

Sehr geehrte Damen und Herren,

gerne laden wir Sie zu unseren nächsten spannenden Online-Seminaren ein!

Sie haben Interesse an einem Online-Seminar am Donnerstag um 10:00 Uhr?

-Donnerstag, den **19.05.2022**, von 10:00 Uhr bis 10:30 Uhr: **Bestands-TÜV**

Wir wollen Ihnen als Makler viele Anregungen geben, - falls Sie sich schon mit dem Thema Bestandsumdeckungen beschäftigen oder es in Zukunft für Ihr Unternehmen angedacht haben. Oder natürlich auch, falls Sie sich bisher noch gar nicht mit diesem Thema beschäftigt haben.

Hierfür wird es keine Weiterbildungszeit nach gutberaten geben.

[Anmeldelink](#)

-Freitag, den **20.05.2022**, von 12:00 Uhr bis 12:30 Uhr: **Entspannt ins Wochenende... mit guttuenden Ritualen und einer Achtsamkeitsübung**

Hierfür wird es keine Weiterbildungszeit nach gutberaten geben.

[Anmeldelink](#)

-Donnerstag, den **02.06.2022**, von 10:00 Uhr bis 10:50 Uhr: **Die nachhaltige Photovoltaikversicherung der INTER**

Hierfür erhalten Sie 40 Minuten Weiterbildungszeit nach gutberaten.

[Anmeldelink](#)

-Donnerstag, den **09.06.2022**, von 10:00 Uhr bis 10:55 Uhr: **INTER Krankenversicherungs-Zusatztarife S2/R, QualiCare + Opti im Marktvergleich**

Hierfür erhalten Sie 50 Minuten Weiterbildungszeit nach gutberaten.

[Anmeldelink](#)

-Mittwoch, den **15.06.2022**, von 09:00 Uhr bis 09:55 Uhr: **Die Bauleistungs- und Bauherrenhaftpflichtversicherung der INTER**

Hierfür erhalten Sie 45 Minuten Weiterbildungszeit nach gutberaten.

[Anmeldelink](#)

-Donnerstag, den **23.06.2022**, von 10:00 Uhr bis 11:30 Uhr: **„Einstieg in neue Zielgruppen - Teil 1: Der Humanmediziner“ -Versicherungsprodukte entsprechend der Lebenszyklen-**

Hierfür erhalten Sie 80 Minuten Weiterbildungszeit nach gutberaten.

[Anmeldelink](#)

Wir haben Ihr Interesse an diesen Themen geweckt? Dann merken Sie sich hierfür die Termine vor und registrieren Sie sich gerne direkt und kostenfrei unter dem jeweiligen Anmeldelink. Nähere Informationen zu den Online-Seminaren können Sie aus den Agenden entnehmen.

Wir freuen uns auf Sie!

Mit freundlichen Grüßen

Sascha Risse
Leiter Maklervertrieb

INTER Versicherungsgruppe

Erzbergerstr. 19
68165 Mannheim
Telefon: 0621/4272727
Mobil:
Fax:
E-Mail: online-seminare-morga@inter.de
www.inter.de
<https://makler.inter.de/>

Für Angebote, Fragen zum Antrag und Bestand:

Makler Service Management
Erzberger Str. 9 - 15
68165 Mannheim
Krankenversicherung +49 (0) 621 427 2727
Lebensversicherung +49 (0) 621 427 2728
Sach- und Unfallversicherung: +49 (0) 621 427 2729
E-Mail: maklerservice@inter.de
Internet: <https://makler.inter.de/>



INTER Versicherungsverein aG, Handelsregister-Nr. HRB 47 beim Amtsgericht Mannheim
INTER Krankenversicherung AG, Handelsregister-Nr. HRB 723887 beim Amtsgericht Mannheim
INTER Lebensversicherung AG, Handelsregister-Nr. HRB 704610 beim Amtsgericht Mannheim
INTER Allgemeine Versicherung AG, Handelsregister-Nr. HRB 3181 beim Amtsgericht Mannheim
Vorstand aller Gesellschaften: Dr. Michael Solf (Sprecher), Dr. Sven Koryciorz, Michael Schillinger,
Roberto Svenda; Aufsichtsratsvorsitzender aller Gesellschaften: Peter Thomas

Diese E-Mail enthält vertrauliche und rechtlich geschützte Informationen. Wenn Sie nicht der richtige Adressat sind und diese E-Mail irrtümlich erhalten haben, informieren Sie bitte sofort den Absender und vernichten Sie diese E-Mail. Die Veröffentlichung dieser E-Mail, auch durch den richtigen Empfänger, oder die wortliche Wiedergabe von Teilen ihres Inhalts ist durch den Absender untersagt. Verstöße hiergegen können zivil- und strafrechtliche Konsequenzen haben.

