
Donnerstag, 28.10.2021

Kongress Unternehmertum: Vortrag

Zukunftsfähigkeit aus berufsständischer Sicht

Donnerstag, 10:00 - 10:30 Uhr Eingang / OG - Raum 4

Herausforderungen an unternehmerisch orientierte Vermittlerbetriebe



Referent: Michael H. Heinz, Präsident, Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.

Kongress Unternehmertum: Vortrag

Ergebnisse der BVK-Maklerstudie 2021

Donnerstag, 10:45 - 11:15 Uhr Eingang / OG - Raum 4



Referent: Prof. Dr. Matthias Beenken, Lehrstuhlinhaber, Fachhochschule Dortmund

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



Kongress Unternehmertum: Vortrag

Erfolgsfaktor Vertriebsweg

Donnerstag, 11:30 - 12:00 Uhr Eingang / OG - Raum 4

In welchem Vertriebsweg gehört mir die Zukunft?



Gastgeber: Stefan Frigger, Geschäftsführer, BVK
Dienstleistungsgesellschaft mbH



Referent: Andreas Lohrenz, Geschäftsführer, Rockit. UG

Kongress Unternehmertum: Vortrag

Vertriebs-Chancen nutzen: Risikomanagement bei Klein- und Kleinstunternehmen

Donnerstag, 12:15 - 12:45 Uhr Eingang / OG - Raum 4

Referent: Hartmut Pfaffinger, Inhaber, Pfaffinger Consulting



Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Versicherungsvermittler aller Vertriebswege

LERNZIELE

Verständnis für Zielgruppe aufbauen Die richtige Positionierung für die spezielle Zielgruppe entwickeln Risikomanagement verstehen Risikomanagement in die Praxis übertragen Erfolgsparemeter verstehen und anwenden

INHALT

Zielgruppensegmentierung von Klein- und Kleinstbetrieben Positionierungsansatz Risikomanagement Erfolgsparemeter

METHODEN

Vortrag, Präsentation

DAUER

30 Minuten

Kongress Unternehmertum: Vortrag

Strategische Positionierung mit der BVK-Brancheninitiative „Nachhaltiger Vermittlerbetrieb“

Donnerstag, 13:00 - 13:30 Uhr Eingang / OG - Raum 4



Referent: Stefan Frigger, Geschäftsführer, BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH

Kongress Unternehmertum: Vortrag

Die optimale Profilgestaltung für Vermittler auf XING und LinkedIn

Donnerstag, 13:45 - 14:15 Uhr Eingang / OG - Raum 4

Insider Tipps für die Wahrnehmung Ihrer Kompetenz in Online-Portalen



Referent: Martin Müller, Inhaber, Müller Consult

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Vermittler aller Vertriebsformen

LERNZIELE

Optimierung von XING- und LinkedIn-Profilen Zielgruppenspezifischer Einsatz von Kommunikations- und Akquise-Kanälen Generierung von Unterscheidungsmerkmalen und Wettbewerbsvorteilen

INHALT

Das persönliche Profil als Erfolgsfaktor Aussagekraft und Qualität des Profils Einsatz und Wirkung bei der Neukundengewinnung Zielgruppenspezifischer Einsatz

METHODEN

Vortrag mit Best Practice und Diskussion

DAUER

30 Minuten

Kongress Unternehmertum: Vortrag

Post-Corona-Vertrieb: Die Sehnsucht nach Haptik

Donnerstag, 14:30 - 15:00 Uhr Eingang / OG - Raum 4

Haptisch mehr verkaufen - persönlich und digital



Referent: Karl Werner Schmitz, Inhaber, KWS Haptische Verkaufshilfen e.K.

Kongress Unternehmertum: Vortrag

Konkrete Modelle der Maklernachfolge

Donnerstag, 15:15 - 15:45 Uhr Eingang / OG - Raum 4



Referent: Dr. Ernesto Knein, Geschäftsführer, Policen Direkt Beteiligungs GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Unabhängige Vermittler, die sich rechtzeitig über verschiedene Modelle des eigenen Ruhestands orientieren wollen

LERNZIELE

Aktuelle Herausforderungen im Versicherungsmaklermarkt kennenlernen und richtig einschätzen
Die unterschiedlichen Sichtweisen der Käufer, Verkäufer und Versicherer bei einer Nachfolge kennen perfekt auf den Ruhestand vorbereitet sein die Möglichkeiten des Share Deal und des Asset Deal verstehen und beurteilen

INHALT

Aktuelle Herausforderungen im Versicherungsmaklermarkt (Konsolidierung) Nachfolge: Drei Beteiligte - drei Sichtweisen (Verkäufer, Käufer, Versicherer) Perfekt vorbereitet in den Ruhestand: Welche Möglichkeiten haben Versicherungsmakler (Share Deal & Asset Deal)

METHODEN

Vortrag mit Diskussion

DAUER

