



Angebote der



DIE VERMITTLER

Bildungsakademie

2. HALBJAHR 2025



Besser. Weiter. Bilden.

Neue Angebote der BVK-Bildungsakademie

2. Halbjahr 2025

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 Initiative gut beraten und die BVK-Bildungsakademie unterstützen Sie dabei, Ihre Weiterbildungsverpflichtung nach IDD zu erfüllen. Unsere qualifizierenden Fort- und Weiterbildungsangebote orientieren sich an aktuellen Themen sowie berufsbezogenen Fragen und Problemen der Zukunft. Ihre Fach- und Beratungskompetenz wird durch die Teilnahme an unseren Weiterbildungsangeboten gestärkt, gut beraten ermöglicht die einfache Dokumentation Ihrer Bildungsaktivitäten.

Wir freuen uns, Ihnen die neuen Kursangebote - auch zum Thema KI - für das 2. Halbjahr 2025 vorstellen zu können!



*Gerald Archangeli
BVK-Vizepräsident
Leiter BVK-Bildungsakademie*



*RA Hubertus Münster
Geschäftsführer
BVK-Bildungsakademie*

Online-Kurs 1

Datenschutz für Versicherungsvermittler

Der Online-Kurs soll Vermittler für den Umgang mit personenbezogenen Daten und den Herausforderungen der Datenschutzgrundverordnung sensibilisieren und auf dem aktuellen Stand halten. Neben Rechtsgrundlagen, wie Vertrag oder Einwilligung werden insbesondere auch die Informationspflichten gegenüber den Kunden sowie deren Betroffenenrechte geschult. Hierzu gehören auch Ansprüche auf Auskunft oder Löschung von Daten, die jedem Vermittler gegenüber geltend gemacht werden können. Außerdem wird Wert gelegt auf praktische Dinge, wie das Verhalten bei „Datenpannen“ sowie die Durchführung von konkreten Maßnahmen sowohl technischer als auch organisatorischer Art in Ihrem Unternehmen. Abschließend soll auch auf die immer größer werdenden Gefahren der Cyber-Kriminalität und wie man sich ggf. schützen kann, eingegangen werden.

Inhalte:

- › Rechtsgrundlagen bei der Erhebung, Speicherung und Nutzung von personenbezogenen Daten
- › Vorgehensweise bei der Geltendmachung von Betroffenenrechten, insbesondere Auskunft und Löschung
- › Verhalten bei Datenpannen und Handlungspflichten entsprechend Vorgaben der DSGVO
- › Praktischer Datenschutz durch technische und organisatorische Maßnahmen im Büro
- › Exkurs Empfehlungen zum Schutz vor Cybercrime

Referent: RA Jörg Conrad, Datenschutzbeauftragter/ Fachanwalt für Arbeitsrecht

Termine: online

27.08.2025 | 28.10.2025

18.09.2025 | 27.11.2025



Preis für Mitglieder: 20,- Euro

Preis für Nichtmitglieder: 40,- Euro

Beginn: 10.00 Uhr | Ende: 11.00 Uhr

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



Online-Kurs 2

Steuerliche Optimierungsmöglichkeiten für Versicherungsvermittler

Versicherungsvermittler versteuern oft einen zu hohen Gewinn. Das liegt daran, dass viele einfache Abzugs- und Gestaltungsmöglichkeiten nicht bekannt sind oder Aufzeichnungen nicht ordnungsgemäß geführt werden. Deshalb präsentieren wir Ihnen in diesem Kurs nicht nur interessante – und einfach umzusetzende – Steuergestaltungen, sondern stellen Ihnen auch typische pauschal abzugsfähige Betriebsausgaben vor. Zudem betrachten wir den Bereich Geschenke an und Bewirtung von Kunden. Welche Aufzeichnungen sind hier zu führen, damit das Finanzamt bzw. der Betriebsprüfer den Betriebsausgabenabzug anerkennt?

