

Ablaufplan

Bezeichnung (Titel):	BAKO Vertriebsforum 2018
-----------------------------	---------------------------------

Lernziel(e)	Inhalt(e)	Zeit in min	Bz in min
Inhalte und Ablauf kennen	Begrüßung / Agenda	15	0
Der Teilnehmer kennt die aktuellen Herausforderungen der Lebensversicherungsbranche (u. a. Niedrigzinsumfeld, Zinszusatzreserve, Solvency II) und kann diese im Beratungsgespräch mit Kunden entsprechend thematisieren und einordnen.	Die Württembergische, Ihr Fels in der Brandung. Wichtige Kennzahlen und Entwicklungen im Überblick	30	30
Produkthighlights der neuen Klassik-Tarife und Genius beschreiben und im Kundengespräch nutzenorientiert darstellen	Unsere neuen Klassik-Tarife und Genius	30	30
Teilnehmer kennt Vorteile des neuen BRSG für Firmenkunden und Mitarbeiter sowie die gesetzlichen Neuerungen und kann diese im Beratungsgespräch kundenspezifisch einsetzen.	Firmen- Welten im Zoom. Vorgehensweise und Beratungsansätze bei Firmenkunden.	40	40
Der TN kennt die Mehrwerte der Videoberatung und kann diese nachhaltig in den Beratungsprozess der Bank einbringen. Der TN lernt die technischen Voraussetzungen kennen und wird mit der praktischen Durchführung einer Videoberatung vertraut gemacht.	Digital vor Ort. Mit der Video-Chat-Beratung. Technischen Voraussetzungen und Rahmenbedingungen einer wirkungsvollen Video-Beratung	30	30
Möglichkeiten des elektronischen Lernens für Weiterqualifizierung kennen, aktuelle Anforderungen der IDD bei der Weiterqualifizierung und im Beratungsalltag beachten (VersVermV).	Webinare Erfahrungen 2018 / Seminarkatalog 2019 / Aktuelles zu IDD/VersVermV	45	15
Teilnehmer kennt Trends in der Entwicklung der Konjunktur und der Kapitalmärkte 2018 und kann diese im Kundengespräch einordnen.	Konjunktur & Kapitalmärkte	45	45
Veranstaltungsprogramm abschließen	Schlussakkord	15	0

Bildungszeit gesamt:

190

Beschreibung der Weiterbildung

Bezeichnung (Titel):	BAKO Vertriebsforum 2018			
Termin(e):	Datum	Uhrzeit Beginn	Uhrzeit Ende	
	08.11.2018	10:00Uhr	17:30Uhr	
Veranstaltungsort:	CongressCentrum Pforzheim Am Waisenhausplatz 1 75172 Pforzheim			
Lernart:	<input checked="" type="checkbox"/>	Präsenzveranstaltung (z. B. Seminar/Tagung/Workshop)		
	<input type="checkbox"/>	Einzeltraining/Praxisbegleitung im Kundengespräch		
	<input type="checkbox"/>	Gesteuertes E-Learning (bei Skype oder Vitero)		
Lerninhalt/Sparte:	<input type="checkbox"/>	Privat-Vorsorge-Lebens-/Rentenversicherung		
	<input type="checkbox"/>	Privat-Vorsorge-Kranken-/Pflegeversicherung		
	<input type="checkbox"/>	Privat-Sach-/Schadenversicherung		
	<input type="checkbox"/>	Firmenkunden-Vorsorge (bAV/Personenversicherung)		
	<input type="checkbox"/>	Firmenkunden-Sach-/Schadenversicherung		
	<input checked="" type="checkbox"/>	Spartenübergreifend (und andere wie zum Beispiel Betriebswirtschaft, Organisation, Agenturmanagement)		
	<input type="checkbox"/>	Beratungskompetenz		
Bemerkungen:				
Referenten:	Name, Vorname	Firma		
	Intern	Albinus, Sabine Herzog, Manuela Lehner, Dirk Hendrik Kenfenheuer, Susanne Koryciorz, Dr. Sven Philipp, Michael Schottmüller, Tanja Thomas, Carsten	Württembergische Lebensversicherung AG	
	Extern	Borbonus, Rene Proettel, Thorsten	René Borbonus St. Barbara-Straße 36 56412 Ruppach-Goldhausen W&W Asset Management	
Bildungszeit (in Minuten)	190			

Lernziel(e)	Inhalt(e)
Inhalte und Ablauf kennen	Begrüßung / Agenda
Der Teilnehmer kennt die aktuellen Herausforderungen der Lebensversicherungsbranche (u. a. Niedrigzinsumfeld, Zinszusatzreserve, Solvency II) und kann diese im Beratungsgespräch mit Kunden entsprechend thematisieren und einordnen.	Die Württembergische, Ihr Fels in der Brandung. Wichtige Kennzahlen und Entwicklungen im Überblick
Produkthighlights der neuen Klassik-Tarife und Genius beschreiben und im Kundengespräch nutzenorientiert darstellen	Unsere neuen Klassik-Tarife und Genius
Teilnehmer kennt Vorteile des neuen BRSG für Firmenkunden und Mitarbeiter sowie die gesetzlichen Neuerungen und kann diese im Beratungsgespräch kundenspezifisch einsetzen.	Firmen-Welten im Zoom. Vorgehensweise und Beratungsansätze bei Firmenkunden.
Der Teilnehmer kennt die Mehrwerte der Videoberatung und kann diese nachhaltig in den Beratungsprozess der Bank einbringen. Der Teilnehmer lernt die technischen Voraussetzungen kennen und wird mit der praktischen Durchführung einer Videoberatung vertraut gemacht.	Digital vor Ort. Mit der Video-Chat-Beratung. Technischen Voraussetzungen und Rahmenbedingungen einer wirkungsvollen Video-Beratung
Möglichkeiten des elektronischen Lernens für Weiterqualifizierung kennen, aktuelle Anforderungen der IDD bei der Weiterqualifizierung und im Beratungsalltag beachten (VersVermV).	Webinare Erfahrungen 2018 / Seminarkatalog 2019 / Aktuelles zu IDD / VersVermV
Teilnehmer kennt Trends in der Entwicklung der Konjunktur und der Kapitalmärkte 2018 und kann diese im Kundengespräch einordnen.	Konjunktur & Kapitalmärkte
Veranstaltungsprogramm abschließen	Schlussakkord