



Besser. Weiter. Bilden.



Foto: Pressmaster/Shutterstock.com

Angebote der



DIE VERMITTLER

Bildungsakademie

1. HALBJAHR 2023



## Neue Angebote der BVK-Bildungsakademie

### 1. Halbjahr 2023

Verkäuferische Qualitäten und fachliche Herausforderungen müssen zukünftig mehr denn je gemeistert werden. Nur gut aus- und weitergebildete Vermittler werden sich auch in einem stetig wandelnden Markt behaupten können. Bildung ist zu einem entscheidenden Wettbewerbsfaktor geworden.

Die Weiterbildung der Versicherungsvermittler wird insgesamt professionalisiert. Die Initiative „gut beraten“ kann Sie dabei unterstützen, Ihre Weiterbildungsverpflichtung nach IDD zu erfüllen. Die Fach- und Beratungskompetenz wird gestärkt. „gut beraten“ ermöglicht die Dokumentation der Bildungsaktivitäten. Allen Vermittlern werden qualifizierende Fort- und Weiterbildungsangebote zur Verfügung gestellt, die an aktuellen Themen sowie berufsbezogenen Fragen und Problemen der Zukunft orientiert sind.

Fachliche Themen und vertriebliche Inhalte bilden einen Schwerpunkt des Angebots.

Wir freuen uns ganz besonders, Ihnen jetzt ein neues Angebot vorstellen zu können, welches Sie optimal bei Ihren Weiterbildungsmaßnahmen unterstützt.



*BVK-Vizepräsident  
Gerald Archangeli  
Leiter BVK-Bildungsakademie*



*RA Hubertus Münster  
Geschäftsführer  
BVK-Bildungsakademie*

## Online-Kurs 1

### Provisionen und Vertriebssteuerung – aktuelle Entwicklungen!

Vergütungsmodelle von Versicherern sind für Versicherungsvermittler neu zu bewerten. Es gilt, Fehlanreize zu vermeiden, die im Hinblick auf § 48a VAG kritisch sein können.

Vergütungen, die im Vertrieb gezahlt werden, dürfen nicht mit der Pflicht, im bestmöglichen Interesse der Kunden zu handeln, kollidieren. Versicherungsunternehmen dürfen keine Vorkehrungen durch die Vertriebsvergütung, Verkaufsziele oder in anderer Weise treffen, durch die Anreize entweder für sie selbst oder für Versicherungsvermittler geschaffen werden könnten, einem Kunden ein bestimmtes Versicherungsprodukt zu empfehlen.

Unter Berücksichtigung dieser Vorgaben wird das Kundeninteresse in den Vordergrund gestellt, Fehlanreize bei Vergütungssystemen sollen vermieden werden.

Wird es zukünftig „Provisionsrichtwerte“ geben? Wie sieht die BaFin das Vergütungsthema?

Wie reagiert die Praxis und welche Auswirkungen bestehen auf etablierte Provisionsregelungen?

Im Einzelnen werden folgende Themenbereiche angesprochen:

#### Inhalte

- > Vertriebsvergütung und Vermeidung von Interessenkonflikten
- > Fehlanreize in Vergütungsregelungen
- > Provisionen für Vermittler und „BaFin-Richtwerte“ – „Wohlverhaltensregeln“
- > Können bestehende Provisionsregelungen verändert werden?
- > Ausblicke

### Referent: RA Hubertus Münster, stellv. Hauptgeschäftsführer BVK

#### Online-Termine:

10.2.2023 | 21.4.2023  
20.3.2023 | 8.5.2023



Preis für Mitglieder: 20,- Euro

Preis für Nichtmitglieder: 40,- Euro

Beginn: 10.00 Uhr | Ende: 10.45 Uhr

Die **Anmeldung** zu allen Online-Kursen erfolgt ausschließlich über die BVK-Homepage.  
[www.bvk.de/ueber-den-bvk/bildungsakademie](http://www.bvk.de/ueber-den-bvk/bildungsakademie)

## Online-Kurs 2

### Storno, Stornoreserve und Bestandsentzug – Grundlagen und Tipps für Versicherungsvermittler

Stornorückforderungen stellen ein immer wieder aktuelles Problem für Versicherungsvermittler dar. Insbesondere nach Beendigung der Zusammenarbeit kann dies zu hohen finanziellen Belastungen führen.

