

Weiterbildung durch den Maklervertrieb der APKV – Vortrag zur Darstellung der Vorteile qualitativ hochwertiger PKV-Beratung (gemeinsam mit VKB und Gothaer)	
Lernziel	Vorstellung der Allianz Privaten Krankenversicherungs-AG mit ihren Alleinstellungsmerkmalen im Markt der Krankenvollversicherung
Kompetenz	<ul style="list-style-type: none"> – Verständnis für die Bedeutung und die Sicherstellung langfristig stabiler Beiträge (insbesondere im Alter) – Ausschöpfung der bestehenden Kundenpotentiale in Bestand und Neugeschäft – Vermittlung der Relevanz der Beitragsrückerstattung in der Kundenberatung
Seminarinhalte	Vorstellung der Unternehmensphilosophie und der USPs der APKV
Zielgruppe	Alle Versicherungsvermittler
Trainer	Burkhard Hödtke (Leiter der Vertriebsdirektion Pools und Spezialpartner); Marco Tessmer (Leiter der Vertriebsdirektion Makler und Kooperationen); Sven Grosse (Leiter Maklervertrieb Krankenversicherung)
Termin	11.10.2022 (Frankfurt) 12.10.2022 (Stuttgart) 13.10.2022 (München)
Seminardauer und Weiterbildungszeit	30 Minuten