

Bildungsprogramm 2018

Inhaltsverzeichnis

Statt eines Vorworts	3
Seminarübersicht	4
Glossar, Impressum	7
6 Gründe für ein Inhouse-Seminar	8
Unsere Bildungsarchitektur	10
Private Vorsorge	12
Betriebliche Altersversorgung	16
Finanz-/Vermögensanlagen	18
Krankenversicherung	22
Immobilien	24
Haftpflichtversicherung	28
Sachversicherung	30
Unternehmen & Vertrieb	34
Führungskräfte & Trainer	39
Sachkundelehrgänge	40
Lehrgänge, Studium und Generationenberatung	40
Wissenswertes zu Lehrgängen und Sachkundenachweisen	44
Outplacement-Beratung	47
DMA virtuell	48
Ihre Ansprechpartner	50
Unsere Förderer 2018	53

Statt eines Vorworts – einfach mal nachgefragt!

Drei Fragen zur Bildung an Joachim Zech, Geschäftsführer der Deutsche Makler Akademie

Redaktion:

Herr Zech, der Versicherungsbereich wird immer stärker reguliert. Was bietet Ihr Bildungsprogramm 2018 hierzu Neues an?

Joachim Zech:

Insgesamt haben wir über 120 neue Seminare im Gepäck für 2018. Dabei kommt niemand um das Thema IDD herum, daher erklären wir die neuen Anforderungen an Produkte und Kundenberatung. In einem Web Based Training (WBT) zeigen wir praxisnah, wie stark die Aufgabenfelder der Verantwortlichen in den Unternehmen und Vermittlungsbetrieben durch die Umsetzung der IDD-Richtlinie betroffen sind. Auch das neue Betriebsrentenstärkungsgesetz ist natürlich ein Thema. Grundsätzlich bildet bei uns immer die vertriebliche Umsetzung einen Schwerpunkt, denken wir etwa an das nochmals erweiterte Angebot zur Generationenberatung oder an das stark diskutierte Thema Cyberversicherung. Ganz neu im Programm haben wir den Sachkundelehrgang zum Rentenberater als Zusatzqualifikation für Vermittler und Mitarbeiter in den Unternehmen, die sich hier weiterbilden möchten. Zur zielgerichteten Beratung von Heilberufen bieten wir außerdem den neuen Lehrgang zum Heilwesenberater (IHK) an.

Redaktion:

Die Deutsche Makler Akademie ist auf dem Versicherungs- und Finanzmarkt bereits sehr gut positioniert. Es fällt auf, dass Sie nun auch im Immobilien- und Investmentbereich deutlich breiter aufgestellt sind. Weshalb haben Sie Ihr Angebot gerade hier so stark erweitert?

Joachim Zech:

Es stimmt, wir haben unseren schon bestehenden Immobilienbereich erheblich ausgebaut. Dies wird insbesondere durch die neuen Lehrgänge zum Immobilienmakler und -fachwirt (IHK) sowie durch

viele Fachseminare, etwa zum Baurecht oder zur KfW-Förderung, deutlich. Hier wachsen verschiedene Themengebiete zusammen, denn Immobilienfinanzierung ist ein wichtiger Aspekt bei der Beratung zur Altersvorsorge und auch Sachversicherungen rund um das eigene Heim haben direkt mit dem Thema Immobilien zu tun. Im Bereich Finanz- und Vermögensanlagen hatten wir schon ein breites Angebot, haben nun aber wegen des weiter bestehenden Niedrigzinsumfeldes und der damit verbundenen hohen Nachfrage außerhalb von klassischen Vorsorgeprodukten noch weitere Lehrgänge und Seminare aufgenommen. Hierzu zählen z.B. die Ausbildungen zum geprüften Fachberater für Finanzdienstleistungen (IHK) und zum Fachwirt für Finanzberatung (IHK).

Redaktion:

Stichwort Digitalisierung: Immer beliebter werden Webinare, wie reagieren Sie darauf? Und was steckt hinter Ihrem neuen Bereich Führungskräfte und Trainer?

Joachim Zech:

Zu den rund 290 Seminaren und Lehrgängen, die wir im aktuellen Programm anbieten, gehören alleine über 50 neue Online-Seminare. Mit diesen ortsunabhängigen Seminaren können wir flexibel auf aktuelle Entwicklungen reagieren. Wegen der großen Nachfrage haben wir hier ganz neue Themen aufgenommen wie „Solvency II und die Zinszusatzreserve – Auswirkungen in der Kundenberatung“ oder „Haftung bei Drohnenbesitz“. Mit dem angesprochenen neuen Bereich folgen wir den aktuellen Anforderungen, denen Führungskräfte und Trainer heute in einer sich stark verändernden Branche ausgesetzt sind. Von Kommunikation, Körpersprache bis zu Digital Leadership helfen wir den Teilnehmern, sich noch besser in der modernen Arbeitswelt zu bewegen und Führungsqualitäten umzusetzen.

Vielen Dank für Ihre Antworten.



Joachim Zech,
Geschäftsführer Deutsche Makler Akademie

Seminarübersicht

Private Vorsorge

Präsenz-Seminare

	Seite
Berater Arbeitskraftabsicherung I	15
Berater Arbeitskraftabsicherung II	15
Berater Arbeitskraftabsicherung III	15
Berater Öffentlicher Dienst Modul I	12
Berater Öffentlicher Dienst Modul II	12
Besser beraten mit dem Notfallordner	13
Das Alterseinkünftegesetz als Grundlage der professionellen Kundenberatung	12
Die Gesetzliche Unfallversicherung als Grundlage der professionellen Kundenberatung	14
Die neue Klassik und weitere Fondsprodukte in der IDD-konformen Kundenberatung	14
Fresh-Up Berater Öffentlicher Dienst (DMA)	12
Pflegestärkungsgesetz II - III	12
Vertiefendes Wissen zur Beamtenversorgung	15
Zukunftssicherung Private Vorsorge – Fresh-Up 2018	12
Zukunftssicherung Private Vorsorge I	12
Zukunftssicherung Private Vorsorge II	12
Zukunftssicherung Private Vorsorge III	12

Online-Seminare

	Seite
Arbeitskraftabsicherung: Die Dread-Disease-Versicherung – Partner oder Wettbewerber der BU-Versicherung?	13
Arbeitskraftabsicherung: Die Gelbe-Schein-Regelung – Kundenvorteil oder Haftungsfalle?	13
Arbeitskraftabsicherung: Die Grundfähigkeitsversicherung – Kriterien für die Tarifprüfung	13
Beamtenbezüge in ihrer Systematik verstehen	13
Berufsunfähigkeit in Versorgungswerken	13
Das Alterseinkünftegesetz in seiner steuerlichen und sozialversicherungsrechtlichen Differenzierung	13
Die Ausschnittsdeckung in der GUV	13
Die BU im Alterseinkünftegesetz – Vor- und Nachteile in den jeweiligen Schichten	13
Die BU-Treppe in der kundenkonformen Umsetzung	14
Die Rentenformel in der GRV als Einstieg in Vorsorgethemen	14
Dienstunfähigkeit in der Beamtenversorgung	14
Fondsbasierte Vorsorgeprodukte - Chancen und Risiken der Kapitalanlage	14
Fresh-Up Grundlagen des Erbrechts	14
Fresh-Up Grundlagen des Erbschafts- und Schenkungssteuerrecht	14
Hinterbliebenenversorgung in der GRV – Versorgungslücken und Lösungsansätze	14
Hybridmodelle in ihrer Differenzierung	14
IDD – Anforderungen an Produkte und Kundenberatung	14
Kapitalanlagemöglichkeiten für Versicherungsunternehmen lt. VAG	14
Kinder und Hausfrauen/-männer im System der GUV – Versorgungslücken im familiären Alltag	15
Solvency II und die Zinszusatzreserve – Auswirkungen in der Kundenberatung	15

Betriebliche Altersversorgung

Präsenz-Seminare

	Seite
Absicherung von BU-Risiken in der bAV	16
Betriebliche Altersversorgung I	16
Betriebliche Altersversorgung II	16
Betriebliche Altersversorgung III	16
Betriebliche Altersversorgung in der Praxis I	16
Betriebliche Altersversorgung in der Praxis II	16

Betriebliche Altersversorgung kompakt	17
Das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG)	16
Expertenworkshop: Arbeitsrecht betriebliche Altersversorgung	16
Expertenworkshop: Auslagerung versus Ausfinanzierung von Pensionszusagen	16
Expertenworkshop: Bilanz und Rating für die bAV	16
Expertenworkshop: Der neue Versorgungsausgleich in der bAV	16
Expertenworkshop: Die GGF-Versorgung im Wandel betrieblicher und privater Anforderungen	17
Expertenworkshop: Sichere Prozesse in der bAV	17
Expertenworkshop: Steuern und Sozialversicherungsrecht	17
Spezial Seminar: bAV aktuell I	17
Spezial Seminar: bAV aktuell II	17
Spezial Seminar: Gestaltungsmöglichkeiten der Versorgungsordnung	17
Spezial Seminar: Rechtlicher Rahmen der GGF Versorgung	17

Finanz-/Vermögensanlagen

Präsenz-Seminare

	Seite
Die Psychologie der Börse – Behavioural Finance	18
Erfolg im Vertrieb: Investmentprodukte einfach erklärt und verkauft	18
Expertenworkshop: Investment aktuell	18
Fachberater für Finanzdienstleistung (IHK)	20
Fachwirt für Finanzdienstleistung (IHK)	20
Geschlossene Investmentvermögen in der Anlageberatung	18
Investment I	18
Investment II	18
Investment III	18
Kompaktkurs Wertpapiere	19
MiFID II Spezial	19
Offene Investmentvermögen für Vermögensaufbau	19
Plausibilitätsprüfung von geschlossenen Immobilienfonds	19
Portfoliomanagement in der Vermögensberatung	19
Prüfungsvorbereitung für Bankazubis (Abschlussprüfung)	19
Prüfungsvorbereitung für Bankazubis (Zwischenprüfung)	19
Sonstige Vermögensanlagen	20
Struktur und Funktionsweise von Investmentfonds	20
Volkswirtschaftliches Basis- und Praxiswissen für die Beratung	20
Was Fondskennzahlen uns in der Beratung verraten	18

Online-Seminare

	Seite
Änderungen und Neuerungen des Erbschaftsteuergesetzes	18
Fresh-Up Recht für Finanzanlagenvermittler	18
Investmentfonds und Steuern	19
Konditionsvergleich von Finanzierungen	19
Neuerungen in der Finanzwelt für die Beratung	19
Notleidende Kredite – Präventionsmaßnahmen	19
Passive Fonds am Beispiel von Exchange Traded Funds: ETF	19
Unterscheidungsmerkmale aktiv und passiv gemanagter Fonds	20

Krankenversicherung

Präsenz-Seminare

	Seite
Aktuelles aus der Krankenversicherung	22
Das Arbeitsunfähigkeitsrisiko	22
Das Pflegefallrisiko	22
Die Möglichkeiten der Zusatz-KV	22
Expertenworkshop: Aktuelle Rechtsprechung in der PKV	23
Expertenworkshop: Das Tarifwechselrecht in der PKV	23
Expertenworkshop: Praktische Umsetzung der bKV und Ablaufprozess bei der Einführung	23

Expertenworkshop: Professionelle Beratungsprozesse in der Praxis	22	Cyber-Versicherung	28
Krankenversicherung - Die Struktur der GKV in Bezug auf die Zusatz-KV	23	Einführung in die Cyber-Versicherung	28
Krankenversicherung - Vertriebsansatz für die bKV durch ein Gesundheitsmanagement	23	Expertenworkshop: Besonderheiten der Berufshaftpflichtversicherung	28
Krankenversicherung I	22	Expertenworkshop: Produkthaftpflichtversicherung	29
Krankenversicherung II	22	Expertenworkshop: Schadenregulierung/-bearbeitung	29
Krankenversicherung III	22	Expertenworkshop: Straf- und Managerrechtsschutzversicherung	29
Online-Seminare	Seite	Fachberater für Cyberrisiken nach TÜV Rheinland geprüfter Qualifikation	29
Beitragsanpassung in der PKV	22	Rechtsschutzversicherung	29
Die Betriebliche Krankenversicherung (bKV)	22	Rechtsschutzversicherung für Selbstständige, Freiberufler und Gewerbetreibende	29
Tarifwechselleitlinien der Privaten Krankenversicherung – Ansätze für den Vermittler	23	Online-Seminare	Seite
Umdecken oder Tarifwechsel – was muss ich als Versicherungsvermittler wissen	23	Der erweiterte Strafrechtsschutz	28
Umgang mit Gesundheitsprüfung und Risikozuschlag in der PKV	23	Die D&O-Versicherung im Überblick	28
		Fallstricke beim Wechsel der Haftpflichtversicherung	29
		Haftpflichtversicherung für Ärzte	29
		Haftpflichtversicherung für den öffentlichen Dienst	29
		Haftpflichtversicherung für Vereine	29
		Haftung und Deckung bei Drohnenbesitz	29
		Die Veranstalterhaftpflichtversicherung	28
		Vermögensschadenhaftpflicht für Rechtsanwälte	29
		Vermögensschadenhaftpflicht für Steuerberater und Wirtschaftsprüfer	29
		Wissenswertes der Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht	29
		Sachversicherung	
		Präsenz-Seminare	Seite
		Bauleistungsversicherung	31
		Elektronikversicherung	31
		Expertenworkshop: Betriebsbesichtigung/-begehung	31
		Expertenworkshop: Schadenregulierung und -bearbeitung Sachversicherung	30
		Gewerbliche und industrielle Sachversicherung I	30
		Gewerbliche und industrielle Sachversicherung II	30
		Gewerbliche und industrielle Sachversicherung III	30
		Kfz-Flottenversicherung	31
		Maschinenversicherung	31
		Private Sachversicherung I	30
		Private Sachversicherung II	30
		Private Sachversicherung III	30
		Private und gewerbliche Kfz-Versicherung	31
		Servicegespräch der betrieblichen Versicherungen	32
		Transportversicherung	32
		Vom Erstgespräch zur Versicherungsanalyse im Firmenkundengeschäft	30
		Warenkredit- und Kautionsversicherung	32
		Online-Seminare	Seite
		Bauherren richtig absichern	31
		Besondere Absicherung für niedergelassene Ärzte	31
		Das Risiko von Betriebs- oder Praxisausfallversicherungen richtig ermitteln	31
		Die Bürgschaftsversicherung kurz erklärt	31
		Die richtige Risikoerfassung/Dokumentation vor Schadeneintritt	31
		Handels- und Musterkollektionen richtig versichern	31
		KFZ-Versicherung für Oldtimer, Youngtimer und Exoten	31
		Sachversicherung für Vereine	32
		Unterschiede der Betriebsunterbrechungsversicherung	32
		Versicherungsmöglichkeiten von E- Bikes und Pedelecs	32

Immobilien

Präsenz-Seminare	Seite
Aufbau einer erfolgreichen Finanzierungsagentur	25
Baurecht und Bauordnung	24
Finanzierungsbausteine – richtig gemixt	24
Finanzierungsinstrument Bausparen richtig eingesetzt	25
Immobilienfachwirt (IHK)	26
Grundbuch für Immobilienmakler und -darlehensvermittler	24
Immobilienbewertung vs. Immobilienbeleihungswert	24
Immobilienfinanzierung und -bewertung I	24
Immobilienfinanzierung und -bewertung II	24
Immobilienfinanzierung und -bewertung III	24
Niedrige Zinsen HEUTE für eine sicherere Finanzierung MORGEN	24
Praxisfälle der gewerblichen Immobilienfinanzierung	24
Praxisfälle der privaten Immobilienfinanzierung Arbeitnehmer/Beamte	24
Praxisfälle der privaten Immobilienfinanzierung – Unternehmer	25
Professionelle Immobilienbewertung	25
Vertriebsseminar: Erfolgreiche Einkaufsverhandlung führen	26
Vertriebsseminar: Erfolgreiche Verkaufsverhandlung führen	26
Vertriebsseminar: Umsatz-Turbo-Baufinanzierung	26
Vertriebsseminar: Verhandlungsführung für Immobiliardarlehensvermittler	26
Vom Makler zum Bauträger	26
Immobilienmakler (IHK)	26

Online-Seminare	Seite
Fresh-Up: Immobiliardarlehensvermittler § 34i GewO	25
Immobilie als Altersversorgung	25
KfW Förderung – Wohneigentumsprogramm	25
KfW-Förderung für bestehende Immobilien	25
KfW-Förderung für energieeffizientes Bauen	25
KfW-Förderung für erneuerbare Energien und Photovoltaik	25
Nachrangdarlehen	25
Übergang von Besitz, Lasten und Nutzen	26

Haftpflichtversicherung

Präsenz-Seminare	Seite
Betriebliche Haftpflichtversicherung I	28
Betriebliche Haftpflichtversicherung II	28
Betriebliche Haftpflichtversicherung III	28
Cyber-Deckung und Schnittstellen zu konventionellen Versicherungsprodukten	28

Unternehmen & Vertrieb

Präsenz-Seminare

	Seite
Change Management: Wie Sie im digitalen Wandel bestehen	34
Der Maklerbetrieb der Zukunft aus unternehmerischer Sicht	34
Digital gewinnen beim Kunden I	34
Digital gewinnen beim Kunden II	34
Digital gewinnen beim Kunden III	34
Einführung in das Bürgerliche Recht	35
Erfolgreich als Zielgruppenspezialist I	35
Erfolgreich als Zielgruppenspezialist II	35
Erfolgreiches Stressmanagement	35
Fachberater für Finanzdienstleistung (IHK)	38
Fachwirt für Finanzberatung (IHK)	38
Finde deinen Wunschkunden	35
Freiräume schaffen durch Organisationsoptimierung	35
Führen mit Persönlichkeit	35
Gehirngerecht vortragen - wirkungsvoll überzeugen	35
Gelassen erfolgreich – Klarheit, Fokussierung und Konsequenz als Schlüssel zum Erfolg	35
Honorarberater (IHK)	38
Honorarberater (IHK) I	38
Honorarberater (IHK) II	38
Honorarberater (IHK) III	38
Honorarberatung: Ihre Möglichkeiten als Makler	35
Kommunikation und Verhandlungsführung	36
Konfliktmanagement durch Kommunikation	36
Maklerbetreuer (DMA)	38
Maklerunternehmen effektiv, rentabel und erfolgsorientiert führen	36
Professionelle Personenauswahl im Maklervertrieb	36
Psychische Gesundheit im Unternehmen	36
Resilienz: Ich bin ok. Du bist ok.	36
SalesWerkstatt	36
Social Media im Versicherungsvertrieb	36
Spezial Seminar: Master of Communication: Sprache und Körpersprache im Vertrieb	36
Spezial-Seminar: Umsatz Power - vom Kenner zum Könnler: Pure Energie, Motivation und Begeisterung	36
Strategische und operative Nachfolgeplanung	37
STRUCTOGRAM® I - IV	37
STRUCTOGRAM® I - Selbstkenntnis	37
STRUCTOGRAM® II – Menschenkenntnis	37
STRUCTOGRAM® III - Kunde	37
STRUCTOGRAM® IV - Mitarbeiter	37
Verkaufen mit Persönlichkeit	37
Versicherungsvertragsrecht	37
Vertriebsrecht	37
Videoberatung als Teilbereich des digitalen Wandels	37
Vorbereitung auf die Prüfung zur AEVO (Ausbildereignungsprüfung)	37
Wie Sie durch einen strukturierten Beratungsprozess erfolgreicher vermitteln	38

Online-Seminare

	Seite
Allgemeine steuerliche Themen	34
Das Phänomen der Kundenbindung	34
Datenschutz für Allfinanzberater und Immobilienmakler	34
Datenschutz im Maklerunternehmen	34
Digitales Know-how im Vermittlermarkt	34
Erfolgreiche Nachfolgeplanung für Makler	35

IDD verabschiedet: Was geht für Makler in der Honorarberatung	35
Rechtliche Grundlagen für die tägliche Allfinanzberatung	36
Von der Ausschließlichkeit zum Makler	37
Was tun bei längerem/dauerhaftem Ausfall oder beim Ableben eines Maklers?	38
Wettbewerbsrecht für Allfinanzberater und Immobilienmakler	38

Führungskräfte & Trainer

Präsenz-Seminare

	Seite
Der Seminarbeginn	39
Digital Leadership: Was brauche ich für die Karriere der Zukunft?	39
Führungskräfte-Training für Fortgeschrittene	39
Führungskräfte-Training für Nachwuchsführungskräfte	39
Kommunikation im Training	39
Körpersprache für den Trainingseinsatz	39
Lern- und Gedächtnistechniken im Seminar- und Trainingseinsatz	39
Train The Trainer	39

Online-Seminare

	Seite
Mindful Leadership: Vom Managementtrend zur erfolgreichen Führung	39

Sachkundelehrgänge

Präsenz-Seminare

	Seite
Bachelor of Arts (B. A.) in Business Administration	40
Betriebswirt bAV (FH)	40
Das Pflegeförderungsrecht und seine Auswirkungen in der Beratung	40
Fachberater für Cyberrisiken nach TÜV Rheinland geprüfte Qualifikation	42
Fachberater für Finanzdienstleistung	42
Fachwirt für Finanzberatung	42
Finanzanlagenfachmann (IHK)	40
Finanzfachwirt (FH)	40
Generationenberater (IHK) I	42
Generationenberater (IHK) II	42
Generationenberater (IHK) III	42
Generationenberater: heute Theorie, morgen Praxis	40
Generationenberatung bei Unternehmen	40
Generationenberatung: Aus der Praxis für die Praxis	41
Generationenberatung: Das „Prinzip Generationenberatung“ in der Praxis	41
Generationenberatung: Erbrecht und Erbschaftssteuer	41
Generationenberatung: Lebensphase 18+	41
Generationenberatung: Lebensphase 30+	41
Generationenberatung: Lebensphase 50+	41
Generationenberatung: Potentiale im Wachstumsmarkt 50+	41
Generationenberatung: Vertrieb und Cross Selling für „Generationenberater“	41
Generationenberatung: Vertriebslich-rechtliche Ausgestaltung der Generationenberatung	41
Heilwesenberater	42
Immobilienfinanzierungsvermittler (IHK)	40
Immobilien in der Generationenberatung	41
Immobilienfachwirt (IHK)	42
Immobilienmakler (IHK)	42
Maklerbetreuer (DMA)	42
Positionierung und Marketing für „Konzeptberater“	41
Rentenberater	40
Staatlich geprüfter Versicherungs- und Finanzmakler (DMA)	42
Versicherungsfachmann (IHK)	40

Unser BiPro kurz erklärt

Zeichenerklärung



Ein neu angebotenes Seminar erkennen Sie an diesem Symbol.



Dieses Seminar findet online statt. Hierzu benötigen Sie ein internetfähiges Gerät mit Lautsprecher sowie Mikrofon (optional) bzw. Headset.



Dieses Präsenzseminar findet an einem unserer bundesweiten Standorte statt.

Begriffserklärung

Experte

Präsenzseminare mit denen Sie Ihre hohe fachliche Expertise mit einem Abschluss als „Experte (DMA)“ dokumentieren können. Eine Experten-Ausbildung besteht in der Regel aus drei Fachmodulen à 2 Tage. Der Abschluss hat eine Gültigkeit von drei Jahren.

Fachseminare (zum Zertifikatserhalt geeignet)

Präsenzseminar mit dem Sie Ihr fachliches als auch vertriebliches Know-how sowohl aufbauen als auch vertiefen können und Ihren erworbenen Experten-Status, nach Seminarteilnahme, um weitere drei Jahre verlängern können.

Weitere Fachseminare

Fachseminar (Präsenz oder Online) mit dem Sie Ihr fachliches als auch vertriebliches Know-how sowohl aufbauen als auch vertiefen können.

Lehrgang

Hierbei handelt es sich um eine Seminarreihe, in der Sie in einer bestimmten Zeit besondere Fähigkeiten und Kenntnisse erlangen.

Inklusiv-Leistungen bei Präsenz-Seminaren

- Verpflegung der Teilnehmer
- Zertifikatsausstellung /Teilnahmebestätigung und Versand
- Bereitstellung Seminarunterlagen

Initiative „gut beraten“



Für die Versicherungsvermittler ist die ständige Weiterbildung eine Selbstverständlichkeit. Mit der Initiative „gut beraten“ wird jedem Vermittler die Möglichkeit geboten, einen Weiterbildungsanspruch zu formulieren und die Weiterbildungen in transparenter Form auch für den Verbraucher zu dokumentieren. Die Deutsche Makler Akademie ist als Trusted Partner und Bildungsdienstleister akkreditiert.

Das bestehende Punktesystem wird aufgrund der Anforderungen durch die IDD derzeit umgestellt. Den aktuellen Bildungsnachweis der jeweiligen Seminare bitten wir Sie deshalb unserer Website zu entnehmen.

Für Fragen und die Betreuung rund um „gut beraten“ sind wir gerne da. Ausführliche Informationen finden Sie auch auf der Website der Initiative „gut beraten“ – Weiterbildung (WB) der Versicherungsvermittler in Deutschland.

Auch die Teilnahme an Inhouse-Seminaren kann Ihrem Weiterbildungs-konto gutgeschrieben werden.

