

FondsKonzept Assekuranzmakler GmbH - Versicherungstag in Dresden 2024

Zielgruppe	freie Vermittlerinnen und Vermittler mit Versicherungszulassung nach §34d
Seminarziel	neueste Infos der Gesellschaften an Makler und Kundenberatungsansätze vermitteln
Buchungstext	Referenten stellen neueste Infos , Änderungen & Lösungsansätzen für Kundenanforderungen im Versicherungsbereich dar
Inhalte	Neuerungen der einzelnen Gesellschaften innerhalb ihres Portfolios mit Beratungsansätzen und Mehrwerte für Kunden
Referenten	Fabian Schmidt, Jan Ingo Kollig, Dirk Büttner, Stefan Bäder, Erich Hoffmann, Matthias Kalz, Stefan Rönnau, Heiko Bessey, Daniel Heath & Jan Gräf
Methode	Präsenzveranstaltung (Vorträge, Interviews, Workshops in Kleingruppen)
Dauer	1 Tag (03.06.2024, 9:30 - 17 Uhr)
Organisatorische Hinweise	Angabe der gut beraten ID bei Anmeldung
Weiterbildungszeit	200 Minuten



Zeit	Referent bzw. Gesellschaft	Inhalte	Lernziele	Welche Kompetenzen werden weitergegeben	Methoden/ Medien	Bildungszeit (Min.)
09.30 bis 10.00 Uhr		Eröffnung & Vorstellungsrunde				0
10.00 bis 10.50 Uhr	Jan Gräf, FondsKonzept AG	News rund ums smartMSC mit dem Versicherungsbereich und die Erleichterungen in der Kommunikation mit dem Kunden und der Aktualität der Kundendaten einfach smart	News rund ums smartMSC mit dem Versicherungsbereich und die Erleichterungen in der Kommunikation mit dem Kunden und der Aktualität der Kundendaten	Effektiv und zeitnah den Kunden beraten können mit Hilfe der schnellen Übergabe von Daten an Gesellschaftsrechner etc.	Vortrag & Dialog	50
10.50 bis 11.20 Uhr	Fabian Schmidt, Lebensversicherung von 1871 a. G. München	Welche Highlights und Vorteile bietet die MeinPlan Fondsrente. Wie sieht die Kostenstruktur im Vergleich aus? Warum ist ein Versicherungsmantel sinnvoll? Welche Kriterien sind für die Auswahl einer Fondspolice entscheidend? Welche alternativen Vergütungsmodelle gibt es?	Kennenlernen der fondsgebundenen Einmaleinlage in der Altersvorsorge der LV 1871 (MeinPlan). Beratungskompetenz für Vergleich direkte Fondsanlage vs. MeinPlan Fondsrente.	Vermittler bauen als finanzieller Berater auf das nötige Know-how auf, um Kunden auf dem Weg zu mehr finanzieller Unabhängigkeit zu begleiten.	Workshops in Kleingruppen	30
11.20 bis 11.40 Uhr		Pause				0
11.45 bis 12.15 Uhr	Jan Ingo Kollig, Dialog Versicherungen	Die RLV und SBU-Tarife der DIALOG Lebensversicherung und ihre Alleinstellungsmerkmale. Der Onlinerechner.	Die Teilnehmer kennen die einzelnen Tarifvarianten sowie die Besonderheiten und den variablen Gestaltungsspielraum der einzelnen Tarife. Die Teilnehmer kennen die Möglichkeiten des Tarifrechners.	Vermittler erhalten das nötige Rüstzeug um Ihren Kunden Bedarfsgerecht und maßgeschneidert die bestehenden Versorgungslücken im Bereich der biometrischen Risiken zu schließen.	Workshops in Kleingruppen	30
12.20 bis 12.50 Uhr	Stefan Bäder Allianz Leben & Erich Hoffmann Private Krankenversicherungs-AG	Details der Krankenvollversicherung bei der Allianz und Besonderheiten der Lebensversicherungstarife	Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über die Möglichkeiten für die kurz-, mittel, langfristige Anlage mit Einmalbeiträgen bei der Allianz Lebensversicherungs-AG. Zusätzlich zeigen wir die Renditechancen mit alternativen Anlagen im Versicherungsmantel. Spezifikas der Krankenversicherungstarife werden vermittelt	Vorteilhaftigkeit und Differenzierung der Produktmotoren, sowie die individuellen Gestaltungsmöglichkeiten	Workshops in Kleingruppen	30
12.50 bis 14:10 Uhr		Gemeinsames Mittagessen				0
14:15 bis 15:00 Uhr		Interview Leuchtturmmakler			Interview	0
15.00 bis 15.30 Uhr	Dirk Büttner, DELA Lebensversicherungen	DELA Todesfallabsicherungen - eine lebensbegleitende Absicherung	Die Teilnehmer erhalten alle relevanten Informationen zum Marktpotential Todesfallabsicherungen. Nutzung einfacher Tool für eine optimale Kundenbetreuung, Nutzung onlinebasierter Angebotserstellung und Antragsabschluss.	Beratungskompetenz durch genaues Wissen der einzelnen Tarifvarianten	Workshops in Kleingruppen	30
15.30 bis 15:45 Uhr		Pause				0
15.50 bis 16.20 Uhr	Matthias Kalz, R+V Allgemeine Versicherung AG	Besonderheiten der Tarifehighlights Privatkunden und Firmenkunden Komposit	Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über das Privatkunden und Firmenkundengeschäft der R+V / KRAVAG inbs. BHV, Technische Versicherung, KFZ, Transport	Wissen für den Kunden richtig und fachspezifisch aufbereiten und die richtigen Angebote erstellen können	Workshops in Kleingruppen	30
16.20 bis 17.00 Uhr		Offene Fragen - Feedbackrunde - Abschluss			Interview	0

