

Bildungsprogramm 2017



Vorwort

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Kunden!

„Es schadet im Leben nicht, wenn man mehr zu Ende gemacht hat als die Fahrschule.“ Guido Westerwelle (1961–2016), ehem. Bundesaußenminister

Damit meinte der kürzlich verstorbene Politiker und ausgebildete Volljurist in seiner unnachahmlichen Pointiertheit insbesondere auch die Notwendigkeit des lebenslangen Lernens.

Wie werden Menschen in Zukunft arbeiten? Eine Frage, die zurzeit vielfach gestellt und diskutiert wird. Ein Grund dafür ist, dass Digitalisierung und Globalisierung aktuell die Arbeitswelt grundlegend verändern. Nahezu alle Aspekte des beruflichen Lebens sind betroffen.

Unsere Branche befindet sich wohl in der größten Umbruchphase der letzten Zeit, auch wenn das schon seit vielen Jahren immer wieder behauptet wurde. Ein Ende dieser Umbruchphase, mit all seinen Auswirkungen ist noch nicht abzusehen.

Deshalb ist gerade für Mitarbeiter unserer Branche eine regelmäßige Weiterbildung mit hoher Qualität ein entscheidender Wettbewerbsfaktor, um künftig den Anforderungen der veränderten Arbeitswelt zu bestehen und den Kunden gegenüber handlungsfähig zu sein.

Als Berufsbildungswerk stehen wir für lebenslanges Lernen und damit für eine regelmäßige Weiterbildung, unsere Bildungsprodukte passen sich den veränderten Bedarfen an.

Inhaltlich mit der Branche abgestimmt, aktuell und zukunftsorientiert – so präsentieren wir Ihnen unser Bildungsprogramm 2017.

Bilden Sie sich gemeinsam mit uns regelmäßig weiter – wir freuen uns auf Ihren Besuch in unseren Veranstaltungen.

Viel Erfolg bei Ihrer Zukunftsgestaltung!

Ihr



Rainer M. Jacobus
Sprecher des Vorstandes

1. Bildungslandkarte für Ihre Karriereplanung



Spezialisten
für den Betrieb

Experten für den
Vertrieb



Karrierecenter
für den Vertrieb
und Betrieb



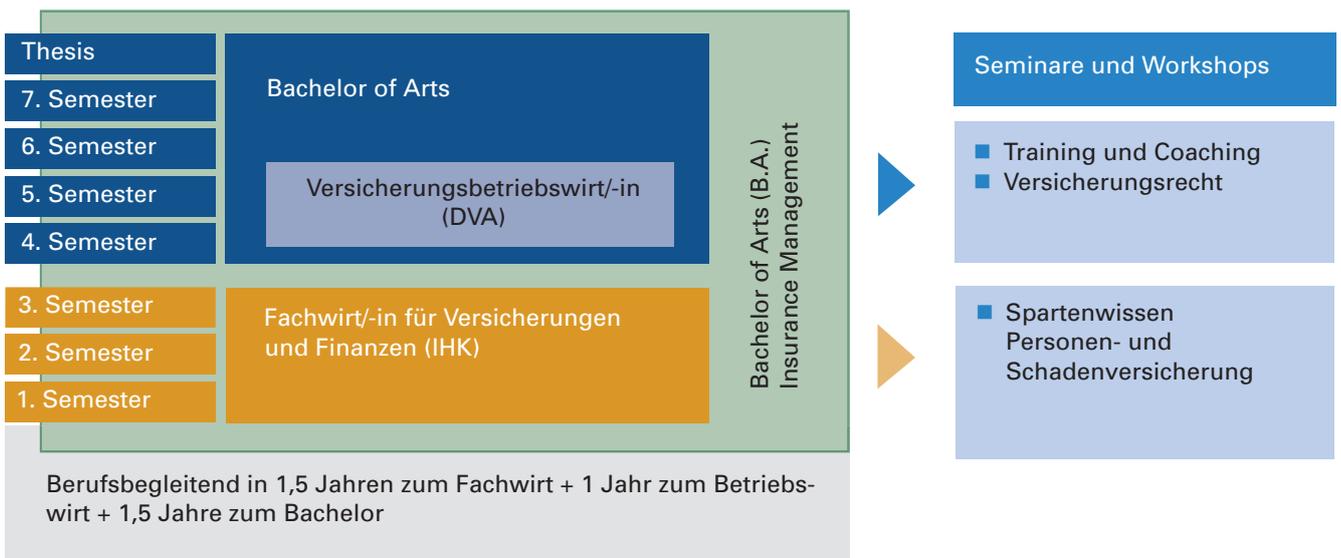
Berufseinstieg
und Sachkunde





Integriertes BWV-Studium berufsbegleitend

– 3 Abschlüsse in 4 Jahren –



Inhaltsverzeichnis

| | | |
|-------------|--|----|
| 1. | Bildungslandkarte für Ihre Karriereplanung | 4 |
| 2. | Veranstaltungstermine auf einen Blick | 7 |
| 3. | Das BWV Berlin-Brandenburg e.V. | 8 |
| 4. | Initiative <i>gut beraten</i> – 120.000 Vermittler sind schon dabei | 9 |
| 5. | Seminare und Workshops | 10 |
| 5.1 | Spartenseminare | 11 |
| | – Sachversicherungen für private und gewerbliche Kunden | 11 |
| | – Vermögensversicherungen für private und gewerbliche Kunden | 11 |
| | – Lebensversicherungen und Betriebliche Altersversorgung | 12 |
| | – Kranken- und Unfallversicherungen | 12 |
| | – Versicherungsrecht | 13 |
| 5.2 | Vertriebsseminare | 14 |
| | – Experte Sach-/Vermögensversicherung (DVA) | 14 |
| | – Experte Betriebliche Altersversorgung (DVA) | 14 |
| | – Experte Kranken- und Pflegeversicherung (DVA) | 15 |
| | – Experte Private Altersversorgung (DVA) | 15 |
| | – Update-Seminare – <i>Private Vorsorge</i> und <i>Eigentum/Sicherheit</i> | 16 |
| 5.3 | Training und Coaching | 17 |
| | – Versicherungswissen Kompakt für Servicemitarbeiter | 17 |
| | – Persönliches Kundengespräch | 17 |
| | – Telefonischer Kundenservice | 18 |
| | – Persönliche Standortbestimmung | 19 |
| | – Von der Eigenmotivation zur Kundenmotivation | 20 |
| 6. | Fachtagungen „Lehre trifft Praxis“ | 22 |
| | – Aktuelle Fragen zum Thema des Versicherungsvertriebes | 23 |
| | – Aktuelle Fragen zu Themen der Versicherungsunternehmung | 23 |
| 7. | Berufseinstieg und Sachkunde | 24 |
| 7.1. | Geprüfte/-r Versicherungsfachmann/-fachfrau (IHK) | 25 |
| | – Vorbereitung Sachkundeprüfung – | |
| 7.2 | Geprüfte/-r Finanzanlagenfachmann/-fachfrau (IHK) | 25 |
| | – Prüfungsvorbereitung – | |
| 7.3 | Geprüfte/-r Fachmann/-frau für Immobiliendarlehensvermittler (IHK) | 26 |
| | – Vorbereitung Sachkundeprüfung – | |
| 7.4 | Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen (IHK) | 27 |
| | – berufsbegleitende Ausbildung | 28 |
| | – überbetriebliche Ausbildung | 29 |
| 8. | Das BWV-Studium | 34 |
| 8.1 | Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen (IHK) | 36 |
| 8.2 | Bachelor of Arts (B.A.) | 38 |
| 9. | Spezialistenstudiengänge (DVA) | 40 |
| | Spezialist/-in Betriebliche Altersversorgung (DVA) | 41 |
| | Technischer Underwriter (DVA) | 42 |
| | Haftpflicht Underwriter (DVA) | 43 |
| 10. | Dozentenübersicht | 44 |
| | Anmeldeformulare | 49 |