Hinweis

Zur Verbesserung der Lesbarkeit wird auf die zusätzliche Formulierung der weiblichen Form verzichtet. Wir möchten deshalb darauf hinweisen, dass die ausschließliche Verwendung der männlichen Form für Lehrgangs-, Berufs-, Studien- und Prüfungsabschlüsse explizit als geschlechtsunabhängig verstanden werden soll.



Impressum

Deutsche Makler Akademie (DMA) gGmbH
Unter den Eichen 7
65195 Wiesbaden

Vertreten durch:

Geschäftsführer: Joachim Zech, Marek Ullrich

Vorsitzender des Aufsichtsrats: Dietmar Bläsing

Kontakt:

Telefon: 0921/75 75 8-600

Telefax: 0921/75 75 8-601

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

Handelsregistereintrag:

Registergericht Wiesbaden
Registernummer 22891

Fotos:

Depositphotos, Fotolia

6 Gründe für Ihr Inhouse-Seminar

Sie möchten eine Durchführung unserer Seminare für Ihre Mitarbeiter und/oder Ihre Vertriebspartner direkt bei Ihnen vor Ort?

Alle unsere Seminare können Sie als maßgeschneiderte, speziell nach Ihren Wünschen konzipierte, Inhouse-Veranstaltung buchen.

Zusammen entwickeln wir Strategien und Konzepte zu den von Ihnen gewünschten Themenschwerpunkten. So stellen wir gemeinsam die fachliche und persönliche Weiterbildung Ihrer Teilnehmer (Mitarbeiter oder Vermittler) sicher.

Wir sind die Experten für Versicherungsvermittler und wissen genau was unsere Kunden möchten. Durch unsere langjährige Erfahrung garantieren wir eine professionelle Seminardurchführung.

INDIVIDUELL

Die neutralen Seminarinhalte werden gemeinsam mit Ihnen festgelegt und an die Bedürfnisse Ihres Unternehmens angepasst.

1

FLEXIBEL

Passend zu Ihrem Terminplan vereinbaren wir den idealen Termin. Sie bestimmen die weiteren Bedingungen wie Durchführungsort, -dauer und Teilnehmerzahl.

2

PREISWERT

Gegenüber dem Standardseminarprogramm gestalten sich die Kosten für Ihre Teilnehmer deutlich günstiger.

3

Bei Inhouse-Veranstaltungen entscheiden Sie wo das Seminar stattfindet. Auf Wunsch planen und organisieren Sie selbst die Rahmenbedingungen für Ihre Teilnehmer und die Trainer.

Der ständige Austausch mit unseren Kunden, Gesellschaftern und Förderern ermöglicht es uns zeitnah auf Veränderungen am Markt zu reagieren. Mit mehr als 47.000 Teilnehmern haben wir ein Gespür für wichtige Trends entwickelt.

Nutzen Sie dieses interessante Angebot für Ihr Unternehmen! Schon ab acht Teilnehmern ist eine deutliche Kosteneinsparung gegenüber einer Teilnahme an unseren Standardseminaren möglich.

Sie bestimmen welches Thema behandelt wird: Von A wie Arbeitskraftabsicherung bis Z wie Zukunftssicherung Private Vorsorge. Bei uns haben Sie eine große Auswahl an Themengebieten der Finanz- und Versicherungsbranche.

ZEITEFFIZIENT

Da Sie bereits „vor Ort“ sind, sparen Sie neben Reise- und Übernachtungskosten auch wertvolle Zeit. Der reguläre Betriebsablauf wird kaum beeinträchtigt und die Ausfallzeit der Teilnehmer beschränkt sich nur auf die Dauer des Seminars.

4

PRAXISORIENTIERT

Eine Inhouse-Veranstaltung zeigt einen deutlich höheren Praxisbezug, da Ihre unternehmensrelevanten Fragestellungen direkt behandelt werden können.

5

PROFESSIONELL

Die sehr gute Qualität und das Branchenfachwissen unserer mehr als 300 Trainer und Dozenten garantieren eine Weiterbildung auf höchstem Niveau.

6

ANSPRECHPARTNER

Überzeugen Sie sich selbst und fordern Sie Ihr individuelles Angebot bei uns an! Gerne beraten wir Sie auch individuell vor Ort.

Lejla Zejnilagic

Vertriebsmanagement

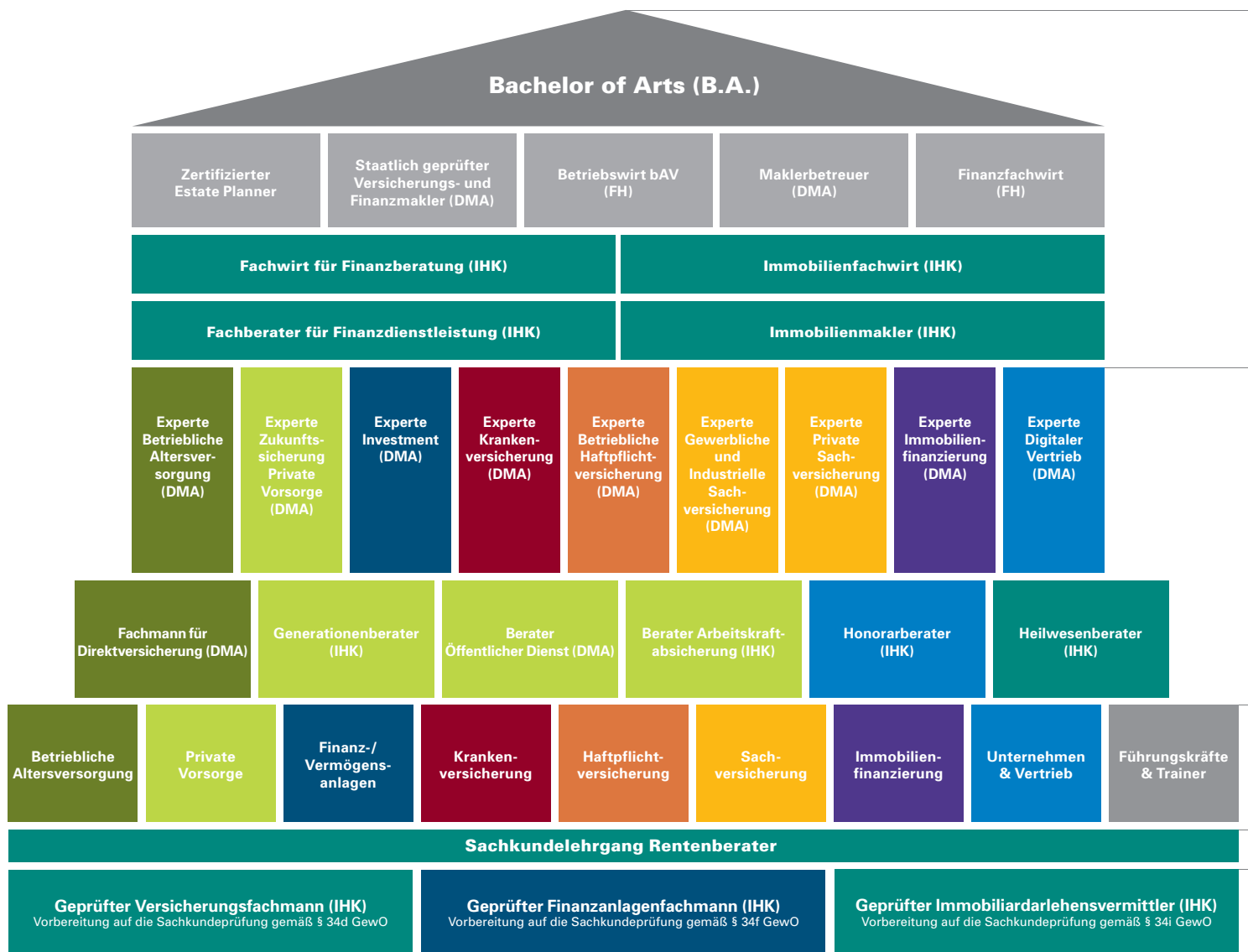
Tel.: 0921/75 75 8-642

zejnilagic@deutsche-makler-akademie.de



Unsere Bildungsarchitektur –

Bildungswege individuell gestalten



Der Versicherungsmakler entwickelt sich immer mehr zu einem Experten-Beruf, der auf Augenhöhe mit dem Rechtsanwalt oder dem Steuerberater agiert. Entsprechend hohe Anforderungen werden an die Aus- und Weiterbildung gestellt.

Die Deutsche Makler Akademie bietet mit ihren zahlreichen Seminarangeboten einen hervorragenden Rahmen, um sich den zukünftigen fachlichen und unternehmerischen Herausforderungen des Finanzdienstleistungsmarktes zu stellen. Alle Seminarthemen sind in unserer Bildungsarchitektur zu einem modularen und durchlässigen Bildungssystem zusammengefasst, welches individuelle Lernwege ermöglicht. Jeder Teilnehmer kann nach einem Seminar oder Abschluss eine nahtlose Anschlussqualifikation erwerben. In der Spitze der Bildungsarchitektur kann eine akademische Ausbildung zum Bachelor of Arts (B.A.) erfolgen.

BERUFSABSCHLUSS & LEHRGÄNGE

BERUFSABSCHLUSS & LEHRGÄNGE

Die Deutsche Makler Akademie bietet in verschiedenen Kooperationen Studienabschlüsse an. Hierzu zählen der **„Betriebswirt für betriebliche Altersversorgung (FH)“**, der **„Finanzfachwirt (FH)“** aber auch das Grundstudium zum **„zertifizierten Estate Planner“**. Ausführliche Informationen zu diesen und weiteren Lehrgängen finden Sie auf unserer Homepage www.deutsche-makler-akademie.de.

WEITERBILDUNG MIT ZERTIFIKAT

WEITERBILDUNG MIT ZERTIFIKAT „EXPERTE (DMA)“

Dokumentieren Sie Ihre hohe fachliche Expertise mit einem Abschluss als **„Experte (DMA)“**. Mittlerweile stehen neun verschiedene Themengebiete zur Auswahl. Die Experten-Ausbildung besteht aus drei Fachmodulen. Der Abschluss hat eine Gültigkeit von drei Jahren und kann mit dem Besuch eines **„Fachseminars zum Zertifikatserhalt“** um weitere drei Jahre verlängert werden.

WEITERBILDUNG MIT ZERTIFIKAT (IHK)/(DMA)

Wer sich erfolgreich auf attraktive Zielgruppen oder Themen spezialisieren möchte, benötigt sparten- und produktübergreifendes Wissen. Unsere Weiterbildungen mit Zertifikat liefern Wissen, Praxisnähe und vertriebliche Handlungskompetenz. Diese Weiterbildungen schließen mit einer Prüfung vor einer regionalen IHK oder der Deutsche Makler Akademie ab.

SEMINARANGEBOT DER FACHBEREICHE

SEMINARANGEBOTE IN UNSEREN FACHBEREICHEN

Unser Jahresprogramm umfasst mehr als **260 verschiedene Seminarthemen**. Bundesweit bieten über **530 Veranstaltungstermine** eine nachhaltige Qualifizierung zu allen wichtigen Fachthemen rund um den Maklerbetrieb, aber auch zu Soft-Skills und vertrieblicher Umsetzung. Der optimale Praxistransfer steht bei der Deutsche Makler Akademie immer im Mittelpunkt.

SACHKUNDELEHRGANG

SACHKUNDENACHWEIS

Wir bereiten Sie, sowohl in Präsenz- als auch in Online-Seminaren auf die Sachkundeprüfung **„Geprüfter Versicherungsfachmann (IHK)“**, **„Geprüfter Finanzanlagenfachmann (IHK)“** und **„Geprüfter Immobilien-darlehensvermittler (IHK)“** kompakt vor. Mit unseren Ausbildungsbausteinen legen Sie die fachliche Grundlage für eine erfolgreiche Tätigkeit in der Finanzdienstleistung.

SACHKUNDENACHWEIS

SACHKUNDELEHRGANG

Mit einem Sachkundelehrgang bieten wir Ihnen die Möglichkeit, die theoretische Grundlage für die Zulassung zu bestimmten Berufsfeldern zu erlangen. Ausführlich Informationen zu diesen und weiteren Lehrgängen finden Sie auf unserer Homepage unter www.deutsche-makler-akademie.de.

Experte	Dauer	Online-/ Präsenzseminar
Zukunftssicherung Private Vorsorge (DMA) I Gesetzliche Rahmenbedingungen der Privaten Vorsorge Die Absicherung von biometrischen Risiken setzt ein ganzheitliches Verständnis für wichtige sozialversicherungs- und steuerrechtliche Rahmenbedingungen voraus. In diesem Seminar geht es insbesondere um die gesetzliche Rentenversicherung, die Beamtenversorgung und berufsständische Versorgungswerke.	2 Tage	
Zukunftssicherung Private Vorsorge (DMA) II Alters-, Hinterbliebenenversorgung und Unfallversicherung Hier erhalten Sie einen Überblick über die Unterschiede von klassischen bis hin zu den modernsten Rentenprodukten. Sie können damit Stärken und Schwächen analysieren, mit dem Ziel, die passenden Tarife für Ihre Kunden individuell zu ermitteln und Haftungsproblematiken durch Falschberatung zu vermeiden.	2 Tage	
Zukunftssicherung Private Vorsorge (DMA) III Absicherung der Arbeitskraft und Pflegeversicherung Sie lernen die Grundlagen der Risikoabsicherung von Arbeitsunfähigkeits-, Berufsunfähigkeits- und Pflegefallrisiken kennen. Dabei werden Ihnen anhand von Fallbeispielen alle sozial-, steuer- und versicherungsrechtlichen Aspekte vermittelt, um den Kunden ein bedarfsgerechtes Individualkonzept unterbreiten zu können.	2 Tage	

Fachseminare (zum Zertifikatserhalt geeignet)	Dauer	Online-/ Präsenzseminar
Berater Öffentlicher Dienst (DMA) Modul I Beamtenversorgung Ein Beamter, der wegen Dienstunfähigkeit nach den Regeln des Beamtengesetzes in den Ruhestand versetzt wurde, muss nach den Regeln der BU-Versicherung nicht berufsunfähig sein. In diesem Seminar werden wir die Unterschiede einer Dienst- zu einer Berufsunfähigkeit und die Stolpersteine einer DU-Klausel aufzeigen.	2 Tage	
Berater Öffentlicher Dienst (DMA) Modul II Eine Zielgruppe und ihr spezieller Versicherungsbedarf Das Seminar vermittelt das Know-how, um Beamte kompetent in den jeweiligen Lebensphasen bedarfsgerecht zu beraten, insbesondere zu den Themen der beihilfekonformen Krankenversicherung, Heilfürsorge und der Absicherung bei Auslandsverwendung sowie der Haftpflichtversicherung für den Öffentlichen Dienst.	2 Tage	
Das Alterseinkünftegesetz als Grundlage der professionellen Kundenberatung Je nach Kunde ist zu differenzieren, wie die wirtschaftliche Besicherung für die Bereiche Alter, Tod oder Verlust der Arbeitskraft zu erfolgen hat. Im Alterseinkünftegesetz mit seinen steuerlichen Rahmenbedingungen werden die Weichen für eine effiziente Kundenberatung gelegt. Trotz optimaler Effizienz in der Wirtschaftlichkeit kann es zu Schwierigkeiten im Kundenverhältnis führen, wenn z.B. das Geld nicht wie gewünscht ausgezahlt oder vererbt werden kann.	1 Tag	
Fresh-Up Berater Öffentlicher Dienst (DMA) ^{NEU} Als Berater im Öffentlichen Dienst (DMA) haben Sie vielfache Kenntnisse erworben. IDD-konforme Kundenberatung ist oberstes Ziel einer Versicherungsvermittlung. Im Mittelpunkt dieses Workshops stehen kundenkonforme Beratungsansätze in fachlicher und vertrieblicher Hinsicht. Es sollen Bedarfslücken korrekt ermittelt, optimale Versicherungskonzepte erarbeitet und auf Haftungsfallen in der Beratung hingewiesen werden. Der Expertenworkshop „Fresh-Up Berater Öffentlicher Dienst“ bringt Sie daher auf den aktuellen Stand hinsichtlich der Zertifikatsinhalte.	1 Tag	
Pflegestärkungsgesetz II - III Auswirkungen auf die private Vorsorge Mit dem Pflegestärkungsgesetz II und III wird die Pflegeversicherung neu definiert. In diesem Seminar möchten wir Ihnen die Änderungen ab 2017 vermitteln. Die Schnittstellen zur sozialen Absicherung in anderen Bereichen der Privaten Vorsorge werden ebenso ein Thema sein wie die Auswirkungen in Kundengesprächen.	1 Tag	
Zukunftssicherung Private Vorsorge – Fresh-Up 2018 ^{NEU} Expertenworkshop zum Zertifikatserhalt Gerade im Bereich Zukunftssicherung durch Private Vorsorge sind möglichst passgenaue Individualkonzepte von entscheidender Bedeutung für Ihre Kunden und Ihren unternehmerischen Erfolg. Der Expertenworkshop „Zukunftssicherung Private Vorsorge – Fresh-Up 2018“ bringt Sie daher auf den aktuellen Stand hinsichtlich neuer Vorsorgekonzepte.	1 Tag	

Weitere Fachseminare	Dauer	Online-/Präsenzseminar
Arbeitskraftabsicherung: Die Dread-Disease-Versicherung - Partner oder Wettbewerber der BU-Versicherung? Ein Online-Seminar aus der Online-Reihe Arbeitskraftabsicherung (AKS) Wie kaum ein anderes Vorsorgeprodukt spaltet die Dread-Disease-Versicherung bzw. der Schwere-Krankheiten-Schutz die Vermittlerschaft in unterschiedliche Lager. Dabei können die Dread-Disease-Versicherung und die Berufsunfähigkeitsversicherung eigentlich partnerschaftlich verbunden sein. Die Bewertung von Dread-Disease-Tarifen zählt unstrittig zur hohen Schule der Vorsorgeberatung. In diesem Online-Seminar erfahren Sie mehr zu dieser Versicherung.	50 Min.	@
Arbeitskraftabsicherung: Die Gelbe-Schein-Regelung - Kundenvorteil oder Haftungsfalle? Ein Online-Seminar aus der Online-Reihe Arbeitskraftabsicherung (AKS) Die Gelbe-Schein-Regelung wird für die Qualifizierung eines Tarifs der Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) regelmäßig eingefordert. Nur, was genau ist eigentlich eine Gelbe-Schein-Regelung? Im Online-Seminar werden verschiedene Gelbe-Schein-Regelungen untersucht und bewertet.	50 Min.	@
Arbeitskraftabsicherung: Die Grundfähigkeitsversicherung – Kriterien für die Tarifprüfung Ein Online-Seminar aus der Online-Reihe Arbeitskraftabsicherung (AKS) Für einige Kunden mit bestimmten Berufen, zum Beispiel aus dem Handwerk, kann eine Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) sehr teuer werden. In diesem Fall, aber auch bei Vorerkrankungen oder psychotherapeutischen Behandlungen in der Krankenvita, ist die Grundfähigkeitsversicherung eine alternative Vorsorgelösung. Das Online-Seminar behandelt die Frage was Grundfähigkeiten sind und wie eine Bewertung vorgenommen werden kann.	50 Min.	@
Beamtenbezüge in ihrer Systematik verstehen ^{NEU} Beamte als Staatsdiener unterliegen dem Beamtenrecht. Hier wird unter anderem die Besicherung der biometrischen Risiken durch den jeweiligen Dienstherrn geregelt. Grundlage zum Ermitteln von Versorgungslücken sind die Gehaltsbezüge von Beamten. Diese unterscheiden sich wesentlich von denen von Arbeitnehmern. Im Anschluss an dieses Online-Seminar sind Sie in der Lage Versorgungslücken kundenkonform darzustellen und besitzen detaillierte Kenntnisse im Aufbau der Beamten-Versorgungsbezüge.	50 Min.	@
Berufsunfähigkeit in Versorgungswerken ^{NEU} Versorgungswerke sind Sondersysteme für kammerfähige Berufe. Sie bieten wie die gesetzliche Rentenversicherung oder das Beamtenrecht unter anderem eine wirtschaftliche Absicherung bei Verlust der Arbeitsfähigkeit in der ersten Schicht des Alterseinkünftegesetzes. Um Leistungen aus dem Versorgungswerk erhalten zu können sind die hierfür spezifischen Voraussetzungen zu erfüllen. In diesem Online-Seminar erfahren Sie wie diese aussehen.	50 Min.	@
Besser beraten mit dem Notfallordner ^{NEU} Warum Vermittler selbst einen Notfallordner besitzen sollten und wie Sie mit dem Notfallordner individuell und maßgeschneidert beraten können! In diesem Seminar erlernen Sie, wie Sie Ihre Kunden mit dem Notfallordner beraten sollten. Der Notfallordner dient Ihnen als haptisches Verkaufsmittel und fungiert daher optimal als Türöffner für den Einstieg in eine Vorsorgeberatung. Sie erlernen die 4 magischen Fragen, welche Ihnen den Einstieg in die Beratung erleichtern und Sie direkt, zielführend zur Vorsorgeberatung bringen. Sie werden am Ende des Seminars die Notwendigkeit einer Notfallplanung für Ihre Kunden kennen und schätzen gelernt haben.	1 Tag	
Das Alterseinkünftegesetz in seiner steuerlichen und sozialversicherungsrechtlichen Differenzierung ^{NEU} Das Alterseinkünftegesetz stellt die Grundlage für eine optimale Kundenberatung dar. Je nach Einkommen, familiärer Situation, Vererbbarkeit der Leistungen und weiteren Kriterien können sich in der Kundenberatung unterschiedliche Handlungsempfehlungen ergeben. Nach diesem Online-Seminar können Sie Ihren Kunden noch bessere, kundenadäquate Handlungsempfehlungen geben.	50 Min.	@
Die Ausschnittsdeckung in der GUV ^{NEU} Leistungsmerkmale und Versorgungslücken in der GUV Anhand von Arbeitsunfällen, Berufskrankheiten und Wegeunfällen erbringt die gesetzliche Unfallversicherung ihre Leistungen. Hier wird auch von der sogenannten Ausschnittsdeckung gesprochen. Diese beinhaltet, dass niemand an 7 Tagen jeweils 24 Stunden Versicherungsschutz über das staatliche System der GUV genießt. Eine zusätzliche private Unfallversicherung soll die Versorgungslücken schließen.	50 Min.	@
Die BU im Alterseinkünftegesetz – Vor- und Nachteile in den jeweiligen Schichten ^{NEU} Das Alterseinkünftegesetz stellt die Grundlage für eine optimale Kundenberatung dar. In den jeweiligen Schichten können die biometrischen Risiken Alter, Tod und Verlust der Arbeitskraft in Form einer Erwerbsminderungs- oder Berufsunfähigkeitsversicherung wirtschaftlich abgesichert werden. Unterschiedliche staatliche Vorgaben an Förderung und Leistung können je nach Kundentyp zu unterschiedlichen Handlungsempfehlungen in der Beratung führen. Erfahren Sie in diesem Online-Seminar mehr.	50 Min.	@

