

MAKLER-MEETS- COMPANY

**Versicherung & Beratung in der Praxis:
Jahresendservice, generationengerechte Ansprache
und starke Produktlösungen**

Uhrzeit	Thema & Lerninhalt	Referent/in Gesellschaft	WB- Zeit in Minuten
10:00 - 10:10	Begrüßung, Ablauf, Organisatorisches	Nicola Beckers SDV AG	0
10:10 - 11:00	Jahresendgeschäft - der leichte Weg mit bestem Service Bearbeitung von Bestandsanfragen im Jahresendgeschäft unter Berücksichtigung der Beratungspflicht, Servicequalität und effizientem Anfragenmanagement – inklusive Möglichkeiten, Interessenten schnell, digital und haftungssicher in den Tarifvergleich einzubinden.	Stefan Röltgen, Martin Schatton SDV AG	45
11:00 - 12:00	Generationenberatung – Neue Zeiten, neue Kunden: Generationengerechte Ansprache im Versicherungsvertrieb Merkmale und Unterschiede der Generationen, technische Entwicklungen und deren Einfluss auf das Kundenverhalten sowie praxisnahe Strategien für eine generationengerechte Ansprache. Wir zeigen, wo die einzelnen Zielgruppen unterwegs sind, was ihnen wichtig ist und wie Du sie gezielt erreichst.	Marcus Kennedy, Kevin Alper SDV AG	55
12:00 - 12:15	Pause		0
12:15 - 12:45	Modern. Flexibel. Familienfreundlich. Die neue Krankenvollversicherung von SIGNAL IDUNA! Mit der neuen Produktlinie privat-SI startet SIGNAL IDUNA in eine moderne, flexible und familienfreundliche KV-Voll-Ära. Statt neun gibt es künftig drei optimierte Tarife mit neuen Leistungsinhalten und verbesserten Leistungshöhen – unter anderem bei Vorsorge. Erfahre, was die neue Krankenvollversicherung auszeichnet.	Dennis Mai Signal Iduna	25
12:45 - 13:15	DKV Tarife ohne Gesundheitsprüfung - Die glorreichen 7 In diesem Vortrag werden die Tarife ohne Risikoprüfung vorgestellt. Dabei wird erläutert, warum Tarife ohne Gesundheitsprüfung angeboten werden und welche Bedeutung die Moratoriumsklausel dabei hat.	Holger Dowe DKV	25
13:15 - 13:45	Unsere Fondsrente FR10 mit der fondsbasierten Auszahlphase - der Gamechanger bei Abruf Vorstellung der fondsgebundenen Privatrente mit der kapitalmarktorientierten Auszahlphase.	Hans-Martin Bauer Alte Leipziger	25
13:45 - 14:15	Mehrwerte und Produktlösungen der ottonova für Privat- und Firmenkunden Digitale Services, Leistungsbausteine, Produktlösungen für Privat- und Firmenkund*innen.	Lukas Härle ottonova	25
14:15 - 14:20	Verabschiedung	Nicola Beckers SDV AG	0
		WB-Zeit gesamt	200

