



Besser. Weiter. Bilden.



© Dmitriy Shironosov - 123RF

Angebote der



Bildungsakademie

1. HALBJAHR 2019



Besser. Weiter. Bilden.

Neue Angebote BVK-Bildungsakademie

1. Halbjahr 2019

Fachliche Herausforderungen und verkäuferische Qualitäten müssen zukünftig mehr denn je gemeistert werden. Nur gut aus- und weitergebildete Vermittler werden sich auch in einem sich ständig ändernden Markt behaupten können. Bildung ist zu einem entscheidenden Wettbewerbsfaktor geworden.

Mit dem Gesetz zur Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie wurden die notwendigen gesetzlichen Änderungen im Rahmen der Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) verabschiedet. Details zur Ausgestaltung der neuen Weiterbildungspflicht werden durch die neue Versicherungsvermittlungsverordnung geregelt.

Die Digitalisierung des Versicherungsvertriebs ist die zentrale Herausforderung für Vermittler in den kommenden Jahren. Versicherungsvermittler sollten die Chancen der Digitalisierung nutzen, um zukünftig in einer digitalisierten Versicherungswelt am Markt erfolgreich zu sein.

Das Thema Datenschutz und DSGVO ist ein Kernthema, dem sich alle Vermittler stellen müssen.

Die Weiterbildung der Versicherungsvermittler wird insgesamt professionalisiert. Die freiwillige Initiative **gut beraten** kann Sie zukünftig dabei unterstützen,

Ihre Weiterbildungsverpflichtung nach IDD zu erfüllen. Die Fach- und Beratungskompetenz wird gestärkt. **gut beraten** ermöglicht die Dokumentation der Bildungsaktivitäten. Die Vorgaben des Gesetzgebers werden anforderungskonform abgebildet; Nachweise bei Erreichung der gesetzlichen Anforderungen von 15 Stunden Weiterbildung werden bescheinigt. Allen Vermittlern werden qualifizierende Fort- und Weiterbildungsangebote zur Verfügung gestellt, die an aktuellen Themen sowie berufsbezogenen Fragen und Problemen der Zukunft orientiert sind.

Wir freuen uns ganz besonders, Ihnen vor diesem Hintergrund jetzt ein neues Angebot vorstellen zu können, welches Sie optimal bei Ihren Weiterbildungsmaßnahmen unterstützen kann.

*BVK-Vizepräsident
Gerald Archangeli*





I. Erfolgreiche Nachfolgeplanung für Makler

*Wie die Maklernachfolgeplanung
ein wirklicher Erfolg wird*

Sie sind Versicherungsmakler oder unabhängiger Vermögensverwalter und haben noch keine Nachfolgeplanung vorgenommen? Sie fühlen sich noch viel zu jung für dieses Thema oder wollen noch viele Jahre weiterarbeiten? Dann wird es dennoch dringend Zeit, sich darüber zu informieren!

Warum?

Es geht einfach um viel zu viel Geld, um in dieser Frage irgendwas dem Zufall zu überlassen! Auch kleine Bestände sind sehr schnell deutlich mehr als 100.000 EUR wert, größere gerne auch weit über 1.000.000 EUR. Und richtig große Betriebe liegen dann auch mal im zweistelligen Millionenbereich. Leider bedürfen manche der attraktivsten Nachfolge-Lösungen viele Jahre Vor-



© Dmitry Shironosov - 123RF

Für alle Seminare in Kooperation mit Deutsche Makler Akademie (DMA) gelten die Bedingungen und Preise der DMA. Die AGB der DMA sind abrufbar unter www.deutsche-makler-akademie.de/agb.html

lauf – das ist meist nicht viel Arbeit, aber es müssen die richtigen Weichen frühzeitig gestellt werden. Da sollten Sie nichts dem Zufall überlassen und sich rechtzeitig informieren!

Wir zeigen Ihnen in diesem Webinar, warum Sie die Nachfolgeplanung frühzeitig beginnen sollten und wie Sie mit 21 einfachen Schritten sicherstellen können, dass Sie eine für Sie optimale und vor allem lukrative Lösung sicherstellen können.

