

Zentralworkshop I 2026 | Fokus Credit & Finance in der Firmenversicherung im Kooperationsmodell mit C&F MRH Trowe: Produkte, Motive, Kundennutzen, Cross-Selling und Strategie der Zusammenarbeit

Zielgruppe

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

Erwerbbar Kompetenzen

- Anforderungen an eine fachlich und rechtlich sichere Kundenberatung kennen
- Fachliche und methodische Kompetenzen im Beratungsprozess erweitern
- Überblick über zulässige Kontakt- und Informationsanlässe im Beratungskontext gewinnen
- Fachliche Inhalte verständlich und praxisnah erläutern können
- Produktkategorien und deren fachliche Merkmale kennen
- Rechtliche Anforderungen und haftungsrelevante Risiken in der Kundenberatung verstehen

Inhalte

- Warenkreditversicherung – fachliche Grundlagen, Einsatzbereiche und Abgrenzung
- Avale (Mietkautionen, Bürgschaften) – Struktur, Funktionsweise und Einsatzbereiche
- Vertrauensschaden – Ergänzung und Abgrenzung zur Cyber Versicherung
- Rollen, Prozesse und fachliche Schnittstellen in der Zusammenarbeit von Credit & Finance und afm
- Neue Produktentwicklungen und Primärempfehlungen im Firmengeschäft: Überblick und fachliche Einordnung

Trainer

- Ralf Dirschauer, Ralf-Patric Paps, Dennis Hilse (MRH Trowe Credit & Finance), Ulrich Kiesel

Methode

- Präsentation, Lehrgespräch, Teilnehmernachfragen

Dauer

- 25.02.2026 | 15:45 - 17:00 Uhr

Organisatorische Hinweise

- Keine

Weiterbildungszeit



Hauptverantwortlicher Trainer:
Ulrich Kiesel