[Diese E-Mail wurde auf Viren geprüft]

Titel der Maßnahme	Die nachhaltige Photovoltaikversicherung der INTER
Zielgruppe	Makler
Seminarziele	Die Makler lernen die neue (nachhaltige) Photovoltaikversicherung der INTER kennen.
Trainer/Referent	Sascha Risse, Rene Schmidt
Methode	Online-Seminar/Präsenz
Organisatorische Hinweise	
Dauer	50 Minuten
Anrechenbare Bildungszeit	40 Minuten

Agenda

Zeitraumen	Inhalte
3 Minuten	Vorstellung der Referenten
40 Minuten	Die Photovoltaikversicherung der INTER
5 Minuten	bessergrün
2 Minuten	Verabschiedung

Titel der Maßnahme	INTER Krankenversicherungs-Zusatztarife S2/R, QualiCare + Opti im Marktvergleich
Zielgruppe	Makler
Seminarziele	Makler kennen die o.g. Produkte der INTER und deren hervorragenden Position in KV Vergleichsprogrammen.
Trainer/Referent	Stefan Gerking, Stefanie Hauck
Methode	Powerpoint und „live“ Vorführung in diversen Vergleichsprogrammen
Organisatorische Hinweise	Online
Dauer	55 Minuten
Anrechenbare Bildungszeit in Minuten	50 Minuten

Agenda

Zeitraumen	Inhalte
3 Minuten	Begrüßung , Vorstellung Referenten, Agenda
15 Minuten	Highlights Tarif S2/R und „live“ Vorführung in Vergleichsprogrammen
15 Minuten	Highlights Tarif QualiCare und „live Vorführung in Vergleichsprogrammen
15 Minuten	Highlights Tarif Opti und „live“ Vorführung in Vergleichsprogrammen
5 Minuten	INTER RechnungsApp und Assistance Leistungen
2 Minuten	Verabschiedung der Referenten

Titel der Maßnahme	Die neue Bauleistungs- und Bauherrenhaftpflichtversicherung der INTER
Zielgruppe	Makler
Seminarziele	Makler lernen die neue Bauleistungs- und Bauherrenhaftpflichtversicherung der INTER kennen + Stellung der neuen Tarife im Marktvergleich
Trainer/Referent	Stefan Gerking / Andreas Herber
Methode	Online-Seminar
Organisatorische Hinweise	
Dauer	55 Minuten
Anrechenbare Bildungszeit	45 Minuten

Inhalte

- 5 Minuten Begrüßung
- 30 Minuten Die neue Bauleistungs-versicherung der INTER
- 15 Minuten Die neue Bauherrenhaftpflicht-versicherung der INTER
- 5 Minuten Fragerunde und Verabschiedung

Titel der Maßnahme	„Einstieg in neue Zielgruppen - Teil 1: Der Humanmediziner“ -Versicherungsprodukte entsprechend der Lebenszyklen-
Zielgruppe	Makler
Seminarziele	Erweiterung der Fachkompetenz, überzeugendes Auftreten mit professionellen Inhalten in der Zielgruppe der Mediziner, Haftungsrisiken erkennen und risikogerechte Lösungen (Versicherung) für den Arzt finden
Referent	Andreas Krüger, Stefanie Hauck
Methode	Online Seminar
Organisatorische Hinweise	
Dauer	90 Minuten
Anrechenbare Bildungszeit in Minuten	80 Minuten

Agenda

<p><u>Zeitrahmen:</u></p> <p>90 min.</p>	<p><u>Inhalte:</u></p> <p>Marktpotential und Chancen in dieser Zielgruppe Ärztliche Strukturen - Verbände/Kammern/Vereinigungen Welches Know How ist erforderlich? Versicherungsprodukte entsprechend der Lebenszyklen der Mediziner Bedarfsanalysen entsprechend der Lebenssituation Generationenberatung Die Customer Journey mit den Humanmediziner Content für die Humanmediziner Zugang/Kontakte/Netzwerke</p>
---	--