

Forum SW 2024

25.04.2024 Donnerstag

09:15 - 09:30 Uhr

Lichthof-Plenum

Begrüßung

Begrüßung: Oliver Dahmen, Leiter Vertrieb, bbg Betriebsberatungs GmbH

Begrüßung: Stefan Hedrich, Leiter Maklervertrieb, BGV Versicherung AG

25.04.2024 Donnerstag

09:30 - 10:15 Uhr

Lichthof-Plenum

Marktkonsolidierung in Deutschland und International

Klaus Jürgen Baum präsentiert in seinem Vortrag eine umfassende Analyse der Marktkonsolidierung im Maklermarkt. Von den M&A Trends und Transaktionen bis hin zu den Motiven der Verkäufer- und Käuferseite sowie den Kriterien für Top Targets, werden wichtige Aspekte beleuchtet. Zudem werden die Auswirkungen auf Maklerunternehmen und Versicherer diskutiert. Der Ausblick auf die zukünftige Entwicklung rundet den Vortrag ab und bietet den Zuhörern wertvolle Einblicke in eine dynamische und bedeutende Branche.

Referent: Klaus-Jürgen Baum, Geschäftsführer, VeDaTa VertriebsDatenServices GmbH

25.04.2024 Donnerstag

10:15 - 10:45 Uhr

Raum Heidelberg

WIFO GmbH Verbund unabhängiger Versicherungsmakler

Revolution im Makleralltag – mit künstlicher Intelligenz der WIFO zu mehr Umsatz!

Richtig eingesetzt verhilft künstliche Intelligenz dem Versicherungsmakler zu mehr Umsatz bei wenig Aufwand. In der Präsentation von WIFO zeigt diese, wie ihre KI den Makleralltag revolutioniert und wichtige Themen wie Rechtssicherheit und Bestandsoptimierung automatisiert.

Referent: Patrick Edelmann, Mitglied der Geschäftsleitung, Prokurist, WIFO GmbH

Zielgruppe: Unabhängige Versicherungsmakler mit digitaler Affinität

Lernziele: Einführung in die Funktionsweise von künstlicher Intelligenz in der Versicherungsmaklerbranche und Potenzial von KI erkennen und nutzen.

Inhalt: Durch richtigen Einsatz von künstlicher Intelligenz zu mehr Umsatz, Rechtssicherheit und Bestandsoptimierung.

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

25.04.2024 Donnerstag

10:15 - 10:45 Uhr

Raum Karlsruhe

HanseMerkur Versicherungsgruppe

Die Top-Tarife der HanseMerkur - Pro Fit plus und Best Fit

Die Teilnehmer erkennen durch den Vortrag das Potential und die Chancen des Tarifes Best Fit und Pro Fit plus sowie des EGO2 kennen und können so zielgerechter beraten.

Referent: Dietmar Wasilowski, Vertriebsdirektor, HanseMerkur Krankenversicherung AG

Zielgruppe: unabhängige Versicherungsvermittler

Lernziele: 1. Leistungserörterung der Tarife Best Fit und Pro Fit plus für Angestellte und Selbstständige. 2. Ergänzungen und Erweiterungsmöglichkeiten sowie unser neuer Ergänzungstarif EGO 2 für die AZP-Reihe 3. Erörterung, welche Mehrleistungen werden unsere Kunden im AZP mit dem EGO2 geboten. 4. Die Modelle der Beitragsrückerstattung im Baustein AZP - 6 MB BRE oder die Sofortverrechnung und der Umgang damit. 5. Umstellungsmöglichkeiten und Beitragsentlastungsmöglichkeiten im Alter.

Inhalt: Die Teilnehmer erkennen durch den Vortrag das Potential und die Chancen des Tarifes Best Fit und Pro Fit plus sowie des EGO2 kennen und können so zielgerechter beraten.

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

25.04.2024 Donnerstag

10:15 - 10:45 Uhr

Raum Mannheim

BGV Badische Versicherungen

Haftungssicher und einfach Firmenkunden versichern – die ausgezeichneten Gewerbeversicherungslösungen des BGV

Die Existenzvorsorge von Gewerbebetrieben umfasst gleich mehrere Versicherungssparten mit unterschiedlicher Priorität, von Gebäude und Inhalt bis hin zu Ertragsausfall. In diesem Vortrag lernen Sie das Produktportfolio mit Deckungshighlights der Gewebetarife kennen. Lassen Sie sich durch den unkomplizierten Beratungs- und Abschlussprozess führen.

