

Ziele/ Inhalte	
Titel der Maßnahme	Invers Roadshow „SCHON AN MORGEN GEDACHT? “
Seminarziele	Teilnehmer haben Wissen zur Thematik Einführung: Bedarf und Zielgruppen in den Versicherungsprodukten, Kundenberatung und rechtlichen Grundlagen
Zielgruppe	Versicherungsmakler/ Finanzanlagenvermittler
Inhalte	Versicherungstarife/ Marktüberblick, Kundenberatung IMA- Tipps, Rechtliche Grundlagen
Trainer	Michael Buth, Martin Stolpe, Mathias Weber, Cornelia Fentzahn, Kristin Rockendorf
Dauer	360 Min.
Bildungszeit	255 Min.

Ablaufplan		Bildungszeit
Marktüberblick Versicherungen	Bedarf & Zielgruppen: Teilnehmer kennen die Inhalte der vorgestellten Versicherungsprodukte aus den Bereichen biometrische Risiken, private Sachversicherung, Gewerbeversicherung, Kfz-Versicherung, private Krankenversicherung → Umsetzung im neuen geschützten Maklerbereich	
Gewerbeversicherung <i>Kristin Rockendorf</i>	Neuer Partner für die optimale Gesprächsführung und Systematik in der Kundenberatung	45 Min.
DIALOG Lebensversicherung <i>Martin Dießel</i>	DIALOG – Der Spezialversicherer für biometrische Risiken SBU-professional: Berufsunfähigkeits-Vollschutz für Vorsorger, die „mitten im Leben“ stehen und Ab sofort: 9 statt 18! Verkürzte Antragsfragen in der RLV	15 Min.
Nachfolgeplanung – Invers als sicherer Partner <i>Michael Buth</i>	Wichtige Punkte, auf die bei angebotenen Rentenmodellen in der Nachfolgeplanung geachtet werden sollte und welche Fehler bei der Nachfolgeplanung besonders häufig auftreten. UND: So macht's die Invers GmbH!	30 Min.
Nachfolge: Vermeiden Sie Fehler <i>M. Buth & M. Stolpe</i>	Häufige Fehler bei der Übergabe des eigenen Maklerbestands aus Altersgründen vermeiden: nicht selten kosten sie viel Geld und führen manchmal sogar zu strafrechtlichen Konsequenzen	15 Min.
Vermögensauf- & ausbau <i>Cornelia Fentzahn</i>	Kundengerechte Lösungen im Vermögensauf- & ausbau unter den Aspekten: <ul style="list-style-type: none"> • rechtliche Neuerungen • technische Umsetzungen • fachliche Änderungen • nachhaltige Herausforderungen • vertriebliche Bindungen 	45 Min.
Anregungen im IMA umgesetzt <i>Mathias Weber</i>	IMA als Beratungsinstrument-Teilnehmer kennen die richtigen Einstellungen und Anwendungen zur Beratung, minimieren damit das Haftungsrisiko und wenden diese Kenntnisse in der Praxis an. (Kundensituation/Kundenbedarf, Kundengerechte Lösung-Gesprächsführung und Systematik)	60 Min.
Haftungsfalle: Beratung und Dokumentation im Online-Vertrieb <i>Martin Stolpe</i>	Digitales Zeitalter aus juristischer Sicht: Onlineabschlüsse, Onlineberatung: Wie kann ich die Digitalisierung nutzen und Haftungsrisiken minimieren? Aktuelle Urteile aus der Praxis im Vermittler- und Beraterrecht	45 Min.