

IMPULS

Vortragsübersicht 06.02. – 08.02.2024 TAGE

Klicken Sie in dieser Übersicht auf den jeweiligen Impulsvortrag, um zur entsprechenden Detailbeschreibung zu gelangen. Die Zugangsdaten zu den digitalen Räumen Ihrer gewählten Impulsvorträge erhalten Sie mit Ihrer individuellen Agenda vor der Veranstaltung.

DIENSTAG, 06.02.2024

BLOCK 1
10:00 –
10:45 UHR

1

Baloise – Top Versicherer für Biometrielösungen: Highlights für den modernen Vertrieb



2

Betriebliches Vorsorgemanagement – bVM – Wie man mit einem ganzheitlichen Konzept vertriebllich erfolgreich sein kann!



3

Neues bei DBV 2024 in der Dienstunfähigkeitsabsicherung – die DBV-Zielgruppenkonzeptionen von der Schule, Studium, oder als Anwärter/in bis in die Pension



BLOCK 2
11:15 –
12:00 UHR

4

Die Berufsunfähigkeitsversicherung EGO Top von HDI: Vollständiger Verzicht auf die Verweisung. Wir machen es einfach!



5

ETFs für die Altersvorsorge in Schicht 1 und Schicht 3! Was bedeutet die Anlage in ETFs für die tatsächliche Performance?



6

„Typisch britisch“ – Fondsgebundene Versicherungen mit Besonderheiten für mehr Wachstum



MITTWOCH, 07.02.2024

BLOCK 3
10:00 –
10:45 UHR

7

Stellen Sie die Bedürfnisse der Arbeitgeber & gleichermaßen der Arbeitnehmer in den Mittelpunkt & erobern so den bAV Markt 2024 ff.



8

ERGO BU (DANV) – Ein einzigartiges Bedingungsmerk für eine besondere Zielgruppe



9

Von den glorreichen Sieben zur unberechenbaren Siebenundvierzig – ein Blick auf den amerikanischen Kapitalmarkt im Vorfeld der US-Wahl



BLOCK 4
11:15 –
12:00 UHR

10

Die BU aus Sicht des Steuerrechts und der Sozialversicherung (! 11:15 bis 12:15 Uhr !)



11

Einfach lebensWERT. Rundum abgesichert auf der Piste und daheim



12

Bedarfsgerechte Lösungen für Industrie- und Gewerbetunden – NEU: Bundesweite Kooperation mit MRH Trowe



DONNERSTAG, 08.02.2024

BLOCK 5
10:00 –
10:45 UHR

13

Dank Kombinatorik Immobilienfinanzierungen machbar und attraktiver machen



14

Tagesgeld vs. Versicherungslösung – darum ist eine konzeptionelle Geldanlage mit Allianz die beste Entscheidung für Ihre Kunden



15

Quality Growth Aktien in einer volatilen Welt



BLOCK 6
11:15 –
12:00 UHR

16

Wir sind ERL – Vorstellung der ERL-Gruppe und der aktuellen Kapitalanlagemöglichkeiten im altersgerechten Wohnen



17

Einkommenschutzabsicherung mit der NÜRNBERGER Versicherung – Neuerungen und Impulse für Ihre Kundenberatung



18

Was in der Altersvorsorgeberatung wirklich zählt – Swiss Life Maximo: einer für ALLE(s)!



IMPULS

06.02.2024
10:00 – 10:45 UHR

TAGE

IMPULS VORTRAG 1

Baloise Lebensversicherung AG Deutschland

**Baloise – Top Versicherer für Biometrielösungen:
Highlights für den modernen Vertrieb**



René Strauß
Diplom-Betriebswirt (BA)
Generationenberater
Vertriebsdirektor
Baloise Lebensversicherung AG Deutschland



In diesem Vortrag stellt die Baloise den Teilnehmenden ihre Highlights als TOP Versicherer im Bereich Biometrie für das neue Vertriebsjahr vor. Die Teilnehmenden erfahren, welche Alleinstellungsmerkmale die Biometrie-Produkte der Baloise auf dem Markt aufweisen und lernen, wie sie die vielfältigen Lösungen für die Beratung der spezifischen Zielgruppe junger Leute anwenden können.