Zielgruppe:

Versicherungs- und Finanzmakler,
Vermögensverwalter

Inhalte:

- › Aktuelle Marktsituation für Maklerbestände und Maklerunternehmen
- › Wertermittlung von Maklerunternehmen
- › Vorgehensmodell der Nachfolgeplanung

Dauer: 45 Minuten | **Preis:** 39,- Euro

Termin: 12.07.2019 online

Beginn: 11.00 Uhr | **Ende:** 11.45 Uhr

Termin: 15.11.2019 online

Beginn: 14.00 Uhr | **Ende:** 14.45 Uhr

Referent: DMA

Ansprechpartner für organisatorische Fragen:

DMA: Tanja Terock, Tel. 09 21/7 57 58-666

terock@deutsche-makler-akademie.de



2. Expertenworkshop: Vertrieb von Investmentfonds

Bringen Sie Ihr Wissen auf den Stand der aktuellen Entwicklungen. Der Markt, die Produkte und auch die Rechtsprechung unterliegen einem ständigen Wandel. Erarbeiten Sie wichtige Beratungsansätze für Ihre Kundengespräche und erfahren Sie, wie Sie mit Veränderungen des Marktes umgehen können. Sie lernen, wie Sie mit dem ganzheitlichen Beratungsansatz in der aktuellen Anlagesituation erfolgreich sind und die neuen gesetzlichen Änderungen erfolgreich in Ihren Alltag integrieren.

- › Einflüsse der Finanzkrise auf die Anlageberatung
- › Diversifikation: Vorteile für die Kundenberatung
- › Szenario-Betrachtung in verschiedenen Börsenphasen
- › Beratungspsychologie in der Anlageberatung
- › Die neue Finanzvermittlerrichtlinie und ihre Veränderung in der Praxis
- › Beratungsprotokolle und Dokumentation



© cooldesign - 123RF

Dauer: 1 Tag | Preis: 295,- Euro
 Termin: 07.02.2019 | Dortmund
 Beginn: 9.30 Uhr | Ende: 17.30 Uhr
 Termin: 26.11.2019 | Nürnberg
 Beginn: 9.30 Uhr | Ende: 17.30 Uhr

Referent: Boris Fahler

Ansprechpartner für organisatorische Fragen:

DMA: Nathalie Stumpf, Tel. 09 21/7 57 58-664
stumpf@deutsche-makler-akademie.de

www.bvk.de | www.deutsche-makler-akademie.de

Für alle Seminare in Kooperation mit Deutsche Makler Akademie (DMA) gelten die Bedingungen und Preise der DMA. Die AGB der DMA sind abrufbar unter www.deutsche-makler-akademie.de/agb.html



3. MiFID II Spezial

Wertpapiere, Derivate und PRIIPs

Mit Beginn 2018 sollen nun Vorgaben der MiFID II-Richtlinie in Kraft treten. Die Markttransparenz und –stabilität sollen intensiviert, der Anlegerschutz gestärkt und die Aufsichtsbefugnisse ausgedehnt werden. Insgesamt hilft die MiFID-Novellierung dabei, die zukünftigen Marktstrukturen widerstandsfähiger zu gestalten und den Anlegerschutz weiter zu erhöhen.

Die Seminarinhalte fokussieren dabei Themen, die für Mitarbeiter mit direktem Kundenkontakt relevant sind und geben zusätzlich einen informativen Überblick über die gesamte MiFID II/MiFIR-Regulatorik.

Das MiFID-Spezial-Seminar eignet sich für alle die im Wertpapier-, Derivate- und Produktbereich „zu Hause“ sind. Vorkenntnisse zu diesen Themen sollten vorhanden sein.

