

## Kurzdarstellung der Bildungsmaßnahme

Titel der Bildungsmaßnahme	PersonenSpeedDatings 2025
Datum	03.04.2025, 10-17 Uhr
Seminarort	Nürnberger Versicherung, Ostendstr. 100, 90334 Nürnberg
Zielgruppe	Makler*innen
Methoden	Kurzvorträge, Präsentationen, Gruppengespräche, Frage-Antwort-Runde, Lerndialoge
Anrechenbare Bildungszeit	180 Minuten

## Gesellschaften

### Dialog

Titel: volle Kraft voraus – die neue Tarifgeneration 2025

Inhalt: die neuen Highlights der Tarifgeneration 2025 kennen und in der Praxis anwenden können.

Dozent\*innen: Martin Dießel (Key Account Manager)

### DKV/ERGO

Titel: Die betriebliche Krankenversicherung der DKV / KKV in den Verbänden der beratenden Berufe

Inhalt: Die Partner lernen die Tarife der bKV der DKV kennen und können diese anwenden. Die Gruppenversicherung der DKV in beratenden Berufen wie Rechtsanwälte, Steuerberater, Architekten und Apotheker. Vorstellung der Spezialkrankentagegelder für die Berufsgruppen

Dozent\*innen: Hans-Jörg Metze (Key Account Manager)

### Hannoversche

Titel: Zielgruppe Handwerker in der Grundfähigkeitsversicherung & Beratungshaftung und Optionen in der Todesfallabsicherung

Inhalt: Mit unserem neuen Produkt zur Absicherung von Grundfähigkeiten bieten wir mit unserem optionalen Baustein „Bauhandwerk“ einen echten Mehrwert und gleichzeitig ein Alleinstellungsmerkmal im Markt. Wir sprechen gemeinsam über die Beratungsansprache in der Risikolebensversicherung in Verbindung mit einem aktuellen Gerichtsurteil zur Beratungshaftung.

Dozent\*innen: Fabian Scharni (Key Account Manager & Direktionsbeauftragter)

### **Hanse Merkur KV**

Titel: Erfolg mit der bKV und weitere Verkaufsansätze 2025

Inhalt: -Teilnehmer erfahren, wie die neue bKV-Strategie der HM umsatzsteigernd eingesetzt werden kann

- Tarifneuheiten und aktuelle Annahmebedingungen für Selbstständige und Angestellte zum erfolgreichen PKV-Abschluss

Dozent\*innen: Ralf Przybiski (Vertriebsleiter KV)

### **Nürnberger**

Titel: Einkommensabsicherung für Schüler und Studenten. Moderne Berufsunfähigkeitsversicherungen kundenorientiert beraten.

Inhalt: Je früher man sich für die Absicherung eines Einkommenschutzproduktes entscheidet, um so günstiger ist der wertvolle Schutz und umso geringer ist das Risiko für krankheits-/risikobedingte Erschwernisse. Hier zeige ich, wie flexibel und leistungsstark unsere BU für Schüler/ Studenten und Berufstätige ist.

Dozent\*innen: Holger Dayan (Maklerbetreuer)

### **Die Stuttgarter**

Titel: Die Stuttgarter easi – Produktlösungen zum Schutz des Einkommens

Inhalt: Unter dem Begriff „easi“ (Einkommensabsicherung) bietet Die Stuttgarter mit BU-Tarifen und dem GrundSchutz+ bedarfsgerechte und bezahlbare Lösungen für unterschiedliche Zielgruppen an. Sie erfahren neben den bedeutenden Unterschieden zwischen den Produkten BU und Grundfähigkeitsversicherung, wie sich alle Tarife flexibel mittels „easilife“ an die unterschiedlichsten Lebenssituationen Ihrer Kunden anpassen lassen. Damit stärkt das Seminar sowohl Ihre Fach- wie auch Ihre kundenindividuelle Verkaufskompetenz.

Dozent\*innen: Claus Friedrich (Maklerbetreuer)

### **Universa**

Titel: PKV oder GKV? Chancen & Unterschiede im Gesundheitssystem verstehen und bedarfsgerechte Lösungen anbieten

Inhalt: - Aktuelle Beiträge & Beitragsentwicklung GKV/PKV

- Keine Angst vor den Beiträgen im Alter mit der uniVersa
- Besonderheiten (DNA) der uniVersa Krankenversicherung a.G.

Dozent\*innen: Susanne Menzel (Maklerbetreuerin)

### **Volkswahl Bund**

Titel: Mit Durchblick aufs Handy Ihrer Kunden – die moderne Art, vorzusorgen und Aktuelles zur Berufsunfähigkeitsabsicherung

Inhalt: Erschließen Sie eine neue Zielgruppe! Mit unserer ETF- Vorsorge aufs Handy Ihrer Kunden, Verkaufsunterstützung inklusive! Aktuelles zur Risikoprüfung und -Annahme Richtlinien unserer Berufsunfähigkeitsabsicherung!

Dozent\*innen: Doreen Skibinski (Maklerbetreuerin) und Daniel Nöller (Vertriebsassistent)

### **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