



Besser. Weiter. Bilden.



Angebote der



DIE VERMITTLER

Bildungsakademie

2. HALBJAHR 2024



Besser. Weiter. Bilden.

Neue Angebote der BVK-Bildungsakademie

2. Halbjahr 2024

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.



Gerald Archangeli
BVK-Vizepräsident
Leiter BVK-Bildungsakademie



RA Hubertus Münster
Geschäftsführer
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 Versicherer 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 Versicherer 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,
stellv. Hauptgeschäftsführer BVK

Termine: online

05.08.2024 | 08.10.2024

19.09.2024 | 04.11.2024



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 2

Der Ausgleichsanspruch für Versicherungsvermittler – Dichtung und Wahrheit!

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.

Inhalte:

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

**Referenten: RAin Judith John, Referatsleiterin BVK
RA Stefan Schelcher, Syndikusrechtsanwalt BVK**

Termine: online

17.07.2024 | 01.10.2024
04.09.2024 | 05.11.2024



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 3

Provisionsrückforderungen und Stornoreserve – Welche Rechte hat der Vermittler?

Häufig sehen sich Versicherungsvermittler während der Dauer des Agenturvertrages Provisionsrückforderungen ausgesetzt, die nicht nachvollziehbar sind. Gleiches gilt für Provisionsrückforderungen nach Vertragsende. In diesem Zusammenhang stellt sich häufig die Frage, ob und inwieweit die Rückforderungen des Versicherers gegenüber dem Vermittler rechtens sind. Den Versicherer treffen Nachbearbeitungspflichten, nicht jede Provisionsrückforderung des Versicherers ist auch berechtigt. Die Pflichten des Versicherers z.B. bei Stornogefahr während des Agenturvertrages sind durch höchstrichterliche Urteile klargestellt.

Während des bestehenden Agenturvertrages bestehen unterschiedliche Pflichten des Versicherers, nach Vertragsende gelten andere Regeln.

Das Webinar geht ausführlich auf mögliche Fragestellungen ein und erläutert Ihnen anhand von Beispielen, worauf Sie zu achten haben und welche Rechte für Sie als Vermittler bestehen.

Inhalte:

- › Der Provisionsanspruch
- › Die Provisionsrückbelastung
- › Nachbearbeitung und Stornogefahrmitteilung
- › Anforderungen an den Versicherer
- › Anforderungen während des Agenturvertrages
- › Anforderungen nach Beendigung des Agenturvertrages
- › Stornoreserve (Einbehalt/Anforderungen)

Referent: RA Stefan Schelcher, Syndikusrechtsanwalt BVK

Termine: online

28.08.2024 | 30.10.2024

25.09.2024 | 20.11.2024



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 Versicherungsvermittler der Zukunft | Risk Manager und Coach für seine Firmenkunden

Durch Integration der DIN ISO 31000 in Beratungsdienstleistungen kann die Versicherungsagentur mit ihrem Risk Manager KMU dabei helfen, Risiken besser zu verstehen, Kosten zu senken und das KMU-Geschäft langfristig erfolgreich zu führen.

Inhalte:

- › Einblick in Trends und Chancen im Versicherungsvertrieb
- › Der Zyklus zur optimalen Aufstellung eines Versicherungsvertriebs
- › Erste Erkenntnisse der Norm DIN ISO 31000 für den Vermittlervertrieb
- › Die Ausbildung zum zertifizierten Risk Manager nach DIN ISO 31000
- › Die Teilnehmer erfahren anhand von Beispielen, wie der kontinuierliche Verbesserungsprozess (KVP) im Versicherungsvertrieb Anwendung findet
- › Die 6 Rollen des Vermittlers werden erklärt
- › Warum soll ich mich als Vermittler mit Gewerbekunden beschäftigen?
- › Was bedeutet Kundenorientierung statt Produktverkauf, und wie kann ich das durch die Anwendung der DIN ISO 31000, welche sich ausschließlich mit Risikomanagement beschäftigt, bewerkstelligen?

