

# Bildungsprogramm 2020

**Zielgerichtete** Weiterbildungen





Sehr geehrte Damen und Herren,  
liebe Leserinnen und Leser!

Wir freuen uns, Ihnen unser neues Bildungsprogramm für das Jahr 2020 vorstellen zu dürfen. Auch in diesem Jahr gibt es wieder viele interessante Angebote, folgende möchten wir Ihnen ganz besonders ans Herz legen:

**DMA eLearning @kademie.** Live & Interaktiv bestehend aus Online-Seminaren und Lernprogrammen mit insgesamt 300 Online-Lernstunden.

**Maßgefertigte Weiterbildung.** Jede Veranstaltung kann maßgeschneidert angepasst werden – lohnenswert auch für kleine Unternehmen ab 5 Teilnehmern.

**Hochwertige Weiterbildungen und Abschlüsse.** Zahlreiche neue Themen und Abschlüsse zur Vorbereitung auf die anstehenden Herausforderungen, beispielsweise:

- *Unsere Mobilität ist im Wandel, neue Konzepte müssen versichert werden –* wir empfehlen Ihnen den **Experte Mobilität und Kfz (DMA)**.
- *Der Vertrieb findet immer häufiger online, beispielsweise über Social Media statt –* wir empfehlen Ihnen den **Onlinemakler (DMA)**.
- *Die Digitalisierung schafft neue Anforderungen an unsere Arbeitsbereiche – sind Sie fit? –* wir empfehlen Ihnen den **Digitalen Führerschein**.

Das gesamte Angebot steht Ihnen auch online unter [www.deutsche-makler-akademie.de](http://www.deutsche-makler-akademie.de) zur Verfügung. Scheuen Sie nicht den persönlichen Kontakt, wir freuen uns auf Ihre Anrufe oder E-Mails!

Ein besonderer Dank gilt unseren Förderern, die es uns ermöglichen, Ihnen hochwertige und produktneutrale Weiterbildung zu fairen Preisen anzubieten.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei der Gestaltung der anstehenden Aufgaben und würden uns freuen, Sie mit unserem aktuellen Bildungsangebot zu begleiten!

Herzliche Grüße

**Stefan Horenburg**  
Geschäftsführer

**Ronny Schröpfer**  
Geschäftsführer







# Unser Angebot

Ab Seite

<b>1</b>	<b>Vorsorge</b>	<b>20</b>
<b>2</b>	<b>Betriebliche Altersversorgung</b>	<b>46</b>
<b>3</b>	<b>Komposit</b>	<b>56</b>
<b>4</b>	<b>Investment und Immobilien</b>	<b>76</b>
<b>5</b>	<b>Management und Vertrieb</b>	<b>92</b>
<b>6</b>	<b>Sachkundelehrgänge, Aufstiegsfortbildungen, Hochschulweiterbildungen</b>	<b>112</b>
<b>7</b>	<b>DMA eLearning @kademie</b>	<b>122</b>

# Inhaltsverzeichnis

- 3 Vorwort
- 12 Beirat der Deutschen Makler Akademie
- 13 Zeichenerklärung, Impressum
- 14 Besser Inhouse? Maßgefertigte Bildung für Ihr Unternehmen
- 16 Die Bildungsarchitektur der DMA
- 18 IDD.Weiterbildung.Abo – Unser Weiterbildungs-Abo

## 20 Vorsorge

### Generationenberatung

- NEU** 22 Experte Generationenberatung (DMA)
- NEU** 23 Pflege, rechtliche Vorsorge & Steuern in der Generationenberatung – *Modul I*
- NEU** 23 Vermögensübergang im Familienverbund – *Modul II*
- NEU** 23 Die erfolgreiche, praxisnahe Umsetzung der Generationenberatung – *Modul III*
- 24 Generationenberatung bei Unternehmen
- 24 Immobilie in der Generationenberatung
- 24 Einblicke in den Verlauf eines erfolgreichen Beratungsgesprächs
- 25 Generationenberatung – In der Umsetzung liegt der Gewinn!
- 25 Das „Prinzip Generationenberatung“ in der Praxis – Jura Direkt
- 25 Notfall-Manager – Jura Direkt
- 26 Vertrieb und Cross-Selling für Generationenberater – Jura Direkt

### Krankenversicherung

- 28 Experte Krankenversicherung (DMA)
- 29 Gesetzliche Kranken- und Pflegeversicherung – *Modul I*
- 29 Private Krankenversicherung – *Modul II*
- 29 Spezialwissen zur Privaten Krankenversicherung – *Modul III*
- 30 Aktuelles aus der Krankenversicherung
- 30 Das Arbeitsunfähigkeitsrisiko
- 30 Krankenversicherung – GKV-Lücken durch die Zusatz-KV schließen
- 31 Vertriebsansatz für die bKV durch gutes Gesundheitsmanagement
- 31 KV-Zusatz
- 31 Das Tarifwechselrecht in der PKV
- 32 Professionelle Kundenberatung in der PKV
- 32 Die Betriebliche Krankenversicherung

### Pflegeversicherung

- 32 Alter und Pflege im Wandel – Die Pflegestärkungsgesetze (SGB XI)
- 33 Betrieblicher und Privater Pflegenotse – SGB XI
- 33 Pflegestärkungsgesetz II – III
- 33 Das Pflegestärkungsgesetz und seine Auswirkungen in der Beratung
- 34 Das Pflegefallrisiko
- 34 Vereinbarkeit von Familie, Beruf und Pflege
- NEU** 34 Patientenverfügungen und Vorsorgevollmachten im Makleralltag
- NEU** 35 Kundenbindung in der Vorsorge
- NEU** 35 Beratung in der Zielgruppe 60+
- 35 Vertrieb von Investmentfonds in der Versicherungsbranche



**Arbeitskraftabsicherung / Öffentlicher Dienst**

- 36 Berater Arbeitskraftabsicherung (IHK)
- 37 Biometrische Risikoabsicherung mit klassischen Vorsorgeinstrumenten – *Modul I*
- 37 Biometrische Risikoabsicherung mit alternativen Vorsorgeinstrumenten – *Modul II*
- 37 In der Umsetzung liegt der Gewinn – *Modul III*
- 38 Berater Öffentlicher Dienst (DMA)
- 38 Beamtenversorgung – *Modul I*
- 38 Eine spezielle Zielgruppe und ihr Versicherungsbedarf – *Modul II*
- 39 Absicherung der Arbeitskraft
- 39 Fresh-Up Berater Öffentlicher Dienst (DMA)
- 39 Vertiefendes Wissen zur Beamtenversorgung

**Private Vorsorge**

- 40 Experte Zukunftssicherung Private Vorsorge (DMA)
- 41 Gesetzliche Rahmenbedingungen der Privaten Vorsorge – *Modul I*
- 41 Alters-, Hinterbliebenenversorgung und Unfallversicherung – *Modul II*
- 41 Absicherung der Arbeitskraft und Pflegeversicherung – *Modul III*
- 42 Besser beraten mit dem Notfallordner
- 42 Das Alterseinkünftegesetz als Grundlage der professionellen Kundenberatung
- 42 Die neue Klassik und weitere Fondsprodukte
- NEU** 43 Fachmann für fondsgebundene Altersvorsorge (DMA)
- NEU** 43 BU – Vom Antrag bis zum Leistungsfall
- 44 Die Gesetzliche Unfallversicherung
- 44 Fresh-Up Best Ager
- NEU** 44 Zukunftssicherung Private Vorsorge – Fresh-Up 2020
- NEU** 45 Zukunftsmarkt Senioren

## 46 Betriebliche Altersversorgung

- 48 Experte Betriebliche Altersversorgung (DMA)
- 49 Direktversicherung und Pensionskasse im Rahmen der Entgeltumwandlung – *Modul I*
- 49 Arbeitgeberfinanzierte bAV und Besonderheiten der Unterstützungskasse – *Modul II*
- 49 Einführung in die Gesellschafter-Geschäftsführerversorgung – *Modul III*
- 50 Fachmann für Direktversicherung (DMA)
- 50 Absicherung von BU-Risiken in der bAV
- NEU** 50 Das Arbeitgebergespräch in der Praxis
- 51 Betriebliche Altersversorgung in der Praxis I
- 51 Betriebliche Altersversorgung in der Praxis II
- 51 Das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG)
- 52 Arbeitsrecht betriebliche Altersversorgung
- 52 Die GGF-Versorgung im Wandel
- 52 Sichere Prozesse in der bAV
- 53 Spezial-Seminar: bAV aktuell I
- 53 Spezial-Seminar: bAV aktuell II
- 53 Spezial-Seminar: Gestaltungsmöglichkeiten der Versorgungsordnung
- 54 Spezial-Seminar: Rechtlicher Rahmen der GGF-Versorgung
- 55 Sachkundelehrgang Rentenberater



# 3

## 56 Komposit

### Haftpflicht

- 58 Experte Betriebliche Haftpflichtversicherung (DMA)
- 59 Gewerbliche und Industrielle Haftpflichtversicherung – *Modul I*
- 59 Umwelthaftpflichtversicherung und Umweltschadenversicherung – *Modul II*
- 59 D&O- und Vermögensschadenversicherung – *Modul III*
- 60 Produkthaftpflichtversicherung
- 60 Kfz-Flottenversicherung
- 60 Besonderheiten der Berufshaftpflichtversicherung

### Rechtsschutz

- 62 Rechtsschutzversicherung für Selbständige und Freiberufler
- 62 Straf- und Manager-Rechtsschutzversicherung

### Cyber

- 62 Cyber-Versicherung – Einführung
- 63 Cyber-Versicherung – Vertiefung
- 63 Cyber-Deckung und Schnittstellen zu konventionellen Versicherungen
- NEU** 63 Cybercrime

### Sach-Gewerbe

- 64 Experte Gewerbliche & Industrielle Sachversicherung (DMA)
- 65 Verbundene Sach-Gewerbeversicherung – *Modul I*
- 65 Betriebsunterbrechungs- und Mehrkostenversicherung – *Modul II*
- 65 Einführung in die Industrielle Sachversicherung – *Modul III*
- NEU** 66 Experte Mobilität & Kfz (DMA)
- NEU** 67 Grundlagen und zusätzliche Absicherungsmöglichkeiten – *Modul I*
- NEU** 67 Schadenbearbeitung, Exoten und Flottenversicherung – *Modul II*
- NEU** 67 Sonderformen der Gewerbeversicherung – *Modul III*
- NEU** 68 Experte Land- und Forstwirtschaft (DMA)
- NEU** 69 Grundlagen und personelle Risiken – *Modul I*
- NEU** 69 Haftpflicht-, Rechtsschutz- & Gewerbeinhaltsversicherung – *Modul II*
- NEU** 69 Sachversicherungen und deren Besonderheiten – *Modul III*
- 70 Maschinenversicherung
- 70 Servicegespräch der betrieblichen Versicherungen
- 70 Vom Erstgespräch zur Versicherungsanalyse im Firmenkundengeschäft
- 71 Betriebsbesichtigung / Begehung
- 71 Schadenregulierung und -bearbeitung
- 71 Rechtsschutzversicherung
- 72 Private und gewerbliche Kfz-Versicherung

### Sach-Privat

- 74 Experte Private Sachversicherung (DMA)
- 75 Hausrat-, Wohngebäude- und private Spezialversicherungen – *Modul I*
- 75 Private Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherungen – *Modul II*
- 75 Private Kfz- und Unfallversicherung – *Modul III*



## 76 Investment und Immobilien

### Investment

- 78 Experte Investment (DMA)
- 79 Vermögensanlage und Analyseansätze – *Modul I*
- 79 Alternative Investmentformen und Steuern in der Anlageberatung – *Modul II*
- 79 Investmentvermögen unterscheiden und bewerten – *Modul III*
- 80 Kundenberatung und Vertrieb von Finanzdienstleistungen
- 80 Offene Investmentvermögen für Vermögensaufbau
- 80 Geschlossene Investmentvermögen in der Anlageberatung
- 82 Vermögensanlagen im Sinne des § 1 Absatz 2 des VermAnlG
- 82 Neuerungen in der Finanzanlagenvermittlung
- 82 Anlageberatung leicht gemacht – die erfolgreiche Wiederanlage
- 83 Fondsverkauf einfach gemacht
- 83 Prüfungsvorbereitung für Bankauszubildende (Zwischenprüfung)
- 83 Prüfungsvorbereitung für Bankauszubildende (Abschlussprüfung)

### Immobilien

- 84 Experte Immobilienfinanzierung (DMA)
- 85 Immobilienfinanzierung und -bewertung für eigengenutzte Immobilien – *Modul I*
- 85 Immobilienfinanzierung und -bewertung für Kapitalanleger – *Modul II*
- 85 Immobilienfinanzierung und -bewertung für Gewerbetreibende und Freiberufler – *Modul III*
- 86 Aufbau einer erfolgreichen Finanzierungsagentur
- 86 Finanzierungsbausteine richtig gemixt
- 86 Professionelle Immobilienbewertung
- 87 Immobilienbewertung vs. Immobilienbeleihungswert
- NEU** 87 Fresh-Up Immobilienbesteuerung
- 87 Verhandlungsführung für Immobiliendarlehensvermittler
- 88 Immobilienmakler (IHK)
- 89 Basisseminar für Immobilienmakler
- 89 Basisseminar für Hausverwalter
- NEU** 89 Betriebskostenabrechnung für Hausverwalter
- NEU** 90 Mietverwaltung für Hausverwalter
- NEU** 90 Modernisierungsberater (DMA & BVGeM)
- NEU** 90 Versicherungsmanagement in der Immobilienwelt

## 92 Management und Vertrieb

- NEU** 94 Onlinemakler (DMA)
- NEU** 95 Social Media für Makler – *Modul I*
- NEU** 95 Makler-Homepage professionell gestalten und vernetzen – *Modul II*
- NEU** 95 Kundenberatung und -betreuung in der digitalen Welt – *Modul III*
- NEU** 96 Effizienter Vertrieb mit Onlineberatung, WhatsApp und Messenger
- 96 Videoberatung als Teilbereich des digitalen Wandels
- 96 Social Media-Strategie im Versicherungsvertrieb
- NEU** 97 Social Media Marketing für Makler: Facebook – Grundlagen
- NEU** 97 Social Media Marketing für Makler: Facebook – Aufbau
- NEU** 97 Social Media Marketing für Makler: Instagram
- 98 Digitaler Vertrieb für Führungskräfte
- 98 Digitales Maklerbüro
- 98 Change Management: Im digitalen Wandel bestehen
- NEU** 99 Zertifizierter Finanzanalyseexperte nach DIN 77230
- 100 Grundlagen BiPRO für den Versicherungsvertrieb
- NEU** 100 Effizienz durch Struktur im Beratungsprozess
- 100 SalesWerkstatt

4

5

- NEU** 101 Vertriebsassistentz (DMA)
- NEU** 101 Erfolgreiche Kundenansprache im Innendienst
- 102 Erfolgsorientierte Unternehmensführung
- NEU** 102 Volkswirtschaftliche Grundlagen für die Beratung
- 102 Nachfolgeplanung im Maklerbetrieb
- 103 Bestandskäufe oder -verkäufe optimal gestalten
- 103 Datenschutz – Umsetzung im Maklerbetrieb
- 103 AEVO – Vorbereitung auf die Prüfung zur Ausbildereignungsprüfung
- 104 Führungskräftetraining für Nachwuchsführungskräfte
- 104 Führungskräftetraining für Fortgeschrittene
- 104 In Führung gehen – KOMMUNIKATION IST LEBEN!
- 106 Digital Leadership: Was brauche ich für die Karriere der Zukunft?
- NEU** 106 Frauen in Führung
- 106 Persönlichkeitsentwicklung mit dem STRUCTOGRAM®-Trainings-System
- 107 Erfolgreiches Stressmanagement
- 107 Konfliktmanagement durch Kommunikation
- 108 Honorarberater (DMA)
- 109     Rahmenbedingungen und Umstellung des Kerngeschäfts auf Honorar – *Modul I*
- 109     Vertriebliche Umsetzung der Honorarberatung – *Modul II*
- 109 Erfolgreicher Einstieg in die Honorarberatung
- 110 Heilwesenberater (DMA)
- NEU** 111 Spezialisierung als Erfolgskonzept
- 111 Train The Trainer (DMA)

## 112 Sachkundelehrgänge, Aufstiegsfortbildungen, Hochschulweiterbildungen

- 114 Geprüfter Fachmann für Versicherungsvermittlung (IHK)
- 115 Geprüfter Finanzanlagenfachmann (IHK)
- 115 Geprüfter Fachmann für Immobiliendarlehensvermittlung (IHK)
- 116 Fachberater für Finanzdienstleistungen (IHK)
- 116 Fachwirt für Finanzberatung (IHK)
- 117 Betriebswirt bAV (FH)
- 117 Finanzfachwirt (FH)
- 118 Maklerbetreuer (DMA)
- NEU** 119 Geprüfter Wirtschaftsfachwirt (IHK)
- 120 Bachelor of Arts (B.A.) Insurance Management



## 122 DMA eLearning @kademie

### Online-Lehrgänge

- 125 Geprüfter Fachmann für Versicherungsvermittlung IHK – Online-Lehrgang
- 125 Geprüfter Finanzanlagenfachmann IHK – Online-Lehrgang
- 125 Geprüfter Fachmann für Immobiliendarlehensvermittlung IHK – Online-Lehrgang

### Online-Seminare

- 126 Online-Seminare zum Thema Vorsorge
- 130 Online-Seminare zum Thema Betriebliche Altersversorgung
- 132 Online-Seminare zum Thema Komposit
- 136 Online-Seminare zum Thema Investment und Immobilien
- 139 Online-Seminare zum Thema Management und Vertrieb
- NEU** 141 12 Monate Unternehmensentwicklung für Maklerbetriebe

### 142 Selbstlernprogramme / WBTs

- 150 Ihre Ansprechpartner
- 152 Unsere Förderer



# Beirat der Deutschen Makler Akademie

Dietmar Bläsing

**Vorsitzender** – Sprecher der Vorstände, VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G.

---

Ralf Berndt

**Stellvertretender Vorsitzender** – Vorstand, Stuttgarter Lebensversicherung a.G.

---

Prof. Dr. Matthias Beenken

Professor, Fachhochschule Dortmund

---

Lars Drückhammer

Geschäftsführer, blau direkt GmbH & Co. KG

---

Michael Franke

Geschäftsführender Gesellschafter, Franke und Bornberg GmbH

---

Michael H. Heinz

Präsident, Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.

---

Dr. Katharina Höhn

Hauptgeschäftsführerin, Deutsche Versicherungsakademie

---

Dr. Hans-Georg Jenssen

Geschäftsführender Vorstand, Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler e.V.

---

Dieter Knörrer

Geschäftsführender Gesellschafter, bbg Betriebsberatungs GmbH

---

Giovanni Nuvoli

Leiter Vorsorgemanagement, RVM Versicherungsmakler GmbH & Co. KG

---

Dr. Martin Pöll

Vorstand, TELIS FINANZ AG

---

Carlos Reiss

Co-Founder, Hoesch & Partner GmbH Versicherungsmakler

---

Friedel Rohde

Vorstand, Verband der FAIRSICHERUNGsMAKLER e.V.

---

Dr. Angelo O. Rohlfs

Vorstand, VHV Allgemeine Versicherung AG

---

Dr. Thomas Wiesemann

Vorstand, Allianz Lebensversicherung-AG

---

Dr. Reiner Will

Geschäftsführer, ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH

---

# Zeichenerklärung



## Neue Angebote

Neue Angebote erkennen Sie an diesem Symbol.



## Abschluss

Präsenz-Seminare, mit denen Sie Ihre hohe fachliche Expertise mit einem DMA- / IHK- oder Studienabschluss dokumentieren.



## Seminar

Dieses Seminar findet als Präsenzveranstaltung an einem unserer bundesweiten Seminarorte statt.



## Online-Seminar

Hierzu benötigen Sie ein internetfähiges Gerät mit Lautsprecher sowie Mikrofon (optional) bzw. Headset.



## Selbstlernprogramme / WBTs (Web Based Trainings)

Mit unseren WBTs bestimmen Sie Ihre individuellen Themen und Ihr eigenes Lerntempo.

# Impressum

## Deutsche Makler Akademie GmbH

Bindlacher Straße 4  
95448 Bayreuth

Telefon: 0921 75758-600

Fax: 0921 75758-601

info@deutsche-makler-akademie.de

www.deutsche-makler-akademie.de

Sitz der Gesellschaft: Bayreuth

HRB: 6733 - Registergericht Bayreuth

Geschäftsführer: Stefan Horenburg, Ronny Schröpfer

Beiratsvorsitzender: Dietmar Bläsing

Fotos: istockphoto, Adobe Stock

Layout: Jutta Spielmann, spielmandesign.de

Stand: 24.09.2019 / Änderungen vorbehalten

Zur Verbesserung der Lesbarkeit wird auf die zusätzliche Formulierung der weiblichen Form verzichtet. Wir möchten deshalb darauf hinweisen, dass die ausschließliche Verwendung der männlichen Form für Lehrgangs-, Berufs-, Studien- und Prüfungsabschlüsse explizit als geschlechtsunabhängig verstanden werden soll.

Manchmal muss es maßgefertigt sein, wir beraten Sie gerne und erstellen Ihnen ein individuelles Angebot.

# Besser Inhouse?

## Maßgefertigte Bildung für Ihr Unternehmen

Wir finden die passende Lösung für Sie:

- Nahezu alle DMA-Seminare und Lehrgänge gibt es als Inhouse-Variante – auch mit Abschlussprüfung
- Seminarkonzept mit Trainingsunterlagen – auf Wunsch auch mit internen Trainern möglich
- DMA-Zertifizierung für Ihre eigenen Schulungen

### Inhouse-Vorteile



**Speziell auf Ihr Unternehmen abgestimmt**



**Attraktive Konditionen**



**Schnelle Reaktion auf unternehmensinternen Weiterbildungsbedarf**



**Praxisnah und qualitätsgesichert**



**Zugriff auf ein breites Themenspektrum**



# Inhouse TOP 5 Unsere Besten

## IDD Abo der DMA eLearning @kademie

Unser Weiterbildungs-Abo – maßgeschneidert für Sie!

SEITE  
**18**

## Experte betriebliche Altersversorgung (DMA)

Intensives Expertenwissen für unabhängige Vermittler

SEITE  
**48**

## Sachkundelehrgänge für Versicherungs-, Finanzanlagen- und Immobiliardarlehnungsvermittler

AB SEITE  
**114**

## Experte gewerbliche und industrielle Sachversicherungen (DMA)

Ein qualifizierter Einstieg in risikoadäquate Versicherungslösungen

SEITE  
**64**

## Maklerbetreuer (DMA)

Ausrichtung auf den Maklerbetrieb der Zukunft

SEITE  
**118**



Achten Sie auf unseren  
Inhouse-TOP 5 Hinweis

### Ihr Ansprechpartner

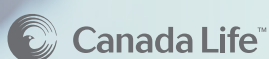


**Ronny Schröpfer**  
**Geschäftsführer**

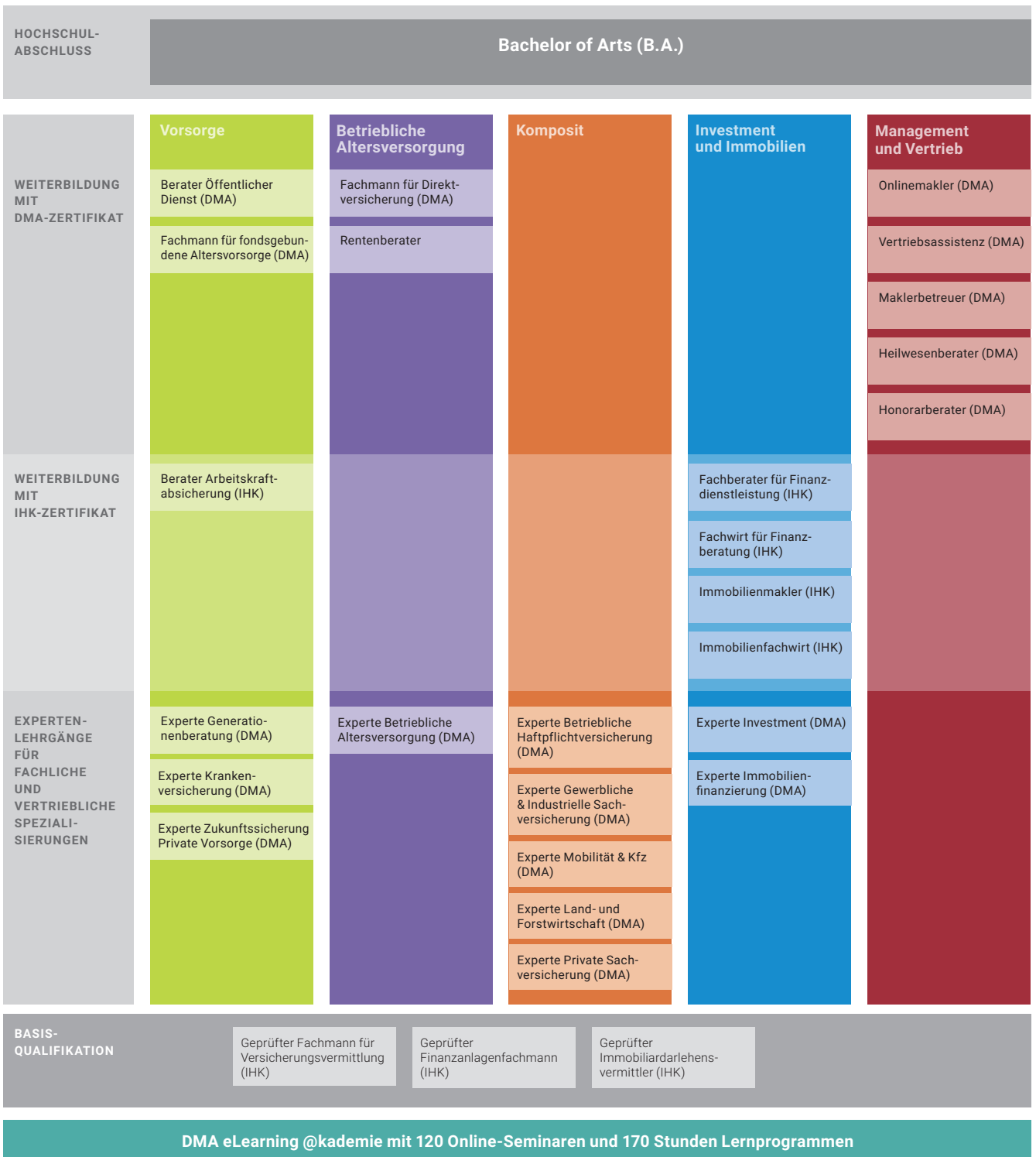
Telefon 0921 75758-611  
schroepfer@deutsche-makler-akademie.de

MEHR UNTER [WWW.DEUTSCHE-MAKLER-AKADEMIE.DE](http://WWW.DEUTSCHE-MAKLER-AKADEMIE.DE) 

Kunden, die diese Inhouse Produkte gebucht haben sind unter anderen:



# Die Bildungsarchitektur der DMA



Der Versicherungsmakler entwickelt sich immer mehr zu einem Experten-Beruf, der auf Augenhöhe mit dem Rechtsanwalt oder dem Steuerberater agiert. Entsprechend hohe Anforderungen werden an die Aus- und Weiterbildung gestellt.

Die Deutsche Makler Akademie bietet mit ihren zahlreichen Weiterbildungsangeboten einen hervorragenden Rahmen, um sich den zukünftigen fachlichen und unternehmerischen Herausforderungen des Finanzdienstleistungsmarktes zu stellen. Alle Lehrgänge & Module sind in unserer Bildungsarchitektur zu einem modularen und durchlässigen Bildungssystem zusammengefasst, welches individuelle Lernwege ermöglicht. Jeder Teilnehmer kann nach einem Seminar oder Abschluss eine nahtlose Anschlussqualifikation erwerben.

### **Hochschulabschluss**

Die Deutsche Makler Akademie bietet in Kooperationen mit der DVA (Deutsche Versicherungsakademie) auch einen Studienabschluss an. Ausführliche Informationen zum Hochschulabschluss finden Sie in diesem Bildungsprogramm auf Seite 120 und auf unserer Website.

### **Weiterbildung mit Zertifikat (IHK) / Weiterbildung mit Zertifikat (DMA)**

Wer sich erfolgreich auf attraktive Zielgruppen oder Themen spezialisieren möchte, benötigt sparten- und produktübergreifendes Wissen. Unsere Weiterbildungen mit Zertifikat liefern Wissen, Praxisnähe und vertriebliche Handlungskompetenz. Diese Weiterbildungen schließen mit einer Prüfung vor einer regionalen IHK oder der Deutschen Makler Akademie ab.

### **Expertenlehrgänge für fachliche und vertriebliche Spezialisierungen**

Dokumentieren Sie Ihre hohe fachliche Expertise mit einem Abschluss als **„Experte (DMA)“**. Mittlerweile stehen elf verschiedene Themengebiete zur Auswahl. Die Experten-Ausbildung besteht aus drei Fachmodulen. Mit den Seminaren aus dem entsprechenden Themenbereich kann dieses Wissen immer ausgebaut werden.

### **Basisqualifikation**

Wir bereiten Sie, sowohl in Präsenz- als auch in Online-Seminaren, auf die Sachkundeprüfung **„Geprüfter Fachmann für Versicherungsvermittlung (IHK)“**, **„Geprüfter Finanzanlagenfachmann (IHK)“** und **„Geprüfter Immobiliendarlehensvermittler (IHK)“** kompakt vor. Mit unseren Ausbildungsbausteinen legen Sie die fachliche Grundlage für eine erfolgreiche Tätigkeit in der Finanzdienstleistung.

# IDD.Weiterbildung.Abo

Unser Weiterbildungs-Abo – maßgeschneidert für Sie!



Die DMA unterstützt Sie bei der Erfüllung der gesetzlichen Weiterbildungsverpflichtung. Dafür haben wir ein System entwickelt in dem Online-Seminare und Lernprogramme flexibel und ortsunabhängig genutzt werden können.



## Entdecken Sie Ihre Vorteile



### RENTABEL

Ersparnis von bis zu 50 %



### BEQUEM

Verwaltung der Lernzeit wird übernommen



### FLEXIBEL

Freie Zeiteinteilung



### VIELFÄLTIG

Aktuelles und breites Themenspektrum

### Auszug aus den Inhalten

- Versicherungsfachliche Themen
  - Privatkundengeschäft
  - Gewerbekundengeschäft
- Recht und Steuern
- Wirtschafts- und Rechtsthemen
- Betriebswirtschaftslehre
- Volkswirtschaftslehre
- Immobilien und Investment
- Soft Skills und Kommunikationsthemen
- Führung und Kommunikation
- Konfliktkompetenz
- Präsentieren und Verhandeln
- Zeitmanagement

Weitere Details zu den enthaltenen Inhalten finden Sie auf unserer Homepage: [www.deutsche-makler-akademie.de](http://www.deutsche-makler-akademie.de)



über  
**300**  
Online-Lernstunden

über  
**120**  
Online-Seminare

ca.  
**170**  
Stunden Lernprogramme

## WÄHLEN SIE AUS:

**15h**  
Abo  
**349,- €**  
415,31 € (inkl. MwSt.)

**10h**  
Abo  
**249,- €**  
296,31 € (inkl. MwSt.)

**5h**  
Abo  
**199,- €**  
236,81 € (inkl. MwSt.)

**IDD. eLearning. Abo.** *So einfach funktioniert es:*



### AUSWÄHLEN

Sie wählen die gewünschten Inhalte aus



### ÜBERBLICK

Jederzeit Zugriff auf Ihre erreichte Bildungszeit



### DOKUMENTATION

Nach Beendigung erhalten Sie ein IDD-konformes Zertifikat

Sie bevorzugen eine Kombination aus Online- und Präsenz-Seminar oder nur Präsenz-Seminar? Kontaktieren Sie uns direkt für weitere Informationen. Wir erstellen Ihnen ein individuelles Angebot.



Ihr Ansprechpartner

**ALEXANDER HEIMRATH**

Telefon 0921 75758-661

heimrath@deutsche-makler-akademie.de

MEHR UNTER [WWW.DEUTSCHE-MAKLER-AKADEMIE.DE](http://WWW.DEUTSCHE-MAKLER-AKADEMIE.DE)





# Vorsorge

Der neue Fachbereich Vorsorge setzt sich aus den Seminaren der bisher individuell aufgeführten Bereiche „Private Vorsorge“, „Krankenversicherung“ und „Generationenberatung“ zusammen. Das umfangreiche Seminarangebot richtet sich an Makler und Mehrfachagenten, die sich in speziellen Einzelseminaren zielgerichtet und punktuell weiterbilden möchten. Andererseits besteht die Möglichkeit, auch einen Zertifikatslehrgang zu absolvieren, der für die individuelle Außendarstellung genutzt werden kann.

AUSFÜHRLICHE INFORMATIONEN, TERMINE UND BUCHUNG UNTER  
[WWW.DEUTSCHE-MAKLER-AKADEMIE.DE](http://WWW.DEUTSCHE-MAKLER-AKADEMIE.DE) 

# Experte Generationenberatung (DMA)

## Souveräne Beratung im Familienverbund

NEU



Generationenberatung wird meist als Synonym für „rechtliche Vorsorge“ verstanden. Sie umfasst alle Lebensphasen, Rollen und Anlässe in einem Familienverbund. Gesundheit, Familie oder Beruf? Lernen Sie diese Bereiche in einen Zusammenhang zu bringen.

### Nutzen

Die Teilnehmer

- erhalten Wissen, um die Probleme eines Pflegefalls im Familienverbund allumfassend zu lösen,
- lernen, den gesamten Familienverbund in die Vermögens- und Vorsorgeplanung einzubeziehen,
- entwickeln ihren konkreten individuellen Weg in der Generationenberatung.

### Auszug aus den Inhalten

- Modul I: Pflege, rechtliche Vorsorge & Steuern in der Generationenberatung
- Modul II: Vermögensübergang im Familienverbund
- Modul III: Die erfolgreiche, praxisnahe Umsetzung der Generationenberatung

Der Lehrgang besteht aus 3 Modulen.

Details dazu finden Sie auf der Folgeseite.

LEHRGANG	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>3 Module á 2 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>39 h</b>
TERMINE	
<b>11.05. – 23.07.2020</b>	München
<b>10.06. – 19.08.2020</b>	Frankfurt
<b>01.10. – 09.12.2020</b>	Hamburg
PREIS	
<b>1.595,- €</b>	





## Pflege, rechtliche Vorsorge & Steuern in der Generationenberatung

### Generationenberatung – Modul I

Das Seminar zeigt in anschaulicher Weise, welche Probleme ein Pflegefall aufwirft und welche Lösungsmöglichkeiten der Markt bereitstellt. Themen wie Vollmachten, Betreuungs- & Patientenverfügungen oder die Bewertung von Vermögen werden besprochen.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen Themen wie Erben & Schenken in der Beratung anzuwenden,
- erhalten ein umfassendes Wissen zum Thema Pflegevorsorge und können die Probleme eines Pflegefalls im Familienverbund umfassend lösen,
- können Auskünfte zu Vollmachten & Verfügungen geben, ohne in die Gefahr einer Rechtsberatung zu gelangen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Pflegevorsorge – Zahlen, Daten und Fakten, Angehörigen-Haftung
- Rechtliche Vorsorge – Betreuung, Vollmachten/Verfügungen
- Bestattung – Grundlagen und Lösungen
- Erben und Schenken – Steuern, Bewertung, Gestaltung zu Lebzeiten
- Privat-/Betriebsvermögen – Abgrenzung und Besonderheiten

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 2 Tage	BILDUNGSZEIT 13 h
TERMINE	
11.05. – 12.05.2020	München
10.06. – 11.06.2020	Frankfurt
01.10. – 02.10.2020	Hamburg
PREIS 590,- €	

NEU

## Vermögensübergang im Familienverbund

### Generationenberatung – Modul II

Sie lernen Themen wie das Notfallmanagement, gesetzliches Erbrecht & finanzielle Risiken, selbst wenn ein Testament/Erbsvertrag vorhanden ist, aber auch die Stammbaumanalyse als Instrument, um finanzielle Lücken im Erbfall aufzuzeigen, kennen.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen, den gesamten Familienverbund in die Vermögens- und Vorsorgeplanung einzubeziehen
- lernen wichtige Regelungshinweise für Krankheit, Pflege oder Tod kennen
- erfahren, wie sie die Stammbaumanalyse in der Praxis nutzen

#### Auszug aus den Inhalten

- Tool – Stammbaumanalyse
- Beratungsziel – Liquiditätsanalyse
- Versicherungslösungen – Rollen und Bezugsrechte
- Unternehmensnachfolge – Pauschaler Einblick
- Praxisarbeit – Fall-Szenarien im Familienverbund
- Generationenberatung – ganzheitlicher Ansatz

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 2 Tage	BILDUNGSZEIT 13 h
TERMINE	
17.06. – 18.06.2020	München
29.06. – 30.06.2020	Frankfurt
04.11. – 05.11.2020	Hamburg
PREIS 590,- €	

NEU

## Die erfolgreiche, praxisnahe Umsetzung der Generationenberatung

### Generationenberatung – Modul III

Aufbauend auf den Inhalten der Module I & II entwickeln Sie ihr Geschäftsmodell in der Generationenberatung. Finden Sie Ihre Zielgruppen und Ihre Experten- & Multiplikatoren-Konzepte sowie Ihre Gesprächsanlässe für Ihre Bestands- & Neukunden.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen aus den Inhalten, ihren individuellen Weg in der Generationenberatung zu entwickeln,
- lernen die Themen der Generationenberatung in konkrete Handlungsempfehlungen umzuwandeln und alleine bzw. mit ihrem Expertenkreis bei ihren Kunden umzusetzen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Weiterentwicklung Ihres (regionalen) Geschäftsmodells
- Tools und Beratungsprozess
- Zielgruppen der Generationenberatung finden, beraten und binden
- (Regional) wirksame PR- und Marketing-Konzepte kostenoptimiert einsetzen
- Neueinrichtung und -ausrichtung von Makler-Unternehmensbereichen

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 2 Tage	BILDUNGSZEIT 13 h
TERMINE	
22.07. – 23.07.2020	München
18.08. – 19.08.2020	Frankfurt
08.12. – 09.12.2020	Hamburg
PREIS 590,- €	

NEU

## Generationenberatung bei Unternehmen

### Aufbautag zum Generationenberater

Unterschiedliche Gesellschaftsformen und die erbrechtlichen Folgen stehen im Fokus dieses Seminars, das den Teilnehmern die Bewertung unterschiedlicher Vermögenswerte vermittelt und auf finanzielle Risiken für Unternehmen und Gesellschafter eingeht.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen, gewerblichen Kunden Risikokernfelder aufzuzeigen und explizit auf Netzwerkpartner oder standesrechtliche Berater hinzuweisen,
- erhalten die Grundlagen der Unternehmensbewertung analog der gesetzlichen BewG und deren Alternativen mit Verweis auf Standesrecht.

#### Auszug aus den Inhalten

- Erkennen und Aufzeigen von unterschiedlichen Vermögenswerten
- Gesellschaftsrecht vs. Erbrecht
- Notwendigkeit von Gesellschaftsverträgen und deren Inhalte
- Unternehmensbewertung analog gesetzlichem BewG und deren Alternativen
- Auszüge von gesellschaftsrechtlichen Regelungen als „Must have“

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE <b>30.03.2020</b> Hannover <b>24.08.2020</b> München	
PREIS <b>295,- €</b>	

## Immobilie in der Generationenberatung

### Einsatzmöglichkeiten der Immobilie in der Generationenberatung

Das Seminar vermittelt Generationenberatern, die ihre Kunden gezielt bei Fragen zur eigenen Immobilie beraten wollen, einen ganzheitlichen Beratungsansatz, der die Immobilie in die Generationenberatung einbezieht.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen einen Beratungsansatz zur Übertragung und Verrentung sowie zum Einsatz von Kapitalanlageimmobilien kennen,
- erfahren, wie sie immobilien-spezifische Themen gezielt ansprechen, um in einem attraktiven Kundensegment eine höhere Cross-Selling-Quote zu erreichen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Rechtliche Besonderheiten bei der Übertragung der Immobilie
- Immobilienverrentung durch Fremdkapital
- Immobilienverrentung durch Verkauf
- Wohn- und Nießbrauchrechte
- Vergleich der unterschiedlichen Verrentungsarten
- Kapitalanlageimmobilien

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>2 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>13 h</b>
TERMINE <b>05.05. – 06.05.2020</b> Hamburg <b>09.09. – 10.09.2020</b> München	
PREIS <b>590,- €</b>	

## Einblicke in den Verlauf eines erfolgreichen Beratungsgesprächs

### Das Beratungsgespräch in der GB von A bis Z mit Checklisten, Hilfestellungen & Tipps

Das Seminar richtet sich an zertifizierte Generationenberater und vermittelt den Teilnehmern, wie sie das während der Weiterbildung erworbene Wissen erfolgreich in der Praxis einsetzen.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- strukturieren ihr vorhandenes Wissen in einen optimalen und hochprofessionellen Beratungsleitfaden für die Generationenberatung von Privatpersonen und Unternehmern,
- erhalten umfassendes Fachwissen, um ihren Kunden maßgeschneiderte Lösungen und ganzheitliche Konzepte bieten zu können.

#### Auszug aus den Inhalten

- Ansprache/ Vorgehensweise Patientenverfügung und Generalvollmacht
- Erarbeiten eines Stammbaums im Rahmen eines Kundengesprächs
- Vermögensanalyse und deren Auswertung
- Berücksichtigen von generationenübergreifenden Familienangehörigen zur Absicherung und Vermögenssicherung

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>2 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>13 h</b>
TERMINE <b>23.03. – 24.03.2020</b> Berlin <b>22.06. – 23.06.2020</b> Stuttgart	
PREIS <b>590,- €</b>	

## Generationenberatung – In der Umsetzung liegt der Gewinn!

### Refresh im Brennpunkt Ihrer Finanzdienstleistungsfokussierung

Das Seminar ist als Aufbau-Seminar für bereits in der Basis qualifizierte Generationenberater konzipiert. Treffen Sie auf Anwender. Stärken Sie mit bewährten Werkzeugen den Erfolg für Ihre Kunden und damit Ihren betriebswirtschaftlichen Erfolg.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- stärken die Routine in ihrer Generationenberater-Praxis,
- erfahren die kreative Anwendung von Genogrammen (Stammbäume) in direkter Verknüpfung zu ihrem Finanzdienstleistungsfokus: Generationenverbindende Ansprache zu vielen Biometrie- / Komposit- / bAV- / PKV-Themen im Familienverbund ihres Kunden.

#### Auszug aus den Inhalten

- Definitions- und Dienstleistungsupdate zur Generationenberatung
- Klarheit in Szenarien eines Familienverbunds – das Genogramm
- Kreativ-Anwendung der Genogramm-Analyse – horizontal / vertikal
- Fokussierte Finanzdienstleistungsthemen bzw. -schwerpunkte
- Werkzeuge – analog / digital
- Ansprachekonzepte – regional / überregional

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE <b>28.04.2020</b> <b>15.09.2020</b>	
München Berlin	
PREIS <b>295,- €</b>	

## Das „Prinzip Generationenberatung“ in der Praxis – Jura Direkt

### Konzeptberater als Lotse für familiäre Vorsorge – so kommen Sie in den Familienverbund

Das „Prinzip Generationenberatung“ fokussiert sich auf die Bewertung und Optimierung von Vorsorgestrategien für den Familienverbund. Das Seminar vermittelt den Teilnehmern, wie sie das Prinzip praktisch umsetzen und so neue Kunden gewinnen.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erfahren, wie die Gesamt-Absicherung nach individuellen Anforderungen des Kunden gelingen kann,
- lernen, wichtige Punkte zu klären,
- erzielen dadurch eine höhere Vertragsdichte, gewinnen mehr Kunden ohne Akquise und reduzieren ihre Kosten pro gewonnenen Neukunden.

#### Auszug aus den Inhalten

Das macht der Konzeptberater anders:

- Aufklären zu Auswirkungen fehlender Vollmachten und Verfügungen
- Berücksichtigen von rechtlicher und finanzieller Vorsorge bzgl. familiärer Abhängigkeiten
- Prüfen der Bezugsberechtigungen mit Blick auf steuerliche Auswirkungen im Vorsorge- oder Todesfall

SEMINAR	
–	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE nach Absprache	
PREIS auf Anfrage	

## Notfall-Manager – Jura Direkt

### mit TÜV Rheinland geprüfter Qualifikation

Die TÜV-zertifizierte Qualifizierung zum Notfall-Manager vermittelt den Teilnehmern alle notwendigen Kompetenzen, um ihren Kunden ein ganzheitliches Aufklärungs- und Beratungskonzept bieten zu können und sich wirkungsvoll vom Wettbewerb abzuheben.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen, wie sie sich vom Wettbewerb abheben, indem sie ihren Kunden ein optimales Aufklärungs- und Beratungskonzept und besonderen Service rund um die finanzielle und rechtliche Vorsorge sowie ein passendes Notfall-Management bieten,
- können Multiplikatoren wie Steuerberater oder Firmen für Kooperationen gewinnen und zur zusätzlichen Kundengewinnung nutzen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Modul 1 – 2 Tage:  
Notfall-Management Basics
- Modul 2 – 2 Tage:  
Notfall-Management – Dialog & Workshop
- Modul 3 – 2 Tage:  
Positionierung & Marketing

SEMINAR	
–	INHOUSE ✓
DAUER <b>6 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>39 h</b>
TERMINE nach Absprache	
PREIS <b>2.490,- €</b> Teilnehmer (USt.-frei) <b>1.992,- €</b> für Kooperationspartner JURA DIREKT (USt.-frei) Inklusive Verpflegung TÜV-Prüfungsgebühr <b>250,- €</b> (zzgl. MwSt.)	

## Vertrieb und Cross-Selling für Generationenberater – Jura Direkt

### Erfolgsstrategien für mehr Empfehlungen und Umsatz in Ihrem Kerngeschäft

Mehr Umsatz durch mehr Empfehlungen: Darum geht es in diesem Seminar, das den Teilnehmern zeigt, wie sie das „Prinzip Generationenberatung“ für ihre Geschäftsentwicklung nutzen und sich als kompetenter Ansprechpartner unentbehrlich machen.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen, wie sie durch mehr Umsatz über rechtliche Vorsorge und Cross-Selling strategisch sichere und planbare Erfolge erzielen,
- erfahren, wie sie den gesamten Familienverbund (ver)sichern, indem sie ein Absicherungskonzept, rechtlich und finanziell, für die gesamte Familie aufzeigen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Wie Sie Kunden einfach und wirkungsvoll ansprechen
- Wie Sie Empfehlungen erhalten
- Wie Sie die Verbindung zu verwandten Themen herstellen: Erben, Sterben, Nachfolge, Unternehmervollmacht
- Wie Sie die Verbindung von der rechtlichen zur finanziellen Vorsorge herstellen: Pflege, Biometrie, Vermögensaufbau, ganzheitliche Beratung

SEMINAR	
–	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE nach Absprache	
PREIS <b>380,- €</b>	





# Experte Krankenversicherung (DMA)

## Praxisnahes Krankenversicherungswissen



Für den erfolgreichen Verkauf einer Privaten Krankenversicherung ist eine hohe Qualität der Beratung und Produktauswahl unverzichtbar. Der Lehrgang vermittelt den Teilnehmern die wichtigsten Grundlagen und geht dabei besonders auf die Bereiche Mitgliedschaft, Beitrag, Leistung sowie das Kassenwahl- und -wechselrecht ein.

### Nutzen

Die Teilnehmer

- verschaffen sich entscheidende Wettbewerbsvorteile durch fundiertes breitgefächertes Wissen, z.B. zum Unterschied zwischen GKV/PKV oder zur Analyse einer PKV,
- lernen, wie sie die attraktive Zielgruppe der Beamten kompetent beraten und welches Spezialwissen im Bereich des Beihilferechts notwendig ist,
- erfahren, wann eine Pflegebedürftigkeit vorliegt und wie sich die verschiedenen Pflegegrade voneinander unterscheiden.

### Auszug aus den Inhalten

- Modul I: Gesetzliche Kranken- und Pflegeversicherung
- Modul II: Private Krankenversicherung
- Modul III: Spezialwissen zur Privaten Krankenversicherung

Der Lehrgang besteht aus 3 Modulen.

Details dazu finden Sie auf der Folgeseite.