- › Aktueller Umsetzungsstand
- › Anlegerschutz
- › Unabhängige Anlageberatung und Interessenkonflikte
- › Auszeichnungspflichten
- › Ausführung „Best Execution“, Kostentransparenz
- › Verordnung über Basisinformationsblätter für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte (PRIIPs)

Dauer: 1 Tag | Preis: 295,- Euro
Termin: 13.06.2019 | Berlin
Beginn: 9.30 Uhr | Ende: 17.30 Uhr

Referent: DMA

Ansprechpartner für organisatorische Fragen:

DMA: Nathalie Stumpf, Tel. 09 21/7 57 58-664

stumpf@deutsche-makler-akademie.de

www.bvk.de | www.deutsche-makler-akademie.de

Für alle Seminare in Kooperation mit Deutsche Makler Akademie (DMA) gelten die Bedingungen und Preise der DMA. Die AGB der DMA sind abrufbar unter www.deutsche-makler-akademie.de/agb.html



4. Zukunftsmarkt Senioren

Vertriebschancen im Seniorenmarkt

Der Seniorenmarkt ist der Markt der Zukunft. Ältere Menschen machen weltweit einen großen und konstant wachsenden Teil der Bevölkerung aus. Dies spiegelt sich auch in den Beständen der langjährigen tätigen, erfolgreichen Makler und Vermittler wieder. Es gilt jetzt, die oft brachliegenden Potentiale in den Beständen ab 65 Jahren zu aktivieren und für neues Geschäft zu nutzen.

Das zweitägige Seminar gibt neben dem theoretischen Produktwissen für den Seniorenmarkt und den damit zusammenhängenden rechtlichen Hintergründen insbesondere konkrete, praktische Verkaufstipps und zeigt die Vertriebschancen aus der Praxis für die Praxis auf. Durch Einbeziehung von Angehörigen in die Beratungsgespräche und seniorengerechte Ansprache-Konzepte eröffnet sich eine neue Sichtweise für die zukunftsorientierte Bestandsbetreuung und Neukundengewinnung.

Damit Sie auch in Zukunft weiter erster Ansprechpartner in Versicherungsfragen für Ihr älter gewordenes Kundenklientel sein können und damit auch im Alter einen optimalen Service bieten.

Zukunftsmarkt Senioren – Rahmenbedingungen und Vertriebschancen

- › Motivation und Einstellung in Bezug auf den Seniorenmarkt

Sinnvolle Produkte für Menschen ab 65 inkl. Rechtliche Rahmenbedingungen

- › Haftpflichtversicherung, insbesondere unter Berücksichtigung von Demenzerkrankungen
- › Rechtsschutzversicherung (insbesondere Patientenverfügung und Vorsorge-/Beratungsvollmachten)
- › Senioren-Unfallversicherung
- › Sterbegeldvorsorge



© racorn - 123RF

- › Pflegevorsorge (gesetzliche/private Pflegeversicherung)
- › KV-Zusatzversicherung (insbesondere Zahnzusatz- und stationäre Zusatzversicherung/Krankenhaustagegeld)

Ansprache-Konzepte und vertriebliche Herangehensweise bei Senioren

- › Telefonansprache im Kundenbestand
- › Seniorengerechte Beratung

Dauer: 2 Tage | **Preis:** 590,- Euro

Termin: Termine sind derzeit in Planung

Interessentenliste bei DMA

Referent: DMA

Ansprechpartner für organisatorische Fragen:

DMA: Tanja Terock, Tel. 09 21/7 57 58-666

terock@deutsche-makler-akademie.de

www.bvk.de | www.deutsche-makler-akademie.de

Für alle Seminare in Kooperation mit Deutsche Makler Akademie (DMA) gelten die Bedingungen und Preise der DMA. Die AGB der DMA sind abrufbar unter www.deutsche-makler-akademie.de/agb.html



Webinare

Die BVK-Bildungsakademie eröffnet mit „Webinaren“ den Teilnehmern neue und aktuelle Zugangsmöglichkeiten, ihr Wissen zu vertiefen.



© Maksim Kabakou - 123RF

Webinare sind:

Interaktiv –

Teilnehmer und Dozenten können während des Webinars miteinander kommunizieren

Live –

festgelegte Start- und Endzeiten

Persönlich –

die Dozenten sind live zu hören und beantworten Fragen

Von Ihrem Büro leicht durchführbar

Nutzen Sie die Chance, kompakt und flexibel Ihr Wissen zu vertiefen und neue Gesichtspunkte zu erkennen!