Weitere Fachseminare	Dauer	Online-/ Präsenzseminar
Die BU-Treppe in der kundenkonformen Umsetzung NEU Die BU-Treppe ist eines der klassischen Verkaufsbilder. Diese kundenspezifisch eingesetzt, eröffnet Beratungsansätze zu allen Vorsorgethemen. Dies soll Ihnen nach diesem Online-Seminar auch möglich sein.	50 Min.	@
Die gesetzliche Unfallversicherung als Grundlage der professionellen Kundenberatung NEU Die GU bietet Versicherten für die Bereiche Wegeunfälle, Arbeitsunfälle und Berufskrankheiten Versicherungsschutz. Aufgrund dieser Ausschnittsdeckung ergeben sich große Versicherungslücken im privaten Bereich. Es sollen versicherte Personen aufgezeigt, die Leistungsmerkmale beschrieben, Versicherungslücken benannt und sinnvolle Ergänzungen aus der Privatwirtschaft aufgezeigt werden um Kunden eine bedarfsgerechte Kundenberatung gewährleisten zu können.	1 Tag	👥
Die neue Klassik und weitere Fondsprodukte in der IDD-konformen Kundenberatung NEU Mit der Umsetzung der IDD-konformen Kundenberatung wird von Beratern erwartet, dass die kundenspezifischen Daten noch mehr in den Mittelpunkt der Beratung gestellt werden. In diesem Tagesseminar wird ein fachlicher Blick auf die neue Klassik und weitere Fondsprodukte mit ihren jeweiligen Chancen und Risiken in der kundenkonformen Beratung geworfen.	1 Tag	👥
Die Rentenformel in der GRV als Einstieg in Vorsorgethemen NEU Komplexer werdende Märkte erfordern eine umfangreichere Beratung. Die Rentenformel der GRV kann als einfacher Einstieg in Vorsorgethemen ein hilfreiches Instrument darstellen. Anhand der Formel lassen sich im Kundengespräch die klassischen Vorsorgethemen kundenspezifisch ansprechen. Nach diesem Online-Seminar können Sie diese in Ihren Kundengesprächen gezielt nutzen.	50 Min.	@
Dienstunfähigkeit in der Beamtenversorgung NEU Die Absicherung der Arbeitskraft ist im Beamtenrecht an den Beamtenstatus gekoppelt. Erst mit der Ernennung zum Beamten auf Lebenszeit greift die Definition der Dienstunfähigkeit im Erwerbs- und Privatleben. Zuvor kann es bei Verlust der Arbeitskraft zu einer Aussteuerung in die gesetzliche Rentenversicherung führen. Die wirtschaftliche Absicherung der Arbeitskraft erfordert somit in der Kundenberatung Kenntnisse im Beamtenrecht und der gesetzlichen Rentenversicherung mit entsprechenden Anforderungen an die Privatwirtschaft. Diese Kenntnisse erlangen Sie in diesem Online-Seminar.	50 Min.	@
Fondsasierte Vorsorgeprodukte - Chancen und Risiken der Kapitalanlage NEU Die klassische Lebens- und Rentenversicherung hat aufgrund ihrer Garantieverzinsung in den letzten Jahren mehr und mehr Marktanteile verloren. Zunehmend wird der Sparanteil über Fonds dargestellt – mit den damit typischerweise verbundenen Chancen und Risiken am Kapitalmarkt. Um Kunden gegenüber IDD-konform Handlungs- und Produktempfehlungen aussprechen zu können, sind grundsätzliche Investmentkenntnisse notwendig. Diese lernen Sie in diesem Online-Seminar kennen.	50 Min.	@
Fresh-Up Grundlagen des Erbrechts NEU Erbfolge, Testament, Pflichtteil und Ehegattenerbrecht beim Kunden beherrschen In diesem Online-Seminar lernen Sie die Begriffe des Erbrechts kennen. Damit erreichen Sie eine Sicherheit in Kundengesprächen und können den Kunden wertvolle Tipps geben. Neben der Qualität Ihrer Beratung, steigern Sie Ihr Ansehen beim Kunden. Ansätze um hieraus Ertrag zu generieren, werden angerissen.	100 Min.	@
Fresh-Up Grundlagen des Erbschafts- und Schenkungssteuerrechts NEU Lernen Sie den kundenbezogenen Umgang mit der Erbschafts- und Schenkungssteuer kennen. „Gibt es bei der Erbschaftssteuer eine Sparmöglichkeit?“ Ja, es gibt Möglichkeiten der steuerlichen Regelung. Sie erlernen in diesem Online-Seminar die Grundzüge des Erbschaftssteuerrechts und des Schenkungssteuerrechts kennen. Dazu werden anhand von Beispielen einzelne Kundensituationen besprochen.	100 Min.	@
Hinterbliebenenversorgung in der GRV – Versorgungslücken und Lösungsansätze NEU Die Hinterbliebenenabsicherung in der GRV, die Rente wegen Todes, stellt für viele Kunden im Versorgungsfall den größten Anteil der Rentenleistung dar. Die Höhe und ggf. auch die Dauer der Leistungen sind abhängig vom Alter der überlebenden Ehepartner und Kinder. Eine schematische Darstellung der Versorgungslücken in diesem Online-Seminar ermöglicht Ihnen eine realistischere Betrachtung der Versorgungssituation.	50 Min.	@
Hybridmodelle in ihrer Differenzierung NEU Die klassische Lebens- und Rentenversicherung hat aufgrund ihrer Garantieverzinsung und der damit verbundenen Anlagepolitik in den letzten Jahren am Markt zunehmend an Bedeutung verloren. Seit vielen Jahren wird bereits die Möglichkeit genutzt, nicht garantierte Gewinnanteile in Fondsanteile zu investieren. Eine Weiterentwicklung daraus sind Hybridmodelle in unterschiedlichen Ausprägungen. In diesem Online-Seminar lernen Sie diese kennen und können Ihr Wissen in der Beratung anwenden.	50 Min.	@
IDD – Anforderungen an Produkte und Kundenberatung NEU Am 30.06.2017 wurden die Inhalte zur IDD-konformen Kundenberatung im Bundestag beschlossen und treten ab dem 23.02.2018 in Kraft. Damit verbunden sind neue Anforderungen an Produktgeber und Berater. In diesem Online-Seminar erfahren Sie welche Anforderungen auf Produktgeber und Berater zukommen.	50 Min.	@
Kapitalanlagemöglichkeiten für Versicherungsunternehmen lt. VAG NEU Das Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) regelt die Kapitalanlagemöglichkeiten der Versicherungsunternehmen. Die Anlagen sollen sicher, ertragreich und breit gestreut sein. Doch je nach Versicherer können sich im Rahmen der VAG-konformen Anlagepolitik Differenzierungen aufzeigen. Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit arbeiten ein Stück weit anders als öffentliche Versicherer oder Aktiengesellschaften. In diesem Online-Seminar erfahren Sie hierzu mehr.	50 Min.	@

Kinder und Hausfrauen/-männer im System der GUV – Versorgungslücken im familiären Alltag NEU Kinder erhalten im System der GUV unter bestimmten Voraussetzungen eine medizinische Versorgung. Doch wie ist es um den Familienalltag bestellt, wenn die/der Hausfrau/-mann unfallbedingt ausfallen? Nach diesem Online-Seminar können Sie Ihre Kunden ausführlich beraten.	50 Min.	
Solvency II und die Zinszusatzreserve – Auswirkungen in der Kundenberatung NEU In diesem Online-Seminar erfahren Sie was unter Solvency II zu verstehen ist und wie Sie Ihr Wissen für die Beratung nutzen können. Zunehmend sind Berater aufgefordert neben den optimalen tariflichen Leistungen auch die Kapitalsicherheit und das Schadenmanagement bei der Produktempfehlung mit zu berücksichtigen. Doch wie wirken sich Solvency II und die Zinszusatzreserve in der Kundenberatung aus?	50 Min.	
Vertiefendes Wissen zur Beamtenversorgung NEU Alter, Dienstunfähigkeit, Hinterbliebene Die wirtschaftliche Besicherung für Beamte, Richter und Berufssoldaten erfolgt durch den jeweiligen Dienstherrn. In diesem Tagesseminar werden, vertiefend zum Experten Zukunftssicherung, die Besonderheiten zur Dienstunfähigkeit sowie die Ansprüche an Ruhegehälter und Hinterbliebenenansprüche betrachtet. Anhand der sich ergebenden Versorgungslücken werden kundenkonforme Beratungsansätze erarbeitet.	1 Tag	

Lehrgänge	Dauer	Online-/Präsenzseminar
Berater Arbeitskraftabsicherung (IHK) I Biometrische Risikoabsicherung mit klassischen Vorsorgeinstrumenten Die Absicherung biometrischer Risiken zählt zu den Königsdisziplinen der Vorsorgeberatung. Für die Qualifizierung im Kundengespräch müssen Sie nicht nur die rechtlichen Grundlagen-, sondern vor allem auch die „Haken und Ösen“ in den Tarifwerken kennen. Mit konkreten Beratungsbeispielen, der Prüfung von Antragsfragen, alternativen Gestaltungsmöglichkeiten des BU-Versicherungsschutzes und der Bewertung von Versicherungsbedingungen kann Ihr Beratungsalltag strukturiert und effizient gestaltet werden.	2 Tage	
Berater Arbeitskraftabsicherung (IHK) II Biometrische Risikoabsicherung mit alternativen Vorsorgeinstrumenten Seit einigen Jahren werden auf dem deutschen Versicherungsmarkt mit der Dread-Disease-, der Grundfähigkeits- und der Erwerbsunfähigkeitsversicherung vermehrt alternative Vorsorgeinstrumente zur Absicherung der Arbeitskraft angeboten. Vor allem die Bewertung von Grundfähigkeits- und Dread-Disease-Versicherungen erfordert eine detaillierte Prüfung der Versicherungsbedingungen auf der Grundlage objektiver Parameter. In diesem Seminar wird ein konkreter Berufsunfähigkeits-Leistungsfall vorgestellt und gemeinsam mit Ihnen bewertet.	2 Tage	
Berater Arbeitskraftabsicherung (IHK) III In der Umsetzung liegt der Gewinn! Der Verlust der Arbeitskraft bildet sich in mehrdimensionalen Brennpunkten für den Betroffenen und sein unmittelbares Umfeld ab. Die Lösung dieser Brennpunkte sind die Entscheidungsmotive des Kunden. Darauf stimmen wir Ihren Beratungsprozess ab. Zusätzlich erarbeiten wir konkrete Zielgruppen-Zugänge, die über (regionale) Experten- und Multiplikatoren-Konzepte verstärkt werden.	2 Tage	

“ Professionell, wendig und zugeschnitten! So macht dazulernen Spaß! Unser Maklerhaus bleibt ein qualifizierter Fachbetrieb dank der Deutsche Makler Akademie! ”

Matthias T. Kuch, Geschäftsführer Kuch & Partner GmbH & Co. KG

Experte	Dauer	Online-/Präsenzseminar
Betriebliche Altersversorgung (DMA) I Direktversicherung und Pensionskasse im Rahmen der Entgeltumwandlung Sie erhalten in diesem Seminar einen intensiven Einblick in die steuerlichen, arbeits- und sozialversicherungsrechtlichen Rahmenbedingungen einer Entgeltumwandlung mit dem Schwerpunkt Direktversicherung. Sie lernen alle wichtigen Beratungspunkte kennen, um von Ihren Kunden als kompetenter Berater wahrgenommen zu werden.	2 Tage	
Betriebliche Altersversorgung (DMA) II Arbeitgeberfinanzierte bAV und Besonderheiten der Unterstützungskasse 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.	2 Tage	
Betriebliche Altersversorgung (DMA) III Einführung in die Gesellschafter-Geschäftsführerversorgung Sie lernen in diesem Seminar das Grundprinzip der Pensionszusage, die versicherungsförmigen Ausfinanzierungsmöglichkeiten und deren bilanzielle Auswirkungen kennen. Sie erfahren die wesentlichen Besonderheiten der Gesellschafter-Geschäftsführerversorgung.	2 Tage	

Fachseminare (zum Zertifikatserhalt geeignet)	Dauer	Online-/Präsenzseminar
Absicherung von BU-Risiken in der bAV Die Absicherung der Invalidität ist in allen Durchführungswegen der bAV möglich. In Firmen sind aber wesentlich mehr Punkte zu klären, etwa wie der Umgang in entgeltfreien Zeiten wie z.B. Arbeitsunfähigkeit, Elternzeit usw. geregelt ist. In diesem Seminar präsentieren wir Ihnen dazu optimale Beratungsprozesse.	1 Tag	
Betriebliche Altersversorgung in der Praxis I Professionelle Belegschaftsberatung in der Praxis Immer noch haben viele mittelständische Unternehmen keine bAV in Form der Entgeltumwandlung. In diesem Seminar lernen Sie Marketingkonzepte, Strategien zur Kundengewinnung und neue Ansätze in der Kundenberatung kennen, um diese Marktlücke zum Nutzen von Arbeitgeber und Arbeitnehmer in der Praxis füllen können.	1 Tag	
Betriebliche Altersversorgung in der Praxis II Professionelle Kundenakquise in der Gesellschafter-Geschäftsführerversorgung Die Marktchancen der Gesellschafter-Geschäftsführerversorgung sind sehr hoch. Bei der Einrichtung von Neuzusagen sind komplexe steuerliche und arbeitsrechtliche Rahmenbedingungen zu beachten. In diesem Seminar entwickeln Sie ein ganzheitliches Marketingkonzept und neue Beratungsansätze für eine hoch attraktive Zielgruppe.	1 Tag	
Das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) ^{NEU} Mit diesem Seminar zum Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) erhalten Sie einen intensiven Einblick über den aktuellen Verbreitungsgrad der betrieblichen Altersversorgung in kleinen und mittleren Unternehmen, der Intention des Gesetzgebers und den wesentlichen Inhalten des BRSG. Sie lernen alle wichtigen arbeits-, steuer- und sozialversicherungsrechtlichen Neuerungen in der betrieblichen Altersversorgung sowie die wesentlichen Inhalte des „Sozialpartnermodells“ kennen.	1 Tag	
Expertenworkshop: Arbeitsrecht betriebliche Altersversorgung Das Betriebsrentengesetz regelt die bAV. Weil es nur Mindestnormen regelt, wird es vorwiegend von höchstrichterlichen Urteilen bestimmt und die Rechtsprechung hierzu entwickelt sich ständig fort. In diesem Seminar wird Grundwissen aufgefrischt aber auch auf Neuregelungen eingegangen, welche vor allem mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz verbunden sind.	2 Tage	
Expertenworkshop: Auslagerung versus Ausfinanzierung von Pensionszusagen Finanzielle Risiken aus Pensionsverpflichtungen belasten vor allem kleine und mittelständische Unternehmen. Sie lernen die Grundproblematik und vertriebliche Ansatzpunkte kennen und erarbeiten mögliche Lösungsansätze und Argumentationen für Geschäftsleitung, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer.	1 Tag	
Expertenworkshop: Bilanz und Rating für die bAV Aus der Bilanz heraus professionelle bAV-Beratung konzipieren Dieses Seminar sollten Sie besuchen, wenn Sie sich über die Bilanzierung nach HGB, IFRS und Steuerbilanz und die Abbildung auf die betriebliche Altersversorgung informieren wollen. Sie erhalten einen Einblick in eine Auswahl ratingrelevanter Bilanzkennzahlen und deren Einfluss auf die bAV.	2 Tage	
Expertenworkshop: Der neue Versorgungsausgleich in der bAV Geht eine Ehe in die Brüche, müssen auch die Ansprüche auf eine Betriebsrente geteilt werden. Sie erhalten in diesem Workshop wertvolle Hilfestellungen, um die anstehenden Aufgaben als Berater und Betreuer von Versorgungszusagen von Anfang an professionell zu bewältigen und bei Bedarf in Neugeschäft umzusetzen.	1 Tag	

Expertenworkshop: Die GGF-Versorgung im Wandel betrieblicher und privater Anforderungen Professionelle Beratungsansätze aus der Praxis für die Praxis Die Gesellschafter-Geschäftsführerversorgung ist durch die sich ständig ändernde Rechtsprechung eines der beratungsintensivsten Geschäftsfelder der bAV. Aufbauend auf dem Grundwissen, das im Seminar bAV III vermittelt wurde, werden anhand von praktischen Beispielen verschiedene Geschäftsansätze im GGF-Bereich erarbeitet.	1 Tag	
Expertenworkshop: Sichere Prozesse in der bAV bAV-Beratung beim Ausscheiden von Mitarbeitern Diesen Workshop sollten Sie besuchen, wenn Sie über professionelle Prozessbausteine der bAV neue Wege zum Kunden finden und diese für sich gewinnen wollen. Stabile Workflows und eine hohe Kompetenz minimieren die Risiken auf Seiten der zu betreuenden Arbeitgeber und Ihnen als Berater.	1 Tag	
Expertenworkshop: Steuern und Sozialversicherungsrecht In diesem Seminar steht der § 3 Nr. 63 EStG im Vordergrund. Dessen Vorteile können aber nur herausgestellt werden, wenn man die steuerliche Behandlung aller Durchführungswege der bAV kennt: Direktzusage, Unterstützungskasse, Pensionskasse, Pensionsfonds und Direktversicherung. Diese Kenntnisse werden hier vermittelt.	2 Tage	
Spezial-Seminar: bAV aktuell I mit Frau Kisters-Kölkes Direktversicherungen und Rückdeckungsversicherungen sind – wie die jüngere Rechtsprechung des BAG zeigt – in den Fokus der Insolvenzverwaltung gerückt. Sie lernen die wichtigen Haftungsrisiken für Makler in den Bereichen Direktversicherungen und Rückdeckungsversicherungen zu erkennen und zukünftig sicher zu umschiffen.	1 Tag	
Spezial-Seminar: bAV aktuell II mit Frau Kisters-Kölkes Der Gesetzgeber, die Rechtsprechung und die Finanzverwaltung setzen ständig neue Impulse. Sie erhalten in diesem Seminar einen Überblick über das Arbeits-, Versicherungs-, Handels- und Steuerrecht der betrieblichen Altersversorgung und sich abzeichnende Tendenzen in der Rechtsprechung.	1 Tag	
Spezial-Seminar: Gestaltungsmöglichkeiten der Versorgungsordnung mit Herrn Dr. Langohr-Plato In diesem Seminar werden Ihnen die Gestaltungsmöglichkeiten bei der Einführung und Änderung von Versorgungsplänen im Rahmen einer bAV aufgezeigt. Sie erfahren die Unterschiede bei individual- und kollektivrechtlich begründeten Zusagen und die Abgrenzung der einzelnen Zusagearten.	1 Tag	
Spezial-Seminar: Rechtlicher Rahmen der GGF-Versorgung mit Herrn Dr. Langohr-Plato In diesem Seminar werden die wichtigsten steuerlichen und sozialversicherungsrechtlichen Fragestellungen erörtert, die sich in der Praxis der GGF-Versorgung immer wieder ergeben. Besondere fachliche Schwerpunkte sind der konkrete Versorgungsbedarf sowie die Themen Abfindung, Verzicht und Teilverzicht.	1 Tag	

Weitere Fachseminare	Dauer	Online-/Präsenzseminar
Betriebliche Altersversorgung kompakt Die schnelle, kompakte Einführung in die bAV für Innendienstmitarbeiter von Maklerbüros Erfolg mit der bAV ist häufig davon abhängig, inwieweit Cross-Selling-Potenziale im Sachversicherungs-, Krankenversicherungs- oder Investmentbereich erkannt und genutzt werden. Dieses Seminar bietet eine solide fachliche Basis für den grundsätzlichen Umgang mit dem Thema bAV.	1 Tag	

Experte	Dauer	Online-/Präsenzseminar
Investment (DMA) I Vermögensanlage und Analyseansätze Sie erhalten einen aktuellen Überblick über die Entwicklung der für die Anlageberatung relevanten Kapitalmärkte und Börsen. Ebenso vertiefen Sie Ihr Wissen im Bereich Anleihen, Aktien um diese in Ihren Fondsprodukten besser beurteilen zu können und lernen die Besonderheiten der Zertifikate und deren Möglichkeiten kennen, um mehr Sicherheit auf Fondsebene im Kundengespräch zu gewinnen.	2 Tage	
Investment (DMA) II Alternative Investmentformen und Steuern in der Anlageberatung Nicht nur die klassischen Anlageformen wie Aktien- oder Anleihefonds sollten den Kunden angeboten werden. Im Zeitalter des langanhaltenden Niedrigzins bedarf es weiterer Alternativen. Erfahren Sie zusätzliche Möglichkeiten und deren Wirkung im Kundendepot. Einen Schwerpunkt bildet dabei das Thema Abgeltungsteuer.	2 Tage	
Investment (DMA) III Investmentfonds unterscheiden und bewerten In diesem Seminar lernen Sie die Besonderheiten der Investmentfonds kennen. Den Schwerpunkt bilden dabei die Bewertungen und die unterschiedlichen Risikotypen, um diese zielgerichtet in der Anlageberatung einzusetzen. Das erworbene Fachwissen können Sie nach Besuch des Seminars im Kundengespräch überzeugend anwenden.	2 Tage	

Fachseminare (zum Zertifikatserhalt geeignet)	Dauer	Online-/Präsenzseminar
Expertenworkshop: Investment aktuell Der Markt, die Produkte und auch die Rechtsprechung unterliegen einem ständigen Wandel. Erfahren Sie, wie Sie mit dem ganzheitlichen Beratungsansatz für Ihre Kundengespräche in der aktuellen Anlagesituation erfolgreich sind und die neuen gesetzlichen Änderungen erfolgreich in Ihren Alltag integrieren.	1 Tag	
Was uns Fondskennzahlen in der Beratung verraten Das Fondsgeschäft ist geprägt von einer Fülle an Kennzahlen, die Sie als Verkäufer und Vermittler von Investmentfonds täglich begleiten. Lernen Sie, was sich hinter den Bezeichnungen, Zahlen und Abkürzungen verbirgt. Erhöhen Sie auf diese Weise Ihre Beratungssicherheit und stärken Sie Ihr Auftreten beim Kunden.	1 Tag	

Weitere Fachseminare	Dauer	Online-/Präsenzseminar
Änderungen und Neuerungen des Erbschaftsteuergesetzes ^{NEU} Nachdem das BVerfG die Erbschaftbesteuerung erneut moniert hatte, war der Gesetzgeber gezwungen, neue Regelungen bei der Besteuerung von Erbschaften und Schenkungen zu verabschieden. Diese werden, auch im Abgleich zu den vorherigen Regelungen dargestellt.	100 Min.	
Die Psychologie der Börse: Behavioural Finance Bei der Erklärung des Börsengeschehens spielt die Psychologie eine entscheidende Rolle, insbesondere wenn Kurse wirtschaftlich nicht nachvollziehbare Schwankungen aufweisen. Sie erfahren, wie Ihr Kunde als Anleger tickt und wie Sie der einen oder anderen „gefühlten“ Unzulänglichkeit rational und effizient begegnen können.	1 Tag	
Erfolg im Vertrieb: Investmentprodukte einfach erklärt und verkauft ^{NEU} Das Seminar vermittelt neben dem fachlichen Hintergrund zu sicherheits- und chancenorientierten Anlageprodukten das nötige Handwerkszeug für die fachgerechte Kommunikation. Investmentprodukte bedürfen einerseits des Fachwissen und die Sachkenntnis, andererseits eine kommunikative methodische Vorgehensweise in der Kunden(erst)ansprache. Sie lernen in diesem Seminar das überzeugende Präsentieren und verständliche Erklären von Funktionsweisen, Wertentwicklungen, Best- und Worst-Case-Szenarien sowie die transparente Darstellung von Gebühren und Preisen kennen.	2 Tage	
Fresh-Up Recht für Finanzanlagenvermittler ^{NEU} Recht für Finanzanlagenvermittler – Wiederholung und Vertiefung Finanzanlagenvermittler sind zahlreichen rechtlichen Regelungen der Finanzanlagenvermittlerverordnung oder des Kapitalanlagegesetzbuches unterworfen. In diesem Online-Seminar können Sie Ihr Wissen auffrischen, damit Sie auch in Zukunft rechtskonform beraten können. Zusätzlich werden Praxistipps vermittelt, wie Sie die gesetzlichen Voraussetzungen beim Kunden gewinnbringend platzieren können.	100 Min.	
Geschlossene Investmentvermögen in der Anlageberatung Das Fondsgeschäft ist geprägt von einer Fülle an Kennzahlen, die Sie als Verkäufer und Vermittler von Investmentfonds täglich begleiten. Lernen Sie, was sich hinter den Bezeichnungen, Zahlen und Abkürzungen verbirgt. Erhöhen Sie auf diese Weise Ihre Beratungssicherheit und stärken Sie Ihr Auftreten beim Kunden.	3 Tage	