Referent: Philipp Läufer, Maklerbetreuer, BGV Badische Versicherungen

Zielgruppe: Versicherungsmakler*innen, Versicherungsvertreter*innen mit Erlaubnis, Versicherungsberater*innen, Versicherungsvermittler*innen, gebundener Versicherungsvertreter*innen und Annexvermittler*innen

Lernziele: - Kenntnisse über den Leistungsumfang der Sparten
- Erlernen den Bedarf zu ermitteln und die passende Deckung anzubieten - Kennenlernen der Quotierung und Wertermittlung bei gew. Gebäuden

Inhalt: Leistungsumfang von - Inhaltsversicherung
-Gewerbliche Gebäudeversicherung - Betriebsunterbrechung

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

25.04.2024 Donnerstag

10:55 - 11:25 Uhr

Raum Heidelberg

degenia Versicherungsdienst AG

Die neuen Deckungskonzepte der degenia - Highlights und Mehrwerte für Ihre Kunden

Im Rahmen dieser Veranstaltung erhalten Sie einen umfassenden Einblick über die neuen Produkte der degenia und ihre Alleinstellungsmerkmale am Markt. Von Wohngebäude über PHV und THV bieten wir Lösungen für viele Zielgruppen.

Referent: Christoph Meese, Maklerbetreuer, degenia Versicherungsdienst AG

Referent: Stefan Scheel, Maklerbetreuer, degenia Versicherungsdienst AG

Zielgruppe: unabhängige Versicherungsvermittler

Lernziele: - Überblick über die Tariflandschaft der degenia

Versicherungsdienst AG - Gründe für die Absicherung

verschiedener Risiken - Bedarfsermittlung - Vertriebschancen

Inhalt: neue Tariflandschaft/Deckungskonzepte der degenia

Versicherungsdienst AG

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

25.04.2024 Donnerstag

10:55 - 11:25 Uhr

Raum Karlsruhe

NV-Versicherungen VVaG

Die NV - Der kleine feine VVaG mit Neuigkeiten aus der Produktschmiede!

Die NV ist ein unabhängiger Versicherungs-Verein auf Gegenseitigkeit (VVaG) –

rechtlich selbständig seit 1818! Ebenso innovativ sind wir seit über 200 Jahren

am Markt und möchten dies mit unserer neuen Hausratversicherung beweisen! Lassen

Sie sich von den Ostfriesen überzeugen.

Referent: Ulf Grah, Makler-Service , NV-Versicherungen VVaG

Referent: Thido Habben, Produktverantwortlicher Hausratversicherung, NV-

Versicherungen VVaG

Zielgruppe: unabhängige Versicherungsvermittler mit Fokus

auf private Sachversicherungen

Lernziele: - Kenntnisse zum Versicherer NV-Versicherungen -

Informationen zur möglichen Kooperation. - Kenntnisse zum

neuen Hausratprodukt

Inhalt: - Gesellschaftsvorstellung - Vorteile der Rechtsform

VVaG - Neues aus der Produktschmiede - die neue

Hausratversicherung der NV

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

25.04.2024 Donnerstag

10:55 - 11:25 Uhr

Raum Mannheim

Hofmann V-B-I Makler GmbH

Makler für Makler, so können wir voneinander profitieren.

Im Team zu arbeiten macht stärker. Nutzung der gesamten Marktbreite, wir zeigen

Ihnen WIE.

Referent: Torsten Hofmann, Prokurist, Hofmann V-B-I Makler GmbH

Zielgruppe: unabhängige Versicherungsvermittler

Lernziele: Mehr Umsatz durch neue Vertriebsweg.

Inhalt: Vorstellung eines neuen Maklermodells.

Betriebswirtschaftliche Ausrichtung neu gestaltet.

Methoden: Vortrag mit Präsentation mit Fragestellung

Dauer: 30 Minuten

25.04.2024 Donnerstag

11:25 - 12:00 Uhr

Ausstellung

Kaffeepause und Besuch der Aussteller

25.04.2024 Donnerstag

12:00 - 12:30 Uhr

Raum Heidelberg

INTER Versicherungsgruppe

Zielgruppe Ärztinnen und Ärzte – die wichtigsten Krankenversicherungstarife der INTER

Machen Sie sich fit für Ihre KV-Beratung von Ärztinnen und Ärzten. Lernen Sie den Lebenszyklus eines Mediziners, die wichtigsten Krankenversicherungstarife der INTER für diese attraktive Zielgruppe sowie die jeweiligen Highlights kennen.