2. Veranstaltungstermine auf einen Blick

Versicherungsfach- und Spartenseminare

| Thema | Veranstaltungsbeginn | Kursgebühren |
|--|---------------------------|--------------|
| Kranken- und Unfallversicherung | 25.02.2017 und 01.07.2017 | 650,00 € |
| Lebensversicherungen und Betriebliche Altersversorgung | 25.02.2017 und 01.07.2017 | 650,00 € |
| Sachversicherungen für private und gewerbliche Kunden | 25.02.2017 und 01.07.2017 | 650,00 € |
| Vermögensversicherungen für private und gewerbliche Kunden | 25.02.2017 und 01.07.2017 | 650,00 € |

Ausbildung und Studium

| Thema | Veranstaltungsbeginn | Kursgebühren |
|--|---------------------------|--------------|
| Ausbildung der Ausbilder AEVO (für Fachwirte) | 04.01.2017 und 06.09.2017 | 305,00 € |
| Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen (IHK) | 01.03.2017 und 06.09.2017 | 2.682,00 € |
| Bachelor of Arts (B.A.) Insurance Management | 09.09.2017 | 8.940,00 € |

Spezialistenstudiengänge

| Thema | Veranstaltungsbeginn | Kursgebühren |
|--|----------------------|--------------|
| Haftpflicht Underwriter (DVA) | 22.04.2017 | 2.690,00 € |
| Spezialist Betriebliche Altersversorgung (DVA) | 08.04.2017 | 2.100,00 € |
| Technischer Underwriter (DVA) | 14.10.2017 | 2.690,00 € |

Berufseinstieg und Sachkunde

| Thema | Veranstaltungsbeginn | Kursgebühren |
|--|--|--------------|
| Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen (IHK) | 15.03.2017 | 2.250,00 € |
| Finanzanlagenfachmann/-fachfrau (IHK) | Prüfungsvorbereitung 21.01.2017 · 11.03.2017 · 22.04.2017 · 17.06.2017 15.07.2017 · 16.09.2017 · 14.10.2017 · 25.11.2017 | 159,00 € |
| Fachmann/-fachfrau Immobiliendarlehensvermittler (IHK) | Kurs 1: 03.03.2017 – 25.03.2017 Kurs 2: 08.09.2017 – 07.10.2017 | 1.650,00 € |
| Versicherungsfachmann/-fachfrau (IHK) | Kurs 41: 12.05.2017 · Kurs 42: 09.06.2017 Kurs 43: 24.11.2017 | 1.650,00 € |
| Experte/-in Betriebliche Altersversorgung (DVA) | 20.01.2017 · 30.03.2017 · 11.08.2017 · 08.09.2017 | 825,00 € |
| Experte/-in Kranken- und Pflegeversicherung (DVA) | 30.03.2017 · 08.09.2017 | 825,00 € |
| Experte/-in Private Altersvorsorge (DVA) | 30.03.2017 · 08.09.2017 | 825,00 € |
| Experte/-in Sach- und Vermögensversicherung im Gewerbekundengeschäft (DVA) | 24.02.2017 · 01.09.2017 | 1.070,00 € |
| Update „Private Vorsorge“ | 10.02.2017 | 290,00 € |
| Update „Eigentum und Sicherheit“ | 08.09.2017 | 290,00 € |

3. Das BWV Berlin-Brandenburg e. V.

Geschäftsstelle
Telefon: (030) 20 20 50 86
Telefax: (030) 20 20 66 51
Wilhelmstr. 43 G-I
10117 Berlin
U-Bahnhof Mohrenstr. (U 2)



Organe des BWV Berlin-Brandenburg e. V.

Vorstand

| | |
|----------------------|--|
| Rainer M. Jacobus | Vorsitzender der Vorstände IDEAL-Versicherungsgruppe, Berlin |
| Martin Burg | Vorsitzender der Regionalleitung Allianz Deutschland AG, Betriebsgebiet Nord |
| Christine Heer-Elke | Leiterin Personalmanagement ERGO Versicherungsgruppe AG, Berlin/München |
| Stefan Horenburg | Geschäftsführer BWV Berlin-Brandenburg e. V. / DVA GmbH, Berlin |
| Dr. Frederic Roßbeck | Vorsitzender des Vorstandes Feuersozietät Berlin Brandenburg Versicherung AG und Öffentliche Leben, Berlin |
| Steffen Ruhse | Direktor AXA Konzern AG, Vertriebsdirektion Ost |
| Peter Tress | Geschäftsführer Securess Versicherungsmakler |



Geschäftsführer

Studienleiter Fachwirt für Versicherungen und Finanzen
Stefan Horenburg
E-Mail: stefan.horenburg@bwv.de
Tel. (0 30) 20 20 50 90



Referent für Berufsbildung, Organisation und Verwaltung Ansprechpartner für Fachwirte, Versicherungsfachleute und Seminare allgemein

Jan Pohlhaus
E-Mail: jan.pohlhaus@bwv.de
Tel. (0 30) 20 20 50 86



Ansprechpartnerin für Kaufleute, Bachelor of Arts, Spezialistenlehrgänge und Buchhaltung

Katharina Hermann
E-Mail: katharina.hermann@bwv.de
Tel. (0 30) 20 20 50 88



Marketing und Seminarbetreuung

Chabeli Kase
E-Mail: chabeli.kase@versicherungsakademie.de
Tel. (0 30) 20 20 50 83



Marketing und Seminarbetreuung

Maria Winkelmann
E-Mail: maria.winkelmann@versicherungsakademie.de
Tel. (0 30) 20 20 50 66

Geschäftszeiten

Montag bis Freitag
09:00 – 16:30 Uhr
Samstag 09:00 – 13:00 Uhr
außerhalb der Geschäftszeiten
nach Vereinbarung

Internet

www.berlin.bwv.de

E-Mail

berlin@bwv.de

Bankverbindung

HypoVereinsbank
IBAN: DE 60 1002 0890 0002 6070 18
BIC: HYVEDEMM488

Berliner Sparkasse
IBAN: DE 80 1005 0000 0630 0351 48
BIC: BELADEBEXXX

Vereinsregister Nr.

95 VR 47 41 Nz

Das BWV Berlin-Brandenburg e.V. ist zertifiziert nach DIN EN ISO 9001: 2008 und zugelassen nach AZAV (Akkreditierungs- und Zulassungsverordnung – Arbeitsförderung).

Veranstaltungsorte:

BWV Berlin-Brandenburg e.V.
Tagungszentrum des GDV
Wilhelmstr. 43 G-I
10117 Berlin

OSZ Banken und Versicherungen
Alt Moabit 10
10557 Berlin



4. Initiative *gut beraten* – 120.000 Vermittler sind schon dabei



Mit der freiwilligen Initiative *gut beraten* dokumentieren Versicherungsvermittler seit 2014 ihre Weiterbildung und damit ihre Professionalität gegenüber Kunden.

Ein Jahr nach Start haben bereits über 100.000 Vermittler ein Weiterbildungskonto eröffnet und über 8 Millionen Weiterbildungspunkte gesammelt. Damit verdeutlichen die Versicherungsvermittler, dass sie ihre Fach- und Beratungskompetenz kontinuierlich ausbauen.

Ihre nächsten Schritte

- Als Trusted Partner der Initiative können wir für Sie ein Weiterbildungskonto (WB-Konto) eröffnen. Den Online-Antrag finden Sie unter gutberaten.de.
- Nach Abschluss einer Weiterbildungsmaßnahme beim BWV können wir Ihnen die erreichte Punktezahl auf Ihrem WB-Konto gutschreiben. Das Online-Formular zur Einwilligung Ihrer Punktegutschrift finden Sie unter gutberaten.de.
- Die Kosten für die Eintragung der Weiterbildungspunkte für offen angebotene Veranstaltungen übernimmt das BWV für Sie.

BWV – Ihr Partner der Initiative *gut beraten*

Das BWV ist Trusted Partner und akkreditierter Bildungsdienstleister der Initiative.

Dadurch haben Sie die Möglichkeit, für alle anrechnungsfähigen Weiterbildungen bei dem BWV Punkte zu sammeln.

Wie viele Weiterbildungspunkte für eine BWV-Weiterbildung angerechnet werden können, entnehmen Sie bitte den Produktseiten.

