



J&R FORTBILDUNG FÜR VERMITTLER

ABLAUFPROGRAMM (Änderungen vorbehalten)

Zeit	Thema
ab 08:30 Uhr	Wir treffen uns in dem Seminarraum zum „get together“
09:00 Uhr	Begrüßung und Vorstellung der Referenten
09:20 Uhr	John & Rehfeldt Versicherungsmakler GmbH/ neue Produkte und Serviceleistungen Referent: Hans John
09:50 Uhr	Die Welt der alternativen Investments, das FRETUS-Konzept Referent: Stefan Lapp, CEO FRETUS AG, FL-Ruggel
10:20 Uhr	DAK-Gesundheit: Konzepte und neue Produkte für Ihre Umsatzsteigerung! Referenten: Ralf Nolte, Leiter Partnervertrieb Nord, Dirk Pfeiffer, Leiter Partnervertrieb Süd
10:50 Uhr	Gold, Silber, Edelmetalle: Die richtige Anlagen-Alternative Referent: Direktor Frank Neumann, AUREUS GOLDDEPOT GmbH
11:20 Uhr	PAUSE Mit der Möglichkeit persönliche Gespräche mit den Referenten zu führen
11:50 Uhr	Rechtssichere Patienten- und Sorgerechtsverfügungen, Vorsorgevollmachten, interessante Akquisitionsansätze und Vertriebsunterstützung Referent: Mathias Kopp, Geschäftsführer kropp.vorsorge.concept GmbH
12:10 Uhr	DHV – Deutscher Handwerksverbund: Eine interessante Kooperationsmöglichkeit Referent: Geschäftsführer Achim Finke
12:40 Uhr	BSH: Steuern, Recht, Wirtschaftsprüfung Neue Gesetzgebung 2017 mit aktuellen Besonderheiten Referent: RA/ Steuerberater Michael Steinrücke, Sozietät Bockholdt/ Steinrücke/ Heldt
13:10 Uhr	Mittagspause
14:00 Uhr	Mal ehrlich! 5 unangenehme Wahrheiten über den Bestandskauf / Bestandskäufer Referent: Harald Kalthoff, Geschäftsführer Lesitas Holding GmbH & Co. KG
14:30 Uhr	Maklerrecht, Regulierung aktuelle Urteile und neues aus Berlin (AfW) Referent: Fachanwalt der Kanzlei Wirth-Rechtsanwälte, Berlin
16:00 Uhr	LETZTE PAUSE Mit der Möglichkeit persönliche Gespräche mit den Referenten zu führen
16:20 Uhr	Neues Rechtsschutzkonzept für Versicherungsmakler von der ARAG/ John & Rehfeldt Referent: Hans John
16:50 Uhr	Schlusswort und Verabschiedung durch Hans John