

# FondsKonzept AG - Herbst-Akademie 2024



FondsKonzept AG – Präsenztagung zu aktuellen gesetzlichen Neuerungen und dem Umgang in der Arbeitspraxis Versicherungsvermittlung	
Zielgruppe	freie Vermittlerinnen und Vermittler mit Versicherungszulassung nach §34d
Seminarziel	Nutzung des smartMSC im Versicherungsbereich für eine rechtssichere Beratung
Buchungstext	Effiziente Nutzung von Angebots- und Tarifsoftware sowie rechtssicher dokumentierte Kundenkommunikation.
Inhalte	smartMSC im Versicherungsbereich, Steigerung der Produktivität mit vertieftem Wissen im smartMSC, Vorstellung Angebots- und Tarifsoftware - Highlights Ihrer Beratungstools im Versicherungsbereich
Referenten	Nina Pichler & Jan Gräf (FK), Honorarkonzept GmbH: Frankfurt: Benjamin Reinhard, Diätenheim & München: Alexander Michel, Dresden & Hamburg: Uwe Schmidt
Methode	Präsenzveranstaltung, Vorträge, Workshop
Dauer	5 Standorte à 2 Tage (ab 11.09.24 - 17.10.24)
Organisatorische Hinweise	Bitte denken Sie an die Unterschriften sowie Ihre gut-beraten ID auf der Teilnehmerliste
Weiterbildungszeit	120 Minuten bzw. 2 Stunden

5 Standorte - je TAG 1

Zeit	Referent bzw. Gesellschaft	Inhalte	Lernziele	Welche Kompetenzen werden weitergegeben	Methoden/ Medien	Bildungszeit (Min.)
14:30 bis 15:30 Uhr	FondsKonzept AG, Jan Gräf / Nina Pichler	Steigerung der Produktivität mit vertieftem Wissen im smartMSC. Erleichterungen in der Kundenkommunikation und Aktualität der Kundendaten mit smartMSC: Durch den effizienten Einsatz der Tarifsoftware von Versicherungsgesellschaften können Angebote und Anträge schneller und präziser erstellt werden. Die Erstellung einer umfassenden Vertragsübersicht ermöglicht Kunden und Beratern einen klaren Überblick über alle Vertragsdetails. Vorstellung der Highlights der Beratungstools für die Kundenberatung.	Erleichterungen in der Kundenkommunikation und Aktualität der Kundendaten im smartMSC. Durch den effizienten Einsatz der Tarifsoftware von Versicherungsgesellschaften können Angebote und Anträge schneller und präziser erstellt werden. Zudem ermöglicht die Erstellung einer umfassenden Vertragsübersicht sowohl dem Kunden als auch dem Berater einen klaren Überblick über alle Vertragsdetails.	Die Anwendung von smartMSC stärkt digitale Kompetenz, verbessert die Kundenkommunikation, fördert die Datenkompetenz und Organisationsfähigkeit, und stärkt die Problemlösungskompetenz. Dies führt zu effizienterem Arbeiten und höherer Kundenzufriedenheit.	Präsenzvortrag	60
15:45 bis 16:45 Uhr	Honorarkonzept GmbH / MyLife, Vertriebsteam (s.o.)	Es werden die grundsätzlichen Funktionen so wie der Aufbau einer depotähnlichen Police vermittelt. Außerdem wird auf die steuerlichen Unterschiede zu reinen Depots eingegangen	Die Teilnehmer lernen die steuerlichen Vorteile einer Versicherung gegenüber reinen Depots kennen und können diese gegenüber ihren Kunden erklären.	Bei Beratungen zur Geldanlage/Altersvorsorge die für die jeweilige Kunden-Situation passende Lösung anbieten können	Präsenzvortrag	60

GESAMT

120