

Themen	<p>Inter Bedarfsanalyse Baugewerbe - Ermitteln Sie spielerisch den Bedarf Ihrer Kunden</p> <p>Zurich Chancen der Cyberversicherung und einfache digitale Vertriebsansätze</p> <p>Arag Rechtsschutz für Privat und Gewerbe</p> <p>Basler Basler Gold - die wohl beste Unfallversicherung aller Zeiten</p> <p>R&V Analysierung von Risikopotentialen innerhalb der Baubranche von der Planung bis zur Gebäudeübergabe</p> <p>Württembergische Mietkaution /1:1-Umdeckung im Bereich Transport und techn. Versicherungen</p> <p>Alte Leipziger Zielgruppenkonzepte für Heilwesen / Hotel / Gastronomie und Baugewerbe</p> <p>InterRisk Aktuelles aus techn. Versicherung und Transport</p> <p>aruna Die Unfallversicherung der InterRisk</p> <p>Mehrwertthemen aus dem Hause aruna</p>
Datum	18.09.2019, 10:00-16:00 Uhr
Seminarort	Mercur Hotel München Süd Messe, Karl-Marx-Ring 87, 81735 München
Zielgruppe	aruna-Vertriebspartner/innen, Leiterinnen und Leiter sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Maklerbüros
Seminarziele	<p>Inter Bedarfsanalyse für entsprechende Zielgruppen</p> <p>Zurich Den Bedarf für Cyberversicherungen erkennen und dem Kunden vermitteln können sowie Ergänzungen digitaler Lösungen zum klassischen Versicherungsvertrieb erkennen und anwenden</p> <p>Arag modernen Rechtsschutz kompetent beraten</p> <p>Basler Unfalltarif detailliert kennenlernen und zielgruppenadäquat anwenden</p> <p>R&V Bauleistung, D&O, Autoinhalt, Baustellenrisiko (Werkzeuge auf dem Bau), Wohngebäude</p> <p>Württembergische Erkennen von Deckungslücken in bestehenden Verträgen der Maschinenversicherung und Möglichkeiten zur Verbesserung des Versicherungsschutzes; Erkennen der Vorteile der Produkte und Prozesse in der Kautionsversicherung gegenüber dem Markt</p> <p>Alte Leipziger Vermittlung der aktuellen Neuerungen</p> <p>InterRisk Produktschulung</p> <p>aruna <u>KFZ-Vergleichsrechner NAFL kennenlernen</u> <u>Marketingunterstützung</u></p>
Inhalte	<p>Inter Ermittlung des Versorgungsbedarfs, Erarbeitung einer bedarfsgerechten Zielgruppenberatung mit den modularen Bausteinen der Inter Betriebsinhaltsversicherung</p> <p>Zurich Was ist eine Cyber-Versicherung? Welche Risiken haben Kunden heute und morgen? Welchen Bedarf haben Kunden an Versicherung und Vorsorge? Wie kann ich digitale Versicherungslösungen in mein Verkaufskonzept integrieren?</p> <p>Arag Tarife und Verkaufsansätze</p> <p>Basler Tarifbedingungen, Zielgruppen, Beratungslösungen</p> <p>R&V Haftungsgrundlagen, Mögliche Deckungserweiterungen, Absicherungsmöglichkeiten, Klauselverdeutlichung (Besitzstands- und Mehrleistungsgarantie)</p> <p>Württembergische 1:1 Umdeckung Maschinenversicherung, neue Produkte in der Kautionsversicherung</p> <p>Alte Leipziger Produktspezialitäten darstellen und kompetent vermitteln</p> <p>InterRisk Produktmerkmale, Hilfeleistungen Rabattierungen</p> <p>aruna <u>Jahresendgeschäft aktiv gestalten</u></p>
Trainer*innen	<p>Inter Andreas Herber; Maklerreferent und Daniel Berg, Underwriter Komposit</p> <p>Zurich Markus Witt, Zurich Broker Consultant</p> <p>Arag Karsten Unger, Key Account Manager</p> <p>Basler Ivo Fuhrmann, Maklerbetreuer Maklerdirektion Nord</p> <p>R&V Alexander Rathfelder; Maklerbetreuer Komposit</p> <p>Württembergische Ingo Wendlandt, Direktionsbeauftragter</p> <p>Alte Leipziger Sven-Alexander Czerny, Accountmanager</p> <p>InterRisk Ralf Ebenhöch, Vertriebsbereichsleiter Nord-West</p> <p>aruna Jens Steinkamp, aruna</p>
Methoden	Kurzvorträge, Präsentationen; Gruppengespräch, Frage-Antwort-Runde; Lerndialoge
Dauer der Gesamtmaßnahme	1 Tag, 10:00-16:00 Uhr
Organisatorische Hinweise	
Anrechenbare Bildungszeit	210 Minuten