LEHRGANG	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 3 Module á 2 Tage	BILDUNGSZEIT 39 h
TERMINE	
13.05. – 16.07.2020	Stuttgart
26.08. – 11.11.2020	Berlin
PREIS	
1.595,- €	



## Gesetzliche Kranken- und Pflegeversicherung

### Krankenversicherung – Modul I

Das Seminar bringt seinen Teilnehmern die Grundlagen der Gesetzlichen Krankenversicherung näher und geht dabei vor allem auf die Bereiche Mitgliedschaft, Beitrag und Leistung sowie auf Mutterschutz, Elternzeit und die Soziale Pflegeversicherung ein.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- befassen sich mit den Bereichen Mitgliedschaft, Beitrag, Leistung, mit dem Kassenwahl- und -wechselrecht sowie mit Mutterschutz und Elternzeit,
- lernen, verschiedene Pflegegrade voneinander zu unterscheiden,
- können das erworbene Wissen für gezielte Cross-Selling-Ansätze einsetzen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Die Gesetzliche Krankenversicherung
- Die soziale Pflegeversicherung
- Mutterschutz und Elternzeit

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>2 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>13 h</b>
TERMINE	
<b>13.05. – 14.05.2020</b>	Stuttgart
<b>26.08. – 27.08.2020</b>	Berlin
PREIS <b>590,- €</b>	

## Private Krankenversicherung

### Krankenversicherung – Modul II

Die private Krankenversicherung bietet Maklern vielfältige Chancen. Das Seminar informiert über Basis- und Standardtarife sowie die verschiedenen Leistungsumfänge und geht auf die Besonderheiten bei Tarifwechseln oder Wechseln zwischen GKV und PKV ein.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- stärken ihre Fach- und Vertriebskompetenz im Bereich der Privaten Krankenversicherung,
- erwerben umfassende Kenntnisse zur Kalkulation und zu den Besonderheiten beim Wechsel zwischen GKV und PKV sowie innerhalb der PKV.

#### Auszug aus den Inhalten

- Die Private Krankenversicherung
- Markt und Chancen
- Die kundengerechte Beratung
- Vertragliche Besonderheiten

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>2 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>13 h</b>
TERMINE	
<b>17.06. – 18.06.2020</b>	Stuttgart
<b>07.10. – 08.10.2020</b>	Berlin
PREIS <b>590,- €</b>	

## Spezialwissen zur Privaten Krankenversicherung

### Krankenversicherung – Modul III

Die kompetente Beratung der attraktiven Zielgruppe der Beamten ist nur einer der Themenschwerpunkte dieses Seminars, welches auch auf die Krankenversicherung von Deutschen im Ausland oder Ausländern in Deutschland sowie auf viele weitere Themen eingeht.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erhalten Spezialwissen im Bereich des Beihilferechts, um die Zielgruppe der Beamten umfassend beraten zu können,
- befassen sich mit der Betrieblichen Krankenversicherung, dem Tarifwechselrecht und der Auslandskrankenversicherung,
- besprechen die Vertriebschancen im Bereich der Pflegeversicherung.

#### Auszug aus den Inhalten

- Beamte und Beihilfe
- Pflege- und Pflegezusatzversicherung
- Krankenversicherung von Deutschen im Ausland
- Krankenversicherung von Ausländern in Deutschland
- Einführung in die Betriebliche Krankenversicherung
- Beratungs- und Betreuungspflichten des Versicherungsmaklers

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>2 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>13 h</b>
TERMINE	
<b>15.07. – 16.07.2020</b>	Stuttgart
<b>10.11. – 11.11.2020</b>	Berlin
PREIS <b>590,- €</b>	



## Aktuelles aus der Krankenversicherung

### Workshop zu aktuellen Themen der gesetzlichen und privaten Kranken- und Pflegeversicherung

Rund um die sich jährlich ändernden Sozialversicherungswerte und die zahlreichen zu beachtenden Besonderheiten liefert der Workshop Einblicke in die Trends der gesetzlichen Kranken- & Pflegeversicherung sowie der privaten Voll- und Zusatzversicherungen.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erhalten neben einem Wissens-Update tiefe Einblicke in aktuelle Trends und Änderungen der gesetzlichen Kranken- & sozialen Pflegeversicherung sowie der privaten Voll- und Zusatzversicherungen,
- erlangen umfassendes Wissen, welches sie in Kundenterminen erfolgreich anwenden können.

#### Auszug aus den Inhalten

- Aktuelle Sozialversicherungswerte und die sich daraus ergebenden Maßnahmen
- Maklerhaftung und Maklerpflichten im Bereich Kranken- und Pflegeversicherung
- Hinweise und Tipps zur Dokumentation des Verkaufsgesprächs
- Überblick zu den Tarifwechselrechten
- Alternative Tarife in der substitutiven Krankenversicherung

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE <b>17.03.2020</b> <b>14.07.2020</b>	
Köln Berlin	
PREIS <b>295,- €</b>	

## Das Arbeitsunfähigkeitsrisiko

### Umfassendes Basiswissen

Rund um die Thematik der Arbeitsunfähigkeit vermittelt das Seminar den Teilnehmern das notwendige GKV-, sozialrechtliche und PKV-Basiswissen. Anhand zahlreicher Fallbeispiele zeigt es Lösungen für die Absicherung von Arbeitsunfähigkeitsrisiken auf.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen, wie sie ihre Kunden zum Arbeitsunfähigkeitsrisiko beraten, ohne in Erklärungsnot zu kommen,
- vergleichen die Bedingungen zahlreicher Praxisbeispiele und erarbeiten passende Lösungen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Sozialrechtliche Grundlagen der Krankengeldversicherung
- Der Begriff der Arbeitsunfähigkeit im Sozial- und Versicherungsrecht
- Vergleich von GKV und PKV: Versicherungsleistung und -dauer
- PKV: Obliegenheitspflichten des Versicherungsnehmers
- PKV: Schnittstelle Arbeitsunfähigkeit zu Berufsunfähigkeit

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE <b>30.03.2020</b> <b>20.10.2020</b>	
Nürnberg Stuttgart	
PREIS <b>295,- €</b>	

## Krankenversicherung – GKV-Lücken durch die Zusatz-KV schließen

### Grundlagenseminar

Die Strukturen und Lücken der gesetzlichen Krankenversicherung: Darum geht es in diesem Seminar, das seinen Teilnehmern die Optionen zur bedarfsgerechten Lückenschließung durch KV-Zusatzprodukten näherbringt und praktische Vertriebsansätze liefert.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erlangen tiefes Wissen über die GKV und KV-Zusatzprodukte,
- tauchen in die Möglichkeiten und Vorgehensweisen der Leistungserstattung für ambulante, stationäre und zahnärztliche Leistungen ein,
- lernen, ihre Kunden bei unterschiedlichen Bedürfnissen mit passenden Argumenten kompetent zu beraten.

#### Auszug aus den Inhalten

- Gesetzliche Krankenversicherung (Grundlagen, Versicherungsformen, Gesundheitsfonds, Leistungen & Leistungseinschränkungen)
- Private Zusatz-KV (Altersrückstellungen, Gesundheitsfragen, ambulante-, stationäre- und Zahn-Tarife & Krankentagegeld)

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE <b>05.08.2020</b> <b>08.12.2020</b>	
Stuttgart Hannover	
PREIS <b>295,- €</b>	

## Vertriebsansatz für die bKV durch gutes Gesundheitsmanagement

### Möglichkeiten des Gesundheitsmanagements

Das Seminar legt seinen Schwerpunkt auf GKV-Versicherte in Unternehmen und konzentriert sich auf die Erarbeitung eines umfassenden Versicherungsschutzes durch die Kombination des Gesundheitsmanagements und der Zusatz-KV mit einer bKV.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen, ihren Unternehmern den Mehrwert der bKV für Arbeitgeber und Arbeitnehmer näherzubringen,
- erfahren, wie sich die bKV auf die Mitarbeitermotivation und -bindung auswirkt,
- können die neu erlernten Vertriebsansätze direkt im Anschluss in der Praxis einsetzen.

#### Auszug aus den Inhalten

- GKV Grundlagen
- bKV Grundlagen
- Möglichkeiten der bKV
- Mehrwerte durch eine bKV für Arbeitgeber und Arbeitnehmer
- Vertriebsansätze

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 1 Tag	BILDUNGSZEIT 6,5 h
TERMINE 02.04.2020 22.09.2020	
Hamburg Nürnberg	
PREIS 295,- €	

## KV-Zusatz

### Die Ergänzung der GKV als bedarfsgerechter Vertriebsansatz

Die Thematik der GKV-Versicherten und der zielgerichtete Einsatz einer Zusatz-KV stehen im Fokus dieses Workshops, der den Teilnehmern tiefes Fachwissen vermittelt und damit die Basis für eine optimale Kundenberatung bietet.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- befassen sich eingehend mit allen Aspekten der Zusatz-KV für GKV-Versicherte,
- lernen, durch eine bedarfsgerechte Kombination der GKV und der Zusatz-KV einen umfassenden Versicherungsschutz für ihre Kunden zu erarbeiten,
- erweitern ihr Wissens- und Ideenportfolio rund um den Einsatz der Zusatz-KV.

#### Auszug aus den Inhalten

- Die GKV und ihre Leistungen
- Zusatzprodukte der KV (ambulante und stationäre Tarife; Krankentagegeld, Verdienstaufschlag, Zahn, Kurtagegeld, Zusatzversicherung für Kinder, uvm.)

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 1 Tag	BILDUNGSZEIT 6,5 h
TERMINE 24.03.2020 19.11.2020	
Stuttgart Hamburg	
PREIS 295,- €	

## Das Tarifwechselrecht in der PKV

### Umfassendes Basiswissen

Im Jahr 2018 wurden beim Tarifwechselrecht neue Spielregeln für die Versicherer eingeführt, die in den „Leitlinien zum Tarifwechsel“ umgesetzt sind. Der Workshop führt die Teilnehmer eingehend in die Thematik ein und erläutert alternative Vergütungsmodelle.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erwerben umfassende Kompetenzen, um ihre Kunden professionell zum Tarifwechselrecht zu beraten und den Prozess aktiv zu begleiten,
- lernen praxisnah, wie sie bestehende Kundenbeziehungen weiter ausbauen und erfolgreich neue Kundenbeziehungen knüpfen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Der „neue“ KV-Markt und die Mitspieler
- Rechtliche Rahmenbedingungen zum Tarifwechsel
- Erkennen und Minimieren von Haftungsrisiken
- Gestaltungsmöglichkeiten der Vergütung für die Dienstleistung „Tarifwechselberatung“
- Gestaltungsmöglichkeiten durch § 204 VVG – keine Einbahnstraße

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 1 Tag	BILDUNGSZEIT 6,5 h
TERMINE 29.04.2020 15.10.2020	
Stuttgart Leipzig	
PREIS 295,- €	

## Professionelle Kundenberatung in der PKV

### Vertiefendes Fachwissen

Die kompetente Kundenberatung in der KV setzt fundiertes Wissen in der GKV & PKV voraus. Das Seminar behandelt Themen wie Familienversicherungen, Bedarfsermittlungen oder Gesundheitsfragen und geht auch auf die Beratungspflichten der Teilnehmer ein.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- vertiefen ihr Fachwissen im Bereich der GKV und PKV,
- besprechen sowohl Basisthemen als auch spezielle Gesundheitsfragen in der PKV, einen möglicher Tarif- oder Versichererwechsel oder Beratungspflichten,
- erlangen Sicherheit für ihre Beratungen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Systemunterschiede GKV zu PKV
- Versicherung von Familien in der GKV und PKV
- Unterschiedliche Beratungsansätze beim Kunden
- Umfassende Bedarfsermittlung und Lückenberechnung
- Gesundheitsfragen in der PKV

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE <b>07.05.2020</b> <b>10.12.2020</b>	
München Hannover	
PREIS <b>295,- €</b>	

## Die Betriebliche Krankenversicherung

### Umfassendes Basiswissen

Welche rechtlichen Rahmenbedingungen gibt es für Unternehmen, wenn es um die Betriebliche Krankenversicherung geht, und was versteht man unter betrieblicher Gesundheitsförderung? Der Workshop liefert den Teilnehmern umfassendes Wissen rund um die bKV.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erfahren, was die Betriebliche Krankenversicherung besonders im KMU Bereich zu einem attraktiven Instrument der Mitarbeiterbindung macht,
- lernen wichtige arbeitsrechtliche Regelungen kennen und erhalten wertvolle Hinweise für die Umsetzung in der Praxis.

#### Auszug aus den Inhalten

- Rechtliche Rahmenbedingungen für Unternehmen
- Geeignete Maßnahmen der betrieblichen Gesundheitsförderung
- Betriebliche Gesundheitsförderung im Zusammenspiel mit der Betrieblichen Krankenversicherung
- Wichtige steuerliche und sozialversicherungsrechtliche Regelungen

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMIN <b>16.06.2020</b>	
Hannover	
PREIS <b>295,- €</b>	

## Alter und Pflege im Wandel – Die Pflegestärkungsgesetze (SGB XI)

### Der Traum vom langen Leben und das Risiko der Pflegebedürftigkeit

Das Seminar beleuchtet die demografische Entwicklung in Verbindung mit dem Risiko der Pflegebedürftigkeit. Fachlich fundiert zeigt es den Teilnehmern die Veränderungen durch die Pflegestärkungsgesetze (SGB XI: Soziale Pflegeversicherung) auf.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- verinnerlichen die Veränderungen durch die Pflegestärkungsgesetze,
- befassen sich mit dem Maßstab der Pflegebedürftigkeit und den entsprechenden Pflegegraden,
- erhalten umfassendes Wissen zum Thema Pflege, mit dem sie ihre Kunden kompetent rund um dieses sensible Thema beraten können.

#### Auszug aus den Inhalten

- Der Traum vom langen Leben und das Risiko der Pflegebedürftigkeit
- Herausforderungen in einer Gesellschaft des langen Lebens
- Veränderungen durch die Pflegestärkungsgesetze
- Gute Pflege gestalten
- Zusammenfassung der Leistungen

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE <b>21.04.2020</b> <b>10.09.2020</b>	
Stuttgart Hamburg	
PREIS <b>295,- €</b>	



## Betrieblicher und Privater Pflegelotse – SGB XI

### Rechtliche und gesetzliche Rahmenbedingungen der Pflegeversicherung im Überblick

Für eine optimale Vereinbarkeit von Pflege, Familie & Beruf: Das Seminar vermittelt den Teilnehmern wichtige Kenntnisse, um Unternehmen und deren Angestellte bei der Organisation der Pflege von Angehörigen optimal unterstützen zu können.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erfahren alles über die demografische Entwicklung und das Risiko der Pflegebedürftigkeit,
- lernen die durch die Pflegestärkungsgesetze entstehenden Veränderungen kennen,
- erhalten neue Impulse, wie sie Mitarbeiter und Firmenkunden zukünftig in Pflegesituationen unterstützen können.

#### Auszug aus den Inhalten

- Rolle der Pflegelotsen im Unternehmen
- Demografische Entwicklung in Deutschland
- Pflegemöglichkeiten: ambulant, stationär, teilstationär
- Überblick Hilfsangebote
- Pflegezeit- / Familienpflegezeitgesetz
- Rechtsanspruch
- Betriebliche Voraussetzungen

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>4 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>26 h</b>
TERMIN <b>25.05. – 28.05.2020</b> Dortmund	
PREIS <b>990,- €</b>	

## Pflegestärkungsgesetz II – III

### Auswirkungen auf die private Vorsorge

Mit dem Pflegestärkungsgesetz II & III wurde die Pflegeversicherung neu definiert. Das Seminar beleuchtet die Änderungen ab 2017 und geht auf deren Auswirkungen auf die aktuelle Pflegesituation und die Private Vorsorge ein.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen die Auswirkungen der Änderungen seit 2017 auf die Private Vorsorge kennen,
- befassen sich mit den Schnittstellen zur sozialen Absicherung in anderen Bereichen der Privaten Vorsorge,
- erhalten neue Ansätze für ihre Kundengespräche für den Bereich der Pflege und der Vorsorge.

#### Auszug aus den Inhalten

- Die aktuelle Pflegesituation
- Inhalte Pflegestärkungsgesetz II und III
- Auswirkungen der Neuerungen auf die Private Vorsorge
- Ansätze für Kundengespräche
- Private Pflegeprodukte – welche Eigenschaften sollten sie besitzen

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE <b>30.06.2020</b> Stuttgart <b>06.10.2020</b> Berlin	
PREIS <b>295,- €</b>	

## Das Pflegestärkungsgesetz und seine Auswirkungen in der Beratung

### Neue Beratungsansätze im demografischen Wandel

Der demografische Wandel verändert zunehmend unsere Berufswelt: Bis 2025 gehen rund 20 % der heute Erwerbstätigen in Rente. Das Seminar stellt gesetzliche Neuerungen vor und geht auf vertriebliche Ansätze in der Beratung von Familien und Unternehmen ein.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- wappnen sich für Kundengespräche im schwierigen Bereich der Pflege,
- erfahren, vor welchen Herausforderungen unser Sozialsystem steht,
- können die vermittelten vertrieblichen Ansätze für die Beratung von Familien und Unternehmen nutzen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Die demografische Entwicklung
- Ambulant vor Stationär – ein Thema für Familien
- Veränderungen im Arbeitsmarkt
- Pflegeanforderungen
- Die betriebliche Versorgung in der Zukunft

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE <b>23.06.2020</b> Köln <b>17.11.2020</b> Erfurt	
PREIS <b>295,- €</b>	

## Das Pflegefallrisiko

### Umfassendes Wissen zur Bedarfsermittlung und Haftungsfragen

Die demografische Entwicklung sorgt für ein hohes Potenzial an Pflegevorsorge. Das Seminar liefert ein breites Fachwissen rund um die Thematik und geht u.a. auf die Kriterien in der Bewertung von Pflegeversicherungsprodukten sowie auf Haftungsfragen ein.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen gesetzliche Regelungen und Kriterien für die Bewertung von Pflegeversicherungsprodukten und Haftungsfallen im Beratungsprozess kennen,
- ermitteln Bedarfssituationen von Kunden anhand aktueller Pflegekosten,
- werden in der Kundenberatung rund um die Pflegeversicherung noch souveräner.

#### Auszug aus den Inhalten

- Kundenblockaden beim Thema Pflege lösen
- Regelungen zum Pflegeunterhalt
- Die Pflegepflichtversicherung – historischer Rückblick
- Pflegebedürftigkeit, Pflegegrade, Pflegeleistungen
- Pflegezeit- und Familienpflegezeitgesetz

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE <b>14.05.2020</b> <b>22.10.2020</b>	Nürnberg Köln
PREIS <b>295,- €</b>	

## Vereinbarkeit von Familie, Beruf und Pflege

### Das Pflegezeit- & Familienpflegezeitgesetz – Sozialgesetzbuch V und Sozialgesetzbuch XI

Fachlich fundiert informiert das Seminar seine Teilnehmer zu den Leistungen der Pflegestärkungsgesetze und geht dabei besonders auf die Aspekte des Pflege- und Familienpflegezeitgesetzes und auf das soziale Pflegeversicherungsgesetz ein.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen Lösungsansätze kennen, um sowohl Unternehmer und Betriebsräte als auch Arbeitnehmer noch souveräner zu den Leistungen der verschiedenen Pflegestärkungsgesetze sowie zum sozialen Pflegeversicherungsgesetz beraten zu können.

#### Auszug aus den Inhalten

- Pflegezeit- & Familienpflegezeitgesetz
- Betriebliche Voraussetzungen
- Aufklärung Arbeitgeber, Arbeitnehmer und Betriebsräte
- Zusammenfassung der Leistungen
- Lösungsansätze suchen und finden

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE <b>23.04.2020</b> <b>23.07.2020</b>	Hamburg Stuttgart
PREIS <b>295,- €</b>	

## Patientenverfügungen und Vorsorgevollmachten im Makleralltag

### Praxisnahe Umsetzung

NEU

Informationen zur Patientenverfügung und Vorsorgevollmacht sind schon lange Teil der qualifizierten Finanzberatung. Neben den theoretischen Kenntnissen liegt der Schwerpunkt an diesem Tag jedoch in der praktischen Umsetzung.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erhalten anhand von realen (anonymisierten) Fallbeispielen einen tiefen Einblick in die Wichtigkeit von Verfügungen und Vollmachten,
- können diese Informationen an ihre Kunden weitergeben,
- erreichen als Trainingsziel einen rechtlich sicheren Auftritt, sowie die Positionierung beim Kunden und in ihrer Region.

#### Auszug aus den Inhalten

- Patientenverfügung u.a.:
  - Rechtslage in Deutschland
  - Wie kann der Wille ermittelt werden?
  - Wo werden die wichtigen Dokumente hinterlegt?
- Vorsorgevollmacht u.a.:
  - Welche Schriftform oder Formulare sind notwendig?
  - Für welche Situationen soll mein Wille voraus verfügt werden?
  - Palliativer Notfallplan

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE <b>26.03.2020</b> <b>14.07.2020</b>	München Hannover
PREIS <b>295,- €</b>	

## Kundenbindung in der Vorsorge

### Wertschätzende Kommunikation mit kranken Kunden und trauernden Erben

Mit Empathie und Kompetenz beim Kunden punkten: Das Seminar vermittelt den Teilnehmern, wie sie Betroffene und deren Familienverbände in schwierigen Situationen begleiten und Krankheit, Tod und Trauer im geschäftlichen Kontext enttabuisieren.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erlernen die wertschätzende, mündliche wie schriftliche Kommunikation mit Kunden und Familienangehörigen,
- erhalten Einblicke ins Innere von Trauernden und erfahren, wie sie Kunden durch Empathie und Wertschätzung binden,
- werden mit hohem Praxisbezug umfassend auf die Beratungssituation vorbereitet.

#### Auszug aus den Inhalten

- Einblick in die Psyche und Kommunikation sterbenskranker Menschen
- Trauerphasen und ihre Bedeutung für die Beratung
- Was ist sinnvoll im Umgang mit trauernden Angehörigen?
- Die 7 Schritte zur wertschätzenden Kondolenz
- Vorbereitung und Aufbau des ersten Beratungsgesprächs nach dem Trauerfall

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE <b>21.04.2020</b> <b>20.08.2020</b>	
Stuttgart Berlin	
PREIS <b>295,- €</b>	

NEU

## Beratung in der Zielgruppe 60+

### Mit Wertschätzung zur Wertschöpfung

Typische Einschränkungen älterer Menschen durch praktische Anwendung erlebbar machen und in den Beratungsalltag integrieren: Darum geht es in diesem Training, das den Teilnehmern die wichtigsten Aspekte zur Beratung der vermögendsten Zielgruppe vermittelt.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen die körperlichen und geistigen Veränderungen im Alter kennen,
- erfahren, wie sie ihren Beratungsstil der Zielgruppe anpassen,
- stellen die Weichen für eine kompetente Beratung einer attraktiven Zielgruppe und gewinnen kommunikative Sicherheit.

#### Auszug aus den Inhalten

- Wer ist die Zielgruppe?
- Warum diese Zielgruppe?
- Beratung in der Zielgruppe
- Gesunde körperliche und geistige Veränderungen kennen und erleben
- Kommunikation die alle fünf Sinne anspricht
- Eigene visuelle Kundenkommunikation überarbeiten

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE <b>05.05.2020</b> <b>29.09.2020</b>	
Köln Hamburg	
PREIS <b>295,- €</b>	

NEU

## Vertrieb von Investmentfonds in der Versicherungsbranche

### Sicherheit beim Vertrieb fondsgebundener Produkte

Das Seminar liefert tiefgehendes Wissen rund um die Vermögensaufteilung in verschiedene Anlageklassen. Es zeigt, wie offene Investmentvermögen praxisnah erklärt, eingeordnet und bewertet werden, und vermittelt Sicherheit im Umgang mit Kennzahlen.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erfahren, wie sie in ihrer Beratung mit Expertenwissen im Bereich der offenen Investmentvermögen punkten,
- lernen, für ihren Kunden passende Lösungen in diesem Bereich zu finden,
- erweitern ihr Angebotsspektrum und können sich künftig vom Markt abheben.

#### Auszug aus den Inhalten

- Grundlagen von Kapitalanlagen und Investmentprozessen
- Arten und Aufbau von offenen Investmentvermögen
- Anlagegrundsätze und Anlagebestimmungen offener Investmentvermögen
- Bewertung anhand von Kennzahlen
- Einteilung offener Investmentvermögen in verschiedene Anlageklassen

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE <b>20.02.2020</b> <b>22.06.2020</b>	
Köln Stuttgart	
PREIS <b>295,- €</b>	

# Berater Arbeitskraftabsicherung (IHK)

## Instrumente der biometrischen Risikoabsicherung



Der Lehrgang führt die Teilnehmer durch die vielfältige Produktlandschaft der Arbeitskraftabsicherung und geht auf Besonderheiten in der Risiko- und Leistungsfallprüfung sowie auf bedarfsgerechte Beratungsprozesse ein. Er vermittelt Bedingungswissen und bespricht die professionelle Begleitung des Kunden im Leistungsfall.

### Nutzen

Die Teilnehmer

- erwerben umfassende Kenntnisse rund um die vielfältige Produkt- und Gesellschaftsauswahl,
- lernen, ihre Produktempfehlungen passgenau auf die Versorgungsziele ihrer Kunden abzustimmen,
- können ihre Kunden zukünftig auch in anspruchsvollen Leistungsfällen professionell begleiten.

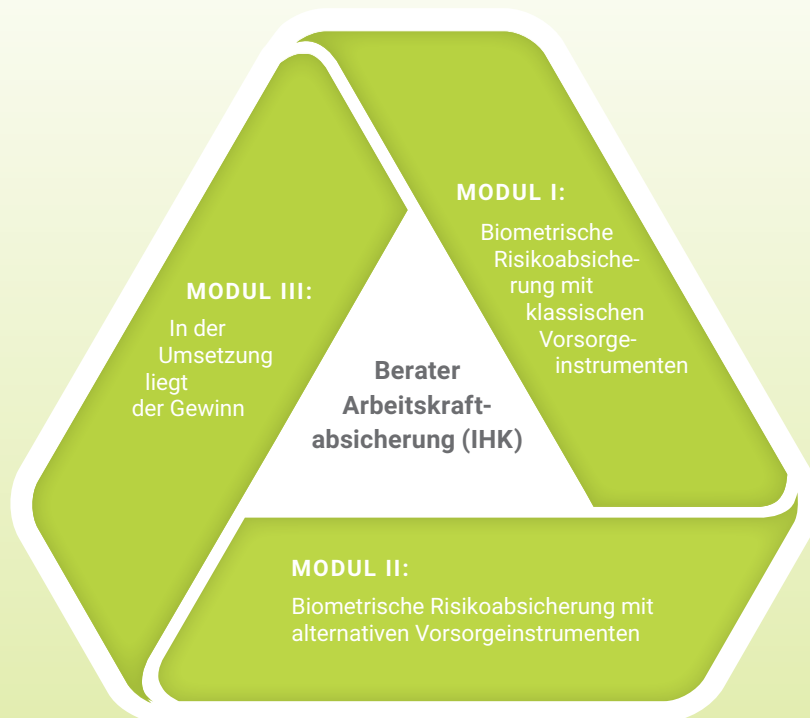
### Auszug aus den Inhalten

- Modul I: Biometrische Risikoabsicherung mit klassischen Vorsorgeinstrumenten
- Modul II: Biometrische Risikoabsicherung mit alternativen Vorsorgeinstrumenten
- Modul III: In der Umsetzung liegt der Gewinn

Der Lehrgang besteht aus 3 Modulen.

Details dazu finden Sie auf der Folgeseite.

LEHRGANG	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>3 Module á 2 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>39 h</b>
TERMINE	
<b>12.05. – 15.07.2020</b>	Bayreuth
<b>23.09. – 12.11.2020</b>	Bayreuth
PREIS	
<b>1.795,- €</b>	



## Biometrische Risikoabsicherung mit klassischen Vorsorgeinstrumenten

### Berater Arbeitskraftabsicherung – Modul I

Rund um die Absicherung biometrischer Risiken vermittelt das Seminar den Teilnehmern die wichtigsten rechtlichen Grundlagen, liefert Einblicke in die Tarifwerke und gibt wertvolle Hinweise für die Vorsorgeberatung.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- befassen sich mit konkreten Beratungsbeispielen, der Prüfung von Antragsfragen, alternativen Gestaltungsmöglichkeiten des BU-Versicherungsschutzes und mit der Bewertung von Versicherungsbedingungen,
- lernen, ihren Beratungsalltag strukturiert und effizient zu gestalten.

#### Auszug aus den Inhalten

- Arbeitsunfähigkeit vor Berufsunfähigkeit – Haftungsrelevante Versäumnisse im Beratungsprozess vermeiden
- Alternative Vorsorgeinstrumente zur Absicherung der Arbeitskraft
- Schnittstelle Krankentagegeld-/ Berufsunfähigkeitsversicherung

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>2 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>13 h</b>
TERMINE	
<b>12.05. – 13.05.2020</b>	Bayreuth
<b>23.09. – 24.09.2020</b>	Bayreuth
PREIS <b>650,- €</b>	

## Biometrische Risikoabsicherung mit alternativen Vorsorgeinstrumenten

### Berater Arbeitskraftabsicherung – Modul II

Die Bewertung von Grundfähigkeits- und Dread-Disease-Versicherungen erfordert eine eingehende Prüfung der Versicherungsbedingungen. Das Seminar stellt einen konkreten Berufsunfähigkeits-Leistungsfall vor und bewertet ihn gemeinsam mit den Teilnehmern.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erhalten tiefe Einblicke in die alternativen Vorsorgeinstrumente zur Absicherung der Arbeitskraft,
- können ihre Kunden durch den hohen Praxisbezug des Seminars zukünftig noch besser rund um die Bewertung verschiedener Grundfähigkeitstarife und Dread-Disease-Versicherungen beraten.

#### Auszug aus den Inhalten

- Die Grundfähigkeitsversicherung – Mauerblümchen oder vollwertiges Vorsorgekonzept zur Absicherung der Arbeitskraft?
- Kriterien zur Beurteilung und vergleichenden Bewertung von Grundfähigkeitsversicherungstarifen
- Die Dread-Disease-Versicherung – Partner oder Wettbewerber der Berufsunfähigkeitsversicherung

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>2 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>13 h</b>
TERMINE	
<b>17.06. – 18.06.2020</b>	Bayreuth
<b>14.10. – 15.10.2020</b>	Bayreuth
PREIS <b>650,- €</b>	

## In der Umsetzung liegt der Gewinn

### Berater Arbeitskraftabsicherung – Modul III

Der Verlust der Arbeitskraft schlägt sich in mehrdimensionalen Brennpunkten für den Betroffenen nieder, die für seine Entscheidungsmotive eine wesentliche Rolle spielen. Das Seminar behandelt die Gestaltung eines darauf abgestimmten Beratungsprozesses.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen die mehrdimensionalen Brennpunkte kennen, die der Verlust der Arbeitskraft abbildet,
- erarbeiten Zielgruppen-Zugänge, die über Experten- und Multiplikatoren-Konzepte verstärkt werden können,
- erfahren, wie sie den Kundennutzen angemessen formulieren und Kunden wirksam ansprechen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Die Nutzen-Perspektive des Kunden
- Die Lösungsdimensionen der Arbeitskraft-Absicherung
- Spezialisierung „Arbeitskraft-Sicherung“ und Ihr Beratungsprozess
- Zielgruppen und regionale Zugänge über Experten und Multiplikatoren-Konzepte
- Kundenwirksame Formate in Ansprache und Umsetzung

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>2 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>13 h</b>
TERMINE	
<b>14.07. – 15.07.2020</b>	Bayreuth
<b>11.11. – 12.11.2020</b>	Bayreuth
PREIS <b>650,- €</b>	



## Berater Öffentlicher Dienst (DMA)

### Eine spezielle Zielgruppe und ihr Versicherungsbedarf

Beamte tragen besondere berufsspezifische Risiken und brauchen speziell auf ihre Bedürfnisse abgestimmte Versicherungen. Das Seminar vermittelt die entsprechenden Kenntnisse, um Beamte in den jeweiligen Lebensphasen kompetent und bedarfsgerecht zu beraten.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erhalten einen Überblick über die Grundlagen der Beamtenversorgung,
- lernen die Unterschiede zwischen Dienst- und Berufsunfähigkeit kennen und befassen sich mit der Alters- bzw. Hinterbliebenenabsicherung von Beamten,
- erhalten das nötige Rüstzeug, um Beamte kompetent in den jeweiligen Lebensphasen zu beraten.

#### Auszug aus den Inhalten

- Zielgruppen im Öffentlichen Dienst
- Grundlagen der Beamtenversorgung
- Dienstunfähigkeit
- Altersversorgung
- Beihilfe
- Dienst- und Vermögensschadenhaftpflicht

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>2 Module á 2 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>26 h</b>
TERMINE <b>23.04. – 07.05.2020</b> Hannover <b>09.09. – 08.10.2020</b> Bayreuth	
PREIS <b>1.080,- €</b>	

## Beamtenversorgung

### Berater Öffentlicher Dienst – Modul I

Ein praxisnaher Einstieg in die attraktive Zielgruppe der Beamten: Das Seminar zeigt die Unterschiede zwischen Dienst- und Berufsunfähigkeit auf und befasst sich mit den Stolpersteinen einer Dienstunfähigkeits-Klausel sowie der damit verbundenen Haftung des Maklers.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erlangen umfassendes Wissen, um kompetent zur Beamtenversorgung sowie zur Dienstunfähigkeit oder Altersversorgung beraten zu können,
- lernen die Unterschiede zwischen Dienst- und Berufsunfähigkeit kennen,
- finden Antworten auf die wichtigsten Fragen zu Einkommens- und Pensionsberechnungen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Zielgruppen im Öffentlichen Dienst (Beamte, Richter, Soldaten, Angestellte im ÖD)
- Grundlagen der Beamtenversorgung (Einkommensberechnung, Dienstzeiten, Pensionsatz & -höhe)
- Dienstunfähigkeit
- Altersversorgung

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>2 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>13 h</b>
TERMINE <b>23.04. – 24.04.2020</b> Hannover <b>09.09. – 10.09.2020</b> Bayreuth	
PREIS <b>590,- €</b>	

## Eine spezielle Zielgruppe und ihr Versicherungsbedarf

### Berater Öffentlicher Dienst – Modul II

Beamte brauchen speziell auf ihre Bedürfnisse abgestimmte Versicherungen. Das Seminar zeigt den Teilnehmern, wie sie ihre Kunden angemessen zur beihilfekonformen Krankenversicherung, Heilfürsorge oder der Absicherung bei Auslandsverwendung beraten.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erlangen umfassendes Wissen, um bedarfsgerecht zur beihilfekonformen Krankenversicherung und Haftpflichtversicherung für den öffentlichen Dienst zu beraten,
- befassen sich mit der Heilfürsorge und der Absicherung bei Auslandsverwendung von Beamten,
- können das vermittelte Know-how direkt praktisch einsetzen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Krankenversicherung für Beamte und Soldaten
- Beihilfe
- Dienst- und Vermögensschadenhaftpflicht
- Verkaufsansätze/Zugangswege
- Zielgruppe und Kundenpotenzial

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>2 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>13 h</b>
TERMINE <b>06.05. – 07.05.2020</b> Hannover <b>07.10. – 08.10.2020</b> Bayreuth	
PREIS <b>590,- €</b>	

## Absicherung der Arbeitskraft

### Grundlagenseminar

Ein wertvoller Überblick über die vielseitigen Möglichkeiten der Absicherung biometrischer Risiken: Das Seminar liefert den Teilnehmern die wichtigsten Grundlagen der Arbeitskraftabsicherung und vermittelt praxisorientierte Ansätze für die Beratung.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- werden für das Thema der Arbeitskraftabsicherung sensibilisiert,
- erlernen die wichtigsten Grundlagen,
- erhalten anhand erster praxisorientierter Ansätze einen wertvollen Überblick, den sie in ihren Beratungen nutzen können.

#### Auszug aus den Inhalten

- Grundlagen der Krankentagegeldversicherung – Leistungsvoraussetzungen, Geltungsbereich, Ausschlussstatbestände
- Was ist bei der Beratung und Vermittlung einer Krankentagegeldversicherung zu beachten
- Was ist bei der Beratung und Vermittlung einer Berufsunfähigkeitsversicherung zu beachten

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>2 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>13 h</b>
TERMINE	
<b>01.04. – 02.04.2020</b>	München
<b>19.08. – 20.08.2020</b>	Hannover
PREIS <b>590,- €</b>	

## Fresh-Up Berater Öffentlicher Dienst (DMA)

### Bedarflücken, Versicherungskonzepte und Haftungsfallen

Kundenkonforme Beratungsansätze für Mitarbeiter im öffentlichen Dienst: Darum geht es in diesem Seminar, das Beratern im Öffentlichen Dienst (DMA) die korrekte Bedarfslückenermittlung und Erarbeitung optimaler Versicherungskonzepte näherbringt.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen, Bedarfslücken zu ermitteln, optimale Versicherungskonzepte für ihre Kunden zu erarbeiten und Haftungsfallen zu erkennen,
- können die vermittelten kundenkonformen Beratungsansätze in fachlicher und vertrieblicher Hinsicht nutzen, um möglichen Haftungsfallen in der Beratung aus dem Weg zu gehen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Bedarfslücken richtig ermitteln
  - Dienstunfähigkeit
  - Hinterbliebene
  - Alter
  - Beihilfe / freie Heilfürsorge
  - Pflege
  - Haftungsansprüche gegenüber Mitarbeitern im öffentlichen Dienst
- Versicherungskonzepte IDD konform erarbeiten und moderieren
- Haftungsfallen in der Beratung
- Trends und aktuelle Diskussionen

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE	
<b>26.05.2020</b>	München
<b>03.11.2020</b>	Köln
PREIS <b>295,- €</b>	

## Vertiefendes Wissen zur Beamtenversorgung

### Dienstunfähigkeit und Hinterbliebenenabsicherung

Die Besonderheiten der Dienstunfähigkeit, Ansprüche an Ruhegehälter und Hinterbliebenenansprüche stehen im Fokus dieses Seminars, das den Teilnehmern kundenkonforme Beratungsansätze für Beamte anhand der sich ergebenden Versorgungslücken vermittelt.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen die Grundlagen der Beamtenversorgung kennen,
- befassen sich mit der Dienstunfähigkeit und Hinterbliebenenabsicherung,
- können das erworbene Fachwissen gezielt in Gesprächen mit ihren Kunden aus dem Umfeld des öffentlichen Diensts einsetzen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Grundlagen der Beamtenversorgung heute und in Zukunft
- Dienstunfähigkeit
- Hinterbliebenenabsicherung
- Kundenkonforme Beratungsansätze

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE	
<b>05.05.2020</b>	Köln
<b>10.11.2020</b>	Nürnberg
PREIS <b>295,- €</b>	

# Experte Zukunftssicherung Private Vorsorge (DMA)

## Neue Ansätze für die Kundenberatung



Zur Absicherung biometrischer Risiken ist ein gutes Verständnis für wichtige sozialversicherungs- und steuerrechtliche Rahmenbedingungen unabdingbar. Der Lehrgang vermittelt die Grundlagen zur Privaten Vorsorge und stellt die gesetzliche Rentenversicherung, Beamtenversorgung und berufsständischen Versorgungswerke vor.

### Nutzen

Die Teilnehmer

- erhalten einen Überblick über die Unterschiede klassischer und moderner Rentenprodukte und analysieren deren Stärken und Schwächen,
- lernen die Grundlagen der Risikoabsicherung von Arbeitsunfähigkeits-, Berufsunfähigkeits- und Pflegefallrisiken kennen und erfassen anhand von Fallbeispielen alle sozial-, steuer- und versicherungsrechtlichen Aspekte,
- absolvieren eine profunde Ausbildung und Experten-Zertifizierung, mit der sie neue Ansätze für ihre Kundenberatung gewinnen und zusätzliche Vertriebschancen nutzen können.

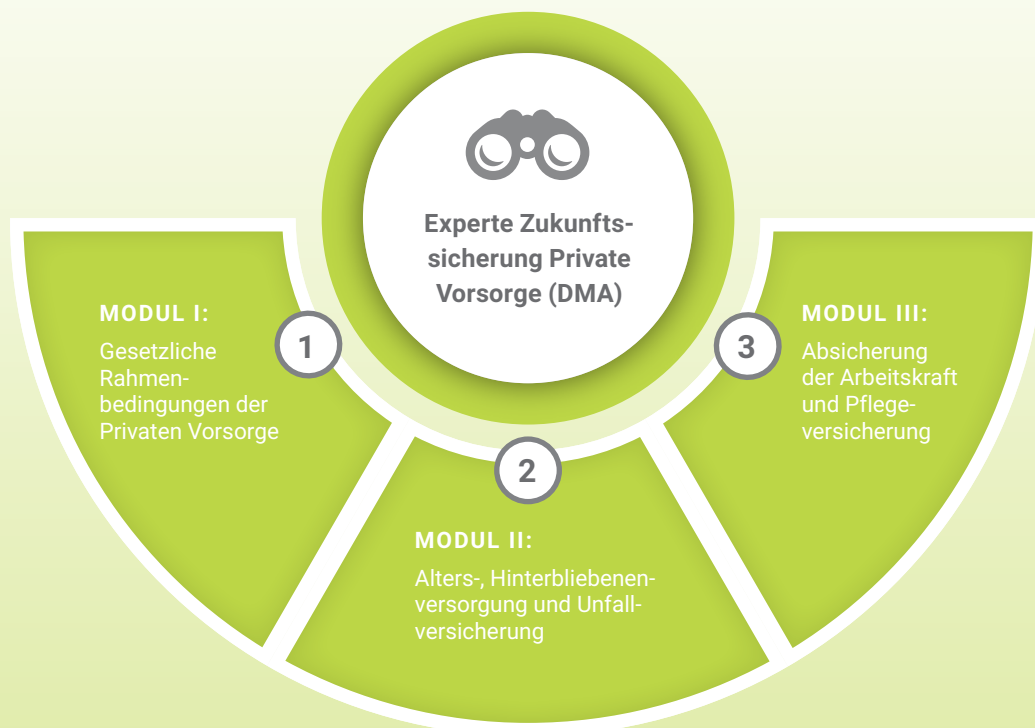
### Auszug aus den Inhalten

- Modul I: Gesetzliche Rahmenbedingungen der Privaten Vorsorge
- Modul II: Alters-, Hinterbliebenenversorgung und Unfallversicherung
- Modul III: Absicherung der Arbeitskraft und Pflegeversicherung

Der Lehrgang besteht aus 3 Modulen.

Details dazu finden Sie auf der Folgeseite.

LEHRGANG	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 3 Module á 2 Tage	BILDUNGSZEIT 39 h
TERMINE	
13.05. – 16.07.2020	Hamburg
16.09. – 09.12.2020	Stuttgart
PREIS	
1.595,- €	



## Gesetzliche Rahmenbedingungen der Privaten Vorsorge

### Zukunftssicherung Private Vorsorge – Modul I

Die gesetzliche Rentenversicherung, die Beamtenversorgung und die berufsständischen Versorgungswerke: Darum geht es in diesem Seminar, das die Teilnehmer in die Lage versetzt, Versorgungslücken ihrer Kunden kompetent aufzuzeigen.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erhalten die wichtigsten Grundlagen, um ihre Kunden optimal zur Privaten Vorsorge zu beraten,
- stärken ihre Fachkompetenz und können das erlangte Fachwissen nutzen, um ihren Kunden künftige Versorgungslücken noch besser darzustellen und sich als kompetenten Vorsorgeexperten zu positionieren.

#### Auszug aus den Inhalten

- Das Alterseinkünftegesetz
- Die Gesetzliche Rentenversicherung
- Berufsständische Versorgungswerke
- Beamtenversorgung
- Grundformen der bAV

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>2 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>13 h</b>
TERMINE	
<b>13.05. – 14.05.2020</b>	Hamburg
<b>16.09. – 17.09.2020</b>	Stuttgart
PREIS <b>590,- €</b>	

## Alters-, Hinterbliebenenversorgung und Unfallversicherung

### Zukunftssicherung Private Vorsorge – Modul II

Ein Überblick über die Möglichkeiten der privaten Vorsorge: Intensiv und praxisnah bespricht das Seminar mögliche Strategien sowohl für die Alters- & Hinterbliebenenversorgung als auch für die Unfallversicherung.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erhalten einen Überblick über die klassischen und modernen Rentenprodukte,
- lernen, Stärken und Schwächen zu analysieren, um passende Tarife zu ermitteln und Haftungsproblematiken zu vermeiden,
- erfahren, wie sie bedarfsgerechte Angebote für die Hinterbliebenenversorgung und Unfallversicherung erstellen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Produktentwicklung (Historie und Übersicht)
- Klassische, fondsgebundene (mit und ohne Garantien) und britische Rentenpolicen
- Neuere Entwicklungen
- Auswirkungen in der Praxis
- Dokumentation der Hinterbliebenenversorgung
- Konzeptionelle Vorsorgeplanung

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>2 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>13 h</b>
TERMINE	
<b>10.06. – 11.06.2020</b>	Hamburg
<b>21.10. – 22.10.2020</b>	Stuttgart
PREIS <b>590,- €</b>	

## Absicherung der Arbeitskraft und Pflegeversicherung

### Zukunftssicherung Private Vorsorge – Modul III

Eine angemessene Absicherung der Arbeitskraft: Das Seminar vermittelt die Grundlagen der Risikoabsicherung von Arbeitsunfähigkeits-, Berufsunfähigkeits- und Pflegefallrisiken und geht auch auf sozial-, steuer- und versicherungsrechtliche Aspekte ein.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen die Grundlagen der Risikoabsicherung von Arbeitsunfähigkeits-, Berufsunfähigkeits- und Pflegefallrisiken anhand von Fallbeispielen kennen,
- befassen sich mit Krankengeld und Krankentagegeld,
- können das erworbene Fachwissen nutzen, um individuelle bedarfsgerechte Individualkonzepte zu entwickeln.

#### Auszug aus den Inhalten

- Krankengeld vs. Krankentagegeld – Welche Vorsorgelösung ist für welchen Kunden geeignet?
- Haftungsfallen bei der Einrichtung einer Krankentagegeldversicherung
- Alternative Vorsorgelösungen zur Absicherung des Arbeitsunfähigkeitsrisikos
- Was ist Berufsunfähigkeit (BU)?

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>2 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>13 h</b>
TERMINE	
<b>15.07. – 16.07.2020</b>	Hamburg
<b>08.12. – 09.12.2020</b>	Stuttgart
PREIS <b>590,- €</b>	

## Besser beraten mit dem Notfallordner

### Mit dem Notfallplan zur besseren Kundenbindung

Bei der Beratung von Privatkunden hat sich der Notfallordner als wertvolles Hilfsmittel bewährt. Das Seminar stellt die 12 Schritte der Notfallplanung vor und erläutert, warum sich der Notfallordner positiv auf die Beratung und Kundenbindung auswirkt.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erfahren, wie der Notfallordner als haptisches Verkaufsmittel und Türöffner dienen kann,
- lernen, durch den Einsatz des Notfallordners die Kundenzufriedenheit zu steigern,
- erlernen die vier magischen Fragen, die ihnen den Einstieg in die Beratung erleichtern und sie zielführend zur Vorsorgeberatung bringen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Schritte einer Notfallplanung erkennen und umsetzen
- Zusammenhänge zwischen rechtlichen, medizinischen und finanziellen Aspekten (er)kennen und in der Beratung einsetzen
- Überleitung zur Generationenberatung
- Expertenstatus erarbeiten durch Notfallordner

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMIN <b>18.06.2020</b>	Köln
PREIS <b>295,- €</b>	

## Das Alterseinkünftegesetz als Grundlage der professionellen Kundenberatung

### Grundlagenwissen

Das Alterseinkünftegesetz mit seinen steuerlichen Rahmenbedingungen stellt die Weichen für die effiziente Kundenberatung. Das Seminar zeigt den Teilnehmern, wie sie mit minimalem wirtschaftlichen Aufwand den höchstmöglichen Ertrag für den Kunden finden.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen die Regelungen zum Alterseinkünftegesetz kennen,
- erwerben tiefe Kenntnisse zur staatlichen Subvention zur Altersvorsorge,
- verinnerlichen die Beratungsansätze unter Berücksichtigung der individuellen persönlichen Kundenverhältnisse sowie der steuerlich/ sozialversicherungsrechtlichen Betrachtung.

