

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 Tarifssoftware sowie rechtssicher dokumentierte Kundenkommunikation. |
| Inhalte | smartMSC im Versicherungsbereich, Steigerung der Produktivität mit vertieftem Wissen im smartMSC, Vorstellung Angebots- und Tarifssoftware - 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 Tarifssoftware 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 Tarifssoftware 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