Aktuelle Informationen und offene Fragen

Wir beantworten gerne Ihre Fragen und beraten Sie rund um die Initiative. Aktuelle Informationen erhalten Sie unter gutberaten.de.



gut beraten

Ansprechpartner:

Jan Pohlhaus

Tel.: 030 20 20 50 86

E-Mail: jan.pohlhaus@bvv.de

5. Seminare



5.1 Versicherungsfach- und Spartenseminare

Sachversicherungen für private und gewerbliche Kunden

Ziel dieses Seminares ist es, vertiefte Kenntnisse in der Sachversicherung zu erlangen, mit dem Schwerpunkt im gewerblichen Bereich.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen im Innen- und Außendienst in den Fachabteilungen von Versicherern, Maklern und Firmenversicherungsdiensten, die sich mit den Sachversicherungen auseinandersetzen.

Inhalt

- Produktentwicklung
- Rechtliche Rahmenbedingungen
- Deckungskonzepte
- Versicherte Gefahren für Privat- und Gewerbekunden in den Versicherungszweigen
- Hausrat- und Wohngebäudeversicherung
- Feuerversicherungen und Nebenzweige
- Technische Versicherungen
- Ertragsausfallversicherungen
- Transportversicherungen
- Annahmepolitik und -richtlinien
- Markteinführung neuer Produkte

Dozenten

Marco Kunze, Gert Meyer,
Sebastian Schmidt



Weiterbildungspunkte

Das Wichtigste auf einen Blick

Termine

- I 25.02.2017 – 04.10.2017
- II 01.07.2017 – 21.03.2018

Zeiten

Das Seminar umfasst rd.120 Unterrichtseinheiten.
Der Unterricht findet i. d. R. außerhalb der Ferienzeiten jeweils mittwochs 15:15 – 18:30 Uhr und samstags 08:15 – 12:30 Uhr statt.

Seminargebühr

650,00 €

Veranstaltungsort: OSZ

Es handelt sich um eine Gasthörerschaft im Fachwirtstudium

Vermögensversicherungen für private und gewerbliche Kunden

Ziel dieses Seminares ist es, in den Bereichen Haftpflicht-, Kraftfahrt- und Rechtsschutzversicherungen vertiefende Kenntnisse des Produktmanagements zu erlangen, mit dem Schwerpunkt im gewerblichen Bereich.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen im Innen- und Außendienst in den Fachabteilungen von Versicherern, Maklern und Firmenversicherungsdiensten, die sich mit den Vermögensversicherungen auseinandersetzen.

Inhalt

- Produktentwicklung
- Rechtliche Rahmenbedingungen
- Deckungskonzepte
- Versicherte Gefahren für Privat- und Gewerbekunden in den Versicherungszweigen
- Haftpflichtversicherungen
- Kraftfahrtversicherungen
- Rechtsschutzversicherungen
- Kreditversicherungen
- Annahmepolitik und -richtlinien
- Markteinführung neuer Produkte

Dozenten

Dr. Sarah Meckling-Geis,
Gabriele Hillmer-Möbius,
Uwe Lammers, Karsten Linke,
Karl Ortman



Weiterbildungspunkte

Das Wichtigste auf einen Blick

Termine

- I 25.02.2017 – 04.10.2017
- II 01.07.2017 – 21.03.2018

Zeiten

Das Seminar umfasst rd.120 Unterrichtseinheiten.
Der Unterricht findet i. d. R. außerhalb der Ferienzeiten jeweils mittwochs 15:15 – 18:30 Uhr und samstags 08:15 – 12:30 Uhr statt.

Seminargebühr

650,00 €

Veranstaltungsort: BWV

Es handelt sich um eine Gasthörerschaft im Fachwirtstudium

Lebensversicherungen und Betriebliche Altersversorgung

Ziel dieses Seminars ist es, vertiefende Kenntnisse des Produktmanagements der Lebensversicherung unter Berücksichtigung betriebswirtschaftlicher und mathematischer Grundlagen zu erlangen.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen im Innen- und Außendienst in den Fachabteilungen von Versicherern, Maklern und Firmenversicherungsdiensten, die sich mit der privaten und betrieblichen Altersvorsorge auseinandersetzen.

Inhalt

- Risikoanalyse
- Versicherungsmedizinische Bewertung
- Besonderheiten beim Vertragsschluss
- Rechtliche Rahmenbedingungen
- Versicherte Risiken in den Altersvorsorgebereichen
- Lebensversicherungen
 - Private Rentenversicherungen
 - Fonds-Versicherungen
 - Keymann-Versicherungen
 - Kollektivversicherungen
- Betriebliche Altersversorgung
 - Direktversicherung
 - Pensionsfonds
 - Pensionskasse
 - Pensionszusage
 - Unterstützungskasse

Dozenten

Michael Eickfeld, Michael Jahn, Frank Papke



Weiterbildungspunkte

Das Wichtigste auf einen Blick

I 25.02.2017 – 04.10.2017
II 01.07.2017 – 21.03.2018

Zeiten

Das Seminar umfasst rd.120 Unterrichtseinheiten. Der Unterricht findet i. d. R. außerhalb der Ferienzeiten jeweils mittwochs 15:15 – 18:30 Uhr und samstags 08:15 – 12:30 Uhr statt.

Seminargebühr

650,00 €

Veranstaltungsort: OSZ

Es handelt sich um eine Gasthörerschaft im Fachwirtstudium

Kranken- und Unfallversicherungen

Ziel dieses Seminars ist es, vertiefende Kenntnisse des Gesundheitsmanagements zu erlangen unter Berücksichtigung der Zusammenhänge der gesetzlichen und privaten Kranken- und Unfallversicherung.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen im Innen- und Außendienst in den Fachabteilungen von Versicherern, Maklern und Firmenversicherungsdiensten, die sich mit der Kranken- und Unfallversicherung auseinandersetzen.

Inhalt

- Risikoanalyse
- Versicherungsmedizinische Bewertung
- Besonderheiten beim Vertragsschluss
- Besonderheiten der Pflegepflichtversicherung
- Rechtliche Rahmenbedingungen
- Private Krankenversicherungen
- Private Pflegeversicherungen
- Private Unfallversicherungen
- Risikoeinschätzung und Annahmerichtlinien

Dozent

Andreas Gandert



Weiterbildungspunkte

Das Wichtigste auf einen Blick

Termine

I 25.02.2017 – 04.10.2017
II 01.07.2017 – 21.03.2018

Zeiten

Das Seminar umfasst rd.120 Unterrichtseinheiten. Der Unterricht findet i. d. R. außerhalb der Ferienzeiten jeweils mittwochs 15:15 – 18:30 Uhr und samstags 08:15 – 12:30 Uhr statt.

Seminargebühr

650,00 €

Veranstaltungsort: OSZ

Es handelt sich um eine Gasthörerschaft im Fachwirtstudium

Versicherungsrecht

Ziel dieses Seminars ist es, praxisrelevante, versicherungsrechtliche und wirtschaftsrechtliche Probleme zu erkennen, strukturell zuzuordnen und lösen zu können.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen aus Schadenabteilungen bzw. Haftpflichtabteilungen eines Versicherungsunternehmens, Maklerunternehmens oder eines Firmenversicherungsdienstleisters, die sich mit aktuellen Rechts - themen beschäftigen müssen.

Inhalte

- Änderungen des VAG
- Aktuelle Themen zum VVG
- Grundlagen Schuld- und Sachenrecht
- Haftung des Versicherungsunternehmens und der Vermittler

Lehr- und Lernmethoden

Vorlesung, Übungsaufgaben, Präsentation von Falllösungen

Dozent

Prof. Dr. Helmut Schirmer



Weiterbildungspunkte

Das Wichtigste auf einen Blick

Termin

Herbst 2017

Genauere Informationen werden rechtzeitig auf <http://berlin.bvv.de> bekanntgegeben

Zeiten

samstags von 08:30 bis 15:30 Uhr

Umfang

Dieses Seminar hat einen Umfang von 80 Unterrichtseinheiten (1 UE = 45 Min.)