Inhalte:

Pauschale Betriebsausgaben kennen und nutzen

- › E-Fahrzeuge im Betriebsvermögen – so setzen Sie den an der privaten Steckdose geladenen Strom pauschal und einfach von der Steuer ab
- › Homeoffice-Pauschale: Ein Abzug mit oft unerkanntem Potential
- › Privater PKW betrieblich genutzt – so setzen Sie die Kosten pauschal ab



Steuergestaltung kennen und nutzen

- › Beitragsvorauszahlung an die private Kranken- und Pflegeversicherung als Gestaltungsinstrument (auch für Kundengespräche nutzbar!)
- › So umgehen Sie die Besteuerung stiller Reserven beim betrieblichen PKW

Aufzeichnungspflichten und Abzugsbeschränkungen beachten

- › So setzen Sie Geschenke rechtssicher ab und das ist zu dokumentieren
- › Bewirtungskosten: Richtige Aufzeichnungen sind das „A“ und „O“

Referent: Dipl.-Finanzwirt Marvin Gummels, Dozent und Fachautor für Steuerrecht

Termine: online

18.08.2025 | 08.10.2025

24.09.2025 | 03.11.2025



Preis für Mitglieder: 20,- Euro
 Preis für Nichtmitglieder: 40,- Euro
 Beginn: 10.00 Uhr | Ende: 11.00 Uhr

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

Online-Kurs 3

Kauf und Verkauf eines Maklerbestandes

Der Kauf und Verkauf eines Maklerbestandes ist ein komplexes Thema, welches viele Facetten beinhaltet. Erfolgreiche Makler befassen sich rechtzeitig mit dem Thema, auch im Hinblick auf die eigene Altersvorsorge. Vielfach wird der Wert eines Maklerbestandes überschätzt.

Das Webinar gibt viele Hinweise zu verschiedenen Aspekten beim Bestandsverkauf.

Inhalte:

- › Was ist ein Maklerbestand?
- › Was genau wird verkauft?
- › Wie wird ein Maklerbestand bewertet?
- › Bewertungsrelevante Faktoren
- › Bestandsübertragung – ein Buch mit 7 Siegeln?
- › Vertragsgestaltung

Referent: RA Hubertus Münster,
stellv. Hauptgeschäftsführer BVK

Termine: online

20.08.2025 | 10.10.2025
10.09.2025 | 14.11.2025

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



Online-Kurs 4

Der Ausgleichsanspruch für Versicherungsvermittler – Dichtung und Wahrheit!

Die fristgemäße Kündigung des Agenturvertrages durch den Versicherer löst 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 damit zusammenhängende Fragen, wie z.B. die Erläuterung der Berechnungsgrundlagen, die Übertragung von Beständen und weitere Einzelheiten, sind Inhalte dieses Webinars.

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

Termine: online

28.08.2025 | 29.10.2025
24.09.2025 | 26.11.2025



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

Strategische KI-Anwendungen im Kompositversicherungsvertrieb

Effizientere Vertriebsfolge durch gezielte KI-Nutzung

Konzept:

Künstliche Intelligenz (KI) ist längst nicht mehr nur ein Trendthema, sondern hat das Potenzial, die Versicherungsbranche grundlegend zu verändern – besonders im Bereich der Kompositversicherungen. Dieses vertiefende Seminar richtet sich an Versicherungsmakler und Mehrfachagenten, die ihre bestehenden Kenntnisse über KI erweitern möchten, um die Technologie gezielt für Vertriebs- und Kundenprozesse einzusetzen.

In diesem Seminar lernen Sie fortgeschrittene Anwendungsfälle von KI kennen, die speziell auf den Vertrieb der Kompositversicherung zugeschnitten sind. Ein besonderes Augenmerk liegt auf der Entwicklung effektiver Prompts, die es Ihnen ermöglichen, KI-Modelle wie ChatGPT gezielt für Ihre Bedürfnisse anzusteuern und die gewünschten Ergebnisse zu erzielen.

