



Mannschafts Macher

Die Zukunftsbildung.
Von Maklern für
Maklerteams.

Übersicht

Ihr seid bereits eine starke Mannschaft und im Versicherungsbereich kann euch keiner so leicht etwas vormachen. Trotzdem stellt auch ihr fest, dass es in manchen Bereichen Optimierungspotenzial gibt. Der MannschafMacher ist deshalb genau das Richtige für euch. Kein unnötiger Leerlauf, kein Vorgehen nach Schema F. Sondern Inhalte, die präzise auf eure Bedürfnisse zugeschnitten sind. Ergebnisse, die euch sowohl als Team wie auch als Einzelne weiterbringen und so fit für die Zukunft machen.

Voraussetzungen

- Je nach gewünschten Themenmodulen nehmt ihr mit min. 12 bis max. 18 Personen teil.
- Ihr könnt euch 6 Monate lang regelmäßig Zeit zum Lernen in Präsenz oder Online nehmen.
- Ihr seid bereit, die Zielsetzungen dieser Weiterbildung aktiv mitzugestalten.
- Ihr habt Räumlichkeiten, um den Präsenzteil der Weiterbildung zu beherbergen.
- Alle Teilnehmer:innen haben mindestens einen Abschluss als geprüfte:r Versicherungsfachmann/-frau oder einer vergleichbaren Ausbildung.

Aufbau und Inhalte

Euch steht ein professionelles Schulungsteam zur Seite. Gemeinsam erarbeitet ihr die Module dieser Weiterbildung. Aus folgenden Themenblöcken kann das Schulungsprogramm passgenau zusammengestellt werden.

Fachwissen für den Beratungs- und Verkaufsprozess:

- Selbst- und Fremdbild richtig einordnen.
- Menschentypen und Persönlichkeitsprofile erkennen und verstehen.
- Zwischenmenschliche Signale einordnen und richtig darauf reagieren.
- Eine ausgewogene Balance zwischen Reden und Zuhören erreichen.
- Zielgerichtete Fragetechniken erarbeiten und anwenden.
- Souveräne Gesprächsführung im Einzelgespräch und in Gruppen.
- Präsentationstechniken verfeinern.
- Kundenvertrauen aufbauen.
- Instrumente zur effektiven Typologisierung und Analyse von Zielgruppen.
- Erfolgreiches Verhandeln mit Privat- und Firmenkunden.
- Das A und O der Einwandbehandlung.
- Schwierige Kundengespräche meistern (z.B. Beitragserhöhungen und -Zuschläge, Vertragssanierungen).
- Das eigene Leitbild überzeugend vermitteln.
- Den Maklerstatus verständlich erklären: Maklerhaftung, Aufgaben und Bedeutung des Maklers und des Maklervertrags.
- Risikobewertungen und Produktlösungen kundenorientiert darstellen und vermitteln.

Fachwissen im Versicherungsbereich

Leben

- Allgemeine Grundlagen der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) und die versicherungsförmigen Durchführungswege beherrschen (Arbeits-, sozialversicherungs- und steuerrechtliche Grundlagen im Bereich der bAV, die persönliche Situation des Firmenkunden erfassen und den Bedarf seiner Mitarbeiter ermitteln.)
- Pflichten zur Einführung einer betrieblichen Altersversorgung im Gespräch mit dem Arbeitgeber benennen (Die betriebliche Altersvorsorge im Rechtssystem, Mitbestimmungsrechte des Betriebsrates, Abfindung und Portabilität, Tarifverträge und tarifdispositives Recht, nachhaltige Altersvorsorgelösungen und Biometrie).
- Arbeits- und steuerrechtliche Besonderheiten beim Gesellschafter-Geschäftsführer.
- Durchführungswege hinsichtlich der Eignung unter Beachtung der Kundenwünsche, Risiken und Auswirkungen auf das Unternehmen vergleichen, analysieren und bewerten.
- Unternehmen und Mitarbeiter in Bezug auf rechtliche, betriebliche und persönliche Veränderungen beraten.
- Beratungsansätze beim Arbeitnehmer und Arbeitgeber.

Sach

- Risikoanalysen für Unternehmer und Unternehmen zu Sach- und Vermögensrisiken durchführen.
- Kunden hinsichtlich tragbarer und fremdgetragener unternehmerischer Risiken beraten. Die wesentlichen Bestandteile eines Beratungsgesprächs und die 10 wichtigsten Risikofragen, die in einem Beratungsgespräch nicht fehlen dürfen, kennen.
- Geeignete Produktlösungen zur Risikodeckung auswählen, kundenorientiert darstellen und vermitteln.
- Wiederholung der Grundlagen der Privatabsicherungen, dazu zählen die private Haftpflicht-, Hausrat-, Unfall-, Kfz- und die Tierhalter-Haftpflichtversicherung für Hunde, Pferde, etc.
- Wiederholung und Vertiefung der Absicherung der Wohngebäudeversicherung inklusive der Elementarschäden.
- Wesentliche Bestandteile des Versicherungsschutzes, Deckungsschutz und Deckungslücke, Besonderheiten Firmen und Freie Berufe.
- Versicherungsbedarfe potenzieller Zielgruppen kennen:
 - Kammerberufe: Architekten, Ingenieure, Rechtsanwälte, Steuerberater, Notare
 - Heilberufe und Heilnebenberufe: Ärzte, Physiotherapeuten, Logopäden
 - Handwerk, Einzel- und Großhandel
 - Gastronomie, Hotelgewerbe
 - Baunebengewerbe
 - Grundlagen der Haftung und Sachversicherung
- Betriebs- und Berufshaftpflichtversicherung inklusive erweiterte Produkthaftpflichtversicherung und Haftungsausschlüsse.

- Cyberversicherung zum Schutz von Kunden- und Vertragsdaten.
- Inventar-, Betriebsunterbrechung- und Betriebsschließungsversicherung.
- Transportversicherung: Autoinhalts-, Warentransport- und Verkehrshaftungsversicherung.
- Kunden dauerhaft betreuen sowie die Risikosituation regelmäßig und anlassbezogen anpassen.

Fachwissen für hausinterne Themen des Maklerunternehmens bzw. der Mehrfachagentur

- Eure individuellen Themen, bspw. Beratungstools, Betriebsprozesse oder Vertriebsabläufe.

Key Facts

Vorlaufzeit	ca. 2 Monate
Dauer	6 Monate
Teilnehmerzahl	je nach gewünschten Modulen mindestens 12 bis maximal 18 Teilnehmer:innen.
Gebühren	Die Kosten richten sich nach Euren Anforderungen und den Inhalten der ausgewählten Module und werden individuell vereinbart.
Ort	Präsenzteil in euren Räumlichkeiten, Onlineteil individuell.