Referent: Andreas Krüger, Key Account Manager, INTER Versicherungsgruppe

Zielgruppe: Versicherungsmakler und -berater mit Interesse an der Zielgruppe Ärztinnen und Ärzte

Lernziele: - Kennenlernen des Lebenszyklus von Ärztinnen und Ärzten vom Studium über Facharztausbildung, Assistenz bis zur leitenden Anstellung oder Niederlassung - Kennenlernen der relevanten Tarife der INTER für Ärztinnen und Ärzte und deren Highlights für die Zielgruppe

Inhalt: - Erläuterung der Bedeutung der Zielgruppe Ärztinnen und Ärzte inklusive deren beruflichen Werdegangs - Vorstellung der wichtigsten Krankenversicherungstarife der INTER inklusive deren Highlights für die Zielgruppe Ärztinnen und Ärzte

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

25.04.2024 Donnerstag

12:00 - 12:30 Uhr

Raum Karlsruhe

Württembergische Vertriebspartner GmbH

IT-Sicherheit im Fokus: Die Wechselwirkung zwischen Versicherungsanforderungen und Schadensminimierung

Weshalb Versicherer klare Anforderungen an die IT-Sicherheit stellen und wie sich diese auf die Höhe der Schäden auswirken.

Referent: Giuseppe Angerame, Underwriter für Cyberversicherungen, Württembergische Versicherung AG

Zielgruppe: - unabhängige Versicherungsvermittler - Versicherungsvermittler und Vertreter von Versicherungsgesellschaften

Lernziele: - Einordnen der Anforderungen von Versicherern - Auswirkung der Anforderungen von Versicherern verstehen

Inhalt: - Weshalb Versicherer klare Anforderungen an die IT-Sicherheit stellen - Wie sich Anforderungen auf die Höhe der Schäden auswirken

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

Haftungsrisiken für Firmen und Vereine - Und wie Sie sich hier neue Kundenkreise erschließen

In diesem Vortrag erhalten Sie eine eingehende Übersicht über die Betriebs-Haftpflichtversicherung (BHV) und die Vereinshaftpflicht. Erfahren Sie, welche Zusatzdeckungen sich insbesondere für welche Zielgruppen eignen und wie Sie diese bedarfsgerecht beraten.

Referent: Daniel Heath, Maklerbetreuer Key Account Management, BGV Badische Versicherungen

Referent: Marius Weber, Maklerbetreuer, BGV Badische Versicherungen

Zielgruppe: Versicherungsmakler*innen,
Versicherungsvertreter*innen mit Erlaubnis,
Versicherungsberater*innen, Versicherungsvermittler*innen,
gebundener Versicherungsvertreter*innen und
Annexvermittler*innen

Lernziele: - Kenntnisse über den Leistungsumfang der Sparten
- Erlernen den Bedarf zu ermitteln und die passende Deckung
anzubieten - Kennenlernen der Quotierung

Inhalt: Leistungsumfang von Betriebshaftpflichtversicherung
Vereinshaftpflichtversicherung

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

Unfallversicherung – ein komplexes Thema! Und worauf Sie in der Beratung achten sollten.

In diesem Vortrag erfahren Sie, worauf es bei der Beratung für eine Unfallversicherung wirklich ankommt. Der Referent veranschaulicht die Entwicklungen der letzten Jahre und erläutert, welche Faktoren in der Unfallversicherung entscheidend sind. Darüber hinaus werden transparente Gesundheitsfragen erläutert, um Ihnen als Makler:in ein umfassendes Verständnis zu vermitteln.

Referent: Michael Zindler, Direktionsbevollmächtigter Spezialgeschäft Privatschutz SHU, Alte Leipziger Versicherung AG

Zielgruppe: Freie Vermittler und Fachpublikum

Lernziele: Lernen Sie das Unterstützungsangebot der ALH kennen und verstehen Sie die Anforderungen der Privatkunden, um hier zielgerichtet und lösungsorientiert die richtigen Personen beraten zu können. Wir wollen Ihnen aufzeigen, worauf es in der Unfallversicherung wirklich ankommt.

