

Herbst-Tagung der RD-Moor „Marktüberblick im Jahresendgeschäft“

Die Regionaldirektion Moor veranstaltet u.a. Tagungen, die allen Kolleginnen und Kollegen angeboten werden, die eine Zusammenarbeit mit der Fonds Finanz Maklerservice GmbH pflegen. Die Inhalte der Tagung dienen der persönlichen Fort- und Weiterbildung für die Beratung und den Vertrieb im Versicherungswesen.

Veranstaltungstag:	03.11.2023
Veranstaltungsort:	Hotel Fulda Mitte, Lindenstraße 45, 36037 Fulda
Veranstalter:	Alexander Moor <small>Diplom-Betriebswirt (BA) Fachrichtung Versicherung, Regionaldirektor in Kooperation mit Fonds Finanz Ehem. Gesellschafter u. Geschäftsführer eines mobilen Pflegedienstes, Gründer und Leiter Arbeitskreis Pflege</small>
Referenten:	Alexander Moor finalex Alexander Moor e.K. Markus Elsner, Allianz Lebensversicherungs-AG Johannes Bischel, Allianz Private Krankenversicherung AG Wolfgang Deters, AXA Lebensversicherung AG Marion Binner, AXA Krankenversicherung AG Daniel Heath, BGV-Versicherung AG Monika Ernst, Dialog Lebensversicherungs-AG Rainer Mielicki, Dialog Versicherung AG Hamit Uka, Gothaer Allgemeine Versicherung AG Michael Nitsch, HALLESCHE Krankenversicherung a.G. / Alte Leipziger Lebensversicherung a.G. Marc Warsany, HanseMerkur Krankenversicherung AG Benjamin Schüler, HDH VVaG Michael Geske, INTER Krankenversicherung aG Marc Lindenmayr, Janitos Versicherung AG Kludia Skoro, MÜNCHENER VEREIN Krankenversicherung a.G. Niklas Pies, November - Vorsorge & Bestattungen Sonja Zahlmann, Nürnberger Allgemeine Versicherungs-AG Katja Siemon, Nürnberger Lebensversicherung AG Peter Müller, uniVersa Lebensversicherung aG

Herbst-Tagung der RD-Moor

„Marktüberblick im Jahresendgeschäft“

14:00 Uhr bis 14:10 Uhr **Themenblock „SACH“**
BGV, DIALOG, Gothaer, Janitos, Nürnberger
allgemeine Fragerunde – Interview mit Alexander

Fragen sind:

GOTHAER und DIALOG

Warum ist das Sachgeschäft so wichtig für viele Makler:innen? (Inhalte der Antwort könnte lauten: wiederkehrende Courtage, häufiger Kundenkontakt, Cross Selling Möglichkeiten, Bestandsverkauf, etc.)

Wie steht ihr zu Bündelrabatten und wie können diese über Fonds Finanz gerechnet und abgeschlossen werden?

DIALOG und NÜRNBERGER

Welche Produkte eignen sich besonders gut zur Kundenansprache – differenziert zwischen Neu- und Bestandskunden?

NÜRNBERGER und BGV

Viele Makler:innen scheuen den gewerblichen Kunden. Warum ist das so und wie begegnet ihr diesen Argumenten?

Gibt es einen besonderen Beratungsansatz? (Versicherungssumme prüfen)

BGV und JANITOS

Was ist los auf dem Kfz- und Wohngebäudemarkt? (Einblick hinter die Kulissen, warum sich auch mal ein Versicherer vom Kunden trennt)

JANITOS und GOTHAER alle die möchten:

Wir haben unterschiedliche Möglichkeiten, Sachgeschäft einzureichen. Welche favorisiert die JANITOS, die Gothaer und alle anderen: Thinksurance, SoftFair, Online-Abschluss

@alle – mit der Bitte um eine kurze Ausführung (nur ein Highlight)

Über welche Frage hättest du dich besonders gefreut?

Im Anschluss an die Fragerunde folgen die jeweiligen Pitches der Gesellschaften:

14:10 Uhr	10 Minuten	BGV
	10 Minuten	DIALOG
	10 Minuten	Gothaer
	10 Minuten	Janitos
	10 Minuten	Nürnberger
15:00 Uhr	kleine Pause	

* Hinweis: Sie erhalten für die Zeit Ihrer Anwesenheit die dafür vorgesehene Bildungszeit. Diese kann von der Gesamtdauer der Veranstaltung abweichen. Bitte beachten Sie, dass die bescheinigte Bildungszeit nicht auf Ihr etwaiges Weiterbildungskonto bei der Branchen-initiative "gut beraten" gutgeschrieben wird.

15:10 Uhr **Themenblock „LEBEN“**
Allianz, Alte Leipziger, AXA/DBV, DIALOG,
HDH, November
allgemeine Fragerunde – Interview mit Alexander

Fragen sind:

ALLIANZ und AXA

Wie steht es aktuell um den LV-Markt (Anzahl Neuabschlüsse (mit Deckungsstock oder fondsgebunden), Abschlusszahlen Riester, Zinsumfeld) und was es bedeutet, wenn ein Versicherer seinen LV-Bestand verkauft (für den Versicherer, den Makler und den Kunden)?