Bestandsabgabe, Bestandsentzug oder Maklereinbrüche werfen regelmäßig Fragestellungen zu rechtlichen Voraussetzungen, aber auch möglichen finanziellen Kompensationen auf.

Dieser Online-Kurs vermittelt Ihnen die rechtlichen Voraussetzungen zu den beiden Themenbereichen und gibt Ihnen Tipps im Umgang mit den Versicherungsunternehmen oder Wettbewerbern.

#### Inhalte

- › Stornoreserve
- › Stornorückforderungen
- › Voraussetzungen der ordnungsgemäßen Nachbearbeitung
- › Rechtliche Voraussetzungen des Bestandsentzugs
- › Folgen des Bestandsentzugs und Möglichkeiten für Vermittler

**Referent: Stefan Schelcher,**  
Syndikusrechtsanwalt BVK

#### Online-Termine:

17.1.2023 | 14.3.2023  
7.2.2023 | 19.4.2023



Preis für Mitglieder: 20,- Euro  
Preis für Nichtmitglieder: 40,- Euro  
Beginn: 10.00 Uhr | Ende: 10.45 Uhr

Die **Anmeldung** zu allen Online-Kursen erfolgt ausschließlich über die BVK-Homepage.  
[www.bvk.de/ueber-den-bvk/bildungsakademie](http://www.bvk.de/ueber-den-bvk/bildungsakademie)

## Online-Kurs 3

### Social Media Marketing

Nach wie vor nutzen erst wenige Vermittler das volle Potenzial sozialer Netzwerke. Dabei bietet Social Media Marketing große Chancen, um sogar mit einem überschaubaren Werbebudget eine Wirkung zu erzielen. Jugendliche sind über klassische Medien heute schon kaum noch zu erreichen.

Geändertes Nutzungs- und Konsumverhalten der Generation Y und Z erfordern aus diesem Grund auch im Versicherungsvertrieb eine zielgruppenspezifische Social Media Strategie. Vermittler sollten die technischen Möglichkeiten der Netzwerke kennen und beherrschen.

Grundvoraussetzung für den Erfolg ist jedoch auch eine gewisse Affinität für soziale Netzwerke.

Dieser Online-Kurs gibt Ihnen einen ersten Überblick im Facebook & Instagram Marketing:

- › Einleitung
- › Datenschutz & Recht
- › Grundlagen
- › Strategie
- › Wie und wo poste ich was?
- › Werbeanzeigen erstellen und gezielt ausspielen
- › Social Media Monitoring
- › Beispiele aus der Praxis

**Referent: Dominik Hoffmann M.A.,**  
Leiter Verbandskommunikation BVK

#### Online-Termine:

2.2.2023 | 20.4.2023  
9.3.2023 | 22.5.2023

Preis für Mitglieder: 20,- Euro  
Preis für Nichtmitglieder: 40,- Euro  
Beginn: 10.00 Uhr | Ende: 10.45 Uhr

Die **Anmeldung** zu allen Online-Kursen erfolgt ausschließlich über die BVK-Homepage.  
[www.bvk.de/ueber-den-bvk/bildungsakademie](http://www.bvk.de/ueber-den-bvk/bildungsakademie)

## Neu: Exklusives Angebot für BVK-Mitglieder Expresslehrgang im Onlineformat

### Geprüfte/r Fachwirt/in für Versicherungen und Finanzen IHK

Der BVK bietet in Kooperation mit der Deutschen Versicherungsakademie (DVA) seinen Mitgliedern ein neues exklusives Angebot zur hochwertigen Weiterbildung an! Weiterbildung ist zu einem entscheidenden Wettbewerbsvorteil geworden.

Mit diesem modernen und flexiblen Konzept bereitet der berufsbegleitende Lehrgang die Teilnehmenden optimal auf die Prüfung zum/r geprüften Fachwirt/in für Versicherungen und Finanzen (IHK) vor.

Sie werden innerhalb eines Jahres systematisch an das Anspruchsniveau der IHK-Prüfungen herangeführt. Mit Lernerfolgskontrollen wird regelmäßig Ihr Lernfortschritt überprüft.

