
Dienstag, 24.10.2023

Kongress Unternehmertum: Vortrag

Der BVK-Maklervergleich - ein Tool für die erfolgreiche Unternehmensführung

Dienstag, 13:00 - 13:30 Uhr Eingang / OG - Raum 1

Gegenstand, Anwendung und Aussagekraft des Maklervergleichs des Instituts für Handelsforschung Köln



Hauptreferent: Claus Sondermann, Senior Project Manager , IFH Köln GmbH



Referent: Andreas Vollmer, Vize-Präsident, BVK Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.

Kongress Unternehmertum: Vortrag

Ist meine Agentur "reif für die Couch"? - Der Quick-Check-Up für Vermittlerbetriebe

Dienstag, 13:45 - 14:15 Uhr Eingang / OG - Raum 1

Drei Parameter die Sie für die Gesundheit Ihres Vermittlerbetriebs regelmäßig überprüfen (lassen) sollten.



Referent: Peter Gaubatz, Inhaber, Toolbox Consulting

Kongress Unternehmertum: Vortrag

Pools / Dienstleister: Drum prüfe, wer sich bindet!

Dienstag, 14:30 - 15:00 Uhr Eingang / OG - Raum 1

Brauche ich einen Pool/DL und nach welchen Kriterien soll ich wählen?



Referent: Michael Franke, Inhaber, insureconsult



Referent: Andreas Vollmer, Vize-Präsident, bvk Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.

Kongress Unternehmertum: Vortrag

Fuck Up: Social Media - Vom Wollen und Scheitern lernen

Dienstag, 15:15 - 15:45 Uhr Eingang / OG - Raum 1

Erfolgsfaktoren und Fallstricke im Social Networking



Hauptreferent: Andreas Lohrenz, Inhaber , RockIt.Group



Referent: Stefan Frigger, Geschäftsführer, BVK
Dienstleistungsgesellschaft mbH

Kongress Unternehmertum: Vortrag

Servicevereinbarungen - was ist das und wie geht das?

Dienstag, 16:00 - 16:30 Uhr Eingang / OG - Raum 1

Einführungsvortrag für Vermittler, die Servicevereinbarungen mit ihren Kunden prüfen



Referent: Dirk Erfurth, Geschäftsführer, IQstrategies GmbH



Referentin: Handan Isik, Geschäftsführerin, IQstrategies GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Versicherungsmakler:innen und Finanzanlagenvermittler:innen

LERNZIELE

Unternehmer erfahren, wie sie Servicevereinbarungen erfolgreich im Unternehmen einführen können. Ihr Fachwissen, Service und Mehrwertleistungen, den sie nicht über Provision und Courtage bezahlt bekommen, sich angemessen vergüten lassen können. Worauf zu achten ist und wie das kontinuierliche Umsetzen funktioniert.

INHALT

Formen von Service-Angeboten und Servicevereinbarungen Vorteile durch die Einführung von Servicevereinbarungen Kundengerechte Serviceangebote erstellen Umsetzung von Serviceangeboten

METHODEN

Vortrag, Cases, Diskussion

DAUER

30 Minuten

Kongress Unternehmertum: Vortrag

Der Makler als Transformationsbegleiter – Warum Nachhaltigkeit mehr ist als Regulatorik

Dienstag, 16:45 - 17:15 Uhr Eingang / OG - Raum 1

Unternehmerische Ansatzpunkte und konkrete Umsetzung zum wichtigsten Zukunftsthema



Hauptreferent: Timo Biskop, Fokusbereichsleiter, GSN German Sustainability Network



Referent: Uwe Mahrt, Geschäftsführer, Pangaea Life

Kongress Unternehmertum: Vortrag

Nachhaltiges Networking mit der digitalen Visitenkarte

Dienstag, 17:30 - 18:00 Uhr Eingang / OG - Raum 1

Vorbereitung zur Abendveranstaltung mit konkreten Tipps zum nachhaltigen Netzwerken



Referentin: Anna Loerzer, Geschäftsführerin, Lemon Innovation & Technology GmbH



Referent: Raji Sarhi, Geschäftsführer, Lemon Innovation & Technology GmbH