

Für die Ausschreibung nötige Informationen nach IDD

Produkthighlights der Versicherungsgesellschaften - Leistungsinhalte und praktische Tipps für Ihre Kundenberatung

Veranstaltungsort:

Dienstag, den 18.07.2023

Event.Galerie Obernburg

An der Wehrinsel 3

Obernburg am Main

Dauer:

ab 10:45 Uhr – Registrierung und Opening

ab 11:15 Uhr - Veranstaltungsbeginn

ab 18:30 Uhr – Veranstaltungsende

Zielgruppe: unabhängige Versicherungsvermittler

Lernziele:

Die Teilnehmer aktualisieren ihr Produktwissen im Bereich Vorsorge und können ihren Kunden Angebote zu Lebens- und Rentenversicherungen, sowie Kranken- und Pflegeversicherungen unter Berücksichtigung rechtlicher Rahmenbedingungen anbieten.

IDD-Weiterbildungszeit: 12,75 Stunden

Inhalte und Agenda:

Agenda



Regionaldirektion-Rhein-Main

RD-Maklerversammlung am 18.07.2023 in Obemburg am Main

„RD-Rhein-Main Open Summer.Event 2023“

Veranstaltungsort / Event.Galerie Obemburg, An der Wehrinsel 3, 63785 Obemburg am Main

Zeit	Raum	TOP	Gesellschaft / Referent	WBZ
10:45h – 11:15h		Registrierung und Opening		
11:15h – 12:00h	Stube	Jahresendgeschäft PKV & HanseMerkur KrebsScan - FRÜHER HILFT BESSER!	HanseMerkur Krankenversicherungs AG / Marc Warsany	45min
11:15h – 12:00h	Landhaus	#jetztdigitalstarten #förderung #beratung Mit Leichtigkeit zu mehr Unternehmenserfolg!	Unternehmensberater systemischer Organisationsentwickler / Raino Stamm	45min
11:15h – 12:00h	Speicher	Zahrszusatz und Pflege – gut, schnell und online mit der Allianz	Allianz Private Krankenversicherungs- AG Johannes Bischof	45min
12:00h – 12:15h		Referentenwechsel		
12:15h – 13:00h	Stube	Privat Schutz von AXA / Neue Produkt Line für den Privaten Bereich Haftpflicht Hausrat Wohngebäude	AXA Konzern AG / Wolfgang Högl	45min
12:15h – 13:00h	Landhaus	Keine Angst, Keine Ausreden, Keine bessere Gelegenheit, GesundheitVARIO / Die Vollversicherung auf höchstem Niveau	Bayerische Beamtenkrankenkasse (BBKK) und Union Krankenversicherung (UKV) / Jürgen Mattern	45min
12:15h – 13:00h	Speicher	Die KörperSchutzPolice der Allianz Leben / Zielgruppengerechte Ansprache, top Leistung und starker Preis	Allianz Lebensversicherungs-AG / Markus Elsner	45min
13:00h – 14:15h		MITTAGSPAUSE		
14:15h – 15:00h	Stube	Der Einkommenschutz der NÜRNBERGER Einkommenschutz professionell absichern in verschiedenen Zielgruppen	NÜRNBERGER Lebensversicherung / Roman Goedeke	45min
14:15h – 15:00h	Landhaus	Rendite im Fokus! Vom Sparer zum Investor Die Fondspolice der Standard Life	Standard Life / Nikolina Saric	45min
14:15h – 15:00h	Speicher	Beamte brauchen Versorgung bei DU und im Alter - AXA / DBV News 2023!	AXA Konzern AG / Wolfgang Detert	45min
15:00h – 15:15h		Referentenwechsel		
15:15h – 16:00h	Stube	Top-Produkte im Vertriebsalltag Highlights der Tarife und einfache Prozesse	Barmenia Versicherungen a.G. / ADCURI GmbH / Christof Lübeck	45min
15:15h – 16:00h	Landhaus	Neue Beratungs- und Vertriebsansätze Neuigkeiten in der Produktwelt und der Vorerfahrung bei psychischen Erkrankungen.	Die Bayerische / Andreas Tiedemann	45min
15:15h – 16:00h	Speicher	Feel Good 2023 – die Glücksmacher Wie machen Sie Mitarbeiter im Jahr 2023 mit 50 € wirklich glücklich? bKV und Erlebnisse im Bereich Reisen, Wellness und Kulinarik	Pension Benefits AG / Bernd Steinhart	45min
16:00h – 16:15h		Referentenwechsel		
16:15h – 17:00h	Stube	Der Baufinanzierungs-Schutzbrief – einfach anbieten und es geht!	DLVAG-Allianz Lebensversicherungs AG / Alfred Henrich	45min
16:15h – 17:00h	Landhaus	Die neue Sterbegeldversicherung vom Bestattermeister November	November – Vorsorge & Bestattungen / Niklas Pies	45min
16:15h – 17:00h	Speicher	Immobilienberatung mit dem SystemMemo Konzept der HMG AG	HMG Verwaltungs AG / Thomas Brösen	00min
17:00h – 17:15h		Referentenwechsel		
17:15h – 18:00h	Stube	Die neue Betriebsausfallversicherung	INTER Versicherungsgruppe / Andreas Krüger	45min
17:15h – 18:00h	Landhaus	Neue Highlights der LV 1871 mit der Schüler BU, Mein Plan Kids und Mein Plan Fondsrente	Lebensversicherung von 1871 a.G. / Roland Lazik	45min
17:15h – 18:00h	Speicher	Betriebliche Fürsorge aus einer Hand, bAV und bKV ganz neu digital mit Xempus!	ALH-Gruppe / Michael Nietsch – Halesche Matthias Thiele AlteLeipziger	45min
18:30h – 22:30h		Abendveranstaltung		©B.B.