#### *So bereiten Sie sich im Lehrgang auf die IHK-Prüfung vor:*

- › Wöchentliche Online-Seminare: 2 x unter der Woche abends sowie jeden 2. Samstag im Monat (8.30 Uhr bis 17.30 Uhr)
- › Intensive Betreuung durch E-Tutoren
- › Verständlich aufgebaute Literatur (Print & Digital)
- › Hausarbeiten
- › Regelmäßige Lernerfolgskontrollen
- › Prüfungsvorbereitung und interne Prüfung am Studienort München

*Für die Angebote in Kooperation mit Deutsche Versicherungsakademie (DVA) gelten die Bedingungen und Preise der DVA.*

#### *Zulassungsvoraussetzungen*

- › Die Zeitangaben beziehen sich auf die Zulassung zum ersten Teil der Prüfung nach 6 Monaten. Zur Prüfung wird zugelassen, wer:
  - › eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung als Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen (Versicherungskaufmann/kauffrau) und danach eine mindestens einjährige Berufspraxis oder
  - › eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten kaufmännischen oder verwaltenden Ausbildungsberuf und danach eine mindestens zweijährige Berufspraxis oder
  - › eine mindestens vierjährige Berufspraxis nachweisen kann

*Studienort:* online / München

*Lehrgangsbeginn:* Frühjahr und Herbst

*Dauer:* 12 Monate

#### *Reduzierter Preis für BVK-Mitglieder*

3.860,- Euro zzgl. IHK-Prüfungsgebühr  
Ergänzende Online-Seminare mit aktuellen oder wichtigen Themen für Versicherungsvermittler kostenlos (Aufstiegs-Bafög: Zuschuss in Höhe von 50 % der Lehrgangs- und Prüfungsgebühren)

**Ihre Ansprechpartnerin: Lorena Mach**

**Tel.:** 089/455547-717

**Mail:** Lorena.mach@versicherungsakademie.de

## Geprüfte/r Fachmann/-frau für Versicherungsvermittlung IHK

### Qualifizierungsangebote zur Vorbereitung auf die IHK-Sachkundeprüfung – 34d GewO

Begleitetes Lernen mit erfahrenen Referenten/-innen sowie Präsenzveranstaltungen über reine Online-Angebote bis hin zu selbstgesteuerten Lernelementen und Prüfungssimulationen, die Sie so anwenden, wie es Ihre Zeit zulässt.

#### Schriftliche und mündliche Prüfungsvorbereitung durch begleitetes Lernen mit Referenten/-innen

##### › **Mediengestützter Präsenz-Lehrgang (V201)**

- › 4 Monate Dauer
- › 15 Präsenztage
- › Selbststudium: Lernprogramme, Studienhefte und Übungstests
- › Ggf. staatliche Fördermöglichkeiten über Agentur für Arbeit

*Kosten:* 1650,- Euro (MwSt.-frei)

---

##### › **Blended-Learning-Lehrgang (V7134)**

- › 3 – 6 Monate Dauer
- › 9 Präsenztage
- › 12 Online-Seminare
- › Selbststudium: ca. 2 Stunden täglich mit Lernprogrammen, Lernkarteien, Übungstests, Podcasts und Skripten

##### › **Online-Lehrgang (V7121)**

- › 3 Monate Dauer
- › 17 Online-Seminare
- › Selbststudium: ca. 3 Stunden täglich mit Lernprogrammen, Lernkarteien, Übungstests, Podcasts und Skripten

*Kosten:* 1.190,- Euro (MwSt.-frei)

---

**Termine:**  
17.2. – 30.9.2023

#### Schriftliche Prüfungsvorbereitung durch selbstgesteuertes Lernen ohne Referenten/innen

##### › **Lernprogramm + Online-Tests (V202)**

- › 12 Monate Dauer
- › Selbststudium mit 13 Lernprogrammen und Prüfungssimulation mit ca. 2.000 Fragen

*Kosten:* 388,- Euro (MwSt.-frei)

---

##### › **Online-Tests (V235)**

- › 12 Monate Dauer
- › Selbststudium Prüfungssimulation mit ca. 2.000 Fragen

*Kosten:* 195,- Euro (MwSt.-frei)