Teilnahmegebühr

650,00 €, mehrwertsteuerfrei

Veranstaltungsort: BWV

Es handelt sich um eine Gasthörerschaft im Bachelorstudium

5.2 Vertriebsseminare

Alle Vertriebsseminare sind auch Inhouse buchbar

Experte/-in Sach- und Vermögensversicherung (DVA)

Ziel des Seminars ist es, dass ein qualifizierter Vermittler einen Kunden mit einem Gewerbebetrieb aus den Bereichen Handel, Handwerk, Dienstleistung und Produktion sowie Freiberufler bedarfsgerecht zum Thema Sach- und Vermögensversicherungen beraten kann.

Zielgruppe

Dieses Seminar gibt den Teilnehmern die Möglichkeit, ihr Grundlagenwissen im Bereich der Sach- und Vermögensversicherung von Gewerbebetrieben auszubauen und zu festigen. Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen im Außendienst, die sich im Bereich Gewerbliche Sachversicherung, Technische Versicherungen, Transportversicherung, Betriebshaftpflichtversicherung und Rechtsschutzversicherungen weiterbilden und qualifizieren möchten.

Inhalt

- Sachversicherungen
- Technische Versicherungen
- Transportversicherungen
- Betriebshaftpflichtversicherungen
- Rechtsschutzversicherung

Dozent

Gert Meyer



Weiterbildungspunkte

Das Wichtigste auf einen Blick

Zeitplan

I: 24.02.2017 – 20.05.2017
II: 01.09.2017 – 14.10.2017
insgesamt 72 Unterrichtseinheiten
jeweils freitags 15:00 – 19:00 Uhr,
samstags 08:30 – 13:30 Uhr

Prüfung

I: 01. Juni 2017
II: 09. November 2017
Nach erfolgreichem Bestehen der Abschlussprüfung erhält der Teilnehmer ein Zertifikat mit dem Titel „Experte Sach-/Vermögensversicherung Gewerbebetriebsgeschäft (DVA)“.

Seminargebühr

1.070,00 € (zzgl. Prüfungsgebühr)

Veranstaltungsort: BWV

Experte/-in Betriebliche Altersversorgung (DVA)

Kunden mit einem Gewerbebetrieb bedarfsgerecht zum Thema betriebliche Altersversorgung beraten zu können, ist das Ziel des Seminars. Darüber hinaus werden Wege aufgezeigt, die eigenen Geschäftsfelder markt- und bedarfsgerecht auszubauen und etablierte Produkte aus den Bereichen bAV und Kollektivlebensversicherungen kompetent im gewerblichen Bereich zu vermitteln.

Zielgruppe

Für alle im Vertrieb tätigen Personen, die sich als Neu- oder Quereinsteiger die Grundlagen der betrieblichen Altersversorgung erlernen möchten.

Inhalt

- Markt und Chancen
- Betriebsrentengesetz: Rechtsansprüche, Übertragungen
- Formen: Direktversicherung, Pensionskasse, Pensionsfonds, Pensionszusage und Unterstützungskasse
- Kollektivlebensversicherungen
- Rechtsschutzversicherung

Lehr- und Lernmethoden

Präsentation und Übungen für einen hohen Praxistransfer

Nutzen

- Die Teilnehmer lernen
- Funktionsweise und Merkmale der fünf Durchführungswege,
 - die steuerliche und sozialversicherungsrechtliche Behandlung von Beiträgen und Leistungen sowie
 - die Vertragsgestaltung unter Berücksichtigung steuerlicher und sozialversicherungsrechtlicher Aspekte im Bereich Kollektivlebensversicherungen kennen.

Dozent

Michael Jahn



Weiterbildungspunkte

Das Wichtigste auf einen Blick

Zeitplan

I: 20.01.2017 – 04.03.2017
II: 30.03.2017 – 20.05.2017
III: 11.08.2017 – 09.09.2017
IV: 08.09.2017 – 14.10.2017
insgesamt 55 Unterrichtseinheiten
jeweils freitags 15:00 – 19:00 Uhr,
samstags 08:30 – 13:30 Uhr

Prüfung

I: 09. März 2017 II: 01. Juni 2017
III: 14. September 2017
IV: 09. November 2017
Nach erfolgreichem Bestehen der Abschlussprüfung erhält der Teilnehmer ein Zertifikat mit dem Titel „Experte Betriebliche Altersversorgung (DVA)“.

Seminargebühr

825,00 € (zzgl. Prüfungsgebühr)

Veranstaltungsort: BWV

Experte/-in Kranken- und Pflegeversicherung (DVA)

Dieses Seminar gibt den Teilnehmern die Möglichkeit, ihr Grundlagenwissen im Bereich der Privaten Krankenversicherung, der Gesetzlichen Krankenversicherung und der Pflegeversicherung auszubauen und zu festigen. Ziel des Seminars ist es, Vermittler in den Gebieten der Kranken- und Pflegeversicherungen zu einem Experten zu machen, der seine Kunden in allen Themen der Krankenversicherung und der bedarfsgerechten Absicherung kompetent beraten kann.

Zielgruppe

Vermittler, die ihr Know-How in der ganzheitlichen Beratung der KV stärken wollen sowie der beihilfekonformen privaten Restkostenversicherung.

Inhalt

- Struktur von GKV und PKV
- Leistungsangebot und Beiträge der GKV und PKV im Vergleich
- Beihilfe und Freie Heilfürsorge
- Pflegeversicherung
- Inhalte des Sozialgesetzbuchs V, der gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung
- das Handlungsfeld zwischen PKV und GKV

Dozent

Andreas Gandert



Weiterbildungspunkte

Das Wichtigste auf einen Blick

Zeitplan

I: 30.03.2017 – 20.05.2017

II: 08.09.2017 – 14.10.2017

insgesamt 55 Unterrichtseinheiten
jeweils freitags 15:00 – 19:00 Uhr,
samstags 08:30 – 13:30 Uhr

Prüfung

I: 01. Juni 2017

II: 09. November 2017

Nach erfolgreichem Bestehen der Abschlussprüfung erhält der Teilnehmer ein Zertifikat mit dem Titel „Experte Kranken- und Pflegeversicherung (DVA)“.

Seminargebühr

825,00 € (zzgl. Prüfungsgebühr)

Veranstaltungsort: BWV

Experte/-in Private Altersversorgung (DVA)

Ziel des Seminars ist es, dass ein qualifizierter Vermittler einen Kunden bedarfsgerecht und umfassend zum Thema Private Altersversorgung beraten kann. Die Teilnehmer erhöhen ihre Verkaufschancen durch hohe Kompetenz bei der bedarfsgerechten Beratung und belegen ihr Expertenwissen gegenüber dem Versicherungsnehmer durch einen anerkannten Abschluss.

Zielgruppe

Vermittler, die ihr Know-How in der ganzheitlichen Beratung stärken wollen.

Inhalt

- 1. Schicht – Basisversorgung
- 2. Schicht – Zusatzversorgung
- 3. Schicht – Kapitalanlageprodukte
- Arbeitsunfähigkeit, Berufsunfähigkeit, Erwerbsunfähigkeit
- Notwendigkeit der privaten Berufsunfähigkeitsversicherung
- Zusammenspiel von Krankengeld, Krankentagegeld, Erwerbsminderungsrente und Berufsunfähigkeit
- Invalidität und Absicherung der Arbeitskraft
- Altersvorsorge vs. Geldanlage
- Alterseinkünftegesetz

Dozent

Stephan Bobeck



Weiterbildungspunkte

Das Wichtigste auf einen Blick

Zeitplan

I: 30.03.2017 – 20.05.2017

II: 08.09.2017 – 14.10.2017

insgesamt 55 Unterrichtseinheiten
jeweils freitags 15:00 – 19:00 Uhr,
samstags 08:30 – 13:30 Uhr

Prüfung

I: 01. Juni 2017

II: 09. November 2017

Nach erfolgreichem Bestehen der Abschlussprüfung erhält der Teilnehmer ein Zertifikat mit dem Titel „Experte Private Altersversorgung (DVA)“.

Seminargebühr

825,00 € (zzgl. Prüfungsgebühr)

Veranstaltungsort: BWV

Update „Private Vorsorge“

Zielgruppe

Vermittler, die sich im Bereich der privaten Vorsorge auf den aktuellen Stand der gesetzlichen, rechtlichen und politischen Entwicklung der Rahmenbedingungen für die Versicherungsbranche bringen wollen.