Das Seminar schließt mit einem Ausblick auf die zukünftigen Entwicklungen im Bereich KI, so dass Sie Ihre langfristige Strategie an aktuellen Trends ausrichten und Ihre Kundenbetreuung nachhaltig optimieren können.

Dieses Seminar bietet Ihnen wertvolle Einblicke in die praktische Anwendung von KI im Vertrieb und vermittelt Ihnen das Wissen, um mit KI Ihre Effizienz zu steigern, Kundenbindung zu verbessern und Ihre Verkaufszahlen zu erhöhen.

Termine und Buchung:

www.deutsche-makler-akademie.de

.....
DMA WEB-Code ON.2246
.....

Preis: 77,00 € brutto / 65,00 € netto
.....

Ansprechpartnerin DMA:

Jenny Lühr (0921/788984-663)



Für die Angebote in Kooperation mit Deutsche Makler Akademie (DMA) gelten die Bedingungen und Preise der DMA unter www.deutsche-makler-akademie.de

KI-Strategie für das Maklerbüro

Versicherungsmakler/-in (IHK)

Konzept:

Die Versicherungsbranche steht vor einem digitalen Wandel, in dem Künstliche Intelligenz (KI) eine Schlüsselrolle spielt.

In diesem praxisnahen Seminar erhalten Sie einen fundierten Einblick in die Potenziale der KI und lernen, wie sie innovative Technologien gezielt in Ihren Makleralltag integrieren können.

Inhalte:

- › Einführung in KI für Versicherungsmakler – Grundlagen, Potenziale und Einsatzmöglichkeiten.
- › Anwendungsbereiche im Makleralltag – Smarter Assistent für Routineaufgaben, Chatbots/digitale Assistenten/Agents
- › Einblick in Generative KI-Tools mit ersten Usecases für Ihren Makleralltag
- › Trends und zukünftige Entwicklungen – Wie bleibt Ihr Maklerbüro wettbewerbsfähig? Wie integrieren Sie KI systematisch in Ihren Makleralltag
- › Dieses Seminar bietet eine wertvolle Kombination aus theoretischem Wissen und praxisnahen Ansätzen, um Versicherungsmaklern den Einstieg in die KI-gestützte Arbeitsweise zu erleichtern

Termine und Buchung:

www.deutsche-makler-akademie.de

.....
DMA WEB-Code MUV.3259
.....

Preis: 399,00 € MwSt.-frei
.....

Ansprechpartnerin DMA:
Jenny Lühr (0921/788984-663)





Kundenkommunikation mit KI in der Versicherungsvermittlung

Künstliche Intelligenz als smarter Assistent im Vertrieb

Konzept:

Generative KI-Tools in Form von Sprachmodellen wie ChatGPT werden immer populärer, denn sie sind in der Lage menschenähnliche Texte zu verstehen und zu generieren. Diese KI-Sprachmodelle sind mit riesigen Datenmengen trainiert und so können Sie sich diese KI-Tools als äußerst intelligente Assistent vorstellen, die Ihren Arbeitsalltag erleichtern können (E-Mails formulieren, Textideen, Zusammenfassungen von allen Arten von Texten, Meeting- oder Vortragsagenda erstellen, Datenauswertung, Präsentationen und Bilder erstellen usw.). Wenn Sie sich in der Finanzbranche im Vertrieb mit KI-Tools beschäftigen möchten, oder prüfen möchten, inwiefern KI-Tools auch in Ihre Arbeitsabläufe mit Fokus auf die Vorbereitung und Durchführung von Kundengesprächen integrierbar sind, empfehlen wir Ihnen, sich mit dem Thema „Prompt Design“ zu beschäftigen.