#### Mündliche Prüfungsvorbereitung durch Begleitetes Lernen mit Referenten/innen

- › Online-Training zur mündlichen Prüfung (V7289)
  - › 3 Online-Seminare á 90 Minuten an einem Tag
  - › Selbststudium: Lernprogramm zur mündlichen Prüfungsvorbereitung

*Kosten:* 195,- Euro (MwSt.-frei)

---

##### › **Präsenz-Training Mündliche Prüfung (V7290)**

- › Dauer: 1 Tag
- › Selbststudium: Lernprogramm zur mündlichen Prüfungsvorbereitung

*Kosten:* 295,- Euro (MwSt.-frei)

---

### Ihre Ansprechpartnerin DVA: Heide van Erps

**Tel.:** 089/4555 47-723

**Mail:** heidi.vanerps@versicherungsakademie.de

*Für die Angebote in Kooperation mit Deutscher Versicherungsakademie (DVA) gelten die Bedingungen und Preise der DVA, [www.versicherungsakademie.de](http://www.versicherungsakademie.de)*

## Die eigenen Kinder richtig absichern

### Eltern bei der Absicherung der eigenen Kinder passend beraten

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.

#### Die Teilnehmenden

- › entwickeln sich zum kompetenten Ansprechpartner für werdende Eltern bzw. Großeltern
- › lernen, das Cross-Selling-Potenzial in ihrem Kundenstamm optimal zu nutzen

#### Inhalte

- › Kinder und die Unfallversicherung
- › Vorausschauende Arbeitsunfähigkeitsabsicherung
- › Sparmöglichkeiten für Kinder
- › Vertragsgestaltungsmöglichkeiten für Eltern oder Verwandte

.....  
DMA WEB-Code: ON.2619  
.....

Preis: 49,- Euro netto

.....  
**Referentin: Nadine Romming DMA**

**Online-Termin:**  
7.11.2023



**Beginn:** 09.00 Uhr | **Ende:** 10.00 Uhr  
.....

**Ansprechpartner** für organisatorische Fragen:  
DMA: Christopher Böhner, Tel.: 0921/788984-663

*Für alle Angebote 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](http://www.deutsche-makler-akademie.de/agb)*

## Schenkungs-, Erb- und Steuerrecht für die Vorsorge-/Investmentberatung

### Grundlagen des Schenkungs-, Erb- und Steuerrechts

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 die Frage kommender Gestaltungsmöglichkeiten ein.

#### Die Teilnehmenden

- › tauchen in die Thematik der Erbschafts- und Schenkungssteuer ein
- › profitieren von dem erlernten Wissen, um auf Augenhöhe zu beraten und Verkaufsansätze zu generieren

#### Inhalte

- › Grundlagen des Erbrechts (gesetzliche und gewillkürte Erbfolge, Pflichtteilsansprüche)
- › Grundlagen des Schenkungsrechts
- › Einführung in das Erbschafts- und Schenkungssteuerrecht
- › Gestaltungsmöglichkeiten (u.a. Anlageformen, Versicherungslösungen)

.....  
DMA WEB-Code: ON.2133  
.....

Preis: 69,- Euro netto

.....  
**Referent: Ralf Maack DMA**

**Online-Termin:**  
9.5.2023



**Beginn:** 14.00 Uhr | **Ende:** 15.30 Uhr  
.....

**Ansprechpartner** für organisatorische Fragen:  
DMA: Christopher Böhner, Tel.: 0921/788984-663

## Umsatzplus mit dem Komposit-Geschäft

### Praxisnah und erfolgreich Kunden beraten

Der Workshop „Umsatzplus mit dem Komposit-Geschäft“ aus der Reihe Best Practice liefert Ihnen einen ganzen Tag aktiven Austausch über das Komposit-Geschäft sowie Ideen und Möglichkeiten, diesen Bereich umsatztechnisch auszubauen. Diese 1-tägige Veranstaltung behandelt dabei drei Schwerpunktthemen.

Sie befassen sich zuallererst mit den strategischen Grundlagen für Ihren Unternehmenserfolg. Hierbei wird u.a. der erweiterte Marketingmix (7Ps) behandelt. Dieser erweiterte Marketingmix wird speziell für Dienstleistungen und Angebote im Service verwendet.

Ein weiterer Schwerpunkt ist die Auseinandersetzung mit der Thematik des Komposit-Geschäfts. Die sich ständig verändernde Privatkundenberatung (online, offline, hybrid) wird hier genauso betrachtet wie Herausforderungen des Kfz-Marktes oder komplexe gewerbliche Zielgruppen.