INHALTE

- Einzigartige Untersuchungsgrenzen
- Schnellste Risikovorabfragen am Markt
- Baloise RiVO Assist
- CASH+ Option

30 Minuten Bildungszeit nach IDD



Bildungszeit
Versicherungsvermittler

IMPULS

06.02.2024
10:00 – 10:45 UHR

TAGE

IMPULS VORTRAG 2

Condor Lebensversicherung AG | R+V Krankenversicherung AG

Betriebliches Vorsorgemanagement – bVM – Wie man mit einem ganzheitlichen Konzept vertriebllich erfolgreich sein kann!



Claudia Petring
Key Account Managerin KV
R+V Krankenversicherung AG



Daniel Kastenholz
Key Account Manager LV
Condor Lebensversicherung AG

In einem kurzen Überblick möchten Claudia Petring und Daniel Kastenholz das Gesamtkonzept für die Firmenberatung vorstellen. Hierbei geht es nicht um den reinen Produktverkauf (bAV, bKV,...), sondern um eine Gesamtstrategie zur Umsetzung für Unternehmen. Es werden in dem Vortrag Benefits aber auch Sonderlösungen angerissen (LAZ, ATZ, Gesundheitsbudgets,...) und es wird aufgezeigt, wie diese in einer ganzheitlichen Versorgungsordnung platziert werden können. Nach dem Vortrag sollen die Vertriebsimpulse sitzen, um in der Firmenkundenberatung und vor allem in der Akquise erfolgreich zu sein.

INHALTE

- Versorgungsordnung
- Direktversicherung
- LAZ/ATZ
- bKV mit Budgets

30 Minuten Bildungszeit nach IDD



IMPULS

06.02.2024
10:00 – 10:45 UHR

TAGE

IMPULS VORTRAG 3

AXA Konzern AG

Neues bei DBV 2024 in der Dienstunfähigkeitsabsicherung – die DBV-Zielgruppenkonzeptionen von der Schule, Studium, oder als Anwärter/in bis in die Pension



Uwe Gaillard
Spezialist ÖD Dienstunfähigkeit
AXA Konzern AG



Hans-Jürgen Hoffmann
Spezialist ÖD KV/Vorsorge
AXA Konzern AG



Axel Deuser
Regionalmanager KV/LV
AXA Konzern AG

Dieser Vortrag vermittelt allen Vertriebspartner/innen Beratungskompetenz und Fachwissen im Bereich Öffentlicher Dienst. Lernen Sie im Impulsvortrag der AXA/DBV alle wichtigen Neuerungen bei DBV im Jahr 2024 und den Zusatznutzen in den Produkten von DBV kennen, um sich die Zielgruppe ÖD als Kunden/innen schon in ganz jungen Jahren zu erschließen.

INHALTE

- Neues in der DU – qualitative Weiterentwicklung, mehr Flexibilitäten
- Schüler & Schülerinnen mit Ambitionen in den ÖD – die neue Schüler-BU- & KV-Optionen, von der Schule bis in die Pension
- Studenten & Studentinnen (Azubis) mit Ambitionen in den ÖD – die Starter-BU- & KV-Optionen, von der Schule bis in die Pension
- Beamtenanwärter/innen – die neue Smart Flex, alles vorprogrammiert bis in die Pension



Bildungszeit
Versicherungsvermittler

30 Minuten Bildungszeit nach IDD

IMPULS

06.02.2024
11:15 – 12:00 UHR

TAGE

IMPULS VORTRAG 4

HDI AG

**Die Berufsunfähigkeitsversicherung EGO Top von HDI:
Vollständiger Verzicht auf die Verweisung. Wir machen es einfach!**



Susanne Bechtold
Produktmanagerin Biometrie
Produktmanagement Leben BA
HDI AG



Jörg Ressin
Regionalmanager Regionaler Maklervertrieb VD West Leben
HDI AG

Die Teilnehmenden dieses Vortrages lernen neben den Zielgruppen, Produkthighlights und Zielgruppenaktionen den zum 01.01.2024 neuen und am Markt einzigartigen USP der HDI kennen: Den vollständiger Verweisungsverzicht in der BU bei HDI! Sie können nach diesem Vortrag die HDI-BU-Lösungen zielgruppenorientiert in ihre Beratung integrieren.

