



Besser. Weiter. Bilden.



© izkes/shutterstock.com

Angebote der



DIE VERMITTLER

Bildungsakademie

1. HALBJAHR 2022



Neue Angebote der BVK-Bildungsakademie

1. Halbjahr 2022

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 Digitalisierung des Versicherungsvertriebs ist eine 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.

Durch die Corona-Krise werden neue Wege der Kommunikation gewählt. Kundenbindung, effizienter Vertrieb und Beratung werden zunehmend über Online-Tools gestaltet. Das Thema Nachhaltigkeit rückt in den Fokus.

Fachliche Themen und vertriebliche Inhalte bilden einen weiteren Schwerpunkt des Angebots.

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. Nachweise bei Erreichung der gesetzlichen Anforderungen von 15 Stunden Weiterbildung pro Kalenderjahr 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
Leiter
BVK-Bildungsakademie*



*RA Hubertus Münster
Geschäftsführer
BVK-Bildungsakademie*



»» Online-Kurse

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



© Maksim Kabakou - 123RF

Online-Kurse sind:

Interaktiv

Teilnehmer und Dozenten können während des Online-Kurses 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 Online-Kursen erfolgt ausschließlich über die BVK-Homepage.
www.bvk.de/ueber-den-bvk/bildungsakademie

Online-Kurs 1

Beendigung des Agenturvertrages – Was ist zu beachten?

Die Beendigung des Agenturvertrages stellt den Vermittler oft vor herausfordernde Aufgaben. Sie kommt meist überraschend, man ist unvorbereitet und kann die neue Situation nur schwer einschätzen. Was passiert z.B. im Falle einer Kündigung?

Endet die Zusammenarbeit zwischen dem Versicherungsvertreter und dem Versicherten und damit zugleich auch das zwischen ihnen bestehende Handelsvertreterverhältnis, sind viele Dinge zu beachten, die im Zusammenhang mit der Beendigung des Agenturvertrages Fragen und Probleme aufwerfen können.

Dieser Online-Kurs unterstützt Sie dabei, die für Sie neue Situation zu meistern und entsprechend dem Versicherten im Kündigungsfall souverän entgegenzutreten.

Inhalte

- › Die fristgemäße Kündigung
- › Die fristlose Kündigung
- › Freistellung bei Vertragskündigung
- › Welche Rechte hat der Vermittler?
- › Grundregeln zum Ausgleichsanspruch

Referent: RA Hubertus Münster,
Geschäftsführer BVK-Bildungsakademie

Online-Termine:

4.2.2022 | 7.4.2022
22.3.2022 | 4.5.2022



Preis für Mitglieder: 20,- Euro

Preis für Nichtmitglieder: 40,- Euro

Beginn: 10.00 Uhr | Ende: 10.45 Uhr

Online-Kurs 2

Der Ausgleichsanspruch des Versicherungsvermittlers

Die fristgemäße Kündigung des Agenturvertrages durch den Versicherer löst in der Regel den Ausgleichsanspruch gem. § 89b HGB aus. Das Ende der Zusammenarbeit und die Beendigung des Vertretervertrages und der damit eintretende Provisionswegfall sind meist ein weiterer schwerwiegender Einschnitt in die wirtschaftliche Situation des Versicherungsvermittlers.

Die Berechnung des Ausgleichsanspruchs und die damit zusammenhängenden Fragen, wie z.B. die Erläuterung der Berechnungsgrundlagen, die Übertragung von Beständen und weitere Einzelheiten, sind Inhalte dieses Webinars.

Im Einzelnen werden Sie über folgende Inhalte informiert:

Inhalte

- › Grundlagen des Ausgleichsanspruchs
- › Berechnungsgrundlagen des Ausgleichsanspruchs
- › Übertragen von Beständen
- › Anrechnung von Versorgungsleistungen
- › Besonderheiten beim Ausgleichsanspruch
- › Beispiele

Referenten: RAIN Judith John, Referatsleiterin, BVK
Stefan Schelcher, Syndikusrechtsanwalt BVK

Online-Termine:

27.1.2022 | 8.3.2022
15.2.2022 | 6.4.2022



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

Grundlagen BiPRO für den Versicherungsvertrieb

Einführung in die Funktionsweise,
Nutzen und Anwendung von BiPRO-Services

Die Prozesse zwischen Versicherungsmakler und Versicherer werden insbesondere durch den Einsatz der BiPRO-Normen effizienter und digitaler. Doch was ist BiPRO eigentlich und wie funktionieren die BiPRO-Normen in der Praxis? In diesem Seminar wird vermittelt, was hinter BiPRO steckt und wie Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen im Versicherungsvertrieb durch den Einsatz von BiPRO unterstützt und somit Prozesse verbessert werden können.