#### Auszug aus den Inhalten

- Beratungsanforderungen Schicht I Alterseinkünftegesetz u.a. Gesetzliche Rentenversicherung
- Beratungsanforderungen Schicht II Alterseinkünftegesetz u.a. Riester
- Beratungsanforderungen Schicht III Alterseinkünftegesetz u.a. Private Lebens- und Rentenversicherungen

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE <b>26.05.2020</b> <b>10.12.2020</b>	Hamburg Erfurt
PREIS <b>295,- €</b>	

## Die neue Klassik und weitere Fondsprodukte

### In der IDD-konformen Kundenberatung

Neue Fondsprodukte wie z.B. statische und dynamische Hybridmodelle stehen im Fokus dieses Seminars, das den Teilnehmern umfassende Kenntnisse rund um die IDD-konforme Kundenberatung vermittelt und auf Veränderungen am Kapitalmarkt eingeht.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- tauchen tief in die neue Klassik und weitere Fondsprodukte mit ihren Chancen und Risiken ein,
- erfahren, wie sie kundenspezifische Daten im Rahmen einer IDD-konformen Kundenberatung in den Mittelpunkt der Beratung stellen,
- lernen, Handlungsempfehlungen individuell auf ihren Kunden abzustimmen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Anforderungen an eine IDD-konforme Kundenberatung
- Der Kapitalmarkt
- Statische und dynamische Hybridmodelle mit möglichen Besicherungssystemen
- Die neue Klassik
- Kundenkonforme Beratungsansätze

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE Auf Anfrage	
PREIS <b>295,- €</b>	



## Fachmann für fondsgebundene Altersvorsorge (DMA)

### Konzepte und Produktstrategien im Niedrigzinsumfeld

Ausgezeichnete Finanz- und Vorsorgelösungen sucht jeder, der sich mit seiner Altersvorsorge oder seinem Vermögensaufbau beschäftigt. In diesem Blended-Learning-Lehrgang – bestehend aus Präsenz- und Online-Veranstaltungen – lernen Teilnehmer Konzepte und Produktstrategien kennen, welche in einem Niedrigzinsumfeld, für ihre Kunden die richtigen Lösungen bieten können. Es werden alle wichtigen Themen, Begriffe und Unterschiede vom Basis- bis zum Expertenwissen behandelt.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erhalten fundiertes Fachwissen in der Beratung zur fondsgebundenen Altersvorsorge,
- können durch den Vergleich von Fondspolices die Qualität der fondsgebundenen Rentenversicherung der verschiedenen Anbieter erkennen,
- können ihren Kunden gegenüber zielführend kommunizieren und argumentieren.

#### Auszug aus den Inhalten

- Grundlagen der Geldanlage
- Geeignetheitserklärung in der Beratung – was muss wie, wann gemacht werden
- Fondspolices in der bAV
- Nachhaltigkeit in der Geldanlage – Mehrwerte für Anleger
- Aufbau und Unterschiede der wichtigsten Fondspolices
- Vergleichsdarstellungen Direktinvestment vs. Fondspolices mit und ohne Garantie

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
<b>DAUER</b> 2 Tage + 3 Webinare	<b>BILDUNGSZEIT</b> 16 h
<b>TERMINE</b> siehe Website	
<b>PREIS</b> 745,- €	

NEU

## BU – Vom Antrag bis zum Leistungsfall

### Langfristige Kundenbindung durch kompetente Begleitung

Optimale Kundenbindung durch Service und Kompetenz: Rund um die Beratung und Begleitung im BU-Leistungsfall vermittelt das Seminar umfassendes Fachwissen und beleuchtet die bei Antragstellung bzw. im Leistungsfall besonders bedeutenden Angaben.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen, ihre Kunden im BU-Leistungsfall sicher zu begleiten,
- arbeiten an praxisnahen Leistungsfällen,
- erfahren, wie sie ihre Leistung und ihren Service steigern, um Kunden langfristig zu binden.

#### Auszug aus den Inhalten

- Vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung
- Ansprüche anmelden
- Cross-Selling zu anderen Produkten
- Leistungsfälle aus der Praxis
- Nach der Leistungsanerkennung ist vor der Leistungsanerkennung (Nachprüfungen!)

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
<b>DAUER</b> 1 Tag	<b>BILDUNGSZEIT</b> 6,5 h
<b>TERMINE</b> 29.04.2020 20.10.2020	
München Hamburg	
<b>PREIS</b> 295,- €	

NEU

## Die Gesetzliche Unfallversicherung

### Grundlage einer professionellen Kundenberatung

Die gesetzliche Unfallversicherung (GUV) bietet Versicherungsschutz für Wegeunfälle, Arbeitsunfälle und Berufskrankheiten. Das Seminar erläutert, welche konkreten Leistungen die GUV beinhaltet und wie die Teilnehmer ihr Wissen in der Beratung anwenden.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erhalten einen Überblick über die Leistungsmerkmale,
- befassen sich mit Versicherungslücken und sinnvollen Ergänzungen aus der Privatwirtschaft,
- erwerben das nötige Fachwissen, um ihren Kunden eine bedarfsgerechte, ergänzende Absicherung anzubieten.

#### Auszug aus den Inhalten

- Grundlagen zur gesetzlichen Unfallversicherung (GUV)
- Leistungen der GUV & Leistungsberechtigte Personen
- Versicherungslücken aus der GUV
- Die Private Unfallversicherung
- Beratungsansätze für die kundenspezifische Beratung

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE <b>27.04.2020</b> Berlin <b>15.09.2020</b> Stuttgart	
PREIS <b>295,- €</b>	

## Fresh-Up Best Ager

### Generationsübergreifende und zielgruppenorientierte Beratung

Pflege, Pflegestufen oder Leistungen im Todesfall stehen im Mittelpunkt dieses Seminars, das die Teilnehmer auf die Bedürfnisse und Fragen der Best Ager vorbereitet und eine generationsübergreifende und zielgruppenorientierte Beratung ermöglicht.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- vertiefen ihre Kenntnisse zur generationsübergreifenden Beratung und gewinnen neue Ansätze für den Vertrieb,
- werfen einen Blick auf Neuerungen im Pflegebereich sowie rund um rechtliche und finanzielle Fragestellungen im Todesfall,
- profitieren vom Austausch mit anderen Experten und dem Trainer.

#### Auszug aus den Inhalten

- Pflegebedürftigkeit, Pflegestufen ab 2017: Pflegegrade, Neuerungen und Unterschiede
- Leistungen in den einzelnen Pflegegraden
- Todesfall – rechtliche und finanzielle Fragestellungen
- Abgrenzung: Neue Leistungen mit Alleinstellungscharakter, generationsübergreifende Beratung

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE <b>28.05.2020</b> Berlin <b>22.09.2020</b> Hannover	
PREIS <b>295,- €</b>	

## Zukunftssicherung Private Vorsorge – Fresh-Up 2020

### Vertiefendes Fachwissen

NEU

Fachlich fundiert betrachtet der Workshop die Zusammenhänge der verschiedenen Sozialversicherungen sowie die Möglichkeiten der vertrieblichen Anwendung. Zudem wird auf die Ergänzungs- und Ersatzversicherungen der Schichten 1 bis 3 eingegangen.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen die Wichtigkeit passgenauer Individualkonzepte in der Privaten Vorsorge kennen,
- erfahren, welche Herausforderungen die Veränderungen nach dem IDD-Umsetzungsgesetz mit sich bringen,
- bringen ihr Wissen rund um die Zukunftssicherung der Privaten Vorsorge auf den neuesten Stand.

#### Auszug aus den Inhalten

- Das 3-Schichten-Modell
- Steuerliche Aspekte
- Produktentwicklungen im Bereich der Lebens- und Rentenversicherungen
- Gesetzliche Unfallversicherung und private Unfallversicherungsprodukte
- Krankengeld und Krankentagegeld

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE <b>27.04.2020</b> Köln <b>15.09.2020</b> Leipzig	
PREIS <b>295,- €</b>	

## Zukunftsmarkt Senioren

### Vertriebschancen im Seniorenmarkt für Makler und Versicherungsunternehmen

Der Seniorenmarkt ist der Markt der Zukunft, dies trifft auch auf den Bereich der Versicherungen zu. Erfahren Sie, wie Sie diese oft brachliegenden Potenziale in den eigenen Beständen aktivieren und für neues Geschäft nutzen.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen die spezielle Ansprache für den „Senioren-Versicherungsmarkt“ zu nutzen und
- erkennen, welche speziellen, zielgerichteten Produkte es für diesen gibt,
- werden zu einem Spezialisten und generieren durch Empfehlungen viele neue „ältere“ Kunden.

#### Auszug aus den Inhalten

- Zukunftsmarkt Senioren
- Rahmenbedingungen und Vertriebschancen
- Sinnvolle Produkte für Menschen ab 65, inkl. rechtlicher Rahmenbedingungen (Haftpflichtvers., Rechtsschutzvers., Senioren-Unfallvers., Pflegevorsorgevers., KV-Zusatzvers.)
- Ansprachekonzepte und vertriebliche Herangehensweise bei Senioren
- Empfehlungsgeschäft

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
<b>DAUER</b> 1 Tag	<b>BILDUNGSZEIT</b> 6,5 h
<b>TERMINE</b> 19.05.2020 26.11.2020	München Hannover
<b>PREIS</b> 295,- €	

NEU





# Betriebliche Altersversorgung

Mit den bAV-Angeboten der DMA können Sie sich Ihr bAV-Know-how in verschiedenen Wissensstufen aneignen.

Egal ob bAV-Einsteiger oder Profi, in unserem bAV-Angebot bieten wir Ihnen allgemeine Fachthemen, einen Experten-Lehrgang (DMA) sowie Spezialseminare. Sie finden auf jeden Fall Ihre passende Veranstaltung.

Ergänzend dazu bieten wir erstmalig regelmäßige bAV-Online-Seminare an. Hier können Sie monatlich in 90 Minuten Ihr Wissen in verschiedenen bAV-Themen auffrischen. Diese Seminare finden Sie in dem Bereich „eLearning@kademie“.

AUSFÜHRLICHE INFORMATIONEN, TERMINE UND BUCHUNG UNTER  
[WWW.DEUTSCHE-MAKLER-AKADEMIE.DE](http://WWW.DEUTSCHE-MAKLER-AKADEMIE.DE) 



# Experte Betriebliche Altersversorgung (DMA)

## Intensives Expertenwissen für unabhängige Vermittler



Der Lehrgang konzentriert sich auf die speziellen Anforderungen unabhängiger Vermittler und liefert den Teilnehmern einen fachlichen und vertrieblichen Überblick über das breite Themenspektrum der bAV, mit dem sie künftig sach- und kundengerecht z.B. rund um die Direktversicherung und die Pensionskasse beraten können.

### Nutzen

Die Teilnehmer

- erhalten einen Einblick in die steuerlichen, arbeits- und sozialversicherungsrechtlichen Rahmenbedingungen einer Entgeltumwandlung mit dem Produktschwerpunkt Direktversicherung,
- erhalten eine qualifizierte Einführung in die Besonderheiten einer arbeitgeberfinanzierten bAV und erwerben solides Fachwissen zur kongruent rückgedeckten Unterstützungskasse,
- lernen das Grundprinzip der Pensionszusage, die versicherungsförmigen Ausfinanzierungsmöglichkeiten und deren bilanzielle Auswirkungen kennen und werfen einen Blick auf die Besonderheiten der Gesellschafter-Geschäftführerversorgung.

### Auszug aus den Inhalten

- Modul I: Direktversicherung und Pensionskasse im Rahmen der Entgeltumwandlung
- Modul II: Arbeitgeberfinanzierte bAV und Besonderheiten der Unterstützungskasse
- Modul III: Einführung in die Gesellschafter-Geschäftführerversorgung

Der Lehrgang besteht aus 3 Modulen.

Details dazu finden Sie auf der Folgeseite.

LEHRGANG	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
<b>DAUER</b> 3 Module á 2 Tage	<b>BILDUNGSZEIT</b> 39 h
<b>TERMINE</b>	
<b>25.02. – 25.03.2020</b>	Berlin
<b>28.04. – 27.05.2020</b>	Stuttgart
<b>16.06. – 15.07.2020</b>	München
<b>01.09. – 30.09.2020</b>	Kassel
<b>PREIS</b> 1.595,- €	



## Direktversicherung und Pensionskasse im Rahmen der Entgeltumwandlung

### Betriebliche Altersversorgung – Modul I

Die Direktversicherung und die Pensionskasse gehören zu den beliebtesten Formen der betrieblichen Altersversorgung. Das Seminar vermittelt die 5 Durchführungswege und befasst sich mit den Grundlagen des Arbeitsrechts sowie den Entgeltumwandlungen.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erhalten einen intensiven Einblick in steuerliche, arbeits- und sozialversicherungsrechtliche Rahmenbedingungen einer Entgeltumwandlung mit dem Schwerpunkt Direktversicherung,
- lernen wichtige Beratungspunkte kennen, um von ihren Kunden als kompetenter Berater wahrgenommen zu werden.

#### Auszug aus den Inhalten

- Die 5 Durchführungswege
- Grundlagen des Arbeitsrechts
- Entgeltumwandlung im Rahmen des § 3 Nr. 63 EStG: Steuer- und Sozialversicherung
- Besonderheiten: Portabilität, Elternzeit u.a.
- Exkurs: „Alte“ Direktversicherung nach § 40 b EStG / Pensionsfonds
- Umwidmung von vermögenswirksamen Leistungen

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 2 Tage	BILDUNGSZEIT 13 h
TERMINE	
25.02. – 26.02.2020	Berlin
28.04. – 29.04.2020	Stuttgart
16.06. – 17.06.2020	München
01.09. – 02.09.2020	Kassel
PREIS 590,- €	

## Arbeitgeberfinanzierte bAV und Besonderheiten der Unterstützungskasse

### Betriebliche Altersversorgung – Modul II

Die Unterstützungskasse als ideale Aufbauversorgung für Leistungsträger und Führungskräfte steht im Fokus dieses Seminars, das den Teilnehmern auch eine qualifizierte Einführung in die Besonderheiten einer arbeitgeberfinanzierten bAV liefert.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erwerben umfassendes Wissen speziell zur arbeitgeberfinanzierten bAV und zur kongruent rückgedeckten Unterstützungskasse,
- erweitern ihre Beraterkompetenz, um ihre Kunden noch umfassender zu beraten.

#### Auszug aus den Inhalten

- Arbeitgeberfinanzierung in der bAV
- Die kongruent rückgedeckte Unterstützungskasse
- Arbeits-, Steuer- und Sozialversicherungsrecht, Insolvenzschutz (PSV-Pflicht)
- Besonderheiten, u.a.: Ausscheiden des Mitarbeiters, Anpassungsprüfungspflicht, Beitragsreduzierung
- Chancen und Risiken in der praktischen Umsetzung

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 2 Tage	BILDUNGSZEIT 13 h
TERMINE	
10.03. – 11.03.2020	Berlin
12.05. – 13.05.2020	Stuttgart
30.06. – 01.07.2020	München
15.09. – 16.09.2020	Kassel
PREIS 590,- €	

## Einführung in die Gesellschafter-Geschäftführerversorgung

### Betriebliche Altersversorgung – Modul III

Als Unternehmer und Arbeitnehmer zugleich können geschäftsführende Gesellschafter alle Vorteile der bAV nutzen. Das Seminar beleuchtet das Prinzip der Pensionszusage sowie entsprechende Ausfinanzierungsmöglichkeiten und bilanzielle Auswirkungen.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen das Grundprinzip der Pensionszusage, die versicherungsförmigen Ausfinanzierungsmöglichkeiten und deren bilanzielle Auswirkungen kennen,
- erhalten einen Überblick über die wesentlichen Besonderheiten der Gesellschafter-Geschäftführerversorgung.

#### Auszug aus den Inhalten

- Grundprinzip der Pensionszusage
- Bilanzielle Auswirkungen
- Überblick: Ausfinanzierungsmöglichkeiten
- Schwerpunkt: kongruente Rückdeckung
- Chancen und Risiken in der praktischen Umsetzung

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 2 Tage	BILDUNGSZEIT 13 h
TERMINE	
24.03. – 25.03.2020	Berlin
26.05. – 27.05.2020	Stuttgart
14.07. – 15.07.2020	München
29.09. – 30.09.2020	Kassel
PREIS 590,- €	

## Fachmann für Direktversicherung (DMA)

### Qualifizierte Beratung für Arbeitnehmer



Arbeitnehmer, die sich für eine Entgeltumwandlung interessieren, kompetent beraten: Das Seminar legt seinen Fokus auf den Durchführungsweg Direktversicherung und informiert über die Grundlagen des Arbeits-, Steuer- und Sozialversicherungsrechts.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen, wie sie Arbeitnehmer, die sich für eine Entgeltumwandlung interessieren, qualifiziert beraten,
- verinnerlichen alle Aspekte des Durchführungswegs Direktversicherung,
- erfahren, wie sie das Thema der betrieblichen Altersversorgung ansprechen können, und erhalten wertvolle Vertriebstipps.

#### Auszug aus den Inhalten

- Qualifiziert mit dem Arbeitnehmer sprechen
- Die Verträge erhalten und haftungssicher beraten
- Qualifiziert mit dem Versicherer bei der Abwicklung sprechen
- Verstehen, welche Verfahrensweisen bei der Direktversicherung nötig sind
- Arbeits-, steuer- und sozialversicherungsrechtliche Grundlagen der Entgeltumwandlung

LEHRGANG	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>2 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>13 h</b>
TERMINE <b>12.05. – 13.05.2020</b> Dortmund <b>10.11. – 11.11.2020</b> Frankfurt	
PREIS <b>590,- €</b>	

## Absicherung von BU-Risiken in der BAV

### Optimale Beratung von Arbeitgebern und Firmen

Die Absicherung der Invalidität ist grundsätzlich in allen Durchführungswegen der BAV möglich, wobei die Beratung in Unternehmen hierbei deutlich umfangreicher als bei einem Privatvertrag ausfällt. Das Seminar stellt den optimalen Beratungsprozess vor.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erfahren, worauf sie in der Beratung rund um entgeltfreie Zeiten wie z.B. Arbeitsunfähigkeit, Elternzeit usw. achten sollten,
- erwerben umfassende Kenntnisse, um Arbeitgeber und Firmen künftig noch besser zu beraten.

#### Auszug aus den Inhalten

- Die BAV-Abgrenzung zur privaten Vorsorge
- Der Begriff der Invalidität in der BAV
- Die „BU-Direktversicherung“ gegen Entgeltumwandlung
- Arbeitsunfähigkeit, Erziehungsurlaub, Pflegezeit in der BAV

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE <b>20.05.2020</b> München <b>22.09.2020</b> Berlin	
PREIS <b>295,- €</b>	

## Das Arbeitgebergespräch in der Praxis

### Durch Haftungsminimierung beim Arbeitgeber neue Mandate gewinnen

NEU

Sie lernen die wichtigsten Anforderungen an eine haftungsreduzierende Einführung und Verwaltung von betrieblicher Altersversorgung kennen. Mittels Checklisten und Fragebögen sind Sie in der Lage ein fundiertes Gespräch mit dem Arbeitgeber zu führen.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erfahren, wodurch eine Haftung des Arbeitgebers entsteht und wie sie diese konkret reduzieren,
- lernen einen strukturierten Beratungsablauf für Arbeitgebergespräche kennen,
- werden als qualifizierter BAV-Berater unverzichtbar für Unternehmer & Steuerberater und gewinnen so neue Mandate.

#### Auszug aus den Inhalten

- Wodurch entsteht die Haftung des Arbeitgebers
- Anforderungen an eine sichere Einführung der BAV
- Anforderungen an eine sichere Verwaltung der BAV
- Arbeitnehmer mit BAV kommt ins Unternehmen oder verlässt das Unternehmen. Was ist zu tun?
- Möglichkeiten der Honorarberatung in der BAV

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE <b>05.03.2020</b> Nürnberg <b>07.10.2020</b> Hannover	
PREIS <b>295,- €</b>	

KONTAKT

Daniela Bönisch

0921 75758-662

boenisch@deutsche-makler-akademie.de

## Betriebliche Altersversorgung in der Praxis I

### Professionelle Belegschaftsberatung in der Praxis

Viele mittelständische Unternehmen haben noch keine bAV in Form der Entgeltumwandlung. Rund um diesen Bereich vermittelt das Seminar durchdachte Marketingkonzepte, Strategien zur Kundengewinnung und neue Ansätze für die Kundenberatung.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erwerben umfassendes Fachwissen zum Thema Entgeltumwandlung,
- lernen nachhaltige, wirkungsvolle Vorgehensweisen in der Kundenbetreuung, im Bereich der Entgeltumwandlung, kennen und üben das Erlernete für die Praxis,
- können damit künftig leichter Neukunden ansprechen und für sich gewinnen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Chancen und Risiken in der praktischen Umsetzung des Steuer- und Arbeitsrechts in der bAV
- Makler- und Arbeitgeberhaftung
- Marketing, Kundengewinnung, Synergieeffekte
- Richtige Ansprache von Arbeitgebern
- Standardisierte „Individuallösungen“ für den Arbeitgeber
- Wichtige Serviceleistungen für dauerhafte Kundenbeziehungen

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 1 Tag	BILDUNGSZEIT 6,5 h
TERMINE 28.05.2020 12.06.2020 18.09.2020	
Hamburg Berlin Stuttgart	
PREIS 295,- €	

## Betriebliche Altersversorgung in der Praxis II

### Professionelle Kundenakquise in der Gesellschafter-Geschäftsführer-Versorgung

Rund um die GGF-Versorgung vermittelt das Seminar neue Ansätze für ein ganzheitliches Marketingkonzept sowie Strategien zur Kundengewinnung und -beratung. Dabei geht es auch auf wirkungsvolle Vorgehensweisen für die Kundenbetreuung ein.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erwerben umfassende Kompetenzen, um die sich bietenden Marktchancen der Gesellschafter-Geschäftsführer-Versorgung nutzen zu können,
- erhalten durch den hohen Praxisbezug des Seminars die Möglichkeit, die vermittelten Inhalte und Ansätze direkt im Anschluss bei ihren Kunden anzuwenden.

#### Auszug aus den Inhalten

- Aufbau dauerhafter Kundenbeziehungen
- Effektive Neukundengewinnung und Nutzung von Cross-Selling-Ansätzen
- Spezielle Ansatzpunkte in der Zielgruppe der GGF
- Besondere Serviceleistungen und Bedürfnisse

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 1 Tag	BILDUNGSZEIT 6,5 h
TERMINE 09.06.2020 08.09.2020	
Erfurt Hamburg	
PREIS 295,- €	

## Das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG)

### Grundlegende Inhalte und Besonderheiten

Das Ziel des Seminars ist es, durch die Vermittlung der wesentlichen Inhalte des BRSG und der Intention des Gesetzgebers, den Teilnehmern einen intensiven Überblick über den aktuellen Verbreitungsgrad der bAV in kleinen und mittleren Unternehmen zu geben.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen alle wichtigen arbeits-, steuer- und sozialversicherungsrechtlichen Neuerungen in der betrieblichen Altersversorgung kennen,
- machen sich mit den Inhalten des „Sozialpartnermodells“ vertraut,
- können das erworbene Wissen zukünftig gezielt in ihre vertriebliche Tätigkeit integrieren.

#### Auszug aus den Inhalten

- Allgemeine Einführung ins Thema
- Die zwei großen Maßnahmenpakete
  - Verbesserte steuer- und sozialversicherungsrechtliche Rahmenbedingungen
  - Das Sozialpartnermodell
- Sozialpartnerrente und bestehende Systeme der bAV

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 1 Tag	BILDUNGSZEIT 6,5 h
TERMINE 24.03.2020 14.07.2020 09.09.2020	
München Stuttgart Hannover	
PREIS 295,- €	

## Arbeitsrecht betriebliche Altersversorgung

### Aktuelle Entwicklungen und Erkenntnisse – mit Frau Kisters-Kölkes

Die Gesetzgebung und Rechtsprechung im Bereich der betrieblichen Altersversorgung entwickelt sich ständig fort. Der Workshop liefert den Teilnehmern neue Kenntnisse, frischt vorhandenes Wissen auf und geht dabei auf alle fünf Durchführungswege ein.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erfahren, wie sie sich z.B. beim verpflichtenden Arbeitgeberzuschuss einbringen können,
- frischen ihr Wissen auf und bringen sich hinsichtlich der Veränderungen im Bereich der bAV-Rechtsprechung auf den aktuellen Stand,
- minimieren Risiken sowohl auf Seiten der Arbeitgeber als auch bei sich als Berater.

#### Auszug aus den Inhalten

- Zusage und Einstandspflicht
- Recht auf Entgeltumwandlung und Arbeitgeberzuschuss
- Unverfallbarkeit und Portabilität
- Vorzeitige Altersleistung
- Gesetzlicher Insolvenzschutz
- Betriebsübergang und Änderungsmöglichkeiten

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>2 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>11 h</b>
TERMINE <b>20.04. – 21.04.2020</b> Stuttgart <b>17.09. – 18.09.2020</b> Berlin	
PREIS <b>749,- €</b>	

## Die GGF-Versorgung im Wandel

### Betriebliche und private Anforderungen

Aufbauend auf einem breiten bAV-Grundwissen erarbeitet der Workshop gemeinsam mit den Teilnehmern verschiedene Geschäftsansätze im GGF-Bereich. Er behandelt viele praktische Beispiele und liefert praxisnahe Gesprächsaufhänger für zukünftige Termine.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erarbeiten anhand praktischer Beispiele verschiedene Geschäftsansätze im GGF-Bereich,
- erfahren, wie sie zu dem beratungsintensiven Themenkomplex der GGF-Versorgung auf Augenhöhe mit Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern zusammenarbeiten,
- werfen einen Blick auf die aktuelle Rechtsprechung.

#### Auszug aus den Inhalten

- Aktuelle Rechtsprechung zu Verzicht, Verpfändung, Wartezeit u.a.
- Veränderungsmöglichkeiten bei bestehenden Pensionszusagen
- Gesprächsaufhänger für Termine mit Steuerberatern und GGF
- Neueinrichtung von GGF-Versorgungen

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE <b>26.05.2020</b> München <b>27.08.2020</b> Frankfurt	
PREIS <b>295,- €</b>	

## Sichere Prozesse in der bAV

### Sichere Umsetzung der bAV bei HR

Neue Wege zum Kunden durch sichere Prozessbausteine in der bAV-Verwaltung: Der Workshop vermittelt wesentliches bAV-Wissen, z.B. im Portierungs- und Personalprozessmanagement, und behandelt ausgewählte Störfälle und Veränderungen von Personalereignissen.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erwerben vielfältige Kenntnisse, die ihnen die Verwaltung ihrer bAV-Kunden erleichtern,
- lernen die Neuerungen und Anpassungen in der Beratung durch das Betriebsrentenstärkungsgesetz kennen,
- erfahren, wie sie die Risiken sowohl auf Seiten der Arbeitgeber als auch bei sich als Makler minimieren.

#### Auszug aus den Inhalten

- Durchführungswege der bAV mit Umsetzungs- & Finanzierungsformen
- Was gilt es wirklich zu wissen, wenn Sie professioneller Berater für die bAV sein wollen
- Tarifverträge, Sozialpartnermodelle und Mindestlohnthematik
- Personalprozesse in der bAV: Welche Rolle spielen diese für die Auswahl des bAV-Beraters / -Partners

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE <b>05.05.2020</b> Düsseldorf <b>21.09.2020</b> Kassel	
PREIS <b>295,- €</b>	

## Spezial-Seminar: bAV aktuell I

### Direkt- und Rückdeckungsversicherungen – mit Frau Kisters-Kölkes

Direkt- und Rückdeckungsversicherungen sind wichtige Bestandteile der Umsetzung einer betrieblichen Altersversorgung. Das Seminar liefert einen aktuellen Überblick über den rechtlichen Rahmen und gibt Hinweise zur entsprechenden Ausgestaltung.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erhalten tiefe Einblicke in die Themen Direktversicherungen und Rückdeckungsversicherungen sowie in deren Ausgestaltung und Verwendung,
- werfen einen Blick auf den rechtlichen Rahmen und auf die neuen Informationspflichten,
- verinnerlichen mögliche Haftungsrisiken.

#### Auszug aus den Inhalten

- Direktversicherung
- Rückdeckungsversicherung
- Aktuelles aus der Rechtsprechung
- Ausblick

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 1 Tag	BILDUNGSZEIT 5,5 h
TERMINE 22.06.2020 29.09.2020	
Stuttgart Dortmund	
PREIS 429,- €	

## Spezial-Seminar: bAV aktuell II

### Aktuelle Entwicklungen und Rechtsprechungen – mit Frau Kisters-Kölkes

Sowohl Gesetzgeber als auch Rechtsprechung und Finanzverwaltung setzen kontinuierlich neue Impulse rund um die Thematik der bAV. Das Seminar gibt den Teilnehmern einen Einblick in neue Entwicklungen im Arbeits-, Versicherungs-, Handels- und Steuerrecht.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- bringen ihr Wissen rund um Arbeits-, Versicherungs-, Handels- und Steuerrecht in Bezug auf die bAV auf den neuesten Stand,
- lernen die neuesten Entwicklungen in der Gesellschafter-Geschäftsführer-Versorgung kennen,
- erlangen Sicherheit in bAV-Gesprächen, um zukünftig noch souveräner agieren zu können.

#### Auszug aus den Inhalten

- Arbeitgeberzuschuss bei der Entgeltumwandlung
- Erweiterte steuerliche Rahmenbedingungen
- Neue Auskunftsspflichten
- Neue Entwicklungen beim GGF
- Wechsel des Durchführungsweges

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 1 Tag	BILDUNGSZEIT 5,5 h
TERMINE 23.06.2020 30.09.2020	
Stuttgart Dortmund	
PREIS 429,- €	

## Spezial-Seminar: Gestaltungsmöglichkeiten der Versorgungsordnung

### Einführung und Änderung von Versorgungsplänen – mit Herrn Dr. Langohr-Plato

Professionelle Beratungsansätze rund um die Gestaltungsmöglichkeiten bei der Einführung und Änderung von Versorgungsplänen stehen im Fokus dieses Seminars, das die Unterschiede zwischen individual- und kollektivrechtlich begründeten Zusagen behandelt.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erhalten professionelle Beratungsansätze für die Praxis,
- lernen die Unterschiede und Abgrenzung der individual- und kollektivrechtlich begründeten Zusagen bei Versorgungsplänen kennen,
- verinnerlichen professionelle Beratungsansätze für die Praxis und können künftig noch sicherer agieren.

#### Auszug aus den Inhalten

- Einführung von Versorgungsplänen
- Unterschiede bei individual- und kollektivrechtlich begründeten Zusagen
- Zwingende Inhalte arbeitsvertraglicher Regelungen
- Besonderheiten bei Nichtanwendbarkeit des BetrAVG bzw. einzelner Vorschriften daraus
- Gestaltungsfreiheiten und -möglichkeiten des Arbeitgebers

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 1 Tag	BILDUNGSZEIT 6,5 h
TERMINE 17.03.2020 07.05.2020 23.06.2020	
Köln Köln Hamburg	
PREIS 429,- €	



## Spezial-Seminar: Rechtlicher Rahmen der GGF-Versorgung

Steuerliche und betriebsrentenrechtliche Fragestellungen – mit Herrn Dr. Langohr-Plato

Durch die umfangreiche und hochspezialisierte Rechtsprechung erfordert die Beratungspraxis rund um die Gesellschafter-Geschäftsführer-Versorgung tiefes Fachwissen. Das Seminar bespricht die wichtigsten steuerlichen und betriebsrentenrechtlichen Themen.

### Nutzen

Die Teilnehmer

- erörtern die wichtigsten steuerlichen und betriebsrentenrechtlichen Fragestellungen, die sich in der Praxis der GGF-Versorgung immer wieder ergeben,
- befassen sich mit dem konkreten Versorgungsbedarf, der inhaltlichen Gestaltung von Versorgungsvereinbarungen sowie den Themen Abfindung und Verzicht.

### Auszug aus den Inhalten

- Steuer-, sozialversicherungs- und arbeitsrechtliche Grundlagen der bAV
- Systematische Einordnung der unterschiedlichen bilanz- und körperschaftsteuerlichen sowie formalen bzw. inhaltlichen Voraussetzungen
- Intensive Auseinandersetzung mit steuerrechtlichen Fragestellungen zum GGF
- Der Versorgungsbedarf des GGF

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 1 Tag	BILDUNGSZEIT 6,5 h
TERMINE 02.09.2020 23.09.2020	Köln Berlin
PREIS 429,- €	

# Fördermittel – bis zu 70% sparen!

Qualifizierte Weiterbildung ist wichtig und seit dem 23.02.2018 durch die IDD auch gesetzlich gefordert.

Kontinuierliche Weiterbildung ist somit ein Qualitätsmerkmal – kostet aber auch Geld. Als DMA unterstützen wir Sie dabei!

Je nach Wohnort gibt es **Zuschüsse von bis zu 70%! \***

Auf unserer Website finden Sie weitere Informationen zum jeweiligen Bundesland.

[www.deutsche-makler-akademie.de/wer-wir-sind/foerdermoeglichkeiten](http://www.deutsche-makler-akademie.de/wer-wir-sind/foerdermoeglichkeiten)

\* auf ausgewählte Seminare



## Sachkundelehrgang Rentenberater

### Theoretische Sachkunde gemäß RDG

Rentenberater vereinen die Kompetenzen verschiedener Beratungsfelder und agieren als unabhängige, fachkundige Ansprechpartner für Unternehmen und Privatpersonen rund um das Thema Rente. Der Lehrgang erfüllt die vorgeschriebenen 150 Unterrichtsstunden für den theoretischen Kenntnissnachweis zur Registrierung als Rentenberater.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

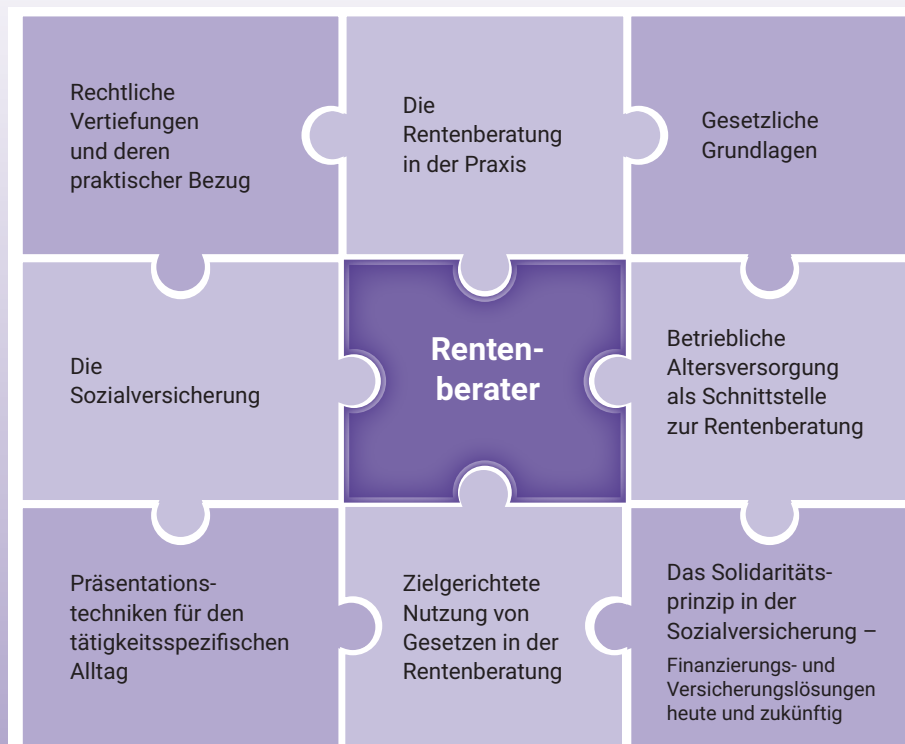
- erbringen mit dem Besuch des Lehrgangs und dem Ablegen der Prüfung die theoretische Sachkunde zur Registrierung als Rentenberater,
- werden zur Anlaufstelle bei der Überprüfung von Rentenbescheiden, der Beratung in sozialversicherungsrechtlichen Fragen sowie bei der Erstellung von Versorgungswerken in der bAV,
- vereinen die Kompetenzen verschiedener Beratungsfelder und werden zu unabhängigen, fachkundigen Ansprechpartnern für Unternehmen und Privatpersonen in Rentenfragen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Gesetzliche Grundlagen
- Die Sozialversicherung
- Das Solidaritätsprinzip in der Sozialversicherung – Finanzierungs- und Versicherungslösungen heute und zukünftig
- Rechtliche Vertiefungen und deren praktischer Bezug
- Die Rentenberatung in der Praxis
- Betriebliche Altersversorgung als Schnittstelle zur Rentenberatung

Der Sachkundelehrgang Rentenberater wird in Kooperation mit dem CAMPUS INSTITUT durchgeführt.

LEHRGANG	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
<b>DAUER</b> 19 Tage	<b>BILDUNGSZEIT</b> 150 h
<b>TERMINE</b>	
<b>Lehrgang 1:</b> <b>03.02. – 20.05.2020</b>	
03.02. – 08.02.2020 09.03. – 14.03.2020 20.04. – 25.04.2020 19.05. – 20.05.2020	Oberhaching, Stuttgart
<b>Lehrgang 2:</b> <b>31.08. – 11.12.2020</b>	
31.08. – 05.09.2020 05.10. – 10.10.2020 09.11. – 14.11.2020 10.12. – 11.12.2020	Hannover, Köln, Berlin
<b>PREIS</b> <b>7.099,- €</b> zzgl. 400,- € Prüfungsgebühr	





# Komposit

Ob Komposit-Neuling der Einstiegswissen benötigt oder Profi der sich Spezialwissen aneignen möchte. Wir haben für jeden das passende Angebot! Ob der Schwerpunkt im Privat- und/oder Unternehmenskundenbereich liegt, sich jemand für spezielles Spartenwissen im Haftpflicht-, Rechtsschutz- oder Sachbereich interessiert oder sich Wissen in der „neuen“ Thematik Cyber aneignen möchte. Unser Komposit-Angebot umfasst eine Vielzahl an Einzelseminaren und alleine fünf Experten-Lehrgänge (DMA). Darunter befinden sich u.a. die beiden neuen Experten „Land- und Forstwirtschaft (DMA)“ und „Mobilität & Kfz (DMA)“.

AUSFÜHRLICHE INFORMATIONEN, TERMINE UND BUCHUNG UNTER  
[WWW.DEUTSCHE-MAKLER-AKADEMIE.DE](http://WWW.DEUTSCHE-MAKLER-AKADEMIE.DE) 

# Experte Betriebliche Haftpflichtversicherung (DMA)

## Versicherungsmodelle umsetzen und Risiken einschätzen



Die gewerbliche und industrielle Haftpflichtversicherung sowie die relevanten Haftungsregeln und die grundsätzlichen Inhalte des Produkthaftungsmodells stehen im Mittelpunkt dieses Lehrgangs, der die Teilnehmer anhand praktischer Fallbeispiele auch für mögliche sich daraus ergebende Risiken sensibilisiert.

### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen Verkaufsargumente im Bereich der Umwelthaftpflicht- und Umweltschadenversicherung kennen,
- erhalten einen Einstieg in die D&O- und die Vermögensschadensversicherung, in die relevanten Organhaftungen sowie in das Konzept und die Wirkungsweise des Versicherungsschutzes,
- erwerben umfassende Beratungskompetenz für erfolgreiche Kundengespräche,
- lernen die Herausforderung in der Betrieblichen Haftpflichtversicherung kennen, Risiken einzuschätzen und in adäquate Versicherungsmodelle umsetzen.

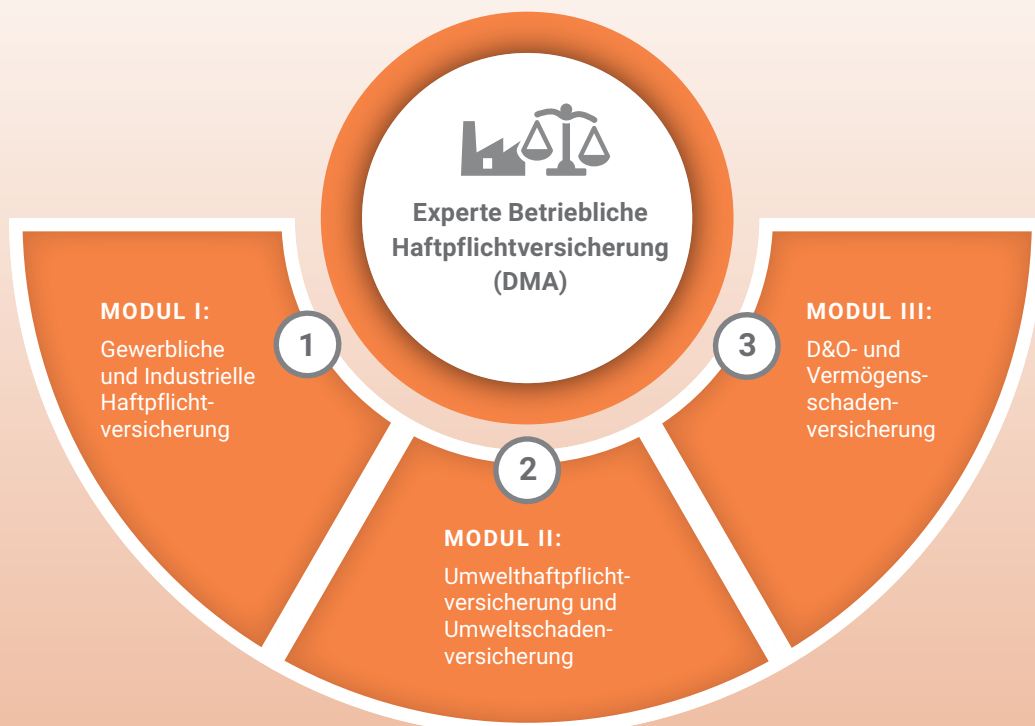
### Auszug aus den Inhalten

- Modul I: Gewerbliche und Industrielle Haftpflichtversicherung
- Modul II: Umwelthaftpflichtversicherung und Umweltschadenversicherung
- Modul III: D&O- und Vermögensschadenversicherung

Der Lehrgang besteht aus 3 Modulen.

Details dazu finden Sie auf der Folgeseite.

LEHRGANG	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 3 Module á 2 Tage	BILDUNGSZEIT 39 h
TERMINE	
03.03. – 13.05.2020	München
28.04. – 17.06.2020	Dortmund
06.10. – 09.12.2020	Hannover
PREIS	
1.595,- €	





## Gewerbliche und Industrielle Haftpflichtversicherung

### Betriebliche Haftpflichtversicherung – Modul I

Anhand praktischer Beispiele vermittelt das Seminar tiefe Einblicke in die gewerbliche und industrielle Haftpflichtversicherung. Dabei geht es auch auf Haftungsnormen ein und veranschaulicht, wie Risiken vermieden und Deckungskonzepte umgesetzt werden.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erwerben umfassendes Wissen über den Bereich der gewerblichen und industriellen Haftpflichtversicherung,
- lernen die relevanten Haftungsnormen und die grundsätzlichen Inhalte des Produkthaftungsmodells kennen,
- erfahren, wie sie ihre Kunden für mögliche Risiken sensibilisieren und umfassend informieren.

#### Auszug aus den Inhalten

- Mitversicherte und Arbeitsunfälle
- Vermögensschäden und üblicher Einschluss
- Tätigkeitsschäden, Be- und Entlade-schäden, Leitungsschäden
- Mitversicherter Kfz-Gebrauch
- Gewährsamsschäden
- Mängelbeseitigung: Neben- und Begleitkosten
- Risiko von Verlust und Abhanden- kommen fremder Sachen

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 2 Tage	BILDUNGSZEIT 13 h
TERMINE	
03.03. – 04.03.2020	München
28.04. – 29.04.2020	Dortmund
06.10. – 07.10.2020	Hannover
PREIS 590,- €	

## Umwelthaftpflichtversicherung und Umweltschadenversicherung

### Betriebliche Haftpflichtversicherung – Modul II

Für Unternehmen können selbst kleine Umweltschäden weitreichende Folgen nach sich ziehen. Das Seminar vermittelt wichtige Kenntnisse in der Umwelthaftpflicht- bzw. Umweltschadensversicherung, informiert über Haftungsnormen und liefert praktische Fallbeispiele.

#### Nutzen

Die Teilnehmer lernen

- den Versicherungsbedarf ihrer Kunden und Verkaufsargumente für Umwelthaftpflicht- und Umweltschadenversicherungen kennen,
- wie sie durch Lösungsmöglichkeiten in Form von Versicherungen für ihre Kunden unverzichtbar werden,
- wie sie diesen Wissensvorsprung aktiv in ihren Kundengesprächen nutzen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Typische Umweltschäden mittelständischer Unternehmen
- Zivilrechtliche Haftung für Umweltschäden: BGB, WHG u.a.
- Öffentlich-rechtliche Haftung für Umweltschäden: POR, USchadG, BBodSchG
- AHB und Umwelthaftpflicht-Modell
- Umwelthaftpflichtversicherung
- Umweltschadensversicherung

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 2 Tage	BILDUNGSZEIT 13 h
TERMINE	
21.04. – 22.04.2020	München
19.05. – 20.05.2020	Dortmund
03.11. – 04.11.2020	Hannover
PREIS 590,- €	

## D&O- und Vermögensschadenversicherung

### Betriebliche Haftpflichtversicherung – Modul III

Geschäftsführer, die ihre Obliegenheiten verletzen, haften für den entstandenen Schaden. Das Seminar vermittelt grundlegendes Wissen rund um die Besonderheiten der Haftung der AG, GmbH, Genossenschaft oder dem Verein und bespricht mögliche Lösungen.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen, wie sie Unternehmensleiter und Vorstände wirksam absichern,
- vertiefen ihr Wissen rund um die D&O-Versicherung und die D&O-Schadensabsicherung,
- erfahren, wie sie Geschäftsführern mit ergänzenden Auskünften gegenüber treten.

#### Auszug aus den Inhalten

- Unterschiedliche Haftungssituationen
- Besonderheiten der Haftung in der AG, GmbH, Genossenschaft und im Verein
- Interessenlagen und Wirkungsweise der D&O-Versicherung
- D&O-Schadenregulierung
- Persönlicher gesetzlicher Selbstbehalt und Versicherbarkeit
- Ergänzende Rechtsschutzversicherungen

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 2 Tage	BILDUNGSZEIT 13 h
TERMINE	
12.05. – 13.05.2020	München
16.06. – 17.06.2020	Dortmund
08.12. – 09.12.2020	Hannover
PREIS 590,- €	



## Produkthaftpflichtversicherung

### Produkthaftungsfragen und Produkthaftpflicht

In Deutschland gilt das Produkthaftungsgesetz. Durch seinen großen Praxisbezug vermittelt der Workshop einen umfassenden systematischen Einblick in die Vertragsgestaltung einer Produkthaftpflicht- und Rückrufkostenversicherung.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- gewinnen einen systematischen Einblick in die Vertragsgestaltung einer Produkthaftpflicht- und Rückrufkostenversicherung,
- machen sich mit den Aspekten des Produkthaftungsgesetzes vertraut.

#### Auszug aus den Inhalten

- Konventionelle Grundlage und Abgrenzung zur BHV
- Einschluss Garantiehafungen
- Baustein Verbindung, Vermischung, Verarbeitung
- Baustein Weiterver- und -bearbeitung
- Baustein Austausch

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>2 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>13 h</b>
TERMINE <b>05.05. – 06.05.2020</b> Hamburg <b>25.11. – 26.11.2020</b> München	
PREIS <b>590,- €</b>	

## Kfz-Flottenversicherung

### Modelle und Gestaltungsoptionen

Die Kfz-Flottenversicherung versichert den Fuhrpark von Unternehmen einheitlich. Das Seminar vermittelt die Systematik, Prämienmodelle und vertraglichen Gestaltungsmöglichkeiten und stellt nützliche Checklisten und Risikoerfassungsbögen bereit.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erhalten einen ganzheitlichen Einblick in die Produktlandschaft, die Prämienmodelle sowie die vertraglichen Gestaltungsmöglichkeiten einer gewerblichen Flottenversicherung,
- werfen einen Blick auf internationale Versicherungsprogramme.

#### Auszug aus den Inhalten

- Flottenversicherung allgemein
- Überblick über die Marktsituation und Unterschiede zum Tarifierungs- und Bedingungswerk in der privaten Kfz-Versicherung durch Offenlegung eines Rahmenvertrages
- Gestaltungsmöglichkeiten durch einen Rahmenvertrag in der gewerblichen Flottenversicherung
- Überblick der Prämienmodelle

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE <b>11.03.2020</b> München <b>24.09.2020</b> Frankfurt <b>15.10.2020</b> Hannover	
PREIS <b>295,- €</b>	

## Besonderheiten der Berufshaftpflichtversicherung

### Haftungsrisiken und Versicherungsschutz

Berufe wie Anwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Versicherungsvermittler, Architekten, Ingenieure oder Ärzte sind besonderen Haftungsrisiken ausgesetzt. Der Workshop zeigt, wie sich der Versicherungsschutz für derartige Risiken gestaltet.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- befassen sich mit den Haftungsrisiken und Versicherungsprodukten für die freien Berufe wie Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Architekten oder Ärzte,
- werden zum kompetenten Ansprechpartner für ihre spezifische Zielgruppe.