Durch dieses spezifische „Vorsorge“-Seminar erfüllen Sie Ihr erforderliches Weiterbildungskontingent p.a.

Inhalt

- Änderungen gesetzlicher Rahmenbedingungen für die LV, KV und UV
- Spezialwissen Berufsunfähigkeit
- Zusammenspiel gesetzliche und private Absicherung
- Neueste Entwicklungen und Verkaufschancen in der Krankenversicherung

Dozent

Stephan Bobeck



Weiterbildungspunkte

Das Wichtigste auf einen Blick

Zeitplan

10.02.2017 – 18.02.2017
insgesamt 44 Unterrichtseinheiten
jeweils freitags 09:00 – 18:00 Uhr,
samstags 09:00 – 18:00 Uhr

Seminargebühr

290,00 €

Veranstaltungsort: BWV

Update „Eigentum und Sicherheit“

Zielgruppe

Vermittler, die sich im Bereich der Haftpflicht- und Sachversicherungen auf den aktuellen Stand der gesetzlichen, rechtlichen und politischen Entwicklung der Rahmenbedingungen für die Versicherungsbranche bringen wollen.

Durch dieses spezifische „Eigentum und Sicherheit“-Seminar erfüllen Sie Ihr erforderliches Weiterbildungskontingent p.a.

Inhalt

- Aktuelle Rechtsprechung zur Haft- und Kraftfahrtversicherung
- Entwicklung in der Elementarschadenversicherung
- Aktuelle Themen zu Betriebsunterbrechungsversicherungen
- Spezialwissen zur Gebäudeversicherung

Dozent

Stephan Bobeck



Weiterbildungspunkte

Das Wichtigste auf einen Blick

Zeitplan

08.09.2017 – 16.09.2017
insgesamt 44 Unterrichtseinheiten
jeweils freitags 09:00 – 18:00 Uhr,
samstags 09:00 – 18:00 Uhr

Seminargebühr

290,00 €

Veranstaltungsort: BWV

5.3 Training und Coaching

Versicherungswissen Kompakt für Servicemitarbeiter

Zielgruppe

Der Kurs richtet sich an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die Kompetenzen im Umgang mit ihren Kunden benötigen und ausbauen wollen, weil sie in Zukunft die Versicherungskunden beraten sollen:

- im Außendienst
- im Innendienst einer Agentur
- im Servicecenter eines VU

Inhalt

- Versicherungswissen für Quereinsteiger
- Versicherungsrecht und -aufsicht
- Ziele der Versicherungsunternehmen in Vertrieb, Betrieb, Leistung
- Erfolgsfaktoren
- Kundenerwartungen 2.0

Lehr- und Lernmethoden

- mediengestützter Lehrvortrag
- Lehrgespräch
- Gruppenarbeit
- Selbständige Erarbeitung
- Teilnehmerpräsentation

Nutzen

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer kennen die versicherungstechnischen Kernprozesse und ihre Zusammenhänge. Sie können ihren Beitrag im eigenen Unternehmen bestimmen und beeinflussen. Sie kennen die Kundenerwartungen und können die eigene Tätigkeit zielgerichtet darauf ausrichten.

Dozent

Dirk Draeger

Das Wichtigste auf einen Blick

Zeitplan

2 x 2 Tage
10.02.2017 – 18.02.2017
jeweils freitags und samstags von 10:00 – 18:00 Uhr.
Mindestteilnehmerzahl: 6 Personen
Höchstteilnehmerzahl: 12 Personen

Seminargebühr

390,00 €

Veranstaltungsort: BWV

Persönliches Kundengespräch

Zielgruppe

Der Kurs richtet sich an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die Kompetenzen im Umgang mit ihren Kunden benötigen und ausbauen wollen, weil sie in Zukunft die Versicherungskunden beraten sollen:

- im Außendienst
- im Innendienst einer Agentur
- im Servicecenter eines VU

Inhalt

- Basis der verbalen und nonverbalen Kommunikation
- Business Etikette

Lehr- und Lernmethoden

- mediengestützter Lehrvortrag
- Lehrgespräch
- Gruppenarbeit

- Rollenspiel
- Selbst- und Fremdrelexion

Nutzen

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer kennen grundlegende Theorien der Kommunikation. Sie kennen die Wirkung der verbalen und nonverbalen Kommunikation im persönlichen Gespräch. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer kennen eigene Wirkmuster und können diese variieren. Sie kennen (eher) erfolgversprechende Verhaltensweisen und können sie einsetzen.

Dozent

Dirk Draeger

Das Wichtigste auf einen Blick

Zeitplan

1 x 2 Tage
10.03.2017 – 11.03.2017
jeweils freitags und samstags von 10:00 – 18:00 Uhr.
Mindestteilnehmerzahl: 6 Personen
Höchstteilnehmerzahl: 8 Personen

Seminargebühr

290,00 €

Veranstaltungsort: BWV

Telefonischer Kundenservice

Zielgruppe

Der Kurs richtet sich an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die Kompetenzen im Umgang mit ihren Kunden benötigen und ausbauen wollen, weil sie in Zukunft die Versicherungskunden beraten sollen:

- im Außendienst
- im Innendienst einer Agentur
- im Servicecenter eines VU

Inhalt

- Vertiefung kommunikativer Kompetenzen am Telefon
- Stand der Technik (CRM, ACD, Wallboards)
- Zielgruppen, Nutzerverhalten
- Besonderheiten (ein Blick in die Contactcenter-Branche)

Lehr- und Lernmethoden

- mediengestützter Lehrvortrag
- Lehrgespräch
- Gruppenarbeit
- Rollenspiel
- Selbst- und Fremdrelexion

Nutzen

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer kennen die Besonderheiten der telefonischen Kundenberatung. Sie kennen eigene Wirkmuster und können diese variieren. Sie kennen (eher) erfolgversprechende Verhaltensweisen und können sie einsetzen.

Dozent

Dirk Draeger

Das Wichtigste auf einen Blick

Zeitplan

1 x 2 Tage

28.04.2017 – 29.04.2017

jeweils freitags und samstags von 10:00 – 18:00 Uhr.

Mindestteilnehmerzahl: 6 Personen

Höchsteilnehmerzahl: 8 Personen

Seminargebühr

290,00 €

Veranstaltungsort: BWV

Persönlichen Standort bestimmen, eigene Potentiale erkennen, zukünftige Positionierung definieren

Ziel dieses Seminars ist die persönliche und berufliche Standortbestimmung sowie mehr Klarheit zur zukünftigen Positionierung zu gewinnen. Psychologische Faktoren der eigenen Persönlichkeit, Potentiale, Talente und daraus resultierende Ziele werden deutlich. Tragende Motivations- und Erfolgsstrategien werden erarbeitet und eingesetzt. Praktikable, sofort einsetzbare Hilfsmittel erleichtern eine wirksame Umsetzung.

Zielgruppe

Entwicklungsorientierte Mitarbeiter, Führungsnachwuchskräfte und dienstjunge Führungskräfte die mehr Klarheit über ihre Ziele und nächsten Schritte gewinnen wollen

Inhalt

- Wo stehe ich, wo will ich hin – Potentiale erkennen, ausbauen und verwirklichen
- Die „Big Five“ der Persönlichkeit und andere Erklärungsmuster für eigenes Verhalten und das Anderer
- Mit der Arbeit an individuellen Verhaltensdreiecken Schwächen abbauen, Stärken erkennen
- Umgang mit Hindernissen, Glaubenssätzen sowie inneren und äußeren Bestimmungsfaktoren
- Bewußte Entscheidungen treffen, klare Ziele setzen, motiviert Eigenverantwortung übernehmen
- Persönliche Strategien für die nächsten Schritte erarbeiten

Dozent

Frank Friese

Das Wichtigste auf einen Blick

Zeitplan

Es werden zwei in sich abgeschlossene Termine angeboten:
 Seminar 1: 17./18.02.2017
 Seminar 2: 15./16.09.2017
 jeweils freitags 9:45 – 18:30 Uhr, samstags 8:45 – 13:30 Uhr.
 Mindestteilnehmerzahl: 6 Personen
 Höchstteilnehmerzahl: 8 Personen
 Es ist eine Stunde Abendarbeit vorgesehen. Eine Übernachtung für dieses intensive Seminar ist erforderlich, die Kosten übernimmt das BWV.