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.

Inhalte

- › 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?



Preis: 350,- Euro Termine: auf Anfrage

Ansprechpartner für organisatorische Fragen:
DMA: Michael Lippmann, Tel.: 0921/75758-664
E-Mail: lippmann@deutsche-makler-akademie.de

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

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

Online-Sichtbarkeit und -Kundenansprache in der Versicherungsvermittlung

Experte Digitale Kundenkommunikation in der Versicherungsvermittlung – Modul I

Das aufeinander abgestimmte Zusammenspiel aller Online-Aktivitäten ist die Grundlage eines professionellen Online-Auftritts. Es werden die Notwendigkeit einer digitalen Positionierung sowie u.a. Gestaltungskriterien einer gelungenen Homepage erlernt.

Ziele/Nutzen:

- › lernen, was einen professionellen Internetauftritt ausmacht und wie sie ihre Unternehmenswebsite mit digitalen Kanälen bzw. Profilen vernetzen,
- › erarbeiten eine zielgruppenrelevante Content-Strategie,
- › erfahren, wie sie neue Kundschaft durch proaktives, digitales Empfehlungsmarketing gewinnen.

Auszug aus den Inhalten

- › Die digitale Positionierung als Basis der Online-Präsenz
- › Erfolgsfaktoren für das Suchmaschinen- bzw. Google-Ranking sowie digitales Empfehlungsmarketing
- › Digitale Kundenkommunikation und –ansprache mit relevantem Content
- › Die Rolle von Xing und LinkedIn

Preis: 655,- Euro | Dauer: 3 Online-Seminare + 1 Präsenz-Tag

Online-Termine:

1.3. – 9.5.2022 München/Online
1.9. – 10.11.2022 München/Online



Ansprechpartner für organisatorische Fragen:

DMA: Michael Lippmann, Tel.: 0921/75758-664

E-Mail: lippmann@deutsche-makler-akademie.de

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

Online-Kundenkontakt mit Social Media in der Versicherungsvermittlung

Experte Digitale Kundenkommunikation in der Versicherungsvermittlung – Modul II

In diesem Seminar erfahren Sie, wie ein erfolgreiches Social Media Marketing funktioniert. Sie erhalten eine Einführung in die wichtigsten Plattformen und lernen, welche sozialen Medien wie genutzt werden sowie welche Chancen sich daraus ergeben.

Ziele/Nutzen:

- › lernen die Technologien und Plattformen des digitalen Vertriebs kennen,
- › werden sicher im Umgang Networking in der digitalen Welt,
- › sind künftig genau dort anzutreffen, wo ihre Kundschaft sich befindet, indem sie ihre Auffindbarkeit erhöhen,
- › erstellen eigene regionale Online-Marketing-Kampagnen.

Auszug aus den Inhalten

- › Digitales Kommunikations- und Kaufverhalten – Dort sein, wo der Kunde ist
- › Facebook, WhatsApp und Instagram
- › Regionales Online-Marketing

Preis: 655,- Euro | Dauer: 3 Online-Seminare + 1 Präsenz-Tag

Online-Termine:

21.3. – 30.5.2022 München/Online
22.9. – 1.12.2022 München/Online



Ansprechpartner für organisatorische Fragen:

DMA: Michael Lippmann, Tel.: 0921/75758-664

E-Mail: lippmann@deutsche-makler-akademie.de

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

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

Online-Sichtbarkeit und -Kundenberatung und -betreuung in der Versicherungsvermittlung

Experte Digitale Kundenkommunikation in der Versicherungsvermittlung – Modul III

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

Ziele/Nutzen:

- › 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

Preis: 65,- Euro | Dauer: 3 Online-Seminare + 1 Präsenz-Tag

Online-Termine:

20.4. – 29.6.2022 München/Online
20.10. – 16.12.2022 München/Online



Ansprechpartner für organisatorische Fragen:

DMA: Michael Lippmann, Tel.: 0921/75758-664

E-Mail: lippmann@deutsche-makler-akademie.de

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

Rechtsgrundlagen und Maklerrecht

Rechte und Pflichten des Versicherungsmaklers

In diesem Seminar werden die notwendigen rechtlichen und wirtschaftlichen Grundlagen für den dauerhaft erfolgreichen Betrieb eines Maklerunternehmens vermittelt. Zudem erhalten die Teilnehmer wichtige Tipps und Hinweise zum professionellen Umgang mit Kundenbeziehungen und zur fairen Verhandlungsweise mit Produktpartnern.