#### Auszug aus den Inhalten

- Berufsbild des Planers und Architekten und der am Bau Beteiligten
- Ihr Verhältnis zueinander, Auffanghaftung des Architekten
- Deckungskonzept und Ausschlüsse
- Haftung von Rechtsanwälten und Steuerberatern
- Deckungskonzepte mit Sozierenklausel
- Haftung der Heilberufe
- Problematik der Spät- und Kumulschäden

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE <b>30.04.2020</b> Dortmund <b>10.12.2020</b> München	
PREIS <b>295,- €</b>	

*„Wenn alle sich gemeinsam nach vorne bewegen,  
dann sorgt Erfolg für sich selbst.“*

Henry Ford

## Werden Sie Mitglied unseres Fördervereins!

Die Nachfrage aus dem Markt und der Wunsch unserer Mitglieder macht Sie zum Mitglied in unserem Förderverein. Schon ab 250,- € Jahresbeitrag können Sie sich mit wichtigen Entscheidungsträgern der Versicherungs- und Finanzbranche austauschen, vernetzen und die neutrale Aus- und Weiterbildung mitgestalten.

### Nutzen für Förderer:

- ✓ **Kostenlose Werbung mit dem Förderer Logo** der DMA in allen Medien
- ✓ **Abheben vom Wettbewerb** durch Unterstützung neutraler Aus- / Weiterbildung
- ✓ **Austausch und Kontaktpflege** mit den anderen Förderunternehmen und Verbänden möglich
- ✓ **Nutzung des DMA geprüften Trainerpools** für Veranstaltungen und Vorträge
- ✓ **Aktive Mitgestaltung des Bildungskonzepts** der DMA
- ✓ **Spezielle Angebote und bessere Konditionen** für Förderer der DMA

Weitere Informationen erhalten Sie bei Julia Schimpf, Telefon: 030 / 437706-78,  
Mail: [foerderer@deutsche-makler-akademie.de](mailto:foerderer@deutsche-makler-akademie.de) oder unter  
[www.deutsche-makler-akademie.de/wer-wir-sind/unsere-foerderer](http://www.deutsche-makler-akademie.de/wer-wir-sind/unsere-foerderer)

# Rechtsschutzversicherung für Selbständige und Freiberufler

## Überblick über Versicherungsumfänge und Sonderformen

Welche Leistungen übernimmt die gewerbliche Rechtsschutzversicherung und welche Kombinationen sind hier möglich? Das Seminar gibt Antworten auf diese und viele weitere Fragen und ermöglicht es den Teilnehmern, ihre Kunden umfassend zu beraten.

### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen, Versicherungsumfänge zu erkennen, zu ermitteln und zu analysieren,
- erhalten einen Überblick über besondere Absicherungsformen und Annahmerichtlinien,
- erfahren, worauf beim Privat-, Berufs- und Verkehrsrechtsschutz für Selbstständige und Firmen geachtet werden muss.

### Auszug aus den Inhalten

- Aufgaben und Leistungen in der gewerblichen Rechtsschutzversicherung
- Bausteine und Kombinationen in der gewerblichen Rechtsschutzversicherung
- Privat-, Berufs- und Verkehrsrechtsschutz für Selbstständige und Firmen
- Deckungserweiterungen der marktüblichen Pakete und Konzepte

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE <b>04.03.2020</b> Köln <b>25.11.2020</b> Hamburg	
PREIS <b>295,- €</b>	

# Straf- und Manager-Rechtsschutzversicherung

## Adäquate Risikovorsorge für Manager und Unternehmen

Straf- und zivilrechtliche Gefahrenpotenziale von Managern und Unternehmen erkennen und bewerten: Darum geht es in diesem Workshop, der den Teilnehmern die Konzeption und Wirkungsweise moderner Straf- und Manager-Rechtsschutz-Deckungen näherbringt.

### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen, straf- und zivilrechtliche Gefahrenpotenziale zu erkennen und zu bewerten,
- setzen sich mit der Konzeption und Wirkungsweise moderner Straf- und Manager-Rechtsschutz-Deckungen auseinander,
- erlernen, den passenden Versicherungsschutz für ihre Kunden zu erstellen und Vertriebspotenziale zu nutzen.

### Auszug aus den Inhalten

- Strafrechtliche Gefahrenpotenziale in Unternehmen
- Organhaftungsrisiken, Haftungsnormen, Konsequenzen
- Risiken und Ansprüche aus dem Anstellungsvertrag
- Risikovorsorge Straf-, Vermögensschaden- und Anstellungsvertrags-Rechtsschutz
- Schadenregulierung mit Beispielfällen
- Markt und Wettbewerb, Vertriebspotenziale

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>2 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>13 h</b>
TERMINE <b>09.06. – 10.06.2020</b> Köln <b>01.12. – 02.12.2020</b> Frankfurt	
PREIS <b>590,- €</b>	

# Cyber-Versicherung – Einführung

## Einführung in die Thematik

Welche Grundlagen sind zur Beratung rund um Cyber-Versicherungen notwendig? Das Seminar vermittelt Fachwissen im Datenschutzrecht, informiert über organisatorische und technische Maßnahmen zum Datenschutz und bespricht mögliche Kunden-Zielgruppen.

### Nutzen

Die Teilnehmer

- erlangen grundlegendes Fachwissen im Bereich Datenschutzrecht,
- lernen organisatorische und technische Maßnahmen zum Datenschutz kennen,
- bilden sich im Bereich der Cyber-Produkte tiefergehend weiter.

### Auszug aus den Inhalten

- Grundlagen des Datenschutzes und der Datensicherheit
- Einführung in die IT-Sicherheit
- PCI Payment Card Industry Standards
- CyberCrime
- Potenzielle Schäden
- Mögliche Zielgruppen

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE <b>05.03.2020</b> Stuttgart <b>10.09.2020</b> Leipzig	
PREIS <b>295,- €</b>	

## Cyber-Versicherung – Vertiefung

### Vertiefendes Fachwissen

Anhand praktischer Beispiele vermittelt das Seminar Fachwissen rund um die Thematik der Cyber-Versicherung. Es zeigt den Teilnehmern, wie sie ihre Kunden mit passenden Lösungen unterstützen, konkurrenzfähig zu bleiben und die erwarteten Umsätze zu erlangen.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- vertiefen ihr Fachwissen rund um leistungsstarke Cyber-Versicherungen,
- lernen umfassende Lösungen kennen, die es Kunden ermöglicht, trotz eines Cyber-Schadens konkurrenzfähig zu bleiben.

#### Auszug aus den Inhalten

- Haftung und Schadenersatzansprüche Dritter
- Eigenschaden: Kosten und Verlust von Einnahmen
- Zusätzliche Kosten, z.B. Krisenmanagement, PR-Berater usw.
- Versicherbare Schadenpositionen
- Schadenbeispiele

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 1 Tag	BILDUNGSZEIT 6,5 h
TERMINE 28.04.2020 06.10.2020	
München Köln	
PREIS 295,- €	

## Cyber-Deckung und Schnittstellen zu konventionellen Versicherungen

### Grundlagen und Funktionsweisen

Das Seminar bespricht die Grundlagen der Cyber-Deckung und beleuchtet die Schnittstellen zu anderen Deckungskonzepten (z.B. Produkthaftpflicht) und konventionellen Versicherungsprodukten. Technische Angriffsszenarien eines Hackers werden nicht behandelt.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen die Funktionsweise der Deckung, die Inhalte der Cyber-Deckung sowie Schnittstellen zu anderen Deckungskonzepten kennen,
- werfen einen Blick auf die Verzahnungen zu konventionellen Versicherungsprodukten und damit zusammenhängenden Kumulthematiken,
- erfahren, wie sie ihre Kunden fachlich allumfassend beraten.

#### Auszug aus den Inhalten

- Grundlagen der Cyber-Deckung
- Schnittstellen zu anderen Deckungskonzepten
- Verzahnungen zu konventionellen Versicherungsprodukten

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 1 Tag	BILDUNGSZEIT 6,5 h
TERMINE 31.03.2020 17.11.2020	
Dortmund Berlin	
PREIS 295,- €	

## Cybercrime

### Risikomanagement und -transfer unter Cybercrime-Gesichtspunkten

Das Seminar legt seinen Schwerpunkt auf Risikomanagement- bzw. Versicherungsthemen und behandelt Risikomaßnahmen und Versicherungslösungen unter dem Gesichtspunkt der Cybercrime-Thematik anhand praxisnaher Schadenszenarien.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- besprechen aktuelle Risiken sowie interne Maßnahmen des Risikomanagements und erarbeiten Transferlösungen zur umfangreichen Absicherung,
- befassen sich eingehend mit Sinn und Zweck einzelner Versicherungslösungen sowie deren Zusammenspiel in Cybercrime-Fällen,
- erörtern aktuelle Entwicklungen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Aktuelle Cybercrime-Risiken
- Interne Maßnahmen im Rahmen des Risikomanagements
- Versicherungslösungen
- Ausblick

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 1 Tag	BILDUNGSZEIT 6,5 h
TERMINE 27.02.2020 09.06.2020 17.11.2020	
Frankfurt Hamburg Nürnberg	
PREIS 295,- €	

NEU

# Experte Gewerbliche & Industrielle Sachversicherung (DMA)

Ein qualifizierter Einstieg in risikoadäquate Versicherungslösungen



Stärker denn je sind Betriebe auf den Einsatz moderner Technik angewiesen, während Betriebseinrichtungen immer kostspieliger werden und das Risiko eines Schadens steigt. Die zertifizierte Kompaktweiterbildung bietet einen qualifizierten Einstieg in die gewerbliche und industrielle Sachversicherung.

## Nutzen

Die Teilnehmer

- erhalten eine Einführung in die Systematik, den Aufbau und die Haftungsfallen gewerblicher Ertragsausfallversicherungen,
- erwerben fundiertes Bedingungswissen und lernen, Versicherungssummen exakt zu ermitteln,
- verinnerlichen anhand praktischer Fallbeispiele, wie sie Risiken analysieren, um adäquate, umfassende Versicherungslösungen anbieten zu können.

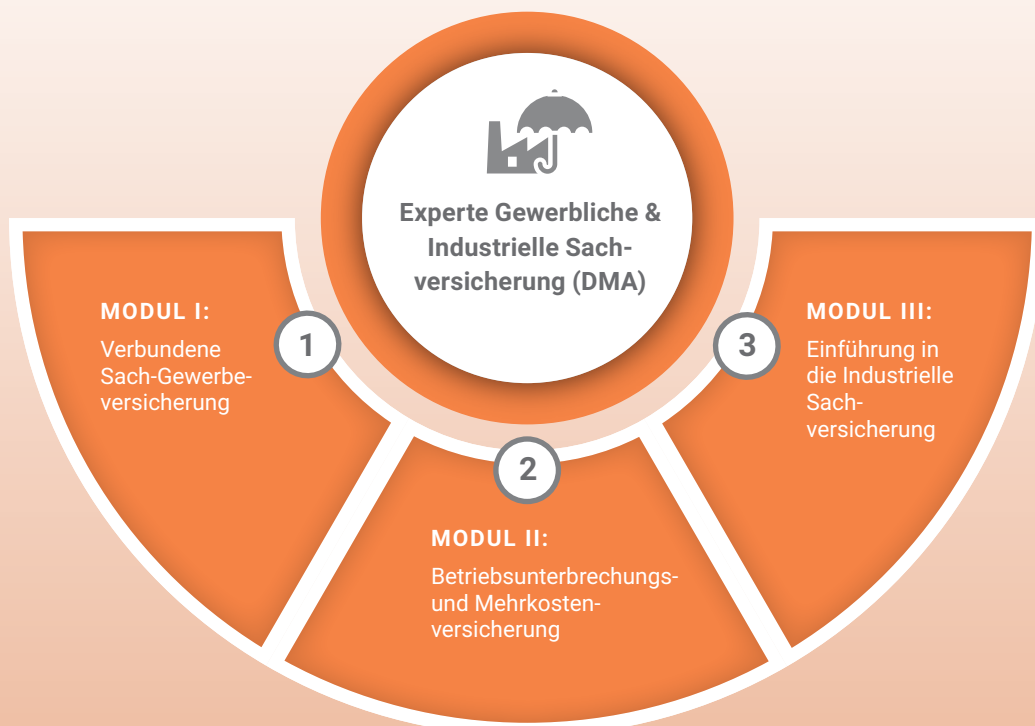
## Auszug aus den Inhalten

- Modul I: Verbundene Sach-Gewerbeversicherung
- Modul II: Betriebsunterbrechungs- und Mehrkostenversicherung
- Modul III: Einführung in die Industrielle Sachversicherung

Der Lehrgang besteht aus 3 Modulen.

Details dazu finden Sie auf der Folgeseite.

LEHRGANG	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 3 Module á 2 Tage	BILDUNGSZEIT 39 h
TERMINE	
10.03. – 27.05.2020	Frankfurt
21.04. – 17.06.2020	Hamburg
06.10. – 09.12.2020	Stuttgart
PREIS	
1.595,- €	





## Verbundene Sach-Gewerbeversicherung

### Gewerbliche & Industrielle Sachversicherung – Modul I

Das Seminar ermöglicht einen qualifizierten Einstieg in die gewerbliche Sachversicherung, insbesondere in die Gebäude- und Inhaltsversicherung, und befasst sich auch mit der gewerblichen Inhalts- und der Elektronikversicherung.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erwerben fundiertes Bedingungs-wissen,
- lernen, Versicherungssummen exakt zu ermitteln und besondere Risikomerkmale zu erkennen,
- erfahren, wie sie den notwendigen Versicherungsumfang festlegen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Gewerbliche Inhaltsversicherung
- Elektronikversicherung
- Gewerbliche Gebäudeversicherung

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 2 Tage	BILDUNGSZEIT 13 h
TERMINE	
10.03. – 11.03.2020	Frankfurt
21.04. – 22.04.2020	Hamburg
06.10. – 07.10.2020	Stuttgart
PREIS 590,- €	

## Betriebsunterbrechungs- und Mehrkostenversicherung

### Gewerbliche & Industrielle Sachversicherung – Modul II

Schon geringe Sachschäden können für Unternehmen schwere Folgen haben und deren Existenz gefährden. Das Seminar bietet eine Einführung in die Systematik, den Aufbau und die Haftungsfallen gewerblicher Ertragsausfallversicherungen.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erlangen fundierte Kenntnisse, um ihre Kunden optimal zu beraten,
- verinnerlichen, wie sie Angebote von anderen Maklern richtig lesen und auswerten,
- lernen, ihren Kunden optimale, fundierte, risikoadäquate Versicherungslösungen anzubieten.

#### Auszug aus den Inhalten

- Ertragsausfallversicherung (KBU und Groß-BU)
- Selbstbeteiligungen und Entschädigungsgrenzen
- Regress
- Von der Abfrage von Risikoinformationen zum Angebot
- Von Gebäudedaten zum Wert 1914 und zum heutigen Neuwert
- Tipps für Ausschreibungen
- Versicherungsangebote richtig auswerten

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 2 Tage	BILDUNGSZEIT 13 h
TERMINE	
28.04. – 29.04.2020	Frankfurt
19.05. – 20.05.2020	Hamburg
03.11. – 04.11.2020	Stuttgart
PREIS 590,- €	

## Einführung in die Industrielle Sachversicherung

### Gewerbliche & Industrielle Sachversicherung – Modul III

Der Aufbau, die Systematik und die Probleme der industriellen Sachversicherung stehen im Fokus dieses Seminars, das sich mit einem großen Praxisbezug mit Themen wie Brandschutz, Wertzuschlagsklausel, Allgefahrenversicherung oder Rückversicherung befasst.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen die Besonderheiten zwischen gewerblicher und industrieller Sachversicherung in der Tarifierung und Vertragsgestaltung kennen,
- verinnerlichen, wie sie ihren Kunden entsprechende Lösungen anbieten können.

#### Auszug aus den Inhalten

- Vertragsformen
- Unterschied zu den gewerblichen Verträgen
- Tarifierung versicherter Sachen und Interessen
- Brandschutz
- Wertzuschlagsklausel
- Spezielle Klauseln

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 2 Tage	BILDUNGSZEIT 13 h
TERMINE	
26.05. – 27.05.2020	Frankfurt
16.06. – 17.06.2020	Hamburg
08.12. – 09.12.2020	Stuttgart
PREIS 590,- €	

# Experte Mobilität & Kfz (DMA)

## Grundlagen und Spezialwissen

NEU



Der Lehrgang liefert einen umfassenden Überblick über den Bereich der Kfz-Versicherungen und legt seinen Fokus neben den notwendigen Grundlagen und bekannten Themen wie Kasko- oder der Haftpflichtversicherung besonders auf Gewerbekunden. Hier wird besonders auf Spezialthemen, wie z.B. die Flottenversicherung, ein Fokus gelegt.

### Nutzen

Die Teilnehmer

- erhalten sowohl fundiertes Grundlagenwissen als auch Spezialwissen rund um die Flottenversicherung oder die Versicherung von Exoten, Oldtimern und Youngtimern,
- befassen sich mit Handel- und Handwerk-Versicherungen und der Transportversicherung in Bezug auf die Kfz-Thematik,
- erwerben umfassende Fach- und Beratungskompetenz, die sie in Kundengesprächen einsetzen können.

### Auszug aus den Inhalten

- Modul I: Grundlagen und zusätzliche Absicherungsmöglichkeiten
- Modul II: Schadenbearbeitung, Exoten und Flottenversicherung
- Modul III: Sonderformen der Gewerbeversicherung

Der Lehrgang besteht aus 3 Modulen.

Details dazu finden Sie auf der Folgeseite.

LEHRGANG	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 3 Module á 2 Tage	BILDUNGSZEIT 39 h
TERMINE	
12.02. – 23.04.2020	Berlin
07.04. – 10.06.2020	Köln
14.10. – 10.12.2020	München
PREIS	
1.595,- €	



KONTAKT

☎ 0921 75758-600

✉ info@deutsche-makler-akademie.de

## Grundlagen und zusätzliche Absicherungsmöglichkeiten

### Mobilität & Kfz – Modul I

Anhand praktischer Schadenbeispiele vermittelt das Seminar die Grundlagen der Kraftfahrzeugabsicherung und versetzt die Teilnehmer in die Lage, Deckungslücken einzuschätzen und Lösungen aufzuzeigen.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erhalten einen Überblick über das Pflichtversicherungsgesetz, die Straßenverkehrsordnung und die verschiedenen Kfz-Versicherungen,
- lernen die Schadensfreiheitsklassen, Typ- und Regionalklassen kennen,
- erhalten breites Grundlagenwissen, um ihren Kunden zukünftig noch mehr Lösungsansätze anbieten zu können.

#### Auszug aus den Inhalten

- Das Pflichtversicherungsgesetz
- Die Straßenverkehrsordnung
- Die unterschiedlichen Kennzeichen
- Tarifierungsgrundlagen
- Die Kfz-Haftpflichtversicherung
- Die Teilkaskoversicherung
- Die Vollkaskoversicherung

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 2 Tage	BILDUNGSZEIT 13 h
TERMINE	
12.02. – 13.02.2020	Berlin
07.04. – 08.04.2020	Köln
14.10. – 15.10.2020	München
PREIS 590,- €	

NEU

## Schadenbearbeitung, Exoten und Flottenversicherung

### Mobilität & Kfz – Modul II

Die Kfz-Schadenbearbeitung sowie die Thematik der Oldtimer und gewerblichen Flottenversicherung stehen im Mittelpunkt dieses Seminars, das seinen Teilnehmern anhand praxisnaher Schadenbeispiele tiefes Fachwissen vermittelt.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- machen sich mit der Bearbeitung von Schadenfällen und den Absicherungsmöglichkeiten von Oldtimern vertraut,
- lernen die Systematik und Gestaltungsmöglichkeiten der gewerblichen Flottenversicherung kennen,
- vertiefen ihr spartenspezifisches Wissen, um ihre Kfz-Gewerbekunden noch besser zu beraten.

#### Auszug aus den Inhalten

- Besondere Tarifmerkmale
- Schadenbearbeitung in der Kaskoversicherung
- Oldtimer, Youngtimer und Exoten versichern
- Flottenversicherung

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 2 Tage	BILDUNGSZEIT 13 h
TERMINE	
11.03. – 12.03.2020	Berlin
05.05. – 06.05.2020	Köln
11.11. – 12.11.2020	München
PREIS 590,- €	

NEU

## Sonderformen der Gewerbeversicherung

### Mobilität & Kfz – Modul III

Rund um die Thematik der Handels- und Handwerkspolices sowie der Transportversicherung liefert das Seminar umfassendes Fachwissen und vermittelt Themen wie Versicherungsumfänge, versicherte Gefahren und Schadensfälle anhand praktischer Beispiele.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erfahren, welche Besonderheiten die Handels- und Handwerkspolices mit sich bringen und was bei den Absicherungsmöglichkeiten von Transportversicherungen zu beachten ist,
- erwerben wertvolle Fachkenntnisse, um sich ihren Gewerbekunden gegenüber noch stärker als Profi für Kfz-Versicherungen zu positionieren.

#### Auszug aus den Inhalten

- Handel- und Handwerk-Versicherung
  - Grundlagen
  - Versicherte Gefahren
  - Schadensfälle
- Die Transportversicherung
  - Versichertes Interesse
  - Versicherte Gefahren

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 2 Tage	BILDUNGSZEIT 13 h
TERMINE	
22.04. – 23.04.2020	Berlin
09.06. – 10.06.2020	Köln
09.12. – 10.12.2020	München
PREIS 590,- €	

NEU

# Experte Land- und Forstwirtschaft (DMA)

## Umfassende Absicherung für Land- und Forstwirte

NEU



Die Versicherungen rund um den Bereich der Land- und Forstwirtschaft stehen im Mittelpunkt dieses Lehrgangs. Er vermittelt den Teilnehmern alle Kenntnisse zu Sach- und Haftpflichtversicherungen für Land- und Forstwirte und geht auch auf relevante Vorsorgethemen ein.

### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen, Risiken einzuschätzen und in adäquate Versicherungsmodelle umzusetzen,
- erfahren, wie sie Deckungslücken schließen und worauf bei der Sach- und Haftpflichtversicherung noch zu achten ist,
- erwerben umfassende Beratungskompetenz, um erfolgreiche Kundengespräche führen zu können.

### Auszug aus den Inhalten

- Modul I: Grundlagen und personelle Risiken
- Modul II: Haftpflicht-, Rechtsschutz- & Gewerbeinhaltsversicherung
- Modul III: Sachversicherungen und deren Besonderheiten

Der Lehrgang besteht aus 3 Modulen.

Details dazu finden Sie auf der Folgeseite.

LEHRGANG	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 3 Module á 2 Tage	BILDUNGSZEIT 39 h
TERMINE	
22.04. – 25.06.2020	Stuttgart
19.08. – 29.10.2020	Dortmund
27.10. – 16.12.2020	Nürnberg
PREIS	
1.595,- €	



KONTAKT

☎ 0921 75758-600

✉ info@deutsche-makler-akademie.de

## Grundlagen und personelle Risiken

### Land- und Forstwirtschaft – Modul I

Neben den Grundlagen der Land- und Forstwirtschaft vermittelt das praxisbezogene Seminar den Teilnehmern die wesentlichen Kenntnisse, um fachgerechte Deckungskonzepte für ihre Kunden umzusetzen und personelle Risiken angemessen einzuschätzen.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erwerben anhand praxisnaher Schadensbeispiele umfassende Kenntnisse zu den Grundlagen der Land- und Forstwirtschaft,
- lernen, Deckungslücken bei den Personenversicherungen einzuschätzen und zu lösen,
- werden für die sich hieraus ergebenden Risiken sensibilisiert.

#### Auszug aus den Inhalten

- Grundzüge Landwirtschaft
- Grundzüge Forstwirtschaft
- Veränderungen der Tätigkeitsschwerpunkte der Versicherungsnehmer
- Landwirtschaftsfremde Tätigkeiten
- Persönliche Risiken der Landwirte
- Mitarbeiterabsicherung

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 2 Tage	BILDUNGSZEIT 13 h
TERMINE	
22.04. – 23.04.2020	Stuttgart
19.08. – 20.08.2020	Dortmund
27.10. – 28.10.2020	Nürnberg
PREIS 590,- €	

NEU

## Haftpflicht-, Rechtsschutz- & Gewerbeinhaltsversicherung

### Land- und Forstwirtschaft – Modul II

In der Landwirtschaft bestehen teilweise große Deckungslücken im Haftpflicht-Versicherungsschutz. Das Seminar behandelt die Umwelthaftpflicht-, Produkthaftungs- oder Rechtsschutzversicherung und deren Anpassung an den Bedarf der Land- und Forstwirte.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- vertiefen ihr Wissen zu den Themen Haftpflichtversicherung, Rechtsschutzversicherung und Gewerbeinhaltsversicherung für Landwirte,
- erfahren, wie der Versicherungsschutz für Landwirte auf deren Neuausrichtung oder Nebentätigkeiten angepasst werden kann,
- können ihre Kunden so zielgerichteter beraten.

#### Auszug aus den Inhalten

- Land- und Forstwirtschaftliche Haftpflichtversicherung
- Umwelthaftpflichtversicherung
- Umweltschadenversicherung
- Erweiterte Produkthaftungsversicherung
- Rechtsschutzversicherung
- Inhaltsversicherung
- Betriebsunterbrechungsversicherung

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 2 Tage	BILDUNGSZEIT 13 h
TERMINE	
20.05. – 21.05.2020	Stuttgart
23.09. – 24.09.2020	Dortmund
24.11. – 25.11.2020	Nürnberg
PREIS 590,- €	

NEU

## Sachversicherungen und deren Besonderheiten

### Land- und Forstwirtschaft – Modul III

Neben dem Grundbesitz bestehen in der Land- und Forstwirtschaft oft große Vermögenswerte. Das Seminar zeigt den Teilnehmern, wie diese Vermögenswerte kundenorientiert versichert werden können. Es geht auch auf Besonderheiten und Gefahren ein.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erwerben anhand praxisnaher Schadenbeispiele tiefe Kenntnisse zu den Sachversicherungen,
- lernen die Gefahren in der Land- und Forstwirtschaft kennen und erfahren, wie sie diese zum Wohle ihrer Kunden absichern können,
- erhalten Ratschläge zu den Versicherungsformen spezieller Vermögenswerte.

#### Auszug aus den Inhalten

- Gebäudeversicherung
- Elektronikversicherung
- Versicherungsmöglichkeiten von Arbeitsmaschinen
  - Stationäre Arbeitsmaschinen
  - Selbstfahrende Arbeitsmaschinen
- Besonderheiten der Kfz-Versicherungen
  - Normale Fahrzeuge

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 2 Tage	BILDUNGSZEIT 13 h
TERMINE	
24.06. – 25.06.2020	Stuttgart
28.10. – 29.10.2020	Dortmund
15.12. – 16.12.2020	Nürnberg
PREIS 590,- €	

NEU

# Maschinenversicherung

## Grundlagen und Vertiefungswissen

Das Seminar beleuchtet die wesentlichen Grundlagen der Maschinenversicherung als Teil der technischen Versicherungen und versetzt die Teilnehmer in die Lage, ihren Kunden individuelle Angebote zu unterbreiten.

### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen, den Versicherungsbedarf der Teilbereiche von stationären und beweglichen Risiken zu erkennen,
- erlernen die Ermittlung des erforderlichen Umfangs und
- erfahren, wie sie diesen sachgerecht ihrem Kunden darstellen.

### Auszug aus den Inhalten

- Unterschiede von Maschinenversicherungen
- Versicherbare, versicherte und nicht versicherte Sachen und Kosten
- Versicherte und nicht versicherte Gefahren
- Versicherungsort
- Versicherungssumme & -wert

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE <b>26.05.2020</b> Leipzig <b>01.12.2020</b> Stuttgart	
PREIS <b>295,- €</b>	

# Servicegespräch der betrieblichen Versicherungen

## Vertriebspotenziale erfolgreich erkennen und nutzen

Vertriebspotenziale optimal nutzen und Kundenbeziehungen ökonomisch und effizient gestalten: Darum geht es in diesem Seminar, das den Teilnehmern professionelle und systematische Arbeitsmethoden für ihren unternehmerischen Erfolg an die Hand gibt.

### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen, anhand der Jahresgesprächssystematik die Risikosituation ihrer Kunden zu bewerten,
- erfahren, wie sie ihre Kunden kontinuierlich mit bedarfsgerechten Maßnahmen zur Risikovorsorge begleiten,
- verstehen, wie sie ihre Persönlichkeit und ihr Know-how optimal für den Ausbau ihrer Kundenbeziehungen nutzen.

### Auszug aus den Inhalten

- Markt- und Kundenpotenziale erkennen und nutzen
- Systematik des Jahresgespräches – Struktur, Funktionalität und Ziele
- Akquisitions-, Beratungs-, und Betreuungskonzepte
- Kundensegmentierung, Key-Account-Management
- Systematische Gesprächsvorbereitung
- Kundengespräche strukturiert führen

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE <b>13.02.2020</b> Berlin <b>27.08.2020</b> Stuttgart	
PREIS <b>295,- €</b>	

# Vom Erstgespräch zur Versicherungsanalyse im Firmenkundengeschäft

## Mit optimaler Gesprächsführung zum Maklermandat

Beziehungen zu Gewerbekunden aufbauen und festigen: Das Seminar vermittelt wertvolle Kenntnisse rund um eine kundenorientierte Gesprächsführung, mit der sich Risikosituationen erfassen und bedarfsgerechte Maßnahmen zur Vorsorge unterbreiten lassen.

### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen, eine vertrauensvolle Beziehung zu ihren Gewerbekunden aufzubauen und zu festigen,
- erfahren, wie sie Kundengespräche strukturieren, um das Umfeld des Kunden besser kennenzulernen,
- befassen sich mit der Risiko-/Versicherungsanalyse-Systematik sowie mit Vertriebsansätzen und vertrieblicher Umsetzung.

### Auszug aus den Inhalten

- Der Vertriebszyklus: Vom Markt- und Kundenpotenzial zum Maklermandat
- Das Erstgespräch: Start in eine neue Geschäftsbeziehung (von einer sorgfältigen Gesprächsvorbereitung über ein strukturiertes, individuelles Kundengespräch bis hin zu einer effizienten Gesprächsnachbereitung)

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>2 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>13 h</b>
TERMINE <b>26.05. – 27.05.2020</b> Nürnberg <b>08.12. – 09.12.2020</b> Dortmund	
PREIS <b>590,- €</b>	



## Betriebsbesichtigung / Begehung

### Intensiver Praxisworkshop

Anhand der Besichtigung eines mittelständischen Betriebes vermittelt der Workshop einen tiefen Einblick in die Systematik zur Ermittlung von ausschreibungsrelevanten Informationen, u.a. Aufnahme eines Wertermittlungsbogens samt Auswertung.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erleben einen echten Praxisworkshop und gewinnen große Sicherheit, um gewerbliche Kunden zukünftig noch bedarfsgerechter zu beraten, Haftungsrisiken zu minimieren und abzusichern.

#### Auszug aus den Inhalten

- Besichtigung des Theaterhaus Stuttgart
- Führung durch den Betrieb
- Aufnahme von Wertermittlungsbögen
- Versicherungswertermittlung von Gewerbegebäuden
- Anwendung der Einschätzungsliteratur
- Auswertung und Diskussion der Ergebnisse

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>2 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>13 h</b>
TERMIN <b>23.09. – 24.09.2020</b> Stuttgart	
PREIS <b>590,- €</b>	

## Schadenregulierung und -bearbeitung

### Gewerbliche und Industrielle Sachversicherung

Die Qualität des Versicherungsschutzes zeigt sich im Schadensfall. Der Workshop gewährt einen Einblick in die Schadensabwicklung einer gewerblichen und industriellen Sachversicherung und behandelt die Beurteilung der Ersatzpflicht kritischer Schadensfälle.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- befassen sich mit der Prüfung des formellen und materiellen Leistungsanspruchs und der Beurteilung der Ersatzpflicht,
- lernen, ihr Themengebiet von anderen Versicherungssparten abzugrenzen,
- verinnerlichen, wie sie ihre Kunden im Schadensfall u.a. bei der Schadenmeldung umfassend unterstützen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Prüfung des formellen und materiellen Leistungsanspruchs
- Versicherungsfälle und Beurteilung der Ersatzpflicht anhand von Praxisfällen und unter Bezugnahme der jeweiligen Regulierung des Versicherers
- Abgrenzung zu anderen Versicherungssparten
- Rechte Dritter, Regressmöglichkeiten
- Beteiligungsmöglichkeiten

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE <b>27.04.2020</b> Stuttgart <b>15.10.2020</b> Hannover	
PREIS <b>295,- €</b>	

## Rechtsschutzversicherung

### Umfassendes Wissen für eine optimale Absicherung

Die Notwendigkeit der Rechtsschutzversicherung vermitteln, sicher mit Inhalten und Umfängen umgehen und diese individuell anwenden: Darum geht es in diesem Seminar, das den Teilnehmern ermöglicht, ihre Kunden optimal für Rechtsstreitigkeiten abzusichern.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erwerben umfassendes Wissen, um bestehende Verträge zu analysieren und neue Verträge bedarfsgerecht zu konzipieren,
- erarbeiten anhand von Praxisbeispielen Vorteile und Nutzen für ihre Kunden,
- können das erworbene Wissen nutzen, um Schadensfälle zu beurteilen und kompetent mit Kunden und Versicherern zu kommunizieren.

#### Auszug aus den Inhalten

- Aufgaben und Bedeutung der Rechtsschutzversicherung
- Vertragsgrundlagen
- Versicherte Leistungen und Kosten
- Leistungsarten
- Ausschlüsse
- Vertragsarten

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE <b>03.03.2020</b> Köln <b>24.11.2020</b> Hamburg	
PREIS <b>295,- €</b>	

# Private und gewerbliche Kfz-Versicherung

## Das breite Spektrum der Kfz-Versicherung

Das Seminar gibt den Teilnehmern einen Überblick über das Spektrum der Kfz-Versicherungen und vermittelt umfassende Kenntnisse weit über das einfache Haftpflicht- und Kaskogeschäft hinaus. Dabei geht es auch auf aktuelle Trends im Kfz-Geschäft ein.

### Nutzen

Die Teilnehmer

- erwerben fundierte Kenntnisse, um sowohl einzelne Fahrzeuge als auch Kleinst- und Minifлотten richtig abzusichern,
- erhalten umfassendes Wissen, das sie auch zum zielgerichteten Cross-Selling und für eine Festigung der Kundenbindung nutzen können.

### Auszug aus den Inhalten

- Aktuelle Tendenzen im Kfz-Markt
- Haftungsarten bei Verkehrsunfällen
- Anspruchsmöglichkeiten der Geschädigten
- Versicherungsschutz für den Kunden
- Vertragsabschluss
- Beitragskalkulation
- Versicherungsbedingungen
- Deckungskonzepte

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
<b>DAUER</b> 2 Tage	<b>BILDUNGSZEIT</b> 13 h
<b>TERMINE</b>	
<b>01.04. – 02.04.2020</b>	Berlin
<b>29.09. – 30.09.2020</b>	Köln
<b>PREIS</b>	
<b>590,- €</b>	

# Aus- und Weiterbildung flächendeckend in Deutschland

Die Bildungsstandorte der DMA

## Die Standorte im Auszug

Hamburg | Bremen | Hannover | Berlin  
Dortmund | Essen | Düsseldorf | Kassel  
Leipzig | Köln | Bonn | Erfurt | Dresden  
Frankfurt am Main | Bayreuth | Würzburg  
Mannheim | Nürnberg | Saarbrücken  
Karlsruhe | Stuttgart | Reutlingen  
Ulm | Augsburg | München | Freiburg

... und auf Anfrage gern bei Ihnen vor Ort Inhouse!

# Experte Private Sachversicherung (DMA)

## Umfassendes Wissen zur Sachversicherung



Ob Sach-, Haftpflicht- oder Unfallthemen: Die wichtigsten Sachversicherungsthemen stehen im Mittelpunkt dieses Expertenlehrgangs. Er behandelt die Absicherung von Vermögenswerten in insgesamt 3 Modulen und vermittelt den Teilnehmern eine umfassende Expertise zu Versicherungslösungen und der passenden Beratung.

### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen wesentliche Aspekte der Wohngebäudeversicherung, insbesondere bei besonderen Ausstattungsmerkmalen, Nebengebäuden oder gewerblichen Nutzungsanteilen, kennen,
- erhalten einen Überblick über Spezialversicherungen, wie Musikinstrumente- oder Sportgeräteversicherungen sowie über die wichtigsten Haftungsnormen im Bereich der Haftpflichtversicherungen,
- erfahren, wie sie auch im Kfz-Bereich und in der Unfallversicherung die Fragen ihrer Kunden umfänglich und sicher beantworten.

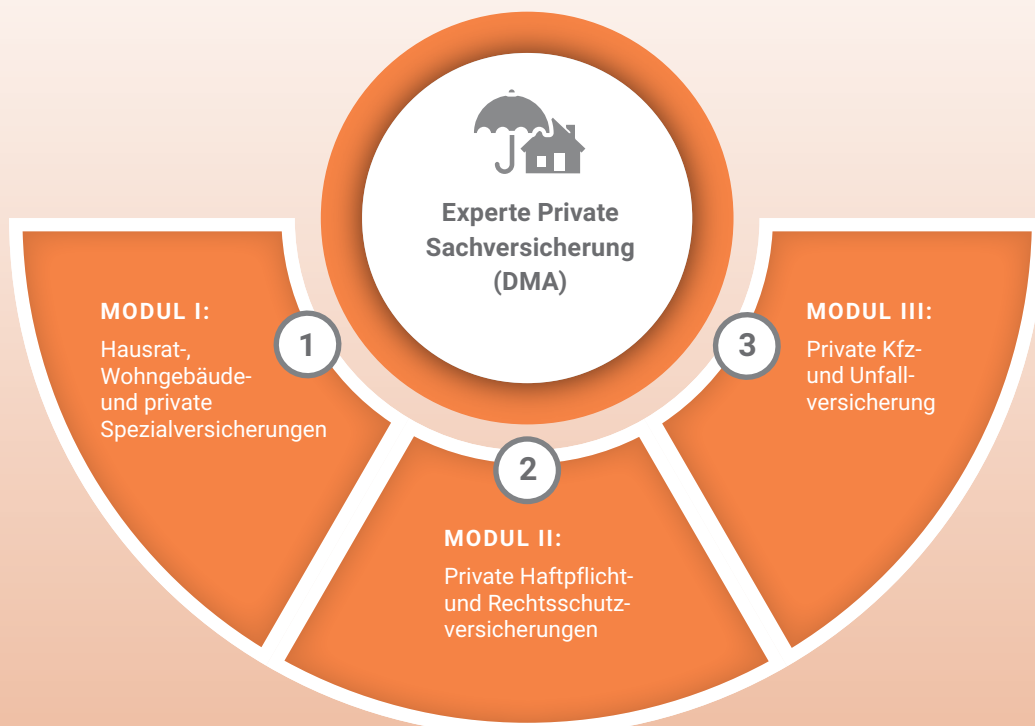
### Auszug aus den Inhalten

- Modul I: Hausrat-, Wohngebäude- und private Spezialversicherungen
- Modul II: Private Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherungen
- Modul III: Private Kfz- und Unfallversicherung

Der Lehrgang besteht aus 3 Modulen.

Details dazu finden Sie auf der Folgeseite.

LEHRGANG	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 3 Module á 2 Tage	BILDUNGSZEIT 39 h
TERMINE	
30.03. – 09.06.2020	Leipzig
07.09. – 17.11.2020	Dortmund
PREIS	
1.595,- €	



## Hausrat-, Wohngebäude- und private Spezialversicherungen

### Private Sachversicherung – Modul I

Das Seminar bietet den Teilnehmern einen Einstieg in die Hausrat- und Wohngebäudeversicherung und liefert gezielte Informationen zu privaten Spezialversicherungen wie Valoren-, Musikinstrumente-, Fotoapparate- oder Sportgeräteversicherungen.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erwerben grundlegende Kenntnisse zur Hausrat-, und Wohngebäudeversicherung,
- befassen sich mit Spezialversicherungen wie Valoren-, Musikinstrumente-, Fotoapparate- oder Sportgeräteversicherungen,
- erfahren, wie sie den Versicherungsbedarf ihrer Kunden ermitteln und sachgerecht erläutern.

#### Auszug aus den Inhalten

- Grundlagen der Sachversicherung
- Hausratversicherung
- Wohngebäudeversicherung
- Glasversicherung
- Private Spezialversicherungen (u.a. Musikinstrumente-, Fotoapparat- oder Sportgeräteversicherungen)

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>2 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>13 h</b>
TERMINE	
<b>30.03. – 31.03.2020</b>	Leipzig
<b>07.09. – 08.09.2020</b>	Dortmund
PREIS <b>590,- €</b>	

## Private Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherungen

### Private Sachversicherung – Modul II

Die wichtigsten privaten Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherungen und die passende Einschätzung des Versicherungsbedarfs des Kunden: Das sind die Inhalte dieses Seminars, das seinen Teilnehmern die wichtigsten Aspekte und Haftungsnormen vermittelt.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erfahren, worauf sie bei der Risikoprüfung und Schadenbearbeitung achten müssen,
- lernen die Notwendigkeit einer Rechtsschutzversicherung kennen, mit deren Inhalten umzugehen und bestehende Verträge zu analysieren.

#### Auszug aus den Inhalten

- Private Haftpflichtversicherungen
- Gesetzliche Haftungsgrundlagen
- Versicherungsschutz nach AHB
- Private Rechtsschutzversicherung
- Leistungsarten
- Formen des Versicherungsschutzes

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>2 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>13 h</b>
TERMINE	
<b>11.05. – 12.05.2020</b>	Leipzig
<b>12.10. – 13.10.2020</b>	Dortmund
PREIS <b>590,- €</b>	

## Private Kfz- und Unfallversicherung

### Private Sachversicherung – Modul III

Die wichtigsten Grundlagen der Privaten Kfz- und Unfallversicherung: Das Seminar vermittelt den Teilnehmern umfassendes Fachwissen, mit dem sie ihre Kunden künftig umfangreich und sicher beraten können.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erhalten umfassendes Wissen im Kfz-Bereich, um alle Fragen ihrer Kunden sicher beantworten zu können,
- machen sich mit den wichtigsten Inhalten im Bereich der Unfallversicherung vertraut,
- lernen, ihre Kunden auch bei scheinbar schwierigen Schaden- und Leistungsfällen zu begleiten und zu beraten.

#### Auszug aus den Inhalten

- Kfz-Versicherung
  - Einführung in das Pflichtversicherungsgesetz
  - Versicherungs- und Zulassungspflicht
  - Umfang der Kfz-Haftpflichtversicherung und weitere Themen
- Unfallversicherung
  - Unfallbegriff nach den AUB
  - Erweiterungen des Unfallbegriffs
  - Leistungsarten und weitere Themen

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>2 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>13 h</b>
TERMINE	
<b>08.06. – 09.06.2020</b>	Leipzig
<b>16.11. – 17.11.2020</b>	Dortmund
PREIS <b>590,- €</b>	



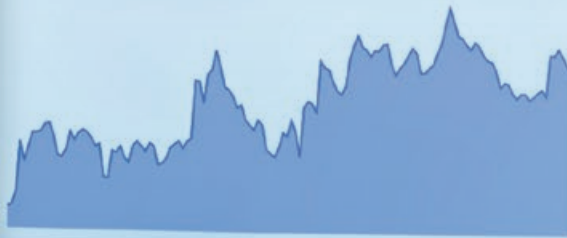
# Financial report

## Balance sheet

1,734,826  
88,905  
1,645,921

166,630  
110,327  
56,303

74,393  
72,921  
1,472



## Equity statement

Current year 1,774,  
Comprehensive income  
Issue of share capital  
Dividends

Previous year 166,  
Comprehensive income  
Issue of share capital  
Dividends

## Income statement

12,978,516  
12,873,892  
104,624

6,372,535  
1,385,395  
4,439,118  
548,022

6,505,981



## Cash flow statement

Operations 12,978,  
Earnings  
Depreciation

Investing 6,372,  
Real estate  
Equipment

Financing 6,505,  
6,505,





576  
15,897  
88,905  
23,853  
630  
10,327  
56,303  
87,676

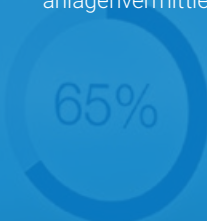
ent

516  
73,892  
04,624  
535  
85,395  
89,118  
981  
05,981



# Investment und Immobilien

Trends, Risiken, rechtliche Rahmenbedingungen und Kundenanforderungen verändern sich permanent. Deshalb sind einerseits vielversprechende Marktsegmente und andererseits ständig aktuelles Wissen gefragt. Unsere Seminare vermitteln praxisnah Grundlagen- und Spezialwissen für Finanzanlagenvermittler, Immobiliendarlehensvermittler und Immobilienmakler.



AUSFÜHRLICHE INFORMATIONEN, TERMINE UND BUCHUNG UNTER  
[WWW.DEUTSCHE-MAKLER-AKADEMIE.DE](http://WWW.DEUTSCHE-MAKLER-AKADEMIE.DE)

## Experte Investment (DMA)

Anlageberatung umfassend und kompetent gestalten



Dieser Lehrgang bietet einen umfassenden Überblick über Aktien, Anleihen, offene Investmentvermögen und Zertifikate. Er vermittelt zudem die Besonderheiten im Steuerrecht und zeigt, wie diese Informationen in der Anlageberatung zielgerichtet eingesetzt werden.

### Nutzen

Die Teilnehmer

- erhalten das Rüstzeug, um auch anspruchsvollste Kunden umfassend und kompetent sowie rechtssicher beraten können,
- vertiefen ihr Wissen rund um das Thema Risikoeinschätzung bzw. Risikotypen,
- erhöhen ihre Sicherheit im Umgang mit verschiedenen Anlageformen.

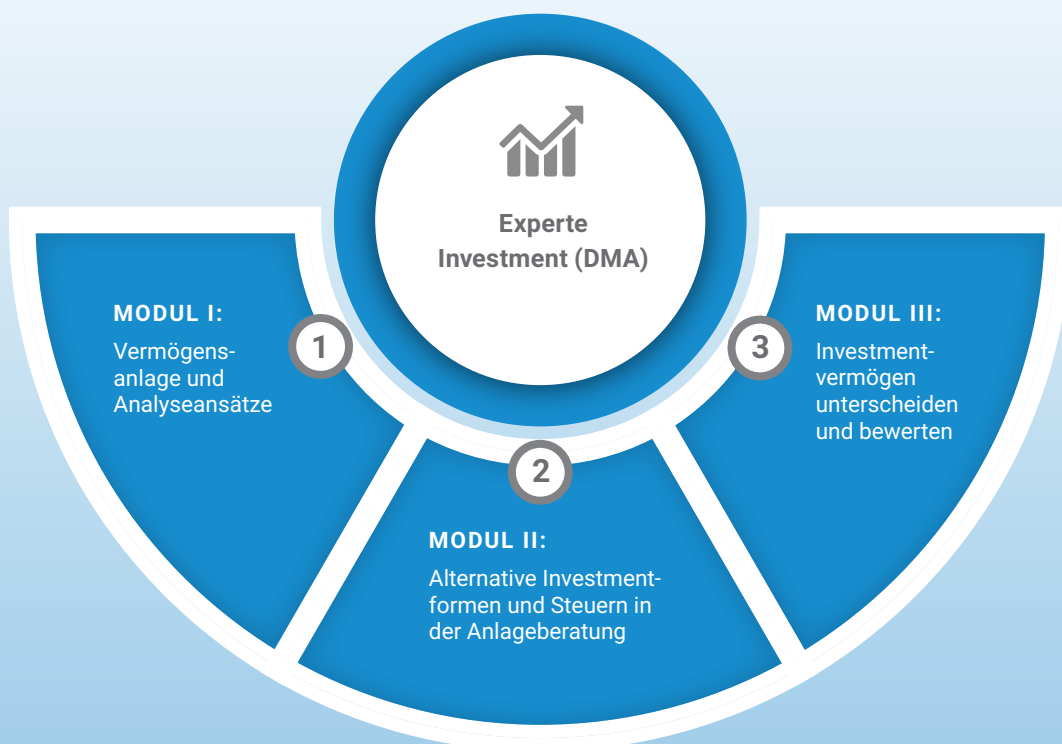
### Auszug aus den Inhalten

- Grundlagen zu den Kapitalmärkten
- Aktien und Anleihen
- Offene Investmentvermögen sicher erklären
- Sonstige Anlageformen im Kundendepot
- Steuerliche Aspekte der Anlageformen
- Strukturierte Anlageberatung in der Praxis

Der Lehrgang besteht aus 3 Modulen.

