

Seminar- und Weiterbildungsangebot FD Ulm 2017

für GV/ HV, LVR/ KVR, KB/ KBV



Stand 15.05.2017

Gesamtüberblick 2017

LSP Süd – Schulungsbedarf und Initiativen auf den Geschäftsstellen in 2017

Produktneuerungen 2017 mit Schulungsbedarf

Stand: 02.12.2016, Aktualisierungen folgen

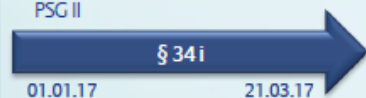


Leben

Regulatorik

Leben/Kranken/Unfall

PSG II



Umsteuerung bAV

Fonds: Expertenqualifizierung

Beratungsinitiative 2017

- Leben (Start: April, 3 Module)
- Pflege (Start: April, 2 Module)
- Unfall (Start: Mai/Juni, 2 Module)

Speicherung der Teilnehmer in PSB bis 28.02.2017
Monitoring in FIP ab 01.04.2017

Fachagentur-Formate mit zentraler Qualifizierung

- Fachagentur Firmen
- Fachagentur Kranken und Pflege
- Fachagentur Baufinanzierung ab Q2/2017

Pro3

- 6. Welle Pro3 April 2017

Leben

Vorsorgeinitiative Leben

Webinar 1a:	zwischen dem 03.04. und 27.04.2017
Webinar 1b:	zwischen dem 03.04. und 27.04.2017
Präsenz 1:	Anfang Mai 2017
Webinar 2:	zwischen dem 15.05. und 31.05.2017
Präsenz 2:	Juni 2017
Webinar 3:	zwischen dem 26.06. und 20.07.2017
Präsenz 3:	Ende Juli 2017

Inhalt:

Vier Webinare (Dauer ca. eine Stunde) und drei halbtägige Präsenzveranstaltungen

- aktuellen Rahmenbedingungen und Kundenanforderungen in der Alters- und Einkommensvorsorge
- Renteninfo erklären und zielsicher im Verkauf einsetzen
- Riester- und Basisrente im Verkauf
- Vorsorgekonzepte KomfortDynamik und InvestFlex im Detail
- Rechtsanspruch der Entgeltumwandlung und staatliche Förderung nach §3.63
- Termingewinnung mit KuKoMa und Kundengespräche sicher mit dem ABP führen

Sach-Privat

1. Premiumvorsorgeleistungen von MetaMed

Webinar:	29.03.2017	09:00 – ca. 10:00 Uhr
Präsenz:	19.07.2017	10:00 – ca. 13:00 Uhr

Inhalt:

Premiumvorsorgeleistungen im Rechtsschutz aktiv als Verkaufsargument nutzen.

- Patientenverfügung und Vorsorgevollmacht
- Testament
- Sorgerechtsverfügung
- Unternehmervorsorgevollmacht
- Digitaler Nachlass

2. Unfallinitiative

Präsenz 1:	28.04.2017
Präsenz 2:	23.06.2017

Inhalt:

- Vorteilsverkauf UBR in jeder Zielgruppe
- Einwandbehandlung und best-practice
- Verkaufsansätze UBR mit Pflege
- Unfall im Zusammenspiel mit PrivatSchutz
- Anwendung ABP-Unfallrechner
- Beratung und Angebotserstellung

Sach-Privat

3. Produkteinführung MeinHaushalt

Webinar: 25.04. / 04.05.2017

Inhalt:

Produkteinführung neues Produkt MeinHaushalt

4. Neuer Unfall-Risiko-Tarif

Präsenz: 24.04.2017

Präsenz: 25.05.2017

Inhalt:

Produkteinführung der neuen Unfall Risiko 2017

Sach-Privat

5. ID meets AD

Präsenz: 11.05.2017

Inhalt:

Austausch Vertrieb/ Betrieb/ Schaden.

6. Produkteinführung Kraft 2.0

Präsenz: Oktober 2017

Inhalt:

Produkteinführung neuer Kraft-Tarif 2.0

7. Schadenregulierungsseminar

Präsenz: 5. Oktober 2017

Inhalt:

Schadenregulierungsseminar

Firmen

1. Qualifizierte Versicherungssummenermittlung

Präsenz: 10.05.2017

Inhalt:

- Versicherungssummenermittlung aus Sicht eines Großschadenregulierers.

2. Mein Einstieg ins Firmengeschäft

Präsenz: 06.07.2017

Inhalt:

- Erste Schritte im Firmengeschäft

Firmen

3. Das qualifizierte Firmenjahresgespräch

Präsenz: 25.07.2017

Inhalt:

- Ziele und Vorteile des Jahresgesprächs
- Warum ein Jahresgespräch führen
- Inhalte und Durchführung des Jahresgesprächs
- Erfahrungsaustausch

4. Firmenkonzept Reloaded

Präsenz: Oktober 2017

Inhalt:

- Neues Produkt Firmenkonzept Reloaded

Kranken

Pflegeinitiative

Webinar 1:	zwischen dem 28.03. und 26.04.2017
Präsenz1:	Mai 2017
Webinar 2:	zwischen dem 12.06. und 12.07.2017
Präsenz 2:	Juli 2017

Inhalt:

Zwei Webinare (Dauer ca. eine Stunde) und zwei halbtägige Präsenzveranstaltungen

- Aktuelle Marktsituation
- Fachliches Update zur gesetzlichen und privaten Pflegeversicherung
- Produktportfolio Kranken und Leben zu Pflege
- Effektive Kundenansprache im Beratungsgespräch
- Pflegevorsorgerechner
- Spartenübergreifender Überblick und Abgrenzung der Produkte auf Zielgruppen

DSE-Angebot

(Anmelde links in der beigefügten Excel-Datei)

Kranken:

Beihilfe - ein Buch mit 7 Siegeln?

Finanzielle Sicherheit im Pflegefall

GKV/PKV - ein lohnender Vergleich

Keine Angst vor Beitragssteigerungen im Alter

KHPOPT02 - junge Kunden für die Vollversicherung gewinnen

Leben:

Ablaufmanagement in ABP und AktionenOnline

BU - Erhöhungs- und Gestaltungsoptionen

BU in der bAV (Eigen-DO/AG-DO)

EB-Geschäft - Kombimodell Schatzbrief und Aktivdepot

Vorsorgekonzepte – Kundenerwartungen erfolgreich managen

Übergreifend:

Betriebl. Vorsorge: bAV mit bKV und Gruppenunfall

Erst AU - dann BU oder Pflegefall: Wie sichere ich mich sinnvoll ab?

Kinderpaket - Welche Absicherung ist für Kinder sinnvoll?

Bitte beachten Sie auch das weitere Seminarangebot der „Allianz - Außendienst – Akademie“ unter: www.aaa.portal.de

Dieses Weiterbildungsangebot ist eine erste Kurzversion, die auch Aktualisierungen während des Jahres erfährt. Eine ausführliche Version wird wieder wie gewohnt auf der Homepage der FD Ulm www.allianz-ulm.de elektronisch zur Verfügung gestellt!