INHALTE

- Zielgruppen und aktuelle Zielgruppenaktionen der HDI
- Produkt-Highlights
- Der neue USP der EGO Top von HDI: Vollständiger Verweisungsverzicht in der BU!



Bildungszeit
Versicherungsvermittler

30 Minuten Bildungszeit nach IDD

IMPULS

06.02.2024
11:15 - 12:00 UHR

TAGE

IMPULS VORTRAG 5

Continentale Lebensversicherung AG

**ETFs für die Altersvorsorge in Schicht 1 und Schicht 3!
Was bedeutet die Anlage in ETFs für die tatsächliche Performance?**



Björn Löhrig
Sondervertrieb II
Key Account Manager
Continentale Lebensversicherung AG



ETFs sind in aller Munde und klingen für die Kunden/innen vielversprechend, wenn es um Vermögensaufbau und Geldanlage fürs Alter geht. Ziel des Vortrages ist es, den Teilnehmenden aufzuzeigen, dass es auch Alternativen zur reinen ETF-Anlage gibt und ihre Kunden mit gemanagten Fonds und Überschuss-Zuweisungen auch eine „abgesicherte“ Performance in ihrer Altersvorsorge erwirtschaften können.

INHALTE

- Performance mit ETFs in der BasisRente und in der Schicht 3
- ETFs oder doch lieber „gemanagte“ Fonds?
- was neben dem Motor in der FondsPolice noch wichtig ist



Bildungszeit
Versicherungsvermittler

30 Minuten Bildungszeit nach IDD

IMPULS

06.02.2024
11:15 – 12:00 UHR

TAGE

IMPULS VORTRAG 6

Standard Life Versicherung

„Typisch britisch“ – Fondsgebundene Versicherungen mit Besonderheiten für mehr Wachstum



Matthias Pendl

Head of Sales Standard Life Germany and Austria
Standard Life Versicherung

Standard Life
Teil der Phoenix Group



Denis Brnic

Strategic Relationship Consultant
Standard Life Versicherung

Standard Life – ein Unternehmen mit viel Erfahrung. Die Standard Life Assurance Company wurde im Jahr 1825 in Edinburgh, Schottland, gegründet. Die Gesellschaft begann als Lebensversicherungsunternehmen und hat sich seitdem zu einer internationalen Finanzdienstleistungsgruppe entwickelt.

Lernen Sie in diesem Impulsvortrag die Vorzüge der „typisch britischen“ Anlagemöglichkeiten der Standard Life kennen und wie Sie diese am besten für Ihre Kundinnen und Kunden für eine zielgerichtete Vermögens- und Ruhestandplanung nutzen können. Die Referenten bieten einen kurzen und kompakten Überblick über die investitorientierten Versicherungslösungen mit Fokus auf Rendite, in denen zudem lohnende Steuervorteile stecken.

INHALTE

- Kurzvorstellung Standard Life
- Privatrenten „typisch britisch“ – die höchsten Renten am Markt (Bestand und Neugeschäft)
- eue Fondslösungen in Zusammenarbeit mit strategischen Investmentpartnern
- Regulatorischen Themen

30 Minuten Bildungszeit nach IDD



Bildungszeit
Versicherungsvermittler

IMPULS

07.02.2024
10:00 – 10:45 UHR

TAGE

IMPULS VORTRAG 7

WWK Lebensversicherung a. G.

Stellen Sie die Bedürfnisse der Arbeitgeber und gleichermaßen der Arbeitnehmer in den Mittelpunkt und erobern so den bAV Markt 2024 ff.



Ruven Simon
Leiter bAV Vertrieb
WWK Lebensversicherung a. G.



Matthias Gruhn
Leiter der Vertriebsdirektion NRW
WWK Lebensversicherung a. G.