ALLIANZ, AXA und ALTE LEIPZIGER

EU, BU, DU, Grundfähigkeit, Schwere Krankheit – wie grenzen sich die Produkte voneinander ab, bzw. wo haben sie Überschneidungen und für wen eignet sich welches Produkt?

ALTE LEIPZIGER und DIALOG

Der Antragsprozess ist besonders heikel geworden. Kunden müssen gesund sein, sonst muss mit Ausschlüssen, Risikozuschlägen oder Ablehnung gerechnet werden. Wie können Vermittler:innen einen perfekten Antrag stellen – mit oder ohne Risikovorabfrage, über das RiVa-Tool oder direkt?

DIALOG und HDH

Risiko-LV versus Sterbegeld – worin liegt der Unterschied und warum schließen sich die beiden Absicherungen nicht gegenseitig aus?

HDH und NOVEMBER

Im Internet ist der Sterbegeldmarkt sehr umkämpft. Warum ist das so? Viele Bestatter arbeiten mit Treuhandgesellschaften zusammen. Welche Argumente sprechen gegen eine Absicherung der Bestattungskosten durch eine Treuhandgesellschaft?

NOVEMBER

Über welche Frage hättest du dich besonders gefreut?

Im Anschluss an die Fragerunde folgen die jeweiligen Pitches der Gesellschaften:

15:20 Uhr	10 Minuten	Allianz
	10 Minuten	Alte Leipziger
	10 Minuten	AXA/DBV
16:00 Uhr	große Pause mit Kaffee und Kuchen	
16:30 Uhr	10 Minuten	DIALOG
	10 Minuten	HDH
	10 Minuten	November

* Hinweis: Sie erhalten für die Zeit Ihrer Anwesenheit die dafür vorgesehene Bildungszeit.
Diese kann von der Gesamtdauer der Veranstaltung abweichen. Bitte beachten Sie, dass die bescheinigte Bildungszeit nicht auf Ihr etwaiges Weiterbildungskonto bei der Branchen-initiative "gut beraten" gutgeschrieben wird.

17:00 Uhr

Themenblock „KRANKEN“

Allianz, AXA/DBV, HanseMerkur, Hallesche, INTER,
Münchener Verein, Nürnberger, uniVersa
allgemeine Fragerunde – Interview mit Alexander

Fragen sind:

ALLIANZ und AXA

Was bedeuten BEA, VIA, OPTI, FLEX, etc. in der Privaten Krankenversicherung?
Wie ist die Funktionsweise eines Beitragsentlastungstarifes
(Arbeitgeberbeteiligung, Beitragsrückerstattung, steuerliche Betrachtung) und
wie ist die Funktionsweise eines Optionstarifes?

INTER und HALLESCH

Grundlage PKV-Beitrag: wie kommt der Beitrag zustande (individuelle
Kalkulation nach Eintrittsalter und Gesundheitszustand) und welche
Mechanismen kann der Versicherer nutzen, um Beiträge stabil zu halten?
Wie steht der PKV-Markt nach der Erholung des Zinses dar? Werden Beiträge
möglicherweise wieder sinken?

HANSE MERKUR und NÜRNBERGER

Der Antragsprozess ist besonders heikel. Kunden müssen gesund sein, sonst
muss mit Risikozuschlägen und Ablehnung gerechnet werden. Wie können
Vermittler:innen einen perfekten Antrag stellen – mit oder ohne
Risikovorfrage, über das RiVa-Tool oder direkt?

MÜNCHENER VEREIN und UNIVERSA

Warum ist die Pflegezusatzversicherung so wichtig und warum wird sie noch
wichtiger, wenn der Kunde in der PKV versichert ist? Gelten diese Argumente
auch für Beamte?

@alle

Wie steht ihr zum § 204 VVG (Pro und Contra) und wie geht ihr hausintern mit
den Anfragen um?

Im Anschluss an die Fragerunde folgen die jeweiligen Pitches der Gesellschaften:

17:10 Uhr	10 Minuten 10 Minuten	Allianz AXA/DBV
17:30 Uhr	kleine Pause	
17:40 Uhr	10 Minuten 10 Minuten 10 Minuten 10 Minuten 10 Minuten 10 Minuten	HanseMerkur Hallesche INTER Münchener Verein Nürnberger uniVersa
18:40 Uhr	gemeinsames Essen vom Buffet	
anschließend	Verabschiedung durch den Veranstalter	

Agenda

* Hinweis: Sie erhalten für die Zeit Ihrer Anwesenheit die dafür vorgesehene Bildungszeit.
Diese kann von der Gesamtdauer der Veranstaltung abweichen. Bitte beachten Sie, dass die bescheinigte Bildungszeit nicht auf Ihr
etwaiges Weiterbildungskonto bei der Branchen-initiative "gut beraten" gutgeschrieben wird.



**IDD-Weiterbildungszeit:
4,0 Stunden (240 Minuten) ***

Agenda

* Hinweis: Sie erhalten für die Zeit Ihrer Anwesenheit die dafür vorgesehene Bildungszeit.
Diese kann von der Gesamtdauer der Veranstaltung abweichen. Bitte beachten Sie, dass die bescheinigte Bildungszeit nicht auf Ihr etwaiges Weiterbildungskonto bei der Branchen-initiative "gut beraten" gutgeschrieben wird.