

## Kurzdarstellung der Bildungsmaßnahme

Titel der Bildungsmaßnahme	<b>Sach SpeedDatings 2024</b>
Datum	10.10.2024, 10-17 Uhr
Seminarort	Fichtelgebirgshof Himmelkron, Frankenring 1, 95502 Himmelkron
Zielgruppe	Makler*innen
Methoden	Kurzvorträge, Präsentationen, Gruppengespräche, Frage-Antwort-Runde, Lerndialoge
Anrechenbare Bildungszeit	195 Minuten

## Gesellschaften

### Baobab

Titel: Baobab: Der Gesundheits-Check für die IT-Infrastruktur

Referent/in: Vicki Braun, John Braun

Inhalte: Stellen Sie sich Baobab Insurance als einen digitalen Arzt vor, der regelmäßig die IT-Infrastruktur untersucht. Unsere Technologie entdeckt Schwachstellen, bevor sie zu ernsthaften Problemen werden, und garantiert so die kontinuierliche Sicherheit und Stabilität von IT-Systemen. Mit Baobab bleibt die IT genauso gesund und geschützt wie Ihr Körper nach einem gründlichen Gesundheits-Check.

### Concordia

Titel: Lassen sie sich von uns verhaften – Spezial-Straf-Rechtsschutz für Gewerbe, Selbständige, freie Berufe, Heilwesen, Landwirte und Privatpersonen

Referent/in: Alexander Heindorf / Jette Struß

Inhalte: Fachwissen im Bereich Rechtsschutzversicherung. Der Fokus liegt auf dem Bereich der strafrechtlichen Grundlagen in Deutschland und den besonderen Lösungen der Rechtsschutzversicherer und im speziellen der Concordia.

### Hiscox

Titel: SACH by Hiscox – All-inclusive Deckung

Referent/in: Stine Ullmann

Inhalte: Urlaubs-Feeling mit Hiscox – Ferienhäuser richtig absichern, Warum Hiscox? Mehrwerte für den Kunden. Zielgruppen gesucht – Hiscox bietet Platz für individuelle Zielgruppenkonzepte

### Inter

Titel: Es war einmal ein Sanitärinstallateur... märchenhafte Einblicke in die Haftungsrisiken einer Berufsgruppe

Referent/in: Andreas Herber, Fabian Zeth, Sascha Risse, Sabrina Usler

Inhalte: Eine Geschichte über Gefahren und Hindernisse im Leben eines Sanitärinstallateurs und ein Held, der die Welt verändern wird. Freut Euch auf eine besondere Reise durch Risiken, Gefahren und Leistungsmerkmale aus Betriebshaftpflicht, Betriebsunterbrechung & Betriebsausfallversicherung für eine ganz konkrete Zielgruppe.

### **Mannheimer**

Titel: LUMIT – Versicherungsschutz für Energietechnik

Referent/in: Michelle Schriever

Inhalte: Versicherte Techniken, Ausgestaltung des Versicherungsschutzes, Zielgruppe (Blick auf Wohngebäude-Altverträge), LUMIT PRO: Wettbewerbsvorteil für Errichter – Wie sich das Geschäft von alleine vermittelt, Bonus-Tipp: Absicherungsmöglichkeit des Autoinhalts für Solateure, aber auch Handwerker

### **MVK**

Titel: MVK – MENSCHLICH I VERLÄSSLICH I KOOPERATIV

Referent/in: Günther Bogdanovic

Inhalte: Vorstellung des Unternehmens MVK, Produktvorstellungen in den Sparten Hausrat, Privathaftpflicht und Photovoltaik sowie Leistungen und Annahmerichtlinien

### **Neodigital**

Titel: Die Versicherungsprodukte der Neodigital im Bereich Sach - digitale Lösungen für Ihre Kundenberatung

Referent/in: Beatrice Jacobus, Director Sales B2B2C, Neodigital Versicherung AG

Inhalte: Sie sind auf der Suche nach neuen Kundinnen und Kunden?

Sie wollen unkompliziert Ihre Bestände optimieren?

Sie suchen einfache Prozesse und digitale Lösungen, statt Papierkram?

Lernen Sie die Sachprodukte und Maklerproduktlinien der Neodigital kennen!

Erfahren Sie zusätzlich, wie Sie mit der Neodigital und den Wechseltarif ganz einfach

Fremdverträge unkomplizierte zu Ihren eigenen machen können. Ihre Kunden und Kundinnen profitieren dabei im Wechseltarif von mindestens gleichen Leistungen wie bisher plus 5 % Rabatt auf den aktuellen Beitrag.

### **R+V**

Titel: Lassen Sie Sich im „Darkroom“ von R+V verzaubern

Referent/in: Alexander Rathfelder

Inhalte:

- Allgemeine Haftpflicht-Sonderaktion
- Werkverkehr oder Autoinhalt?
- Einzeldeckungen in der Forderungsausfallversicherung
- Wohnungswirtschaft
- „Baukombi 25“ Sonderlösung für Bauvorhaben
- TV-Ablesetarife. Maschinen schnell und umfänglich absichern
- Agrarpolice. Das Produkt für die Landwirtschaft

## **Volkswohl Bund**

Titel: Einzigartiger Unfallschutz ohne Gesundheitsprüfung trifft auf exklusiven Versicherungsschutz im Bereich vermietete Ferienhäuser und „Imbissbuden“

Referent/in: Herr Bernhard Weustink

Inhalte: Vorstellung Besonderheit im Unfalltarif; Besonderheiten/Exklusivangebot für Aruna Partner im Gewerbebereich, sowie Schwerpunkt auf Gastgewerbe, Kosmetikstudios und Allroundhandwerker

### **Matrix**

- Zielsetzung und Geschäftsfelder sowie die Stellung des Versicherungsunternehmens am Markt kennen, um Transparenz für den Kunden herstellen zu können (z. B. Nachhaltigkeitsstrategie)
- Dienstleistungen und Produkte des Versicherungsunternehmens kennen, auch in Bezug auf Nachhaltigkeitsaspekte
- Produkte und Dienstleistungen des Marktumfelds der Versicherungswirtschaft kennen und nachvollziehbar erläutern
- Unternehmens- und Produktratings mit Relevanz für die Versicherungswirtschaft kennen und situationsgerecht und kundenorientiert darstellen
- Betriebliche Kostenrechnung beherrschen, um die Betreuung des Versicherungskunden nachhaltig zu gewährleisten
- Versicherungsspezifische Beratungs- und Angebotssoftware beherrschen
- Prozesse der Antragsaufnahme (auch digital) für Versicherungsprodukte beherrschen
- Betriebswirtschaftliche Konsequenzen nach Gesprächsabschluss kennen und auswerten können, um die Betreuung des Versicherungskunden nachhaltig zu gewährleisten