Inhalte

- › Einführung und Grundlagen
- › Erlaubnispflicht und Registrierung
- › Die Rechtsstellung des Versicherungsmaklers im Handels- und Versicherungsrecht
- › Pflichten des Versicherungsmaklers
- › Maklervertrag, Maklervollmacht und Gestaltungsmöglichkeiten
- › Haftung und Haftungsmanagement
- › Vergütung, Courtage, Anforderungen an Courtagezusagen, Honorar
- › Versicherungsvertragsrecht, Prämien, Obliegenheiten, AVB, Versicherungsvermittlung, Versicherungsarten, Firmen- und Wettbewerbsrecht
- › Datenschutzrecht

Preis: 65,- Euro | Dauer: 3 Online-Seminare + 1 Präsenz-Tag

Online-Termine:

17.5. – 18.5.2022 Berlin



Ansprechpartner für organisatorische Fragen:

DMA: Michael Lippmann, Tel.: 0921/75758-664

E-Mail: lippmann@deutsche-makler-akademie.de

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

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

Marketing rechtssicher gestalten

Wer darf wie nach Wettbewerbsrecht kontaktiert werden?

Das Seminar befasst sich mit den Grundlagen des deutschen Wettbewerbsrechts. Versicherungsvermittler, Allfinanzdienstleister, Immobilienmakler und Innendienstkräfte erhalten Antworten auf die wichtigsten Fragen und lernen praxisnahe Lösungen kennen.

Die Teilnehmer

- › erfahren, wie sie Anzeigen schalten und wen sie auf welchem Weg kontaktieren dürfen,
- › erlangen ein solides Verständnis des deutschen Wettbewerbsrechts.

Auszug aus den Inhalten

- › Wettbewerbsrecht (UWG)
- › Europäische Harmonisierung
- › Kartellrecht
- › Nachahmung und Irreführung
- › Abmahnungen

Preis: 69,- Euro MwSt.-frei

Termine:
siehe Homepage DMA

Ansprechpartner für organisatorische Fragen:
DMA: Michael Lippmann, Tel.: 0921/75758-664
E-Mail: lippmann@deutsche-makler-akademie.de

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

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

Digitaler Führerschein für die Versicherungsberatung

E-Learning zur Stärkung der Digitalkompetenz der Versicherungswirtschaft

Eine optimale Know-how-Grundlage: Der Digitale Führerschein ist ein E-Learning-Angebot mit zahlreichen Kurzfilmen, Audiospuren und Quizfragen. Die Teilnehmer bauen substanzielles Wissen zu Digitalthemen auf, welches sie im Berufsleben und persönlich weiterbringt. Für größere Unternehmensgruppen wird das Produkt individuell angepasst: Alle digitalen Leistungen und Zugangswege des Hauses werden vermittelt.

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- und Branchenwissen
- › Digitale Trends in der Versicherungsbranche
- › Digitale Allgemeinbildung
- › Digitalisierung am Arbeitsplatz

Preis: 117,81 Euro brutto (99,- Euro netto)

Termine:
Start jederzeit möglich.
Durchgeführt von digitransform.de
(Kooperationspartner DMA)

Ansprechpartner für organisatorische Fragen:
DMA: Michael Lippmann, Tel.: 0921/75758-664
E-Mail: lippmann@deutsche-makler-akademie.de

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



Foto: fizkes/Shutterstock.com

Führen von Teams aus dem bzw. im Homeoffice

Und plötzlich führe ich ein „virtuelles“ Team

Dieses Online-Seminar bietet Lösungsansätze für das Führen von Teams aus dem bzw. im Homeoffice und bietet die Möglichkeit zum kollegialen Austausch mit Kollegen in der gleichen Situation.

