

Ziele/Inhalte

Ziele	Bedarf und Zielgruppen in den Versicherungsprodukten, Kundenberatung und rechtliche Grundlagen
Zielgruppe	Versicherungsmakler §34d
Trainer	Cornelia Fentzahn, Kristin Rockendorf-Dillner, Mathias Weber, Michael Buth, Martin Stolpe (Fachanwalt), Wolfgang Kuckertz (Going Public)
Dauer	365 Minuten inkl. Pausen
Weiterbildungszeit	250 Minuten

Vortrag	Lernziel	Bildungszeit
Beratung trifft Weitblick. <i>Cornelia Fentzahn</i>	Geldanlage im Wandel – So verändern sich Markt und Beratung • Altersvorsorgereform und Frühstarterrente: Neue Chancen für Ihr Geschäft • KI, ETFs & Co.: Warum gute Beratung wichtiger denn je wird • Wie Sie sich im veränderten Markt erfolgreich positionieren • Professionelle Depotbetreuung neu gedacht – effizient, digital und kundenorientiert	50 Min
Recht trifft Praxis. <i>Martin Stolpe</i> <i>Michael Buth</i>	Aktuelle Rechtsprechung & Praxistipps • News & Aktuelle Rechtsprechung aus dem Makler- und Versicherungsrecht • Fallstricke im Zusammenhang mit dem Kauf- und Verkauf von Beständen	50 Min
Weiterbildung trifft Unterstützung. <i>Wolfgang Kuckertz</i>	Wer braucht welche Erlaubnis? • Was Vermittler und Vertriebsleiter zum neuen AVRg, zum Altersvorsorgedepot und zum Thema Riester Rente wissen müssen	40 Min
Markt trifft Veränderung. <i>Kristin Rockendorf-Dillner</i>	Neues aus der Versicherungswelt • Sonderkonzepte, Klauselbögen und Sideletter der Invers GmbH • Konzentration auf die Beratung von Zielgruppen – so stärken Sie Ihre Beratung	50 Min.
Technik trifft Effizienz <i>Mathias Weber</i> <i>Cornelia Fentzahn</i> <i>Kristin Rockendorf-Dillner</i>	Mehr Sicherheit in der Beratung • Comparit die Weiterentwicklung im Bereich Krankenversicherung • KV-Risikoprüfung mehr Schnelligkeit durch Tools & KI Mehr Wirkung in der Kundenansprache • Neue Werkzeuge für Beratung, Marketing und Kundenkommunikation • Komplexe Geldanlagethemen einfach und verständlich vermitteln • Sofort einsetzbare Lösungen für eine professionelle Kundenansprache Mehr Effizienz in der Verwaltung • Prozessoptimierung durch smarte Mailvorlagen & Erinnerungen • Marketingunterstützung im IMA, Kunden punktgenau ansprechen • Automatisierung und bessere Übersicht	60 Min.