Die **Anmeldung** zu allen Webinaren erfolgt ausschließlich über die BVK-Homepage.
www.bvk.de/ueber-den-bvk/bildungsakademie



Webinar 1:

Verwendung von Kundendaten bei/nach Vertragsende – Was ist zu beachten?

Bei Beendigung des Agenturvertrages stellt sich für Versicherungsvermittler regelmäßig die Frage, ob und inwieweit Kundendaten – ggf. auch in einem anderen Vertriebsweg – benutzt oder verwendet werden können. Zu unterscheiden ist dabei auch, ob die Nutzung von Kundendaten während des laufenden Agenturverhältnisses anderen Beurteilungskriterien unterliegt als die Nutzung von Kundendaten nach beendetem Agenturverhältnis.

Relevant in der Praxis ist auch immer wieder die Frage, ob ein Vermittler am Ende des Agenturvertrages ein „Verabschiedungsschreiben“ an „seine“ Kunden senden kann. Diese und weitere Fragen werden im Webinar erläutert.

Im Einzelnen werden folgende Themenkreise angesprochen:

Inhalte

- › Was ist generell zu beachten?
- › Wem gehören die Kunden?
- › Was passiert mit den Daten nach Beendigung des Agenturvertrages?
- › Wettbewerbsverbot nach Vertragsende?
- › Praktische Hinweise

Preis für Mitglieder: 20,- Euro

Preis für Nichtmitglieder: 40,- Euro

Online-Termine: 29.01.2019 | 14.02.2019 | 12.03.2019
08.04.2019

Beginn: 10.00 Uhr | Ende: 10.45 Uhr

Referent: RA Hubertus Münster, Geschäftsführer BVK



Webinar 2:

Pflichten eines Vermittlerbetriebes zur Prävention von Geldwäsche

Versicherungsvermittlern ist oft gar nicht bewusst, dass nach dem geltenden Geldwäschegesetz Pflichten einzuhalten sind, die einige Bereiche im Vermittlerunternehmen betreffen. Zur Verhinderung und Erkennung von Geldwäscheaktivitäten sind Vermittlerbetriebe unter anderem gehalten, ein Risikomanagement mit internen Sicherungsmaßnahmen zu implementieren und verschiedenen Sorgfaltspflichten einzuhalten. Das Webinar klärt über wesentliche Pflichten auf und gibt Hinweise für die praktische Umsetzung des Geldwäschegesetzes (GwG) in einem Vermittlerbetrieb.

Inhalte

- › Geldwäsche in der Versicherungsbranche
- › Pflichten nach dem GwG
- › Risikomanagement
 - › Risikoanalyse
 - › Interne Sicherungsmaßnahmen
- › Sorgfaltspflichten
- › Aufsichtsrechtliche Fragen – Nachweise gegenüber den Aufsichtsbehörden
- › Geldwäscheverdachtsmomente

Preis für Mitglieder: 20,- Euro

Preis für Nichtmitglieder: 40,- Euro |

Online-Termine: 21.02.2019 | 11.04.2019 | 13.06.2019

Beginn: 10.00 Uhr | Ende: 10.45 Uhr

Referentin: Ariane Kay, Dipl. Volkswirtin



Webinar 3:

Wo steht mein Vermittlerbetrieb? Statusanalyse mit dem „BVK Quick Check“

Nutzen und Inhalte

Der BVK unterstützt seine Mitglieder bei der Führung der Vermittlerbetriebe. Zu den unternehmerberatenden Dienstleistungen, die durch die BVK Dienstleistungsgesellschaft mbH angeboten werden, gehört der „BVK Quick Check für Vermittlerbetriebe“.

Lernen Sie das Instrument zur Selbstdiagnose kennen, sehen Sie welche Analyse-Möglichkeiten bestehen und erstellen Sie Ihr individuelles Profil.

Mit diesem standardisierten Analysetool können Vermittler ein individuelles Profil in den Kategorien „Strategie“, „Wertschöpfung“, „Erfolg“, und „Personal/Führung“ erstellen.

