



Dienstag, 26.05.2026 14:00 – 14:30 Uhr

Nuno Mendes Ferraz & Hakan Gomes Pereira | Adam Riese

Hausrat, die verkauft: Impulse fürs Frühjahrs- und Sommergeschäft

Frühling und Sommer sind mehr als schönes Wetter. Sie bringen Fahrräder vor die Tür, Grills auf den Balkon und Gartenmöbel ins Freie. Und damit kommen Risiken, die viele Kund*innen schlicht nicht auf dem Schirm haben. Diebstahl, Unwetterschäden, Vandalismus: Die warme Jahreszeit ist für Hausratversicherungen Hochsaison. Für Makler*innen ist sie eine echte Vertriebschance.

Aber nutzen Sie diese Chance aktiv? Haben Sie die richtigen Argumente parat, wenn Kund*innen fragen: „Wozu brauche ich eigentlich eine Hausratversicherung?“ Und wissen Sie, welche saisonalen Risiken als Gesprächseinstieg besonders gut funktionieren? In diesem Webinar erhalten Sie genau die Impulse, die Hausrat einfacher, schneller und überzeugender verkaufbar machen.

Erfahren Sie, welche Vorteile eine moderne Hausratversicherung bietet und wie diese im Saisongeschäft gezielt positioniert wird. Sie lernen, welche saisonbedingten Risiken im Frühjahr und Sommer besonders relevant sind und wie Sie diese als natürlichen Beratungsanlass nutzen. Konkrete Verkaufsargumente helfen Ihnen, das Gespräch mit Kund*innen schnell auf den Punkt zu bringen. So verkaufen Sie Hausrat nicht als Pflichtprodukt, sondern als echten Mehrwert.

Nuno Mendes Ferraz, Produktmanager, und Hakan Gomes Pereira, Sales Consultant bei Adam Riese, machen Sie zu gefragten Ansprechpartner*innen für Hausratversicherungen im Saisongeschäft. Sie erweitern Ihr Produktwissen gezielt und erhalten konkrete Vertriebsimpulse für Ihre nächsten Kundengespräche.

[Hier anmelden](#)

Bei diesem Webinar können Sie Bildungszeit sammeln.



Sie erhalten eine **IDD-konforme Teilnahmebestätigung** von profino. Diese wird einige Tage nach dem Webinar in Ihrem profino Nutzerprofil zum Download bereitstehen, sofern Sie in voller Länge an dem Webinar teilgenommen haben.