**Referent: Christoph Klug, Certified Risk Manager (CRM)
DIN ISO 31000**

Termine: online

04.09.2024 | 06.11.2024

02.10.2024 | 27.11.2024



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

Digitale Bestandskundenaktivitäten in der Versicherungsvermittlung

Konzept:

In diesem Seminar lernen die Teilnehmenden, warum Leads und Neukundenakquise nicht alles sind, und wie sie Online-Marketing im Rahmen der Bestandskundenarbeit erfolgreich einsetzen. Die Teilnehmenden erlernen, wie sie mit digitalen Bestandskundenaktivitäten regelmäßig im Kundenkopf bleiben und so die Kundenbindung steigern. Darüber hinaus lernen die Teilnehmenden, wie sie durch digitale Vertriebskampagnen mehr Umsatz mit Bestandskunden erzielen.

Inhalte:

- › Einsatzmöglichkeiten von Online-Marketing in der Bestandsarbeit
- › Digitale Vertriebsaktivitäten zur Steigerung der Kundenbindung
- › Mit E-Mail-Marketing-Kampagnen zielgerichtet den Umsatz steigern
- › Wie funktionieren professionelle E-Mail-Marketing-Kampagnen?

.....
DMA WEB-Code MUV.5028
.....

Preis: 69,- Euro MwSt.-frei
.....

**Referentin: Saskia Drewicke, B.A. Business Administration,
Schwerpunkt Finanzen, Business Development**

Termine:
www.deutsche-makler-akademie.de



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

*Für das Seminar in Kooperation mit Deutsche Makler Akademie (DMA)
gelten die Bedingungen und Preise der DMA*
www.deutsche-makler-akademie.de/agb



Erste Schritte in die Cyber-Versicherung

Kunden mit Cyber-Versicherungslösungen passend beraten – Cyber-Versicherungen Modul I

Konzept:

Das erste Modul des Lehrgangs „Experte/-in Cyber-Versicherungen (DMA)“ befasst sich mit den wesentlichen Grundlagen für die Beratung von Cyber-Versicherungen.

Dafür vermittelt es umfassendes Fachwissen im Datenschutzrecht sowie rund um organisatorische und technische Maßnahmen zum Datenschutz bzw. Bedingungswissen.

Der Aspekt der Cyber-Schäden wird dabei ebenfalls behandelt. Darüber hinaus bespricht das Seminar praxisnahe Schadenbeispiele, die die Teilnehmenden für das Thema sensibilisieren sollen. Dabei lernen sie erste, umfassende Lösungen kennen, die ihre Kunden dabei unterstützen, konkurrenzfähig zu bleiben und die erwarteten Umsätze zu erlangen.

Die Teilnehmenden:

- › erlangen grundlegendes Fachwissen im Bereich Datenschutzrecht und rund um leistungsstarke Cyber-Versicherungen
- › lernen organisatorische und technische Maßnahmen zum Datenschutz kennen

*Für das Seminar in Kooperation mit Deutsche Makler Akademie (DMA)
gelten die Bedingungen und Preise der DMA
www.deutsche-makler-akademie.de/agb*



Inhalte:

- › Grundlagen des Datenschutzes und der Datensicherheit
- › Verfahrensverzeichnisse und Dokumentationen
- › Typische Schwachstellen in Systemen
- › Einführung in die IT-Sicherheit
- › PCI Payment Card Industry Standards
- › Einführung in Cyber-Crime/Schäden
- › Haftung und Schadenersatzansprüche Dritter
- › Eigenschaden: Kosten und Verlust von Einnahmen
- › Zusätzliche Kosten, z.B. Krisenmanagement, PR-Beratende usw.
- › Versicherbare Schadenpositionen/Schadenbeispiele/
Zielgruppen
- › Gestaltung eines optimalen Versicherungsschutzes
- › Einführung in Tarifierung und risikoe erhöhende Faktoren

DMA WEB-Code KOM.3059

Preis: 499,- Euro MwSt.-frei

Referent: Udo Krumbiegel, Diplom-Betriebswirt

Termine:

www.deutsche-makler-akademie.de



Ansprechpartner für organisatorische Fragen:
DMA: Christopher Böhner 0921/788984-663