In diesem Webinar werden Sie in die Anwendung und die Auswertung dieses Tools eingewiesen.

- › Erfolgsfaktoren der Führung eines Vermittlerbetriebs
- › Stuserhebung und Profilerstellung
- › Auswertungs- und Analyseansätze
- › Entwicklung und Umsetzung konkreter Maßnahmen
- › Weiterführende Beratungsbedarf und Lösungen

Preis für Mitglieder: kostenfrei

Preis für Nichtmitglieder: 40,- Euro

Online-Termine: 15.01.2019 | 19.02.2019 | 19.03.2019
16.04.2019 | 07.05.2019

Beginn: 10.00 Uhr | Ende: 10.45 Uhr

Referent: Dipl.-Volkswirt Stefan Frigger,
GF BVK-Dienstleistungs-GmbH



Webinar 4:

BiPRO – Der digitale Treibstoff für den Maklermarkt

Der Begriff „BiPRO“ wird sehr häufig im Zusammenhang mit Maklerverwaltungsprogrammen, Schnittstellen und effizienten Prozessen verwendet. Aber was ist BiPRO überhaupt und wie nutzt es Ihnen?

Wir stellen Ihnen das Konzept von BiPRO vor und erläutern wie die BiPRO-Normen dem Maklermarkt dabei helfen Prozesse effizienter zu gestalten und wie Sie als Versicherungsmakler BiPRO für sich nutzen können.

Inhalte

- Notwendigkeit von Digitalisierung und Standardisierung
- BiPRO als Voraussetzung zur für effizientere Prozesse
- Nutzen der BiPRO-Normen für den Vermittler
- Praktische Anwendungsfälle
- Hinweise für die Nutzung von BiPRO



© Roman Khilchyshyn - 123RF

Preis für Mitglieder: kostenfrei
Preis für Nichtmitglieder: 40,- Euro
Online-Termine: 22.03.2019 | 10.05.2019
Beginn: 10.00 Uhr | Ende: 10.45 Uhr

Referenten: Mario Waltermann, Alexander Kern, BiPRO



Webinar 5:

Datenschutzgrundverordnung DSGVO

Der BVK unterstützt alle Mitglieder in Fragen des Datenschutzes und bietet hierzu umfangreiche Hilfestellungen an. Das Webinar zum Thema Datenschutz bereitet Sie auf die wesentlichen Änderungen vor.

1. Betroffenenrecht

- › Informations- und Auskunftspflicht
- › Widerspruchsrecht
- › Einschränkungen

2. Einwilligungserklärung

- › Was ändert sich bei Einwilligung und Informationspflichten?

4. Technische und Organisatorische Maßnahmen für Makler/Agentur-Büro

- › Benutzung von E-Mail, Facebook, WhatsApp.
Wie benutzen Sie dieses in der Praxis?
- › Notebook, USB-Stick, Smartphone, Backup

Sie erhalten in allen einstündigen Schulungen:

- › Web-Seminar-Hilfestellung
- › Schulungsunterlagen

Preis für Mitglieder: 20,- Euro

Preis für Nichtmitglieder: 40,- Euro

Online-Termine: 14.03.2019 | 21.03.2019

28.03.2019 | 04.04.2019

Beginn: 10.00 Uhr | Ende: 11.00 Uhr

Referent: Arndt Halbach, Geschäftsführer Gindat GmbH



Online-Lernplattform der



DIE VERMITTLER

Bildungsakademie

Bausteine für Ihre persönliche Weiterbildung >>

Wir stellen Ihnen eine moderne und leistungsfähige Lernplattform für den unternehmensweiten Einsatz zur Verfügung. Damit geben wir Ihnen die Möglichkeit zur einfachen Verwaltung und Nutzung von Lerninhalten, die Sie selbst bestimmen können. Die Lernplattform ist flexibel an Ihre individuellen Bedürfnisse anpassbar. Die Inhalte können Sie selbst auswählen und zusammenstellen.

