

Digitalkongress Haus & Wohnen

08.05.2025 Donnerstag

09:00 - 09:30 Uhr

Plenum

DOMCURA AG

Bewährt innovativ – Das DOMCURA Einfamilienhauskonzept und die Zukunft der Schadenbearbeitung mit KI

Das DOMCURA Einfamilienhauskonzept bietet passgenauen Schutz für jedes Zuhause – mit intelligenter Absicherung gegen Klimarisiken, nachhaltigen Mehrwerten und einem digitalen Schadenservice, der im Ernstfall schnell und zuverlässig reagiert.

Referent: Norbert Fink, Direktor Maklervertrieb, DOMCURA AG

Moderation: Oliver Dahmen, Head of Sales, bbg Betriebsberatungs GmbH

Zielgruppe: - Vermittler, die DOMCURA-Produkte verkaufen, speziell im Bereich Wohngebäude im Privatkundensegment. - Vermittler, die mit den Herausforderungen durch zunehmende Schadenmeldungen konfrontiert sind.

Lernziele: - Kennenlernen der Leistungshighlights des DOMCURA-Einfamilienhauskonzeptes. - Erkenntnisse über die konkreten Vorteile der KI-Lösungen von DOMCURA für Vermittler und deren Kunden gewinnen.

Inhalt: - Erläuterungen der Produkthighlights sowie der Neuerungen im Tarif, um die bestmögliche Vertriebsunterstützung zum Verkauf des Produktes zu bieten. - Vorstellung der KI-gestützten Lösungen der DOMCURA zur Schadenregulierung.

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten

08.05.2025 Donnerstag

10:00 - 10:30 Uhr

Plenum

Schleswiger Versicherungsverein a.G.

Zukunft versichern – Wie die Schleswiger VVaG neue Maßstäbe in Wohngebäude- und Hausratversicherung setzt

Erleben Sie, wie die Schleswiger VVaG mit starken Leistungen, individueller Konfiguration und fairen Beiträgen überzeugt – und warum sie laut Franke & Bornberg zu den Top-Versicherern gehört. Erfahren Sie außerdem, wie moderne Wertermittlung, Energieeffizienz und Elementargefahren in die Wohngebäudeversicherung einfließen und was sie im Wettbewerb besonders macht.

Referent: Jens Krüger, Maklerbetreuer, Schleswiger VVaG

Moderation: Oliver Dahmen, Head of Sales, bbg Betriebsberatungs GmbH

08.05.2025 Donnerstag

11:00 - 11:30 Uhr

Plenum

HÄGER Versicherung

Absicherung weiterer Naturgefahren in der Wohngebäude- und Hausratversicherung: Der HÄGER als Lösungskonzept

Wir präsentieren den HÄGER Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit in einem Kurzportait. Widmen uns dann ausführlich den Weiteren Naturgefahren (Elementarschäden) und der aktuellen politischen Diskussion hinsichtlich der

Pflichtversicherung.

Referent: Marcus Dierschke, Vorstand, HÄGER Versicherung

Moderation: Oliver Dahmen, Head of Sales, bbg Betriebsberatungs GmbH

Zielgruppe: Unabhängige Versicherungsmakler

Lernziele: Aufbau und Struktur der Weitere Naturgefahren Versicherung (Elementarschäden) kennenlernen; Auswirkungen des aktuellen politischen Diskurs einbeziehen.

Inhalt: Weitere Naturgefahrenversicherung (Elementarschäden)
Das Leistungsspektrum anhand der Bedingungen und der Stand der aktuellen politischen Diskussion zum Thema
Elementarschadenversicherungspflicht.

Methoden: Webinar mit anschließender Diskussionsrunde.

Dauer: 30 Minuten

08.05.2025 Donnerstag

12:00 - 12:30 Uhr

Plenum

Allianz Lebensversicherungs-AG

Bauen Sie auf Sicherheit! Ratenschutz ohne Wenn und Aber!

Finanzierungsabsicherung vom Biometrie-Spezialisten!

Schützen Sie jede Baufinanzierung ohne Fragen oder Nachbearbeitung! Die Direktusage der DLVAG! Geeignet für jede wohnwirtschaftliche Finanzierung die in den letzten 12 Monaten abgeschlossen wurde. Informieren Sie sich und lassen Sie sich überraschen, auch wenn Sie selbst keine Finanzierungen vermitteln!

Referent: Alfred Henrich, Vertriebsleiter, DLVAG - Allianz Lebensversicherungs AG

Moderation: Oliver Dahmen, Head of Sales, bbg Betriebsberatungs GmbH

Zielgruppe: Für alle Berater/Vermittler, die mit dem Thema "Finanzierung von Immobilien" in Berührung kommen. Auch, wenn sie nicht direkt an der Vermittlung der Finanzierungen beteiligt sind!

Lernziele: Teilnehmende können einschätzen, für welche Finanzierungsarten und Kundengruppen der Baufinanzierungs-Schutzbrief geeignet ist. Sie verstehen die vertraglichen Bedingungen (z. B. Wartezeiten, sofortiger Schutz bei Unfall) und können diese rechtskonform kommunizieren.

Inhalt: Vorstellung des Baufinanzierungs-Schutzbriefs: Leistungen, Einsatzfelder und Besonderheiten wie keine Gesundheitsprüfung, flexible Abschlussmöglichkeit bis 12 Monate nach Vertragsabschluss. Abgrenzung zu klassischen Absicherungsprodukten und Einbettung in eine ganzheitliche Beratung zur Finanzierungssicher

Methoden: Vortrag mit Präsentation

Dauer: 30 Minuten