Ruven Simon und Matthias Gruhn erläutern die Themen und Konzepte, mit denen Sie als Berater/in garantiert an den Tisch des Arbeitgebers kommen und für jede Generation das richtige Benefit auswählen. Sie können nach dem Vortrag Arbeitgeber stimmig und gezielt ansprechen und so zusätzliche Mandanten und deren Mitarbeiter gewinnen – mit Überzeugungskraft und Lösungsorientierung für die Prioritäten der Arbeitgeber.

INHALTE

- Gewinnung von zusätzlichen Mandanten
- Aktuelle Rechtsprechung zu Themen der bAV und die Auswirkungen auf die Praxis
- Produkt – was Arbeitgebern wichtig ist
- Prozess – alles digital, für Sie und den Arbeitgeber
- Service – persönlich, vor Ort und digital

30 Minuten Bildungszeit nach IDD



Bildungszeit
Versicherungsvermittler

IMPULS

07.02.2024
10:00 – 10:45 UHR

TAGE

IMPULS VORTRAG 8

ERGO Vorsorge Lebensversicherung AG

ERGO BU (DANV) – Ein einzigartiges Bedingungsmerk für eine besondere Zielgruppe



Torsten Richter
Key Account Manager
ERGO Vorsorge Lebensversicherung AG

ERGO

Schützen Sie Ihre Kunden vor den finanziellen Folgen einer Berufsunfähigkeit. Setzen Sie dabei auf die langjährige Erfahrung der Deutschen Anwalt- und Notar-Versicherung (DANV), einer Sonderabteilung der ERGO. Der DANV-Tarif bietet ein einzigartiges Bedingungsmerk für eine besondere Zielgruppe (Rechtsanwälte u. Notare, Steuerberater, Unternehmensberater, etc.). Das hohe Leistungsniveau spiegelt sich dabei auch in einer sehr niedrigen Prozessquote im Leistungsfall wider, denn strittige Fälle klärt der DANV-Beirat.

Die Teilnehmenden erfahren in diesem Vortrag, was die Deutsche Anwalt- und Notar-Versicherung an speziellen Versorgungslösungen für Juristen und Ökonomen bietet. Sie lernen, welcher Versorgungsbedarf besteht und wie die berufsständische Versorgung über Versorgungswerke erfolgt.

INHALTE

- DANV – Historie und Verbindung zu den Standesorganisationen der freien, verkammerten Berufe
- DANV – Zielgruppen und Potenziale
- DANV – spezifische Bedarfssituation der freien, verkammerten Berufe

30 Minuten Bildungszeit nach IDD



IMPULS

07.02.2024
10:00 – 10:45 UHR

TAGE

IMPULS VORTRAG 9

DJE Kapital AG

Von den glorreichen Sieben zur unberechenbaren Siebenundvierzig – ein Blick auf den amerikanischen Kapitalmarkt im Vorfeld der US-Wahl



Mario Künzel
Prokurist
DJE Kapital AG



Die USA sind nicht nur die größte Volkswirtschaft der Welt, sondern nehmen mit ihrem Kapitalmarkt im globalen Maßstab eine dominierende Stellung ein. Daher erhalten die US-Märkte seit jeher eine hohe Aufmerksamkeit, die sich mit Blick auf die kommende Präsidentschaftswahl im Jahr 2024 nochmals vergrößern dürfte.

Mario Künzel, Investmentstratege und Prokurist der DJE Kapital AG, wird in seinem Vortrag auf die wesentlichen Treiber des aktuellen Marktgeschehens eingehen und beleuchtet mögliche zukünftige Entwicklungen.

Dieser Vortrag richtet sich an alle Berater/innen mit einer Erlaubnis nach § 34f GewO.

IMPULS

07.02.2024
11:15 – 12:15 UHR

TAGE

IMPULS VORTRAG 10

Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.

Die BU aus Sicht des Steuerrechts und der Sozialversicherung



Ralf Linden
Steuerberater
Bereichsleiter Produktsteuern und Recht
Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.



Matthias Thomsen
Referent Produktsteuern und Recht
Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.

