



Sehr geehrte Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner,

erleben Sie auch in diesem Sommer die Highlights der Württembergischen. Dabei können Sie die Vorteile der Komposit- und Vorsorge-Produkte ganz bequem von Ihrem Homeoffice oder Büro aus kennenlernen.

Unsere Referenten bringen Sie schnell und einfach ins Thema – in Komposit mit spannenden Schadenbeispielen und in Vorsorge mit tollen Produktlösungen.

Produkte, die überzeugen.

Klicken Sie ganz einfach auf den gewünschten Seminar-Titel und melden Sie sich direkt an.

Vorsorge

[Die flexible Vollversicherung – mit Bausteinen zur Wunschlösung](#)

- Leistungsbereiche Stationär, Ambulant und Zahn
- Alle individuellen und flexiblen Kombinationsmöglichkeiten
- Die Serviceleistungen der WürttKranken
- Paketlösungen als Vorbelegung für den einfachen Verkauf
- Beitragsentlastung im Alter
- Das neue Krankentagegeld als Ergänzung zur Vollversicherung und zur gesetzlichen Krankenversicherung
- Referent: Thorsten Schaffert

[Nachhaltigkeit in der Finanzberatung – Regulatorik vertrieblich nutzen](#)

- „Leitfaden zur Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenz“

- „Neue Regulatorik“ für Ihre Gespräche mit den Kunden
- Referent: Michael Philipp

100 % Beitragsgarantie –viele wollen es. Wir können es.

- Aktuelles Umfeld der Lebensversicherung
- Auswirkung einer Rechnungszinssenkung auf die Garantiegestaltung
- Differenzierung der verschiedenen Zielgruppen und passende Lösungen für jede Zielgruppe
- Nutzen einer Garantiereduzierung
- Referenten: Lars Rothacker & Florian Pfeiffer

Komposit

Die Firmen-Police – flexibel und individuell.

- Die Firmen-Police und ihre flexibles Bausteinsystem
- Highlights der Firmen-Police sowohl im Sach- als auch im Haftpflichtbereich
- Referenten: Stefanie Fakesch & Jürgen Müller

Die neuen Tarife sind da – Kraftfahrtversicherungen

- Die Neuerungen zu den Tarifen PKW Privat und Gewerbe, E-Strategie und PKW-Oldtimer
- E-Mobilität: Schadensteuerung und Schadenbeispiele
- Infos zur Flottenversicherung
- Referenten: Uwe Winkler & Jochen Mann

Privatkundenversicherungen nach Adam Riese

- Struktur und Besonderheiten Adam Riese
- BiPro und Anbindungsstatus
- Zugangswege (Einzelmaklerstrecke)
- Produktinhalte zu: Privathaftpflicht-, Hausrat-, Rechtsschutz-, Hundehalterhaftpflicht- und Unfallversicherungen (neu seit Ende 2020), Wohngebäudeversicherung (neu 2021)
- Referent: Steffen Schaper

Sind Sie neugierig geworden?

Dann nutzen Sie die Chance und melden Sie sich gleich zu unseren Online-Seminaren an. Leiten Sie Einladung als E-Mail gerne an Ihre jeweiligen Platzierer oder Entscheidungsträger weiter.

Hier kommen Sie zur Gesamtübersicht:

Zur Terminübersicht und Anmeldung.

Sie erhalten je Online-Seminar Weiterbildungszeit der Initiative „Gut Beraten“.

Sollten Sie darüber hinaus noch weitere Informationen benötigen oder Fragen haben, können Sie sich gerne an mich als zuständigen Maklerbetreuer wenden.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr Maklervertrieb der Württembergischen – Partner des Mittelstands

Besuchen Sie uns auch auf www.wuerttembergische-makler.de