Content M



Werbung



ONLINE-M



Social Media



Zielg

Digitale Positionierung als Basis der Online-Präsenz in der Versicherungsvermittlung

Online-Marketing Grundlage – I

Konzept:

Dieser Online-Kurs schärft das Grundverständnis bei den Teilnehmenden bzgl. der Notwendigkeit einer digitalen Positionierung als Basis der Online-Präsenz. Die Teilnehmenden lernen, wie sie ihre eigene Positionierung erarbeiten, sich online als Experte/in positionieren und durch kundenorientiertes Online-Marketing die zur eigenen Positionierung passenden Kunden anziehen. Dieser Kurs ist an Versicherungsvermittler gerichtet, die ihr Online-Marketing durch einfache Maßnahmen wirksam selbst in die Hand nehmen und dadurch die Chancen des Online-Vertriebs nutzen wollen.

*Für das Seminar in Kooperation mit Deutsche Makler Akademie (DMA)
gelten die Bedingungen und Preise der DMA
www.deutsche-makler-akademie.de/agb*

Marketing 

...

SEO 

...

MARKETING

...

Strategie 

...

Zielgruppe 

Inhalte:

- › Die digitale Positionierung als Basis der Online-Präsenz
- › Customer Journey: Die Reise vom Online-Kontakt zum Kunden
- › Die verschiedenen Bausteine des Online-Marketings geschickt kombinieren
- › Den Bedarf der Zielgruppe wecken und decken
- › Als erster Ansprechpartner bei der Zielgruppe im Gedächtnis bleiben

DMA WEB-Code MUV.3062

Preis: in Planung DMA

**Referentin: Saskia Drewicke, B.A. Business Administration,
Schwerpunkt Finanzen, Business Development**

Termine:
www.deutsche-makler-akademie.de



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

Kommunikation, Rhetorik und Präsentation im Versicherungsvertrieb

Praxisworkshop für mehr Überzeugungskraft

Konzept:

Mit Motivation zur Spitzenleistung!

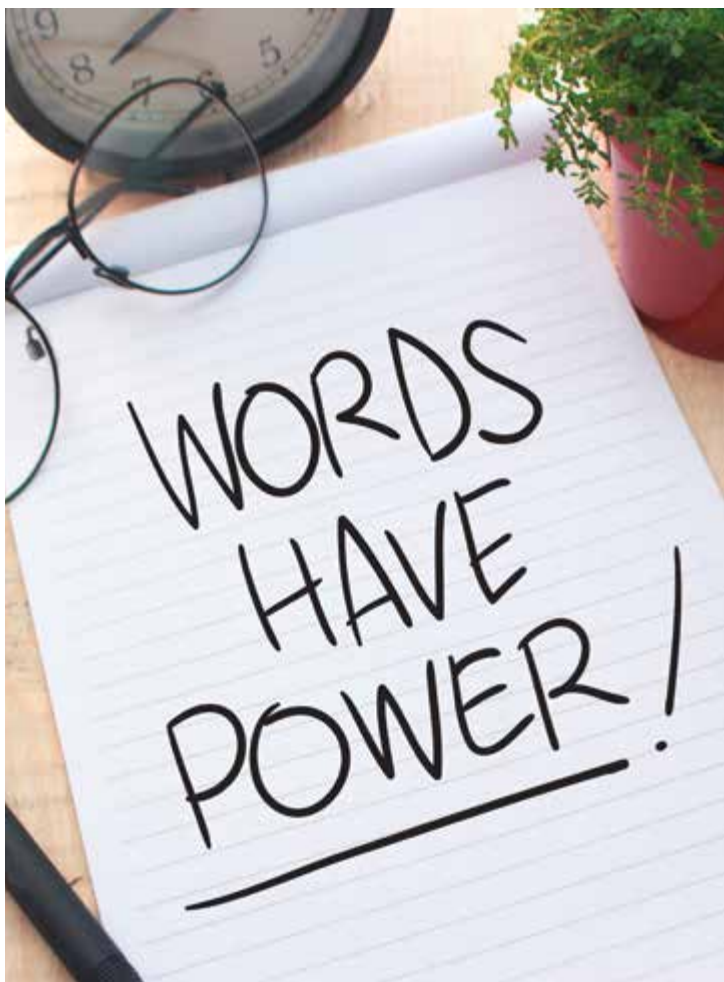
Aufmerksamkeit, Einfühlungsvermögen, kommunikative Fähigkeiten, der bewusste Einsatz von Körpersprache und Rhetorik – all diese Faktoren zeichnen einen guten Berater aus und sind oftmals wichtiger als die besten Deckungskonzepte und der günstigste Preis.