Seminargebühr:

390,00 €

Veranstaltungsort:

Seminaris Seehotel Potsdam, An der Pirschheide 40, 14471 Potsdam

Von der Eigenmotivation zur Kundenmotivation

Ziel dieses Seminars ist mehr Wissen über Grundlagen der Motivation und Klarheit des eigenen Motivationsverhaltens zu gewinnen. Auf dieser persönlichen Basis wird Verständnis für die Kaufwünsche und das Kaufverhalten von Kunden entwickelt. Durch eine professionelle Ausrichtung im eigenen Geschäftsbereich wird mehr Kundenzufriedenheit, Kauflust und Empfehlungsbereitschaft erreicht. Praxisnahe, sofort einsetzbare Hilfsmittel unterstützen eine wirksame Umsetzung.

Zielgruppe

Vermittler, Angestellte, Spezialisten, Führungskräfte die Grundlagen und Wirkungskräfte der Motivation für sich und im Umgang mit Kunden verstehen und einsetzen wollen.

Inhalt

- Definition, Grundlagen, Erkenntnisse der Motivationspsychologie
- Die Wichtigkeit intrinsische und extrinsische Motivationsfaktoren unterscheiden und einsetzen zu können
- Meine eigenen Grundbedürfnisse, mein Persönlichkeitsprofil, mein Kaufverhalten kennen und verstehen
- Intensiv-Input: Marketingwissen für „Nicht-Marketing-Fachleute“
- Kundenbedürfnisse und soziologische Kundentypen – wie sie leben, was sie kaufen, was ihnen wichtig ist
- Der Kundenlebenszyklus in der Versicherungswirtschaft aus verschiedenen Perspektiven
- Wie mich der Kunde sieht, was er sich wünscht und was er über mich erzählt
- Kundenzufriedenheit maximieren und Empfehlungsbereitschaft steigern
- Praxis-Input: Erfolgreiche Marketingbeispiele bringen auf Ideen – begrüßen Sie einen erfahrenen Praktiker!
- Eigene Marketingmaßnahmen und die nächsten Schritte erarbeiten

Dozent

Frank Friese

Das Wichtigste auf einen Blick

Zeitplan

Es werden zwei in sich abgeschlossene Termine angeboten:

Seminar 1: 03./04.03.2017

Seminar 2: 13./14.10.2017

jeweils freitags 9:45 – 18:30 Uhr,

samstags 8:45 – 13:30 Uhr

Mindestteilnehmerzahl: 6 Personen

Höchsteilnehmerzahl: 12 Personen

Es ist eine Stunde Abendarbeit vorgesehen. Eine Übernachtung für

dieses intensive Seminar ist erforderlich, die Kosten übernimmt das

BWV. Bitte fordern Sie weitere Informationen zu diesem Seminar

beim BWV Berlin-Brandenburg e. V.

an.

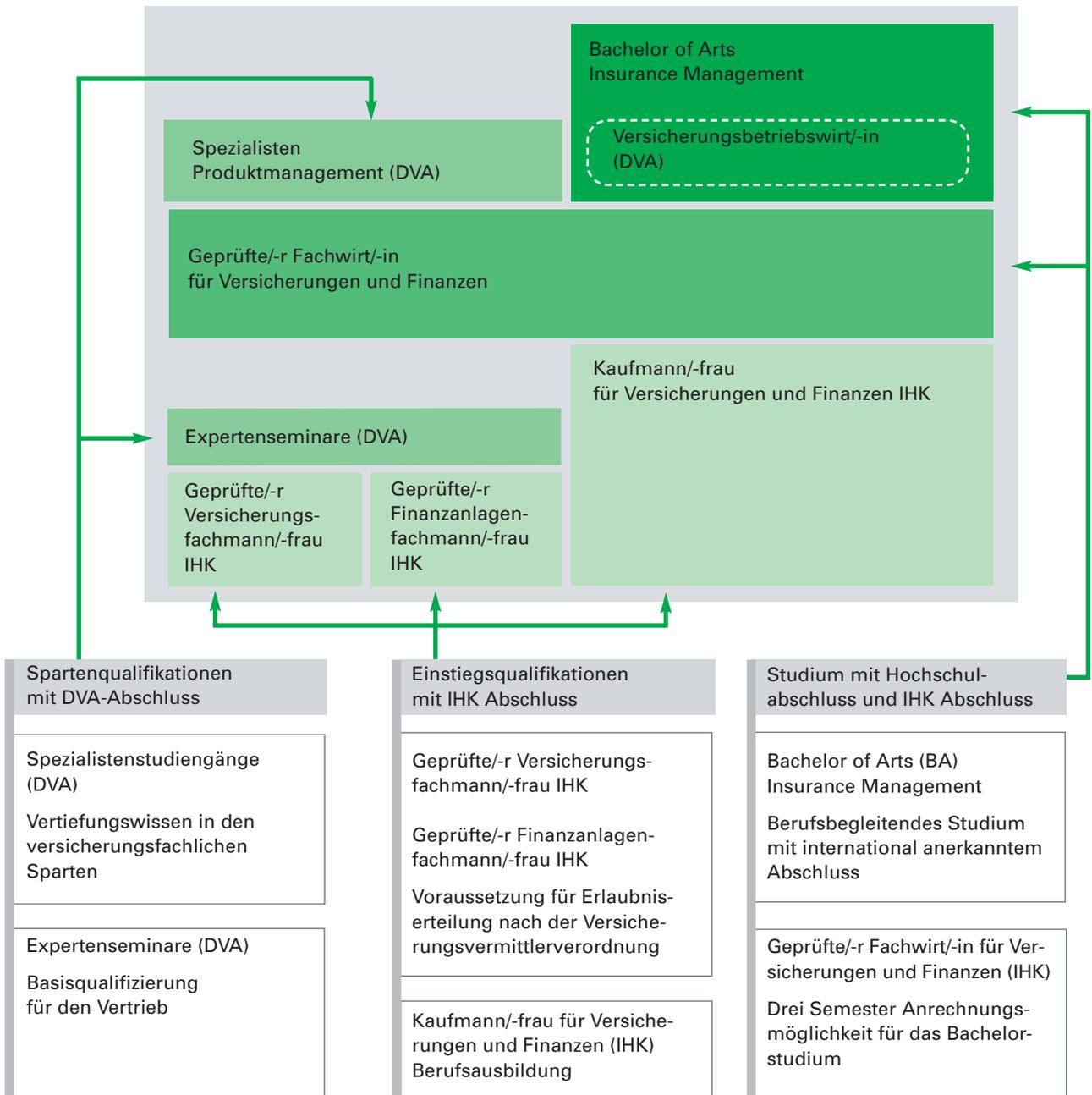
Seminargebühr:

390,00 €

Veranstaltungsort:

Seminaris Seehotel Potsdam, An der Pirschheide 40, 14471 Potsdam

Die Bildungsarchitektur der Versicherungswirtschaft



6. Fachtagungen „Lehre trifft Praxis“



Das BWV kooperiert mit den Berufsschulen OSZ Banken, Immobilien und Versicherungen Berlin und dem OSZ Versicherungen in Potsdam. Abwechselnd an den beiden Standorten wird pro Semester ein Marktplatz „Lehre trifft Praxis“ durchgeführt. Alle interessierten Studenten, Berufsschüler, Mitarbeiter aus den Mitgliedsunternehmen und Dozenten des BWV sind zu interessanten und aktuellen Vortragsveranstaltungen eingeladen. Im Vordergrund stehen Best Practice Beispiele, Erfahrungsaustausch und Networking.