Der kompetente Umgang mit steuerlichen und sozialversicherungsrechtlichen Fragestellungen zur Berufsunfähigkeitsversicherung zeichnet professionelle Finanzberater/innen aus. Doch ist das vorhandene Fachwissen nach wie vor aktuell und kann z. B. die Besteuerung einer abgekürzten Leibrente direkt korrekt erläutert werden und ist der Einfluss der Krankenversicherung im Falle einer Berufsunfähigkeit in allen Konstellationen bekannt? In diesem Impulsvortrag geben Ihnen zwei Experten der Alte Leipziger Sicherheit zur steuerlichen Behandlung eines BU-Vertrags in der Aufschubzeit sowie zur steuerlichen und sozialversicherungsrechtlichen Behandlung im BU-Leistungsfall.

INHALTE

- Die Berufsunfähigkeitsrente
 - aus steuerrechtlicher Sicht
 - aus sozialversicherungsrechtlicher Sicht
 - in den 3 Schichten
 - in der Schicht II nur Direktversicherung und Pensionskasse
- Verkaufsansätze

45 Minuten Bildungszeit nach IDD



IMPULS

07.02.2024
11:15 – 12:00 UHR

TAGE

IMPULS VORTRAG 11

InterRisk Versicherungs-AG VIG

Einfach lebensWERT. Rundum abgesichert auf der Piste und daheim



Sascha Baudis
Mitarbeiter Vertrieb
InterRisk Versicherungs-AG VIG

InterRisk 
VIENNA INSURANCE GROUP

Einfach lebensWERT: Snowboard, Skifahren, Rodeln, Schneewandern – viele Menschen zieht es in den ersten Monaten des Jahres in den Schnee. Gut abgesichert macht das gleich doppelt Spaß. Mit den richtigen Leistungen in der Unfall-, Haftpflicht- und der Hausratversicherung kann man sich entspannt in die Ferien begeben.

Die Teilnehmenden des Seminars lernen Highlights und Feinheiten der Unfall-, Haftpflicht- und Hausratversicherung speziell für die breite Zielgruppe der Wintersportler kennen und wissen im Anschluss um die Chancen in der Beratung und den ganzjährigen Nutzen für den Kunden.

INHALTE

- Assistenzleistungen in der Unfallversicherung
- Die komplette Skiausrüstung im Keller wie auch auf der Reise versichern
- Sach- und Personenschäden durch Skiunfälle abdecken – bei Dritten und auch im Worst Case durch die Ausfalldeckung bei sich selbst

30 Minuten Bildungszeit nach IDD



Bildungszeit
Versicherungsvermittler

IMPULS

07.02.2024
11:15 – 12:00 UHR

TAGE

IMPULS VORTRAG 12

MRH Trowe

**Bedarfsgerechte Lösungen für Industrie- und Gewerbekunden –
NEU: Bundesweite Kooperation mit MRH Trowe**



Jörg Wannewetsch
Managing Director
MRH Trowe



MRH Trowe ist ein international tätiges, inhabergeführtes Unternehmen und gehört mit mehr als 1.200 Mitarbeitenden zu den Top 10 Industrieversicherungsmaklern in Deutschland. Gestartet als Familienbetrieb ist das Unternehmen heute bundesweit an zahlreichen Standorten regional vertreten und begleitet seine Mandanten weltweit mit einem eigenen Maklernetzwerk. Eigene Fachabteilungen bestehend aus Underwritern, Ingenieuren, Rechtsanwälten sowie anderen Branchenexperten garantieren den Fokus auf die Konzeption bedarfs- und risikogerechter Lösungen für definierte Zielgruppen sowie die professionelle Abwicklung von über 70.000 Schäden pro Jahr.

Als Kooperationspartner der DEFINET-Gruppe unterstützen wir die dort angeschlossenen Berater/innen bei der Betreuung von Industrie- und Gewerbekunden allumfassend – und das bundesweit. Erfahren Sie alles über unsere Expertise, unsere Vorgehensweise und die Vorteile für Sie als Finanzberater/in in der Zusammenarbeit mit uns.