Investmentfonds und Steuern ^{NEU} Änderungen in der Besteuerung von Investmentfonds ab 2018 Jedes Jahr gibt es gesetzliche Änderungen, die auch Sie betreffen, wenn Sie Ihren Kunden Investmentfondsprodukte anbieten. In diesem Online-Seminar lernen Sie die wichtigsten Neuerungen in der Besteuerung von Investmentfonds ab 2018 kennen.	100 Min.	@
Kompaktkurs Wertpapiere ^{NEU} Das Seminar umfasst in kompakter Form die Welt des modernen Wertpapiergeschäfts. Dabei informiert es über Einsatz, Funktion und Renditepotenzial der verschiedenen Finanzanlagen in klassischen wie auch in strukturierten Produkten: Von Aktien, Anleihen über moderne Fixed-Income-Produkte bis zu Fonds und Zertifikaten. Sie lernen wichtige Besonderheiten in der Ausstattung und Zusammensetzung aktueller Wertpapieranlagen kennen und können deren Chancen- und Risikopotenzial eigenständig beurteilen.	2 Tage	👤
Konditionsvergleich von Finanzierungen ^{NEU} Amateure schauen auf die Zinsen, Profis wissen es besser! Überall werden die Zinsen verglichen und oft kommt es dann zum Vergleich von Äpfeln mit Birnen. Im Online-Seminar zeigen wir Ihnen die wichtigen Kriterien zum Konditionsvergleich. Damit Sie Ihrem Kunden mehr bieten als nur einen Zinssatz. Die meisten Finanzierungen scheitern nicht am Zinssatz, sondern an Kleinigkeiten. Wir zeigen Ihnen, worauf Sie achten müssen.	100 Min.	@
MiFID II Spezial ^{NEU} Wertpapiere, Derivate und PRIIPs Mit Beginn 2018 sollen nun Vorgaben der MiFID II-Richtlinie in Kraft treten. Die Markttransparenz und -stabilität sollen intensiviert, der Anlegerschutz gestärkt und die Aufsichtsbefugnisse ausgedehnt werden. Die Seminarinhalte fokussieren dabei Themen, die für Mitarbeiter mit direktem Kundenkontakt relevant sind und geben zusätzlich einen informativen Überblick über die gesamte MiFID II/MiFIR-Regulatorik.	1 Tag	👤
Neuerungen in der Finanzwelt für die Beratung Wichtige Veränderungen, die Sie in Ihrer Beratung berücksichtigen wollen Durch die vielen gesetzlichen Neuerungen der vergangenen Jahre haben sich die Anforderungen an eine gute und gesetzeskonforme Beratung stark verändert. Damit Sie auch in Zukunft Ihre Kunden gut und sicher beraten können, gibt Ihnen dieses Online-Seminar einen Überblick über die wichtigste Neuerung in der Welt der Finanzdienstleistungen, sowie die praktischen Folgen und Anwendungen dieser Neuerungen, welche sich auch auf Ihre Beratung auswirken.	100 Min.	@
Notleidende Kredite – Präventionsmaßnahmen Helfen Sie Ihrem Kunden, bevor alles aus dem Ruder läuft Als Finanzmanager Ihrer Kunden, erfahren Sie oft als erster, wenn die Liquidität zu schwinden droht. Rücklastschriften, Kunde will ungern einen Termin machen u.v.m. können die Anzeichen ernsthafter finanzieller Probleme sein. Oft wählen Kunden den für sie teuersten Weg. Hier können Sie als Finanzmanager eingreifen und Ihrem Kunden wirklich helfen. Das Online-Seminar zeigt Ihnen wie!	100 Min.	@
Offene Investmentvermögen für Vermögensaufbau In diesem Seminar lernen Sie die Mechanismen und Teilnehmer des Geld- und Kapitalmarktes kennen. Dazu bauen Sie sich ein umfassendes Wissen über Investmentfonds und deren Unterscheidungskriterien auf, um Ihre erworbenen Kenntnisse gezielt in Ihrer Anlageberatung einsetzen zu können.	2 Tage	👤
Passive Fonds am Beispiel von Exchange Traded Funds: ETF ^{NEU} ETF: Merkmale, Chancen, Risiken, Vorteile, Nachteile ETF nehmen nicht zuletzt aufgrund ihrer sehr geringen Kosten bei gleichzeitig hohem Nutzen auch im Vergleich zu aktiv gemanagten Fonds einen immer größeren Raum ein. Die Teilnehmer lernen in einem 100-minütigen Überblick die wichtigsten Merkmale, Kennzahlen, Arten, Chancen, Risiken, Vor- und Nachteile dieser Produktgattung kennen.	100 Min.	@
Plausibilitätsprüfung von geschlossenen Immobilienfonds In diesem Seminar setzen Sie sich intensiv mit den möglichen Bewertungskriterien und Kalkulationsansätzen der geschlossenen Investmentvermögen im Immobilienbereich auseinander. Sie lernen eine entsprechende Plausibilitätsprüfung fachgerecht durchzuführen und zu dokumentieren.	2 Tage	👤
Portfoliomanagement in der Vermögensberatung Wie sind Fondsgesellschaften aufgebaut? Welche Prozesse machen einen guten Fondsmanager aus? Wie misst man die Performance? Diese und weitere Antworten erhalten Sie in diesem Seminar. Lernen Sie die relevanten Risiken kennen und erfahren Sie, wie diese beherrschbar werden.	1 Tag	👤
Prüfungsvorbereitung für Bankazubis (Abschlussprüfung) ^{NEU} Sicherer durch die Abschlussprüfung zum Bankkaufmann (IHK) Durch eine gute Vorbereitung auf die Abschlussprüfung zum Bankkaufmann (IHK) wird der Abschlussprüfungen der Schrecken genommen, welchen diese im Allgemeinen mit sich bringt. Wer sich mit guten Noten bewirbt, hat bessere Chancen, auch einen guten Job im Anschluss an die Ausbildung zu bekommen. Sie können also mit diesem Training Ihre berufliche Zukunft noch besser gestalten.	10 Tage	👤
Prüfungsvorbereitung für Bankazubis (Zwischenprüfung) ^{NEU} Sicherer durch die Zwischenprüfung zum Bankkaufmann (IHK) Durch gute Vorbereitung mit erfahrenen Dozenten wird den Prüfungen der Schrecken genommen, welchen Prüfungen im Allgemeinen verbreiten. Durch die gezielte Vorbereitung auf die Zwischenprüfungen, wird es Auszubildenden leichter fallen, die Prüfungsaufgaben zu lösen. Auch für die ausbildende Bank bringt dieses Training Vorteile mit sich: Sie erhält noch besser ausgebildete Fachkräfte.	5 Tage	👤

Weitere Fachseminare	Dauer	Online-/ Präsenzseminar
Sonstige Vermögensanlagen Sie lernen die aktuellen steuerlichen und rechtlichen Gestaltungsmöglichkeiten von Vermögensanlagen wie geschlossene Investmentvermögen, stille Beteiligungen, Genussrechte und Genossenschaftsanteile kennen. Sie erkennen Marktzusammenhänge sowie Vor- und Nachteile einzelner Produktgattungen.	2 Tage	
Struktur und Funktionsweise von Investmentfonds NEU Im diesem Investment-Seminar erhalten Sie ein umfassendes Wissen zu den verschiedenen Aspekten der Investmentfonds. Dabei werden von Auflegung bis Schließung der Fonds alle Informationen zu Funktionsweisen, Chancen und Risiken, Abgrenzung von Fondsarten, Steuerung der Fondsbestandteile sowie verschiedene Investmentstile anschaulich behandelt. Die Gebührenaspekte und rechtliche Rahmenparameter wie die Verwaltung des Sondervermögens werden ebenso besprochen wie auch spezielle Fondsgattungen wie ETFs und geschlossene Fonds.	2 Tage	
Unterscheidungsmerkmale aktiv und passiv gemanagter Fonds NEU Kurzüberblick und Vor- und Nachteile aktiv und passiv gemanagter Fonds Sie lernen, was aktiv und passiv gemanagte Fonds sind und wie sich diese voneinander unterscheiden. Die in den zurückliegenden Jahren zunehmend diskutierten Merkmale sowie Vor- und Nachteile werden anhand von Beispielen und Kostenrechnungen dargestellt. Sie können sich im Anschluss an dieses Online-Seminar selbst ein Bild der hierin liegenden viel diskutierten Problematiken machen.	100 Min.	
Volkswirtschaftliches Basis- und Praxiswissen für die Beratung Verschaffen Sie sich in diesem Seminar einen vertiefenden Einblick in die Mechanismen volkswirtschaftlicher Theorien und profitieren Sie von der Diskussion mit einem Fachexperten über die aktuelle Situation an den Märkten. Entwickeln Sie in dem Seminar gemeinsam Aussichten für kommende Anlageempfehlungen in Ihren Kundengesprächen.	2 Tage	

Lehrgänge	Dauer	Online-/ Präsenzseminar
Fachberater für Finanzdienstleistung (IHK) NEU Der Allfinanzberater benötigt die fachliche Qualifikation in den Bereichen Versicherungen, Kapitalanlagen und Immobilienfinanzierungen. Diese Schwerpunkte, sowie die Organisation und Steuerung der eigenen Vertriebsaktivität bekommt der Teilnehmer praxisbezogen in unseren Seminaren vermittelt.	14 Tage	
Fachwirt für Finanzberatung (IHK) NEU Als Fachberater sind Sie schon gut für den Privatkunden ausgebildet worden. Möchten Sie jetzt die Klientel der Unternehmer akquirieren, können Sie sich die Grundlagen durch den Lehrgang zum Fachwirt aneignen. Hier lernen Sie alles über die Führung von Unternehmen, deren Absicherungen, Finanzierungsalternativen und betrieblicher Altersversorgung.	14 Tage	

“ Lassen Sie sich in unseren Seminaren zum Anlageprofi ausbilden. Denn Ihre Kunden stehen vor einem Dilemma: sie definieren die Qualität von Finanzprodukten meist nur über den Ertrag. Wegen der lang anhaltenden Niedrigzinsphase lassen sich jedoch kaum noch renditeträchtige Anlagen finden. Ein gut ausgebildeter Berater weiß aber, dass Rendite nicht der einzige Grund für eine Anlage ist. ”

Susanne Maack, Trainerin der DMA

Lern Management System

Unser Lern Management System (LMS) besteht aus 3 Säulen:

1. **Selbstlernprogramme**
2. **Wissenspool**
3. **Forum**

Über unsere Lernplattform können Sie unsere Selbstlernprogramme (Web Based Trainings) nutzen. Mit unseren WBTs bestimmen Sie Ihre individuellen Lernthemen und Ihr eigenes Lerntempo.

Wir bieten für alle unsere Fachbereiche WBTs an. Diese beinhalten klassische oder im Comic-Stil gehaltene Info-Videos, Analysen, Lernkarteien und Tests für Ihre persönliche Lernerfolgskontrolle.

Unsere Selbstlernprogramme werden regelmäßig auf ihre Aktualität überprüft und auf dem neuesten Stand gehalten.

Neben den WBTs bieten wir einen digitalen Wissenspool an. Damit haben Sie, auch von unterwegs, die Möglichkeit auf Ihre Fachliteratur zuzugreifen.

Komplettiert wird unser LMS durch unsere Foren, welche wir für einige ausgewählte Seminare anbieten. In diesen können sich Teilnehmer untereinander aber auch mit unseren Trainern austauschen und über Fachthemen diskutieren.

Digitale Medien individuell entwickeln

Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir eine individuelle Lernsoftware für Ihr Unternehmen, die speziell auf die von Ihnen verwendeten Endgeräte abgestimmt ist.

Gemeinsam passen wir die Lerninhalte auf Ihre Unternehmensschwerpunkte und -wünsche an.

Sie entscheiden ob Sie **Web Based Trainings**, **Video Based Trainings** oder Lernkarteien (mit offenen- und/oder Multiple Choice-Fragen) nutzen möchten.

Egal ob Sie am PC, Mac, Tablet oder Smartphone (Android oder iOS) lernen möchten. Die Lerninhalte können geräteübergreifend synchronisiert werden. Somit haben Ihre Mitarbeiter jederzeit und von überall Zugriff auf sämtliche Lerninhalte und ihren individuellen Lernfortschritt.

Ihre gesamte Lernsoftware kann natürlich in Ihrem Unternehmensdesign erstellt werden und durch eine Lern-App ergänzt werden.

ANSPRECHPARTNER

Nathalie Stumpf

Bei Fragen oder dem Bedarf einer individuellen Beratung ist Frau Stumpf gerne Ihr Ansprechpartner.

Tel.: 0921/75 75 8-664

stumpf@deutsche-makler-akademie.de



Experte	Dauer	Online-/Präsenzseminar
Krankenversicherung (DMA) I Gesetzliche Kranken- und Pflegeversicherung Da eine kompetente Beratung zur PKV nur mit einem tiefen Verständnis für das Sozialversicherungsrecht möglich ist, lernen Sie in diesem Seminar die Grundlagen der gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung kennen. Im Fokus stehen dabei die Bereiche Mitgliedschaft, Beitrag, Leistung sowie das Kassenwahl- und Wechselrecht.	2 Tage	
Krankenversicherung (DMA) II Private Krankenversicherung Für den erfolgreichen Verkauf einer Privaten Krankenversicherung ist eine hohe Qualität der Beratung und Produktauswahl unverzichtbar. Die Grundlagen dafür lernen Sie in diesem Seminar. Dazu zählen die Kalkulation, aber auch Besonderheiten beim Wechsel zwischen GKV und PKV und innerhalb der PKV.	2 Tage	
Krankenversicherung (DMA) III Spezialwissen zur privaten Krankenversicherung In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie die attraktive Zielgruppe der Beamten kompetent beraten. Hierzu ist Spezialwissen im Bereich des Beihilferechts notwendig. Weitere Themen sind die betriebliche Krankenversicherung, die Pflegeversicherung, das Tarifwechselrecht und die Auslandsrankenversicherung.	2 Tage	

Fachseminare (zum Zertifikatserhalt geeignet)	Dauer	Online-/Präsenzseminar
Aktuelles aus der Krankenversicherung Workshop zu aktuellen Themen der gesetzlichen und privaten Kranken- und Pflegeversicherung Der Bereich Kranken- und Pflegeversicherung gilt zu Recht als wissensintensiv. Neben dem „Update“ Ihres Wissens werden aktuelle Trends und Änderungen in der gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung sowie in den privaten Voll- und Zusatzversicherungen behandelt.	1 Tag	
Das Pflegefallrisiko Anhand aktueller Pflegekosten wird die Bedarfssituation der Kunden ermittelt und eine zielführende Kundenansprache zur Pflegezusatzversicherung vorgestellt. Dabei lernen Sie gesetzliche Regelungen, Kriterien für die Bewertung von Pflegeversicherungsprodukten und Haftungsfallen im Beratungsprozess kennen.	1 Tag	
Expertenworkshop: Professionelle Beratungsprozesse in der Praxis Die private Krankenversicherung ist eine wichtige Entscheidung, in der Regel für das ganze Leben. Entsprechend sorgfältig ist ein Wechsel vorzubereiten und zu beraten. Dieses Seminar bietet Ihnen die Chance, Ihren eigenen Beratungsprozess kritisch zu durchleuchten und viele neue Impulse kennenzulernen.	1 Tag	

Weitere Fachseminare	Dauer	Online-/Präsenzseminar
Beitragsanpassung in der PKV Alternativen – so helfen Sie Ihrem betroffenen Kunden Mit dem Online-Seminar „Beitragsanpassung in der PKV“ steigen Sie in ein brandaktuelles Thema ein und haben sofort einen umsetzbaren Mehrwert. Sie beantworten die Fragen Ihrer Kunden kompetent und finden die richtigen Lösungen.	100 Min.	
Das Arbeitsunfähigkeitsrisiko Häufig wird übersehen, dass einer Berufsunfähigkeit meist eine sehr lange Arbeitsunfähigkeit vorausgeht. Wie Sie hier als Vermittler Ihre Kunden beraten, ohne in Erklärungsnot zu kommen, lernen Sie in diesem Seminar. In zahlreichen Praxisbeispielen werden Versicherungsbedingungen verglichen und Lösungen erarbeitet.	1 Tag	
Die betriebliche Krankenversicherung (bKV) Eine echte Vertriebschance für Vermittler Die Krankenversicherung ist aus Vertriebsicht ein Sorgenkind. Der Referent zeigt in diesem Online-Seminar, wie dies Ihre neue Lieblingssparte werden kann. Erlangen Sie mit diesem Online-Seminar Grundkenntnisse der betrieblichen Krankenversicherung. Sie erfahren wie die bKV zielgerichtet kommuniziert wird. Sie lernen den Mehrwert zu erkennen und gegenüber dem Kunden darzustellen!	50 Min.	
Die Möglichkeiten der Zusatz-KV ^{NEU} Zusatz-KV - die Ergänzung der GKV als bedarfsgerechter Vertriebsansatz In diesem Seminar liegt der Fokus auf den GKV-Versicherten und dem zielgerichteten Einsatz einer Zusatz-KV. Durch die Vielzahl an Möglichkeiten die Ihnen durch die Zusatz-KV zur Verfügung stehen, können Sie eine bedarfsgerechte Kombination der GKV und der Zusatz-KV einen Versicherungsschutz für Ihre Kunden erarbeiten, der teilweise sogar über dem Versicherungsschutz einer Voll-KV liegt. Am Ende dieses Seminars haben Sie Ihr Wissens- und Ideenportfolio, was den Einsatz der Zusatz-KV betrifft, erweitert.	1 Tag	

Expertenworkshop: Aktuelle Rechtsprechung in der PKV Obliegenheitsverletzungen, die Nichtzahlung von Beiträgen, eine ungünstige Vertragsgestaltung oder auch ein falsches Verständnis von den Leistungen der PKV – es gibt viele Gründe, welche zu einem Streit führen können. Häufig ist dann auch noch die Dokumentation mangelhaft. Erfahren Sie, wie Sie Fallstricke vermeiden.	1 Tag	
Expertenworkshop: Das Tarifwechselrecht in der Privaten Krankenversicherung Das Seminar stattet Sie mit dem nötigen Rüstzeug aus, um Ihre Kunden professionell zum Tarifwechselrecht zu beraten und den Prozess aktiv zu begleiten. Wir zeigen Ihnen praxisnah, wie Sie bestehende Kundenbeziehungen weiter ausbauen, neue Kundenbeziehungen erfolgreich knüpfen und erklären alternative Vergütungsmodelle.	1 Tag	
Expertenworkshop: Die betriebliche Krankenversicherung Die Betriebliche Krankenversicherung ist ein innovatives Instrument, um positive Anreize zur Personalbindung zu setzen. In diesem Seminar lernen Sie alle wichtigen arbeitsrechtlichen, steuerlichen und sozialversicherungsrechtlichen Regelungen sowie wertvolle Tipps zur Umsetzungen in mittelständischen Unternehmen kennen.	1 Tag	
Expertenworkshop: Praktische Umsetzung der bKV und Ablaufprozess bei der Einführung Kaufentscheidungsprozesse analysieren und professionell begleiten Lernen Sie den Kaufentscheidungsprozess bei Firmenkunden vom Angebot bis zum Abschluss einer bKV kennen und zu managen. Sie erhalten Anregungen, praktische Hinweise und Bewertungsmaßstäbe für Ihren nachhaltigen Erfolg bei Firmenkunden zur Einführung der bKV in Unternehmen.	1 Tag	
Krankenversicherung - Die Struktur der GKV in Bezug auf die Zusatz-KV ^{NEU} Wer als Vermittler die Lücken der GKV kennt, kann diese bedarfsgerecht schließen. Da eine kompetente Beratung zu den Zusatztarifen der PKV nur mit einem tiefen Verständnis für das Sozialversicherungsrecht möglich ist, werden in diesem Seminar die Strukturen und die Möglichkeiten bzw. Lücken der GKV vermittelt. Im Fokus stehen dabei die Leistungsmöglichkeiten und Vorgehensweisen der Leistungserstattung der GKV in den Bereichen ambulante, stationäre und zahnärztliche Leistungen.	1 Tag	
Krankenversicherung - Vertriebsansatz für die bKV durch ein Gesundheitsmanagement ^{NEU} Die Möglichkeiten des Gesundheitsmanagements und die Lücken der GKV als Vertriebsansätze bedarfsgerecht nutzen. In diesem Seminar liegt der Fokus auf den Versicherten der GKV in Unternehmen. Es werden die Möglichkeiten aufgezeigt, die zur Verfügung stehen, um in der Kombination des Gesundheitsmanagements und der Zusatz-KV als bKV einen Versicherungsschutz zu erarbeiten, den Arbeitgebern den Nutzen aufzuzeigen und vorhandene Mitarbeiter zu motivieren und zu binden. Hierbei wird Ihnen aufgezeigt, dass die bKV einen erlebbaren Mehrwert für Arbeitgeber und Arbeitnehmer darstellt. Diese Informationen liefern Ihnen neue Vertriebsansätze.	1 Tag	
Tarifwechselleitlinien der privaten Krankenversicherung – Ansätze für den Vermittler Herausforderung für die PKV – Chance für den Vermittler Das Tarifwechselrecht bietet Ansätze und Chancen in der Kundenberatung, sowie der Bestandssicherung? Gleichzeitig stellen die Tarifwechsel-Leitlinien die PKV-Unternehmen vor große Herausforderungen. Eine Umsetzung ist nur unter großem Aufwand und mit der Inkaufnahme von eigenen Verlusten zu realisieren. Dies führt zu weiteren Beratungs- und Betreuungsansätzen für den Versicherungsvermittler.	100 Min.	
Umdecken oder Tarifwechsel – was muss ich als Versicherungsvermittler wissen Versicherungsvermittler sind im Neugeschäft mit dem „Umdecken“ konfrontiert. Es ist von großer Bedeutung den jeweiligen PKV-Kunden genau zu identifizieren, in Bezug auf Alte-, Neue- und Unisex-Welt um Haftungsrisiken zu reduzieren und Neu- und Bestandskunden einen weiteren Mehrwert zu bieten. Nach diesem Online-Seminar fällt Ihnen dies viel leichter.	100 Min.	
Umgang mit Gesundheitsprüfung und Risikozuschlag in der PKV Die „gefürchtete“ Gesundheitsprüfung ist der Freund des Vermittlers und des Kunden Bei einem Tarifwechsel in der privaten Krankenversicherung (PKV) kommt es in der Regel zu einer Gesundheitsprüfung. Das Online-Seminar erläutert Ihnen die Hintergründe und zeigt welche Chancen sich dadurch für Ihren Kunden ergeben. Lernen Sie mit einem drohenden oder bestehenden Risikozuschlag umzugehen. Warum wird das Gegengestaltungsrecht des Kunden häufig vom Versicherer umgangen?	50 Min.	

Experte	Dauer	Online-/Präsenzseminar
Immobilienfinanzierung und -bewertung (DMA) I Die Immobilienfinanzierung für eigengenutzte Immobilien Für Ihr Kundengespräch erhalten Sie noch mehr Rechtssicherheit. Hierfür wird die Prüfung der Kreditwürdigkeit durch den Kreditgeber an Fallbeispielen praxisnah geübt. Sie ermitteln selbst in mehreren Schritten den Beleihungs- und Sachwert von Immobilien, um daraus eine Objektbewertung vornehmen zu können.	2 Tage	
Immobilienfinanzierung und -bewertung (DMA) II Die Immobilienfinanzierung für Kapitalanleger Nach dem Seminar können Sie den Kundenwunsch nach einer vermieteten Immobilie konkret nach rechnerischen Methoden bewerten und beurteilen. Ihre Bewertung stützt sich auf den von Ihnen selbst ermittelten Ertragswert der Immobilie und bietet weiteres Akquisepotenzial und Cross-Selling-Ansätze.	2 Tage	
Immobilienfinanzierung und -bewertung (DMA) III Die Immobilienfinanzierung für Gewerbetreibende und Freiberufler Sie lernen, die nachhaltige Tragfähigkeit der Finanzierung eines selbstständigen Kunden zu ermitteln und zu bewerten. Betriebswirtschaftliche Auswertungen, G+V Rechnungen oder Bilanzen können Sie zukünftig entschlüsseln.	2 Tage	

Fachseminare (zum Zertifikatserhalt geeignet)	Dauer	Online-/Präsenzseminar
Baurecht und Bauordnung ^{NEU} Grundeigentum mit seinen Rechten und Pflichten Das Baurecht umfasst viele verschiedene Bereiche. In diesem Seminar werden das private und öffentliche Baurecht behandelt. Dazu gehören z.B. das Nachbarrecht, Bauplanungsrecht und Bauordnungsrecht. Nach diesem Seminar können Sie als Immobiliendarlehensvermittler oder auch als Immobilienmakler die Chancen und Risiken der Immobilie noch besser einschätzen.	1 Tag	
Finanzierungsbausteine – richtig gemixt ^{NEU} Öffentliche Mittel, KfW, etc. richtig eingesetzt Bei einer Mauer die lange halten soll, müssen die Steine versetzt verarbeitet werden. Auch bei der Baufinanzierung kommt es auf die richtige Strategie, den richtigen Mix an! Im Seminar lernen Sie die unterschiedlichen Bausteine kennen und wie man diese miteinander gut verknüpfen kann. So lassen sich für Ihre Kunden immer wieder neue und individuelle Angebote erstellen. Ihre Kunden erhalten somit Unikate, ohne zeitlichen Mehraufwand für Sie.	1 Tag	
Grundbuch für Immobilienmakler und -darlehensvermittler ^{NEU} Grundbuch mit seinen Lasten und Beschränkungen Das Grundbuch dient als Nachweis für mögliche Lasten und Beschränkungen. Doch die meisten Lasten und Beschränkungen werden unterschätzt. Im Seminar lernen Sie die gängigen Lasten und Beschränkungen und deren Bewertung durch Kreditgeber kennen. Das Seminar ist an alle Immobilienmakler und Immobiliendarlehensvermittler gerichtet, damit die Tücken des Grundbuchs erkannt und positiv genutzt werden können.	1 Tag	
Immobilienbewertung vs. Immobilienbeleihungswert ^{NEU} Mit der richtigen Bewertung eine sichere Finanzierung aufstellen Kreditgeber entscheiden frei über den Beleihungswert, dennoch müssen sich auch diese an gewisse Spielregeln halten. Wer diese Spielregeln nicht kennt, kann für seine Kunden keine besseren Beleihungswerte erzielen. Höhere Beleihungswerte bedeuten für Ihre Kunden weniger Eigenkapitaleinsatz und bessere Konditionen. Das sind harte Fakten, die für Ihre Arbeit sprechen. Ihr Einsatz wird in den Augen Ihrer Kunden lohnenswert.	1 Tag	
Niedrige Zinsen HEUTE für eine sicherere Finanzierung MORGEN ^{NEU} Zinssicherungsbausteine für den Kunden Das Seminar vermittelt die Kenntnisse zu den gegenwärtigen Zinsabsicherungsinstrumenten für Privatkunden. Möchte Ihr Kunde Zinssicherheit haben, können Sie Ihrem Kunden nach diesem Seminar unterschiedliche Lösungen hierzu anbieten. Zinsabsicherungen können individuell an die Kundenbedürfnisse angepasst werden. Wie, erfahren Sie in diesem Seminar. Werden Sie zum Zinsmanager für Ihre Kunden!	1 Tag	
Praxisfälle der gewerblichen Immobilienfinanzierung Machbarkeitsprüfung in wenigen Minuten Gewerbeimmobilien bieten große Gewinnchancen. Dafür lauern auf dem Weg zur Finanzierung viele Klippen, die Sie durch das Seminar aber schnell erkennen. Die professionelle, strukturierte Aufbereitung der Finanzierung ermöglicht Ihnen rasche Entscheidungsmöglichkeiten und hohe Erfolgsquoten.	1 Tag	
Praxisfälle der privaten Immobilienfinanzierung – Arbeitnehmer/Beamte Für mehr Effizienz in Ihrem Arbeitsalltag In ausgesuchten Praxisfällen und durch den Einsatz von verschiedenen Online-Tools lernen Sie eine Immobilienfinanzierung nicht nur effektiv, sondern vor allem rechtssicher, kompetent, duplizierbar und schnell – kurz effizient – durchzuführen. Mit einem optimierten Arbeitsablauf erhalten Sie so mehr Zeit für Ihre Kundenakquise.	1 Tag	