Im dritten Baustein des Seminars behandeln Sie mögliche Impulse, wie Sie Ihr Unternehmen am Beispiel konkreter Zielgruppen weiterentwickeln können. Sie erfahren von langjährigen Profis, wie Sie beispielsweise Deckungskonzepte zielgerichtet selbst entwickeln und implementieren können. Selbstverständlich dient diese geplante Themenauswahl als Basis für den Tag.

Die drei Schwerpunkte lassen sehr viel Raum für Diskussionen und gemeinsame Entwicklungen. Im Mittelpunkt sollen Ihre Themen, Fragen und der gemeinsame Austausch stehen.

*Für alle Angebote 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](http://www.deutsche-makler-akademie.de/agb)*

### Die Teilnehmenden

- › erlangen in diesem Praxisworkshop einen Mehrwert für ihr tägliches Komposit-Geschäft
- › lernen aktuelle Trends am Markt kennen
- › lernen Konzepte und Ideen für Umsatzsteigerungen kennen
- › erfahren, welche dieser Konzepte und Ideen bereits erfolgreich genutzt werden
- › erhalten Impulse aus der Praxis, wie sie ihr Unternehmen erfolgreich für das Komposit-Geschäft aufstellen können

### Inhalte

- › strategische Grundlagen für Ihren Unternehmenserfolg
  - › Markttrends
  - › Marketingmanagement
  - › Marketingmix „7Ps“
  - › Praxisbeispiele
- › Besonderheiten der Kundengruppen Privat, Kfz und Gewerbe
  - › veränderte Privatkundenberatung: online, offline, hybrid
  - › Unternehmensausrichtung am Beispiel Kfz-Strategie
  - › Gewerbliche Zielgruppen, div. Fallbeispiele
- › Unternehmensentwicklung als Erfolgs-Boost im Komposit-Geschäft
  - › Diskussion in Kleingruppen – Sie treffen die Auswahl
  - › Schwerpunkte Unternehmensentwicklung oder Deckungskonzepte
- › Deckungskonzepte
  - › diverse Exkurse aus Praxis
  - › Beispiel „7Ps“ am Beispiel gehobenes Gewerbe

.....  
**WEB-Code:** KOMP.3212  
 .....

**Preis:** 350,- Euro netto  
 .....

**Referent:** Sascha Hartmann DMA

**Termin:**  
 22.5.2023 Pegnitz



**Beginn:** 09.30 Uhr | **Ende:** 17.30 Uhr  
 .....

**Ansprechpartner** für organisatorische Fragen:  
**DMA:** Annika Baxmann, Tel.: 0921/788984-666

## Arbeitgeberfinanzierte bAV und Besonderheiten der Unterstützungskasse

### Betriebliche Altersversorgung – Modul II

Für Leistungsträger und Führungskräfte empfiehlt sich eine Unterstützungskasse als ideale Aufbauversorgung. Sie erhalten in diesem Seminar eine qualifizierte Einführung in die Besonderheiten einer arbeitgeberfinanzierten bAV und erlernen solides Fachwissen zur kongruent rückgedeckten Unterstützungskasse. Sie lernen alle wichtigen Beratungspunkte kennen. In Kombination mit dem Seminar „bAV in Praxis I“ können Sie sach- und kundengerecht beraten und werden als kompetenter Berater wahrgenommen.

#### Die Teilnehmenden

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

#### Inhalte

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

WEB-Code: BAV.15

Preis: 625,- Euro netto

Referent: **Gerry Wulf DMA**

#### Termine:

27.–28.3.2023 Hamburg  
19.–20.6.2023 Stuttgart



Ansprechpartner für organisatorische Fragen:  
DMA: Daniela Bönisch, Tel.: 0921/788984-662

## Zielgruppenpositionierung in der Versicherungsvermittlung und Finanzberatung

### Mit Spezialisierung die richtige Zielgruppe finden

Bei einer Spezialisierung ist nicht nur Fachwissen entscheidend, sondern auch der Umgang mit Zielgruppen, Positionierung und Netzwerken.