Für die Angebote in Kooperation mit Deutsche Makler Akademie (DMA) gelten die Bedingungen und Preise der DMA unter www.deutsche-makler-akademie.de



Inhalte:

- › haben Sie die Möglichkeiten von ChatGPT & Co. kennengelernt & erlebt
- › kennen Sie effektive Prompt-Designs für KI-basierte Tools wie ChatGPT
- › verstehen Sie die grundlegenden Zusammenhänge von KI und können diese im Bereich Kundenansprache und -betreuung nutzen und anwenden
- › haben Sie Chancen & Risiken kennengelernt
- › haben Sie Ideen zur Anwendung von KI-Tools im Vertriebskontext der Finanzbranche gesammelt
- › haben Sie Motivation durch guten Austausch erlebt

Termine und Buchung:

www.deutsche-makler-akademie.de

.....
DMA WEB-Code ON.2247
.....

Preis: 417,00 € brutto / 350,00 € netto
.....

Ansprechpartnerin DMA:

Jenny Löhr (0921/788984-663)

gutberaten

03:00

Stunden



KI in der Versicherungsvermittlung – Chancen und Risiken

Praxisorientierte Einblicke in die Anwendung von Künstlicher Intelligenz

Konzept:

In einer Zeit, in der Künstliche Intelligenz (KI) immer mehr an Bedeutung gewinnt, ist es entscheidend, die Auswirkungen und Möglichkeiten dieser Technologie in der Versicherungsbranche zu verstehen. Dieses Seminar bietet einen tiefgehenden Einblick in die Welt der KI und wie sie die Versicherungsberatung revolutionieren kann. Von der Automatisierung von Prozessen und der Risikobewertung bis hin zur Betrugserkennung und Kundenbetreuung, die Anwendungen sind vielfältig und zukunftsweisend. Sie lernen die Grundlagen der KI kennen und wie sie in der Versicherungsbranche angewendet werden kann. Im Seminar werden die verschiedenen Arten von KI-Technologien wie Maschinelles Lernen, Deep Learning und Natural Language Processing untersucht und ihre Anwendungen in der Versicherungsbranche diskutiert. Darüber hinaus werden wir uns mit den ethischen und datenschutzrechtlichen Herausforderungen befassen, die mit der Implementierung von KI-Systemen einhergehen.

Für die Angebote in Kooperation mit Deutsche Makler Akademie (DMA) gelten die Bedingungen und Preise der DMA unter www.deutsche-makler-akademie.de



Das Seminar wird durch zahlreiche Praxisbeispiele und Fallstudien ergänzt, die sowohl die Chancen als auch die Risiken der KI-Technologie veranschaulichen. Diese Beispiele bieten einen realistischen Einblick in die Möglichkeiten der KI und wie sie bereits erfolgreich in der Versicherungsbranche und insbesondere der Beratung eingesetzt wird. Entdecken Sie, wie Künstliche Intelligenz die Versicherungsberatung revolutioniert. Dieses Seminar bietet einen umfassenden Überblick über Chancen, Risiken und praxisrelevante Beispiele.

Inhalte:

- › Einführung in die KI: Was ist KI? Relevanz für die Versicherungsbranche
- › Grundlagen der KI in der Versicherungsbranche: Arten von KI, Anwendungsgebiete
- › Chancen von KI in der Versicherungsberatung: U.a. Automatisierung von Prozessen, verbesserte Risikobewertung
- › Risiken und Herausforderungen von KI: U.a. Datenschutz und Compliance, fehlende menschliche Intuition
- › Praxisbeispiele und Fallstudien: Erfolgreiche Anwendungen, Herausforderungen und Lösungen

Termine und Buchung:

www.deutsche-makler-akademie.de

.....
DMA WEB-Code ON.2245
.....

Preis: 77,00 € brutto / 65,00 € netto
.....