Praxisfälle der privaten Immobilienfinanzierung – Unternehmer Auf Augenhöhe mit dem Unternehmer Der selbstständige Gewerbetreibende gehört oft nicht zum standardisierten Finanzierungsgeschäft vieler Anbieter. Werden Sie mit diesem Seminar zum Profi für Immobilienfinanzierung von Unternehmern und eignen sich Spezialwissen an. In verschiedenen Praxisfällen nehmen Sie die Kreditwürdigkeitsprüfung vor.	1 Tag	
Professionelle Immobilienbewertung NEU Verkehrswert richtig ermitteln Sachwert, Ertragswert oder Vergleichswert sind das Fundament jeder Immobilienbewertung. Erst die richtige Immobilienbewertung ermöglicht dem Käufer eine Grundlage für seine Entscheidung und dem Kreditgeber eine schnelle Kreditentscheidung. Lernen Sie worauf Sie zu achten haben, welche Tools Ihnen die Arbeit erleichtern und wie Sie sich als professioneller Berater einen Namen machen.	1 Tag	

Weitere Fachseminare	Dauer	Online-/Präsenzseminar
Aufbau einer erfolgreichen Finanzierungsagentur NEU Finanzierungen bedeuten attraktive Provisionseinnahmen und das ganz ohne Storno. Damit die Arbeit aber gleich von Anfang an gut organisiert und strukturiert wird, bieten wir mit diesem Seminar praktische Tipps und Hilfen für Ihren erfolgreichen Start ins Finanzierungsgeschäft. Schaffen Sie sich eine Fabrikationsstraße und steigern Sie so die Effizienz Ihrer Arbeit.	1 Tag	
Finanzierungsinstrument Bausparen richtig eingesetzt Bausparen ist eine attraktive, staatlich geförderte Kapitalanlage, die für viele Kunden einen unverzichtbaren Baustein bei der Finanzierung ihrer Immobilie darstellt. Sie erlernen rund um das Thema „Bausparen“ das nötige Know-how für eine kompetente Beratung und punkten bei Ihren Kunden mit maßgeschneiderten Angeboten.	1 Tag	
Fresh-Up Recht für Immobiliendarlehensvermittler § 34i GewO NEU Recht für Immobiliendarlehensvermittler – Wiederholung und Vertiefung Immobiliendarlehensvermittler sind zahlreichen rechtlichen Regelungen der Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie unterworfen. So haben sich Vorschriften im BGB, im EGBGB, in der Gewerbeordnung und der Preisangabenverordnung geändert. In diesem Online-Seminar können Sie Ihr Wissen auffrischen, damit Sie auch in Zukunft rechtskonform beraten können.	100 Min.	
Immobilien als Altersversorgung NEU Wirtschaftlichkeit und Rendite - Besitz muss gepflegt werden, muss deswegen die Rendite sinken? Strahlen Sie ihre Kompetenz aus und beraten Sie Ihre Kunden im Hinblick auf die richtige Altersversorgung. Viele Kunden kaufen blind und wundern sich über das Ergebnis. Bringen Sie Licht ins Dunkel und helfen Sie Ihren Kunden bei der Entscheidungsfindung.	100 Min.	
KfW-Förderung des Wohneigentumsprogramms NEU Staatliche Förderung muss geplant werden Sie erhalten einen Überblick für wen sich das „KfW-Förderung für Wohneigentumsprogramm“ eignet. Was und wer wird eigentlich gefördert und welche Anforderungen stellt die KfW an die Immobilie. Ob Kredit oder Zuschuss, diese Fragen klären wir in diesem Online-Seminar.	100 Min.	
KfW-Förderung für bestehende Immobilien NEU Staatliche Förderung muss geplant werden In diesem Online-Seminar erhalten Sie einen Überblick für wen sich das „KfW-Förderprogramm für bestehende Immobilien“ eignet. Was und wer wird eigentlich gefördert und welche Anforderungen stellt die KfW an die Umbau- oder Sanierungsmaßnahmen. Ob Kredit oder Zuschuss, diese Fragen klären wir in diesem Online-Seminar.	100 Min.	
KfW-Förderung für energieeffizientes Bauen NEU Staatliche Förderung muss geplant werden Strahlen Sie die Kompetenz aus und beraten Sie Ihre Kunden im Hinblick auf die staatliche Förderung. Sie erhalten einen Überblick für wen sich die KfW-Förderung für energieeffizientes Bauen eignet. Was und wer wird eigentlich gefördert und welche Anforderungen stellt die KfW an die Baumaßnahmen. Ob Kredit oder Zuschuss, diese Fragen klären wir in diesem Online-Seminar.	100 Min.	
KfW-Förderung für erneuerbare Energien und Photovoltaik NEU Staatliche Förderung muss geplant werden Ihr Alleinstellungsmerkmal zur Abgrenzung zu den vielen Immobiliendarlehensvermittlern – Strahlen Sie die Kompetenz aus und beraten Sie Ihre Kunden im Hinblick auf die staatliche Förderung. Leichter gewinnt man keine Referenzen. In diesem Online-Seminar erhalten Sie einen Überblick für wen sich die KfW-Förderung für erneuerbare Energien und Photovoltaik eignet.	100 Min.	
Nachrangdarlehen NEU Praktischer Einsatz von Nachrangdarlehen bei der Immobilienfinanzierung Im Anschluss an dieses Online-Seminar wissen Sie, wie Sie deutliche Konditionsverbesserungen für Ihren Kunden, eine höhere Wettbewerbsfähigkeit sowie eine höhere Kundenbindung durch den praktischen Einsatz von Nachrangdarlehen bei der Immobilienfinanzierung erlangen können.	100 Min.	

Weitere Fachseminare	Dauer	Online-/Präsenzseminar
Übergang von Besitz, Nutzen und Lasten bei Immobilien NEU Strahlen Sie Kompetenz aus und beraten Sie Ihre Kunden zu dem richtigen Übergang von Besitz, Lasten und Nutzen. Der notarielle Kaufvertrag ist der erste Schritt zum Eigentum, aber jeder weitere Schritt muss wohlüberlegt sein. Helfen Sie Ihren Kunden die richtigen Schritte zu gehen.	100 Min.	
Vertriebsseminar: Erfolgreiche Einkaufsverhandlungen führen NEU Der Profit liegt im Einkauf Wer den Einkauf nicht beherrscht, kann keine Immobilien verkaufen. Daher zielt dieses Seminar ausschließlich darauf ab, Ihnen die wichtigsten Überzeugungsmethoden an die Hand zu geben, wie Sie Immobilieneigentümer zum Makleralleinauftrag bewegen. Damit Sie auch morgen noch genügend Immobilien verkaufen können.	1 Tag	
Vertriebsseminar: Erfolgreiche Verkaufsverhandlungen führen NEU Schneller mehr verkaufen Verkaufen kann jeder – lernen! Verkaufen ist eine Kunst und jede Kunst ist erlernbar! In unserem Seminar erleben Sie Ihre Wirkung auf den Kunden. Durch die praxisnahe Vermittlung des Kommunikationsquadrates von Schulz von Thun erzielen Sie noch bessere Erfolgsquoten im Verkauf. Sie überzeugen den Kunden ohne Druck und haben einen nachhaltigen Erfolg.	2 Tage	
Vertriebsseminar: Umsatz-Turbo-Baufinanzierung NEU Wie erzielen Sie in 2018 bis zu 100.000 € Provisionserlöse mit Baufinanzierungen Ihr Ziel ist es in 2018 bis zu 100.000 € Provisionseinnahmen durch die Vermittlung von Baufinanzierungen zu generieren? Dann erhalten Sie in diesem Seminar das Fundament für dieses Ziel gelegt. Bestehend aus der Analyse der aktuellen wirtschaftlichen Situation Europas, Ihren bisherigen Aktivitäten und der konkreten Kundengewinnungsmethoden für Ihren Erfolg.	1 Tag	
Vertriebsseminar: Verhandlungsführung für Immobiliendarlehensvermittler NEU Finanzierungen bedeuten attraktive Provisionseinnahmen. Damit die Zahlen unter dem Strich jedoch stimmen, müssen die Konditionen im Einkauf, ebenso wie die Konditionen im Verkauf, passen. Wie viel erhalten Sie von der Gesamtprovision? Wie setzen Sie die Provisionen beim Kunden durch? In diesem Seminar geht es um die Praxis. Keine Theorien, sondern nur die Umsetzung der richtigen Methoden bringt den nachhaltigen Erfolg.	2 Tage	
Vom Makler zum Bauträger NEU Immobilien bieten mehr als Mieteinnahmen Ein Baugrundstück können Sie an einen Kunden vermitteln oder Sie machen es gleich richtig! Im Seminar erfahren Sie die gesetzlichen Rahmenbedingungen für die Tätigkeit als Bauträger. Die Chancen und Risiken werden detailliert beleuchtet. Welche Risiken lassen sich übertragen und welche bleiben bestehen? Wer finanziert die Maßnahme?	2 Tage	

Lehrgänge	Dauer	Online-/Präsenzseminar
Immobilienmakler (IHK) NEU Kunden schätzen die Sachkunde Ihrer Berater, auch beim Kauf und Verkauf von Immobilien. Dieser Lehrgang richtet sich an alle Einsteiger, Aufsteiger, Neueinsteiger und „alte Hasen“, die auch auf ihrer Visitenkarte ihre Qualität zum Ausdruck bringen möchten. Grenzen Sie sich vom Markt ab und qualifizieren Sie sich.	13 Tage	
Immobilienfachwirt (IHK) NEU Der geprüfte Immobilienfachwirt (IHK) ist die Fortsetzung des zertifizierten Immobilienmaklers. Qualifizieren Sie sich durch das Studium der Unternehmenssteuerung, Personalführung & Organisation. Immobilienbewirtschaftung und Bauprojektmanagement geben Ihnen vertiefte Einblicke in einen wichtigen Wirtschaftssektor unseres Landes.	15 Tage	

Februar

23

Freitag

2018

Weiterbildungspflicht für **ALLE**

Die IDD-Umsetzung steht kurz bevor. Trotzdem sind noch sehr viele Fragen offen. Bereiten Sie sich und Ihre Mitarbeiter rechtzeitig und gezielt vor.

Wir bieten Ihnen, ob Versicherungsunternehmen oder Vermittlerbetrieb, einen interaktiven Leitfaden mit den wichtigsten rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Abgestimmt auf die einzelnen Zielgruppen:

- Maklerunternehmen
- Innendienst im Versicherungsunternehmen
- Vertrieb im Versicherungsunternehmen
- Exklusiv-Vertrieb (§ 84 HGB)

Gerne erstellen wir gemeinsam mit Ihnen einen IDD-Umsetzungsplan. Zögern Sie nicht und sprechen Sie uns an!

Wir erstellen Ihnen gerne ein exklusives und auf Ihr Unternehmen abgestimmtes Angebot!



Experte	Dauer	Online-/Präsenzseminar
Betriebliche Haftpflichtversicherung (DMA) I Gewerbliche und industrielle Haftpflichtversicherung Sie werden in diesem Seminar - auch anhand von Schadenbeispielen - über den Bereich der gewerblichen und industriellen Haftpflichtversicherung sowie über die relevanten Haftungsnormen und die grundsätzlichen Inhalte des Produkthaftungsmodells informiert und die sich hieraus ergebende Risiken sensibilisiert.	2 Tage	
Betriebliche Haftpflichtversicherung (DMA) II Umwelthaftpflichtversicherung und Umweltschadenversicherung Das Umweltrisiko ist ein bedeutender Risikofaktor für Unternehmen. Selbst kleine Zwischenfälle können schnell weitreichende Folgen haben. Lernen Sie in diesem Seminar den Versicherungsbedarf von Kunden und Verkaufsargumente im Bereich der Umwelthaftpflicht- und Umweltschadenversicherung kennen.	2 Tage	
Betriebliche Haftpflichtversicherung (DMA) III D&O – und Vermögensschadenversicherung In diesem Seminar werden Sie für die D&O- und Vermögensschadensversicherung sensibilisiert und systematisch über die relevanten Organhaftungen sowie das Konzept und die Wirkungsweise des Versicherungsschutzes informiert. Wie Sie Unternehmensleiter und Vorstände wirksam absichern, vermittelt dieses Training.	2 Tage	

Fachseminare (zum Zertifikatserhalt geeignet)	Dauer	Online-/Präsenzseminar
Cyber-Deckung und Schnittstellen zu konventionellen Versicherungsprodukten Der Schwerpunkt des Seminars liegt auf Versicherungsthemen. In dem Seminar wird die Funktionsweise der Deckung selbst, die Deckungsinhalte einer Cyber-Deckung, die Schnittstellen zu anderen Deckungskonzepten sowie Schnittstellen bzw. Verzahnungen zu konventionellen Versicherungsprodukten und Kumulthematiken dargelegt.	1 Tag	
Cyber-Versicherung Nach einem Cyber-Schaden zeigt sich, ob die Cyber-Versicherung leistungsstark ist. Sie werden anhand von Schadenbeispielen für dieses Thema sensibilisiert. Sie lernen umfassende Lösungen kennen, die Ihre Kunden dabei unterstützen, konkurrenzfähig zu bleiben und die erwarteten Umsätze zu erlangen.	1 Tag	
Einführung in die Cyber-Versicherung Immer mehr Computer und Maschinen werden mit dem Internet verbunden und sind dadurch anfällig für Cyberangriffe. Um dieses Thema professionell beraten zu können, benötigen Sie Fachwissen in den Bereichen Datenschutzrecht, organisatorische und technische Maßnahmen zum Datenschutz und Bedingungswissen.	1 Tag	

Weitere Fachseminare	Dauer	Online-/Präsenzseminar
Der erweiterte Strafrechtsschutz NEU Bei Managern schon gut bekannt, kann es aber auch im privaten Bereich zu der Inanspruchnahme des erweiterten Strafrechtsschutzes kommen. In diesem Online-Seminar erhalten Sie die notwendigen Kenntnisse, um Ihre Kunden auch in diesem Rechtschutzbereich bestens abzusichern.	100 Min.	
Die D&O-Versicherung im Überblick Grundstruktur, Bedingungen und Versicherungsfall Bei mehr als 40 Versicherern, die Directors-and-Officers-Policen (D&O) anbieten und einer Vielzahl von Bedingungen gewährt dieses Seminar einen Überblick zur Grundstruktur und zu den wichtigsten Deckungsinhalten. Zielgerichtet wird auf wichtige Leistungsmerkmale der Manager-Haftpflichtversicherung hingewiesen.	50 Min.	
Die Veranstalterhaftpflichtversicherung NEU In diesem Seminar lernen Sie die Notwendigkeit von Veranstaltungshaftpflichtversicherungen auch bei kleineren Firmenfeiern, Vereinsfeiern oder Privatfeiern kennen. Im Anschluss an dieses Online-Seminar können Sie Ihre Kunden diesbezüglich beraten und den passenden Versicherungsschutz ermitteln.	50 Min.	
Expertenworkshop: Schadenregulierung/-bearbeitung In Deutschland gilt das Produkthaftungsgesetz. Dieses Gesetz sieht für Unternehmen eine verschuldensunabhängige Haftung für fehlerhafte Produkte vor. Gewinnen Sie in diesem Seminar einen systematischen Einblick in die Vertragsgestaltung einer Produkthaftpflicht- und Rückrufkostenversicherung.	2 Tage	
Expertenworkshop: Besonderheiten der Berufshaftpflichtversicherung Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Versicherungsvermittler, Architekten, beratende Ingenieure und Ärzte. Viele Berufsgruppen sind entsprechend ihrer Vertrauensstellung besonderen Haftungsrisiken ausgesetzt. Wie für derartige Risiken ein optimaler Versicherungsschutz gestaltet werden kann, ist Bestandteil dieses Workshops.	1 Tag	

Expertenworkshop: Produkthaftpflichtversicherung In Deutschland gilt das Produkthaftungsgesetz. Dieses Gesetz sieht für Unternehmen eine verschuldensunabhängige Haftung für fehlerhafte Produkte vor. Gewinnen Sie in diesem Seminar einen systematischen Einblick in die Vertragsgestaltung einer Produkthaftpflicht- und Rückrufkostenversicherung.	2 Tage	
Expertenworkshop: Straf- und Manager-Rechtsschutzversicherung Das strafrechtliche Risiko von Unternehmen hat in den vergangenen Jahre völlig neue Dimensionen erreicht. Mitentscheidend für den guten Ausgang eines Strafverfahrens ist der richtige Versicherungsschutz. Unser Seminar hilft Ihnen, den passenden Versicherungsschutz für solche Situationen zusammenzustellen.	2 Tage	
Fallstricke bei Wechsel der Haftpflichtversicherung NEU Oft ist im Bereich der Haftpflichtversicherung ein Vertrag schnell gekündigt und ein neuer abgeschlossen. Sehr schnell wird durch einen solchen Vertragswechsel ein Nachteil für den Kunden eingekauft, wenn einzelne Punkte nicht beachtet werden. In diesem Online-Seminar erfahren Sie, worauf Sie beim Wechsel der Haftpflichtversicherung zusammen mit Ihrem Kunden achten müssen.	50 Min.	
Haftpflichtversicherung für Ärzte NEU Im Jahr 2016 gab es in Deutschland etwa 370.000 berufstätige Ärzte und etwa 115.000 Ärzte ohne ärztliche Tätigkeit. In diesem Seminar lernen Sie die Grundzüge der Haftung von Ärzten kennen. Im Anschluss an dieses Seminar können Sie die Risiken ermitteln und Ihren Kunden einen passenden Versicherungsschutz anbieten.	50 Min.	
Haftpflichtversicherung für den öffentlichen Dienst NEU Über 4,5 Millionen Beschäftigte gibt es im öffentlichen Dienst in Deutschland und damit eine große Anzahl möglicher Kunden. In diesem Online-Seminar lernen Sie die Grundzüge der Haftung von Angestellten im öffentlichen Dienst bzw. Beamten kennen. Sie können im Anschluss an dieses Online-Seminar die Risiken ermitteln und Ihren Kunden einen passenden Versicherungsschutz anbieten.	50 Min.	
Haftpflichtversicherung für Vereine NEU In Deutschland gibt es über eine halbe Million Vereine. Auch diese benötigen einen umfassenden Versicherungsschutz. In diesem Online-Seminar lernen Sie die Grundlagen der notwendigen Haftpflichtversicherungen für Vereine kennen. Sie können die Gefahren für Vereine abschätzen, richtig ermitteln und dem Kunden den passenden Versicherungsschutz anbieten.	50 Min.	
Haftung und Deckung bei Drohnenbesitz NEU Immer mehr Privatpersonen wie auch Gewerbetreibende schaffen sich Drohnen an. Über behördliche Auflagen oder gar Gesetze wird bei der Anschaffung meist nicht nachgedacht. In diesem Online-Seminar lernen Sie die Vorschriften für die Nutzung von Drohnen kennen und können Ihrem Kunden im Anschluss hierfür den passenden Versicherungsschutz anbieten.	50 Min.	
Rechtsschutzversicherung Rechtsstreitigkeiten sind meist mit beträchtlichen finanziellen Aufwendungen verbunden, in diesen Fällen kann eine Rechtsschutzversicherung Rückhalt geben. Lernen Sie, die Notwendigkeit einer Rechtsschutzversicherung sicher zu vermitteln, mit deren Inhalten und Umfängen umzugehen und diese individuell anzuwenden.	1 Tag	
Rechtsschutzversicherung für Selbständige, Freiberufler und Gewerbetreibende Rechtsschutzversicherungen übernehmen die Kosten bei Kündigungsschutzklagen, Steuerstreitfällen oder strafrechtlichen Ermittlungsverfahren. Sie erhalten in diesem Seminar einen Überblick zu den Versicherungsumfängen, besonderen Absicherungsformen und Annahmerichtlinien, um Ihre Kunden optimal zu beraten.	1 Tag	
Vermögensschadenhaftpflichtversicherung für Rechtsanwälte NEU In Deutschland gibt es momentan etwa 164.000 zugelassene Rechtsanwälte. Diese sind gern gesehene Kunden bei Versicherungsmaklern. In diesem Seminar lernen Sie die notwendigen Grundzüge der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung für Rechtsanwälte kennen und können Ihren Kunden somit einen passenden Versicherungsschutz vermitteln.	50 Min.	
Vermögensschadenhaftpflichtversicherung für Steuerberater und Wirtschaftsprüfer NEU Momentan gibt es in Deutschland etwa 84.000 Steuerberater und etwa 14.000 Wirtschaftsprüfer. In diesem Online-Seminar lernen Sie die notwendigen Grundzüge der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung für Steuerberater und Wirtschaftsprüfer kennen. Nach diesem Online-Seminar können Sie Ihrem Kunden die jeweiligen Angebotsunterschiede darstellen und das richtige Produkt empfehlen.	50 Min.	
Vermögensschadenhaftpflichtversicherung für Versicherungsmakler NEU In diesem Online-Seminar lernen Sie die Grundzüge der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung für Versicherungsmakler kennen. Wir zeigen Ihnen auf, worauf Sie bei der Auswahl Ihrer Versicherung und beim Wechsel zwischen zwei Verträgen achten müssen.	50 Min.	
Wissenswertes der Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht NEU Immobilienbesitzer nehmen in Deutschland immer mehr zu und somit rückt auch dieses Klientel immer stärker in den Fokus der Versicherungsmakler. In diesem Online-Seminar lernen Sie Wissenswertes über die Haus- und Grundbesitzerhaftpflichtversicherung und können Ihrem Kunden hierfür den passenden Versicherungsschutz anbieten.	50 Min.	