Details dazu finden Sie auf der Folgeseite.

LEHRGANG	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 3 Module á 2 Tage	BILDUNGSZEIT 39 h
TERMINE	
18.08. – 27.10.2020	Frankfurt
02.03. – 26.05.2020	München
PREIS	
1.595,- €	



## Vermögensanlage und Analyseansätze

### Investment – Modul I

Das Seminar ist ein Modul des Experte Investment (DMA) und gewährt einen Blick hinter die Kulissen von Kapitalmärkten und Börsen. Es vermittelt fundiertes Wissen über Aktien bzw. Anleihen und geht auf wichtige Kennzahlen sowie die Psychologie der Börse ein.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen, aus welchen Gründen Anlageentscheidungen getroffen werden,
- versachlichen ihr Bauchgefühl, um ihre Bewertungen auch für Ihre Kunden nachvollziehbar zu machen,
- steigern durch ihren Wissenszuwachs ihre Erfolgchancen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Grundlegendes zum Kapitalmarkt
- Bewertung von Aktien (Fundamentalanalyse und wichtige Kennzahlen)
- Börsenpsychologie (Investmententscheidung aus objektiver Sicht)
- Zinsen in der Anlageentscheidung – wie weit fallen die Zinsen noch?
- Bewertung von Anleiherisiken

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 2 Tage	BILDUNGSZEIT 13 h
TERMINE	
18.08. – 19.08.2020	Frankfurt
02.03. – 03.03.2020	München
PREIS 590,- €	

## Alternative Investmentformen und Steuern in der Anlageberatung

### Investment – Modul II

Welche Alternativen zu Aktien, Anleihen oder offenen Investmentfonds gibt es, und was verbirgt sich hinter den Begriffen Zertifikat und Derivat? Das Seminar ist ein Modul des Experte Investment (DMA) und geht auch auf die Besteuerung von Kapitalanlagen ein.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erfahren, welche Alternativen zu Aktien und Investmentvermögen sie ihren Kunden anbieten können,
- erhalten viele Kenntnisse, um durch Sicherheit in steuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten zu begeistern und ihre Anlageberatung zu etwas Besonderem zu machen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Streuung im Depot durch alternative Investmentformen – Vor- und Nachteile
- Derivate und Terminmarkt
- Zertifikate und strukturierte Produkte
- Besteuerung von Kapitalvermögen (Neuerung der Abgeltungssteuer)
- Sind Verluste noch ansetzbar?

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 2 Tage	BILDUNGSZEIT 13 h
TERMINE	
14.09. – 15.09.2020	Frankfurt
20.04. – 21.04.2020	München
PREIS 590,- €	

## Investmentvermögen unterscheiden und bewerten

### Investment – Modul III

Das Seminar ist ein Modul des Experte Investment (DMA) und legt seinen Schwerpunkt auf die Bewertung und Einschätzung unterschiedlicher Risikotypen. Es behandelt die zielgerichtete Anlageberatung und beleuchtet verschiedene Ansätze und Richtlinien.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen, Kunden einzuschätzen, um eine hervorragende Anlageberatung zu gewährleisten und eine bedarfsgerechte Empfehlung aussprechen zu können,
- erfahren, wie sie ihre fachkundige Einschätzung in der Sprache des Kunden formulieren.

#### Auszug aus den Inhalten

- Grundlagen der Portfoliogestaltung (Theorien und Management)
- Kennzahlenanalyse
- Risikogruppen der Anleger
- Anlageberatung – Wie kommt der Kunde zu seiner Entscheidung

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 2 Tage	BILDUNGSZEIT 13 h
TERMINE	
26.10. – 27.10.2020	Frankfurt
25.05. – 26.05.2020	München
PREIS 590,- €	

## Kundenberatung und Vertrieb von Finanzdienstleistungen

### Vorbereitung auf die Sachkundeprüfung gem. § 34f GewO – Grundlagen

Im Fokus stehen die wichtigsten rechtlichen und wirtschaftlichen Grundlagen in der Beratung und dem Vertrieb von Finanzdienstleistungen. Das Seminar behandelt auch Finanzinstrumente, Kategorien von Finanzanlagen und Grundlagen der Kundenberatung.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- bereiten sich auf die Teil-Prüfung der Sachkundeprüfung gem. § 34f GewO für Finanzanlagenvermittler vor,
- erhalten eine Einführung in die Beratung und den Vertrieb von Finanzanlagen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Einführung Sachkundeprüfung gem. § 34f GewO
- Grundlagen Vertragsrecht, Datenschutz, Wettbewerbsrecht, Verbraucherschutz
- MiFID, KWG, WpHG, GeldwäscheG
- Wirtschaftliche Grundlagen
- Grundlagen zu Finanzinstrumenten und Kategorien von Finanzanlagen
- Grundlagen in der Kundenberatung

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>2 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>13 h</b>
TERMINE <b>01.04. – 02.04.2020</b> Frankfurt <b>10.08. – 11.08.2020</b> Berlin	
PREIS <b>590,- €</b>	

## Offene Investmentvermögen für Vermögensaufbau

### Vorbereitung auf die Sachkundeprüfung gem. § 34f Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 GewO

Die Vermittlung umfassenden Wissens über offene Investmentvermögen (z.B. über Aktien-, Dach- und Branchenfonds) ist das Ziel dieses Seminars, das neben den theoretischen Kenntnissen auch die optimale Einbindung in die Kundenberatung vermittelt.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- bereiten sich auf den Teilbereich der Sachkundeprüfung für Finanzanlagenvermittler nach § 34f GewO vor,
- erhalten fundiertes Wissen über offene Investmentvermögen, um sich in der Anlageberatung als Spezialist zu positionieren,
- erhöhen damit die Abschlussbereitschaft ihrer Kunden.

#### Auszug aus den Inhalten

- Märkte von Finanzanlagen
- Offene Investmentvermögen nach dem Kapitalanlagegesetzbuch
- Konzepte und unterschiedliche Arten offener Investmentvermögen
- Steuerliche Behandlung offener Investmentvermögen
- Staatliche Förderung offener Investmentvermögen
- Anwendung des Wissens auf die Anlageberatung

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>2 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>13 h</b>
TERMINE <b>04.05. – 05.05.2020</b> Frankfurt <b>21.09. – 22.09.2020</b> Berlin	
PREIS <b>590,- €</b>	

## Geschlossene Investmentvermögen in der Anlageberatung

### Vorbereitung auf die Sachkundeprüfung gem. § 34f Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 GewO

Dieses Seminar bereitet auf den Teilbereich der Sachkundeprüfung für Finanzanlagenvermittler nach § 34f GewO vor und legt seinen Schwerpunkt auf rechtliche und steuerliche Besonderheiten geschlossener Investmentvermögen.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen Marktzusammenhänge sowie Vor- und Nachteile einzelner geschlossener Investmentvermögen kennen,
- erfahren, wie sie den Kunden rechtssicher und bedarfsorientiert zu geschlossenen Investmentvermögen beraten,
- bauen ihre Beratungsexpertise weiter aus und steigern ihre Beratungssicherheit.

#### Auszug aus den Inhalten

- Der Markt der geschlossenen Investmentvermögen und seine Entwicklung
- Grundlagen des Kapitalanlagegesetzbuches
- Grundlagen der Konzeption der geschlossenen Investmentvermögen
- Steuerliche Behandlung geschlossener Investmentvermögen
- Besonderheiten einzelner geschlossener Investmentvermögen

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>3 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>19,5 h</b>
TERMINE <b>15.06. – 17.06.2020</b> Frankfurt <b>02.11. – 04.11.2020</b> Berlin	
PREIS <b>885,- €</b>	





## Vermögensanlagen im Sinne des § 1 Absatz 2 des VermAnlG

### Vorbereitung auf die Sachkundeprüfung gem. § 34f Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 GewO

Rund um rechtliche und steuerliche Besonderheiten zu geschlossenen Investmentvermögen, stillen Beteiligungen, Genussrechten und Genossenschaftsanteilen vermittelt das Seminar umfassendes Wissen, das die Teilnehmer praxisorientiert einsetzen können.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- befassen sich mit rechtlichen Grundlagen aus dem BGB, HGB, GmbH-Gesetz und Genossenschaftsrecht,
- lernen Unterschiede, Zusammenhänge sowie Vor- und Nachteile einzelner Produkte kennen,
- erweitern ihr Angebotsspektrum, um ihren Kunden Alternativen zu Aktien und Renten anbieten zu können.

#### Auszug aus den Inhalten

- Rechtliche Grundlagen (u.a. BGB, HGB, GmbHG)
- Grundlagenvermittlung Bilanz
- Namensschuldverschreibungen
- Genussrechte
- Stille Beteiligungen und Genossenschaftsanteile
- Steuerliche Behandlung

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>2 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>13 h</b>
TERMINE <b>20.08. – 21.08.2020</b> Frankfurt <b>01.12. – 02.12.2020</b> Berlin	
PREIS <b>590,- €</b>	

## Neuerungen in der Finanzanlagenvermittlung

### Aktuelles zur Anlageberatung

Der Wandel des Markts bringt kontinuierlich neue Spielregeln mit sich. Der Workshop zeigt, wie die Teilnehmer mit den entsprechenden Änderungen, Herausforderungen und Chancen umgehen und erfolgreiche Beratungsansätze für ihre Kundengespräche finden.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erfahren, welche Chancen sich aus den Änderungen des Wertpapierhandelsgesetzes und der Finanzanlagenvermittlerverordnung ergeben,
- erhalten einen Überblick über die gesetzlichen Änderungen und ihre Bedeutung für die Anlageberatung,
- erhalten fundierte Kenntnisse, um sich auf ihre Beratung konzentrieren zu können.

#### Auszug aus den Inhalten

- Vorteile durch Diversifikation
- Betrachtung und Umgang mit verschiedenen Börsenphasen
- Psychologie in der Anlageberatung
- Neuerungen im Wertpapierhandelsgesetz und in der Finanzanlagenvermittlerverordnung durch das Finanzmarktanpassungsgesetz
- Beratungsprotokolle und Dokumentationen rechtssicher erstellen

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE <b>16.03.2020</b> Dortmund <b>07.09.2020</b> Hamburg	
PREIS <b>295,- €</b>	

## Anlageberatung leicht gemacht – die erfolgreiche Wiederanlage

### Anlage von Vermögen aus Lebensversicherungen oder Immobilienverkäufen

Über 70 Milliarden Euro wurden 2017 aus Lebensversicherungen ausgezahlt. Dieses Seminar vertieft das Wissen der Teilnehmer auf dem spannenden Feld der Wiederanlage und zeigt sich bietende Möglichkeiten auf, um eine Win-Win-Situation zu kreieren.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erfahren, welches Potenzial Auszahlungen aus Lebensversicherungen, Kaufpreiszahlungen aus Immobilienverkäufen oder fällig werdende Anleihen bieten,
- lernen, Kunden mit enormem Beratungsbedarf umfassend zur Seite zu stehen,
- finden Antworten auf die Frage, was der Kunde mit seinem Geld anfangen soll.

#### Auszug aus den Inhalten

- Geschäftsansätze für die Wiederanlage erkennen
- Bedarf des Kunden erkennen, Strategien für die Zukunft entwickeln
- Vermögensverteilung für die Generation 50+
- Sicherheit im Kundengespräch über Investmentvermögen

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE <b>23.03.2020</b> Hamburg <b>20.07.2020</b> Stuttgart	
PREIS <b>295,- €</b>	



## Fondsverkauf einfach gemacht

### Erfolgreiche Beratung zu Investmentvermögen und Fondspolizen

Meist fallen Kundenentscheidungen nicht aus rationalen, sondern aus emotionalen Gründen. Das Seminar bespricht, wie die Emotion des Kunden im Bereich der Kapitalanlagen geweckt wird, und zeigt den Teilnehmern, wie sie mit Geschichten überzeugen.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- vertiefen ihre Fähigkeiten im Umgang mit den Kundenemotionalen in Bezug auf Kapitalanlagen,
- lernen, den Kunden mit ihrer Begeisterung zum Thema Investmentvermögen anzustecken, um die Lust auf eine Anlage im Investmentbereich zu wecken,
- erhalten viele praktische Ansätze, die sie sofort umsetzen können.

#### Auszug aus den Inhalten

- Bilder im Kopf des Kunden erzeugen
- Handlungsansätze zum sofortigen umsetzen
- Kreative Verkaufsleitfäden erstellen
- Praktische Handlungsansätze und praktische Übungen im Seminar
- Sicherer Umgang in der Anlageberatung

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE <b>12.05.2020</b> <b>19.08.2020</b>	
Berlin Köln	
PREIS <b>295,- €</b>	

## Prüfungsvorbereitung für Bankauszubildende (Zwischenprüfung)

### Sicherer durch die Zwischenprüfung zum Bankkaufmann (IHK)

Das Seminar bereitet umfassend auf die Zwischenprüfung zum Bankkaufmann (IHK) vor. Es behandelt Themen anhand von Prüfungsaufgaben aus vergangenen Originalprüfungen, damit Teilnehmer sofort unter realen Prüfungsvoraussetzungen lernen können.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- schaffen eine optimale Grundlage für eine erfolgreich zu bestehende Zwischenprüfung,
- können mit einer erfolgreich absolvierten Zwischenprüfung bereits einen ersten guten Eindruck bei Personalverantwortlichen hinterlassen und einen ersten Schritt in Richtung Wunsch-arbeitsplatz machen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Bankbetriebslehre (BBL) (z.B. Zahlungsverkehr, Kredite, Geldanlagen, Aktien, Baufinanzierung)
- Rechnungswesen und -steuerung (Rewe) (z.B. Kosten- und Erlösrechnung, Buchführung)
- Wirtschafts- und Sozialkunde (AWL) (z.B. Arbeitsrecht, Wirtschaftsordnung, EZB)
- Finanzmathematik (z.B. Tilgungsrechnung, Zinsrechnung)

SEMINAR	
-	INHOUSE ✓
DAUER <b>5 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>0 h</b>
TERMINE nach Absprache	
PREIS auf Anfrage	

## Prüfungsvorbereitung für Bankauszubildende (Abschlussprüfung)

### Sicherer durch die Abschlussprüfung zum Bankkaufmann (IHK)

Das Seminar bereitet umfassend auf die Abschlussprüfung zum Bankkaufmann (IHK) vor. Es behandelt Themen anhand von Prüfungsaufgaben aus vergangenen Originalprüfungen und ermöglicht es den Teilnehmern, sofort im „Prüfungsmodus“ zu lernen.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- schaffen eine optimale Grundlage für eine erfolgreich zu bestehende Prüfung,
- bereiten sich umfassend auf die Prüfung vor, um im Anschluss am gewünschten Arbeitsplatz mit hohem Grundgehalt einsteigen zu können.

#### Auszug aus den Inhalten

- Bankbetriebslehre (BBL) (z.B. Zahlungsverkehr, Kredite, Geldanlagen, Aktien, Baufinanzierung)
- Rechnungswesen und -steuerung (Rewe) (z.B. Kosten- und Erlösrechnung, Buchführung)
- Wirtschafts- und Sozialkunde (AWL) (z.B. Arbeitsrecht, Wirtschaftsordnung, EZB)
- Finanzmathematik (z.B. Tilgungsrechnung, Zinsrechnung)

SEMINAR	
-	INHOUSE ✓
DAUER <b>10 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>0 h</b>
TERMINE nach Absprache	
PREIS auf Anfrage	

#### KONTAKT

👤 Sandra Hirschmann

☎ 0921 75758-663

✉ hirschmann@deutsche-makler-akademie.de

## Experte Immobilienfinanzierung (DMA)

Private und gewerbliche Immobilienfinanzierung und -bewertung kompetent durchführen



Noch mehr Rechtssicherheit bei der Finanzierung von Immobilien: Anhand praxisnaher Beispiele vermittelt der Lehrgang den Teilnehmern die wichtigsten Kenntnisse von der Kreditwürdigkeitsprüfung über die Objektbewertung bis hin zur Auswahl der passenden Finanzierungsart für verschiedene Zielgruppen.

### Nutzen

Die Teilnehmer

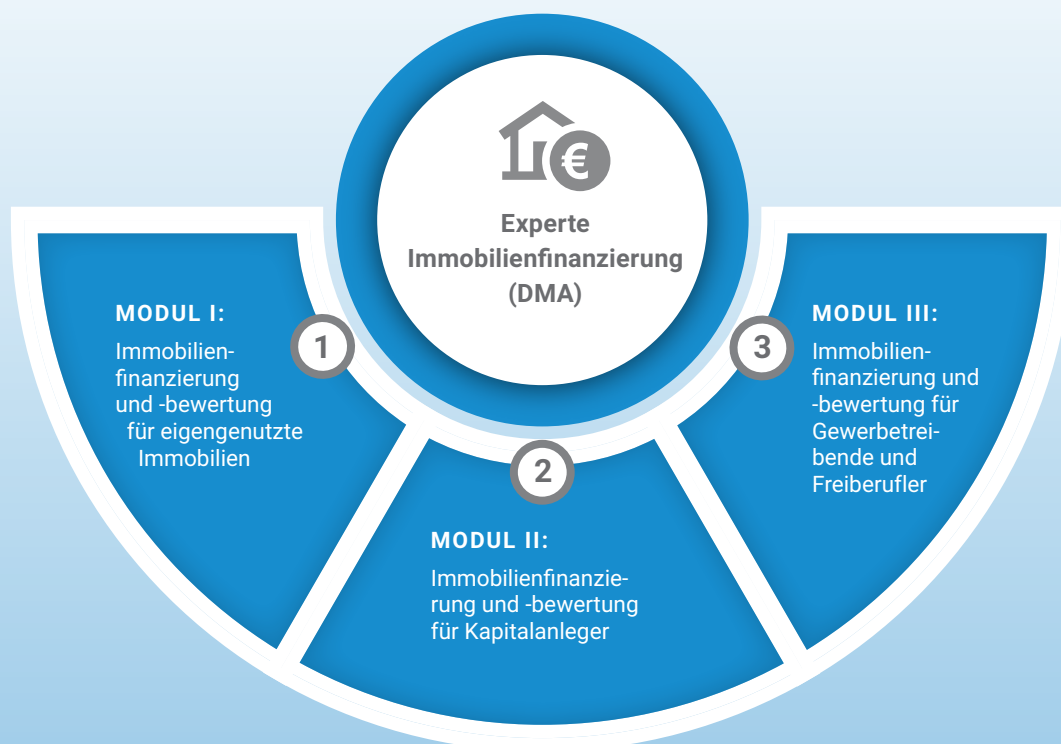
- üben die Prüfung der Kreditwürdigkeit durch den Kreditgeber anhand praktischer Fallbeispiele,
- lernen, den Sach- und Beleihungswert eigengenutzter Immobilien für eine Objektbewertung zu ermitteln und den Kundenwunsch nach einer vermieteten Immobilie konkret nach rechnerischen Methoden zu bewerten,
- erfahren, wie sie die nachhaltige Tragfähigkeit der Finanzierung eines selbstständigen Kunden ermitteln und bewerten.

### Auszug aus den Inhalten

- Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit
- Verkehrswert, Sachwert, Beleihungswert
- Finanzierungsarten
- Rechtliche Besonderheiten der Immobilienfinanzierung
- Cross-Selling

Der Lehrgang besteht aus 3 Modulen.  
Details dazu finden Sie auf der Folgeseite.

LEHRGANG	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 3 Module á 2 Tage	BILDUNGSZEIT 39 h
TERMINE	
23.03. – 26.05.2020	Köln
22.04. – 30.06.2020	Reutlingen
22.06. – 15.09.2020	Berlin
PREIS	
1.595,- €	



## Immobilienfinanzierung und -bewertung für eigengenutzte Immobilien

### Immobilienfinanzierung – Modul I

Anhand praxisnaher Fallbeispiele befasst sich das Seminar des Experte Immobilienfinanzierung (DMA) mit der Prüfung der Kreditwürdigkeit durch den Kreditgeber und geht auch auf die Finanzierung mit staatlichen Förderungen sowie auf die Objektbewertung ein.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erlangen wertvolles Wissen rund um die fachlichen Besonderheiten bei der Immobilienfinanzierung und Immobilienbewertung,
- erfahren, wie sie dieses Wissen in der Kundensprache einsetzen und werden damit vom Fachspezialisten zum Experten.

#### Auszug aus den Inhalten

- Investitionsrahmen des Immobilienerwerbs im Kundengespräch
- Unterschiedliche Finanzierungsmöglichkeiten des Investitionsrahmens
- Staatliche Förderungsmöglichkeiten in die Finanzierung integrieren
- Persönliche und materielle Kreditwürdigkeitsprüfung aus Sicht der Bank
- Mögliche Gegenargumente bei kritischen Aspekten

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 2 Tage	BILDUNGSZEIT 13 h
TERMINE	
23.03. – 24.03.2020	Köln
22.04. – 23.04.2020	Reutlingen
22.06. – 23.06.2020	Berlin
PREIS 590,- €	

## Immobilienfinanzierung und -bewertung für Kapitalanleger

### Immobilienfinanzierung – Modul II

Kunden mit dem Wunsch einer Immobilie als Kapitalanlage benötigen eine umfassende Beratung, die sich von der zu einer Anschaffung von eigengenutzten Immobilien grundlegend unterscheidet. Das Seminar ist ein Modul des Experte Immobilienfinanzierung (DMA).

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erfahren, wie sie vermietete Immobilien als Kapitalanlage professionell bewerten,
- lernen, abweichende Kreditwürdigkeitsprüfungen anzuwenden und Finanzierungsvarianten nach ökonomischen und steuerlichen Kriterien zu bewerten und auszuwählen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Unterschiedliche Kreditwürdigkeitsprüfungen zwischen Eigennutzern und Kapitalanlegern anwenden
- Den Beleihungswert mittels des Ertragswertes ermitteln
- Vergleichsberechnung von Ertragswert zu Sachwert erstellen können
- Justierungsmöglichkeiten beim Ertragswert kennenlernen
- Finanzierungsvarianten

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 2 Tage	BILDUNGSZEIT 13 h
TERMINE	
20.04. – 21.04.2020	Köln
11.05. – 12.05.2020	Reutlingen
18.08. – 19.08.2020	Berlin
PREIS 590,- €	

## Immobilienfinanzierung und -bewertung für Gewerbetreibende und Freiberufler

### Immobilienfinanzierung – Modul III

Rund um die Beratung von Gewerbetunden oder Selbständigen vermittelt das Seminar als Modul des Experte Immobilienfinanzierung (DMA) die Spezifika für die Kreditprüfung und befasst sich mit der nachhaltigen Tragfähigkeit der Finanzierung.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erfahren, wie sie die nachhaltige Tragfähigkeit der Finanzierung eines selbstständigen Kunden ermitteln und bewerten,
- lernen, Bilanzen, Gewinn- und Verlustrechnungen (GuV) und betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWA) richtig zu lesen und zu deuten.

#### Auszug aus den Inhalten

- Kreditwürdigkeitsprüfungen von Gewerbetreibenden und Freiberuflern anwenden
- Bilanzen richtig lesen und deuten
- GuVs richtig lesen und deuten
- BWAs richtig lesen und deuten
- Beleihungswert von Gewerbeimmobilien ermitteln

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 2 Tage	BILDUNGSZEIT 13 h
TERMINE	
25.05. – 26.05.2020	Köln
29.06. – 30.06.2020	Reutlingen
14.09. – 15.09.2020	Berlin
PREIS 590,- €	

## Aufbau einer erfolgreichen Finanzierungsagentur

### Praktische Tipps und Hinweise

Finanzierungen bedeuten attraktive Provisionseinnahmen ganz ohne Storno. Das Seminar vermittelt den Teilnehmern praktische Tipps und Hilfen für den erfolgreichen Start ins Finanzierungsgeschäft.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- schaffen sich eine „Fabrikationsstraße“ und steigern so die Effizienz ihrer Arbeit.

#### Auszug aus den Inhalten

- Existenzgründungszuschüsse oder -darlehen
- Gesellschaftsformen
- Rechtliche Voraussetzungen
- Businessplan
- Kooperationspartner
- Beratungsdokumentation

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 1 Tag	BILDUNGSZEIT 6,5 h
TERMINE 26.02.2020 24.08.2020	Hamburg Frankfurt
PREIS 295,- €	

## Finanzierungsbausteine richtig gemixt

### Von der Masse durch individuelle Lösungen für Kunden abheben

Bei der Baufinanzierung kommt es auf die richtige Strategie an. Das Seminar stellt die unterschiedlichen Bausteine vor und vermittelt, wie diese miteinander verknüpft werden können, um Kunden individuelle Angebote zu erstellen.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen, souverän mit verschiedenen Bausteinen der Finanzierung umzugehen,
- erwerben umfassendes Wissen, um individuelle Lösungen und damit Mehrwerte für Kunden zu schaffen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Übersicht der Bausteine von Baufinanzierungen mit Vor- und Nachteilen
- Kreditgeber und ihre Besonderheiten
- Staatliche Programme unkompliziert einbinden
- Aufbau von Finanzierungsstrategien
- Zinsbindung vs. Gesamtlaufzeit
- Vorfinanzierung von Eigenkapital

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 1 Tag	BILDUNGSZEIT 6,5 h
TERMINE 08.05.2020 18.08.2020	Frankfurt Berlin
PREIS 295,- €	

## Professionelle Immobilienbewertung

### Verkehrswert richtig ermitteln

Das Seminar befasst sich mit dem Sach-, Ertrags- und Vergleichswert einer Immobilie und vermittelt den Teilnehmern, wie sie durch die richtige Bewertung dem Käufer eine Entscheidungsgrundlage und dem Kreditgeber eine schnelle Kreditentscheidung ermöglichen.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen, worauf bei der korrekten Bewertung einer Immobilie zu achten ist und welche Tools ihnen die Arbeit erleichtern,
- steigern ihr Ansehen beim Kunden durch korrekte Aussagen,
- lernen, wie sie die Entscheider beim Kreditgeber positiv beeinflussen können.

#### Auszug aus den Inhalten

- Gesetzliche Grundlagen der Immobilienbewertung
- Emotionale Faktoren der Immobilienbewertung
- Verkehrswert ermitteln
- Sachwertverfahren
- Ertragswertverfahren
- Vergleichswertverfahren

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 1 Tag	BILDUNGSZEIT 6,5 h
TERMINE 22.04.2020 13.07.2020	Hamburg Stuttgart
PREIS 295,- €	

## Immobilienbewertung vs. Immobilienbeleihungswert

### Berechnung und Auswirkung höherer Beleihungswerte

Der Beleihungswert hat einen hohen Stellenwert bei der Finanzierung. Das Seminar beleuchtet die Errechnung des Beleihungswerts sowie Kriterien der Kreditgeber und zeigt den Teilnehmern, wie sie den Beleihungswert für ihre Kunden näherungsweise berechnen.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erzielen höhere Beleihungswerte und damit bessere Konditionen für die Finanzierung,
- schaffen Mehrwerte für Kunden und heben sich damit vom Wettbewerb ab.

#### Auszug aus den Inhalten

- Immobilienbewertungen
- Verkehrswert
- Sachwertverfahren und Ertragswertverfahren
- Beleihungswertermittlung
- Auswirkungen höherer Beleihungswerte

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 1 Tag	BILDUNGSZEIT 6,5 h
TERMINE	
16.03.2020	München
12.10.2020	Reutlingen
19.10.2020	Hamburg
PREIS	
295,- €	

## Fresh-Up Immobilienbesteuerung

### Aktuelle Gesetzgebung und Rechtsprechung

Durch Gesetzgebung und Rechtsprechung ändern sich die steuerlichen Rahmenbedingungen jährlich. Das Seminar informiert Privatkunden- und Firmenkundenberater über die wichtigsten Entwicklungen, um ihre Kenntnisse im Steuerrecht aktuell zu halten.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- bringen ihr Wissen über die aktuellen Änderungen im Steuerrecht, bezogen auf die Immobilienwirtschaft, auf den neuesten Stand,
- profitieren von Tipps, die der Steuergesetzgeber bereithält,
- lernen, Steuerrecht als Optionsmöglichkeit zu betrachten, die Zeit und Geld sparen kann.

#### Auszug aus den Inhalten

- Grunderwerb- und Grundsteuer
- Besteuerung vermieteter Immobilien (Miete, Kauf und Verkauf)
- Gewerblicher Grundstückshandel
- Haushaltsnahe Dienstleistungen und Handwerkerleistungen
- Steuern bei der Übertragung von Immobilien
- Steuerbegünstigung für Baudenkmale und Gebäude in Sanierungsgebieten und städtebaulichen Bereichen

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 1 Tag	BILDUNGSZEIT 6,5 h
TERMIN	
23.06.2020	Reutlingen
PREIS	
295,- €	

NEU

## Verhandlungsführung für Immobiliendarlehensvermittler

### Verhandlungssicher gegenüber Produktanbietern und Kunden

Nur die Umsetzung der richtigen Methoden bringt nachhaltigen Erfolg: Deshalb konzentriert sich das Seminar voll und ganz auf die Praxis und vermittelt den Teilnehmern die besten Strategien für eine sichere Verhandlungsführung.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen die besten Methoden für eine erfolgreiche Verhandlungsführung kennen,
- erzielen bessere Ergebnisse dank erfolgreicher Verhandlungen mit Produktanbietern und Kunden.

#### Auszug aus den Inhalten

- Einkaufsverhandlung mit Kooperationspartnern
- Konditionsverhandlungen mit dem Kunden
- Provisionen auch unter schwierigen Bedingungen durchsetzen
- Einwandbehandlung

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 2 Tage	BILDUNGSZEIT 13 h
TERMINE	
16.11. – 17.11.2020	Hamburg
18.06. – 19.06.2020	Köln
PREIS	
590,- €	

#### KONTAKT

👤 Sandra Hirschmann

☎ 0921 75758-663

✉ hirschmann@deutsche-makler-akademie.de

# Immobilienmakler (IHK)

## Grundlagen und umfassende Beratungskompetenz



Der Lehrgang richtet sich an Einsteiger, Aufsteiger, Neueinsteiger sowie an „alte Hasen“. Er vermittelt die allgemeinen rechtlichen, steuerrechtlichen und volkswirtschaftlichen Grundlagen für Immobilienmakler und befasst sich u.a. mit einschlägigen Vorschriften aus dem Maklerrecht, dem Grundbuchrecht und dem Mietrecht.

### Nutzen

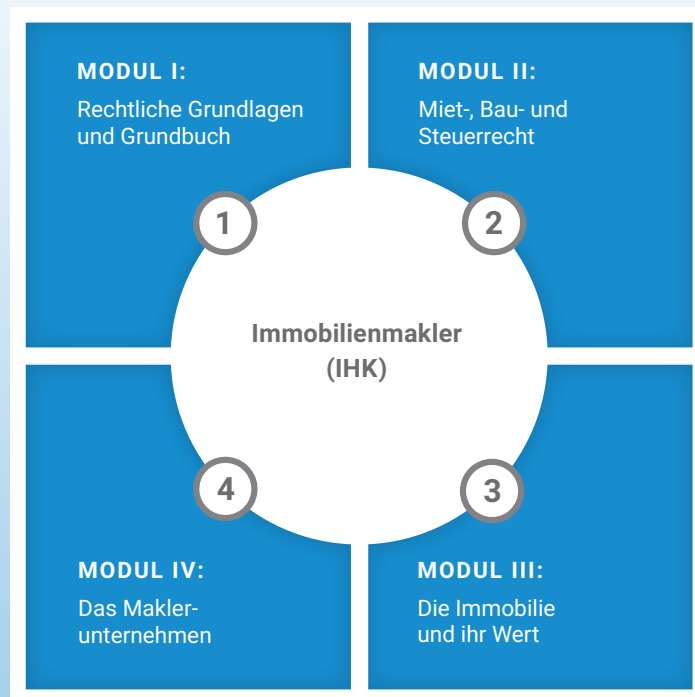
Die Teilnehmer

- lernen, Immobilien fachlich kompetent zu vermitteln und als kompetenter Ansprechpartner professionell auf Kundenwünsche zu reagieren,
- erhalten die nötigen Kompetenzen, um sich vom Markt abzuheben und sich zu qualifizieren,
- vertiefen ihr Wissen rund um rechtliche Vorschriften und die Kundenberatung.

### Auszug aus den Inhalten

- Rechtliche Grundlagen
- Mietrecht
- Baurecht und Bauordnung, Grundbuch
- Maklerrecht
- Gewerberecht und Wettbewerbsrecht
- Steuern für Immobilienmakler und Immobilieneigentümer
- Immobilie als Produkt
- Grundlagen der Immobilienfinanzierung
- Grundlagen der Immobilienbewertung
- Das Maklerunternehmen

LEHRGANG	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 13 Tage	BILDUNGSZEIT 84,5 h
TERMINE	
02.03. – 17.06.2020	Reutlingen
20.07. – 11.11.2020	Reutlingen
PREIS	
2.195,- €	





## Basisseminar für Immobilienmakler

### Rechtliche und vertriebliche Grundlagen

Das Basisseminar liefert den Teilnehmern einen Überblick über die relevanten Themen des Berufsfeldes eines Immobilienmaklers und vermittelt erste Grundkenntnisse für die realistische Planung sowie Sicherheit bei der rechtlichen Vertragsgestaltung.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erhalten die rechtlichen und vertrieblichen Grundlagen für eine Tätigkeit als Immobilienmakler.

#### Auszug aus den Inhalten

- Volks- und betriebswirtschaftliche Grundlagen für Immobilienmakler
- Marketing und Vertrieb für Immobilienmakler
- Rechtliche Grundlagen für Immobilienmakler
  - Maklervertrag
  - Sichern des Provisionsanspruches

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 2 Tage	BILDUNGSZEIT 13 h
<b>TERMINE</b> 24.02. – 25.02.2020 Reutlingen 09.03. – 10.03.2020 Hamburg 04.05. – 05.05.2020 Reutlingen	
<b>PREIS</b> 590,- €	

## Basisseminar für Hausverwalter

### Aufgaben und grundlegende Kenntnisse

Der Hausverwalter fungiert als Manager zwischen Anforderungen der Immobilieneigentümer und Bedürfnissen der Mieter. Das Seminar vermittelt die entsprechenden Aufgaben und grundlegenden rechtlichen, organisatorischen und vertrieblichen Kenntnisse.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen u.a. die gesetzlichen Besonderheiten der Nebenkostenabrechnungen und die Regelungen des Wohnungseigentumsgesetzes kennen,
- befassen sich mit den Regelungen des BGB beim Verkauf einer Eigentumswohnung sowie mit dem Mietrecht als Grundlage für die Tätigkeit eines Hausverwalters.

#### Auszug aus den Inhalten

- Das Hausverwaltungsbüro
- Die Immobilienbewirtschaftung in Deutschland
- Marketing und Vertrieb für Hausverwalter
- Rechtliche Grundlagen für Hausverwalter

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 2 Tage	BILDUNGSZEIT 13 h
<b>TERMINE</b> 16.03. – 17.03.2020 Reutlingen 20.04. – 21.04.2020 Hamburg 23.07. – 24.07.2020 Reutlingen	
<b>PREIS</b> 590,- €	

## Betriebskostenabrechnung für Hausverwalter

### Rechtliche Grundlagen und praktische Hilfestellungen

Betriebskostenabrechnungen sind oft nicht nur für Mieter, sondern auch für Vermieter eine undurchsichtige Angelegenheit. Anhand praktischer Beispiele erläutert das Seminar die Schritte für die Erstellung einer Betriebskostenabrechnung.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erlangen Routine im Erstellen von Betriebskostenabrechnungen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Einführung in die Betriebskostenverordnung
- Aufstellung der Betriebskosten
- Fristen
- Praktische Übungen anhand einfacher und komplizierter Beispiele

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 2 Tage	BILDUNGSZEIT 13 h
<b>TERMINE</b> 11.05. – 12.05.2020 Reutlingen 08.06. – 09.06.2020 Hamburg 24.09. – 25.09.2020 Reutlingen	
<b>PREIS</b> 590,- €	

NEU

## Mietverwaltung für Hausverwalter

### Grundlagen und Dienstleistungen in der Verwaltung von Mietwohnungen

**NEU** Die Feinheiten der Mietverwaltung stehen im Fokus dieses Seminars, das den Teilnehmern die wichtigsten Kompetenzen vermittelt, um den Eigentümern neben der Verwaltung des gemeinschaftlichen Eigentums auch die Mietverwaltung anbieten zu können.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erweitern ihr Know-how und damit ihr Dienstleistungsangebot um die Mietverwaltung,
- können Eigentümern künftig „Service aus einer Hand“ anbieten und diese noch besser an sich binden.

#### Auszug aus den Inhalten

- Gesetzliche Grundlagen
- Aufgaben in der Betreuung der Vermieter
- Aufgaben in der Betreuung der Mieter

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>2 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>13 h</b>
TERMINE	
<b>01.07. – 02.07.2020</b>	Reutlingen
<b>11.08. – 12.08.2020</b>	Hamburg
<b>14.10. – 15.10.2020</b>	Reutlingen
PREIS <b>590,- €</b>	

## Modernisierungsberater (DMA & BVGem)

### in Kooperation mit dem BVGem

**NEU** Wohngebäude in energetischer Hinsicht sicher und kompetent einschätzen und dabei lohnende Energiesparkonzepte kommunizieren: Das Seminar liefert gewerkeübergreifendes Basiswissen und geht auch auf Themen wie Fördermittel & Finanzierungen ein.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen die Grundlagen zum Wärmeschutz kennen und werfen einen Blick auf die Thematik der Haustechnik,
- erfahren, was der Jahres-Primärenergiebedarfs ist und wie sie die Ermittlung für ihre Kunden vornehmen,
- erhalten die wesentlichen Kenntnisse zu Fördermitteln und Zuschüssen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Grundlagen Wärmeschutz inkl. EnergiePlusHaus
- Übersicht Haustechnik
- Allgemeingültiges Konzept zur energetischen Gebäudemodernisierung
- Modernisierungsempfehlungen für Wohngebäude
- Fördermöglichkeiten
- Finanzierungsansätze auf Grundlage der jeweils aktuellen Förderbedingungen

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>2 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>13 h</b>
TERMINE	
<b>12.11. – 13.11.2019</b>	Reutlingen
<b>23.04. – 24.04.2020</b>	Berlin
<b>22.10. – 23.10.2020</b>	Reutlingen
PREIS <b>690,- €</b>	

## Versicherungsmanagement in der Immobilienwelt

### Die verschiedenen Versicherungen im Zyklus einer Immobilie

**NEU** Von Bestandsübertragung bzw. Kauf bis hin zum finalen Abriss: Das Seminar stellt anhand einer Konversionsmaßnahme die Versicherungen der Beteiligten vor und beleuchtet, wie sich diese im Lebenszyklus einer Immobilie ergeben und ändern.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen die verschiedenen Versicherungen der Beteiligten kennen,
- erfahren, wie sie diese den Partnern wie Erwerbern, Verkäufern und Nutzern von Immobilien näherbringen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Wesentliche versicherte und nicht versicherte Risiken aus/von
- Bauversicherungen
  - Immobilienversicherungen
  - Inhaltsversicherungen
  - Ausfallversicherungen
  - Haftungsversicherungen

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE	
<b>23.03.2020</b>	Reutlingen
<b>12.08.2020</b>	Berlin
PREIS <b>295,- €</b>	







# Management und Vertrieb

Erfolg ist kein Zufall. Um als Makler-Unternehmer erfolgreich zu agieren, sind neben fachlichem Know-how auch unternehmerische Kompetenzen wie Strategieentwicklung, Personalmanagement inklusive Nachfolgeplanung, Prozessoptimierung, Kommunikation und Controlling erforderlich. Zudem hat die DMA neben zahlreichen Seminaren zur optimalen Ausschöpfung des persönlichen Potenzials im „klassischen“ Vertrieb ein umfassendes Bildungsangebot für den Online-Vertrieb im Programm. Unternehmer sowie Mitarbeiter im Innen- und Außendienst in der Versicherungs-, Investment- und Immobilienbranche gelten als Zielgruppe dieses Bereiches.

AUSFÜHRLICHE INFORMATIONEN, TERMINE UND BUCHUNG UNTER  
[WWW.DEUTSCHE-MAKLER-AKADEMIE.DE](http://WWW.DEUTSCHE-MAKLER-AKADEMIE.DE) 

## Onlinemakler (DMA)

Social Media, Homepage und Onlineberatung effizient und erfolgreich einsetzen

NEU



Das vertriebliche Potenzial der Digitalisierung optimal ausschöpfen und Kundenkontaktpunkte perfekt bespielen: In drei Modulen vermittelt der Lehrgang den Teilnehmern das notwendige Know-how, um Beratung und Vertragsabschluss erfolgreich online umzusetzen und ihre Chancen als digitale Makler nutzen zu können.

### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen, sich digital mit Website und Kundenbewertung zu positionieren,
- verinnerlichen den sicheren Umgang mit sozialen Medien und befassen sich mit Auf- und Ausbau der Onlinepräsenz sowie den Möglichkeiten der Onlineberatung,
- lernen die rechtlichen Rahmenbedingungen kennen.

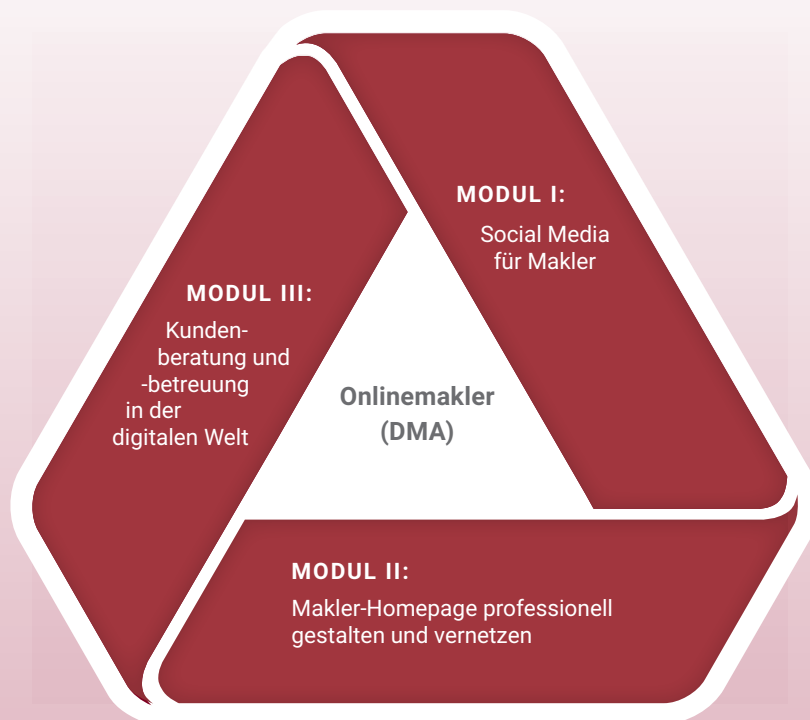
### Auszug aus den Inhalten

- Positionierung mit Website und Kundenbewertung
- Networking in den sozialen Medien
- Regionales Online-Marketing
- Online-Kundenberatung und -betreuung
- Rechtliche Rahmenbedingungen

Der Lehrgang besteht aus 3 Modulen.

Details dazu finden Sie auf der Folgeseite.

LEHRGANG	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 3 Module á 2 Tage	BILDUNGSZEIT 48 h
TERMINE	
25.03. – 20.05.2020	Oberursel
19.05. – 22.07.2020	München
15.09. – 12.11.2020	Hamburg
PREIS	
1.950,- €	





## Social Media für Makler

### Onlinemakler (DMA) – Modul I

Für einen optimalen Einstieg in den digitalen Vertrieb liefert das Seminar einen Überblick über die strategischen Handlungsfelder des Onlinemaklers und zeigt, welche sozialen Medien wie genutzt werden und welche Chancen sich daraus ergeben.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen die Technologien und Plattformen des digitalen Vertriebs kennen,
- werden sicher im Umgang in der digitalen Welt,
- sind künftig genau dort anzutreffen, wo ihre Kunden sich befinden.

#### Auszug aus den Inhalten

- Neue Technologien, neue Regeln, neue Player – die digitale Transformation und deren Auswirkung auf die Versicherungsbranche
- Kommunikations- und Kaufverhalten – Dort sein, wo der Kunde ist
- XING & LinkedIn
- Facebook, WhatsApp und Instagram
- Rechtliche Rahmenbedingungen
- Regionales Online-Marketing

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
<b>DAUER</b> 2 Tage	<b>BILDUNGSZEIT</b> 13 h
<b>TERMINE</b>	
25.03. – 26.03.2020	Oberursel
19.05. – 20.05.2020	München
15.09. – 16.09.2020	Hamburg
<b>PREIS</b> 690,- €	

NEU

## Makler-Homepage professionell gestalten und vernetzen

### Onlinemakler (DMA) – Modul II

Ein durchdachtes Zusammenspiel aller digitalen Knotenpunkte ist die Grundlage des professionellen Onlineauftritts. Das Seminar vermittelt alle Kenntnisse zur Erstellung digitaler Profile und befasst sich mit Strategien und gesetzlichen Vorlagen.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen, was einen professionellen Internetauftritt ausmacht und welche Rolle digitale Profile und Formulare dabei einnehmen,
- erfahren, wie sie neue Kunden durch Empfehlungsmarketing gewinnen,
- erarbeiten Online-Strategien für Bestandskunden.

#### Auszug aus den Inhalten

- Erfolgsfaktoren für die Suchmaschinen- bzw. Google-Positionierung
- Bedeutung und Einrichtung von Google My Business und Google+
- Die Homepage als digitaler Knotenpunkt für die Kundenkommunikation
- Inhalte, Landingpages & Kampagnen
- Rechtliche Rahmenbedingungen
- Bestandskunden-Aktivitäten
- Digitales Empfehlungsmarketing

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
<b>DAUER</b> 2 Tage	<b>BILDUNGSZEIT</b> 13 h
<b>TERMINE</b>	
21.04. – 22.04.2020	Oberursel
24.06. – 25.06.2020	München
31.09. – 01.10.2020	Hamburg
<b>PREIS</b> 690,- €	

NEU

## Kundenberatung und -betreuung in der digitalen Welt

### Onlinemakler (DMA) – Modul III

Die Onlineberatung und -betreuung bietet eine optimale Kombination aus persönlicher Beratung und digitalem Zugang. Das Seminar liefert den Teilnehmern Hinweise zur Auswahl der richtigen digitalen Kanäle und erläutert rechtliche Rahmenbedingungen.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erkennen und bewerten die Chancen der Onlineberatung,
- erhalten einen Überblick über technische Lösungen und deren Anbieter,
- lernen alles über den professionellen Einsatz der Onlineberatung und eine effiziente digitale Kundenbetreuung.

#### Auszug aus den Inhalten

- Professionell digital beraten: Erfolgsfaktoren und Features guter Onlineberatung
- Onlineberatung live: Gemeinsames Verkaufen, inkl. Tarifierung & digitaler Signatur
- Tools und Anbieter
- Do's and Don'ts
- Rechtliche Rahmenbedingungen
- Online-Medien für die Kundenbetreuung

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
<b>DAUER</b> 2 Tage	<b>BILDUNGSZEIT</b> 13 h
<b>TERMINE</b>	
19.05. – 20.05.2020	Oberursel
21.07. – 22.07.2020	München
11.11. – 12.11.2020	Hamburg
<b>PREIS</b> 690,- €	

NEU

## Effizienter Vertrieb mit Onlineberatung, WhatsApp und Messenger

Einfache Kunden-Kommunikation für alle zu jeder Zeit und an jedem Ort

NEU

Videochat, Bildschirmsharing oder WhatsApp sind heutzutage fest etablierte Kommunikationsmittel. Das Seminar zeigt, wie digitale Instrumente in der Beratung eingesetzt werden, und liefert zahlreiche Praxisbeispiele.

### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen die wesentlichen Aspekte moderner Kommunikation wie Videoberatung, WhatsApp und Messenger sowie Bildschirmsharing und Co-Working kennen,
- erfahren, welche Technik erforderlich ist und wie sie digital mit Kunden ins Gespräch kommen,
- sparen durch effiziente Kommunikation künftig Zeit und Geld.

### Auszug aus den Inhalten

- Instrumente und Möglichkeiten der Onlineberatung
- Online-Terminvereinbarung, -Beratung und -Unterschrift
- Do's and Don'ts in der Onlineberatung
- Zahlreiche Praxisbeispiele

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 1 Tag	BILDUNGSZEIT 6,5 h
TERMINE 23.04.2020 12.11.2020	Köln Leipzig
PREIS 490,- €	

## Videoberatung als Teilbereich des digitalen Wandels

Intensives Praxistraining

Das Seminar stellt die Potenziale der Videoberatung heraus und zeigt den Teilnehmern, wie sie vertriebliche Aktivitäten zielgerichtet planen und durchführen. Mit zwei Trainern setzen die Teilnehmer die Theorie anschließend in die Praxis um.