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.

Inhalte:

- › Grundlagen der Kommunikation
- › Ausgewählte Kommunikationsmodelle
- › Einführung in die Körpersprache
- › Kommunikation und Körpersprache im Einklang zueinander
- › Selbst- und Fremdwahrnehmung
- › Transfer durch Übungen/Rollenspiele
- › Grundlagen Rhetorik
- › Rhetorische Stilmittel
- › Präsentationsarten
- › Visualisierungsmöglichkeiten und gezielter Medieneinsatz
- › Zielgerichtete Präsentationen einsetzen – von der Idee bis zur Umsetzung (Zielsetzung und Strategie entwickeln)
- › Professionelles Werkzeug einsetzen

*Für das Seminar in Kooperation mit Deutsche Makler Akademie (DMA)
gelten die Bedingungen und Preise der DMA
www.deutsche-makler-akademie.de/agb*



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

Preis: in Planung DMA
.....

Referent: Dominik Rauschmayr, Trainer und Dozent

Termine:
www.deutsche-makler-akademie.de



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

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.

Das Portfolio an Lernmedien und -formaten enthält:

› **Live-Online-Workshops**

- › zur Vertiefung der Lerninhalte
- › mit interaktiven Transferübungen – Lernen für die Praxis!
- › zur Klärung offener Fragen
- › nachgewiesen für nachhaltigen Lernerfolg durch Austausch mit Menschen
- › geben Orientierung und Fokus

› **Lernvideos**

- › zu prüfungsrelevantem Basiswissen
- › mit Beispielen und Muster-Prüfungsaufgaben
- › inklusive Transferanregung
- › für „Learning on demand“: zeit- und ortsunabhängig

› **Workbooks**

- › als „roter Faden“ durch den Kurs
- › Zusammenfassung der Lernvideos inkl. Zusatzinformationen

› **Musteraufgabenpool**

- › Sachgebietsbezogene Musteraufgaben zur individuellen Prüfungsvorbereitung

*Für das Seminar in Kooperation mit Deutsche Makler Akademie (DMA)
gelten die Bedingungen und Preise der DMA
www.deutsche-makler-akademie.de/agb*

Ziele/Nutzen:

Ziel dieses Online-Lehrgangs ist es, Sie optimal auf die IHK-Sachkundeprüfung zum/r geprüften Finanzanlagenfachmann/-frau IHK vorzubereiten. Verschiedene Medien und Lernformate stellen dabei sowohl ein individuelles Lernerlebnis als auch die abwechslungsreiche Aufbereitung der Themen sicher. Darüber hinaus liefern sie langfristig Mehrwert zur kundenorientierten Beratung und Vermittlung der Immobilienfinanzierung in der Praxis. Wir setzen deshalb auf den Mix aus interaktiven Live-Online-Workshops und mediengestützten Selbstlerneinheiten.



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

Preis: 890,- Euro MwSt.-frei
.....

Referentin: Ulrike Götz, Bankfachwirtin, zertifizierte Business-Coach (BDVT), Training-Konzeption-Coaching

Termine:
www.deutsche-makler-akademie.de

Ansprechpartner für organisatorische Fragen:
DMA: Christopher Böhner 0921/788984-663

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.



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

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.





DIE VERMITTLER

Bildungsakademie



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



Besser, Weiter, Bilden.