Die Teilnehmer

- › setzen sich mit den Herausforderungen der virtuellen Führung von Teams auseinander,
- › sind in der Lage, ihr Team auch über Distanz gut zu steuern,
- › entwickeln mehr Sicherheit im Umgang mit unerwarteten, schwierigen Situationen bei der Führung über Distanz,
- › tauschen sich über ihre aktuellen Herausforderungen aus und entwickeln gemeinsam praktikable Lösungen.

Inhalte

- › Der virtuelle Teamleader – „Host“ statt „Hero“
- › Den Informationsfluss sicherstellen
- › Regelmäßige Updates in einer hochdynamischen Situation
- › Sorgen und Ängste aufnehmen
- › Medienkompetenz und digitale Skills auf- und ausbauen
- › Schwierige Themen (z.B. Kurzarbeit) vermitteln
- › Selbstorganisation und Eigenverantwortung im Team unterstützen

- › Ruhig bleiben und Fokus auf das Richtige, was funktioniert
- › Agile, digitale Tools und Moderationsmethoden (z.B. Online-Retros)
- › Erfahrungsaustausch und kollegiale Beratung

Technische Teilnahmevoraussetzung:

Diese Qualifizierung wird als Online-Seminar durchgeführt. Die Teilnehmer nehmen an ihrem PC teil, der Trainer lädt sie per Mail ein. Sie benötigen dafür eine stabile Internetverbindung, eine Webcam und ein Headset (hören/sprechen). Bei Problemen oder Nichtverfügbarkeit des Internets ist auch eine rein telefonische Teilnahme möglich.

Preis: 390,- Euro MwSt.-frei

Referentin: Rita Scheinflug

Online-Termine:

20.1.2022 | 19.9.2022
23.5.2022 | 14.11.2022

Ansprechpartner für organisatorische Fragen:
DVA: Nadine Trammer, Tel.: 089/455547-741

www.bvk.de | www.versicherungsakademie.de

*Für das Angebot in Kooperation mit Deutsche Versicherungsakademie (DVA) gelten die Bedingungen und Preise der DVA
<http://www.versicherungsakademie.de>*

Vertrieb von Investmentfonds in der Versicherungsbranche

Sicherheit beim Vertrieb fondsgebundener Produkte

Offene Investmentvermögen praxisnah erklären, einordnen und bewerten: In diesem Seminar vertiefen die Teilnehmer ihr Wissen rund um die Vermögensaufteilung in verschiedene Anlageklassen und gewinnen Sicherheit im Umgang mit verschiedenen Kennzahlen. So gelingt es ihnen künftig, sich und ihren Kunden die Auswahl der passenden offenen Investmentvermögen zu erleichtern und mit fundierten Bewertungen anhand der rechtlichen Unterschiede der offenen Investmentvermögen zu punkten.

Die Teilnehmer

- › Erfahren, wie sie in ihrer Beratung mit Expertenwissen im Bereich der offenen Investmentvermögen punkten,
- › Lernen, für ihre Kunden passende Lösungen in diesem Bereich zu finden,
- › Erweitern ihr Angebotsspektrum, um sich künftig vom Markt abzuheben.

*Für das Angebot in Kooperation mit Deutsche Versicherungsakademie (DVA) gelten die Bedingungen und Preise der DVA
<http://www.versicherungsakademie.de>*

Inhalte

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

Technische Teilnahmevoraussetzung:

Für das Online-Seminar benötigen die Teilnehmer einen PC mit stabiler Internetverbindung. Für die Kommunikation sollte ein Headset (hören/sprechen) vorhanden sein.

Referenten: DVA

Preis: 129,- Euro MwSt.-frei

Termine:

Online, siehe Homepage DVA

Ansprechpartner für organisatorische Fragen:

DVA: Tanja Terock, Tel.: 0921/75758666

www.bvk.de | www.versicherungsakademie.de





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

> 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
Versicherungsfachthemen gesamt	78 Std.	359,00 €
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



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 Online-Kurse abzusagen.

Für Fragen und Anregungen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.



Besser, Weiter, Bilden.



Bildungsakademie

DIE VERMITTLER



KONTAKT

Für Fragen und Anregungen
stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

RA Hubertus Münster
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



**gut
beraten**

Besser, Weiter, Bilden.