



MÄRZ 2021

Die Sachversicherung im Wandel – Vom Verkäufer zum Partner des Kunden

Neue technologische Möglichkeiten und sich ändernde Kundenansprüche führen zu einem dynamischen Wandlungsprozess der Sachversicherung. Das Produkt ist nicht länger alleiniger Faktor für die Kaufentscheidung, die Beratung und das Kundenerlebnis gewinnen an Bedeutung. Welche Chancen, aber auch Risiken ergeben sich aus diesen Veränderungen für Vermittler und Versicherer? Wie kann es gelingen, Kunden zu überzeugen und langfristig zu binden?

[zum Kongress](#)

APRIL 2021

Cyberversicherung - Läuft die Branche der Digitalisierung hinterher?

Die Digitalisierung boomt – und mit ihr die Cyberkriminalität. Ein dynamischer Wachstumsmarkt und perfekte Bedingungen für Anbieter und Vermittler von Cyberversicherungen. Aber sind die Versicherer dieser komplexen Thematik gewachsen? Halten die Angebote, was sie versprechen? Oder läuft die Branche der Digitalisierung hinterher?

MAI 2021

bAV – So geht's raus aus der Stagnation

Die bAV ist politisch gewollt und für viele Kunden auch sinnvoll – doch die Nachfrage hält sich trotz Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) und Solidarpartnermodell in Grenzen. Woran liegt das? Sind die Produkte nicht attraktiv genug oder zu kompliziert? Wird nicht ausreichend für die bAV geworben?

JUNI 2021

Investment, Sachwerte, AIF – kann das jeder?

Mit Zinsen wird niemand mehr reich oder kann gar verlässlich fürs Alter vorsorgen. Und alternative Anlageoptionen sind meistens beratungsintensiv und bergen ein höheres Risiko. Ist es noch möglich, Sicherheit und Rendite in Einklang zu bringen? Welches Potenzial bieten die verschiedenen Anlageklassen? Wie wird sich die Börse nach Corona entwickeln? Entwickelt sich die Anlagevermittlung zu einem Markt für Fachspezialisten?

JULI 2021

Die Pflege-Krise – Evolution oder Revolution?

Die Kosten in der Pflege explodieren – ein Trend, der durch die demografische Entwicklung weiter befeuert wird. Ohne private Vorsorge geht es langfristig nicht mehr. Eine große Chance für Vermittler. Doch, wie lassen sich Kunden für dieses Thema sensibilisieren? Welche Zusatzversicherungen halten, was sie versprechen? Oder braucht es gar radikalere Ansätze, um die Pflegeversicherung zu retten? Könnte die betriebliche Pflegeversicherung „bpV“ Schule machen?

AUGUST 2021

Maklerpools – Unabhängigkeit vs. Wachstum?

Maklerpools liefern sich einen regelrechten Wettkampf um Neuanbindungen. Und auch in der Maklerschaft ist das Interesse groß. Immerhin bietet die Mitgliedschaft in einem Pool viele Vorteile. Doch wie findet man den passenden Maklerpool? Welcher Partner passt zu welchem Geschäftsmodell? Und vor allem: Wie lässt sich trotz Anbindung die eigene Unabhängigkeit bewahren?

SEPTEMBER 2021

Krankenversicherung – Schreckgespenst Bürgerversicherung

Achtsamkeit und Gesundheitsbewusstsein liegen im Trend - doch die private Krankenversicherung scheint davon nicht zu profitieren. Hohe Beitragsanpassungen und juristische Streitigkeiten sorgen für zusätzliche Verunsicherungen. Wie lässt sich die private Krankenversicherung retten? Oder droht gar das Schreckgespenst einer Bürgerversicherung?

OKTOBER 2021

Biometrie und Corona – Erholung ohne Langzeitfolgen

Aufgeschobene Anträge, psychische und physische Langzeitfolgen: Die Auswirkungen von Corona sind im Segment der Biometrie das alles bestimmende Thema und werden die Branche noch lange beschäftigen. Wird Corona die Biometrie nachhaltig verändern? Steht die Branche vor einer Umstrukturierung und braucht es völlig neue Produkte?

NOVEMBER 2021

Gewerbe – eine digitale Spielwiese

Die Digitalisierung verändert die Gewerbeversicherung: Transparenz wird großgeschrieben, Tarifvergleiche gehören zum Alltag. Gleichzeitig drängen viele neue Anbieter mit innovativen Tarifen und Tools auf den Markt. Wie können Vermittler dennoch den Überblick behalten? Welche Produkte sind zukunftsweisend? Und warum sind Cyberversicherungen immer noch hinten dran?

DEZEMBER 2021

Altersvorsorge – die Vertrauensfrage

Corona-Folgen, demografischer Wandel, Niedrigzinsen: Die private Altersvorsorge steht vor immensen Herausforderungen. Der Markt konsolidiert sich und risikoreichere Produkte rücken in den Fokus. Doch ohne Garantien wird die Altersvorsorge zur Vertrauensfrage. Wie kann es dennoch gelingen, neue Kunden zu gewinnen? Und welchen Vorsorge-Produkten gehört die Zukunft?

KONTAKTAUFNAHME

Sie haben Interesse an einem oder mehreren Themen und möchten als Partner am profino Kongress teilnehmen? Nichts leichter als das: Wir beraten Sie gerne! Unser Vertriebskoordinator Tim Jütersonke ist für Sie unter folgenden Kontaktdaten erreichbar:

Telefon: (040) 607712942

Mail: t.juetersonke@alsterspree.de