Ansprechpartnerin DMA:

Jenny Löhr (0921/788984-663)



Grundlagen Online-Marketing in der Versicherungsvermittlung

Konzept:

In dieser Online-Seminarreihe lernen die Teilnehmer, sich online als Experte positionieren und ihr Online-Marketing durch einfache Maßnahmen wirksam selbst in die Hand zu nehmen und dadurch die Chancen des Online-Vertriebs zu nutzen. Das aufeinander abgestimmte Zusammenspiel aller Online-Aktivitäten ist die Grundlage eines professionellen Online-Auftritts. Als Einstieg wird Notwendigkeit einer digitalen Positionierung als Basis der Online-Präsenz erläutert, um erfolgreich potenzielle Kunden über das Internet anzusprechen, zu gewinnen und die Kundenbindung zu erhöhen.

In dieser Seminar-Reihe wird eine Auswahl an Online-Marketing-Techniken vermittelt sowie praktische Hilfestellung in Bezug auf die Umsetzung von Online-Marketingmaßnahmen im Rahmen der Bestandskundenarbeit sowie Neukundengewinnung gegeben.

Eine wichtige Plattform des Online-Marketing ist Google My Business. Es gehört zum vertrieblichen Alltag wie ein Telefonbucheintrag zu analogen Zeiten. Unser Seminar Google My Business in der kundenorientierten Versicherungsvermittlung zeigt den Teilnehmern, warum Google My Business für einen besseren Kundenservice durch schnellere und bessere Auffindbarkeit des eigenen Unternehmens im Internet derzeit unerlässlich ist und wie sie es professionell zur gewinnbringenden Erschließung neuer Zielgruppen nutzen.

In der anschließenden Online-Seminarreihe Online-Marketing in der Versicherungsvermittlung – Vertiefung werden die Kompetenzen im Online-Marketing mit den Genannten vertieft. Neben der Ansprache von potenziellen Neukunden lernen die Teilnehmer wie sie digitale Medien im Rahmen der Bestandskundenarbeit effektiv einsetzen, um die Kundenbindung zu steigern und mehr Umsatz mit Bestandskunden zu erzielen. Die Teilnehmer werden sich dadurch eine noch bessere Wettbewerbsposition schaffen und ihren Kundenstamm durch effizienten Online-Vertrieb veredeln und ausbauen.

Für die Angebote in Kooperation mit Deutsche Makler Akademie (DMA) gelten die Bedingungen und Preise der DMA unter www.deutsche-makler-akademie.de



Die erfahrene Referentin ist selbst unabhängige Finanzberaterin und begleitet zudem Berater, Vermittler und Makler seit vielen Jahren erfolgreich beim Aufbau ihrer digitalen Präsenz durch die Entwicklung und Umsetzung von Online-Marketing-Strategien. Als Expertin für Content-Marketing unterstützt sie außerdem bei der digitalen Expertenpositionierung, Erstellung von zielgruppenrelevanten Inhalten und Kundenansprache über digitale Kanäle.

Termine und Buchung:

www.deutsche-makler-akademie.de

.....
DMA WEB-Code MUV.3066
.....

Preis: 276,00 € MwSt.-frei
.....

Ansprechpartnerin DMA:

Jenny Lühr (0921/788984-663)



Kommunikation, Rhetorik und Präsentation im Versicherungsvertrieb

Praxisworkshop für mehr Überzeugungskraft

Konzept:

Mit Motivation zur Spitzenleistung!

Aufmerksamkeit, Einfühlungsvermögen, kommunikative Fähigkeiten, der bewusste Einsatz von Körpersprache und Rhetorik – all diese Faktoren zeichnen einen guten Berater aus und sind oftmals wichtiger als die besten Deckungskonzepte und der günstigste Preis.

Wer die weichen Faktoren vernachlässigt, bleibt auf seinen Produkten sitzen. Die Persönlichkeit des Beraters ist das Einzige, was ihn unverwechselbar macht. Allein das Bestreben, gute Beziehungen aufzubauen, genügt jedoch nicht: Wie so oft im Leben, muss man sich auch mit den nötigen Techniken befassen. Der Fokus liegt in diesem Seminar daher auf Ihrer persönlichen Überzeugungskraft und der rhetorischen Klarheit. Sie erhalten praktische Tipps zur Optimierung Ihrer Wirkung und zur Bewältigung auch anspruchsvoller Präsentationssituationen.