Methode: Präsenzveranstaltung (Vorträge mit Präsentation, Diskussion und Fragerunde)

Referenten und Produktpartner:

Marc Warsany, Key Account Manager, HanseMerkur Krankenversicherungs AG
Raimo Stamm, Inhaber
Johannes Bischel, Key Account Manager, Allianz Private Krankenversicherungs-AG
Wolfgang Högl, Key Account Manager, AXA Konzern AG
Jürgen Mattered, Key Account Manager Kranken, Bayerische Beamtenkrankenkasse (BBKK) und Union Krankenversicherung (UKV)
Markus Elsner, Key Account Manager, Allianz Lebensversicherungs-AG
Roman Goedeke, Spezialist Produkte & Services Leben, NÜRNBERGER Lebensversicherung
Nikolina Saric, Strategic Relationship Consultant, Standard Life
Wolfgang Deters, Key Account Manager – Vorsorge, AXA Konzern AG
Christoph Lübeck, Key Account Manager, Barmenia Versicherungen a.G./ ACURI GmbH
Andreas Tiedemann, Regionalleiter Vertriebsdirektion Mitte, Die Bayerische
Bernd Steinhart, Vorstand, Pension Benefits AG
Alfred Henrich, Vertriebsleiter, DLVAG-Allianz Lebensversicherungs AG
Niklas Pies, Leiter Business Development & Maklerbetreuung, November
Christoph Basner, Gründer & Geschäftsführer, November
Thomas Brorsen, Verantwortlicher Key Account Manager Fonds Finanz, HNG Verwaltungs AG
Andreas Krüger, Key Account Manager, INTER Versicherungsgruppe
Roland Lazik, Vertriebsmanager Spezialvertrieb Pools und Vertriebe, Lebensversicherung von 1871 a.G.
Matthias Thiele, Fachbereichsleiter und Accountmanager Leben, ALH Gruppe - Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.
Michael Nitsch, Key Accountmanager Kranken, ALH Gruppe, Hallesche Krankenversicherung a. G.

Veranstalter:

Bernd Bauer, Regionaldirektor der Fonds Finanz Maklerservice GmbH