#### Die Teilnehmenden

- › kennen die Bedeutung der Spezialisierung und können sich als Spezialist positionieren
- › finden ihre Zielgruppe
- › entwickeln Strategien für das Netzwerken

#### Inhalte

- › Was heißt Spezialisierung?
- › Welche Zielgruppe, welches Thema passt zur mir?
- › Wie positioniere ich mich als Experte?
- › Welchen „Stallgeruch“ brauche ich, um anzukommen?
- › Netzwerken als Erfolgsturbo
- › Beispiele aus der Praxis

WEB-Code: UV.2233

Preis: 325,- Euro netto

Referent: **Michael Jeinsen DMA**

#### Online-Termin:

24.3.2023

Beginn: 09.30 Uhr | Ende: 17.30 Uhr

Ansprechpartner für organisatorische Fragen:  
DMA: Michael Lippmann, Tel.: 0921/788984-664

Für alle Angebote 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](http://www.deutsche-makler-akademie.de/agb)



## Effizienz durch Struktur im Beratungsprozess der Versicherungsvermittlung

### Effiziente Standards für haftungssichere Beratungsgespräche

Die Beratung in Versicherungs- und Vorsorgefragen ist anspruchsvoll. Sie verlangt neben fundierter Kenntnis von Produkten und Rahmenbedingungen auch die Einhaltung regulatorischer Vorgaben, wie Erstinformation und Beratungsprotokoll. Umso wichtiger ist ein schlüssiger Beratungsansatz, der eine fachlich einwandfreie Linie verfolgt und alle Inhalte und Prozessschritte sinnvoll verknüpft. Lernen Sie, wie Sie Ihre Beratung nach empfohlenen Standards effizient und haftungssicher organisieren. Die Deutsche Makler Akademie kooperiert für diese Veranstaltung mit dem Arbeitskreis Beratungsprozesse, einer Initiative mehrerer Vermittlerverbände und Servicegesellschaften, die Versicherungs- und Finanzvermittler, aber auch Bankmitarbeiter in ihrer Arbeit unterstützt.

#### Die Teilnehmenden

- › erkennen 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

#### Inhalte

- › fachliche Zusammenhänge einer Qualitätsberatung
- › spartenübergreifende Betrachtung
- › Vermögensaspekte
- › von der Erstinformation bis zur Dokumentation
- › die Schritte eines schlüssigen Beratungsprozesses

WEB-Code: UV.1693

Preis: 350,- Euro netto

Referent: Michael Salzburg DMA

**Termine:**  
Terminabfrage bei DMA



Beginn: 09.30 Uhr | Ende: 17.30 Uhr

Ansprechpartner für organisatorische Fragen:  
DMA: Michael Lippmann, Tel.: 0921/788984-664

## Nachhaltige Versicherungslösungen im Komposit-Bereich

### Mit „grünen“ Sachversicherungen neue Kunden erschließen

Seit geraumer Zeit erscheinen am Markt immer häufiger grüne Sachversicherungen. Das fängt bei der Haftpflicht an und reicht vom privaten Sektor mittlerweile schon bis zum gewerblichen Segment.

In diesem Online-Seminar der nachhaltigen Versicherungen beschäftigen wir uns mit dieser neuen Ausrichtung im Komposit-Bereich. Wir schauen uns den gesamten Markt an und legen dabei einen Fokus auf die „grünen“ Elemente dieser Sachversicherungen. Somit erhalten Sie einen guten Überblick über den Markt der grünen Sachversicherungen, können diese einordnen und vertriebllich gezielt einsetzen.

#### Die Teilnehmenden

- › lernen, welche Arten von grünen Sachversicherungen am Markt existieren und welchen Mehrwert sie bieten
- › erweitern ihre Fachkompetenz in der Beratung zu einem sehr aktuellen Themenbereich
- › können sich damit einen neuen Kundenkreis (vor allem junge Menschen) erschließen

#### Inhalte

- › grundlegende Motive der Versicherer
- › Nachhaltigkeit bei Versicherungen
- › unterschiedliche Definitionen von „grün“
- › Mehrwert durch grüne Versicherungsprodukte für Kunden
- › Zielgruppen erkennen und ansprechen