INHALTE

- Strategische Weiterentwicklung der Firmenakquise
- Möglichkeiten der Neukundengewinnung
- Vorstellung neuer Konzepte

IMPULS

08.02.2024
10:00 – 10:45 UHR

TAGE

IMPULS VORTRAG 13

BAUFINEX GmbH

Dank Kombinatorik Immobilienfinanzierungen machbar und attraktiver machen



Tonko Cikojevic
Senior Key Account Manager
BAUFINEX GmbH

BAUFINEX

Durch die Kombinationsmöglichkeit mehrerer Produktgeber ist es häufig möglich, eine Finanzierung, die vorab nicht darstellbar war, möglich zu machen. Auch kann man mit Hilfe der Kombinatorik Finanzierungen attraktiver gestalten.

Der Vortrag der BAUFINEX befähigt die Teilnehmenden, die Möglichkeiten der Kombinatorik zu verstehen und methodisch anzuwenden. So können sie ihre Kunden künftig mit maßgeschneiderten, attraktiven Finanzierungslösungen versehen.

INHALTE

- Immobilienfinanzierungen mit Hilfe der Kombinatorik machbar und/oder attraktiver machen
- Mehrfachkombinatorik darstellen
- Einbindung der „Heimatbank“

Dieser Vortrag richtet sich speziell an Berater/innen mit einer Erlaubnis nach § 34i GewO.

30 Minuten Bildungszeit gemäß § 34c GewO



IMPULS

08.02.2024
10:00 – 10:45 UHR

TAGE

IMPULS VORTRAG 14

Allianz Lebensversicherungs-AG

Tagesgeld vs. Versicherungslösung – darum ist eine konzeptionelle Geldanlage mit Allianz die beste Entscheidung für Ihre Kunden



Oliver Michel
Fachwirt für Finanzberatung (IHK)
Regionalvertriebsleiter
Allianz Lebensversicherungs-AG



Die Zinsen sind zurück und damit klassische Bankprodukte, vor allem Tagesgeldkonten. Oliver Michel beleuchtet in diesem Vortrag, warum die kurz-, mittel- und langfristige Geldanlage mit Allianz trotz, oder sogar wegen der aktuellen Situation die beste Idee für Ihre Kunden ist.

Die Teilnehmenden kennen die Produktlösungen von Allianz Leben für die Geldanlage, können die Laufzeiten und das Chance/Risiko-Verhältnis in ein robustes Portfolio mit den Vorteilen der Versicherungslösung umsetzen. Sie kennen die Stärken der Marke Allianz sowie die Anlagestrategie der Kapitalanlage als Kunden-Mehrwert.

INHALTE

- Allianz Einmalbeitragsprodukte: PrivatRente, Schatzbrief, PrivateFinancePolice
- Allianz Kapitalanlage
- Investitionsbeispiele
- Kundensituationen im aktuellen Zins- und Marktumfeld

30 Minuten Bildungszeit nach IDD



Bildungszeit
Versicherungsvermittler

IMPULS

08.02.2024
10:00 – 10:45 UHR

TAGE

**IMPULS
VORTRAG
15**

Seilern International AG

Quality Growth Aktien in einer volatilen Welt



Karl D. Safft
Geschäftsentwicklung D-A-CH
Seilern International AG



Unsere Philosophie basiert auf der Überzeugung, dass Erträge von Unternehmen langfristig ihre Aktienkurse bestimmen. Die Korrelation zwischen Ertragswachstum und Kursanstieg wächst mit zunehmender Haltedauer. Deshalb suchen wir Unternehmen, deren Gewinne nachhaltig wachsen können.

Welche Merkmale diese Qualität versprechen und warum wir meinen, dass sie Unternehmen langfristig relativ resilient machen gegen Unsicherheiten, die sie kaum beeinflussen können, ist Gegenstand der Präsentation.

Dieser Vortrag richtet sich an alle Berater/innen mit einer Erlaubnis nach § 34f GewO.