Inhalt: Der Zuhörer erhält einen umfassenden Einblick in die Tendenzen der letzten Jahre im Bereich Unfallversicherung. Durch gezielte Informationen werden entscheidende Faktoren wie Mitwirkung, Gliedertaxen, Progressionen und Garantien einschließlich Vorversicherer-Garantie, Innovations-Garantie und Best-Leistungs-Garantie, beleuchtet. Dabei werden

wichtige Aspekte wie Eigenbewegung im Vergleich zu Kraftanstrengung hervorgehoben. Darüber hinaus werden transparente Gesundheitsfragen erläutert, um Ihnen als Makler:in ein umfassendes Verständnis zu vermitteln.

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

25.04.2024 Donnerstag

12:40 - 13:10 Uhr

Raum Karlsruhe

Rhion Versicherung AG

Gewerbe neu gedacht - so individuell wie Ihre Kund:innen

Neue Gewerbelösungen, mit denen Sie Ihren KMU Bestand optimieren können.

Rhion.digital hilft Ihnen dabei

Hauptreferentin: Christina Nicolaus-Bauer, Maklerbetreuerin, rhion.digital

Referent: Stefan Reinhard, Maklerbetreuer, rhion.digital

Zielgruppe: -alle Vermittler, die schon Gewerbebestand in Inhaltsversicherung und Haftpflichtversicherung haben - alle Vermittler, die die Notwendigkeit von Gewerbe erkannt haben und durchstarten wollen

Lernziele: - Kenntnisse im gewerblichen Sach- und Haftpflichtbereich - notwendige Bausteine - Optimierung für die Kunden

Inhalt: Neuerungen unseres Tarifes, Schadenbeispiele, Optimierung des Bestandes durch Bestandsumdeckungen/-aktualisierungen

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

25.04.2024 Donnerstag

12:40 - 13:10 Uhr

Raum Mannheim

Barmenia Versicherungen

Die neue Barmenia-/Adcuri-Unfallversicherung

ALLTAGSHELD ODER FREIZEITPROFI? WIR BIETEN FÜR JEDEN INDIVIDUELLEN SCHUTZ.

Referent: Alexander Theiß, Maklerbetreuer, Barmenia Versicherungen

Zielgruppe: Versicherungsmakler und Mehrfachagenten mit den Zielgruppen Familien, Beamte/öffentlicher Dienst, Ärzte, Handwerker.

Lernziele: -Unfallschutz bedarfsgerecht vermittelt
-Produktwissen mit neuen Beratungsansätzen für die Zielgruppen Familien, ÖD, Ärzte u. Handwerker -Erweiterung der Beratungskompetenzen

Inhalt: -Präsentation der neuen Barmenia/Adcuri Unfallversicherung -Bedarfsermittlung beim Kunden

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

25.04.2024 Donnerstag

13:10 - 14:00 Uhr

Ausstellung

Mittagspause und Besuch der Aussteller

25.04.2024 Donnerstag

14:00 - 14:30 Uhr

Raum Heidelberg

Markel Insurance SE

IT-Unternehmen richtig absichern, insbesondere Großrisiken und deren Besonderheiten

Die dynamische Marktsituation der IT-Branche birgt eine Vielzahl von Herausforderungen und Risiken für Unternehmen in diesem Sektor. Eine kleine Unachtsamkeit kann bereits Schäden im eigenen Unternehmen oder am Vermögen betroffener Dritter auslösen. Erfahren Sie in diesem Impuls-Vortrag, wie eine Vermögensschadenhaftpflicht Abhilfe schaffen kann.

Referent: Alexander Zimmermann, Territory Manager Business Development Germany South, Markel Insurance SE

Zielgruppe: Versicherungsmakler mit Sachkunde gem. §34 d GewO

Lernziele: Der Teilnehmer... - kann nach erfolgreicher Teilnahme Begriffe aus der ITK-Branche verstehen und diese erläutern. - kann nach erfolgreicher Teilnahme den Absicherungsbedarf eines ITK-Unternehmens verstehen & erläutern - kennt nach erfolgreicher Teilnahme die verschiedenen Tätigkeitsbereiche und kann diese richtig eindecken. - kann nach erfolgreicher Teilnahme die Risiken und Herausforderungen von ITK-Unternehmen bewerten.

