



Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

Ablaufplan Rolf Schünemann - Vorstandsvorsitzender BCA

Zielgruppe Makler und Mehrfachagenten

Quo vadis, Maklervertrieb? Poolmarkt im Wandel.

Zeit	Inhalte	Lernziele	Kompetenzen	Methoden / Medien	IDD
5 Minuten	Eröffnung, Begrüßung, Organisatorisches, Ablauf, Vorstellung				
20 Minuten	Aktuelle Veränderungen am Markt der Versicherungspools - Auswirkungen für Vermittlerunternehmen - Zukunftssichere Unternehmensaufstellung - Bedeutung für die Vermittlung und Betreuung von Versicherungsverträgen	Die Teilnehmer lernen... ...wie sich die strategische Ausrichtung ihres Pools auf den Beratungsalltag auswirkt. ... welche Kriterien für eine unabhängige Versicherungsberatung entscheidend sind. ...Warum Bestandssicherheit für Makler und Versicherungskunden ein entscheidender Faktor ist.	Beratungskompetenz Unternehmerische Kompetenz	Vortrag mit anschließender Fragerunde	20
5 Minuten	Beantwortung v. Fragen /Verabschiedung				