IMPULS

08.02.2024
11:15 – 12:00 UHR

TAGE

IMPULS VORTRAG 16

ERL Immobilien AG

Wir sind ERL – Vorstellung der ERL-Gruppe und der aktuellen Kapitalanlagemöglichkeiten im altersgerechten Wohnen



Thomas Arnold
Vorstand
ERL Immobilien AG

ERL Immobiliengruppe

Die ERL Immobiliengruppe kann auf über 40 Jahre Erfahrung in der Entwicklung, der Planung, dem Bau, Vertrieb und der Verwaltung von hochwertigen Immobilien für das Alter verweisen. Mit über 100 realisierten Projekten ist sie Marktführer in Süddeutschland gemäß dem Slogan: „Unsere Wohnformen sind so vielseitig wie das Leben selbst.“

Immer mehr Menschen entdecken zukunftsgerichte Immobilien als Kapitalanlage und Teil ihrer Altersversorgung. Überzeugen auch Sie Ihre Kunden und lernen Sie die Vorteile, Unterschiede und Besonderheiten von Pflegeapartments der ERL-Gruppe gegenüber klassischen Eigentumswohnungen kennen.

INHALTE

- Kundenberatung
- Teilmärkte des Immobilienmarktes
- Wesentliche Gründe für den Erwerb einer Pflegeimmobilie
- Objektvorstellung

30 Minuten Bildungszeit gemäß § 34c GewO



IMPULS

08.02.2024
11:15 – 12:00 UHR

TAGE

IMPULS VORTRAG 17

NÜRNBERGER Versicherung

Einkommensschutzabsicherung mit der NÜRNBERGER Versicherung – Neuerungen und Impulse für Ihre Kundenberatung



André Lorenz

Fachwirt für Versicherungen und Finanzen (IHK)
Maklerbetreuer Personenversicherung
NÜRNBERGER Versicherung



Die Nürnberger mit Fokus als „Rundumversicherer“ im Bereich des Einkommensschutzes stellt kurz und knapp die Highlights im Rahmen der biometrischen Absicherung vor. Ob Versicherung der Berufsunfähigkeit, Grundfähigkeit oder auch die Absicherung der Kinder/Schüler – mit unseren Produkten ermöglichen Sie Ihrem Kunden einen passgenauen Rundumschutz. Ein kurzer Blick in die Kennzahlen aus der Leistungsregulierung rundet den Vortrag ab.

Die Teilnehmenden lernen die Zielgruppenkonzepte im Rahmen der Einkommensschutzabsicherung der NÜRNBERGER Versicherung kennen und können ihre Kunden umfassend beraten.

INHALTE

- Neuerungen, Leistungsbeispiele und aktuelle Marktstellung inklusive Leistungskennziffern der NÜRNBERGER Versicherung
- Vorstellung von Zielgruppenkonzepten im Rahmen der Einkommensschutzabsicherung

30 Minuten Bildungszeit nach IDD



IMPULS

08.02.2024
11:15 – 12:00 UHR

TAGE

IMPULS VORTRAG 18

Swiss Life AG

Was in der Altersvorsorgeberatung wirklich zählt –
Swiss Life Maximo: einer für ALLE(s)!



Michael Maurer
Key Account Manager
Swiss Life AG

SwissLife 

Wir nehmen die wirklich wichtigen Dinge unter die Lupe: Die Swiss Life stellt ihren Tarif Swiss Life Maximo mit all seinen Vorteilen für den Kunden in der Rentenphase vor. Sie erfahren, welche flexiblen Gestaltungsmöglichkeiten der Tarif bietet – speziell auch im Hinblick auf optionale Kapitalgarantien in unruhigen Zeiten. Nehmen Sie aus dem Vortrag die Vertriebsimpulse mit und alle wichtigen Infos zu aktuellen Tarifänderungen in 2024.

Ziel des Vortrags ist, dass die Berater/innen Mehrwerte erkennen und auf die Beratungspraxis anwenden können. Sie erhalten Antworten auf die Frage, wie sie ihre Kunden bedarfsgerecht und sicher für die Altersvorsorge beraten und aufstellen können.

INHALTE

- Tarifhighlights Swiss Life Maximo – ein Tarif für Alle(s)
- Mehrwert der fondsgebundenen Rentenphase
- Optionale Kapitalgarantien in unruhigen Zeiten
- Fondsauswahl von gemanagten Dachfonds über institutionelle Anlageklassen bis hin zu ETF's
- Sicherung der Altersversorgung im BU-Fall

30 Minuten Bildungszeit nach IDD