Für die Angebote in Kooperation mit Deutsche Makler Akademie (DMA) gelten die Bedingungen und Preise der DMA unter www.deutsche-makler-akademie.de



Inhalte:

- › Grundlagen der Kommunikation
- › Ausgewählte Kommunikationsmodelle
- › Einführung in die Körpersprache
- › Kommunikation und Körpersprache im Einklang zueinander
- › Selbst- & Fremdwahrnehmung
- › Transfer durch Übungen / Rollenspiele
- › Grundlagen Rhetorik
- › Rhetorische Stilmittel
- › Präsentationsarten

Termine und Buchung:

www.deutsche-makler-akademie.de

.....
DMA WEB-Code MB.658

.....
Preis: 325,00 € MwSt.-frei

.....
Ansprechpartnerin DMA:
Jenny Löhr (0921/788984-663)



Geprüfte/-r Finanzanlagenfachmann/-frau (IHK) Online-Lehrgang

Online-Vorbereitung auf die schriftliche IHK-Prüfung zur Sachkunde gem. §34f GewO

Konzept:

Dieser Online-Lehrgang zur Vorbereitung auf die IHK-Sachkundeprüfung zum/r Geprüften Finanzanlagenfachmann/-frau IHK gemäß §34f GewO bereitet die Teilnehmenden durch einen Mix aus mediengestützten Selbstlerneinheiten und interaktiven Live-Online-Workshops optimal auf die IHK-Prüfung vor.

Nachhaltiger Lernerfolg mit verschiedenen Lernformaten

Diese Online-Prüfungsvorbereitung umfasst ein Kick-off Seminar (120 Minuten online), vier Live Online-Workshops (à 4x90 Minuten) und zwei Live Online Transfer-Seminare („Transfer Café, à 60 Minuten). Diese Live Online-Veranstaltungen sind eingebettet in Selbstlernphasen, welche online und eigenständig zu absolvieren sind. Die Dauer des Kurses beträgt ca. 3 Monate.

In einem ausführlichen Kick-Off-Seminar werden insbesondere das Kurskonzept, die Lernmedien und die Lernplattform erläutert. Daran anschließend gibt es vier Lernphasen, die gleich ablaufen. Zunächst eignen sich die Teilnehmenden orts- und zeitunabhängig prüfungsrelevantes Wissen eigenständig an. Nach dem Selbststudium der jeweiligen Inhalte jeder Lernphase wird das Wissen in einem Online-Tages-Workshop (je 4 x 90 Minuten) zielgerichtet wiederholt und mit interaktiven Transferübungen vertieft. Anschließend beginnt eine neue Lernphase. Die Inhalte der zurückliegenden Lernphasen können jederzeit wiederholt werden.

Für die Angebote in Kooperation mit Deutsche Makler Akademie (DMA) gelten die Bedingungen und Preise der DMA unter www.deutsche-makler-akademie.de

Inhalte:

Die vier Lernphasen vermitteln folgende Inhalte, die sich am Rahmenlehrplan der IHK-Sachkundeprüfung orientieren:

Lernphase 1

- › Wirtschaftliche Grundlagen
- › Basisrisiken
- › Grundlagen über Finanzinstrumente
- › Kategorien von Finanzanlagen

Lernphase 2

- › Allgemeine rechtliche Grundlagen
- › Rechtliche Grundlagen für die Finanzanlageberatung und -vermittlung
- › Vermittlerrecht
- › Wettbewerbsrecht
- › Verbraucherschutz

Lernphase 3

- › Märkte für Finanzanlagen
- › Konzept offener Fonds
- › Fondsarten
- › Chancen, Risiken und Haftung
- › Kapitalanlagegesetzbuch
- › Steuerliche Behandlung
- › Eröffnung, Gestaltung und Führung von Depotkonten
- › Staatliche Förderung von Investmentfonds
- › Anlageprogramme
- › Rating und Ranking