Aktuelle Fragen zu Themen des Versicherungsvertriebes

Auf europäischer Ebene hat der Gesetzgeber das Verfahren zur Neufassung der EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung abgeschlossen. Die Umsetzung in nationales Recht wird einige Änderungen für die Vermittlerschaft mit sich bringen. Zudem wird das Thema "Digitalisierung" auch die Prozesse zwischen Kunden und Vermittler erheblich verändern.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen aus BWV Mitgliedsunternehmen, Auszubildende, Studenten des BWV, Dozenten und Führungskräfte

Inhalte

- Neuerungen durch die Vermittler-richtlinie IDD
- Digitalisierung
- Zukunft des Versicherungsvertriebs

Lehr- und Lernmethoden

Präsentation, Diskussionen und Networking



Weiterbildungspunkte

Das Wichtigste auf einen Blick

Termin

April 2017

Zeit

13:00 – 16:00 Uhr

Teilnahmegebühr

Kostenlos für Mitglieder, Schüler und Studenten

Veranstaltungsort:

OSZ Banken, Immobilien und Versicherungen
Alt Moabit 10
10557 Berlin

Aktuelle Fragen zu Themen der Versicherungsunternehmung

Die Regulatorik steht an erster Stelle der Herausforderungen für die Branche. Welche das sind, sollen im Rahmen von Workshops den Teilnehmern überblicksartig näher gebracht werden. Das Thema Digitalisierung treibt die Branche ebenfalls an und wird zu ganz neuen Geschäftsmodellen führen. Zudem braucht die Branche neue Produktideen. Welche das sein können, erfahren Sie von unseren eingeladenen Experten.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen aus aus BWV Mitgliedsunternehmen, Auszubildende, Studenten des BWV, Dozenten und Führungskräfte

Inhalte

- Regulatorische Anforderungen
- Neue Geschäftsmodelle/Spezialisierung
- Themen der Branche

Lehr- und Lernmethoden

Präsentation, Diskussion und Networking



Weiterbildungspunkte

Das Wichtigste auf einen Blick

Termin

September 2017

Zeit

13:00 – 16:00 Uhr

Teilnahmegebühr

Kostenlos für Mitglieder, Schüler und Studenten

Veranstaltungsort:

OSZ Potsdam
Zum Jagenstein 26
14478 Potsdam

7. Berufseinstieg und Sachkunde



7.1 Geprüfte/-r Versicherungsfachmann/-fachfrau (IHK)

Online gestützter Präsenzkurs zur Vorbereitung auf die Sachkundeprüfung

Mit der Umsetzung der EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie in nationales Recht ist die bislang frei zugängliche Tätigkeit des Versicherungsvermittlers grundsätzlich erlaubnispflichtig. Die Sachkundeprüfung ist seit dem 1.1.2009 verpflichtend für Versicherungsvermittler. Dieser Lehrgang bereitet Sie optimal auf diese Prüfung vor.

Ausbildungsabschnitt I

- Kaufmännische & rechtliche Grundlagen
- Gesetzliche Rentenversicherung
- private Rentenversicherung
- Lebensversicherung
- Berufsunfähigkeitsversicherung
- Unfallversicherung
- Kranken- und Pflegeversicherung
- Haftpflichtversicherung
- Kraftfahrtversicherung
- Hausratversicherung
- Wohngebäudeversicherung
- Rechtsschutzversicherung
- betriebliche Altersversorgung
- Präsenzphasen und ergänzendes Lernprogramm sowie Lernkartensystem

Zwischenprüfung

Die Zwischenprüfung erfolgt durch ein Testsystem, welches die Möglichkeit bietet, verschiedene Tests zu den einzelnen Prüfungsgebieten der Sachkundeprüfung zu bearbeiten. Damit wird eine effiziente und zielgerichtete Vorbereitung auf die Sachkundeprüfung gewährleistet.

Ausbildungsabschnitt II

Kundenberatung und Verkauf (44 UE)
Wiederholung und Prüfungsvorbereitung

Zielgruppe

Dieser Kurs richtet sich an alle Mitarbeiter/-innen im Vertrieb. Also Vermittler wie Mehrfachagenten, Makler und gebundene Vertreter, Vertriebsmitarbeiterinnen und -mitarbeiter. Die Präsenzausbildung eignet sich für Personen, die eine Ausbildung mit regelmäßigem Unterricht, im festen Gruppenverbund bevorzugen.

Voraussetzungen

Keine. Eine Förderung durch die Agentur für Arbeit ist unter bestimmten Voraussetzungen möglich. Bitte klären Sie die Voraussetzungen mit Ihrem Berater der Agentur für Arbeit.

Abschluss

Nach erfolgreichem Bestehen der Abschlussprüfung erhält der Teilnehmer ein Zertifikat mit dem Titel „Gepr. Versicherungsfachmann/-fachfrau“ (IHK). Dieser Abschluss entspricht der Mindestqualifikation der Sachkundeprüfung gemäß EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie.

Dozenten

Stephan Bobeck, Alexander Haid,
Hans-Jörg Hennig

Das Wichtigste auf einen Blick

Termine:

Kurs 41: 12.05.2017 – 21.10.2017
Kurs 42: 09.06.2017 – 09.09.2017
Kurs 43: 24.11.2017 – 24.03.2018

Zeiten:

Unterricht ist immer freitags von 09:00 bis 18:00 Uhr. Am Wochenende und in der Woche stehen den Teilnehmern Selbstlernmedien und Testtools zur Verfügung.

Prüfung:

Kurs 41: 09./10. November 2017
Kurs 42: 14./15. September 2017
Kurs 43: 05./06. April 2018

Teilnahmegebühr

1.650,00 €, mehrwertsteuerfrei
Die Teilnahmegebühr kann in Teilbeträgen gezahlt werden

Veranstaltungsort: BWV

7.2 Geprüfte/-r Finanzanlagenfachmann/-fachfrau (IHK)

Repetitorium zur Sachkundeprüfung

Wir bieten mit unserem Angebot die Möglichkeit zur Wiederholung und Festigung des Wissens unmittelbar vor der Prüfung.

Zielgruppe

Vermittler von Finanzanlageprodukten, die die geforderte Sachkundeprüfung vor der IHK ablegen müssen und sich weitestgehend eigenständig vorbereitet haben.

Dozent

Stefan Heinze

Inhalte

Wir bieten eine Wiederholung direkt vor der Prüfung der wichtigsten Inhalte in den Kategorien

- Kenntnisse für Beratung und Vertrieb von Finanzanlageprodukten
- offene Investmentvermögen
- geschlossene Investmentvermögen
- sonstige Vermögensanlagen

Das Wichtigste auf einen Blick:

Termine Prüfungsvorbereitung

21. Januar 2017 · 11. März 2017
22. April 2017 · 17. Juni 2017
15. Juli 2017 · 16. September 2017
14. Oktober 2017 · 25. November 2017

Zeit

jeweils von 09:00 bis 18:00 Uhr

Teilnahmegebühr

159,00 €, mehrwertsteuerfrei

Veranstaltungsort: BWV

7.3 Geprüfte/-r Fachmann/-frau für Immobiliendarlehensvermittlung (IHK)

Lehrgang zur Vorbereitung auf die IHK-Sachkundeprüfung

Dieser online-gestützte Lehrgang bereitet die Teilnehmer auf die IHK-Sachkundeprüfung vor – mit Präsenz und online-gestützten Selbstlernphasen.

Aus den Inhalten

Praktischer Prüfungsteil:

Kundenberatung

- Serviceerwartungen des Kunden
- Besuchsvorbereitung/Kundenkontakte
- Kundengespräch unter Beachtung ethischer Grundsätze
- Kundenbetreuung

Schriftlicher Prüfungsteil:

Kenntnisse für die Immobiliendarlehensvermittlung und -beratung

- Allgemeine rechtliche Grundlagen
- Rechtliche Grundlagen des Immobilienerwerbs
- Aufbau und Funktionsweise von Grundbüchern
- Rechtliche Grundlagen der Immobiliendarlehensvermittlung und -beratung
- Vermittler- und Beraterrecht
- Verbraucherschutz
- Unlauterer Wettbewerb
- Datenschutz
- Zuständigkeiten der Aufsicht
- Europäischer Binnenmarkt: Dienstleistungs- und Niederlassungsfreiheit
- Finanzwirtschaftliche und wirtschaftliche Grundlagen
- Steuerliche Aspekte des Immobilien-erwerbs

Finanzierung und Kreditprodukte

- Finanzierungsanlässe
- Kreditprodukte
- Finanzierungsbedarf und -bestandteile
- Konditionsvergleich
- Zinsrechnung
- Finanzierungsangebot
- Kreditwürdigkeitsprüfung
- Kreditsicherung
- Beleihungsprüfung / Bewertung von Sicherheiten
- Koppelungsgeschäfte / Nebenleistungen
- Risiken der Finanzierung
- Beendigung des Kreditvertrags

Nutzen

Die Teilnehmer

- lernen die Grundlagen der Immobiliendarlehensvermittlung kennen und
- werden gezielt auf die IHK-Sachkundeprüfung vorbereitet.