Lehrgänge	Dauer	Online-/Präsenzseminar
Fachberater für Cyberrisiken nach TÜV Rheinland geprüfter Qualifikation NEU Vertriebsmotor Cyber für das Gewerbegechäft Mit diesem Lehrgang erhalten Sie ein innovatives und einzigartiges Weiterbildungskonzept für das Thema Cyber- und IT-Risiken. Diese Risiken werden mittlerweile als das Brandrisiko des 21. Jahrhunderts bezeichnet. Mit dieser Weiterbildung eignen Sie sich das für eine risiko- und mehrwertorientierte Cyber-Beratung erforderliche IT-fachliche sowie IT-technische Grund-Know-How an und kommunizieren sowohl mit Geschäftsführern wie auch IT-Fachkräften zu diesem Thema auf Augenhöhe.	6 Tage	

Experte	Dauer	Online-/ Präsenzseminar
Gewerbliche und industrielle Sachversicherung (DMA) I Verbundene Sach- Gewerbeversicherung In diesem Seminar erhalten Sie einen qualifizierten Einstieg in die gewerbliche Sachversicherung, insbesondere in die Gebäude- und die Inhaltsversicherung. Neben fundiertem Bedingungswissen lernen Sie, Versicherungssummen exakt zu ermitteln, besondere Risikomerkmale zu erkennen und den notwendigen Versicherungsumfang festzulegen.	2 Tage	
Gewerbliche und industrielle Sachversicherung (DMA) II Betriebsunterbrechungs- und Mehrkostenversicherung In diesem Seminar erhalten Sie eine Einführung in die Systematik, den Aufbau und die Haftungsfallen gewerblicher Ertragsausfallversicherungen. Sie lernen, wie Sie Ihren Kunden risikoadäquate Versicherungslösungen anbieten. An Fallbeispielen wird gezeigt, wie Sie von den Risikoinformationen des Kunden zu passenden Angeboten kommen.	2 Tage	
Gewerbliche und industrielle Sachversicherung (DMA) III Einführung in die industrielle Sachversicherung In diesem Seminar lernen Sie die Systematik, den Aufbau und die Probleme industrieller Sachversicherungen kennen. Ihnen werden die Besonderheiten vermittelt, die es zwischen gewerblicher und industrieller Sachversicherung in der Tarifierung und Vertragsgestaltung gibt und wie Sie Ihren Kunden entsprechende Lösungen anbieten können.	2 Tage	
Private Sachversicherung (DMA) I Hausrat, Wohngebäude und private Spezialversicherungen Sie erhalten mit dem Besuch dieses Seminars einen Einstieg in die genannten Sachversicherungsthemen. Hierzu zählen auch Valoren-, Musikinstrumente-, Fotoapparate- oder Sportgeräteversicherungen. Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, den Versicherungsbedarf zu ermitteln und diesen sachgerecht beim Kunden zu erläutern.	2 Tage	
Private Sachversicherung (DMA) II Private Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherungen Sie lernen die wichtigsten Haftungsformen einer Haftpflichtversicherung kennen und können so den Versicherungsbedarf Ihres Kunden sicher einschätzen. Außerdem lernen Sie die Notwendigkeit einer Rechtsschutzversicherung zu vermitteln, mit deren Inhalten und Umfängen umzugehen und bestehende Verträge zu analysieren.	2 Tage	
Private Sachversicherung (DMA) III Private Kfz- und Unfallversicherung Nach diesem Seminar sind Sie in der Lage, im Kfz-Bereich und in der Unfallversicherung die Fragen Ihres Kunden umfänglich und sicher zu beantworten und ihn auch in schwierigen Schaden- und Leistungsfällen zu begleiten. AUB, AKB und TB sind dann keine Fremdwörter mehr für Sie.	2 Tage	

Fachseminare (zum Zertifikatserhalt geeignet)	Dauer	Online-/ Präsenzseminar
Expertenworkshop: Schadenregulierung und -bearbeitung Sachversicherung Sie erhalten einen intensiven Einblick in die Schadensabwicklung einer gewerblichen und industriellen Sachversicherung einschließlich der Beurteilung der Ersatzpflicht kritischer Schadensfälle. Denn die Qualität des Versicherungsschutzes zeigt sich im Schadensfall. Die Schadenmeldung ist daher die Visitenkarte eines Maklers.	1 Tag	
Vom Erstgespräch zur Versicherungsanalyse im Firmenkundengeschäft Sie lernen in diesem Seminar mit Ihrer Persönlichkeit und Ihrem Know-how ökonomisch und effizient eine vertrauensvolle Beziehung zu Ihrem Gewerbekunden aufzubauen und zu festigen. Eine kundenorientierte Gesprächsführung hilft Ihnen bedarfsgerechte Maßnahmen zur Risikoversorge zu unterbreiten.	1 Tag	

Weitere Fachseminare	Dauer	Online-/Präsenzseminar
Bauherren richtig absichern ^{NEU} Für Bauherren gibt es eine Vielzahl von Versicherungen, welche abgeschlossen werden können. Wir zeigen Ihnen auf, welche Versicherungen es gibt und gegen was diese Ihre Kunden während der Bauphase schützen. So können Sie nach diesem Online-Seminar Ihre Kunden optimal beraten.	100 Min.	@
Bauleistungsversicherung Sie lernen den Versicherungsbedarf einer Bauleistungsversicherung für Bauherren und Bauunternehmer zu erkennen, den erforderlichen Umfang für den allgemeinen Hochbau zu ermitteln und diesen sachgerecht beim Kunden zu erläutern. Denn jedes Bauvorhaben weist eine Vielzahl von unkalkulierbaren Risiken auf.	1 Tag	👤
Besondere Absicherungen für niedergelassene Ärzte ^{NEU} Niedergelassene Ärzte benötigen nicht nur eine Haftpflichtversicherung. Da das Inventar mit Untersuchungsgeräten oft unterschätzte Werte hat, möchten wir Ihnen mit diesem Seminar wichtige Informationen an die Hand geben, was Sie bei der Versicherung einer Praxis beachten müssen. Nach diesem Online-Seminar können Sie die bei Ihnen versicherten Ärzte hinsichtlich des Bedarfs von Sachversicherungen noch besser beraten.	100 Min.	@
Das Risiko von Betriebs- oder Praxisausfallversicherungen richtig ermitteln ^{NEU} In diesem Online-Seminar zeigen wir Ihnen auf, welche wichtigen Punkte Sie bei der Ermittlung von Versicherungssummen bei Betriebs- oder Praxisausfallversicherungen beachten müssen. So können Sie nach diesem Online-Seminar Ihre Gewerbekunden noch zielgerichteter beraten.	100 Min.	@
Die Bürgschaftsversicherung kurz erklärt ^{NEU} Die Bürgschaftsversicherungen setzen sich immer mehr im Vergleich zu Bankbürgschaften durch. In diesem Online-Seminar werden die Grundzüge der Bürgschaftsversicherungen erklärt und Sie erfahren worauf Sie bei Ihrem Kunden achten müssen. So können Sie zukünftig Ihre Kunden noch zielgerichteter beraten.	50 Min.	@
Die richtige Risikoerfassung/Dokumentation vor Schadeneintritt ^{NEU} Die richtige Versicherung ist schnell gefunden. Doch was passiert eigentlich im Schadensfall? Wie Sie Ihren Kunden richtig auf den Schadensfall vorbereiten und welche Informationen Sie dann benötigen, vermitteln wir Ihnen in diesem Online-Seminar. So können Sie nach diesem Seminar bei Ihren Kunden auch durch ein gezieltes Schadensmanagement punkten.	50 Min.	@
Elektronikversicherung In diesem Seminar lernen Sie den Versicherungsbedarf von Elektronik-, Elektronik-Pauschal-, Mehrkosten- und Ausfallversicherungen von stationären und beweglichen Sachen zu erkennen, den erforderlichen Umfang zu ermitteln und diesen sachgerecht beim Kunden in den Grundzügen zu erläutern.	2 Tage	👤
Expertenworkshop: Betriebsbesichtigung/-begehung Dieser Workshop ist Praxis pur: Sie besichtigen ein mittelständisches Unternehmen, nehmen Wertermittlungsbögen auf, ermitteln Versicherungswerte und -summen sowie vorhandene Risikomerkmale. Sie gewinnen Sicherheit, Ihre gewerblichen Kunden bedarfsgerecht abzusichern und Haftungsrisiken zu minimieren.	2 Tage	👤
Handels- und Musterkollektionen richtig versichern ^{NEU} Für Kunden im Handelsvertrieb ist es wichtig, Ihre Handelswaren und/oder Ihre Musterkollektionen richtig abzusichern. Wir zeigen Ihnen in diesem Online-Seminar, worauf Sie hierbei achten müssen und welche Versicherungslösungen es gibt. So können Sie nach diesem Online-Seminar Ihre Kunden noch besser beraten.	50 Min.	@
Kfz-Flottenversicherung Die Ansprüche an eine Flottenversicherung sind so vielseitig wie die Fahrzeuge, die Spezialaufbauten, die Anhänger und Auflieger. Sie erhalten in dieser Veranstaltung einen ganzheitlichen Einblick in die Produktlandschaft, die Prämienmodelle sowie die vertraglichen Gestaltungsmöglichkeiten einer gewerblichen Flottenversicherung.	1 Tag	👤
Kfz-Versicherung für Oldtimer, Youngtimer und Exoten ^{NEU} Dem Deutschen liebstes Kind ist noch immer das Auto. Einige Fahrzeuge sind allerdings so selten, dass viele Versicherer mit Standarddeckungen an ihre Grenzen stoßen. Bei diesen Fahrzeugen sollte aufgrund des Werts die Versicherungssumme richtig ermittelt werden. In diesem Online-Seminar zeigen wir Ihnen die wichtigen Punkte auf, die Sie bei Deckung des Risikos beachten sollten.	50 Min.	@
Maschinenversicherung Sie lernen die wesentlichen Grundlagen auf dem Gebiet der Maschinenversicherung als Teil der technischen Versicherungen kennen und sind in der Lage, individuelle Kundenangebote zu unterbreiten. Nach dem Seminar können Sie, den Versicherungsbedarf der Teilbereiche von stationären und beweglichen Risiken erkennen.	1 Tag	👤
Private und gewerbliche Kfz-Versicherung Sie erhalten fundierte Kenntnisse, um Fahrzeuge richtig abzusichern und zusätzlich Ansatzpunkte, um zielgerichtet Cross- bzw. Up-Selling zu betreiben, die Kundenbindung weiter zu festigen und Ihren Bestand gegen Mitbewerber oder Vergleichsportale abzusichern. Denn am Thema Kfz-Versicherung kommt niemand vorbei.	2 Tage	👤

Weitere Fachseminare	Dauer	Online-/ Präsenzseminar
Sachversicherungen für Vereine NEU In Deutschland gibt es über eine halbe Million Vereine. Auch diese benötigen einen umfassenden Versicherungsschutz. In diesem Online-Seminar lernen Sie die Grundzüge der Sachversicherungen für Vereine kennen. Hierbei beleuchten wir die speziellen Bedürfnisse dieser Zielgruppe und gehen auf die verschiedenen Deckungsmöglichkeiten ein.	50 Min.	
Servicegespräch der betrieblichen Versicherungen Sie lernen in diesem Seminar, mit Hilfe der Jahresgesprächssystematik die Risikosituation Ihres Kunden besser zu erkennen und zu bewerten, Ihren Kunden kontinuierlich und systematisch mit bedarfsgerechten Maßnahmen zur Risikovorsorge zu begleiten und verstehen es, die vorhandenen Vertriebspotenziale optimal zu nutzen.	1 Tag	
Transportversicherung Auf allen Transportwegen unterliegen die transportierten Sachen dem Risiko abhanden zu kommen, beschädigt oder unbrauchbar zu werden. Risiken im Binnen- und Außenhandel, internationale Lieferbedingungen, Grundformen der Gefahrtragung in der Warenversicherung in der Beratung sind weitere Themen in diesem Seminar. Sie lernen Ihre Kunden hierzu zielgerichtet zu beraten und zu versichern.	1 Tag	
Unterschiede der Betriebsunterbrechungsversicherung NEU In diesem Online-Seminar lernen Sie die Unterschiede der Betriebsunterbrechungsversicherungen für Firmen kennen. Sie erhalten Einblicke in die Notwendigkeit dieser Versicherung für Ihren Kunden und Sie lernen die richtige Risikoermittlung kennen. Somit können Sie nach dem Online-Seminar Ihren Kunden den passenden Versicherungsschutz anbieten.	100 Min.	
Versicherungsmöglichkeiten von E-Bikes und Pedelecs NEU In Deutschland werden immer mehr E-Bikes und Pedelecs verkauft. Was ist das aber genau und wie können diese Gegenstände richtig versichert werden? In diesem Online-Seminar liefern wir Ihnen die wichtigen Informationen für die Beratung bei Ihrem Kunden.	50 Min.	
Warenkredit und Kautionsversicherung Die Kreditversicherung ist eine einfache, kostengünstige und flexible Lösung, um Forderungen aus der Lieferung von Waren oder Dienstleistungen abzusichern. Dieses Seminar hilft Ihnen dabei, die richtigen Kunden, Produkte und Kreditrahmen auszuwählen und Forderungsausfälle zu vermeiden und zu minimieren.	1 Tag	

“ Die DMA setzt auf wissenschaftlich fundierte, innovative und dabei nachhaltige Trainingsangebote. Deshalb ist mir unsere Zusammenarbeit Ansporn und Freude zugleich. ”

Dr. Schneiderheinze, Trainer für Echtzeit-Kommunikation

Die Bildungsstandorte der DMA

Aus- und Weiterbildung flächendeckend in Deutschland.



Die Standorte im Auszug:

Kiel | Hamburg | Schwerin | Bremen | Vechta | Hannover | Berlin | Potsdam | Bielefeld | Bad Salzdetfurth
Magdeburg | Dortmund | Essen | Düsseldorf | Kassel | Leipzig | Köln | Düren | Bonn | Siegen | Erfurt
Meerane | Dresden | Frankfurt am Main | Mainz | Bayreuth | Trier | Grünstadt | Mannheim | Nürnberg
Würzburg | Weiden i. d. Oberpfalz | Saarbrücken | Karlsruhe | Stuttgart | Ulm | Augsburg | Freiburg | München

Experte	Dauer	Online-/Präsenzseminar
Digital gewinnen beim Kunden (DMA) I Der digitale Makler & Social Media Auch wenn Sie kein Online-Profi sind, können Sie den digitalen Weg ohne allzu großen Aufwand und Fachwissen einschlagen. Wir helfen Ihnen dabei und zeigen den richtigen Einstieg in die digitale Welt. Und wir erklären Ihnen, welche sozialen Medien Sie wie nutzen können und was es Ihnen bringt.	2 Tage	
Digital gewinnen beim Kunden (DMA) II Website, Kundenbewertung & Bestandskunden-Module In diesem Block möchten wir Ihnen praktische Hilfestellung geben, um Ihre Onlinepräsenz auf- und auszubauen. Für Einsteiger und Fortgeschrittene werden alle notwendigen Knotenpunkte und deren Zusammenspiel im Internet erläutert sowie notwendige und sinnvolle digitale Profile und Dokumente erstellt bzw. ergänzt.	2 Tage	
Digital gewinnen beim Kunden (DMA) III Kundenberatung und Kundengewinnung in der digitalen Welt Der dritte Seminar-Block vermittelt Ihnen das Know-how zum Einsatz der Online- und Video-Beratung beim Kunden, zur Auswahl der richtigen technischen Lösung und beleuchtet die rechtlichen Rahmenbedingungen. Nutzen Sie das Potenzial und machen Sie sich zusätzlich fit in der digitalen Vermarktung Ihrer Leistungen.	2 Tage	

Fachseminare	Dauer	Online-/Präsenzseminar
Allgemeine steuerliche Themen ^{NEU} Basis-Qualifikation Allfinanzdienstleister, Immobilienmakler und Innendienstkräfte benötigen für ihre Arbeit ein solides Verständnis des deutschen Steuerrechts. Ob es die betriebliche Altersversorgung, die Einkünfte aus Kapitalvermögen, die Vermietung und Verpachtung oder die eigene Einkommenssteuer betrifft, ohne das Verständnis der Struktur des deutschen Steuerrechts, kann eine erfolgreiche und qualifizierte Beratung nur schwer vorgenommen werden.	100 Min.	
Change Management: Wie Sie im digitalen Wandel bestehen ^{NEU} Digitalisierung besitzt unterschiedliche Folgen: Einerseits verändert sich Arbeit, andererseits verändern sich auch Unternehmen. Dazu zählt die Frage von Mitarbeiterbindung ebenso wie diejenige nach Kompetenzen. Dieses Seminar bietet Ihnen die Möglichkeit, Change Management als organisationalen Prozess zu begreifen. Hierzu erfahren Sie zunächst, was Digitalisierung bedeutet und welche Folgen bereits heute auf Basis getroffener Entwicklungen bekannt sind.	2 Tage	
Das Phänomen der Kundenbindung Wie Sie Ihre Kundenbeziehungen langfristig gestalten und festigen können. In diesem Online-Seminar lernen Sie die Ordnung und Systematik zur Bindung verschiedener Kundentypen kennen. Sie erfahren, wie Sie systematisch an die Gestaltung Ihrer Kundenbeziehung herangehen können. Das Ziel ist es, Ihre Kundenfluktuation zu verringern.	100 Min.	
Datenschutz für Allfinanzberater und Immobilienmakler ^{NEU} Basis-Qualifikation Allfinanzdienstleister, Immobilienmakler und Innendienstkräfte benötigen für ihre Arbeit ein solides Verständnis des deutschen Datenschutzes. In einer Zeit, in der das Internet und die virtuelle Welt einen immer größeren Platz in unserem Leben einnehmen, ist der Datenschutz wichtiger denn je. Wie Sie die Daten Ihrer Kunden, Mitarbeiter und auch die eigenen noch besser schützen können, erfahren Sie in diesem Online-Seminar.	100 Min.	
Datenschutz im Maklerunternehmen Die wichtigsten Grundlagen des Datenschutzes praxisnah umsetzen Gewinnen Sie einen grundlegenden Überblick zum Thema Datenschutz. Mit Hilfe von Handlungsanleitungen können Sie schnell und kompakt Ihren Maklerbetrieb auf Schwächen überprüfen und diese beseitigen.	50 Min.	
Der Maklerbetrieb der Zukunft aus unternehmerischer Sicht Wie sieht der erfolgreiche und überlebensfähige Maklerbetrieb der Zukunft aus Was ist die optimale Betriebsgröße und wie sind die zukunftsweisenden Strukturen eines modernen Maklerbetriebes. Welche Bedeutung hat der Innendienst – Kostenfaktor oder notwendige Investition für mehr Rentabilität? Diese Themen werden praxisnah behandelt und entsprechende Anregungen zur Umsetzung gegeben.	1 Tag	
Digitales Know-how im Vermittlermarkt Digitale Vertriebskompetenz Die E-Learning-Weiterbildung zeigt sämtliche Grundlagen auf, die Sie als digitaler Vermittler oder als Maklerbetreuer aktuell benötigen. Dazu zählen der sichere Umgang mit sozialen Netzwerken, Datenschutz, Online-Recht, Online-Marketing, Social Media Monitoring sowie Suchmaschinenoptimierung und Werbung im Netz.	10 Wochen	

Einführung in das bürgerliche Recht Rechtsgrundlagen In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick über die wichtigsten rechtlichen Grundlagen für Ihre anspruchsvolle Tätigkeit als Unternehmer, Arbeitgeber und Versicherungsmakler. Es geht darum, die rechtlichen Zusammenhänge (Gesetze und Vorschriften) in der beruflichen Praxis situationsgerecht anzuwenden.	2 Tage	
Erfolgreich als Zielgruppenspezialist I Sie lernen hier die Vorteile einer konkreten Ausrichtung auf eine bestimmte Zielgruppe kennen und erhalten Tipps, wie Sie sich auf diese vorbereiten und ein optimales Zielgruppenmarketing erarbeiten. Der Referent ist als Versicherungsmakler Marktführer in der Freizeitbranche und damit auf Zielgruppen spezialisiert.	1 Tag	
Erfolgreich als Zielgruppenspezialist II Der Referent dieses Seminars ist auf die Absicherung von Apothekern in Berlin spezialisiert und schildert seinen erfolgreichen Weg in diese attraktive Zielgruppe. Sie lernen wie Zielgruppen ticken und wie Sie Maßnahmen aus dem Marketing und der Öffentlichkeitsarbeit für Ihre Spezialisierung richtig anwenden.	1 Tag	
Erfolgreiche Nachfolgeplanung für Makler Wie die Maklernachfolgeplanung ein wirklicher Erfolg wird Die Teilnehmer lernen ein Vorgehensmodell kennen, wie sie ein möglichst optimal passendes Ergebnis für ihre eigene Nachfolgeplanung erreichen. Die Kombination aus Nachfolgertypus, Ansprache- und Verhandlungsstrategie, Umsetzungsprojekt und steuerlicher Gestaltung entscheidet oftmals über das 2- bis 5fache des erlösabaren Kaufpreises. Ein Basiswissen, das jeder Makler haben sollte.	50 Min.	
Erfolgreiches Stressmanagement NEU Gelassener und erfolgreicher im Beruf Dieses Seminar bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihr Verständnis von Stress, den negativen Folgen und Auswegen aus der Spirale zu verbessern. Sie erlernen unterschiedliche Strategien und Methoden, die Sie nach dem Seminar eigenständig einsetzen können. Erfahren Sie, wie Sie mithilfe von Ihren Stärken und funktionierenden Strategien für Ihre Schwächen, Ihre Zufriedenheit steigern und Ihren Beruf erfolgreicher gestalten.	2 Tage	
Finde deinen Wunschkunden! NEU Mehr als 1.000 Euro geben kleine und mittelständische Unternehmen im Mittel für Werbung aus. Auswertungen zeigen, dass die Anstrengungen in diesem Feld keine Garantie auf Umsatz darstellen. Grund dafür ist auch die ungenaue Planung und ein mangelndes Verständnis für die jeweilige Zielgruppe. Dieses Seminar bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihr Verständnis ohne umfangreiche Analysen Ihrer Webseitendaten zu erhöhen. Sie erlernen einfache Methode, die Sie nach dem Seminar eigenständig jederzeit einsetzen können.	1 Tag	
Freiräume schaffen durch Organisationsoptimierung Organisation im Maklerunternehmen Technische Optimierung und zielgerichteter Mitarbeiterereinsatz sind die Kernthemen, die in diesem Seminar aufgezeigt werden. Der Makler erhält anhand von Beispielen und Arbeitsunterlagen die Chance, mit einfachen Mitteln eine Statusfeststellung im eigenen Unternehmen zu erstellen, um seine Strukturen zu optimieren.	1 Tag	
Führen mit Persönlichkeit Lernen Sie sich selbst und Ihre Mitarbeiter besser kennen. Sie schärfen Ihre Wahrnehmung und optimieren Ihre Kommunikation und Zusammenarbeit. Durch Übungen aus der Praxis werden Sie Situationen sicherer und erfolgreicher meistern. Checklisten und Vorlagen ermöglichen Ihnen eine sofortige Praxisumsetzung.	2 Tage	
Gehirngerecht vortragen – wirkungsvoll überzeugen Möchten Sie mit Ihrer Präsentation Zuhörer so faszinieren, dass sie Ihnen gebannt „an den Lippen hängen“? Selbst trockene Themen so präsentieren, dass man Ihnen aufmerksam zuhört? Hier trainieren Sie einfache Techniken, mit denen Sie Vorträge und Präsentationen überzeugender und wirkungsvoller gestalten.	1 Tag	
Gelassen erfolgreich – Klarheit, Fokussierung und Konsequenz als Schlüssel zum Erfolg Lernen Sie sofort anwendbare und einfach umzusetzende Werkzeuge zur Verbesserung Ihres Zeit- und Selbstmanagements kennen. Die effiziente Nutzung der verfügbaren Zeit, ohne dabei die eigene Gesundheit zu gefährden, entwickelt sich immer mehr zu einer zentralen Schlüsselqualifikation für den Erfolg.	2 Tage	
Honorarberatung: Ihre Möglichkeiten als Makler Nach IDD: Chancen als Makler mit der Honorarberatung Die Zukunft des Provisionsmodells steht politisch stark im Fokus, so dass sich viele Makler die Frage nach Alternativen stellen. Das Ziel dieses Seminars ist daher, Ihnen einen bewährten Weg aufzuzeigen, wie Sie die Zukunft Ihres Unternehmens durch die Aufnahme der Honorarberatung in Ihr Portfolio sichern können.	1 Tag	
IDD verabschiedet: Was geht für Makler in der Honorarberatung NEU Die Umsetzung der IDD in nationales Recht ist beschlossen und tritt zum wesentlichen Teil zum 23.02.2018 in Kraft. Die politische Förderung der Honorarberatung und die zunehmende Provisionsdeckelung veranlassen Berater in ihrer zukünftigen Einkommensgestaltung neue Wege zu gehen. Makler haben die Möglichkeit beide Systeme für sich nutzen zu können. In diesem Online-Seminar soll skizziert werden, welche Chancen Ihnen die Honorarberatung für Ihr Maklerunternehmen bieten kann.	70 Min.	

