

Beschreibung der Weiterbildung

Bezeichnung (Titel):	Vertriebsforum 2019		
Termin:	Datum	Uhrzeit Beginn	Uhrzeit Ende
	26.09.2019	10:00	17:00
Veranstaltungsort:	Europapark Rust 4-Sterne Superior Museumshotel "Krønasår" Äußerer Ring 3, 77977 Rust		
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
	Lehner, Dirk Hendrik Nelson, Friederike Schmitt, Verena Seidel, Merten Thomas, Carsten Tritsch, Matthias	Württembergische Vertriebspartner GmbH
	Mayer, Alexander	W&W Asset Management GmbH
	Bäthke, Pascal Baum, Stephan	Württembergische Lebensversicherung AG
	Wagner, Lutz	Keynote Speaker & Führungskräftecoach

Bildungszeit (in Minuten)	280
----------------------------------	-----

Lernziel(e)	Inhalt(e)
Die Teilnehmer kennen das Kapitalanlagemanagement der W&W im aktuellen Umfeld.	<ul style="list-style-type: none"> - Einflussfaktoren Kapitalanlagemanagement (Bsp. WL) - Herausforderung Niedrigzinsumfeld - Kapitalanlagemanagement – was ist in den letzten Jahren passiert? Was wurde gemacht?

	- Kapitalanlagemanagement – Ausblick in die Zukunft
Die Teilnehmer kennen die Kernleistungen und die zusätzlichen Leistungsbausteine des neuen BU-Tarifes 2019.	Die neue Berufsunfähigkeitsversicherung und ihre Bausteine.
Die Teilnehmer kennen die Besonderheiten des Neugeschäfts der neuen Berufsunfähigkeit und leiten entsprechende Maßnahmen ab.	Blick auf die Struktur des BU-Neugeschäfts. Welche Optionen (Karenzzeit, Ausschluss rückwirkende Leistung, AU-Baustein etc.) wurden am meisten genutzt.
Die Teilnehmer kennen das neue Produkt der Risiko-Lebensversicherung.	- Neuerungen im Tarif - Preisliche Positionierung - Vereinfachte Darlehensabsicherung
Wie aus Produkten für den Kunden ein Konzept wird und wie wir mittels Schulungsangeboten und Fachwissen unsere Bankpartner unterstützen.	Neben Praxisbeispielen werden Erfahrungen und Expertisen aus dem Bereich Generationenbanking aufgezeigt.
Die Teilnehmer können und kennen die Kundenansprache des Karlsruher Schatzbriefes und Produktkenntnisse sind aufgefrischt/vertieft. Die Teilnehmer können selbstständig den Bedarf ihrer Kunden analysieren und Lösungen aus dem Schatzbriefkonzept vorstellen und beraten.	Vorstellung Vertriebskonzept KARLSRUHER Schatzbrief. Die moderne Art der Ansprache von der Idee bis zur Umsetzung.
Die Teilnehmer kennen die VideoChat-Beratung der BAKO und können die Mehrwerte benennen.	Aktuelle Informationen zur VideoChat-Beratung
Die Teilnehmer können die Signale des Kunden erkennen und entsprechend richtig entscheiden.	Professionell VORbereitet, nicht VORbelastet