

## INDEPENDENCE DAYS IDD-Infoveranstaltungen

Herausforderungen für Makler und künftige Versicherungsberater

### Termine

- 01.03. – Hamburg
- 16.03. – Leipzig
- 21.03. – Frankfurt
- 22.03. – Köln
- 28.03. – Berlin
- 30.03. – Karlsruhe
- 05.04. – Nürnberg
- 06.04. – München

### Agenda

Uhrzeit	Thema	Moderator/Referent
09:30 - 10:00 Uhr	Begrüßungskaffee	
10:00 – 10:15 Uhr	Begrüßung und Einleitung	Heiko Reddmann
10:15 – 11:00 Uhr	<b>Welche Regelungen sieht der IDD Gesetzesentwurf für den Versicherungsvertrieb ab 2018 vor?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Allgemeine Übersicht der Vorgaben aus Brüssel</li> <li>• Der aktuelle Umsetzungsentwurf, speziell: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Die neuen Regelungen zum Versicherungsvermittler und Versicherungsberater</li> <li>○ Übergangsregelungen</li> <li>○ Provisionsabgabeverbot und Provisionsweitergabegebot</li> </ul> </li> <li>• Weiterer Umsetzungsfahrplan</li> <li>• Weitere wichtige Rahmenbedingungen, die ab 2018 das Geschäftsmodell Finanzberatung beeinflussen (u.a. MiFid II und LVRG 2)</li> </ul>	Holger Kreuzkamp – Fachanwalt für Versicherungsrecht
11:00 – 11:15 Uhr	Fragen an Herrn Kreuzkamp	Heiko Reddmann
11:15 – 12:00 Uhr	<b>Welche Optionen habe ich, das Geschäft mit Versicherungen ab nächstem Jahr zu betreiben?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Die Alternativen im Überblick</li> <li>• Chancen und Risiken als Versicherungsberater</li> <li>• Chancen und Risiken als Makler</li> <li>• Chancen und Risiken im Zwei-Firmen-Modell</li> </ul>	Volker Britt – Geschäftsführer der HonorarKonzept GmbH
12:00 – 12:15 Uhr	Fragen an Herrn Britt	Heiko Reddmann
12:15 – 13:00 Uhr	Mittagspause	
13:00 – 13:45 Uhr	<b>Wie kann mich HonorarKonzept bei der Transformation in das zukünftige Versicherungs-Geschäftsmodell unterstützen?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Was macht die Gesellschaft und was bietet sie an?</li> <li>• Wie kann sie mir bei der Entwicklung zum Versicherungsberater helfen?</li> </ul>	Business Coach

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Welche Alternativen hält sie für mich bereit, wenn ich Makler bleiben möchte?</li> </ul>	
13:45 – 14:00 Uhr	Fragen an den Business Coach	Heiko Reddmann
14:00 – 14:45 Uhr	<p><b>Welche Erfahrungen konnten Makler sammeln, die bereits Versicherungen gegen Honorar beraten und vermitteln?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Was war sein Motiv, in die Honorarberatung im Versicherungsbereich einzusteigen?</li> <li>• Wie hat er dieses Geschäftsmodell umgesetzt?</li> <li>• Welche Unterstützung hat er von HonorarKonzept erfahren?</li> <li>• Wie haben Kunden und Interessenten auf das Angebot reagiert?</li> <li>• Wie will er zukünftig Versicherungen anbieten: Als Makler oder Versicherungsberater?</li> </ul>	Honorar-Finanzberater
14:45 – 15:00 Uhr	Fragen an den Honorar-Finanzberater	Heiko Reddmann
anschließend	Ausklang mit Zeit für Gespräche	