**Dieses Online-Seminar ist auch Teil der Online-Weiterbildung zur Nachhaltigkeit in der Versicherungsvermittlung.**

WEB-Code: SV.3190

Preis: 69,- Euro netto

Referent: Gottfried Baer DMA

**Termine:**  
Terminabfrage bei DMA



Beginn: 09.30 Uhr | Ende: 17.30 Uhr

Ansprechpartner für organisatorische Fragen:  
DMA: Michael Lippmann, Tel.: 0921/788984-664

# Online-Lernplattform der



## 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 Bildungszeit bringen.

Nachfolgend haben wir beispielhaft 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](http://www.bvk.de)

> Über den BVK > Bildungsakademie > E-Learning

## Beispielhafte Darstellung

Aktuelle Inhalte finden Sie auf der Lernplattform

Spezielle Ausschnitte aus den vorher genannten Gesamthemen		
Titel	Weiterbildungszeit	Preis
Verbraucherschutz	1 Std.	9,40 €
Wettbewerbsrecht	1 Std. + 40 Min.	9,40 €
Vermittlerrecht	2 Std. + 20 Min.	9,40 €
Vertragsrecht	3 Std. + 35 Min.	9,40 €
Gesetzliche Unfallversicherung	1 Std. + 20 Min.	9,40 €
Gesetzliche Krankenversicherung	5 Std. + 30 Min.	9,40 €
Private Krankenversicherung	55 Min.	25,00 €
Gesetzliche Pflegeversicherung	45 Min.	9,40 €
bAV: Direktversicherung	1 Std. + 45 Min.	9,40 €
bAV: Pensionskasse	50 Min.	9,40 €

Titel	Weiterbildungszeit	Preis
<b>Versicherungsfachthemen gesamt</b>	<b>78 Std.</b>	<b>359,00 €</b>
Rechtsgrundlagen	15 Std. + 20 Min.	49,00 €
Lebensversicherung	7 Std. + 05 Min.	49,00 €
Ges. Rentenversicherung m. AVmG	7 Std. + 50 Min.	25,00 €
Unfallversicherung	5 Std. + 25 Min.	19,00 €
Kranken-/Pflegeversicherung	9 Std. + 30 Min.	49,00 €
Haftpflichtversicherung	5 Std. + 35 Min.	19,00 €
Kraftfahrtversicherung	5 Std. + 10 Min.	19,00 €
Hausratversicherung	6 Std. + 10 Min.	25,00 €
Wohngebäudeversicherung	5 Std. + 45 Min.	19,00 €
Rechtsschutzversicherung	3 Std. + 25 Min.	9,40 €
Betriebliche Altersversorgung	5 Std. + 35 Min.	25,00 €
Versicherungsrechnen	45 Min.	9,40 €
Geldwäsche	45 Min.	9,40 €

Weitere Themen finden Sie auf unserer Bestellseite.



© Pressmaster/shutterstock.com

*Für die Angebote in Kooperation mit Deutsche Makler Akademie (DMA) gelten die Bedingungen und Preise der DMA.*

*Für die Angebote in Kooperation mit Deutsche Versicherungsakademie (DVA) gelten die Bedingungen und Preise der DVA.*

BVK-Online-Kurse: Eine Anmeldung zu den Online-Kursen erfolgt ausschließlich über die BVK-Homepage.

[www.bvk.de/ueber-den-bvk/bildungsakademie](http://www.bvk.de/ueber-den-bvk/bildungsakademie)



Schriftliche oder telefonische Vorab-Anmeldungen bei der Bildungsakademie sind nicht möglich und können deshalb auch nicht berücksichtigt werden. Die Teilnehmeranzahl ist auf 100 Teilnehmer/innen begrenzt!

**Wir behalten uns vor, bei nicht ausreichender Teilnehmerzahl Online-Kurse abzusagen.**

Für Fragen und Anregungen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.



Besser, Weiter, Bilden.



DIE VERMITTLER

Bildungsakademie



# KONTAKT

Für Fragen und Anregungen  
stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

**RA Hubertus Münster**  
stellv. Hauptgeschäftsführer  
Geschäftsführer  
BVK-Bildungsakademie

Tel.: 0228/22805-0

**Brigitte Lähn**

Tel.: 0228/22805-11  
b.laehn@bvk.de  
Fax: 0228/22805-50  
BVK, Kekuléstr. 12, 53115 Bonn



Besser, Weiter, Bilden.