Fachseminare	Dauer	Online-/Präsenzseminar
Kommunikation und Verhandlungsführung Kommunikationsmuster als individuellen Beratungsansatz nutzen Dieses Seminar bietet eine gute Möglichkeit, neue Ansätze für die Kundenberatung zu erfahren und zu trainieren. Denn eine gute persönliche Beziehung zum Kunden aufzubauen ist das, was eine erfolgreiche Beratung heute ausmacht. Dazu befasst sich der Trainer mit den hierfür nötigen Techniken wie etwa dem Konfliktverhalten.	2 Tage	
Konfliktmanagement durch Kommunikation NEU Gewaltfreie Kommunikation Kommunikation ist die Grundlage jeder Beziehung, aber auch aller Konflikte zwischen Menschen. Egal ob mit Kunden, Mitarbeitern oder zwischen Kollegen, Konflikte schaden immer. In diesem praxisorientierten Seminar reflektieren Sie Ihr Kommunikations- und Konfliktverhalten und lernen verschiedene Kommunikationsmodelle kennen.	2 Tage	
Maklerunternehmen effektiv, rentabel und erfolgsorientiert führen Betriebswirtschaft im Maklerunternehmen In diesem Seminar sollen Anregungen für eine rentable und effektive Unternehmensführung gegeben werden, ohne das Hauptthema „Vertrieb“ aus den Augen zu verlieren. Den eigenen Maklerbetrieb als Unternehmer zu sehen und die Rentabilität im Vergleich zur Branche zu betrachten, werden dabei im Mittelpunkt stehen.	1 Tag	
Professionelle Personalauswahl im Maklervertrieb Nur Top-Leute können große Erfolge realisieren - im Vertrieb ebenso wie in anderen Bereichen. Sie lernen in diesem praxisorientierten Seminar die Erfolgsfaktoren von Spitzenverkäufern kennen, Verkaufskompetenz zu messen und somit eine hohe Erfolgswahrscheinlichkeit für Ihren Auswahlprozess zu generieren.	1 Tag	
Psychische Gesundheit im Unternehmen NEU Dieses Seminar bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihr Verständnis von Stress, sowie den negativen Folgen und Auswegen aus dieser Spirale zu verbessern. Sie lernen mit der psychischen Gefährdungsbeurteilung ein Mittel kennen, das Sie nach dem Seminar eigenständig einsetzen können. Erfahren Sie auch, wie Sie mithilfe von effektiven und effizienten Stresskonzepten die Zufriedenheit von Mitarbeitern steigern und diese langfristig an Ihr Unternehmen binden.	2 Tage	
Rechtliche Grundlagen für die tägliche Allfinanzberatung NEU Basis-Qualifikation Allfinanzdienstleister, Immobilienmakler und Innendienstkräfte benötigen für Ihre Arbeit ein gutes Rechtsverständnis. Ob es um Makleraufträge, Darlehensverträge oder Kontoverträge geht, die Grundlagen hierfür sind im BGB begründet und bieten viel Spielraum zur Interpretation. In diesem Online-Seminar wird Ihnen die juristische Herangehensweise aufgezeigt, damit Sie im Umgang mit juristischen Werken sicherer werden.	100 Min.	
Resilienz: Ich bin ok. Du bist ok. NEU Dieses Seminar bietet Ihnen die Möglichkeit, sich selbst besser kennenzulernen. Dazu ermitteln wir zunächst Ihre Stärken und Schwächen. Anschließend lernen Sie unterschiedliche Strategien und Techniken kennen, die Sie nach dem Seminar eigenständig einsetzen können, um Ihre Stärken zu nutzen und Ihre Schwächen auszugleichen.	1 Tag	
SalesWerkstatt NEU Echtzeit-Kommunikation im Vertrieb Die SalesWerkstatt bietet Ihnen mehr als Training, sie bietet nachhaltigen Kompetenzaufbau. Das Präsenztraining „Überzeugen & Verkaufen, Echtzeit-Kommunikation im Vertrieb“ wird im Nachgang durch regelmäßige Video-Trainings und Übungen unterstützt. Diese Übungen lassen sich von Ihnen problemlos in den Alltag einbauen. Werden Sie durch dieses Training zum Vertriebsprofi.	2 Tage	
Social Media im Versicherungsvertrieb Ein systematischer Rahmen für eine Social Media-Strategie Im Anschluss an die zwei Präsenztage verstehen Sie Social Media und verfügen über digitale Kommunikations- und Vertriebskompetenz. Sie sind damit in der Lage, Kunden im Netz anzusprechen sowie Beratung, Produkte und Dienstleistungen zu platzieren und wissen, worauf es bei einer Social Media Vertriebs-Strategie wirklich ankommt.	2 Tage	
Spezial-Seminar: Master of Communication: Sprache und Körpersprache im Vertrieb Mit Bernhard P. Wirth Dieses Seminar ist ein Muss für Menschen im Vertrieb und alle Körpersprache-Interessierte, die sich für Alltag und Berufsleben einen Überblick über die unbewusst gesendeten Signale ihrer Mitmenschen verschaffen wollen. Der Trainer ist ein Experte für Körpersprache, Menschenkenntnis und Charakterkunde.	1 Tag	
Spezial-Seminar: Umsatz Power – vom Kenner zum Könner: Pure Energie, Motivation und Begeisterung Mit Alexander S. Kaufmann Sie lernen Konzepte, Strategien und Techniken kennen, die es Ihnen ermöglichen, mit spielerischer Leichtigkeit zu mehr Motivation, mehr Umsatz und mehr Lebensqualität zu gelangen. Nach dem Seminar werden Sie die Realität besser verstehen, positiv beeinflussen und Ihr Wissen in die Tat umsetzen können.	2 Tage	

Strategische und operative Nachfolgeplanung Versicherungsmakler mit dem perspektivischen Ziel der Unternehmensveräußerung Viele Makler stehen vor der Entscheidung – was tun wenn die Lebensarbeitszeit zu Ende geht. Veräußerung oder Übergabe an einen potenziellen Nachfolger? Hier gilt es rechtzeitig und strategisch vorzugehen. In diesem Seminar werden verschiedene Übergabe- und Gestaltungsmodelle kompakt und aus der Praxis vermittelt.	1 Tag	
STRUCTOGRAM® I - IV Komplettbuchung der 4-tägigen Seminarreihe	4 Tage	
STRUCTOGRAM® I STRUCTOGRAM® - Schlüssel zur Selbstkenntnis Erfolgreiche Menschen haben einen ganz persönlichen Stil. Die authentische Persönlichkeit mit allen Ecken und Kanten ist der maßgebliche Erfolgsfaktor. Das STRUCTOGRAM stellt die eigene Persönlichkeit mit allen Chancen und Risiken ohne zu werten dar, weil jede Biostruktur ihre Vorteile hat.	1 Tag	
STRUCTOGRAM® II TRIOGRAM® - Schlüssel zur Menschenkenntnis Das TRIOGRAM hilft, die Eigenarten anderer Menschen schnell und verlässlich zu strukturieren. Die Teilnehmer lernen durch Beobachten die Biostrukturen anderer Menschen zu erkennen und zu interpretieren. Man wird sensibler für deren Verhalten und kann die Individualität von Menschen besser verstehen.	1 Tag	
STRUCTOGRAM® III Schlüssel zum Kunden Menschen haben unterschiedliche Motive und Bedürfnisse. Durch dieses Training lernen die Teilnehmer die „passenden“ Argumente für die eigenen Produkte zu formulieren und auf der Frequenz zu senden, die der Kunde empfangen kann. Es wird mehr Verkaufserfolg und eine dauerhafte Kundenbindung erzielt.	1 Tag	
STRUCTOGRAM® IV Schlüssel zum Mitarbeiter Menschen haben unterschiedliche Motive und Bedürfnisse. Durch dieses Training lernen die Teilnehmer die wichtigsten Motive der unterschiedlichen Biostrukturen kennen und können als Führungskräfte die „richtige“ Aufgabenstellung oder Mitarbeiteransprache ableiten.	1 Tag	
Verkaufen mit Persönlichkeit Lernen Sie sich selbst und andere Menschen besser kennen. Ihre Verkaufsprozesse werden nach diesem Seminar effizienter sein. Zu den verschiedenen Persönlichkeitstypen erhalten Sie eine stärkere Bindung - dadurch kommunizieren Sie typgerecht und erfolgreich und Ihr Verkaufsgespräch wird zielorientiert.	2 Tage	
Versicherungsvertragsrecht Das VVG ist die wichtigste gesetzliche Grundlage für Versicherungsverträge. Ohne fundierte Kenntnisse des Gesetzes ist eine Tätigkeit als Makler nicht vorstellbar. In diesem Seminar werden Sie umfassend über die wichtigsten Regelungen informiert und erhalten einen Überblick über die aktuelle Rechtsprechung.	2 Tage	
Vertriebsrecht Dieses Seminar fokussiert die Rechte und Pflichten eines Versicherungsmaklers. Im Mittelpunkt stehen insbesondere die Themen Maklervvertrag und Vollmachten sowie die Grenzen der Beratungs- und Dokumentationspflicht. Denn Sie müssen viele rechtliche Anforderungen gegenüber Ihren Kunden und in Ihrem Betrieb beachten.	2 Tage	
Videoberatung als Teilbereich des digitalen Wandels NEU Theorie und Praxis mit 2 Trainern Was in vielen Unternehmen in Form von Videokonferenzen schon Gang und Gäbe ist, wird auf dem Gebiet der Kundenberatung in Deutschland nur spärlich eingesetzt. In diesem Seminar zur Videoberatung lernen Sie die großen Potenziale der Videoberatung kennen, die es Ihnen ermöglicht Ihre vertrieblischen Aktivitäten zielgerichtet und effizient zu planen und durchzuführen. Sie lernen grundlegende technische Themen, die differenzierte Kommunikation, aber auch Dos & Don'ts und die praktische Umsetzung von Beratungsanlässen in der Videoberatung kennen.	1 Tag	
Von der Ausschließlichkeit zum Makler Ein Leitfaden für Ausschließlichkeitsvermittler, die den Weg in die freie Vermittlung gehen wollen (oder diesen Schritt noch überdenken). Praktische Handlungsanleitungen unterstützen die Entscheidungsfindung oder den bereits gefassten Entschluss.	100 Min.	
Vorbereitung auf die Prüfung zur AEVO (Ausbildereignungsprüfung) NEU Die Ausbildung der Ausbilder (AdA) „Vorbereitung auf die Prüfung zur AEVO“ oder „Ausbildung der Ausbilder (AdA)“? Was bedeutet das für Sie, wofür benötigen Sie diesen Abschluss? Mit diesem Abschluss dürfen Sie in Ihrer Agentur bzw. in Ihrem Betrieb ausbilden! In diesen Trainings lernen Sie einerseits die theoretischen Grundlagen, andererseits auch alles nötige für die praktische Prüfung bei Ihrer zuständigen IHK kennen. Mit diesem Abschluss können Sie Ihren eigenen Unternehmensnachwuchs ausbilden.	2x 2 Tage	

Was tun bei längerem/dauerhaftem Ausfall oder beim Ableben eines Maklers? Wie Maklerunternehmen gegen die Folgen eines Schicksalsschlags abgesichert werden. Die Teilnehmer werden sensibilisiert für die Folgen eines Schicksalsschlags für ein Maklerunternehmen und lernen Absicherungsstrategien kennen.	50 Min.	
Wettbewerbsrecht für Allfinanzberater und Immobilienmakler ^{NEU} Basis-Qualifikation Allfinanzdienstleister, Immobilienmakler und Innendienstkräfte benötigen für ihr Marketing ein solides Verständnis des deutschen Wettbewerbsrechts. Wie schalte ich eine Anzeige? Wen darf ich wie kontaktieren? Dies sind spannende Fragen des Wettbewerbsrechts. Im Seminar werden praxisnahe Lösungen vorgestellt, damit ihr Marketing rechtlich erfolgreich ist.	100 Min.	
Wie Sie durch einen strukturierten Beratungsprozess erfolgreicher vermitteln Erfahren Sie, wie Sie Ihre Beratung nach empfohlenen Standards effizient und haftungssicher organisieren. Denn die Beratung in Versicherungs- und Vorsorgefragen verlangt neben fundierten Kenntnissen von Produkten und Rahmenbedingungen auch regulatorische Vorgaben wie Erstinformation und Beratungsprotokoll.	1 Tag	

Lehrgänge	Dauer	Online-/Präsenzseminar
Fachberater für Finanzdienstleistung (IHK) ^{NEU} Der Allfinanzberater benötigt die fachliche Qualifikation in den Bereichen Versicherungen, Kapitalanlagen und Immobilienfinanzierungen. Diese Schwerpunkte, sowie die Organisation und Steuerung der eigenen Vertriebsaktivität bekommt der Teilnehmer praxisbezogen in unseren Seminaren vermittelt.	14 Tage	
Fachwirt für Finanzberatung (IHK) ^{NEU} Als Fachberater sind Sie schon gut für den Privatkunden ausgebildet worden. Möchten Sie jetzt die Klientel der Unternehmer akquirieren, können Sie sich die Grundlagen durch den Lehrgang zum Fachwirt aneignen. Hier lernen Sie alles über die Führung von Unternehmen, deren Absicherungen, Finanzierungsalternativen und betrieblicher Altersversorgung.	14 Tage	
Honorarberater (IHK) Komplettbuchung Modul I - III	3x 2 Tage	
Honorarberater (IHK) I In diesem Modul wird der Einstieg in die Honorarberatung betrachtet. Anhand eines Mustermaklerunternehmens werden die zukünftigen Chancen und Risiken sowie die (steuer-)rechtlichen Rahmenbedingungen des Geschäftsmodells der Honorarberatung erläutert. Zudem werden strategische, langfristige Ziele erarbeitet.	2 Tage	
Honorarberater (IHK) II Aufbauend auf Modul I wird im zweiten Teil vertiefendes Wissen für die Anwendung der Honorarberatung erarbeitet und anhand des Mustermaklerunternehmens weiter umgesetzt. In Abgrenzung zum Provisionsmodell werden die Kosten von Versicherungs- und Investmentprodukten berechnet und auf das Honorarmodell angewandt.	2 Tage	
Honorarberater (IHK) III Aufbauend auf Modul I und II geht es nun um die vertriebliche Anwendung des Honorarmodells. Dazu werden Aufbauorganisationen und alltagstaugliche Honorarberatungsprozesse erarbeitet. Sie lernen eine wirksame Ansprache von Neu- und Bestandskunden für den Wechsel von der Provisions- zur Honorarberatung kennen.	2 Tage	
Maklerbetreuer (DMA) Maklerbetreuer – Entscheidendes Bindeglied zwischen Versicherer und Makler Der hohe Wettbewerbsdruck und die Dynamik auf dem Versicherungsmarkt lassen die Anforderungen an die Vertriebsmitarbeiter steigen. Eine umfassende Maklerbetreuung ist eines der wichtigsten Instrumente, um in der heutigen, sehr wettbewerbsintensiven Zeit als Sieger im Markt hervorzugehen. Die Funktion als Bindeglied zwischen Makler und Versicherer erfordert eine hohe Qualifikation. Die Maklerbetreuung hat die dauerhafte Bindung zwischen Makler und Versicherer zu gewährleisten, um den Vertriebsserwartungen gerecht zu werden.	28 Tage	

Fachseminare	Dauer	Online-/Präsenzseminar
Der Seminarbeginn ^{NEU} Wie aus dem richtigen Beginn ein erfolgreiches Seminar werden kann! In diesem Seminar haben Sie die Möglichkeit, sich einmal mit dem Beginn eines Fachseminars bzw. eines Verhaltenstrainings auseinanderzusetzen. Sie lernen die verschiedenen Aspekte der Wirkung des Anfangs sowie einige ausgesuchte Gestaltungsmöglichkeiten und Methoden kennen, die zu einem erfolgreichen Seminarbeginn führen können.	1 Tag	
Digital Leadership: Was brauche ich für die Karriere der Zukunft? ^{NEU} Digital Leadership ist mehr als neue Führung oder eine Führungsphilosophien. Karriere wird künftig nur bedingt auf Basis von Ausbildungen und Studiengängen gestaltet werden. Dieses Seminar bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihre Karriere durch das Erlernen der drei Kernkompetenzen visuelle Führung, Karriere und agiles Arbeiten im digitalen Umfeld anzuschieben.	2 Tage	
Führungskräftetraining für Fortgeschrittene ^{NEU} Mitarbeitergespräche professionell führen und Konflikte lösen Als Führungskraft ist die sachliche, wertschätzende und gewaltfreie Kommunikation eines der stärksten Führungsinstrumente, das Sie an der Hand haben und eine Grundvoraussetzung, um entstehende Konflikte zu vermeiden. In diesem Seminar vertiefen Sie Ihr Grundlagenwissen über Kommunikation, analysieren Ihren eigenen Kommunikationsstil und Sie lernen Konflikte zu verhindern und zu lösen.	3 Tage	
Führungskräftetraining für Nachwuchsführungskräfte ^{NEU} Das Seminar für angehende oder neue Führungskräfte Das erste Mal Personalverantwortung heißt das erste Mal Menschen zu führen und dabei gleichzeitig die Unternehmensziele zu verfolgen. Sie lernen die verschiedenen Führungsstile, Führungsinstrumente und den Führungsprozess kennen und in praktischen Übungen auch anzuwenden. Durch gegenseitige Rückmeldungen trainieren Sie gleichzeitig zwei der wichtigsten Führungskompetenzen, die es gibt: Selbstreflexion und Feedback.	3 Tage	
Kommunikation im Training ^{NEU} Wertschätzende und erfolgreiche Kommunikation mit Seminarteilnehmern Dieses Seminar bietet eine gute Möglichkeit, sich intensiv mit dem Thema Kommunikation im Allgemeinen und Kommunikation speziell im Trainings- bzw. Seminareinsatz auseinanderzusetzen. Dazu gehört neben der Wirkung von Worten auch die Interpretation von Botschaften und die bewusste Gestaltung der Kommunikation mit den Teilnehmern. Über verschiedene Modelle wird in diesem Seminar die praktische Umsetzung diskutiert und auch in praktischen Übungen, bis hin zum Aspekt Führen durch Kommunikation, ausprobiert.	2 Tage	
Körpersprache für den Trainingseinsatz ^{NEU} Wie wirke ich im Trainingseinsatz authentisch und wie nehme ich meine Teilnehmer besser wahr! In diesem Training lernen Sie die verschiedenen Aspekte der körpersprachlichen Kommunikation kennen. Sie können Signale der Teilnehmer besser einordnen und ihnen auch in anspruchsvollen Situationen sicher zu begegnen. Das Wissen, wie Sie authentisch ankommen, wird Ihnen hier vermittelt.	2 Tage	
Lern- und Gedächtnistechniken im Seminar- und Trainingseinsatz ^{NEU} Wie ich meinen Teilnehmern beim Gestalten ihres Lernprozesses helfen kann! Sie führen Fachseminare oder Verhaltenstrainings durch und wollen die Inhalte Ihren Teilnehmern denkgerecht aufbereitet präsentieren. Hier bekommen Sie einen guten Überblick, wie sinnvolle Lernprozesse aufgebaut sind und das Gedächtnis optimal funktioniert. Sie lernen ausgesuchte Gedächtnistechniken kennen und können diese in Ihre Veranstaltung einbauen.	2 Tage	
Mindful Leadership: Vom Managementtrend zur erfolgreichen Führung ^{NEU} Diese Online-Seminarreihe bietet Ihnen die Möglichkeit, sich selbst besser kennenzulernen und Ihre Rolle als Führungskraft mit messbaren Erfolgen auszubauen. Sie lernen unterschiedliche Strategien und Techniken, die Sie nach dem Seminar eigenständig einsetzen können. Erfahren Sie auch, wie Sie mithilfe Ihrer Stärken und funktionierenden Strategien Ihre Schwächen, Ihre Qualität und Ihren Output als Führungskraft steigern.	4x 100 Min.	
Train the Trainer ^{NEU} Erfolgreich Fachseminare und Verhaltenstrainings konzipieren, planen und durchführen Im Rahmen dieser Trainingsreihe erlernen Sie das wesentliche Handwerkszeug, um als Trainer oder Dozent in der Erwachsenenbildung tätig zu sein. Aspekte der Kommunikation werden genauso thematisiert, wie Methodik und Didaktik in der Erwachsenenbildung. Der Werkzeugkoffer für Trainer und Dozenten wird für Sie ganz weit geöffnet. So dass Sie ein reichhaltiges Lernbuffet präsentiert bekommen und viele Ideen auch selbst ausprobieren können.	15 Tage	

Sachkundelehrgänge	Dauer	Online-/Präsenzseminar
Finanzanlagenfachmann (IHK) Vorbereitung auf die Sachkundeprüfung gem. § 34f GewO Eine Tätigkeit als Finanzanlagenvermittler ist seit 1.1.2013 erlaubnispflichtig, das schreibt das Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagerechts vor. Für die Vermittlererlaubnis benötigen Sie einen Sachkundenachweis gem. § 34f GewO. Diesen erhalten Sie, indem Sie die schriftliche und verkaufspraktische Sachkundeprüfung vor der IHK ablegen.	siehe Seite 44	 
Immobiliardarlehensvermittler (IHK) Vorbereitung auf die Sachkundeprüfung gemäß § 34i GewO Am 21.03.2016 wurde die EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie in deutsches Recht umgesetzt. Wer seit diesem Zeitpunkt Kredite für Wohnimmobilien vermitteln oder zu diesen beraten möchte, wird über einen neu geschaffenen § 34i in der Gewerbeordnung reguliert, zu dem auch ein Sachkundenachweis gehört. Wir bereiten Sie zielgerichtet auf die schriftliche und mündliche Prüfung vor.	siehe Seite 44	 
Rentenberater ^{NEU} Die Tätigkeitsfelder und die geschützte Berufsbezeichnung des Rentenberaters wurden zum 01.07.2008 im Rechtsdienstleistungsgesetz neu geregelt. Für die Registrierung ist der Nachweis der theoretischen und der praktischen Sachkunde erforderlich. Der Sachkundelehrgang Rentenberater erfüllt die gesetzlich vorgeschriebenen 150 Unterrichtsstunden für den theoretischen Kenntnisnachweis. Mit dem Besuch dieses Lehrgangs und dem erfolgreichen Ablegen der Prüfung wird die theoretische Sachkunde zur Registrierung als Rentenberater erbracht.	19 Tage	
Versicherungsfachmann (IHK) Vorbereitung auf die Sachkundeprüfung gemäß § 34d GewO Seit der Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie im Mai 2007 benötigen Versicherungsvermittler und -berater einen Nachweis in Form einer Sachkundeprüfung, welche die versicherungsfachlichen und rechtlichen Grundlagen einschließt. In diesem Lehrgang werden Sie zielgerichtet auf die schriftliche als auch mündliche Sachkundeprüfung zum „Geprüften Versicherungsfachmann IHK“ vorbereitet.	siehe Seite 44	 

Studium	Dauer	Online-/Präsenzseminar
Bachelor of Arts (B.A.) in Business Administration Bei unserem Bachelor-Studiengang „Bachelor of Arts in Business Administration mit der Vertiefungsrichtung Maklermanagement Versicherungen und Finanzen“ wird versicherungsfachliches und betriebswirtschaftliches Wissen auf akademischem Niveau vermittelt.	siehe Seite 46	
Betriebswirt bAV (FH) Zu diesen Spezialisten im Bereich bAV gehören Mitarbeiter und Führungskräfte aus der Versicherungsbranche, die ihr Know-how gezielt vertiefen, vervollständigen und dokumentieren möchten. Eine weitere Zielgruppe sind selbstständige Berater, die sich das Geschäftsfeld der betrieblichen Vorsorge auf höchstem Niveau erschließen möchten.	siehe Seite 46	
Finanzfachwirt (FH) Zielgruppe des Studiums Finanzfachwirt (FH) sind Finanzdienstleister, Versicherungsberater und Makler, die bereits über Vorqualifikationen und Berufspraxis verfügen. Der Abschluss Finanzfachwirt (FH) untermauert das in der Beratungspraxis vorbereitete Fachwissen theoretisch und dokumentiert einen Expertenstatus auf Hochschulniveau.	siehe Seite 46	

Fachseminare	Dauer	Online-/Präsenzseminar
Das Pflegestärkungsgesetz und seine Auswirkungen in der Beratung Neue Beratungsansätze im demografischen Wandel In diesem Tagesseminar vermitteln wir Ihnen die gesetzlichen Neuerungen, mit den damit verbundenen vertrieblischen Ansätzen in der Beratung von Familien und Unternehmen. Denn bis zum Jahr 2025 gehen rund 20 % der heute Erwerbstätigen in Rente und verändern damit unser Sozialsystem erheblich.	1 Tag	
Generationenberater: heute Theorie, morgen Praxis In der Diskussion mit erfolgreichen Praktikern und Kollegen entwickeln Sie konkrete Vertriebsmaßnahmen um Ihre Dienstleistung „Generationenberatung“ in messbaren Markterfolg umzusetzen. Themenschwerpunkte sind dabei unter anderem die Durchführung von Kundenveranstaltungen oder die Erstellung von Notfall-Plänen.	1 Tag	
Generationenberatung bei Unternehmen ^{NEU} Aufbautag zum Generationenberater In diesem Seminar werden Ihnen unterschiedliche Gesellschaftsformen und die erbrechtlichen Folgen aufgezeigt. Sie erlernen dem gewerblichen Kunden Risikokernfelder aufzuzeigen und explizit auf Netzwerkpartner und/ oder standesrechtliche Berater hinzuweisen. Auch werden die Grundlagen der Unternehmensbewertung analog der gesetzlichen BewG und deren Alternativen mit Verweis auf Standesrecht behandelt. Erlernen Sie die Bewertung von unterschiedlichen Vermögenswerten.	1 Tag	