Lernphase 4

- › Transfer Prüfungsvorbereitung schriftliche Prüfung
- › Prüfungssimulation
- › Praxistransfer

Termine und Buchung:

www.deutsche-makler-akademie.de

.....
DMA WEB-Code FAF.400

.....
Preis: 890,00 € MwSt.-frei

.....
Ansprechpartnerin DMA:

Franziska Märkl (0921/788984-635)

Geprüfte/-r Finanzanlagenfachmann/-frau (IHK) Express-Online-Lehrgang

Express-Lehrgang für den §34f GewO

Konzept:

Sie wollen als Finanzanlagenvermittler gemäß §34f GewO oder als Honorar-Finanzanlageberater gemäß §34h GewO tätig werden?

Dann müssen Sie Ihre Sachkunde durch eine entsprechende Prüfung vor der IHK oder eine gleichgestellte Berufsqualifikation nachweisen.

Im Rahmen von 5 Online-Seminaren á 180 Minuten werden Ihnen prüfungsrelevante Schwerpunkte der IHK-Prüfung für den Sachkundenachweis als geprüfte/r Finanzanlagenfachmann/-frau IHK aus dem Rahmenlehrplan vermittelt. Sie erhalten unter anderem einen Überblick zu den wichtigen Rechtsthemen im Vertrieb von Finanzanlageprodukten und bauen sich Kenntnisse für Ihre Aufklärungs-, Beratungs- und Dokumentationspflichten auf.

Inhalte:

- › Einführung, Sachkundeprüfung, FinVermV
- › Kundenberatung
- › Kenntnisse für Beratung und Vertrieb von Finanzanlageprodukten
 - › Wirtschaftliche Grundlagen
 - › Grundlagen über Finanzinstrumente und Kategorien von Finanzanlagen
 - › Rechtliche Grundlagen, Vermittlerrecht, Wettbewerbsrecht, Verbraucherschutz
- › Offene Investmentvermögen
 - › Märkte für Finanzanlagen: Geld-, Renten-, Aktienmarkt
 - › Konzept offener Fonds, Fondsarten
 - › Chancen, Risiken und Haftung
 - › Kapitalanlagegesetzbuch
 - › Steuerliche Behandlung
 - › uvm.

Termine und Buchung:

www.deutsche-makler-akademie.de

DMA WEB-Code FAF.3048

Preis: 490,00 € MwSt.-frei

Ansprechpartnerin DMA:

Franziska Märkl (0921/788984-635)

Experte/-in Private Altersvorsorge (DMA) Zertifizierte Fach- und Beratungskompetenz in der privaten Altersvorsorge

Ziele/Nutzen:

In diesem Seminar

- › lernen Sie den individuellen Absicherungsbedarf von Kunden zu ermitteln,
- › erarbeiten Sie kundenorientierte Vorsorgemöglichkeiten und können Ihre Kundschaft kompetent beraten
- › verschaffen Sie sich einen Überblick über die steuerlichen Besonderheiten der Vorsorgeprodukte in der Anspar- und Rentenphase und
- › erhalten nach bestandener Prüfung einen anerkannten Abschluss.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- › Expertise seit rund 10 Jahren
- › Anerkannter Branchenabschluss für Vertriebsmitarbeiter
- › Wissensvorsprung in sich schnell verändernden Fachgebieten
- › Bessere Vertriebschancen durch eine hohe Beratungskompetenz
- › Bundesweit wurden schon über 300 Experten ausgebildet

Inhalt

- › Grundlagen und Sozialversicherung
- › Grundlagen Lebens- und Rentenversicherung
- › Steuern
- › 3-Schichten-Modell
- › Kapitalmarkt
- › Beratung: rechtlich und praktisch

Termine und Buchung:

www.deutsche-makler-akademie.de

.....
DMA WEB-Code V1111
.....

