

Zentralworkshop II 2025 | Effizienzsteigerung im Firmengeschäft durch strukturierte Risikoanalyse, digitale Prozesse & schlanke Antragsmodelle - afm Sideletter und Bausteinlösungen im Antragsmodell am Bsp. der Hiscox!**Zielgruppe**

- Berufseinsteiger, Vermittler mit abgeschlossener Erstqualifikation in der Versicherungswirtschaft sowie erfahrene Versicherungsvermittler

Lernziele

- Tipps und Tricks für eine sichere Beratungskompetenz
- Vertriebsliche Fähigkeiten aufbauen und vertiefen
- Berater kennt aktuelle Akquisitionsmöglichkeiten und kann diese anwenden
- Argumente für Kunden mit aktuellem Praxisbezug kennen und erfolgreich anwenden können
- Berater kennt die internen Produktempfehlungen und kann diese gezielt vorstellen
- Berater verbessern ihre Beratung und ihre persönliche Haftungssituation

Inhalte

- Cyberversicherung – Hiscox Antragsmodelle, Sonderrabatte
- Vertriebsansätze neue Hiscox-Produkte – Beauty & Wellnessbranche, Arbeitsausfallversicherung, Medien
- Effizienzsteigerung im Firmengeschäft
 - Risikoanalyse/ Risikocheck/ Risikopläne
 - Thinksurance – der schnelle Weg zum Angebot
- Neue Produkte und Primärempfehlungen im Firmengeschäft

Trainer

- Bastian Lutz (Hiscox), Ulrich Kiesel, Marcel Schulte

Methode

- Präsentation, Lehrgespräch, Teilnehmernachfragen

Dauer

- 19.06.2025 | 10:30 - 12:00 Uhr (90 Minuten)

Organisatorische Hinweise

- keine

Weiterbildungszeit**Hauptverantwortlicher Trainer:**