Generationenberatung: Aus der Praxis für die Praxis: Verlauf Beratungsgespräches des Generationenberaters Sensibilisierung und praxisorientierten Vorgehensweise des zertifizierten Generationenberaters Sie sind ein hoch motivierter zertifizierter Generationenberater (IHK)? Die vermittelte Theorie während der Weiterbildung war Ihnen schlüssig und Sie erkennen die existenzielle Notwendigkeit für sich und Ihre Kunden? Nur wissen Sie nicht, wie Sie die PS auf die Straße bringen? Wie genau Sie als Generationenberater arbeiten? Mit wem? Wie Sie mit dem Generationenberater Geld verdienen? Mit diesem Vertriebsseminar werden alle Facetten der praktischen Umsetzung analysiert.	2 Tage	
Generationenberatung: Das „Prinzip Generationenberatung“ in der Praxis ^{NEU} Konzeptberater als Lotse für familiäre Vorsorge – so kommen Sie in den Familienverbund Mehr Umsatz im eigenen Kerngeschäft. Über Vollmachten in den Familienverbund und zur Finanzdienstleistung so machen Sie sich als umfassender Vorsorge-Ansprechpartner für Familien unentbehrlich -nur Inhouse buchbar-	1 Tag	
Generationenberatung: Erbrecht und Erbschaftsteuer Dieses Seminar vertieft bereits vorhandenes Wissen zum Erbrecht. Das deutsche Erbrecht wird in den kommenden Jahren sowohl die Generation der Erblasser als auch der Erben beschäftigen, da hohe Summen vererbt werden. Die kluge Verteilung von Vermögenswerten ist damit auch Gegenstand der Generationenberatung.	1 Tag	
Generationenberatung: Intensivtraining zur Generationenberatung ^{NEU} Das Praxistraining für erfolgreiche Generationenberatung bei Ihren Kunden Werden Sie zur Vertrauensperson für Ihre Kunden. Lernen Sie in diesem Seminar leicht verständliche Beratungskonzepte zu rechtlichen und finanziellen Absicherungen kennen. Arbeiten Sie im Seminar an Ihren Kundenfällen und erkennen Zusammenhänge. Werden Sie im Umgang mit der angewandten Finanzmathematik sicherer.	2 Tage	
Generationenberatung: Lebensphase 18+ Vermögensaufbau In diesem Modul werden Ihnen spartenübergreifend Möglichkeiten der Zielgruppenberatung 18+ aufgezeigt. Das Seminar konzentriert sich auf die existenzielle Absicherung für die ersten eigenständigen Schritte im Leben durch die Sozialversicherung und einen durch die Privatwirtschaft ergänzten Vermögensaufbau.	2 Tage	
Generationenberatung: Lebensphase 30+ Vermögensaufbau Das zweite Seminar beschäftigt sich vor allem mit dem mittel- und langfristigen Vermögensaufbau unter Einbeziehung bestehender Vorsorgebausteine der Sozialversicherung. Ziel ist es, dem Kunden seinen Vorstellungen entsprechend eine optimal gestaltete Finanzplanung anzubieten, deren Grundlagen Sie hier kennenlernen.	2 Tage	
Generationenberatung: Lebensphase 50+ Ruhestandssicherung Im dritten Seminar geht es im Schwerpunkt um den kurzfristigen Vermögensaufbau bei Kunden ab 50 Jahren, den Umgang mit Einkünften und Vermögen im Ruhestand sowie deren Weitergabemöglichkeiten an Erben. Sie lernen hier die optimale Beratung von Kunden am Ende ihres Erwerbslebens und in der Rentenphase kennen.	2 Tage	
Generationenberatung: Potentiale im Wachstumsmarkt 50+ Der Einstieg in die differenzierte Generationenberatung Mit diesem Einstiegsseminar möchten wir Ihnen die Möglichkeiten der generationsübergreifenden Beratung aufzeigen. Vorhandenes Vermögen und neue Lebensstile führen dazu, dass sich Kunden heute deutlich anders verhalten als früher. Hierauf sollten Sie als Vermittler reagieren können.	1 Tag	
Generationenberatung: Vertrieb und Cross Selling für „Generationenberater“ ^{NEU} Erfolgsstrategien für mehr Empfehlungen und Umsatz in Ihrem Kerngeschäft Mehr Umsatz im eigenen Kerngeschäft durch mehr Empfehlungen. Über Vollmachten in den Familienverbund und zur Finanzdienstleistung. So machen Sie sich als umfassender Vorsorge-Ansprechpartner unentbehrlich. Sie sorgen dafür, dass Sie mit Erfolgsstrategien für mehr Empfehlungen und Umsatz in Ihrem Kerngeschäft noch erfolgreicher werden. -nur Inhouse buchbar-	1 Tag	
Generationenberatung: Vertriebslich-rechtliche Ausgestaltung der Generationenberatung Die Generationenberatung streift viele Rechtsthemen: Pflegevorsorge, Vollmachten und Verfügungen, Erbe und Nachfolge. Damit erreichen Generationenberater schnell die Grenze der unerlaubten Rechtsberatung. Wo in der Praxis diese Grenze verläuft, was Generationenberater dürfen und was nicht, vermittelt dieses Seminar.	1 Tag	
Immobilien in der Generationenberatung ^{NEU} Einsatzmöglichkeiten der Immobilie in der Generationenberatung Sie sind Generationenberater und möchten Ihre Kunden auch gezielt bei Fragen zur eigenen Immobilie beraten? In diesem Seminar behandeln Sie den ganzheitlichen Ansatz unter Einbeziehung der Immobilie in der Generationenberatung. Es werden immobiliespezifische Themen wie der Beratungsansatz zur Übertragung, zur Verrentung aber auch dem Einsatz von Kapitalanlageimmobilien für die Kundengruppe der Generationenberater an- und besprochen.	2 Tage	
Positionierung und Marketing für „Konzeptberater“ ^{NEU} Anders aufstellen, Kunden anziehen, Ihr Image optimieren und sich abheben Mehr Umsatz im eigenen Kerngeschäft. Über Vollmachten in den Familienverbund und zur Finanzdienstleistung. So machen Sie sich als umfassender Vorsorge-Ansprechpartner unentbehrlich und sorgen dafür, dass Sie in Ihrem Markt dazu der bekannte Experte werden. -nur Inhouse buchbar-	1 Tag	

Lehrgänge	Dauer	Online-/ Präsenzseminar
Fachberater für Cyberrisiken nach TÜV Rheinland geprüfte Qualifikation ^{NEU} Vertriebsmotor Cyber für das Gewerbe-geschäft Mit diesem Lehrgang erhalten Sie ein innovatives und einzigartiges Weiterbildungskonzept für das Thema Cyber- und IT-Risiken. Diese Risiken werden mittlerweile als das Brandrisiko des 21. Jahrhunderts bezeichnet. Mit dieser Weiterbildung eignen Sie sich das für eine risiko- und mehrwertorientierte Cyber-Beratung erforderliche IT-fachliche sowie IT-technische Grund-Know-How an und kommunizieren sowohl mit Geschäftsführern wie auch IT-Fachkräften zu diesem Thema auf Augenhöhe.	6 Tage	
Fachberater für Finanzdienstleistung (IHK) ^{NEU} Der Allfinanzberater benötigt die fachliche Qualifikation in den Bereichen Versicherungen, Kapitalanlagen und Immobilienfinanzierungen. Diese Schwerpunkte, sowie die Organisation und Steuerung der eigenen Vertriebsaktivität bekommt der Teilnehmer praxisbezogen in unseren Seminaren vermittelt.	14 Tage	
Fachwirt für Finanzberatung (IHK) ^{NEU} Als Fachberater sind Sie schon gut für den Privatkunden ausgebildet worden. Möchten Sie jetzt die Klientel der Unternehmer akquirieren, können Sie sich die Grundlagen durch den Lehrgang zum Fachwirt aneignen. Hier lernen Sie alles über die Führung von Unternehmen, deren Absicherungen, Finanzierungsalternativen und betrieblicher Altersversorgung.	14 Tage	
Generationenberater (IHK) I Pflegen, Betreuen, Vererben Sie erhalten einen detaillierten Einblick in die aktuelle und zukünftige Situation im Pflegebereich. Sie lernen das gerichtliche Betreuungsverfahren und die Unterschiede zwischen Vollmachten und Verfügungen kennen. Auch das für eine generationengerechte Beratung wichtige Thema Bestattung wird behandelt.	2 Tage	
Generationenberater (IHK) II Vermögensnachfolge/Versicherungen und Finanzen Mit verschiedenen Praxisfällen bringen wir Ihnen die Themen private Vermögensnachfolge, Absicherung und Versorgung, Wiederanlage von ablaufenden Finanzanlagen/Versicherungen und deren steuerliche und sozialversicherungsrechtliche Wirkung näher. Denn im Krankheits-, Pflege- oder Todesfall sollte alles geregelt sein.	2 Tage	
Generationenberater (IHK) III Erfolgreich in einem wichtigen Markt Als Vermittler haben Sie die Chance, durch eine Weiterentwicklung ihrer Beratungs- und Vertriebsstrategien nachhaltig vertrauensvolle Beziehungen zu ihren Stamm- und Neukunden durch die generationsübergreifende Beratung zu gewinnen. Welches Geschäftsmodell hierfür geeignet ist wird in diesem Seminar vermittelt.	2 Tage	
Heilwesenberater (IHK) ^{NEU} Die Heilwesenbranche stellt an Sie als Versicherungsmakler eine hohe fachliche Anforderung. Ob Ärzte, Zahnärzte, Apotheker, Physiotherapeuten oder weitere Berufe im Heilwesen, jeder Ihrer Kunden möchte zielgerichtet und individuell beraten werden. Durch die Teilnahme an dem Lehrgang Heilwesenberater (IHK) werden Sie zu einem Spezialisten und können diese Berufsgruppen dann detailliert, sowohl im persönlichen als auch im betrieblichen Bereich, zielgerichtet absichern.	6 Tage	
Immobilienmakler (IHK) ^{NEU} Kunden schätzen die Sachkunde Ihrer Berater, auch beim Kauf und Verkauf von Immobilien. Dieser Lehrgang richtet sich an alle Einsteiger, Aufsteiger, Neueinsteiger und „alte Hasen“, die auch auf ihrer Visitenkarte ihre Qualität zum Ausdruck bringen möchten. Grenzen Sie sich vom Markt ab und qualifizieren Sie sich.	13 Tage	
Immobilienfachwirt (IHK) ^{NEU} Der geprüfte Immobilienfachwirt (IHK) ist die Fortsetzung des zertifizierten Immobilienmaklers. Qualifizieren Sie sich durch das Studium der Unternehmenssteuerung, Personalführung & Organisation. Immobilienbewirtschaftung und Bauprojektmanagement geben Ihnen vertiefte Einblicke in einen wichtigen Wirtschaftssektor unseres Landes.	15 Tage	
Maklerbetreuer (DMA) Maklerbetreuer – Entscheidendes Bindeglied zwischen Versicherer und Makler Der hohe Wettbewerbsdruck und die Dynamik auf dem Versicherungsmarkt lassen die Anforderungen an die Vertriebsmitarbeiter steigen. Eine umfassende Maklerbetreuung ist eines der wichtigsten Instrumente, um in der heutigen, sehr wettbewerbsintensiven Zeit als Sieger im Markt hervorzugehen. Die Funktion als Bindeglied zwischen Makler und Versicherer erfordert eine hohe Qualifikation. Die Maklerbetreuung hat die dauerhafte Bindung zwischen Makler und Versicherer zu gewährleisten, um den Vertriebsserwartungen gerecht zu werden.	28 Tage	
Staatlich geprüfter Versicherungs- und Finanzmakler (DMA) Der Lehrgang „Staatlich geprüfter Versicherungs- und Finanzmakler (DMA)“ ist in Deutschland der einzige Berufs- und Weiterbildungsabschluss, der alle wesentlichen Erfolgsfaktoren einer erfolgreichen Tätigkeit als Versicherungs- und Finanzmakler zusammenfassend vermittelt.	36 Tage	



“ Finanzdienstleistern, die nach dem Prinzip Generationenberatung vorgehen, gehört die Zukunft. Sie sind nicht „nur“ Lotse, sondern Netzwerker und konzeptioneller Lösungsanbieter für die finanziellen und rechtlichen Herausforderungen des ganzen Familienverbundes, der mit diesem Ansatz auch noch wesentlich seinen Umsatz steigern kann. Als Partner und Fördermitglied der DMA setzen wir uns dafür ein, gemeinsam die Generationenberater-Kompetenz durch nachhaltige und praxisorientierte Weiterbildung zu optimieren. ”

Domenico Anic, Geschäftsführender Gesellschafter JURA DIREKT GmbH

Wissenswertes zu Lehrgängen und Sachkundenachweisen

Geprüfter Versicherungsfachmann (IHK)

Grundsätzlich benötigt jeder, der als Versicherungsvermittler/-berater tätig werden möchte, eine Erlaubnis nach § 34d/e GewO.

Zielgruppe: Versicherungsmakler/-vertreter/-berater

Voraussetzungen: keine

Durchführung: Präsenz- oder Online-Seminar

Dauer: 12 Präsenztage oder 12 Online-Seminare je 120 Minuten zzgl. eines Prüfungsvorbereitungstages

Themenschwerpunkte:

- Kaufmännische und rechtliche Grundlagen
- Gesetzliche Rentenversicherung/Altersvermögensgesetz
- Spartenwissen
- Optional: Vorbereitung auf die praktische Prüfung

Geprüfter Finanzanlagenfachmann (IHK)

Wer zu Finanz- und Vermögensanlagen beraten möchte oder vermittelnd tätig werden will, bedarf einer Erlaubnis nach § 34f GewO.

Zielgruppe: Vermittler und Berater von Finanzanlageprodukten

Voraussetzungen: keine

Durchführung: Präsenz- oder Online-Seminar

Dauer: je nach Schwerpunkt zwischen vier und neun Präsenztage oder sechs bis 12 Online-Seminare je 90 Minuten

Themenschwerpunkte:

- Offene Investmentvermögen
- Geschlossene Investmentvermögen
- Sonstige Vermögensanlagen

Geprüfter Fachmann für Immobiliendarlehensvermittlung (IHK)

Wer Kredite für Wohnimmobilien vermitteln oder zu diesen beraten möchte, wird über den § 34i in der GewO reguliert, zu dem auch ein Sachkundenachweis gehört.

Zielgruppe: Mitarbeiter im Vertrieb von Immobiliendarlehen

Voraussetzungen: keine

Durchführung: Präsenz- oder Online-Seminar

Dauer: sechs Präsenztage oder 15 Online-Seminare je 90 Minuten zzgl. eines Prüfungsvorbereitungstages

Themenschwerpunkte:

- Kenntnisse für die Immobiliendarlehensvermittlung und Beratung
- Finanzierung und Kreditprodukte
- Praktische Prüfung

Immobilienmakler (IHK)

Als Immobilienmakler verfügen Sie über umfassende Branchenkenntnisse und bieten eine verantwortungsvolle Beratung am Immobilienmarkt.

Zielgruppe: Maklerunternehmen (Gründungs-/Aufbauphase), Immobilienverwaltungen, Bauträgerfirmen, Mitarbeiter von Banken/Versicherungen, Quereinsteiger

Voraussetzungen: keine

Durchführung: Präsenz-Seminar

Dauer: 13 Tage

Themenschwerpunkte:

- Rechtliche Rahmenbedingungen und Basisgrundlagen für Immobilienmakler
- Wirtschaftliche und rechtliche Immobiliengrundlagen
- Finanzierung und Steuern
- Marketing und Vertrieb

Immobilienfachwirt (IHK)

Der Immobilienfachwirt (IHK) ist die Fortsetzung des Immobilienmaklers. Durch das Studium erlangen Sie vertiefte Einblicke im Sektor der Immobilienwirtschaft.

Zielgruppe: Finanzdienstleister, Versicherungsberater und -makler mit Berufserfahrung

Voraussetzungen: Immobilienmakler (IHK)

Durchführung: Präsenz-Seminar

Dauer: 15 Tage

Themenschwerpunkte:

- Unternehmensbesteuerung
- Personalführung
- Organisation

Fachberater für Finanzdienstleistung (IHK)

Mit dem Weiterbildungsabschluss Fachberater für Finanzdienstleistungen (IHK) erlangen Sie das breite Wissen einer Allfinanzqualifikation. Am Ende des Lehrgangs haben Sie das allumfassende Wissen erlangt, welches Sie in der Privatkundenberatung benötigen.

Zielgruppe: Berater/Makler von Finanzdienstleistungen

Voraussetzungen: Benötigt wird zum Prüfungszeitpunkt je nach Vorqualifikation eine 6-monatige bis 4-jährige Praxiserfahrung.

Durchführung: Präsenz-Seminar

Dauer: 14 Tage

Themenschwerpunkte:

- Organisation und Steuerung der eigenen Vertriebsaktivitäten
- Privatkundenberatung zu Geld- und Vermögensanlagen
- Privatkundenberatung zu Immobilien und Finanzierungen
- Privatkundenberatung zur Absicherung von Personen-, Sach- und Vermögensrisiken

Fachwirt für Finanzberatung (IHK)

Der Fachwirt für Finanzberatung (IHK) baut auf dem Weiterbildungsabschluss Fachberater für Finanzdienstleistungen (IHK) auf. In diesem Lehrgang erlangen Sie fundiertes Wissen, welches Sie als anerkannten Allfinanzberater von Gewerbetunden ausweist.

Zielgruppe: Berater/Makler von Finanzdienstleistungen

Voraussetzungen: Benötigt wird zum Prüfungszeitpunkt je nach Vorqualifikation eine 1-jährige bis 5-jährige Praxiserfahrung.

Durchführung: Präsenz-Seminar

Dauer: 14 Tage

Themenschwerpunkte:

- Unternehmens- und Personalführung
- Vertriebsplanung und Steuerung
- Beratung zur Unternehmensfinanzierung
- Risikoanalyse, Beratung zu Deckungskonzepten und Betriebliche Altersversorgung

Finanzfachwirt (FH)

Der Abschluss Finanzfachwirt (FH) untermauert das in der Beratungspraxis vorbereitete Fachwissen theoretisch und dokumentiert einen Expertenstatus auf Hochschulebene.

Zielgruppe: Vermögens-, Vorsorge- und Versicherungsberater mit Vorqualifikation und Berufserfahrung

Voraussetzungen: Vorqualifikation und Berufserfahrung

Durchführung: Präsenz-Seminar

Dauer: 2 Semester (berufsbegleitend)

Themenschwerpunkte:

- Anlageklasse Offene Fonds
- Anlageklasse Private Equity
- Bank & Börse
- Finanz- & Versicherungsmathematik
- Gesetzliche Sozialversicherung und private Vorsorge
- Grundlagen der bAV
- Wirtschafts- & Steuerrecht

Wissenswertes zu Lehrgängen und Sachkundenachweisen

Staatlich geprüfter Versicherungs- und Finanzmakler (DMA)

Mit dem Berufs-/Weiterbildungsabschluss werden alle wesentlichen Erfolgsfaktoren für die Tätigkeit als Versicherungs-/Finanzmakler vermittelt.

Zielgruppe: Berufseinsteiger aber auch etablierte Unternehmer, die sich und ihr Unternehmen auf zukünftige Herausforderungen ausrichten möchten.

Voraussetzungen: Der Lehrgang setzt mindestens einen Abschluss als „Geprüfter Versicherungsfachmann (IHK)“ voraus.

Durchführung: Präsenz-Seminar

Dauer: 36 Tage mit Gesamtaufwand von 650 Unterrichtseinheiten

Themenschwerpunkte:

- Risiko- & Finanzmanagement
- Betriebswirtschaft für Maklerunternehmen
- Recht und Verbraucherschutz
- Management- & Vertriebskompetenz

Betriebswirt bAV (FH)

Das Studium für Spezialisten im Bereich bAV wendet sich an Mitarbeiter und Führungskräfte aus der Versicherungsbranche, welche ihr Know-how gezielt vertiefen, vervollständigen und dokumentieren möchten. Eine weitere Zielgruppe sind selbstständige Berater, die sich das Geschäftsfeld der bAV auf höchstem Niveau erschließen möchten und deren Kunden Unternehmen und Privatpersonen sind.

Zielgruppe: Mitarbeiter, Führungskräfte und selbstständige Berater im Geschäftsfeld bAV

Voraussetzungen: Je nach Schulbildung 1 oder 3 Jahre Berufspraxis + mind. einen Realschulabschluss bzw. Fachoberschulreife mit einer abgeschlossenen Berufsausbildung

Durchführung: Präsenz-Seminar

Dauer: 3 Semester (berufsbegleitend)

Themenschwerpunkte:

- Betriebliche Umsetzung von AV-Modellen
- Direktversicherung, Pensionskasse, Pensionsfonds
- GGF-Versorgung und Pensionszusagen
- Unterstützungskasse, Arbeitszeitkontenmodelle

Bachelor of Arts (B.A.)

Mit dem Bachelor-Studiengang vertiefen Sie Ihr versicherungsfachliches Wissen und erweitern Ihre betriebswirtschaftlichen Kenntnisse.

Zielgruppe: Der Bachelor-Studiengang richtet sich an alle die im Rahmen ihrer beruflichen Tätigkeit sowohl versicherungsfachliche als auch betriebswirtschaftliche Kompetenzen auf akademischem Niveau erlangen möchten.

Voraussetzungen: Allgemeine Hochschulreife (Abitur) oder Fachhochschulreife (Fachabitur)

Durchführung: Präsenz-Seminar

Dauer: 7 Semester (berufsbegleitend)

Themenschwerpunkte:

- Rechnungswesen, Bilanzen und Steuern
- Finanzierung und Investition
- Mikro- und Makroökonomie
- Makler- und Vertriebsmanagement

Rentenberater

Um sich für die geschützte Berufsbezeichnung Rentenberater zu registrieren ist der Nachweis der theoretischen und der praktischen Sachkunde erforderlich.

Zielgruppe: Steuerberater, Juristen, Führungskräfte in Personalabteilungen sowie bAV-Experten und Versicherungsfachleute

Voraussetzungen: mindestens zweijährige berufspraktische Tätigkeit im Bereich Recht, Versicherungen

Durchführung: Präsenz-Seminar

Dauer: 19 Tage

Themenschwerpunkte:

- Gesetzliche Grundlagen
- Rechtliche Vertiefungen und deren praktischer Bezug
- Der Rentenberater in der Praxis
- bAV als Schnittstelle zur Rentenberatung

Outplacement-Beratung

In der Outplacement-Beratung geht es darum, dass Mitarbeiter, die aus einem Unternehmen ausscheiden, durch individuelle Beratung bei der beruflichen Neuorientierung und im Bewerbungsprozess kompetent und zielgerichtet unterstützt werden. Durch Outplacement werden Trennungsprozesse sowohl für den Mitarbeiter als auch für das Unternehmen fair und wertschätzend gestaltet.

Themen der Outplacement-Beratung:

- Unterstützung bei der Neu-Orientierung
- Potenzialerkennung und -einsatzung
- Selbstpräsentation
- Bewerbungsunterlagencheck/-optimierung
- Vorbereitung Jobinterviews

ANSPRECHPARTNER

Nils Keller

Leiter Produktmanagement

Bei Fragen oder dem Bedarf einer individuellen Beratung bin ich gerne Ihr Ansprechpartner.

Tel.: 030/437 706-79

keller@deutsche-makler-akademie.de



DMA virtuell

Der Faktor Zeit ist es oft, der uns von sinnvollen Weiterbildungen abhält. Heute ist es jedoch nicht mehr zwingend notwendig den Betriebsablauf durch mehrtägige Seminare zu unterbrechen.

Das virtuelle Lernen wird in den kommenden Jahren immer attraktiver und noch nie war es so einfach wie heute sich weiterzubilden. Unsere hoch qualifizierten Trainer kommen direkt über das world wide web zu Ihnen ins Büro oder nach Hause. So können Sie die Lerneinheiten optimal in Ihren Tagesablauf integrieren.

In unseren 50- oder 100-minütigen Online-Seminare werden ausschließlich produktneutrale Fachinhalte vermittelt. Und das Beste ist: Sie bestimmen dabei Ihr Lerntempo und wählen, abhängig von Ihren Vorkenntnissen, welche Online-Seminare Sie besuchen möchten.



ANSPRECHPARTNER

Nathalie Stumpf

ist gerne für Sie da. Sowohl bei Fragen rund um die Buchung als auch zur Unterstützung bei der Einwahl in unsere virtuellen Räume.

Tel.: 0921/75 75 8-664

stumpf@deutsche-makler-akademie.de





Mit mehr als 50 neuen Online-Seminaren haben wir unser Angebot für Sie erweitert. Bei uns haben Sie eine große Auswahl aus allen Themengebieten der Finanz- und Versicherungsbranche.

Durch den Einsatz innovativer Technologien und zeitgemäßer Kommunikationsmittel können Sie Wissen aufnehmen, wann, wie und wo Sie wollen. Wir verfügen über die passenden Lernformate und über die neueste Technik. Völlig unabhängig vom Betriebssystem können die Seminare mit dem PC, Notebook, Tablet oder sogar Smartphone besucht werden.



Ihre Ansprechpartner bei der Deutschen Makler Akademie

Geschäftsführung



Joachim Zech
Geschäftsführer
zech@deutsche-makler-akademie.de
030/437 706-77



Julia Schimpf
Assistenz der Geschäftsführung
schimpf@deutsche-makler-akademie.de
030/437 706-78

Ihre Ansprechpartner für Seminarinhalte und Konzepte



Nils Keller
Leiter Produktmanagement

keller@deutsche-makler-akademie.de
030/437 706-79



Miriam Trottner
Produktmanagement

trottner@deutsche-makler-akademie.de
030/477 595-79



Ulrike Kilpert
Produktmanagement

Private Vorsorge und
Generationenberatung
kilpert@deutsche-makler-akademie.de
0921/75 75 8-622



Jens Osburg
Produktmanagement

Betriebliche Altersversorgung
und Krankenversicherung
osburg@deutsche-makler-akademie.de
0921/75 75 8-629



Ralf Maack
Produktmanagement
Finanz-/Vermögensanlagen

ralfmaack@dma-akademie.de
0921/75 75 8-623



Volker Grabis
Produktmanagement
Bausparen/Immobilien

grabis@deutsche-makler-akademie.de
0921/75 75 8-624



Norbert Pischke
Produktmanagement
Sach-/Haftpflichtversicherung

pischke@deutsche-makler-akademie.de
0921/75 75 8-622



Nadine Polan
Produktmanagement
Sach-/Haftpflichtversicherung

polan@deutsche-makler-akademie.de
0921/75 75 8-635



Peter Brandmann
Produktmanagement
Unternehmen & Vertrieb

brandmann@deutsche-makler-akademie.de
0921/75 75 8-628

Ihre Ansprechpartner für Vertrieb, Marketing und Presse



Lejla Zejnilagic
Vertriebsmanagement
zejnilagic@deutsche-makler-akademie.de
0921/75 75 8-642



Martina Hacker
Marketing
hacker@deutsche-makler-akademie.de
0921/75 75 8-633



Gerald Herde
Presse
herde@deutsche-makler-akademie.de
0921/75 75 8-634

Ihre Ansprechpartner für Seminarbuchung und Verwaltung



Alexander Heimrath
Leiter Seminarmanagement
heimrath@deutsche-makler-akademie.de
0921/75 75 8-661



Daniela Bönisch
boenisch@deutsche-makler-akademie.de
0921/75 75 8-662



Susanne Sandner
sandner@deutsche-makler-akademie.de
0921/75 75 8-667



Tanja Terock
terock@deutsche-makler-akademie.de
0921/75 75 8-666



Sandra Hirschmann
hirschmann@deutsche-makler-akademie.de
0921/75 75 8-663



Nathalie Stumpf
stumpf@deutsche-makler-akademie.de
0921/75 75 8-664

Unsere Förderer 2018

Stand 25.10.2017

Wir bedanken uns bei allen Fördermitgliedern, die durch ihre Unterstützung neutrale Weiterbildung zu günstigen Preisen ermöglichen.



Ich muss es wissen.
Weil ich Berater bin.