### Nutzen

Die Teilnehmer

- tauchen tief in die Möglichkeiten der Videoberatung ein und lernen deren Potenziale kennen,
- erfahren, wie sie Videoberatung gewinnbringend einsetzen,
- setzen die Theorie direkt in die Praxis um.

### Auszug aus den Inhalten

- Kommunikationsformen in der Videoberatung
- Do's and Don'ts
- Beratungsintensitäten
- Praxistraining

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 1 Tag	BILDUNGSZEIT 6,5 h
TERMINE 02.04.2020 27.10.2020	Frankfurt Berlin
PREIS 490,- €	

## Social Media-Strategie im Versicherungsvertrieb

Ein systematischer Rahmen für eine Social Media-Strategie

Social Media-Strategien erfolgreich umsetzen, um Beratung, Produkte und Dienstleistungen optimal online zu platzieren: Das Seminar vermittelt umfassende digitale Kommunikations- und Vertriebskompetenzen und geht auch auf technische Funktionalitäten ein.

### Nutzen

Die Teilnehmer

- erfahren, wie sie Social Media-Strategien erarbeiten und erfolgreich umsetzen,
- lernen die POST-Methode kennen und füllen Fachbegriffe mit Inhalten,
- bauen digitale Kommunikations- und Vertriebskompetenz auf.

### Auszug aus den Inhalten

- POST-Methode für eine systematische Social Media-Strategie mit der Zielrichtung digitale Kommunikation und Vertrieb:
  - People – Kenne Deine Zielgruppe
  - Objectives – Definiere Deine Ziele
  - Strategy – Definiere Dein Vorgehen
  - Technology – Wähle die Technologie
- Erfolge messen und Veränderungen skalieren

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 2 Tage	BILDUNGSZEIT 13 h
TERMIN 08.07. – 09.07.2020	Dortmund
PREIS 590,- €	

## Social Media Marketing für Makler: Facebook – Grundlagen

Der richtige Einstieg in das soziale Netzwerk mit der aktuell größten Reichweite

Facebook ist ein mächtiges Instrument, um neue Kundengruppen zu gewinnen, näher am Bestandskunden zu sein und seine Dienstleistungen aktiv zu präsentieren. Das Seminar vermittelt den Teilnehmern, wie sie das Potenzial der Plattform optimal nutzen.

### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen die Funktionen und Sicherheitseinstellungen von Facebook kennen,
- erstellen ihre eigene geschäftliche Facebookseite und legen einen sofort umsetzbaren Mediaplan fest,
- werden auch im Nachgang durch drei Einzelcoachings und eine gemeinsame Facebook-Gruppe bei der Umsetzung ihrer Ziele unterstützt.

### Auszug aus den Inhalten

- Die Funktionsweise und Eigenheiten von Facebook.
- Die Unterschiede zwischen einem Privatprofil und einer Fanpage
- Die Sicherheitseinstellungen und rechtlichen Rahmenbedingungen
- Die Do's and Don'ts
- Wie man erfolgreiche Postings erstellt
- Welche Inhalte man posten kann (Content)
- Warum Storytelling im Netz wichtig ist

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 1 Tag	BILDUNGSZEIT 6,5 h
TERMINE 14.05.2020 24.09.2020	
Stuttgart Hannover	
PREIS 350,- €	

NEU

## Social Media Marketing für Makler: Facebook – Aufbau

Mehr Reichweite mit hochwertigem Content und Werbeanzeigen

Den bestehenden Facebookauftritt mit hochwertigen Inhalten (Content) und bezahlten Werbeanzeigen optimieren: Das Seminar vermittelt den Teilnehmern passende Strategien und Methoden, um ihre Reichweite zu erhöhen und ihre Ergebnisse zu verbessern.

### Nutzen

Die Teilnehmer

- erfahren, wie sie ihre organische Reichweite erhöhen und ihre bezahlte Reichweite durch Werbeanzeigen an ihre Zielgruppe anpassen,
- lernen, ihre Insights (Auswertungen ihrer Seite und Kampagnen) richtig zu interpretieren,
- definieren ihre persönliche Facebook-Strategie und erstellen ihre erste Werbeanzeige.

### Auszug aus den Inhalten

- Markierungen, Kooperationen und „Teilen“
- Bezahlte Werbeanzeigen
- Seitenauswertung und Kampagnen

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 1 Tag	BILDUNGSZEIT 6,5 h
TERMINE 28.05.2020 08.10.2020	
Stuttgart Hannover	
PREIS 350,- €	

NEU

## Social Media Marketing für Makler: Instagram

Das eigene Unternehmen professionell auf Instagram präsentieren

Instagram ist die beliebteste Plattform der jungen Generation und verzeichnet stetig steigende Wachstumsraten. Das Seminar zeigt den Teilnehmern, wie sie ihr Unternehmen professionell auf Instagram präsentieren, um eine junge Zielgruppe zu erreichen.

### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen die Besonderheiten von Instagram kennen und befassen sich mit Hashtags und Instagram Stories,
- erhalten Tipps zu tollen Fotos und zur einfachen Bildbearbeitung,
- legen ihre persönliche Strategie für ihr Business-Instagram Profil fest.

### Auszug aus den Inhalten

- Besonderheiten in Instagram
- Nützliche Schlagworte
- Professionelle Bilder selbst erstellen
- Die Instagram Story

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 1 Tag	BILDUNGSZEIT 6,5 h
TERMINE 18.06.2020 29.10.2020	
Stuttgart Hannover	
PREIS 450,- €	

NEU

## Digitaler Vertrieb für Führungskräfte

### Auswirkungen der Digitalisierung und die Umsetzung in der Praxis

Das Seminar vermittelt (angehenden) Führungskräften der Versicherungsbranche die Auswirkungen der Digitalisierung. Dabei geht es sowohl auf die Ebene zwischen Unternehmen und Vertrieb als auch auf die Ebene Vertrieb und Kunde ein.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- vertiefen ihr Know-how im Umgang mit sozialen Medien,
- befassen sich mit Terminvereinbarungen, nützlichen Online-Checklisten, der digitalen regionalen Personalbeschaffung oder Kundenaktivitäten,
- erfahren, wie sie das erworbene Wissen im beruflichen Alltag einsetzen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Digitale Transformation und deren Auswirkungen auf die Versicherungsbranche
- Was bedeutet Digitalisierung für Führungskräfte
- Die Führungskraft im digitalen Prozess
- Der richtige Umgang mit sozialen Medien in Führung und Vertrieb
- Terminvereinbarungen, Digitale Versicherungsordner, Online-Checklisten, Online-Recruiting
- Kundenaktivitäten im Zeichen der Digitalisierung

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 2 Tage	BILDUNGSZEIT 13 h
TERMINE 24.06. – 25.06.2020 Stuttgart 02.12. – 03.12.2020 Berlin	
PREIS 750,- €	

## Digitales Maklerbüro

### Digitalisierung gezielt und rechtssicher einsetzen

Die Digitalisierung bringt die Chance mit sich, den Maklerbetrieb effizienter, professioneller und kostengünstiger zu gestalten. Das Seminar vermittelt die notwendigen Rahmenbedingungen und liefert konkrete Lösungsansätze für den Alltag.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen, die Möglichkeiten moderner Technik auszuschöpfen und die Chancen des Online-Marketings optimal zu nutzen,
- befassen sich mit der rechtssicheren Datenspeicherung,
- lernen hilfreiche Apps, Onlinerechner und Links kennen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Technische Ausstattung: im Büro und unterwegs
- Datensicherheit: Virenschutz, Firewall, Datenzugriff, etc.
- Online-Helfer für den Makler-Alltag: hilfreiche Apps, Onlinerechner und Links
- Daten rechtssicher speichern und permanent synchronisieren
- Eigene Online-Aktivitäten: Marketing und Beratung in der „neuen“ Welt

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 1 Tag	BILDUNGSZEIT 6,5 h
TERMINE 26.06.2020 München 19.11.2020 Köln	
PREIS 295,- €	

## Change Management: Im digitalen Wandel bestehen

### Strategien und Techniken zum Change by Design

Die Digitalisierung verändert die Arbeitswelt und stellt Unternehmen vor hohe Herausforderungen. Das Seminar vermittelt den Teilnehmern den organisationalen Prozess des Change Management und beleuchtet unterschiedliche Strategien und Techniken.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- begreifen Change Management als organisationalen Prozess,
- lernen den Unterschied zwischen Projektmanagement und Change Management kennen,
- verinnerlichen Strategien und Techniken zum Change by Design und erfahren, wie sie diese eigenständig einsetzen können.

#### Auszug aus den Inhalten

- Change Management
- Organisationsentwicklung
- Unternehmenskultur
- Resilienz
- Design Thinking

SEMINAR	
-	INHOUSE ✓
DAUER 2 Tage	BILDUNGSZEIT 13 h
TERMINE nach Absprache	
PREIS 590,- €	

# Zertifizierter Finanzanalyseexperte nach DIN 77230

Mit der DIN-Norm 77230 steht der Finanzbranche ein offiziell anerkannter Maßstab zur Durchführung einer objektiven und unabhängigen Finanzanalyse für Privathaushalte zur Verfügung. Auf Grundlage der Analyse baut die anschließende Beratung und Produktempfehlung in den Bereichen Absicherung, Vorsorge und Vermögensplanung auf.

NEU

Die vier Partner



Die drei Bildungsanbieter BWV Regional, DMA und DVA bieten gemeinsam mit der Zertifizierungsgesellschaft ZERTPRO FINANZ (DIN Mitglied) die Qualifizierung zum **Zertifizierten Finanzanalyseexperte nach DIN 77230** an.

## Zertifizierter Finanzanalyseexperte nach DIN 77230

(Vor Ort bei Ihrem BWV Regional oder bei ZERTPRO FINANZ)

- Web Based Training (WBT) – zeit- und ortsunabhängig
- 1 Präsenztage – Zertifizierungsprüfung plus Kompakt-Seminar zum Einsatz einer zertifizierten Finanzanalysesoftware zur Analyse und Dokumentation individueller Verbraucherefälle
- 1,5 Präsenztage – Analyse-Trainings und Erlernen gezielter Ansprachen für die spezifische Anwendung der DIN-Norm 77230 in Ihren Kundengesprächen
- Gesetzliche Bildungszeit 28 h

**1.250,- € MwSt.-frei**



Neben dieser umfassenden Ausbildung zum zertifizierten Finanzanalyseexperten können folgende Varianten zur Zertifizierung gebucht werden.

### eLearning

- Web Based Training (WBT) – zeit- und ortsunabhängig
- Zertifizierungsprüfung (Vor Ort bei Ihrem BWV Regional oder bei ZERTPRO FINANZ)
- Gesetzliche Bildungszeit 15h

**378,- € netto** || 449,82 € brutto



### eLearning plus Kompakt-Seminar

(Vor Ort bei Ihrem BWV Regional oder bei ZERTPRO FINANZ)

- Web Based Training (WBT) – zeit- und ortsunabhängig
- 1 Präsenztage – Zertifizierungsprüfung plus Kompakt-Seminar zum Einsatz einer zertifizierten Finanzanalysesoftware zur Analyse und Dokumentation individueller Verbraucherefälle
- Gesetzliche Bildungszeit 18 h 30 min

**840,- € MwSt.-frei**



Nach erfolgreich absolvierter DIN-konformer Zertifizierungsprüfung zur DIN-Norm 77230 erhält der Teilnehmer bei allen Varianten ein **Zertifikat** und wird in das **Zertifizierungsregister** von ZERTPRO FINANZ aufgenommen.

Wir bieten Ihnen diese drei Varianten natürlich auch als maßgeschneiderte, individuell nach Ihren Wünschen konzipierte, Inhouse-Veranstaltung an.

Bitte sprechen Sie uns hierzu persönlich an.

### Ihr Ansprechpartner



**Alexander Heimrath**

Telefon 0921 75758-661

heimrath@deutsche-makler-akademie.de



## Grundlagen BiPRO für den Versicherungsvertrieb

### Einführung in die Funktionsweise, Nutzen und Anwendungen von BiPRO-Services

Die Prozesse zwischen Versicherungsmakler und Versicherer werden insbesondere durch den Einsatz der BiPRO-Normen effizienter und digitaler. Das Seminar vermittelt die Anwendung von BiPRO-Normen in der Praxis und geht auch auf deren Nutzen ein.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- verinnerlichen die Bedeutung der Digitalisierung für Versicherer und Makler,
- lernen die Grundlagen von BiPRO und BiPRO-Normen sowie den Nutzen kennen,
- erfahren, wie sie BiPRO in die Digitalisierungslandschaft der Versicherungsbranche einordnen können.

#### Auszug aus den Inhalten

- Prozessoptimierung im Kontext der Digitalisierung in der Assekuranz
- Warum BiPRO und wie hilft BiPRO konkret dem Vermittler
- BiPRO-Normen in der Praxis
- BiPRO, GDV, Vermittlerverbände, TGIC (Trusted German Insurance Cloud) sowie SSO e.V.
- Die digitale Welt – Herausforderungen, Chancen und Gefahren für den Vermittler?

SEMINAR	
–	INHOUSE ✓
DAUER 1 Tag	BILDUNGSZEIT 6,5 h
TERMINE nach Absprache	
PREIS 2.500,- €	

## Effizienz durch Struktur im Beratungsprozess

### Mit einem strukturierten Beratungsprozess erfolgreicher vermitteln

NEU

Beratung nach empfohlenen Standards effizient und haftungssicher organisieren. Dieses Seminar wird in Kooperation mit dem Arbeitskreis Beratungsprozesse durchgeführt.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- kennen einen schlüssigen Beratungsansatz, der eine fachlich einwandfreie Linie verfolgt und alle Inhalte und Prozess-Schritte sinnvoll verknüpft,
- erhalten Tipps für die praktische Umsetzung im Betrieb.

#### Auszug aus den Inhalten

- Fachliche Zusammenhänge einer Qualitätsberatung
- Spartenübergreifende Betrachtung
- Vermögensaspekte
- Von der Erstinformation bis zur Dokumentation
- Die Schritte eines schlüssigen Beratungsprozesses

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 1 Tag	BILDUNGSZEIT 6,5 h
TERMINE 05.05.2020 26.11.2020	Berlin Frankfurt
PREIS 295,- €	

## SalesWerkstatt

### Echtzeit-Kommunikation im Vertrieb

Ein nachhaltiger Kompetenzaufbau statt einfachem Training: Das Präsenztraining „Überzeugen & Verkaufen, Echtzeit-Kommunikation im Vertrieb“ unterstützt die Teilnehmer umfassend auch im Nachgang durch regelmäßige Übungen in unterschiedlichen Formaten.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- bauen nachhaltig ihre Kompetenzen auf und werden durch dieses Training zum Vertriebsprofi,
- erhalten auch im Nachgang umfassende Unterstützung durch regelmäßige Video-Trainings und Übungen.

#### Auszug aus den Inhalten

- „Überzeugen & Verkaufen“:
  - Situativ kommunizieren
  - bildhaft und emotional wirksam formulieren
  - Individuell überzeugen
  - Professionell und kompetent – auch wenn es schwierig wird
- Persönliche Motive & Verhaltensmuster
- Die 7 vertrieblichen Kernkompetenzen

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 2 Tage	BILDUNGSZEIT 13 h
TERMINE 24.03. – 25.03.2020 23.07. – 24.07.2020	Hamburg Frankfurt
PREIS 749,- €	

## Vertriebsassistenz (DMA)

### Vertriebsinnendienst effizient und vertriebsorientiert gestalten

Die Basis einer erfolgreichen Vertriebsassistenz im Vermittlerbüro: Der Lehrgang vermittelt die wichtigsten Grundlagen und befasst sich neben einer wirkungsvollen Kundenansprache über unterschiedlichste Medien mit den Aspekten erfolgreicher Marketingaktionen und der Etablierung eines schnellen und sicheren Arbeitsablaufs.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen, bei der Kundenansprache souverän aufzutreten,
- entwickeln Sicherheit im Umgang mit den wichtigsten Kommunikations-Medien im Maklerbetrieb und machen sich mit den Grundlagen des Social Media-Marketing vertraut,
- erarbeiten sich mehr Ressourcen für die Kundenpflege durch effiziente Büroorganisation und ein optimales Zeit- und Selbstmanagement.

#### Auszug aus den Inhalten

- Rechtliche Grundlagen sowie Aufgaben und Schnittstellen der Vertriebsassistenz
- Grundlagen der Kommunikation
- Gesprächsführung, Fragetechniken, Small Talk, Verhalten am Telefon
- Selbstmanagement, Wirkung der Stimme, Körpersprache
- Marketing und Social Media
- Effiziente Büroorganisation im digitalen Zeitalter

#### Das Seminar beinhaltet:

- 1 Präsenztag
- 6 Online-Seminare
- 2 WBTs

Zusätzlich sind 3 Einheiten Einzelakademie für 150,- € buchbar

LEHRGANG	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER siehe Beschreibung	BILDUNGSZEIT <b>16,8 h</b>
TERMINE <b>03.03.2020</b> <b>29.09.2020</b>	
Berlin + Online Stuttgart + Online	
PREIS <b>790,- €</b>	

NEU

## Erfolgreiche Kundenansprache im Innendienst

### Souveränes Auftreten als Vertriebsassistenz

Das Fundament guter Kundenkommunikation: Das Seminar vermittelt die wichtigsten Kenntnisse für eine erfolgreiche Tätigkeit als Vertriebsassistenz und geht auf die Wirkung der eigenen Persönlichkeit und den Umgang mit anspruchsvollen Situationen ein.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen, was einen überzeugenden Auftritt in der Kunden-Kommunikation ausmacht,
- erfahren, wie sie auch in anspruchsvollen Situationen souverän (re-)agieren,
- absolvieren ein Teil-Modul der Zertifizierung zur „Vertriebsassistenz DMA“.

#### Auszug aus den Inhalten

- Grundlagen der Kommunikation
- Verhalten am Telefon
- Gesprächsführung, Fragetechniken, Small Talk,
- Wirkung der Stimme, Körpersprache am Telefon

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE <b>03.03.2020</b> <b>22.09.2020</b>	
Berlin Stuttgart	
PREIS <b>295,- €</b>	

NEU

# Erfolgsorientierte Unternehmensführung

## Rechnungswesen und Steuern

Das funktionierende Rechnungswesen als Basis eines ertragsorientierten Maklerunternehmens steht im Mittelpunkt dieses Seminars, das den Teilnehmern zeigt, wie sie ihren Betrieb effektiv steuern, und zahlreiche Hinweise für den Steuerberater liefern.

### Nutzen

Die Teilnehmer

- erfahren, wie sich ein funktionierendes Rechnungswesen in einem ertragsorientierten Maklerunternehmen gestaltet,
- lernen, warum sie ihre eigenen Unternehmenskennzahlen kennen sollten, um ihren Betrieb effektiv zu steuern und zu optimieren,
- erhalten praxisnahe Tipps und Hinweise.

### Auszug aus den Inhalten

- Grundsätze, Aufgaben und Nutzen der Buchführung
- Möglichkeiten der Gewinnermittlung
- Steuerliche Optimierung
- Zusammenarbeit mit dem Steuerberater und dem Finanzamt
- Steuern und Jahresabschluss

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>2 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>13 h</b>
TERMINE <b>06.04. – 07.04.2020</b> Leipzig <b>24.11. – 25.11.2020</b> Stuttgart	
PREIS <b>590,- €</b>	

# Volkswirtschaftliche Grundlagen für die Beratung

## Volkswirtschaft praxisnah und verständlich

NEU

Globale Wirtschaft in der Theorie und Abgleich mit der heutigen Wirklichkeit: Das Seminar vermittelt den Teilnehmern tiefe Einblicke in die Mechanismen volkswirtschaftlicher Theorien und der aktuellen Situation an den Märkten.

### Nutzen

Die Teilnehmer

- werfen einen Blick auf die Mechanismen volkswirtschaftlicher Theorien,
- diskutieren mit einem Fachexperten über die aktuelle Situation an den Märkten,
- entwickeln gemeinsam Aussichten für kommende Anlageempfehlungen in ihren Kundengesprächen.

### Auszug aus den Inhalten

- Wirtschaftskreislauf und volkswirtschaftliche Gesamtrechnung
- Wie entsteht ein Bruttoinlandsprodukt
- Fiskalisten und Monetaristen
- Globalisierung und internationaler Handel
- Expertentalk: Finanzmarkt aktuell und mögliche Einflussfaktoren auf die zukünftige Entwicklung

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>2 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>13 h</b>
TERMINE <b>17.03. – 18.03.2020</b> Hamburg <b>01.07. – 02.07.2020</b> Frankfurt	
PREIS <b>590,- €</b>	

# Nachfolgeplanung im Maklerbetrieb

## Nachfolge effektiv planen

Veräußerung oder Übergabe an einen potenziellen Nachfolger: Was tun, wenn die Lebensarbeitszeit zu Ende geht? Das Seminar stellt den Teilnehmern verschiedene Übergabe- und Gestaltungsmodelle vor und liefert zahlreiche Praxisbeispiele.

### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen, ihre Nachfolge rechtzeitig und strategisch zu planen,
- erhalten einen Überblick über verschiedene Übergabe- und Gestaltungsmodelle,
- arbeiten mit Beispielen direkt aus der Praxis.

### Auszug aus den Inhalten

- Nachfolge allgemein
- Problemstellung verstehen
- Aspekte der strategischen Nachfolgeplanung
- Notwendigkeit und Sinnhaftigkeit verstehen
- Gegenüberstellung Verkauf vs. Übergabe
- Kennenlernen verschiedener Übergabe- und Gestaltungsmodelle
- Operative Nachfolgeplanung

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE <b>16.06.2020</b> Köln <b>08.12.2020</b> München	
PREIS <b>295,- €</b>	

## Bestandskäufe oder -verkäufe optimal gestalten

### Gestaltung der Abläufe und Ermittlung eines marktgerechten Kaufpreises

Das Seminar bietet Maklern, die ihren Betrieb einem Mitarbeiter oder Angehörigen übergeben oder ihren Bestand bzw. ihr Unternehmen verkaufen wollen, einen Überblick über die Gestaltung der Abläufe und die Ermittlung eines marktgerechten Kaufpreises.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen, ihre Nachfolgeregelung (intern oder extern) gekonnt zu regeln,
- erhalten einen Überblick über die relevanten Vorgänge.

#### Auszug aus den Inhalten

- Nachfolgeregelung intern/extern. Was ist zu beachten – zeitlicher Vorlauf
- Nachfolgeregelung extern (Verkauf) – Wie kann der Vermittlerbetrieb auf den Verkauf vorbereitet werden
- Welche Rechtsform spielt beim Verkauf eine Rolle
- Datenschutzrechtliche Vorschriften beim Verkauf
- Bestandsbewertung
- Ablauf Verkauf eines Vermittlerbetriebes

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 1 Tag	BILDUNGSZEIT 6,5 h
TERMINE 05.05.2020 17.11.2020	
München Hannover	
PREIS 295,- €	

## Datenschutz – Umsetzung im Maklerbetrieb

### Anleitung zur praktischen Umsetzung des Datenschutzes

Auch Versicherungsvermittler sind von der Umsetzung der Datenschutzgrundverordnung und des BDSG betroffen. Das Seminar liefert praxisnahe Lösungen auf dem neuesten rechtlichen und aktuellen Stand aus der Sicht eines Datenschutzbeauftragten.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erlernen alle theoretischen Grundlagen rund um DSGVO und BDSG (neu),
- erhalten Anregungen und Hinweise zur individuellen Umsetzung.

#### Auszug aus den Inhalten

- DSGVO und BDSG (neu)
- Kundendatenschutz und Mitarbeiterdatenschutz
- Das Verzeichnis der Verarbeitungstätigkeiten
- TOM: Technische und organisatorische Maßnahmen
- Alltäglich Datenschutz im Maklerbüro

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 1 Tag	BILDUNGSZEIT 6,5 h
TERMINE 02.04.2020 19.11.2020	
Stuttgart Berlin	
PREIS 295,- €	

## AEVO – Vorbereitung auf die Prüfung zur Ausbildereignungsprüfung

### Die Ausbildung der Ausbilder (AdA)

In diesem Lehrgang lernen angehende Ausbilder sowohl die theoretischen Grundlagen als auch alles Nötige für die praktische Prüfung der IHK.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen eine Ausbildung zu planen, vorbereiten und durchzuführen,
- erfahren, worauf sie beim Einstellen von Auszubildenden achten müssen,
- werden intensiv auf die IHK-Prüfung vorbereitet.

#### Auszug aus den Inhalten

- Ausbildungsvoraussetzungen prüfen und Ausbildung planen
- Ausbildung vorbereiten und bei der Einstellung von Auszubildenden mitwirken
- Ausbildung durchführen
- Ausbildung abschließen

LEHRGANG	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 2 Module á 2 Tage	BILDUNGSZEIT 26 h
TERMINE 01.04. – 02.04.2020 & 28.04. – 29.04.2020	
Dortmund	
05.10. – 06.10.2020 & 28.10. – 29.10.2020	
Berlin	
PREIS 699,- €	

## Führungskräftetraining für Nachwuchsführungskräfte

### Das Seminar für angehende oder neue Führungskräfte

Menschen führen und gleichzeitig Unternehmensziele verfolgen: Junge Führungskräfte stehen vor großen Herausforderungen. Dieses Seminar unterstützt angehende oder neue Führungskräfte dabei, auch anspruchsvolle Situationen gekonnt zu meistern.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- entwickeln ein Selbstverständnis als Führungskraft und entdecken ihre Führungskompetenzen,
- lernen Führungsstile, Führungsinstrumente und den Führungsprozess kennen und anhand praktischer Übungen anzuwenden,
- trainieren gleichzeitig die beiden wichtigsten Führungskompetenzen, Selbstreflexion und Feedback.

#### Auszug aus den Inhalten

- Ein Selbstverständnis als Führungskraft entwickeln
- Die Aufgaben und Pflichten einer Führungskraft
- Führungsstile in der Praxis
- Führungsinstrumente kennen und anwenden
- Der Führungskreislauf
- Reflexion des Führungsverhaltens
- Richtig Feedback geben

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>3 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>19,5 h</b>
TERMINE	
<b>12.05. – 14.05.2020</b>	Berlin
<b>07.07. – 09.07.2020</b>	München
PREIS <b>885,- €</b>	

## Führungskräftetraining für Fortgeschrittene

### Mitarbeitergespräche professionell führen und Konflikte lösen

Für Führungskräfte ist die sachliche, wertschätzende und gewaltfreie Kommunikation eines der wichtigsten Führungsinstrumente. Das Seminar vermittelt den Teilnehmern vertiefte Kenntnisse rund um die vielfältigen Aspekte der Kommunikation.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- analysieren ihren eigenen Kommunikationsstil,
- trainieren verschiedene Arten von Mitarbeitergesprächen anhand eigener und vorgegebener Fälle,
- lernen, Konflikte zu verhindern und zu lösen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Grundlagen der Kommunikation als Führungsinstrument
- Analyse des eigenen Kommunikationsstils
- Konflikte erkennen, vermeiden und lösen
- Vorbereitung und Führen von Mitarbeitergesprächen
- Umgang mit schwierigen Situationen

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>3 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>19,5 h</b>
TERMINE	
<b>28.09. – 30.09.2020</b>	Berlin
<b>08.12. – 10.12.2020</b>	München
PREIS <b>885,- €</b>	

## In Führung gehen – KOMMUNIKATION IST LEBEN!

### Mit wertschätzender Kommunikation den Kampf um Talente gewinnen

Mit Mitarbeitergesprächen die Bindung zum Unternehmen stärken: Das Seminar vermittelt den Teilnehmern, wie sie als Führungskraft einen sprachlichen Zugang zu „ihrem Mitarbeiter“ entwickeln und dadurch ihre Wertschätzung und Ernsthaftigkeit ausdrücken.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen, die Leistungsfähigkeit und Motivation der Mitarbeiter zu verbessern und Konfliktsituationen zu vermeiden,
- entwickeln die Fähigkeit, auch schwierige Gesprächssituationen zu meistern und auf Vorwände und Einwände professionell einzugehen,
- trainieren das Geben und Annehmen von Feedback.

#### Auszug aus den Inhalten

- Eigenes Verhalten beobachten, Schwachstellen erkennen und ändern, sowie eigene Stärken weiter ausbauen
- Kommunikationsfallen frühzeitig erkennen und entschärfen
- Umgang mit Konflikten trainieren

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>1 Tag</b>	BILDUNGSZEIT <b>6,5 h</b>
TERMINE	
<b>23.04.2020</b>	München
<b>17.09.2020</b>	Dortmund
PREIS <b>295,- €</b>	





## Digital Leadership: Was brauche ich für die Karriere der Zukunft?

### Neue Perspektiven durch die Kernkompetenzen der Führung

Digital Leadership ist mehr als neue Führung oder eine Führungsphilosophie, doch was steckt genau dahinter? Das Seminar bietet den Teilnehmern die Möglichkeit, ihre Karriere mit den drei Kernkompetenzen für Führung im digitalen Umfeld anzuschieben.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen die Idee des Deep Learning kennen,
- erfahren, wie Stellenprofile der Zukunft aussehen können, und worin sich Generalisten von Spezialisten unterscheiden,
- finden heraus, was hinter dem Begriff des agilen Arbeitens steckt und wie sie es als Führungskraft zur Organisation nutzen können.

#### Auszug aus den Inhalten

- Visuelle Führung
- Karriere
- Agiles Arbeiten
- Deep Learning
- Digitalisierung
- Führungskompetenz

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 2 Tage	BILDUNGSZEIT 13 h
TERMIN 12.03. – 13.03.2020 Berlin	
PREIS 590,- €	

## Frauen in Führung

### Als weibliche Führungskraft mit Sicherheit wirkungsvoll und souverän führen

NEU

Frauen in Führungspositionen stehen vor besonderen Herausforderungen. Das Seminar vermittelt die Anwendung wirksamer Führungstechniken und geht auf die Erfolgsfaktoren weiblicher Führung ein sowie auf den Umgang mit schwierigen Situationen.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erarbeiten anhand konkreter Praxis-situationen die Erfolgsfaktoren weiblicher Führung,
- erfahren, wie sie ihren individuellen Führungsstil finden und im Führungskontext professionell, souverän und selbstsicher auftreten,
- lernen, mit Widerständen und Vorurteilen diplomatisch, gelassen und wirkungsvoll umzugehen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Handwerkszeug und Strategien für typische Führungssituationen
- Erfolgsfaktoren weiblicher Führungskräfte
- Führungsmodelle und Techniken
- Offizielle Strategien und heimliche Spielregeln
- Führungstyp und -stil erkennen, ausbauen und stärken
- Entwicklungsmöglichkeiten nutzen
- Führen in einer Männerdomäne

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 2 Tage	BILDUNGSZEIT 13 h
TERMINE 10.03. – 11.03.2020 Frankfurt 08.10. – 09.10.2020 Berlin	
PREIS 590,- €	

## Persönlichkeitsentwicklung mit dem STRUCTOGRAM®-Trainings-System

### Der Schlüssel zur Selbst- und Menschenkenntnis und damit zum Kunden und Mitarbeiter

Verkäuferische Fähigkeiten entwickeln, Führungsqualitäten erweitern oder mehr über die eigene Persönlichkeit erfahren: Mit dem STRUCTOGRAM®-Trainings-System nutzt das Seminar einen innovativen Ansatz, um Stärken und Potenziale erfolgreich einzusetzen.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen, die eigenen Stärken und Potenziale erfolgreich einzusetzen,
- erfahren, wie sie individuelle Motive erkennen und daraus das passende Angebot ableiten,
- verinnerlichen die wichtigsten Motive der unterschiedlichen Biostrukturen und lernen, die richtige Aufgabenstellung oder Ansprache abzuleiten.

#### Auszug aus den Inhalten

- die eigene Persönlichkeit mit allen Chancen und Risiken
- Biostrukturen anderer Menschen durch Beobachten erkennen und interpretieren
- individuelle Motive und Bedürfnisse von Kunden, bzw. Mitarbeitern
- passende Angebote und Argumente
- die wichtigsten Motive der unterschiedlichen Biostrukturen
- die „richtige“ Aufgabenstellung oder Mitarbeiteransprache

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 4 Tage	BILDUNGSZEIT 26 h
TERMINE 19.03. – 20.03.2020 & 27.04. – 28.04.2020 Köln 27.08. – 28.08.2020 & 08.10. – 09.10.2020 Leipzig	
PREIS 1.699,- €	

## Erfolgreiches Stressmanagement

### Gelassener und erfolgreicher im Beruf

Auswege aus der Stress-Spirale: Das Seminar vermittelt ein verbessertes Verständnis von Stress. Es beleuchtet die negativen Folgen und zeigt Strategien und Methoden auf, die die Teilnehmer künftig eigenständig umsetzen können.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- befassen sich eingehend mit dem Thema Stress und den Folgen und Auswirkungen,
- erfahren, wie sie ihre Zufriedenheit mithilfe ihrer Stärken und funktionierenden Strategien für ihre Schwächen steigern und damit ihr Berufsleben erfolgreicher gestalten.

#### Auszug aus den Inhalten

- Betriebliches Gesundheitsmanagement
- Zeitmanagement
- Selbstmanagement
- Stress
- Resilienz
- Betriebliche Gesundheitsförderung

SEMINAR	
-	INHOUSE ✓
DAUER 2 Tage	BILDUNGSZEIT 13 h
TERMINE nach Absprache	
PREIS 590,- €	

## Konfliktmanagement durch Kommunikation

### Gewaltfreie Kommunikation

Kommunikation ist die Grundlage jeder Beziehung, aber auch aller Konflikte zwischen Menschen. Das praxisorientierte Seminar beleuchtet verschiedene Kommunikationsmodelle und hilft den Teilnehmern, ihr Kommunikations- und Konfliktverhalten zu reflektieren.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen verschiedene Kommunikationsmodelle kennen,
- erfahren, was eine gute und gewaltfreie Kommunikation ausmacht,
- trainieren diese anhand von Fällen und konkreten Beispielen aus ihrem beruflichen Alltag.

#### Auszug aus den Inhalten

- Kennenlernen verschiedener Kommunikationsmodelle
- Gesprächstechniken kennen und trainieren
- Zuhören, Fragen, Ich-Botschaften
- Konflikte erkennen, vermeiden und lösen

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 2 Tage	BILDUNGSZEIT 13 h
TERMINE 28.07. – 29.07.2020 Hamburg 20.10. – 21.10.2020 Stuttgart	
PREIS 590,- €	

## Honorarberater (DMA)

### Honorarberatung als zukunftsorientiertes Geschäftsmodell



Die Veränderungen auf Anbieter- und Nachfragerseite im Finanzdienstleistungsmarkt stehen im Fokus dieses Seminars, das Maklern die Chance bietet, die wirtschaftliche Tragfähigkeit ihres Unternehmens mit der Ausrichtung auf die Honorarberatung zu sichern.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen, ihre Kunden mit Transparenz, Flexibilität und Kosteneffizienz rund um die Markenberatung und Vermittlung von Nettoprodukten zu begeistern,
- erfahren, wie sie ihr Stornorisiko reduzieren und ihre Vergütung selbst bestimmen.

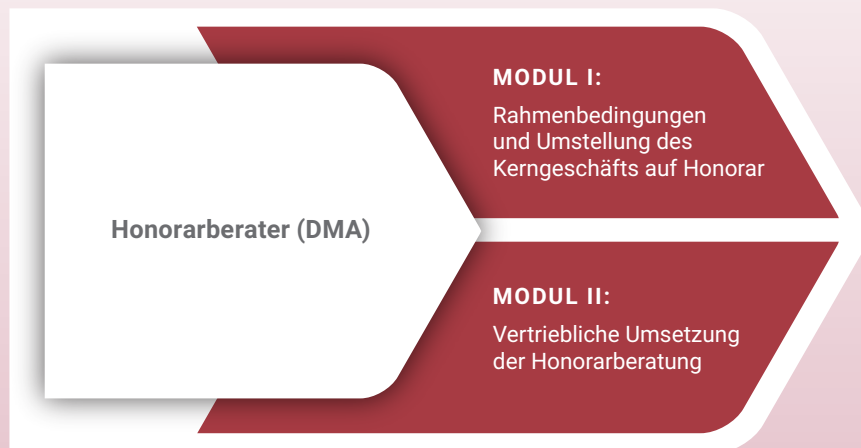
#### Auszug aus den Inhalten

- Entwicklung der persönlichen Honorar-Strategie
- Kundenzielgruppen, Dienstleistungsangebot und Honorarmodelle
- Beratungsprozess, Honorarverträge und Inkasso
- Kosten in Finanzprodukten und deren Auswirkungen auf die Realrendite
- Fundiertes Verständnis von Nettoprodukten
- Gängige Honorarmodelle am Markt / Praxisbeispiele

Der Lehrgang besteht aus 2 Modulen.

Details dazu finden Sie auf der Folgeseite.

LEHRGANG	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
<b>DAUER</b> 2 Module á 2 Tage	<b>BILDUNGSZEIT</b> 26 h
<b>TERMINE</b>	
27.05. – 24.06.2020	Bayreuth
29.09. – 04.11.2020	Frankfurt
<b>PREIS</b> 990,- €	



## Rahmenbedingungen und Umstellung des Kerngeschäfts auf Honorar

### Honorarberater (DMA) – Modul I

Auf Basis einer Fallstudie vermittelt das Teilmodul des Lehrgangs Honorarberater (DMA) den Teilnehmern umfassendes Know-how für die Umstellung des Kerngeschäfts auf die Beratung und Vermittlung von Nettoprodukten.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- machen sich mit dem aktuellen Marktumfeld, den (steuer-)rechtlichen Rahmenbedingungen und Optionen im Honorarbereich vertraut,
- lernen, Kostenstrukturen zu beurteilen,
- erfahren, wie sie einen Vergleich zwischen Brutto- und Nettopolicen erstellen und ihren Kunden ein detailliertes Gutachten bereitstellen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Betriebswirtschaftliche Erfordernisse
- Rechtliche und steuerrechtliche Rahmenbedingungen
- Optionen im Honorarbereich
- Rahmenbedingungen und Möglichkeiten
- Kosten, Kostenmessung und deren Ausweis bei Versicherungsprodukten und Investmentfonds
- Kosten in Versicherungspolicen
- Nettoprodukte
- Nützliche Tools
- Praxisbeispiele

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
<b>DAUER</b> 2 Tage	<b>BILDUNGSZEIT</b> 13 h
<b>TERMINE</b>	
27.05. – 28.05.2020	Bayreuth
29.09. – 30.09.2020	Frankfurt
<b>PREIS</b> 590,- €	

## Vertriebliche Umsetzung der Honorarberatung

### Honorarberater (DMA) – Modul II

Für das Mustermaklerunternehmen aus dem ersten Modul des Lehrgangs Honorarberater (DMA) befasst sich das Seminar mit weiteren Honorarmodellen, erarbeitet eine Wettbewerbs- und Kommunikationsstrategie und erstellt ein Preis-/Leistungsangebot.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erarbeiten Informations- und Werbemaßnahmen für die Außenkommunikation,
- lernen, welche Aspekte in der Honorarberatungs-Gesprächsführung von Bedeutung sind,
- befassen sich mit der Darstellung des eigenen Dienstleistungsangebotes und erarbeiten eine Wettbewerbs- und Kommunikationsstrategie.

#### Auszug aus den Inhalten

- Servicemodelle
- Betreuungskonzepte
- Organisation des Honorarbetriebs
- Honorarverträge und Honorarinkasso
- Festlegung des Honorar-Dienstleistungsangebots
- Ermittlung der Dienstleistungshonorare
- Bündelung von Dienstleistungs-Paketen
- Kommunikationsstrategie
- Praxisbeispiele

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
<b>DAUER</b> 2 Tage	<b>BILDUNGSZEIT</b> 13 h
<b>TERMINE</b>	
23.06. – 24.06.2020	Bayreuth
03.11. – 04.11.2020	Frankfurt
<b>PREIS</b> 590,- €	

## Erfolgreicher Einstieg in die Honorarberatung

### Fachmann in der Honorarberatung (DMA)

Praxisnah vermittelt das Kompaktseminar den Teilnehmern die wichtigsten Aspekte der Honorarberatung. Dabei werden rechtliche Rahmenbedingungen ebenso wie Abwicklungsprozesse am Beispiel von Honorarkonzept und Honorargestaltungsmöglichkeiten erläutert.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erhalten umfangreiches Fachwissen, um die Honorarberatung in den Beratungsalltag erfolgreich integrieren zu können,
- befassen sich mit dem Herauslesen von Kosten sowie mit der Minimierung von Versicherungs- und Anlagekosten,
- arbeiten mit „Best-Practice“-Beispielen durch erfolgreiche Honorar-Finanzberater.

#### Auszug aus den Inhalten

- Rechtliche Rahmenbedingungen der Honorarberatung
- Kosten in Finanzprodukten
- Einsatz von ETA-Anlagen
- Erstellen von Brutto-Nettovergleichen sowie finanzmathematischen Gutachten
- Honorarverträge und deren Gestaltung
- Übungsfälle mit Hilfe des Tablet World

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
<b>DAUER</b> 2 Tage	<b>BILDUNGSZEIT</b> 13 h
<b>TERMINE</b>	
Aktuelle Termine finden Sie auf unserer Homepage	
<b>PREIS</b> 474,- €	



## Heilwesenberater (DMA)

### Fachwissen für eine vielversprechende Kundengruppe



Ob (Zahn-)Ärzte, Apotheker oder weitere Berufe aus dem Heilwesen: Jede dieser Berufsgruppen möchte zielgerichtet und individuell beraten werden. Der Lehrgang macht die Teilnehmer zu Spezialisten für diese vielversprechende Zielgruppe und ermöglicht ihnen, die Anforderungen ihrer Kunden noch besser zu erfüllen.

#### Nutzen

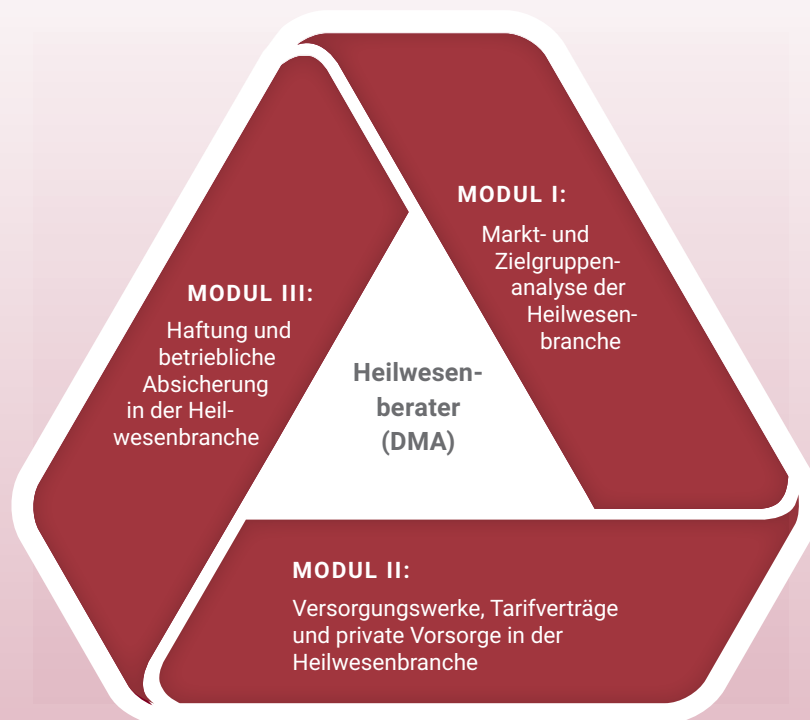
Die Teilnehmer

- werden zu Zielgruppenspezialisten für die Heilwesenbranche,
- lernen ihre Zielgruppen besser kennen und erlangen Spezialwissen in verschiedenen Heilwesenberufen,
- entwickeln Versicherungslösungen für ihre Zielgruppe und Beratungsansätze, die sie in der Praxis anwenden können.

#### Auszug aus den Inhalten

- Know-how zu Ihrer Zielgruppe – Ärzte, Zahnärzte, etc.
- Markt- und Zielgruppenanalyse der Heilwesenbranche
- Persönliche & betriebliche Vorsorge für Kunden der Heilwesenbranche
- Beratungsansätze für Ihre Kundengespräche
- Einblicke in die unterschiedlichen Tarifverträge und Versorgungswerke

LEHRGANG	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 6 Tage	BILDUNGSZEIT 31,5 h
TERMINE 05.05. – 08.07.2020 Stuttgart	
PREIS 1.590,- €	



## Spezialisierung als Erfolgskonzept

### Die richtige Zielgruppe finden

Bei einer Spezialisierung ist nicht nur Fachwissen entscheidend, sondern auch der Umgang mit Zielgruppen, Positionierung und Netzwerken.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- kennen die Bedeutung der Spezialisierung und können sich als Spezialist positionieren,
- finden ihre Zielgruppe,
- entwickeln Strategien für das Netzwerken.

#### Auszug aus den Inhalten

- Was heißt Spezialisierung?
- Welche Zielgruppe, welches Thema passt zu mir?
- Wie positioniere ich mich als Experte?
- Welchen „Stallgeruch“ brauche ich, um anzukommen?
- Netzwerken als Erfolgsturbo
- Beispiele aus der Praxis

SEMINAR	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
<b>DAUER</b> 1 Tag	<b>BILDUNGSZEIT</b> 6,5 h
<b>TERMINE</b> 24.04.2020 20.10.2020	
Hannover München	
<b>PREIS</b> 295,- €	

NEU

## Train The Trainer (DMA)

### Erfolgreich Fachseminare und Verhaltenstrainings konzipieren, planen und durchführen

Weiterbildung ist heute ein nicht mehr wegzudenkender Aspekt der beruflichen Qualifizierung, für den hochwertig ausgebildete Trainer und Dozenten unabdingbar sind. Der Lehrgang vermittelt den Teilnehmern das große Spektrum des Trainer-Know-hows und vermittelt in alle wesentlichen Themengebieten umfassendes Fachwissen.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erlernen das wesentliche Handwerkzeug, um als Trainer oder Dozent in der Erwachsenenbildung tätig sein zu können,
- befassen sich mit den Aspekten der Kommunikation ebenso wie mit Methodik und Didaktik in der Erwachsenenbildung,
- erhalten umfassendes Fachwissen sowie zahlreiche neue Impulse und können viele Ideen direkt selbst ausprobieren.

#### Auszug aus den Inhalten

- Der Trainer als Wegbegleiter
- Der Werkzeugkoffer des Trainers
- Moderation und Rhetorik
- Visualisierung im Seminar
- Präsentation von Lerninhalten
- Die Entwicklung von Gruppen und Teams
- Kommunikation im und um das Training

LEHRGANG	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
<b>DAUER</b> 10 Tage	<b>BILDUNGSZEIT</b> 0 h
<b>PREIS</b> Auf Anfrage	





# Sachkundelehrgänge, Aufstiegsfortbildungen, Hochschul- weiterbildungen

Mit den Angeboten der DMA können sich die Teilnehmer optimal auf die Sachkundeprüfungen vor der IHK vorbereiten. Des Weiteren helfen Aufstiegsfortbildungen mit IHK- und Hochschulabschluss zum Sprung auf der Karriereleiter, sich von der Masse hervorzuheben und gegenüber Kunden Qualität sowie Kompetenz nachzuweisen. Die Angebote richten sich an Einsteiger und Aufsteiger in der Versicherungs-, Finanz- und Immobilienbranche.

AUSFÜHRLICHE INFORMATIONEN, TERMINE UND BUCHUNG UNTER  
[WWW.DEUTSCHE-MAKLER-AKADEMIE.DE](http://WWW.DEUTSCHE-MAKLER-AKADEMIE.DE) 

# Geprüfter Fachmann für Versicherungsvermittlung (IHK)

## Lehrgang zur Vorbereitung auf die IHK-Sachkundeprüfung § 34d GewO



Mit dem erfolgreichen Bestehen der Sachkundeprüfung vor der IHK erfüllen Versicherungsvermittler die Qualifizierungsanforderungen nach den Vorgaben der EU-Vermittlerrichtlinie. Dieser Lehrgang bereitet die Teilnehmer mit einer Mischung aus Präsenz- und online-gestützten Selbstlernphasen optimal auf die Prüfung vor.

### Nutzen

Die Teilnehmer

- erhalten in Präsenzphasen theoretischen Input und praxisnahe Beispiele,
- können ihr Wissen in umfassenden Lernprogrammen, Studienbriefen, einem Online-Testsystem oder einem Forum weiter festigen,
- lernen die Grundlagen für die private Kundenberatung kennen und werden gezielt auf die IHK-Sachkundeprüfung vorbereitet.