Inhalt: Vermittlung von Fachwissen im Bereich IT-
Haftpflicht: - Verstehen von Fachbegriffen und Tätigkeitsbereichen - Kurzüberblick der ITK -Branche - Erläuterung der Risikosituation der entsprechenden Kundengruppe - Bedarf der entsprechenden Kundengruppe - Großrisiken erkennen und Besonderheiten verstehen - Schadenerfahrungen

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

25.04.2024 Donnerstag

14:00 - 14:30 Uhr

Raum Karlsruhe

Neodigital Versicherung AG

Von 0 auf Police in wenigen Sekunden – die Neodigital Kfz-Versicherung

In dem Vortrag gibt es alle Neuigkeiten rund um die Neodigital Kfz-Versicherung. Zusätzlich erfahren Sie, wie Sie mit dem Neodigital Wechseltarif ganz einfach bestehende und veraltete Verträge umdecken können. Dabei erhalten Ihre Kunden und Kundinnen mindestens gleiche Leistungen plus 5 % Rabatt auf den aktuellen Beitrag.

Referent: Ulf Ackerschott, Head of Sales B2B2C, Neodigital Versicherung AG

Zielgruppe: alle Versicherungsvermittler

Lernziele: Zusammenhänge, Chancen und Risiken der Digitalisierung im Versicherungsbetrieb und deren Auswirkungen auf den Kunden begreifen.

Inhalt: In dem Vortrag gibt es alle Neuigkeiten rund um die

Neodigital Kfz-Versicherung. Zusätzlich erfahren Sie, wie Sie mit dem Neodigital Wechseltarif ganz einfach bestehende und veraltete Verträge umdecken können. Dabei erhalten Ihre Kunden und Kundinnen mindestens gleiche Leistungen plus 5 % Rabatt auf den aktuellen Beitrag.

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

25.04.2024 Donnerstag

14:00 - 14:30 Uhr

Raum Mannheim

Canada Life Assurance Europe plc

Neues Jahr, neue Möglichkeiten – Der Premium Grundfähigkeitsschutz in der Einkommensabsicherung

Erfahren Sie alles rund um die Grundfähigkeitsabsicherung der Canada Life – jetzt optional mit AU-Klausel

Referent: Andreas Feldhues, Consultant Retirement Benefits & Protection Solutions, Canada Life

Zielgruppe: Vermittler, die im Bereich Risikoabsicherung aktiv sind und den Premium Grundfähigkeitsschutz in ihrer Kundenberatung ansprechen (möchten).

Lernziele: Die Teilnehmer • kennen die Neuerungen des Premium Grundfähigkeitsschutz und erkennt die damit verbundenen vertrieblichen Mehrwerte • kennen den Kundennutzen der Grundfähigkeitsversicherung als Einkommensabsicherung für ihre Kunden • kennen den Mehrwert der Online-Risikoprüfung

Inhalt: • Neuerungen im Tarif und die damit verbundenen Mehrwerte • Die sonstigen Merkmale des Premium Grundfähigkeitsschutz und der besondere Kundennutzen • Online-Risikoprüfung

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

25.04.2024 Donnerstag

14:40 - 15:10 Uhr

Raum Heidelberg

Janitos Versicherung AG

Das neue BHV-Jung-MED-Konzept der Janitos.

Eine sinnvolle Kombination aus BHV/Multi-Rente/Unfall und Fahrradkasko für ca. 40 € pro Monat.

Referent: Marc Lindenmayr, Key-Account-Manager, Janitos AG

Zielgruppe: - unabhängige Versicherungsvermittler mit oder ohne Vorwissen BHV

Lernziele: Mehrwerte gezielt im Beratungsprozess optimal anwenden.

Inhalt: Leistungsumfang BHV-Jung-MED-Konzept.

Methoden: Vortrag mit Präsentation und Handout

Dauer: 30 Minuten

25.04.2024 Donnerstag

14:40 - 15:10 Uhr

Raum Karlsruhe

GHV Versicherung

Der beste Versicherungsschutz für Pferd, Hund und Katze. Die Tier-Kranken-OP-Versicherung und die Tierhalter-Haftpflichtversicherung.

Von Premium bis Basis. Alles individuell für Ihre Kunden.

Referent: Rainer Stefanek, Key-Account Makler, GHV Versicherung

Zielgruppe: Unabhängige Versicherungsvermittler mit Wissen über die Tier-Kranken-OP-Versicherung für Pferd, Hund und Katze. Mitarbeiter mit Fachverantwortung für die Tier-Kranken-OP-Versicherung.