Preis: 1.390,00 € MwSt.-frei
.....

Ansprechpartnerin DMA:

Jenny Löhr (0921/788984-663)



Für die Angebote in Kooperation mit Deutsche Makler Akademie (DMA) gelten die Bedingungen und Preise der DMA unter www.deutsche-makler-akademie.de

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 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

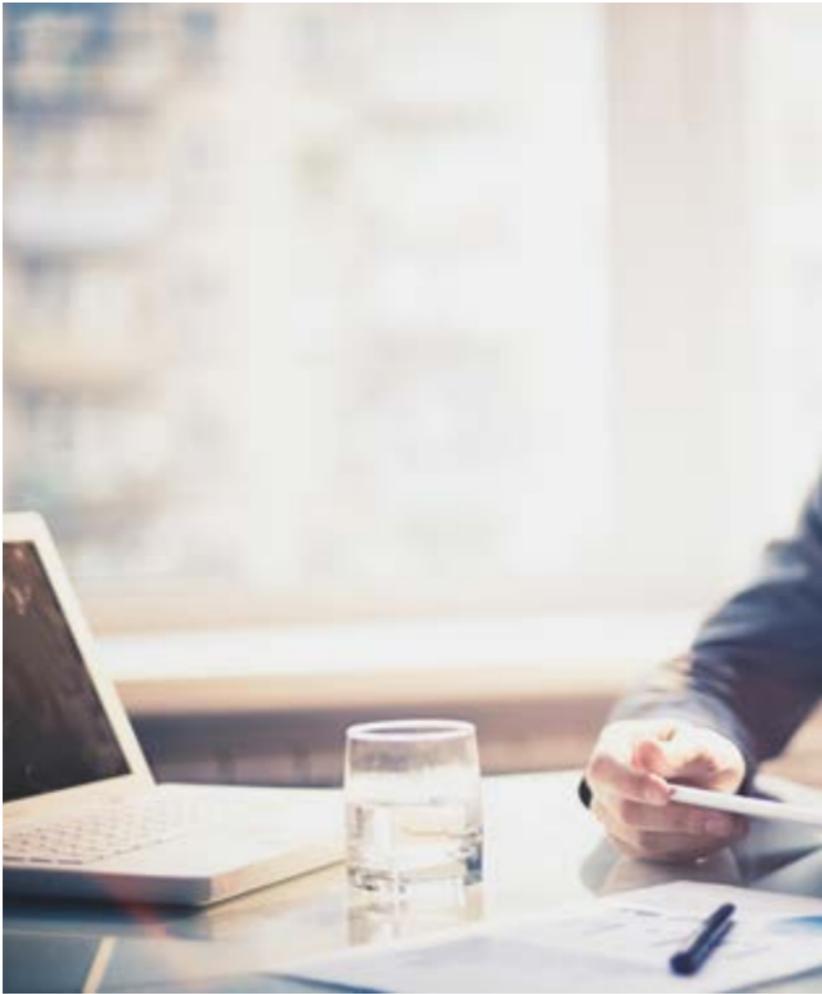
> Über den BVK > Bildungsakademie > E-Learning

Beispielhafte Darstellung

Aktuelle Inhalte finden Sie auf der Lernplattform VIWIS

Spezielle Ausschnitte aus den vorher genannten Gesamtthemen		
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 €

Weitere Themen finden Sie auf unserer Bestellseite.



Online-Kurse der BVK-Bildungsakademie:

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/innen begrenzt!
Wir behalten uns vor, bei nicht ausreichender Teilnehmerzahl Online-Kurse abzusagen.

Für Fragen und Anregungen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.





Bildungsakademie

DIE VERMITTLER



KONTAKT

Für Fragen und Anregungen
stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

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

Tel.: 0228/22805-0

Brigitte Lähn

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

Bildnachweise:
AdobeStock.com

gut
beraten

Besser. Weiter. Bilden.