### Auszug aus den Inhalten

- Rechtliche Grundlagen
- Gebäude- und Hausratversicherung
- Haftpflichtversicherung
- Kraftfahrtversicherung
- Rechtsschutzversicherung
- Gesetzliche Rentenversicherung
- Altersvermögensgesetz
- Lebensversicherung
- Private Rentenversicherung
- Grundzüge der betrieblichen Altersversorgung
- Kranken- und Pflegeversicherung
- Unfallversicherung
- Rollenspiele zur Kundenberatung für die praktische Prüfung
- Prüfungsvorbereitung

LEHRGANG	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 12 Tage	
TERMINE	
08.09. – 09.12.2020	Berlin
04.06. – 24.06.2020	München
15.06. – 21.10.2020	Frankfurt
PREIS 1.790,- €	



Dieser Lehrgang wird auch als **Online-Variante** angeboten!  
Nähere Informationen in unserer DMA eLearning @kademie!

INHOUSE

Auch Inhouse buchbar!

- Individuelles Konzept
- Intensive Betreuung
- Keine Reisekosten



## Geprüfter Finanzanlagenfachmann (IHK)

### Lehrgang zur Vorbereitung auf die IHK-Sachkundeprüfung § 34f GewO

Intensiv bereitet der Lehrgang die Teilnehmer auf die IHK-Sachkundeprüfung gemäß § 34f GewO vor. Für eine ideale Vorbereitung wechseln sich Präsenzphasen, in denen theoretische Grundlagen und praktische Beispiele vorgestellt werden, mit online-gestützten Selbstlernphasen ab

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erhalten durch die Präsenz- und Online-Phasen eine optimale Vorbereitung sowie die Möglichkeit, ihr Wissen in einem Online-Testsystem zu prüfen,
- lernen die Grundlagen für die Kundenberatung von Finanzanlageprodukten kennen und
- werden intensiv auf die IHK-Sachkundeprüfung vorbereitet.

#### Auszug aus den Inhalten

- Intensive Vorbereitung zur Kundenberatung für die praktische Prüfung
- Kenntnisse für Beratung und Vertrieb von Finanzanlageprodukten
- Offene Investmentvermögen
- Online-Prüfungssimulation
- Optional zusätzlich buchbar:
  - Geschlossene Investmentvermögen
  - Sonstige Vermögensanlagen im Sinne des § 1 Abs. 2 des VermAnlG

LEHRGANG	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 6 Tage	BILDUNGSZEIT 52 h
TERMINE 01.04. – 21.08.2020 Frankfurt 10.08. – 02.12.2020 Berlin	
PREIS 1.650,- €	
Dieser Lehrgang wird auch als <b>Online-Variante</b> angeboten! Nähere Informationen in unserer DMA eLearning @kademie!	
Auch Inhouse buchbar! <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Individuelles Konzept</li> <li>■ Intensive Betreuung</li> <li>■ Keine Reisekosten</li> </ul>	



## Geprüfter Fachmann für Immobiliendarlehensvermittlung (IHK)

### Lehrgang zur Vorbereitung auf die IHK-Sachkundeprüfung § 34i GewO

Intensiv bereitet der Lehrgang die Teilnehmer auf die IHK-Sachkundeprüfung gemäß § 34i GewO vor. Für eine ideale Vorbereitung wechseln sich Präsenzphasen, in denen theoretische Grundlagen und praktische Beispiele vorgestellt werden, mit online-gestützten Selbstlernphasen ab.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

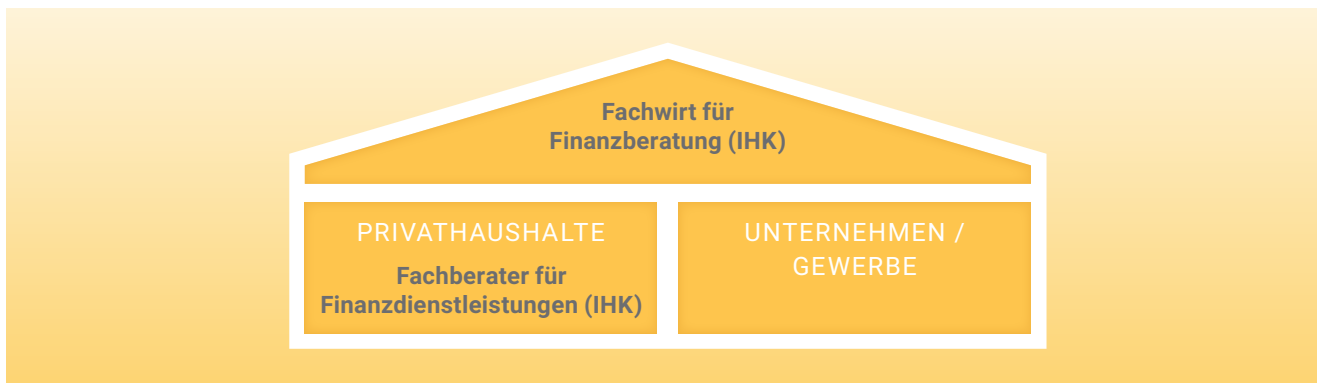
- erhalten durch die Präsenz- und Online-Phasen eine optimale Vorbereitung sowie die Möglichkeit, ihr Wissen in einem Online-Testsystem zu prüfen,
- lernen die Grundlagen der Immobiliendarlehensvermittlung kennen und
- werden gezielt auf die IHK-Sachkundeprüfung vorbereitet.

#### Auszug aus den Inhalten

- Intensive Vorbereitung zur Kundenberatung für die praktische Prüfung
- Kenntnisse für die Immobiliendarlehensvermittlung und -beratung
- Finanzierung und Kreditprodukte

LEHRGANG	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 6 Tage	BILDUNGSZEIT 36 h
TERMINE 10.02. – 24.04.2020 Köln 22.06. – 24.07.2020 Reutlingen	
PREIS 1.450,- €	
Dieser Lehrgang wird auch als <b>Online-Variante</b> angeboten! Nähere Informationen in unserer DMA eLearning @kademie!	
Auch Inhouse buchbar! <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Individuelles Konzept</li> <li>■ Intensive Betreuung</li> <li>■ Keine Reisekosten</li> </ul>	





## Fachberater für Finanzdienstleistungen (IHK)

### Allfinanzberatung für Privathaushalte



Die fachliche Qualifikation in den Bereichen Versicherungen, Kapitalanlagen und Immobilienfinanzierungen ist für Allfinanzberater unerlässlich. Dieser 1. Teil des Lehrgangs „Fachwirt für Finanzberatung (IHK)“ bildet die Teilnehmer rund um die Analyse der wirtschaftlichen Situation privater Haushalte weiter und kann separat mit einer Prüfung abgeschlossen werden.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erhalten ein umfassendes Verständnis der Finanzdienstleistungsprodukte und Marktbedingungen für private Haushalte,
- erlernen notwendige Kenntnisse für die bedarfsgerechte Beratung in den Bereichen Geld- & Vermögenanlagen, Immobilienfinanzierungen, Personenvorsorge sowie Sach- und Vermögenssicherung.

#### Auszug aus den Inhalten

- Organisation und Steuerung der eigenen Vertriebsaktivitäten
- Privatkundenberatung zu Geld- und Vermögenanlagen
- Privatkundenberatung zu Immobilien und Finanzierungen
- Privatkundenberatung zur Absicherung von Personen-, Sach- und Vermögensrisiken
- schriftliche und mündliche Prüfungsvorbereitung

LEHRGANG	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 14 Tage	BILDUNGSZEIT 90 h
TERMINE Start im März 2020 in Köln Start im Oktober 2020 in München	
PREIS 1.790,- €	

## Fachwirt für Finanzberatung (IHK)

### Aufstiegsfortbildung auf Meisterebene



Dieser Lehrgang baut auf dem Fachberater für Finanzdienstleistungen (IHK) auf und vermittelt umfassendes Fachwissen zur Führung von Unternehmen sowie deren Absicherungen, Finanzierungsalternativen und betrieblicher Altersversorgung.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen, Geschäftskunden umfassend rund um Finanzierung, Absicherung von Risiken sowie zur betrieblichen Altersversorgung unter Berücksichtigung der individuellen Situation des Kunden zu beraten,
- erhalten ein umfassendes und vertieftes Verständnis der Finanzdienstleistungsprodukte und erwerben ausgeprägte Problemlösefähigkeiten.

#### Auszug aus den Inhalten

- Unternehmens- und Personalführung
- Vertriebsplanung und -steuerung
- Beratung der Unternehmensfinanzierung
- Risikoanalyse und Beratung zu Deckungskonzepten für Unternehmer
- Beratung zur betrieblichen Altersversorgung

LEHRGANG	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER 14 Tage	BILDUNGSZEIT 90 h
TERMINE Start im März 2020 in München Start im Oktober 2020 in Köln	
PREIS 1.790,- € BAföG-fähig	

## Betriebswirt bAV (FH)

### Hochschulweiterbildung für bAV-Experten

Der Abschluss Betriebswirt für betriebliche Altersversorgung (FH) ist ein öffentlich-rechtlicher Abschluss in Form eines Hochschulzertifikats. Durchgeführt wird das Studium in Kooperation mit dem CAMPUS INSTITUT und der Hochschule Koblenz.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erreichen einen unabhängigen Expertenstatus, der fest im Markt etabliert ist,
- erlangen eine praxisrelevante fachliche Vertiefung in allen Durchführungswegen der betrieblichen Altersvorsorge,
- erhalten einen öffentlich-rechtlichen Abschluss in Form eines Hochschulzertifikats.

#### Auszug aus den Inhalten

- arbeits- und steuerrechtliche Grundlagen, Jahresabschluss sowie Finanzmathematik in Bezug auf die Praxis im Umgang mit bAV-Fällen
- detaillierte Fachkenntnisse in den mittelbaren Durchführungswegen Direktversicherung, Pensionskasse und Pensionsfonds
- GGF-Versorgung, Pensionszusage sowie Funktionsweise von Unterstützungskassen
- Projektarbeit (wissenschaftliche Arbeit zu einem selbstgewählten Thema)
- Training in Form von Praxisfällen

LEHRGANG	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>3 Semester berufsbegleitend</b>	BILDUNGSZEIT <b>120 h</b>
TERMINE Veröffentlichung der Termine auf der Website des Campus Instituts	
PREIS <b>2.950,- €</b> pro Semester Zusätzlich erhebt die Hochschule Koblenz einen Semesterbeitrag von 105,- € (im ersten Semester 120,- €).	



## Finanzfachwirt (FH)

### Hochschulweiterbildung für erfahrene Finanzdienstleister, Versicherungsberater und Makler

Das Studium Finanzfachwirt (FH), durchgeführt in Kooperation mit dem CAMPUS INSTITUT und der Hochschule Schmalkalden repräsentiert die Verbindung von hohem wissenschaftlichem Anspruch und maximalem Praxisbezug.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erlangen einen öffentlich-rechtlichen Abschluss in Form eines Hochschulzertifikats,
- erreichen einen Kompetenzvorsprung gegenüber Kunden, Kollegen und Wettbewerbern,
- genießen Aufstiegschancen im Unternehmen und bekommen mehr Gehalt.

#### Auszug aus den Inhalten

- kaufmännische und steuerrechtliche Grundlagen
- Finanz- und Versicherungsmathematik
- detaillierte und aktuelle Fachkenntnisse in allen Bereichen der privaten Absicherung und Vermögensbildung sowie der verschiedenen Kapitalanlagemöglichkeiten

LEHRGANG	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>2 Semester (berufsbegleitend)</b>	BILDUNGSZEIT <b>120 h</b>
TERMINE <b>Starttermin am 23.03.2020</b>	
PREIS Studiengebühren <b>2.950,- €</b> Zusätzlich erhebt die Hochschule Schmalkalden einen Semesterbeitrag von 48,40 €. BAföG-fähig	



## Maklerbetreuer (DMA)

### Ausrichtung von Maklerbetreuern auf den Maklerbetrieb der Zukunft



Die Herausforderungen des Maklerbetriebs auf dem umkämpften Versicherungsmarkt machen die umfassende Maklerbetreuung zu einem der wichtigsten Instrumente. Der Lehrgang vermittelt den Teilnehmern die notwendigen Fachkenntnisse und stärkt ihre persönlichen und sozialen Kompetenzen.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erwerben die notwendigen Kompetenzen, um die Funktion als Bindeglied zwischen Makler und Versicherer erfolgreich ausfüllen zu können,
- stärken sowohl ihre Fach-, als auch ihre persönlichen und sozialen Kompetenzen,
- erhalten alle Kenntnisse, um die Herausforderungen des Marktes auf Augenhöhe mit dem Makler zu meistern.

#### Auszug aus den Inhalten

- Persönlichkeitsentwicklung
- Regionale Geschäftspartner-Betreuung – alternativ auch als Variante für überregionale Geschäftspartner-Betreuung
- Kommunikation, Rhetorik und Präsentation im Vertrieb
- Zeit- und Selbstmanagement
- Betriebswirtschaft im Maklerunternehmen
- Rechtsgrundlagen und Maklerrecht
- sowie zwei Wahlmodule aus folgenden Experten:
  - Experte Private Vorsorge (DMA)
  - Experte Betriebliche Altersversorgung (DMA)
  - Experte Investment (DMA)
  - Experte Krankenversicherung (DMA)
  - Experte Betriebliche Haftpflichtversicherung (DMA)
  - Experte Gewerbliche und Industrielle Sachversicherung
  - Experte Immobilienfinanzierung (DMA)
  - Experte Private Sachversicherung (DMA)

LEHRGANG	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>20 – 26 Tage</b>	BILDUNGSZEIT <b>bis zu 169 h</b>
TERMIN <b>03.12.2019 – 13.05.2020</b> Berlin	
PREIS <b>3.690,- €</b> für 7 Module aus dem Bereich Management und Vertrieb zzgl. 1. Experte: <b>1.770,- €</b> zzgl. 2. Experte: <b>885,- €</b> <b>&gt;&gt; Gesamtpreis bei Komplettbuchung: 6.345,- €</b>	

## Geprüfter Wirtschaftsfachwirt (IHK)

### Blended-Learning-Lehrgang mit passgenauer Ausrichtung auf das eigene Berufsfeld

Bei dem „geprüften Wirtschaftsfachwirt (IHK)“ handelt es sich um einen öffentlich-rechtlich anerkannten Abschluss auf Meisterebene, der nach einer erfolgreich absolvierten kaufmännischen Aufstiegsfortbildung gemäß Berufsbildungsgesetz vergeben wird.

In diesem Blended-Learning-Konzept erhalten die Teilnehmer die Möglichkeit, das Prüfungswissen für den Wirtschaftsfachwirt (IHK) zu erlernen und anhand konkreter Fallaufgaben anzuwenden.

Dies geschieht sowohl in kompakten Präsenz- als auch in regelmäßigen Online-Veranstaltungen. Der Lehrgang beinhaltet dabei zwei Schwerpunktböcke: die wirtschaftsbezogenen Qualifikationen und die handlungsspezifischen Qualifikationen. Speziell in der Thematik der handlungsspezifischen Qualifikationen werden einige Lernfelder durch versicherungsspezifisches Wissen und Projekte gezielt erweitert.

LEHRGANG	
OFFEN ✓	INHOUSE ✓
DAUER <b>22 Monate</b>	BILDUNGSZEIT <b>312 h</b>
TERMIN <b>Start: März 2020</b>	
PREIS <b>3.995,- €</b>	



#### Nutzen

Die Teilnehmer

- erhalten eine gezielte Vorbereitung auf die IHK Prüfung zum Wirtschaftsfachwirt (IHK) in einem Blended-Learning-Konzept (Präsenz- & Online-Veranstaltungen, WBTs),
- haben durch dieses Konzept eine große Zeitersparnis gegenüber einem reinen Präsenzlehrgang,
- erhalten regelmäßig Feedbacks ihrer Referenten.

#### Auszug aus den Inhalten

- Wirtschaftsbezogene Qualifikationen, u.a. Volks- & Betriebswirtschaft, Rechnungswesen, Recht & Steuern, Unternehmensführung
- Handlungsspezifische Qualifikationen, u.a. Betriebliches Management, Investition, Finanzierung, betriebliches Rechnungswesen & Controlling, Logistik, Marketing & Vertrieb, Führung
- Fachgespräch



# Bachelor of Arts (B.A.) Insurance Management

Berufsbegleitendes Studium – die Vorbereitung auf Fach- und Führungsaufgaben



Das Studium wird in Zusammenarbeit mit dem Institut für Versicherungswesen der Technischen Hochschule Köln und den BWV Regional durchgeführt. Es ist auf den Versicherungsbereich fokussiert und vermittelt neben wirtschaftswissenschaftlichen Kenntnissen Kompetenzen für alle relevanten Arbeitsfelder der Versicherungspraxis. Die Vorlesungen finden überwiegend an den Studienorten der BWV Regional in effizienten Kleingruppen statt. Das Studium wird von unserem Gesellschafter der DVA, der TH Köln und den BWV Regional durchgeführt.

## Nutzen

Die Teilnehmer

- erlangen den international anerkannten akademischen Abschluss Bachelor of Arts (B.A.),
- können Lösungen zu komplexen Problemen entwickeln und implementieren,
- können sich selbstständig mit versicherungswissenschaftlich orientierten Themen auseinandersetzen.

## Methodik

- Überwiegend Vorlesungen, Lehrgespräche und Gruppenarbeiten sowie Übungen in Kleingruppen an einem der sechs regionalen BWV Studienorte (in der Regel freitags und samstags)
- Ein Präsenzblock pro Semester an der TH Köln
- Studienbegleitende Leistungsnachweise je Modul mit Ausweisung von ECTS-Punkten
- Einführung in das wissenschaftliche Arbeiten und systematische Vorbereitung auf das Erstellen der Abschlussarbeit (Bachelor-Thesis)
- Zeitlich flexible Anteile im Selbststudium, unterstützt durch ein Online-Forum zur Vor- und Nachbereitung der Veranstaltungen sowie zum Austausch zwischen den Dozenten und Studierenden

## Module

- BWL, VWL
- Personen- oder Schadenversicherung
- Wirtschafts- und Versicherungsrecht
- Finanzmathematik, Statistik, Wirtschaftsmathematik
- Rechnungswesen, Controlling
- Steuern, Finanzen, Investition
- Risiko- und Finanzmanagement
- Führungskompetenz
- Vertriebsmanagement
- Internationale Märkte und Digitalisierung

### Wahlmöglichkeit Vertrieb

Bei Wahl des Schwerpunkts „Vertrieb“ sind drei Module speziell auf den Versicherungsvertrieb ausgerichtet. Teilnehmer besuchen Veranstaltungen zu psychologischen und rechtlichen Aspekten sowie zur Digitalisierung im Direktvertrieb. Damit erwerben sie Fähigkeiten, die für zukünftige Führungsaufgaben benötigt werden.

### Für Durchstarter: Duales Studium

Die Studienorte Berlin und München ermöglichen es Interessenten mit Hochschulzugangsberechtigung schon während oder nach der Ausbildung zum Kaufmann dual neben dem Beruf zu studieren.

## LEHRGANG

OFFEN ✓

–

### DAUER

#### 5 Semester

(Voraussetzung: Abschluss Geprüfter Fachwirt für Versicherungen und Finanzen / Fachwirt für Finanzberatung)

#### 8 Semester

(Voraussetzung: Hochschulzugangsberechtigung und Teilnahme am dualen Studienmodell in Berlin oder München)

### BILDUNGSZEIT

bis zu 440 h

### TERMINE

#### Studienbeginn 2020

Berlin, Frankfurt, Köln, München

### PREIS

289,- € monatlich

Prüfungsgebühr pro Semester: 149,- €

einmalige Immatrikulationsgebühr:

270,- €

optionale Prüfung zum/-r Versicherungsbetriebswirt/-in (DVA): 149,- €

### STUDIENLEITUNG

An der TH Köln:

**Prof. Dr. Rolf Arnold**

**Prof. Dr. Gabriele Zimmermann**

An den Studienorten:

**Prof. Dr. Matthias Beenken**, Dortmund

**Prof. Dr. Thomas Köhne**, Berlin

**Prof. Dr. Karl Maier**, Köln

**Dr. Herbert Schmidt**, München

**Prof. Dr. Matthias Schabel**, Frankfurt

**Prof. Dr. Ernst Troßmann**, Stuttgart

### KOOPERATIONSPARTNER

**ivwKöln**  
Institut für Versicherungswesen



**Technology  
Arts Sciences  
TH Köln**











# DMA eLearning @kademie

Entscheiden Sie selbst, wann und wo Sie lernen und wie oft Sie eine Lektion wiederholen wollen. Die Online-Medien eignen sich für Personen, die sich zeit- und/oder ortsunabhängig Wissen in unterschiedlichen Bereichen aneignen möchten.

AUSFÜHRLICHE INFORMATIONEN, TERMINE UND BUCHUNG UNTER  
[WWW.DEUTSCHE-MAKLER-AKADEMIE.DE](http://WWW.DEUTSCHE-MAKLER-AKADEMIE.DE) 



Unsere

# eLearning @kademie

kurz vorgestellt



AUSSUCHEN



BUCHEN



DURCHSTARTEN

*vielfältig.*

Über **300** Online-Lernstunden

*live & interaktiv.*

Über **120** Online-Seminare

*selbstbestimmt.*

ca. **170** Lernprogramme

*bequem.*

Verwaltung von Lernzeit  
wird übernommen

*flexibel.*

Freie Zeiteinteilung

*vielseitig.*

Zugriff auf ein breites  
Themenspektrum

**IDD-  
konform!**

Weiterbildungs-  
Abo mit  
**5, 10, 15**  
Stunden



## Geprüfter Fachmann für Versicherungsvermittlung IHK – Online-Lehrgang zur Vorbereitung auf die IHK-Sachkundeprüfung § 34d GewO

Die Online-Variante eignet sich für alle, die gerne zeit- und ortsunabhängig online lernen: Online-Seminare, Selbstlernprogramm mit Prüfungsfragen, moderiertes Forum, Online-Tutor. Ausnahme: Präsenz-Prüfungsvorbereitung

### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen alle fachlichen Inhalte für die IHK-Prüfung,
- lernen selbstbestimmt mit dem Selbstlernprogramm inkl. Prüfungsfragen,
- werden im online-Forum intensiv betreut.

### Auszug aus den Inhalten

- Rechtliche und kaufmännische Grundlagen
- Gesetzliche Rentenversicherung
- Lebens- und Rentenversicherung, bAV
- Kranken-, Pflege- und Unfallversicherung
- Hausrat-, Glas- und Wohngebäudeversicherung
- Kfz-, Haftpflicht-, und Rechtsschutzversicherung
- abschließendes Präsenzseminar zur Prüfungsvorbereitung

### ONLINE-LEHRGANG

#### PREIS

990,- € mehrwertsteuerfrei

**Dieser Lehrgang wird auch als Blended Learning-Variante angeboten! Nähere Informationen bei unseren Lehrgängen!**

#### Auch Inhouse buchbar!

- Individuelles Konzept
- Intensive Betreuung
- Keine Reisekosten

## Geprüfter Finanzanlagenfachmann IHK – Online-Lehrgang zur Vorbereitung auf die IHK-Sachkundeprüfung § 34f GewO

Der Lehrgang unterstützt bei der Vorbereitung auf die Sachkundeprüfung gem. § 34f GewO. Er vermittelt wichtige rechtliche und wirtschaftliche Grundlagen, Kenntnisse für die Beratung und prüfungsrelevante Schwerpunkte zu offenen Investments.

### Nutzen

Die Teilnehmer

- bereiten sich eingehend auf die Teilprüfungen „Allgemeiner Teil“ und „offene Investmentvermögen“ der Sachkundeprüfung gem. § 34f GewO vor,
- erhalten umfangreiches Lern-Material,
- profitieren von einer Online-Prüfungssimulation.

### Auszug aus den Inhalten

- Rechtliche und kaufmännische Grundlagen
- Grundlagen in der Kundenberatung, über Finanzinstrumente und Kategorien von Finanzanlagen
- Märkte für Finanzanlagen; Geld-, Renten-, Aktienmarkt
- Staatliche Förderung
- Steuerliche Behandlung
- Offene Investmentvermögen
- Einrichtung und Führung von Depotkonten

### ONLINE-LEHRGANG

#### BILDUNGSZEIT

18 h

#### PREIS

990,- € mehrwertsteuerfrei

**Dieser Lehrgang wird auch als Blended Learning-Variante angeboten! Nähere Informationen bei unseren Lehrgängen!**

#### Auch Inhouse buchbar!

- Individuelles Konzept
- Intensive Betreuung
- Keine Reisekosten

## Geprüfter Fachmann für Immobiliendarlehensvermittlung IHK – Online-Lehrgang zur Vorbereitung auf die IHK-Sachkundeprüfung § 34i GewO

Die Online-Variante eignet sich für alle, die gerne zeit- und ortsunabhängig online lernen: Online-Seminare, Selbstlernprogramm mit Prüfungsfragen, moderiertes Forum, Online-Tutor.

### Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen alle fachlichen Inhalte für die IHK-Prüfung,
- lernen selbstbestimmt mit dem Selbstlernprogramm inkl. Prüfungsfragen.

### Auszug aus den Inhalten

- Rechtliche, wirtschaftliche und steuerliche Grundlagen für die Immobiliendarlehensvermittlung und -beratung
- Finanzierung und Kreditprodukte

### ONLINE-LEHRGANG

#### BILDUNGSZEIT

22,5 h

#### PREIS

990,- € mehrwertsteuerfrei

**Dieser Lehrgang wird auch als Blended Learning-Variante angeboten! Nähere Informationen bei unseren Lehrgängen!**

#### Auch Inhouse buchbar!

- Individuelles Konzept
- Intensive Betreuung
- Keine Reisekosten

## Zum Thema **Vorsorge** bieten wir folgende **Online-Seminare** an:



### **Aktuelle Rechtsprechung zum Thema Generationenberatung**

Immer auf dem neuesten Stand bleiben, um Kunden bestmöglich zu beraten und auf Deckungslücken und einen Handlungsbedarf aufmerksam machen zu können: Anhand praktischer Fallbeispiele informiert das Seminar über aktuelle Entwicklungen in der Generationenberatung.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

### **Umdecken oder Tarifwechsel – was Versicherungsmakler wissen müssen**

In vielen Fällen bringt ein Neugeschäft das Thema „Umdecken“ mit sich. Das Seminar vermittelt den Teilnehmern wertvolle Kenntnisse, um Haftungsrisiken zu reduzieren und sowohl Neu- als auch Bestandskunden einen umfassenden Mehrwert zu bieten.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

NEU

### **Krankenversicherung: Beitragsanpassung bei Kunden über 60**

Im Sinne der Informationspflichtenverordnung muss der Versicherer ältere PKV-Kunden auf preiswertere Tarife hinweisen. Das Seminar zeigt den Teilnehmern, was der Kunde laut Gesetzgeber erfahren muss und was Versicherer tatsächlich zur Verfügung stellen.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

### **Beitragsanpassung in der PKV**

Durch die regelmäßigen Beitragsanpassungen in der PKV zahlen Versicherte inzwischen oft um bis zu 40% höhere Beiträge. Das Seminar bespricht die Auswirkungen dieser Entwicklungen für Kunden und geht auch auf Haftungsrisiken ein.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

### **Die Tarifwechselleitlinien der Privaten Krankenversicherung**

Ein Tarifwechsel in der PKV bringt in der Regel eine Gesundheitsprüfung mit sich. Das Seminar erläutert die Hintergründe und zeigt den Teilnehmern, welche Chancen sich dadurch für den Kunden ergeben.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

### **Umgang mit Gesundheitsprüfung und Risikozuschlag in der PKV**

Ein Tarifwechsel in der PKV ist meist mit einer erneuten Gesundheitsprüfung verbunden. Das Seminar befasst sich mit den Hintergründen des Risikozuschlags sowie mit in Frage kommenden Gestaltungsmöglichkeiten und zeigt mögliche Chancen auf.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

### **Die Betriebliche Krankenversicherung (bKV)**

Die Vermittlung umfassenden Grundlagenwissens rund um die bKV ist das Ziel dieses Seminars. Dabei beleuchtet es mögliche Bedarfssfelder und liefert nützliche Argumentationshilfen für die betriebliche Tätigkeit.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

### **Fresh-Up Pflege**

Das zweite Pflegestärkungsgesetz ist zwar schon seit dem 01.01.2016 in Kraft, die wichtigen Regelungen greifen allerdings erst seit dem 01.01.2017. Das Seminar bespricht die wichtigsten Änderungen und befasst sich mit den damit verbundenen Folgen.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €



## Aktuelle Rechtsprechung in der Kranken- und Pflegeversicherung

Immer auf dem Laufenden bleiben, um Kunden jederzeit bestmöglich zu beraten: Das Seminar beleuchtet Urteile zu aktuellen Kranken- und Pflegeversicherungsfällen, z.B. in der Krankheitskosten- oder Krankentagegeldversicherung.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

NEU

## Die Arbeitskraftabsicherung

Rund um die optimale Arbeitskraftabsicherung für den Kunden vermitteln die drei Online-Seminare die wichtigsten Kenntnisse zu Absicherungsmöglichkeiten wie der Dread-Disease-Versicherung, der Gelbe-Schein-Regelung und der Grundfähigkeitsversicherung.

DAUER	3 x 60 min.
BILDUNGSZEIT	3 h
PREIS	129,- €

## Arbeitskraftabsicherung: Die Dread-Disease-Versicherung

Wie kaum ein anderes Vorsorgeprodukt spaltet die Dread-Disease-Versicherung bzw. der Schwere-Krankheiten-Schutz die Vermittlerschaft. Das Seminar erläutert die Hintergründe und Bewertung der Versicherung und geht auf unterschiedliche Zielgruppen ein.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

## Arbeitskraftabsicherung: Die Gelbe-Schein-Regelung

Für die Qualifizierung eines Tarifs der Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) wird die Gelbe-Schein-Regelung regelmäßig eingefordert. Doch was verbirgt sich eigentlich hinter dem Begriff? Das Seminar stellt verschiedene Gelbe-Schein-Regelungen vor.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

## Arbeitskraftabsicherung: Die Grundfähigkeitsversicherung

Für Kunden mit gewissen Berufsgruppen kann eine Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) sehr teuer werden. Das Seminar beleuchtet, warum die Grundfähigkeitsversicherung nicht nur in diesem Fall eine alternative Vorsorgelösung darstellt.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

## Beamtenbezüge in ihrer Systematik verstehen

Beamte als Staatsdiener unterliegen dem Beamtenrecht. Das Seminar erläutert, wie sich diese Berufsgruppe von den Arbeitnehmern unterscheidet, und geht auf die Besicherung der biometrischen Risiken ebenso wie auf die Ermittlung von Versorgungslücken ein.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

## Dienstunfähigkeit in der Beamtenversorgung

Das Seminar beleuchtet die Absicherung der Arbeitskraft, die im Beamtenrecht an den Beamtenstatus gekoppelt ist, und zeigt den Teilnehmern, wie der Verlust der Arbeitskraft zu einer Aussteuerung in die gesetzliche Rentenversicherung führen kann.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

## Lebensphase Eltern – Besonderheiten der Mütterrente

Dank der steigenden Geburtenrate in Deutschland gewinnt die Mütterrente zunehmend an Bedeutung. Das Seminar bespricht die wichtigsten Aspekte der Thematik und geht auch auf die Behandlung von in Versorgungswerken versicherter Mütter ein.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

NEU



NEU

## Lebensphase Eltern – Kinderabsicherung

Durch die steigende Geburtenrate in Deutschland ist die Thematik der Kinderabsicherung aktueller denn je. Das Seminar gibt einen Überblick über die unterschiedlichen Kinderabsicherungen und zeigt, was bei der Vertragsgestaltung beachtet werden muss.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

NEU

## Riester – warum sich riestern doch lohnt

Durch die zahlreichen in den Medien verbreiteten Vorurteile ist die Thematik der Riesterrente in den Hintergrund gerückt. Das Seminar erläutert, warum sich Riester für jeden Förderberechtigten dennoch lohnt, und geht auf Grundlagen und Auswirkungen ein.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

## Das Alterseinkünftegesetz

Das Alterseinkünftegesetz stellt die Basis einer optimalen Kundenberatung dar. Das Seminar geht auf die unterschiedlichen Handlungsempfehlungen ein, die sich durch Faktoren wie Einkommen, familiäre Situation oder Vererbbarkeit der Leistungen ergeben.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

## Die Rentenformel in der GRV als Einstieg in Vorsorgethemen

Die Rentenformel der GRV kann als Einstieg in Vorsorgethemen ein hilfreiches Instrument darstellen. Das Seminar zeigt den Teilnehmern, wie sie die Rentenformel im Kundengespräch anwenden, um ihre Kunden auf klassische Vorsorgethemen anzusprechen.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

## Fondsbasierte Vorsorgeprodukte – Chancen und Risiken der Kapitalanlage

Die Leben- und Rentenversicherung verliert zunehmend an Marktanteilen gegenüber Fonds und den damit typischerweise verbundenen Chancen und Risiken am Kapitalmarkt. Das Seminar erläutert die Hintergründe und gibt praktische Handlungsempfehlungen.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

## Fresh-up Grundlagen des Erbrechts

Um in der Vorsorgeberatung für alle Fragen rund um die Vererbbarkeit von Versicherungsprodukten gewappnet zu sein, empfiehlt sich ein grundlegendes Fachwissen zum Thema Erbrecht. Das Seminar frischt vorhandene Kenntnisse auf und gibt neue Impulse.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

## Hinterbliebenenversorgung in der GRV – Versorgungslücken und Lösungen

Das Seminar vermittelt umfassende Kenntnisse zur Hinterbliebenenabsicherung in der Gesetzlichen Rentenversicherung, die oft den Großteil der Rentenleistung ausmacht, und befasst sich mit der Ermittlung der Leistungen sowie möglichen Versorgungslücken.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

## Solvency II und die Zinszusatzreserve – Auswirkungen in der Kundenberatung

Solvency II mit seinen Mindestkapitalanforderungen und die Zinszusatzreserve sollen für mehr Sicherheit bei Produktgebern sorgen. Doch wie wirken sich diese Anforderungen auf die Kundenberatung aus? Das Seminar gibt Antworten auf diese und weitere Fragen.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €



## BU im Alterseinkünftegesetz – Vor- & Nachteile

Das Alterseinkünftegesetz bildet das Fundament einer optimalen Beratung. Das Seminar behandelt die Absicherung der biometrischen Risiken Alter, Tod und Verlust der Arbeitskraft in Form einer Erwerbsminderungs- oder Berufsunfähigkeitsversicherung.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

## BU in Versorgungswerken

Versorgungswerke sind Sondersysteme für kammerfähige Berufe, die unter anderem eine wirtschaftliche Absicherung bei Verlust der Arbeitsfähigkeit bieten. Das Seminar befasst sich mit spezifischen Leistungen und gibt praktische Handlungsempfehlungen.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

## BU-Treppe in der kundenkonformen Umsetzung

Ein Bild sagt mehr als tausend Worte: Kundenspezifisch eingesetzt eröffnet das Bild der BU-Treppe Beratungsansätze zu allen Vorsorgethemen. Das Seminar erläutert Aufbau und Einsatz dieses klassischen Verkaufsbilds und geht auf mögliche Ergänzungen ein.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

## Die Ausschnittsdeckung in der Gesetzlichen Unfallversicherung

Die Ausschnittsdeckung besagt, dass niemand einen permanenten Versicherungsschutz über das staatliche System der gesetzlichen Unfallversicherung genießt. Das Seminar behandelt die Thematik umfassend und geht auf die entsprechende Notwendigkeit einer privaten Unfallversicherung ein.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

## Kinder und Hausfrauen im System der Gesetzlichen Unfallversicherung

Unter bestimmten Voraussetzungen erhalten Kinder im System der GU eine medizinische Versorgung, doch was passiert, wenn die Hausfrau unfallbedingt ausfällt? Das Seminar beantwortet die wichtigsten Fragen rund um die GU im häuslichen Umfeld.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

## Grundlagen Lebensphase 18+ – Vermögensaufbau

Die grundsätzlichen Möglichkeiten der Zielgruppenberatung 18+ stehen im Fokus dieses Seminars, das sich vor allem auf die Zielgruppe der Kunden, die studieren, eine Ausbildung absolvieren oder ihren ersten eigenen Haushalt gründen, konzentriert.

DAUER	120 min.
BILDUNGSZEIT	2 h
PREIS	79,- €

## Grundlagen Lebensphase 30+ – Vermögensaufbau

Rund um die Anforderungen der Zielgruppe 30+ in der Phase der Familiengründung und des Auf- und Ausbaus von Vermögenswerten beleuchtet das Seminar den mittel- und langfristigen Vermögensaufbau unter Einbeziehung bereits bestehender Vorsorgebausteine.

DAUER	120 min.
BILDUNGSZEIT	2 h
PREIS	79,- €

## Grundlagen Lebensphase 50+ – Ruhestandssicherung

Das Seminar vermittelt die Grundlagen des kurzfristigen Vermögensaufbaus bei Kunden um und ab 50 Jahren. Dabei geht es auch auf den Umgang mit Einkünften und Vermögen im Ruhestand sowie deren Weitergabemöglichkeiten an mögliche Erben ein.

DAUER	120 min.
BILDUNGSZEIT	2 h
PREIS	79,- €



# Zum Thema **Betriebliche Altersversorgung** bieten wir folgende **Online-Seminare** an:



NEU

## **Sicherungsmechanismen in der betrieblichen Altersversorgung**

Pensionskassen sind am Schwanken und müssen teilweise massiv Leistungen kürzen. Ein EuGH-Urteil wird die Sicherung von gekürzten Leistungen präzisieren und die europäische Aufsicht will die Sicherheitssysteme verbessern. Was bedeutet dies für Sie?

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

NEU

## **Erfolgreiches bAV – Eigen-Marketing**

Betreiben Sie ein erfolgreiches Eigen-Marketing für sich als bAV-Experte. Lernen Sie in diesem Online-Seminar, wie Sie sich, und Ihr Unternehmen, durch gezielte Maßnahmen gegenüber Ihren Kunden darstellen und von Mitbewerbern abgrenzen.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

NEU

## **Neues aus der betrieblichen Altersversorgung**

Die besten Akquisitoren für die betriebliche Altersversorgung sind der Gesetzgeber und die Rechtsprechung. Entwicklungen hieraus werden unter akquisitorischen Gesichtspunkten und mit dem entsprechenden Praxisbezug dargestellt. Hierzu gehören auch Weiterentwicklungen des Rechts.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

NEU

## **Das BRSG – fachliche Grundlagen und vertriebliche Umsetzung I**

Seit dem 01.01.2018 ist das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) in Kraft. Das BRSG zielte darauf ab, die bAV insbesondere auch in kleinen und mittleren Unternehmen zu verbreiten. Sie erhalten mit diesem Online-Seminar einen Einblick über den aktuellen Verbreitungsgrad der bAV in kleinen und mittleren Unternehmen, die Intention des Gesetzgebers und die wesentlichen Inhalte des BRSG.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

NEU

## **Stolpersteine bei der bAV-Beratung**

Die Sozialversicherung ist mittlerweile ein wichtiges Thema in der richtigen bAV-Beratung: Wie und wann wird in der Leistungsphase verarbeitet? Gibt es negative Effekte der Sozialversicherungsfreiheit in der Anwartschaftsphase und welche sind das gegebenenfalls?

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

NEU

## **Das BRSG – fachliche Grundlagen und vertriebliche Umsetzung II**

Sie erhalten in diesem Online-Seminar zum BRSG einen intensiven Einblick über die wichtigsten arbeits-, steuer- und sozialversicherungsrechtlichen Neuerungen in der „klassischen“ bAV (bAV I) sowie Ansätze für Ihre vertriebliche Tätigkeit.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

NEU

## **Aktuelles aus der GGF-Versorgung**

Auch in dem Bereich der GGF-Versorgung kommt es im Zuge aktueller Rechtsprechung sowie durch den Gesetzgeber regelmäßig zu Veränderungen. In diesem Online-Seminar „Aktuelles aus der GGF-Versorgung“ werden Ihnen neue und relevante Veränderungen praxisnah vorgestellt.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

NEU

## **Direktversicherung vs. rückgedeckte Unterstützungskasse**

Viele Firmen bieten obige Durchführungswege parallel zueinander an, oft beim gleichen Versicherer. Aus Endkundensicht handelt es sich dabei um eine Versicherung. Aber warum werden diese von der Beantragung bis hin zu Störfällen ungleich behandelt?

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €



## Auslagerung vs. Ausfinanzierung von Pensionszusagen

Bestehende Pensionszusagen sind aufgrund ihrer finanziellen Risiken sowie im Zusammenhang mit Nachfolgeplanung und Unternehmenstransaktionen regelmäßig von Relevanz. Das Seminar vermittelt die Grundproblematik und stellt mögliche Lösungsmodelle vor.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

NEU

## Das BRSG – fachliche Grundlagen und vertriebliche Umsetzung III

In diesem Online-Seminar zum BRSG geht es um die wesentlichen Inhalte des „Sozialpartnermodells“ (bAV II). Dieses wird Ihnen ausführlich vorgestellt. Hierbei wird ebenso auf die Risiken wie auch die Chancen eingegangen. Des Weiteren wird auf die Umsetzung in der Praxis eingegangen.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

NEU

## Übernahme bestehender bAV: Worauf muss der neue Arbeitgeber achten?

In Zeiten erheblichen Fachkräftemangels ist der neu gewonnene Mitarbeiter wertvoll. Doch was, wenn dieser Arbeitnehmer eine bestehende bAV vom alten Arbeitgeber ins Unternehmen einbringen will? Überprüfen Sie die Fortführung der bAV. Sie erfahren, welche Inhalte der Zusage und des Versicherungstarifes zu prüfen sind und welche Art der Fortführung der bAV Sie Ihrem Kunden anraten können.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

NEU

## Versicherungsvertragliche Lösung richtig im Unternehmen umgesetzt

Das BAG verschärfte 2016 die Regeln für die richtige Anwendung der versicherungsvertraglichen Lösung. Die richtige Beratung durch Makler & Versicherer sowohl bei der Installation wie der Pflege des Versorgungswerkes spielt dabei eine zentrale Rolle.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

NEU



### PAKETPREIS

FÜR ALLE 12 ONLINE-SEMINARE **599,- €**

# Zum Thema **Komposit** bieten wir folgende **Online-Seminare** an:



NEU

## Absicherung von Hausverwaltern

Die vielfältigen Aufgaben der Hausverwalter sind mit zahlreichen Risiken verbunden, die Haftpflicht- und weitere Ansprüche nach sich ziehen können. Das Seminar vermittelt einen Überblick über die Möglichkeiten einer soliden Absicherung.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

## Absicherungen für niedergelassene Ärzte außerhalb der Haftpflichtversicherung

Absicherung über die bloße Haftpflichtversicherung hinaus: Das Seminar behandelt die vielfältigen Möglichkeiten der Versicherung für niedergelassene Ärzte, die z.B. ihr Inventar inkl. wertvoller Untersuchungsgeräte wirkungsvoll absichern wollen.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

## D&O-Versicherung – eine kurze Einführung

Aktuell bieten mehr als 40 Versicherer Directors-and-Officers-Policen (D&O) zu unterschiedlichen Bedingungen an. Das Seminar vermittelt einen Überblick über die Grundstruktur und die wichtigsten Deckungsinhalte.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

## Die Veranstalterhaftpflichtversicherung

Ob für den privaten oder gewerblichen Bereich: Das Seminar behandelt die Notwendigkeit von Veranstaltungshaftpflichtversicherungen – auch bei kleineren Firmen-, Vereins- oder Privatfeiern.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

## Fallstricke bei Wechsel der Haftpflichtversicherung

Das Seminar befasst sich mit dem Wechsel einer bestehenden zu einer neuen Haftpflichtversicherung und beleuchtet den Aspekt der Nachhaftung dabei ebenso wie die Thematik der vorvertraglichen Umsätze.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

NEU

## Haftpflichtversicherung für Architekten – Grundlagen

Das Seminar befasst sich mit den Haftungsgrundzügen der Berufsgruppe der Architekten, geht insbesondere auf die speziellen Risiken ein und vermittelt den Teilnehmern die wichtigsten Kenntnisse zur Ermittlung des passenden Versicherungsschutzes.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

## Haftpflichtversicherung für Ärzte – Grundlagen

Ob für Ärzte im Anstellungsverhältnis oder für niedergelassene Ärzte: Das Seminar vermittelt den Teilnehmern die Grundlagen der Haftung für Ärzte und bespricht passende Versicherungslösungen.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

NEU

## Haftpflichtversicherung für Rechtsanwälte, StB, WP – Grundlagen

Die Grundzüge der Haftung für die Berufsgruppen der Rechtsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer stehen im Fokus dieses Seminars, das umfassendes Wissen zu möglichen Risiken, Mindestdeckungssummen, Klauseln und Sondereinschlüssen vermittelt.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €



## Haftpflichtversicherung für Vereine – Grundlagen

Die Grundlagen der notwendigen Haftpflichtversicherungen für Vereine stehen im Fokus dieses Seminars, das einen Überblick über die Vereins- und Veranstaltungshaftpflichtversicherung sowie die Vertrauensschaden- und Rechtsschutzversicherung bietet.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

## Risikoerfassung von Betriebshaftpflichtversicherungen

Das Seminar zeigt den Teilnehmern, wie sie alle relevanten Daten für ein passendes Angebot einer allumfassenden Betriebshaftpflichtversicherung gleich im ersten Termin erfassen und dabei frühzeitig Deckungslücken und besondere Risiken erkennen.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

## Transportversicherung – Grundlagen

Was passiert, wenn Waren beschädigt ihren Empfänger erreichen oder unterwegs vollständig verschwinden? Mit der Vermittlung der Grundlagen der Transportversicherung liefert das Seminar Antworten auf diese und viele weitere Fragen.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

NEU

## Vom E-Check bis zum Lichtgebungsverfahren

Welche Klauseln müssen im Bereich der Gewerbeinhaltsversicherung beachtet werden? Das Seminar befasst sich mit E-Checks und Lichtgebungsverfahren und liefert den Teilnehmern wichtige Hinweise für die entsprechende Behandlung im Kundengespräch.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

NEU

## Der erweiterte Strafrechtsschutz im privaten und gewerblichen Bereich

Sowohl bei Managern als auch im privaten Bereich kann die Inanspruchnahme des erweiterten Strafrechtsschutzes sinnvoll sein. Anhand zahlreicher praktischer Beispiele beleuchtet das Seminar die entsprechenden Leistungen und Ausschlüsse.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

## Cyber-Versicherung – eine kurze Einführung

Mobile Geräte, Computer und Maschinen werden zunehmend anfälliger für Cyberangriffe. Das Seminar vermittelt das wesentliche Fachwissen im Datenschutzrecht und behandelt organisatorische und technische Maßnahmen zum Datenschutz.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

NEU

## Betriebs- und Praxisausfallversicherungen für Ärzte und Freiberufler

Das umfassende Basiswissen zur Betriebs- und Praxisausfallversicherung steht im Mittelpunkt dieses Seminars, das auch auf die grundsätzlichen Punkte zur Ermittlung von Versicherungssummen bei Betriebs- oder Praxisausfallversicherungen eingeht.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

## Sachversicherungen für Vereine – Grundlagen

In Deutschland gibt es über eine halbe Million Vereine, die von einem umfassenden Versicherungsschutz profitieren. Das Seminar klärt die wichtigsten Fragen rund um die Gruppenunfallversicherung als auch um die Versicherungen für Vereinsheime und -einrichtungen.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €



## Unterschiedliche Betriebsunterbrechungsversicherungen – Grundlagen

Die grundsätzlichen Unterschiede von Betriebsunterbrechungsversicherungen für Firmen sind Gegenstand dieses Seminars, das einen Überblick über die kleine, mittlere und große Betriebsunterbrechungsversicherung sowie weitere Sonderformen vermittelt.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

## Versicherung von Handels- und Musterkollektionen – Grundlagen

Handelswaren und Musterkollektionen richtig versichern: Das Seminar vermittelt den Teilnehmern grundlegendes Wissen über mögliche Schadensfälle im Handelsvertrieb und behandelt die Grundlagen einer entsprechenden Absicherung.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

## Aktuelle Rechtsprechung in der Haftpflichtversicherung

Das Seminar vermittelt wertvolles Wissen rund um die aktuelle Rechtsprechung und ermöglicht es den Teilnehmern, ihre Kunden bestmöglich zu beraten und auf eventuell entstehende Deckungslücken aufmerksam machen zu können.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

## Bauherren richtig absichern

Für Bauherren empfiehlt sich der Abschluss einer Vielzahl von Versicherungen. Das Seminar vermittelt den Teilnehmern wertvolle Kenntnisse rund um Versicherungen wie Rohbau-, Bauleistungs- oder Bauhelfer-Unfallversicherungen.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

## Die Bürgschaftsversicherung kurz erklärt

Bürgschaftsversicherungen setzen sich zunehmend gegen Bankbürgschaften durch. Das Seminar vermittelt den Teilnehmern die wichtigsten Kenntnisse und geht dabei auch auf Gewährleistungen, Vertragsgrundlagen oder die Mietkaution ein.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

## Haftpflichtversicherung für den öffentlichen Dienst – Grundlagen

Welche Haftungsgrundlagen gelten für den öffentlichen Dienst? Welchen Nutzen hat eine Diensthaftpflichtversicherung? Das Seminar befasst sich mit den wichtigsten Fragen rund um die Haftpflichtversicherung von Beschäftigten im öffentlichen Dienst.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

## Haftung und Deckung bei Drohnenbesitz

Bei der Anschaffung von Drohnen gibt es eine Vielzahl an Auflagen und Gesetzen zu beachten. Das Seminar vermittelt das Basiswissen rund um Vorschriften und Absicherungsmöglichkeiten für Privatpersonen und Gewerbetreibende.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

NEU

## Rechtsschutzversicherungen – Zielgruppen und Variationen

Das Seminar bietet den Teilnehmern einen umfassenden Überblick über die Grundlagen der Rechtsschutzversicherung. Dabei geht es auch auf Tarifvarianten und die unterschiedlichen Leistungsinhalte für verschiedene Schadenfälle ein.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

NEU

## Versicherungsmöglichkeiten der privaten Tierhaltung

Ein Überblick über die Versicherungsmöglichkeiten in der privaten Tierhaltung: Das Seminar zeigt auf, welche Haftpflichtversicherungen für welche Tiere greifen, und informiert die Teilnehmer über zusätzliche Versicherungslösungen.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €





## Versicherungsmöglichkeiten von E-Bikes, E-Rollern und Pedelecs

E-Bikes, Pedelecs und E-Roller erfreuen sich in Deutschland zunehmender Beliebtheit. Doch wie sieht eine angemessene Absicherung aus und welche Schadensfälle können auftreten? Das Seminar klärt die wichtigsten Punkte.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

## Wissenswertes der Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht – Einstiegsseminar

Das Klientel der Immobilienbesitzer in Deutschland steht im Mittelpunkt dieses Seminars, das seinen Teilnehmern wichtige Hinweise zur richtigen Absicherung dieser Zielgruppe gibt.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

## Wissenswertes der Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht – Vertiefendes Fachwissen

Das Vertiefungsseminar beleuchtet die Bedingungswerke und Zusatzangebote rund um die Haus- und Grundbesitzerhaftpflichtversicherung. Dabei geht es auch auf die Klauseln für verschiedene Schadensfälle ein.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

NEU

## Kfz-Versicherung für Oldtimer, Youngtimer und Exoten – Einstiegsseminar

Bei der Absicherung bestimmter seltener Fahrzeuge stoßen viele Versicherer mit Standarddeckungen an ihre Grenzen. Das Seminar vermittelt die grundlegenden Kenntnisse zu Versicherungslösungen und zur Ermittlung entsprechender Versicherungssummen.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

## Kfz-Versicherungen für Oldtimer, Youngtimer und Exoten – Vertiefendes Fachwissen

Die Unterschiede in den Bedingungswerken der jeweiligen Versicherer stehen im Mittelpunkt dieses Seminars, das seinen Teilnehmern tiefe Kenntnisse über Versicherungsrisiken und die Beratung ihrer Kunden mit seltenen Fahrzeugen vermittelt.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

NEU

## Aktuelle Rechtsprechung in der privaten Sachversicherung

Das Seminar befasst sich mit der Rechtsprechung zu aktuellen Fällen z.B. in der Hausrat- oder Unfallversicherung und vermittelt den Teilnehmern neue Erkenntnisse, durch die sie ihre Kunden bestmöglich beraten können.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

## Gebäudeversicherung – Übergang bei Verkauf und Erbschaft

Was passiert bei einem Verkauf oder einer Erbschaft mit der Gebäudeversicherung? Das Seminar gibt einen Überblick über die Thematik und befasst sich mit den Rechten und Pflichten des Erwerbers ebenso wie mit den Besonderheiten bei einem Besitzerwechsel.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

NEU

## Risikoerfassung / Beweishilfen vor Schadeneintritt bei Privatkunden

Die Entscheidung für eine Versicherung kann schnell gefällt werden, doch was passiert im Schadensfall? Das Seminar zeigt den Teilnehmern, wie Schadenfälle schnell abgewickelt werden und welchen Service sie ihrem Kunden anbieten können.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

# Zum Thema **Investment und Immobilien** bieten wir folgende **Online-Seminare** an:



## **Konditionsvergleich von Finanzierungen**

Die meisten Finanzierungen scheitern nicht am Zinssatz, sondern an anderen Kleinigkeiten. Das Seminar bringt den Teilnehmern die wichtigen Kriterien zum Konditionsvergleich nahe und zeigt auf, worauf sie darüber hinaus achten müssen.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

## **Fresh-Up Recht für Finanzanlagenvermittler**

Finanzanlagenvermittler sind zahlreichen Regelungen der Finanzanlagenvermittlerverordnung oder des Kapitalanlagengesetzbuches unterworfen. Fachlich fundiert frischt das Seminar das Wissen seiner Teilnehmer auf und vermittelt wertvolle Praxistipps.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

NEU

## **Einstiegsseminarreihe zu Investmentprodukten**

Offene Investmentvermögen praxisnah erklären, einordnen und bewerten: Das ist das Ziel dieses Seminars, das seinen Teilnehmern fundiertes Grundlagenwissen vermittelt und sie mit allen wichtigen Kenntnissen ausstattet.