Lernziele: Haftungsrisiken mit modernen, zielgruppenorientierten Deckungskonzepten minimieren.

Inhalt: Die Deckungskonzepte Premium für die Tier-Kranken-OP-Versicherung und die Tierhalter-Haftpflichtversicherung

Sonstige Versicherungen ums Pferd (z. B. Reitlehrer)

Methoden: Vortrag mit Präsentation und Diskussion

Dauer: 30 Minuten

25.04.2024 Donnerstag

14:40 - 15:10 Uhr

Raum Mannheim

CyberDirekt GmbH

Im Tarif-Dickicht der Cyberversicherung

Die Komplexität der Cyberversicherungen steigt und die damit verbundene Frage

"Welcher Anbieter ist der passende für meine Kunden?" wird schwerer zu beantworten. Wir unterstützen Sie bei der Lösung.

Referent: Björn Blender, Leiter Maklervertrieb, CyberDirekt GmbH

Zielgruppe: - Versicherungsvermittler:innen mit Schwerpunkt der Sachversicherung - Spartenverantwortliche - Versicherungsvermittler:innen mit Branchenschwerpunkte, wie z.B. Kammerberufe oder Heilwesen.

Lernziele: - Kenntnisse für Beratung der Cyberversicherung - Schwerpunkte bei der Wahl des passenden Anbieters

Inhalt: - Vorstellung der Cyberversicherung als Bestandteil der Beratung - Lösungen bei Suche nach den passenden Anbietern - exklusive Deckungsinhalte - weitere Unterstützung durch CyberDirekt

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

25.04.2024 Donnerstag

15:10 - 15:40 Uhr

Ausstellung

Kaffeepause und Besuch der Aussteller

25.04.2024 Donnerstag

15:40 - 16:10 Uhr

Raum Heidelberg

blau direkt GmbH

Die sichere Ruhestandsplanung mit blau direkt für Maklerbetriebe.

Der Workshop zeigt auf, welche Herausforderungen im Bereich der

Ruhestandsplanung von Maklerbetrieben regelmäßig auftreten und wie die besten Lösungsstrategien dafür aussehen.

Referent: Dirk Henkies, Ruhestands- und Strategieexperte, blau direkt GmbH

Zielgruppe: unabhängige Versicherungsmakler, die für ihren Ruhestand vorsorgen wollen

Lernziele: -Kenntnisse, über die verschiedenen Ruhestandsmodelle
-Kenntnisse über die Kaufpreisermittlung
-Kenntnisse, welche Fallstricken vermieden werden sollten
-Kenntnisse, wie man seinen Ruhestand plant

Inhalt: -die verschiedenen Ruhestandsmodelle am Markt
-Kaufpreisermittlung -Asset- und Share- Deal -welche Fallstricken vermieden werden sollten

Methoden: Vortrag mit Präsentation und anschließender Diskussion.

Dauer: 30 Minuten

25.04.2024 Donnerstag

16:15 - 17:00 Uhr

Raum Mannheim

Im KI-Maschinenraum: Wie die produktive Anwendung von GPT-4 & Co für Makler und deren Versicherungsvertrieb heute aussieht

KI-Tools wie GPT-4 sind nicht länger eine Zukunftstechnologie. Sie werden im Hier und Jetzt eingesetzt — und das auf kreative und unerwartete Art und Weise. Der KI-Experte führt durch die spannendsten KI-Anwendungen des Moments und zeigt, mit welchen Anwendungen Maklerinnen und Makler wirklich Zeit und Geld sparen kann – aber auch, an welchen Aufgaben sich die KI immer noch die Zähne ausbaut.

Referent: Gregor Schmalzried, freier Journalist, Speaker und Berater

Zielgruppe: unabhängige Finanz- und Versicherungsvermittler

Lernziele: Praktisches und Grundsätzliches zum Thema KI in der Versicherungsberatung und Arbeitswelt vermitteln

Inhalt: Tools und Überblick für den Versicherungsmarkt und -vertrieb
Spezifische Anwendungen von Maklerinnen und Maklern (Schriftverkehr, Personas, Analysen)
Ausblick in die nahe Zukunft für die Versicherungsbranche

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 45 Minuten

25.04.2024 Donnerstag

17:00 - 17:15 Uhr

Raum Mannheim

Vermittler-Tombola