Die BVK-Bildungsakademie bietet als Service für Sie zahlreiche Lerninhalte an, die sowohl inhaltlich als auch didaktisch den Voraussetzungen der Initiative gut beraten entsprechen und bei erfolgreicher Bearbeitung wertvolle Punkte bringen.

Nachfolgend haben wir die Inhalte für Sie aufgeführt, aus denen Sie Ihr individuelles Lernprogramm zusammenstellen können.



Den Zugang zur Lernplattform sowie nähere Informationen und Inhalte finden Sie unter

www.bvk.de

> Über den BVK > Bildungsakademie > E-Learning

Die Anmeldung zu allen Webinaren erfolgt ausschließlich über die BVK-Website:



<https://www.bvk.de/ueber-den-bvk/bildungsakademie/>

Sie erhalten **nach** Anmeldung Ihre Zugangsdaten zur E-Learning-Plattform sowie die entsprechende Rechnung via E-Mail.

Spezielle Ausschnitte aus den vorher genannten Gesamthemen		
Titel	Weiterbildungszeit	Preis
Verbraucherschutz	45 Min.	9,40 €
Wettbewerbsrecht	1 Std. + 30 Min.	9,40 €
Vermittlerrecht	2 Std. + 15 Min.	9,40 €
Vertragsrecht	45 Min.	9,40 €
Gesetzliche Unfallversicherung	45 Min.	9,40 €
Gesetzliche Krankenversicherung	1 Std. + 30 Min.	9,40 €
Private Krankenversicherung	5 Std. + 15 Min.	25,00 €
Gesetzliche Pflegeversicherung	45 Min.	9,40 €
bAV: Direktversicherung	1 Std. + 30 Min.	9,40 €
bAV: Pensionskasse	45 Min.	9,40 €

Titel	Weiterbildungszeit	Preis
Versicherungsfachthemen gesamt	61 Std. + 30 Min.	359,00 €
Rechtsgrundlagen	10 Std. + 30 Min.	49,00 €
Lebensversicherung	7 Std. + 30 Min.	49,00 €
Ges. Rentenversicherung m. AVmG	6 Std. + 45 Min.	25,00 €
Unfallversicherung	3 Std. + 45 Min.	19,00 €
Kranken-/Pflegeversicherung	7 Std. + 30 Min.	49,00 €
Haftpflichtversicherung	4 Std. + 30 Min.	19,00 €
Kraftfahrtversicherung	3 Std. + 45 Min.	19,00 €
Hausratversicherung	6 Std.	25,00 €
Wohngebäudeversicherung	3 Std. + 45 Min.	19,00 €
Rechtsschutzversicherung	2 Std. + 15 Min.	9,40 €
Betriebliche Altersversorgung	5 Std. + 15 Min.	25,00 €
Sonstige Finanzdienstleistungsthemen	12 Std.	
Fachwissen Finanzanlagenvermittlung	9 Std.	90,00 €
Versicherungsrechnen	45 Min.	9,40 €
Immobilienfinanzierung	1 Std. + 30 Min.	9,40 €
Geldwäsche	45 Min.	9,40 €



Für die Seminare in Kooperation mit Deutsche Makler Akademie (DMA) gelten die Bedingungen und Preise der DMA. Die AGB der DMA sind abrufbar unter www.deutsche-makler-akademie.de/agb.html

Schriftliche oder telefonische Vorab-Anmeldungen bei der Bildungsakademie sind nicht möglich und können deshalb auch nicht berücksichtigt werden.

Die Teilnehmeranzahl ist auf 100 Teilnehmer begrenzt!

Wir behalten uns vor, bei nicht ausreichender Teilnehmerzahl Webinare abzusagen.



© Galina Peshkova - 123RF



Besser, Weiter, Bilden.



Bildungsakademie



KONTAKT

Für Fragen und Anregungen
stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

RA Hubertus Münster Tel.: 0228/22805-13
Geschäftsführer

Brigitte Lähn Tel.: 0228/22805-11
Sekretariat b.laehn@bvk.de

Fax: 0228/22805-50

BVK, Kekuléstr. 12, 53115 Bonn



Besser, Weiter, Bilden.