DAUER	3 x 90 min.
BILDUNGSZEIT	4,5 h
PREIS	184,- €

NEU

## **Aktien, Anleihen und Investmentfonds für Einsteiger**

Rund um die Thematik der offenen Investmentvermögen vermittelt das Seminar die wichtigsten Kenntnisse zu Aktien und Anleihen, der grundsätzlichen Idee eines offenen Investmentvermögens, dem Funktionsprinzip sowie verschiedenen Arten der Preisermittlung.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

NEU

## **Anlageklassen und Fondsbezeichnungen für Einsteiger**

Die verschiedenen Anlageklassen offener Investmentvermögen stehen im Fokus dieses Seminars. Es zeigt den Teilnehmern u.a., wie sie offene Investmentvermögen anhand ihrer Bezeichnungen unterscheiden und einordnen können.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

NEU

## **Anlegertypen und Risikoklassen für Einsteiger**

Welche Anlage eignet sich für welchen Anlegertypen? Das Seminar beleuchtet die Charakteristika unterschiedlicher Anlegertypen und vermittelt fundiertes Wissen rund um die von der Investmentgesellschaft zur Verfügung gestellten Produktinformationen.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €



## Offene Investmentvermögen und Steuern

Das Steuerrecht im Bereich der Investmentvermögen befindet sich im stetigen Wandel. Das Seminar bringt das Wissen der Teilnehmer auf den neuesten Stand und versetzt sie wieder in die Lage, rechtskonform zu beraten.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

NEU

## Passive Fonds am Beispiel von Exchange Traded Funds: ETFs

ETFs nehmen im Vergleich zu aktiv gemanagten Fonds einen immer größeren Raum ein. Das Seminar gibt den Teilnehmern einen Überblick über die wichtigsten Merkmale, Kennzahlen, Arten, Chancen und Risiken sowie Vor- und Nachteile dieser Produktgattung.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

## Unterscheidungsmerkmale aktiv und passiv gemanagter Fonds

Das Seminar liefert umfassendes Wissen zu aktiv und passiv gemanagten Fonds und geht auch auf deren Unterschiede ein. Anhand von Beispielen beleuchtet es die Vor- und Nachteile und vermittelt ein umfassendes Bild der hierin liegenden Problematiken.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

## Fondskennzahlen in der Beratung

Das Geschäft mit offenen Investmentvermögen bringt eine Fülle an Kennzahlen mit sich. Das Seminar zeigt den Teilnehmern, was sich hinter den Bezeichnungen, Zahlen und Abkürzungen verbirgt, und trägt damit zur Erhöhung der Beratungssicherheit bei.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

NEU



## Änderungen und Neuerungen des Erbschaftsteuergesetzes

Das Seminar vermittelt den Teilnehmern die wichtigsten Grundlagen zum Schenkungs-, Erb- und dem zugehörigen Steuerrecht. Dabei stellt es alte und neue Regelungen gegenüber und geht auf in Frage kommende Gestaltungsmöglichkeiten ein.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

## Fresh-Up Recht für Immobiliardarlehensvermittler § 34i GewO

Die Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie ist abgeschlossen. Was gilt es zu beachten und wie können gesetzliche Notwendigkeiten genutzt werden? Das Seminar vermittelt die wichtigsten Neuerungen für ein optimales Wissens- und Haftungsmanagement.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

## KfW-Förderung für bestehende Immobilien

Das Seminar behandelt die bestehenden Förderprogramme der KfW im Bereich der Immobilien. Was wird gefördert, wie hoch ist die Förderung, welche Voraussetzungen sind daran geknüpft? Die Teilnehmer erhalten Antworten auf diese und weitere Fragen.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

## KfW-Förderung für energieeffizientes Bauen

Rund um die bestehenden Förderprogramme der KfW zum Thema energieeffizientes Bauen vermittelt das Seminar umfassendes Fachwissen, beantwortet die wichtigsten Fragen und befasst sich mit Kombinationsmöglichkeiten verschiedener Förderprogramme der KfW.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

## KfW-Förderung für erneuerbare Energien und Photovoltaik

Die bestehenden Förderprogramme der KfW zum Thema erneuerbare Energien und Photovoltaik stehen im Fokus dieses Seminars, das die wichtigsten Fragen kompetent beantwortet und sich mit Kombinationsmöglichkeiten verschiedener Förderprogramme der KfW befasst.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

## Immobilien in der Altersversorgung

Unter welchen Voraussetzungen lohnt sich die Investition in eine Immobilie und wie ist sie für die Altersvorsorge nutzbar? Das Seminar zeigt den Teilnehmern, wie sie ihre Kunden rund um dieses emotionale Thema beraten.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

NEU

## Übergang von Besitz, Nutzen und Lasten von Immobilien

Käufer und Verkäufer freuen sich über den Abschluss des notariellen Kaufvertrages für die erworbene bzw. veräußerte Immobilie. Jetzt will der Käufer am liebsten sofort in die Immobilien und mit der Renovierung oder Sanierung beginnen. Welche Gefahren sich für beide Seiten daraus ergeben, wird ihnen in aller Kürze dargelegt. Somit können Sie beide Seiten über die potenziellen Gefahren informieren.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

NEU

## Nachrangdarlehen

Im Anschluss an dieses Online-Seminar wissen Sie, wie Sie deutliche Konditionsverbesserungen für Ihren Kunden, eine höhere Wettbewerbsfähigkeit sowie eine höhere Kundenbindung durch den praktischen Einsatz von Nachrangdarlehen bei der Immobilienfinanzierung erlangen können.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

## Zum Thema **Management und Vertrieb** bieten wir folgende **Online-Seminare** an:



### Effiziente Büroorganisation im Innendienst

Das Seminar ist ein Teilmodul der Zertifizierung zur „Vertriebsassistentin DMA“ und verdeutlicht, wie die Teilnehmer mit Checklisten, Mustertexten und weiteren Arbeitshilfen eine effizientere Büroorganisation umsetzen können.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

NEU

### Marketing rechtssicher gestalten

Das Seminar befasst sich mit den Grundlagen des deutschen Wettbewerbsrechts. Versicherungsvertreter, Allfinanzdienstleister, Immobilienmakler und Innendienstkräfte erhalten Antworten auf die wichtigsten Fragen und lernen praxisnahe Lösungen kennen.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

### Kunden online gewinnen und binden

Das eigene Unternehmen auch online auf Erfolgskurs bringen: Das Webinar zeigt den Teilnehmern, wie sie sich im Internet als Marke etablieren, und liefert praxisnahe Beispiele für eine gelungene Umsetzung.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

NEU

### Google My Business für Makler

Google My Business zählt zu den Grundlagen des Onlinemarketings und gehört zum vertrieblichen Alltag wie ein Telefonbucheintrag zu analogen Zeiten. Das Seminar zeigt den Teilnehmern, wie sie Google My Business professionell nutzen.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

NEU

### Instagram für Makler

Instagram ist der Social Media Star der jungen Generation und erfreut sich enormer Wachstumsraten bei allen Altersschichten. Das Seminar vermittelt den Teilnehmern, wie sie ihr Unternehmen professionell auf Instagram präsentieren.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

NEU

### WhatsApp und Messenger für Makler

Das Seminar vermittelt den Teilnehmern die ersten Schritte, wie sie mit WhatsApp Business oder Messenger effizient und erfolgreich in Kontakt mit Ihren Kunden treten und bleiben.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

NEU

### Facebook für Makler

Dienstleistungen professionell präsentieren und immer ganz nah am Bestandskunden bleiben: Das Seminar vermittelt den Teilnehmern, wie sie Facebook erfolgreich für ihr Unternehmen nutzen und neue Kundengruppen gewinnen können.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

NEU

### Finde deinen Wunschkunden!

Zielgruppen und Wunschkunden besser verstehen und mit angemessenen Methoden optimal erreichen: Das Seminar vermittelt den Teilnehmern ein umfassendes Verständnis und zeigt, wie sie ihre Zielgruppe mit gekonnt geplanten Maßnahmen von sich überzeugen.

DAUER	2 x 3 h
BILDUNGSZEIT	6 h
PREIS	250,- €





## Das Phänomen der Kundenbindung

Das Seminar betrachtet die wichtigsten Aspekte rund um die Gestaltung und Festigung von Kundenbeziehungen. Anhand praktischer Beispiele vermittelt es den Teilnehmern Strategien, um sowohl einfache als auch schwierige Kunden wirksam an sich zu binden.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

## Von der Ausschließlichkeit zum Makler

Der Weg in die freie Vermittlung sollte wohl überlegt und gut vorbereitet eingeschlagen werden. Das Seminar liefert den Teilnehmern einen Wegweiser von der Beendigung des Agenturvertrages bis hin zur Registrierung als Makler.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

## Allgemeine steuerliche Themen: Basis-Qualifikation

Ein solides Verständnis des deutschen Steuerrechts ist für die tägliche Arbeit von Allfinanzdienstleistern, Immobilienmaklern und Innendienstkräften wesentlich. Das Seminar gewährt den Teilnehmern einen Einblick in die wichtigsten steuerlichen Themen.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

## Rechtliche Grundlagen für die tägliche Allfinanzberatung

Ob für Makleraufträge, Darlehens- oder Kontoverträge: Allfinanzdienstleister, Immobilienmakler und Innendienstkräfte benötigen für Ihre Arbeit ein gutes Rechtsverständnis. Das Seminar vermittelt die juristische Herangehensweise.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

## Möglichkeiten für Makler in der Honorarberatung nach IDD

Neue Wege in der Einkommensgestaltung für Berater nach der Umsetzung der IDD: Das Seminar zeigt den Teilnehmern, welche Chancen die Honorarberatung für ihr Maklerunternehmen bietet.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

## Code of Conduct

Im Rahmen des Verhaltenskodex rechtskonform Kundenbeziehungen aufbauen und pflegen.

DAUER	2 x 90 min.
BILDUNGSZEIT	3 h
PREIS	138,- €

NEU

## Datenschutz im Maklerunternehmen

Die DSGVO und das Bundesdatenschutzgesetz bilden die Grundlagen für einen umfassenden Datenschutz im Sinne des Verbraucherschutzes. Das Seminar zeigt allgemein verständlich, was hierbei zu beachten ist, beleuchtet Auswirkungen auf den Maklerbetrieb und vermittelt einfache Lösungsansätze.

DAUER	90 min.
BILDUNGSZEIT	1,5 h
PREIS	69,- €

NEU

## Absicherung des Unternehmenswerts für Makler

Die Teilnehmer werden für die Folgen eines möglichen Schicksalsschlags für ein Maklerunternehmen sensibilisiert und lernen gezielte Absicherungsstrategien kennen.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €



## Erfolgreiche Nachfolgeplanung für Makler

Frühzeitig die Weichen für eine attraktive Nachfolge-Lösung stellen: Das Seminar zeigt den Teilnehmern, wie sie mit einfachen Schritten eine lukrative und erfolgreiche Nachfolgeplanung festlegen und dabei nichts dem Zufall überlassen.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

## Kapitalanlagemöglichkeiten für Versicherungsunternehmen lt. VAG

Das Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) regelt die Kapitalanlagemöglichkeiten der Versicherungsunternehmen im Sinne sicherer und breit gestreuter Anlagen. Das Seminar beleuchtet die Hintergründe und je nach Versicherer mögliche Differenzierungen.

DAUER	60 min.
BILDUNGSZEIT	1 h
PREIS	49,- €

## 12 Monate Unternehmensentwicklung für Maklerbetriebe

Weniger Verwaltung, mehr Vertrieb mit der DMA und dem Institut Ritter

In Kooperation mit dem Institut für Versicherungsvertrieb und dem Institut Ritter wurde ein Programm konzipiert, mit dem Makler zwölf Monate lang begleitet werden. Die Entwicklungsreihe unterstützt mit jeweils einem kompakten Modul pro Monat, live und zugleich schlank online. So wird die auch Umsetzung nachgehalten. An den Online-Modulen kann bei Bedarf mit den Mitarbeitern gemeinsam bequem im Büro teilgenommen werden. Diese Online-Begleitung wird persönlich von Steffen Ritter, Geschäftsführer vom Institut Ritter und IVV, durchgeführt.

Jedes der zwölf Online-Module dauert knapp 60 Minuten. Während der zwölf Online-Module läuft durchgehend ein Chat. Hier können individuellen Fragen gestellt werden. Dieser Austausch gegenseitiger Erfahrungen wird von Teilnehmern als sehr wertvoll beschrieben. Zudem werden laufend Abfragen etc. integriert und somit der Transfer intensiviert.

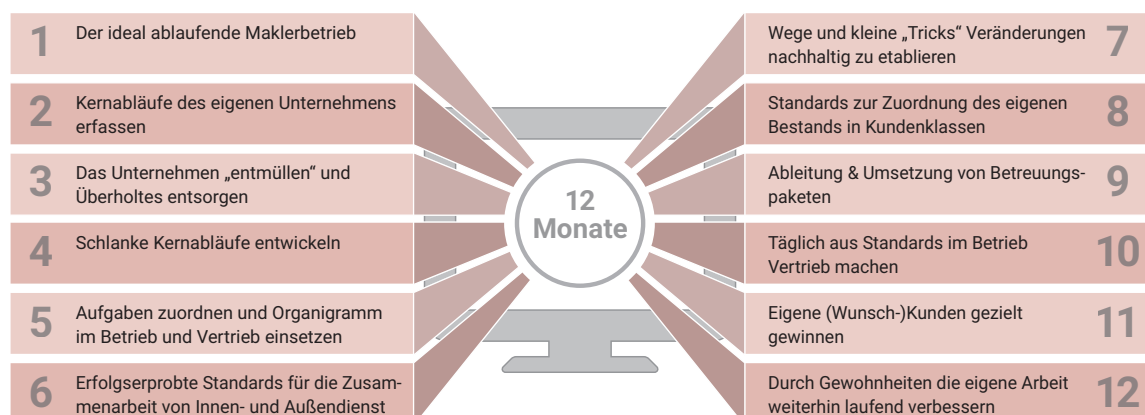
Die Online-Begleitung richtet sich bewusst an ganze Maklerteams! In der Umsetzung steht federführend der Innendienst im Fokus.

Empfehlung: Direkt im Anschluss sollten im Maklerbetrieb dafür weitere 30 Minuten genutzt werden, um zu besprechen, welche Impulse wie umgesetzt werden.

### Nutzen

- Betriebs- und Vertriebsorganisation effizient gestalten
- Kundenbetreuung optimieren
- Ressourcen für Kundenakquise schaffen
- Betriebsergebnis steigern
- Optional: vergünstigtes IDD-Abo DMA elearning @kademie

Die einzelnen Module:



ONLINE-SEMINAR	
DAUER 12 Monate (12 x 60 Minuten)	BILDUNGSZEIT 9 h
TERMIN Start Januar 2020	
PREIS 98,- € monatlich	

NEU

In Kooperation mit



# Selbstlernprogramme / WBTs (Web Based Trainings) für flexibles Lernen



## VORBEREITUNG AUF IHK-SACHKUNDELEHRGÄNGE

### Geprüfter Fachmann für Versicherungsvermittlung (IHK)

Alle versicherungsfachlichen Lernprogramme inkl. Prüfungssimulation zur Vorbereitung auf die Sachkundeprüfung gemäß § 34d GewO.

PREIS netto 388,- €  
brutto 461,72 €

### Geprüfter Fachmann für Versicherungsvermittlung (IHK) – Prüfungssimulation

Prüfungssimulation mit über 1.000 prüfungsähnlichen Fragen zur Vorbereitung auf die Sachkundeprüfung gemäß § 34d GewO.

PREIS netto 195,- €  
brutto 232,05 €

### Geprüfter Finanzanlagenfachmann (IHK)

Lernprogramme zu allen Anlagekategorien inkl. Prüfungssimulation zur Vorbereitung auf die Sachkundeprüfung gemäß § 34f GewO.

BILDUNGSZEIT  
9h

PREIS netto 159,- €  
brutto 189,21 €

### Geprüfter Finanzanlagenfachmann (IHK) – Prüfungssimulation

Simulierte Klausuren in den Bereichen Kundenberatung & Vertrieb, offene Investmentvermögen und geschlossene Investmentvermögen.

PREIS netto 25,- €  
brutto 29,75 €

### Geprüfter Fachmann für Immobiliardarlehensvermittlung IHK

Gesamtpaket für die gezielte Vorbereitung auf die Sachkundeprüfung gemäß § 34i GewO inkl. Lernprogramme, Lernkartesystem und Prüfungssimulation.

BILDUNGSZEIT  
6 h

PREIS netto 259,- €  
brutto 308,21 €

## VORSORGE UND BETRIEBLICHE ALTERSVERSORGUNG



### Paket Vorsorgeversicherungen

Dieses Paket enthält die auch einzeln buchbaren Lernprogramme AVmG und Gesetzliche Rentenversicherung, Lebens-/Rentenversicherung, Grundzüge der bAV, Kranken-/Pflegeversicherung und Unfallversicherung sowie zusätzlich Inhalte zu „Rechtliche Grundlagen der Versicherungsvermittlung“.

BILDUNGSZEIT  
41 h 15 min.

PREIS netto 399,- €  
brutto 474,81 €

### Altersvermögensgesetz (AVmG) und Gesetzliche Rentenversicherung

Es werden die Grundlagen des AVmG, die Versicherungspflicht, die Rentenarten, die Rentenberechnung, die Versorgungslücke und Steuerliche Aspekte vermittelt sowie anschauliche Praxisfälle und Aufgaben bearbeitet. Zudem ist ein Lexikon mit Definitionen der wichtigsten Begriffe enthalten.

BILDUNGSZEIT  
6 h 45 min.

PREIS netto 79,- €  
brutto 94,01 €

### Lebens-/Rentenversicherung

Dieses Lernprogramm vermittelt zunächst die theoretischen Grundlagen zur Vermittlung von Lebensversicherungen. Mithilfe eines Übungstools wird das Erlernte in einem simulierten Beratungsverlauf praxisnah abgefragt. Zudem ist ein Lexikon mit Definitionen der wichtigsten Begriffe enthalten.

BILDUNGSZEIT  
7 h 30 min.

PREIS netto 109,- €  
brutto 129,71 €



## Grundzüge der betrieblichen Altersversorgung (bAV)

Grundlegende Informationen zur Gestaltung der betrieblichen Altersversorgung sowie den beiden Durchführungswegen Direktversicherung und Pensionskasse. Zudem ist ein Lexikon mit Definitionen der wichtigsten Begriffe enthalten.

### BILDUNGSZEIT

5 h 15 min.

PREIS netto 79,- €  
brutto 94,01 €

## Kranken-/Pflegeversicherung

Dieses Lernprogramm vermittelt die Grundlagen der gesetzlichen und privaten Kranken- und Pflegeversicherung. Zudem ist ein Lexikon mit Definitionen der wichtigsten Begriffe enthalten.

### BILDUNGSZEIT

7 h 30 min.

PREIS netto 109,- €  
brutto 129,71 €

## Unfallversicherung

Inhalte dieses Lernprogramms sind die gesetzliche Unfallversicherung, der Leistungsumfang der privaten Unfallversicherung, die Versicherungssumme, Tarifaufbau und -anwendung, die Antragsaufnahme und der Versicherungsfall. Zudem ist ein Lexikon mit Definitionen der wichtigsten Begriffe enthalten.

### BILDUNGSZEIT

3 h 45 min.

PREIS netto 59,- €  
brutto 70,21 €

## Gesetzliche Versorgungssysteme

Wesentliche Inhalte dieses Lernprogramms sind das Prinzip der Sozialversicherung, wesentliche Rechtsgrundlagen, Wesen und Aufgaben der fünf Säulen der Sozialversicherungen und Besonderheiten der Zusatz-Versorgungswerke, der berufsständischen Versorgungswerke sowie der Beamtenversorgung.

### BILDUNGSZEIT

6 h

PREIS netto 99,- €  
brutto 117,81 €

## Betriebsrentenstärkungsgesetz

Fundamentale Erläuterungen zu Neuerungen und Änderungen der bAV im Rahmen des Betriebsrentenstärkungsgesetzes (BRSG).

### BILDUNGSZEIT

1 h 30 min.

PREIS netto 49,- €  
brutto 58,31 €

## Privates Vorsorgemanagement

Insgesamt 10 Lernprogramme mit detaillierten Erläuterungen zu den Grundlagen der Individualversicherung, zur wirtschaftlichen Bedeutung der privaten Vorsorge und zum Alterseinkünftegesetz.

### BILDUNGSZEIT

7 h 30 min.

PREIS netto 119,- €  
brutto 141,61 €

## Erben und Vererben

Inhalte dieses Lernprogramms sind Gesetzliche Erbfolge, Testament, Erbvertrag und Vollmachten sowie Erbschafts- und Schenkungssteuer.

### BILDUNGSZEIT

1 h 30 min.

PREIS netto 49,- €  
brutto 58,31 €



## KOMPOSIT



### Paket Sach-/Vermögensversicherungen

Dieses Paket enthält die auch einzeln buchbaren Lernprogramme Haftpflicht-, Kraftfahrt-, Rechtsschutz-, Verbunde Hausrat- und Verbundene Wohngebäudeversicherung sowie zusätzlich Inhalte zu „Rechtliche Grundlagen der Versicherungsvermittlung“..

**BILDUNGSZEIT****30 h 45 min.****PREIS netto 299,- €  
brutto 355,81 €**

### Haftpflichtversicherung

Inhalte dieses Lernprogramms sind Haftungsarten, Leistungsumfang, Versicherungssumme, Tarifaufbau und -anwendung, Antragsaufnahme sowie der Versicherungsfall der privaten Haftpflichtversicherung. Zudem ist ein Lexikon mit Definitionen der wichtigsten Begriffe enthalten.

**BILDUNGSZEIT****4 h 30 min.****PREIS netto 69,- €  
brutto 82,11 €**

### Kraftfahrtversicherung

Inhalte dieses Lernprogramms sind die Leistungen, Versicherungssumme und der Versicherungsfall der Kraftfahrtversicherung. Zudem ist ein Lexikon mit Definitionen der wichtigsten Begriffe enthalten.

**BILDUNGSZEIT****3 h 45 min.****PREIS netto 59,- €  
brutto 70,21 €**

### Rechtsschutzversicherung

Inhalte dieses Lernprogramms sind die Leistungen, Versicherungssumme und der Versicherungsfall der Rechtsschutzversicherung. Zudem ist ein Lexikon mit Definitionen der wichtigsten Begriffe enthalten.

**BILDUNGSZEIT****2 h 15 min.****PREIS netto 39,- €  
brutto 46,41 €**

### Verbundene Hausratversicherung

Inhalte dieses Lernprogramms sind Leistungsumfang, Versicherungswert/-summe, Beitragsberechnung und Versicherungsfall der Hausratversicherung sowie die Haushaltsglasversicherung. Zudem ist ein Lexikon mit Definitionen der wichtigsten Begriffe enthalten.

**BILDUNGSZEIT****6 h****PREIS netto 89,- €  
brutto 105,91 €**

### Verbundene Wohngebäudeversicherung

Inhalte dieses Lernprogramms sind Leistungsumfang, Beitragsberechnung und Versicherungsfall der Wohngebäudeversicherung sowie die Feuer-Rohbauversicherung. Zudem ist ein Lexikon mit Definitionen der wichtigsten Begriffe enthalten.

**BILDUNGSZEIT****3 h 45 min.****PREIS netto 59,- €  
brutto 70,21 €**

### Vermögensschaden Haftpflichtversicherung

Inhalte dieses Lernprogramms sind Vermögensschaden, Bedeutung der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung, Bedarf und Zielgruppen, Leistungen der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung, Geografischer Geltungsbereich, Versicherungssumme und Versicherter Zeitraum.

**BILDUNGSZEIT****1 h 30 min.****PREIS netto 49,- €  
brutto 58,31 €**





## Paket Gewerbeversicherungen

In 8 Lernprogrammen aus dem Gewerbeversicherungsbereich wird zu den Themen Gewerbliche Haftpflicht, Gewerbliche Sachversicherungen, Maschinen-, Elektronik-, Bauleistungs-, Transport- und Rechtsschutzversicherung, sowie Vertragsgrundlagen der Gewerbeversicherung Wissen vermittelt.

**BILDUNGSZEIT****9 h 45 min.****PREIS** netto 189,- €  
brutto 224,91 €

## Gewerbliche Haftpflicht

Inhalte dieses Lernprogramms sind Grundlagen zur Haftung, Haftungsarten, Versichertes Risiko und Vorsorgeversicherung, Schadenarten, Deckungskonzepte sowie Ausschlüsse.

**BILDUNGSZEIT****45 min.****PREIS** netto 49,- €  
brutto 58,31 €

## Gewerbliche Sachversicherungen

Dieses Lernprogramm vermittelt Wissen zur Absicherung der Sachsubstanz von kaufmännischer und technischer Betriebseinrichtung, Waren und Vorräten (Inventar) oder von Betriebs- und Geschäftsgebäuden.

**BILDUNGSZEIT****3 h****PREIS** netto 99,- €  
brutto 117,81 €

## Maschinenversicherung

Dieses Lernprogramm vermittelt Wissen zur Absicherung von maschinellen Anlagen oder fahrbaren Maschinen.

**BILDUNGSZEIT****45 min.****PREIS** netto 49,- €  
brutto 58,31 €

## Elektronikversicherung

Dieses Lernprogramm vermittelt Wissen zur Absicherung von Schäden an Anlagen und Geräten der Mess- und Prüftechnik, Satz- und Reprotechnik, Bild-, Ton- oder Medizintechnik.

**BILDUNGSZEIT****45 min.****PREIS** netto 49,- €  
brutto 58,31 €

## Bauleistungsversicherung

Inhalte dieses Lernprogramms sind Bedarf, Zielgruppen, Rechtsgrundlagen, Bedingungswerke, Leistungen und Verhalten im Schadensfall.

**BILDUNGSZEIT****45 min.****PREIS** netto 49,- €  
brutto 58,31 €

## Transportversicherung

Dieses Lernprogramm vermittelt Wissen zur Absicherung von anvertrauten fremden Gütern, die gegen Entgelt transportiert werden.

**BILDUNGSZEIT****1 h 30 min.****PREIS** netto 69,- €  
brutto 82,11 €

## Firmenrechtsschutz

Dieses Lernprogramm vermittelt Wissen zur Absicherung des Kostenrisikos bei der Wahrnehmung rechtlicher Interessen.

**BILDUNGSZEIT****1 h 30 min.****PREIS** netto 69,- €  
brutto 82,11 €

## Bedeutung und Vertragsgrundlagen der Gewerbeversicherungen

Inhalte dieses Lernprogramms sind Zielgruppen, Bedarf, Vertragsgrundlagen- und gestaltung sowie Obliegenheiten.

**BILDUNGSZEIT****45 min.****PREIS** netto 49,- €  
brutto 58,31 €



## INVESTMENT UND IMMOBILIEN

### Investmentfonds und Bankprodukte

Wesentliche Inhalte dieses Lernprogramms sind die Wahl der richtigen Kapitalanlage, Börse, Anlagemöglichkeiten bei Kreditinstituten, Aktien und Teilhaberpapiere, Anleihen und Gläubigerpapiere, Wertpapier-Sonderformen, Rendite und Risiko, Investmentfonds, Staatliche Sparförderung sowie Besteuerung von Geld- und Kapitalanlagen.

BILDUNGSZEIT

6 h

PREIS netto 129,- €  
brutto 153,51 €

### Finanzmathematik

Inhalte dieses Lernprogramms sind die Grundlagen der Finanzmathematik, Aufzinsen mit Zins und Zinseszins, Abzinsen, Vergleichskriterien in der Finanzmathematik, Rentenrechnung, Tilgungs- bzw. Darlehensrechnung sowie Rendite von Kapitalanlagen.

BILDUNGSZEIT

2 h (nicht IDD-fähig)

PREIS netto 49,- €  
brutto 58,31 €

### Immobilienfinanzierung

Wesentliche Inhalte dieses Lernprogramms sind der Immobilienmarkt und -projekte, rechtliche Grundlagen für die Beratung, Finanzierung und Kreditprodukte, Bausparen und staatliche Förderung.

BILDUNGSZEIT

6 h

PREIS netto 119,- €  
brutto 141,61 €

## MANAGEMENT UND VERTRIEB

### Abwehr von Geldwäsche

Ausführliche Erläuterungen zu den Bestimmungen des Geldwäschegesetzes und den sich daraus ergebenden Anforderungen zur Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung.

BILDUNGSZEIT

1 h 30 min.

PREIS netto 49,- €  
brutto 58,31 €

### Compliance im Kartellrecht

Umfassende Darstellung der wesentlichen Anforderungen des deutschen und des europäischen Kartellrechts an Versicherungskonzerne.

BILDUNGSZEIT

1 h 30 min.

PREIS netto 49,- €  
brutto 58,31 €

### Datenschutz

Einführung in das Thema Datenschutz mit Fokus auf den Grundlagen, den Betroffenenrechten und weiteren Code of Conduct-Themen.

BILDUNGSZEIT

1 h 30 min.

PREIS netto 49,- €  
brutto 58,31 €



## Digitaler Führerschein

### Lerneinheiten zur digitalen Mobilisierung der Versicherungswirtschaft

Eine optimale Know-how-Grundlage: Der Digitale Führerschein ist ein E-Learning-Angebot mit zahlreichen Kurzfilmen, Audiospuren und Quizfragen. Die Teilnehmer bauen substantielles Wissen zu Digitalthemen auf, welches sie im Berufsleben und persönlich weiterbringt.

Für Unternehmen ab 500 Mitarbeiter wird das Produkt individuell angepasst: Alle digitalen Leistungen und Zugangswege des Hauses werden vermittelt.

#### Nutzen

Die Teilnehmer

- benötigen kein „digitales Vorwissen“ und werden da abgeholt, wo sie stehen,
- bestimmen selbst ihre Lerngeschwindigkeit und ihren Lernrhythmus,
- absolvieren den Führerschein als Online-Training mit über 150 kleinen Lerneinheiten „Stück für Stück“ über mehrere Wochen,
- stellen den Lernerfolg durch den multimedialen Aufbau und die permanenten Lernkontrollen sicher,
- bekommen Digitalisierungsinhalte „in Kundensprache“ vermittelt.

#### Auszug aus den Inhalten

- Digitales Versicherer- & Branchenwissen
- Digitale Trends in der Versicherungsbranche
- Digitale Allgemeinbildung
- Digitalisierung am Arbeitsplatz



#### LERNPROGRAMM

##### BILDUNGSZEIT

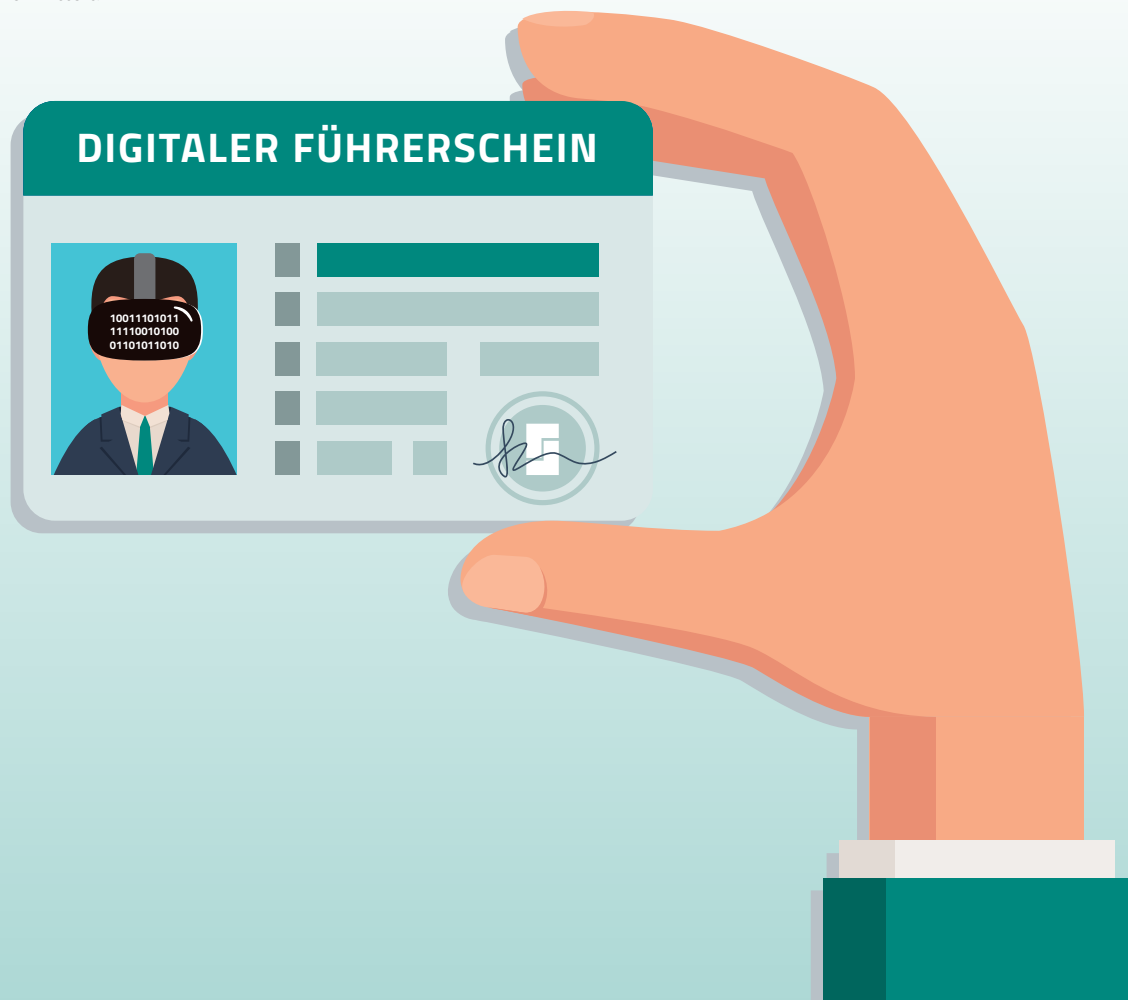
**5h 30min**

##### PREIS

**netto 169,- €**

brutto 201,11 €

NEU





## Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre

In diesem Lernprogramm geht es um das Verständnis für das Wirtschaften von Unternehmen und deren betrieblichen Abläufen, betriebswirtschaftliche Fragestellungen zu erkennen, die zu Beratungsanlässen führen können und darum, als verantwortungsvoller Berater nach wirtschaftlichen Prinzipien zu handeln.

BILDUNGSZEIT

6 h

PREIS netto 99,- €  
brutto 117,81 €

## Grundlagen der Volkswirtschaftslehre

In diesem Lernprogramm geht es darum, volkswirtschaftliche Fragestellungen zu erkennen, die zu Beratungsanlässen führen können. Es geht um Verständnis für die unterschiedlichen Märkte im Wirtschaftskreislauf einer Volkswirtschaft, die Zusammenhänge zwischen Angebot und Nachfrage sowie gesellschaftliche Auswirkungen von Ungleichgewichten und geeignete Ansätze der Wirtschaftspolitik, die Geldpolitik und das Währungssystem in Deutschland – eingebunden in die Europäische Union.

BILDUNGSZEIT

3 h 45 min.

PREIS netto 79,- €  
brutto 94,01 €

## Grundlagen Recht

In diesem Lernprogramm geht es darum, einen weitreichenden Einblick in die Grundlagen des Rechts für Finanzvermittler zu erhalten, die Bedeutung von Informations- und Aufklärungspflichten zu kennen, um Haftungsrisiken zu vermeiden und die rechtlichen Rahmenbedingungen der angebotenen Produkte zu kennen.

BILDUNGSZEIT

6 h 45 min.

PREIS netto 109,- €  
brutto 129,71 €

## Grundlagen Steuern

In diesem Lernprogramm geht es darum, Grundzüge des deutschen Steuerrechts zu verstehen, Steuersubjekte und Steuergegenstände bei den einzelnen Steuerarten zu kennen, Kenntnisse zur Ermittlung der jeweiligen steuerlichen Bemessungsgrundlage und der Steuerlast durch die Anwendungen des entsprechenden Steuertarifs zu erhalten.

BILDUNGSZEIT

5 h 15 min.

PREIS netto 109,- €  
brutto 129,71 €

## Versicherungsvertragsgesetz

Wesentliche Inhalte dieses Lernprogramms sind die Auswirkungen des aktuellen VVG auf die Beratungstätigkeit sowie die Konsequenzen finanzieller Art für verschiedene Bereiche der Versicherung sowie aktuelle Regelungen bei den verschiedenen Versicherungssparten sowohl im Privatkunden- als auch im Firmenkundenbereich.

BILDUNGSZEIT

6 h

PREIS netto 89,- €  
brutto 105,91 €

## Führung

Führungs-Know-how digital, umfassend, fundiert, interaktiv zum Selbstlernen und im Rahmen von Blended-Learning-Szenarien. 15 WBTs bieten Führungskräften Unterstützung bei der Bewältigung ihrer neuen Aufgaben.

BILDUNGSZEIT

4 h 40 min.

PREIS netto 249,- €  
brutto 296,31 €

## Kommunikation

Dieses Lernprogramm vermittelt in schwierigen Situationen Konfliktfähigkeit und Konfliktkompetenz zu beweisen sowie Grundlagen für einen sicheren Umgang mit Kollegen und Mitarbeitern.

BILDUNGSZEIT

3 h

PREIS netto 239,- €  
brutto 284,41 €

## Konfliktkompetenz

Für alle, die ihr Verhalten in Konflikten reflektieren, ihre Konfliktfähigkeit erweitern und neue Wege in der Konfliktbearbeitung gehen wollen, bieten die Lernprogramme Unterstützung bei der Umsetzung.

BILDUNGSZEIT

1 h 30 min.

PREIS netto 89,- €  
brutto 105,91 €



## Kundentyporientierte Telefonie

In sechs Erklärfilmen wird das Kundentypen-Modell erläutert. Vier verschiedene Kundentypen und deren Besonderheiten im telefonischen Kontakt werden anschaulich dargestellt. Die anschließenden Übungen vertiefen das Gelernte und machen fit für die Umsetzung in den Arbeitsalltag.

### BILDUNGSZEIT

1 h 20 min.

**PREIS** netto 79,- €  
brutto 94,01 €

## Präsentieren

Präsentationen vorbereiten, ausarbeiten und umsetzen: Den Präsentationsauftrag klären, lebendig und anschaulich präsentieren, Visualisierung und Medieneinsatz, authentisch und überzeugend auftreten, Lampenfieber in Energie umwandeln, Schwierige Situationen meistern.

### BILDUNGSZEIT

2 h 20 min.

**PREIS** netto 149,- €  
brutto 177,31 €

## Professionell verhandeln

Das Lernprogramm für alle, die ihre Verhandlungskompetenz steigern und die Verhandlungsergebnisse optimieren wollen: Reflexionsanregungen zur Selbsteinschätzung, Übungen gewährleisten die Nachhaltigkeit des Gelernten, Checklisten, Videobeispiele veranschaulichen verschiedene Verhandlungssituationen.

### BILDUNGSZEIT

3 h 30 min.

**PREIS** netto 149,- €  
brutto 177,31 €

## Visualisieren

Dieses Lernprogramm vermittelt, wie sich komplexe Zusammenhänge mit Hilfe von einfachen und effizienten Visualisierungstechniken ganz einfach darstellen und dadurch begreifbar machen lassen.

### BILDUNGSZEIT

1 h 5 min.

**PREIS** netto 49,- €  
brutto 58,31 €

## Zeit- und Selbstmanagement

Dieses Lernprogramm unterstützt bei der Strukturierung der Zeitplanung und der Bewältigung von Aufgaben. Inhalte sind u.a. das SMART-Konzept, Prioritäten setzen, Planen nach der ALPEN-Methode und Strategien zum Umgang mit Störungen.

### BILDUNGSZEIT

2 h

**PREIS** netto 149,- €  
brutto 177,31 €

## Blended Learning

Methoden und Kompetenzen für Bildungsverantwortliche und Trainer in Blended Learning-Prozessen. Wissenslandkarten und Praxisbeispiele liefern umfangreiche Anregungen für den Transfer in die eigene Bildungslandschaft.

### BILDUNGSZEIT

2 h 10 min.

**PREIS** netto 119,- €  
brutto 141,61 €

## Digitale Arbeitsprozesse – Erklärvideos

Es werden die neuen Begrifflichkeiten und Arbeitsmodelle rund um die Digitalisierung anschaulich und verständlich vermittelt.

### BILDUNGSZEIT

45 min.

**PREIS** netto 79,- €  
brutto 94,01 €

## Data Analytics

Das Lernprogramm vermittelt alles, was hinter den Begriffen und Prozessen steckt, welchen Nutzen Data Analytics hat und wie daraus Prognosen abgeleitet und Risiken vermieden werden.

### BILDUNGSZEIT

1 h 35 min.

**PREIS** netto 89,- €  
brutto 105,91 €



# Ihre Ansprechpartner bei der Deutschen Makler Akademie

## GESCHÄFTSFÜHRUNG



**Stefan Horenburg**

**Geschäftsführung**

Telefon 0921 75758-612

[horenburg@deutsche-makler-akademie.de](mailto:horenburg@deutsche-makler-akademie.de)



**Ronny Schröpfer**

**Geschäftsführung**

Telefon 0921 75758-611

[schroepfer@deutsche-makler-akademie.de](mailto:schroepfer@deutsche-makler-akademie.de)



**Julia Schimpf**

**Assistenz der Geschäftsführung**

Telefon 030 437706-78

[schimpf@deutsche-makler-akademie.de](mailto:schimpf@deutsche-makler-akademie.de)

## IHRE ANSPRECHPARTNER FÜR SEMINARINHALTE UND KONZEPTE



**Nils Keller**

**Prokurist**

**Leiter Produktmanagement**

*Vorsorge*

*Betriebliche Altersversorgung*

*Komposit*

Telefon 030 437706-79

[keller@deutsche-makler-akademie.de](mailto:keller@deutsche-makler-akademie.de)



**Alexander Heimrath**

**Produktmanagement**

*Investment & Immobilien*

*Management & Vertrieb*

Telefon 0921 75758-661

[heimrath@deutsche-makler-akademie.de](mailto:heimrath@deutsche-makler-akademie.de)

## IHRE ANSPRECHPARTNER FÜR MARKETING UND PRESSE



**Isabell Fugmann**

**Marketing**

Telefon 0921 75758-633

fugmann@deutsche-makler-akademie.de



**Lisa Kürzdörfer**

**Marketing**

Telefon 0921 75758-642

kuerzdoerfer@deutsche-makler-akademie.de



**Gerald Herde**

**Presse**

Telefon 0921 75758-634

herde@deutsche-makler-akademie.de

## IHRE ANSPRECHPARTNER FÜR SEMINARBUCHUNG UND -VERWALTUNG



**Daniela Bönisch**

**Seminarmanagement**

Telefon 0921 75758-662

boenisch@deutsche-makler-akademie.de



**Sandra Hirschmann**

**Seminarmanagement**

Telefon 0921 75758-663

hirschmann@deutsche-makler-akademie.de



**Tanja Terock**

**Seminarmanagement**

Telefon 0921 75758-666

terock@deutsche-makler-akademie.de

# Unsere Förderer



Wir bedanken uns bei allen Fördermitgliedern, die durch ihre Unterstützung neutrale Weiterbildung zu günstigen Preisen ermöglichen.