Methodik

Präsenzphasen und ergänzendes Lernprogramm sowie Lernkartesystem

Abschluss

Sachkundeprüfung vor der IHK. Nach bestandener Prüfung wird der Titel „Geprüfte/-r Fachmann/-frau für Immobiliendarlehensvermittlung IHK“ verliehen.

Zielgruppe

Vermittler von Immobiliendarlehen, die die Sachkundeprüfung vor der IHK ablegen möchten/müssen.

Das Wichtigste auf einen Blick

Termine:

Frühjahr: 03.03.2017 – 25.03.2017
Prüfung am 27./28.04.2017

Herbst: 08.09.2017 – 07.10.2017
Prüfung am 26./27.10.2017

Dauer

Vorbereitung auf den praktischen Prüfungsteil: ca. 2 Tage
Vorbereitung auf den schriftlichen Prüfungsteil: ca. 8 Tage

Teilnahmegebühr

Vorbereitung auf den schriftlichen Prüfungsteil:
1.450,00 € mehrwertsteuerfrei

Gesamtlehrgang (Vorbereitung auf den schriftlichen und den praktischen Prüfungsteil):

1.650,00 € mehrwertsteuerfrei
Die Prüfungsgebühr wird direkt von der jeweiligen IHK erhoben.

Initiative gut beraten

bis zu 183 Weiterbildungspunkte. Die Gebühr für die Eintragung der Punkte ist nicht in der Teilnahmegebühr enthalten.

Referenten

Erfahrene Referenten aus der Praxis

7.4 Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen (IHK)

Berufsbild Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen

Die Prüfungsstruktur

| Kompetenzen | Inhalte | | | | | | Prüfungsbereiche | | |
|--|---------------------------|--|---|-----------------------------|---|---|------------------------|------------------------------------|--------------------------|
| | Fachrichtung Versicherung | | | Fachrichtung Finanzberatung | | | | | |
| Über-greifende Einstellungen (Prozesswissen) | Wahlbereich 2 aus 8 | Steuerung und Verkaufsförderung in der Vertriebs-einheit | Vertrieb von Versicherungs-produkten für Gewerbekunden* | | Optimierung von Finanz-produkt-beständen der Kunden | Finanzierungs-beratung von gewerblichen Kunden | Wahlbereich 2 aus 4 | Fall-bezogenes Fach-gespräch (FFG) | |
| | | Optimierung von Kunden-beziehungen & Versicherungs-beständen | Schadenservice und Leistungs-management | | Private Immobilien -finanzierung und Versicherungen | Vertrieb von Produkten der betrieblichen Alters-versorgung* | | | |
| | | Vertrieb von Produkten der bAV* | Marketing | Risiko -management | | | | | |
| Technik-kompetenz | Pflicht-bereich | Schaden- und Leistungsbearbeitung | | | Anlage in Finanzprodukte | | Pflicht-bereich | Schrift-liche Prüfung | |
| Service-kompetenz | Kern-qualifi-kation | Bestandskundenmanagement | | | | | | Kern-qualifi-kation | Kunden-beratungsgespräch |
| Beratungs- und Verkaufs-kompetenz | | Kundenberatung und Verkauf | | | | | | | |
| Produktwissen Kaufmännisches Wissen | | Versicherungs- und Finanzprodukte | | | | | | | Schrift-liche Prüfung |
| | | Arbeitsgestaltung, kaufmännische Steuerung und Kontrolle | | | | | | | |
| | | Der Ausbildungsbetrieb | | | | | | | |

* anhand von Produkten des Ausbildungsbetriebes



Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen (IHK)

berufsbegleitende Ausbildung

Beschreibung der Ausbildung

Angestellte und selbstständige Mitarbeiter in der Versicherungswirtschaft haben die Möglichkeit, sich durch einen berufsbegleitenden Lehrgang auf die Prüfung zum/zur Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen vor der Industrie- und Handelskammer vorzubereiten. Der neue Ausbildungsberuf hat seit August 2006 das Berufsbild „Versicherungskaufmann“ durch diese neue, sehr viel breitere Ausbildungsstruktur ersetzt.

Zielgruppe

Innendienst- und Außendienstmitarbeiter, Agenturinhaber, Mitarbeiter von Agenturen (z. B. festangestellte, mitarbeitende Ehegatten) sowie Mitarbeiter von Bezirksdirektionen / Geschäftsstellen

Voraussetzungen

Zum Prüfungszeitpunkt eine mindestens

- 3-jährige Tätigkeit in der Versicherungsbranche oder
- anderweitige kaufmännische Tätigkeiten mit Berufserfahrung in der Assekuranz.

Fragen zu individuellen Voraussetzungen klärt das BWV in Zusammenarbeit mit der IHK.

Dauer der Ausbildung

- 13 Monate Intensivseminar jeweils mittwochs und samstags sowie eine Seminarwoche

Durchführung

- Die Lehrveranstaltungen finden im OSZ Banken und Versicherungen, Alt-Moabit 10, 10557 Berlin, statt.
- Das BWV Berlin-Brandenburg hat für die Durchführung der Ausbildung zum/zur Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen Lehrkräfte des OSZ Banken und Versicherungen sowie erfahrene Berufspraktiker berufen.

Die Abschlussprüfung vor der IHK findet an bundesweiten zentralen Prüfungsterminen statt.

Kursübersicht Kurs 9

Beginn

15.03.2017
mittwochs 15:15 bis 18:30 Uhr
samstags 08:15 bis 13:30 Uhr

Seminar

März 2018
(Bildungsurlaub für Angestellte möglich)
Während der regulären Ferienzeit findet kein Unterricht statt.

Prüfung

Mai 2018

Studienleiter

Thomas Begner

Kursgebühr

| | |
|----------|---------------------|
| 1/1 | oder 1/2 |
| 2.250 € | 1.125 € |
| (01.04.) | (01.04. und 01.10.) |

oder 1/12
187,50 €
(12 x ab 01.04.)

(zzgl. IHK Prüfungsgebühren)

Grundlagenseminar für das 1. Ausbildungsjahr

Vorbereitung der neuen Auszubildenden auf die üblichen Umgangsformen und Kommunikationsregeln im Unternehmen

Orientierungskurs A

Das Seminar soll dem Auszubildenden eine Orientierung in seinem neuen Umfeld verschaffen und Grundlagen der Kommunikation vermitteln.

Inhalt

- Die Rolle des Auszubildenden
- Stellenwert des Kunden
- Grundlagen der Kommunikation

- Der erste Eindruck
- Das gute Benehmen
- Korrekter Bekleidungsstil im Versicherungsunternehmen
- Professionelle Gesprächsführung am Telefon
- Selbstbild und Fremdbild

Dozent

Benjamin Jonen

Das Wichtigste auf einen Blick

Zeitplan

2 Termine à 4 Unterrichtseinheiten
Frühjahr / Herbst 2017

Seminargebühr

Kostenfrei für Mitgliedsunternehmen des BWV

Veranstaltungsort: BWV

Orientierungskurs B

Das Seminar soll dem Auszubildenden die „Macht der Sprache“ vermitteln und die Angst vor dem Präsentieren nehmen.

Inhalt

- Präsentations- und Vortragstechniken
- Empfehlungen zum persönlichen Auftreten

- Redesituationen in der Ausbildung
- Abbau von Redeangst
- Erarbeiten von rhetorischen Hilfsmitteln
- Argumentationsaufbau
- Themenkomplex Feedback

Dozent

Benjamin Jonen

Das Wichtigste auf einen Blick

Zeitplan

2 Termine à 4 Unterrichtseinheiten
Frühjahr / Herbst 2017

Seminargebühr

Kostenfrei für Mitgliedsunternehmen des BWV

Veranstaltungsort: BWV

Die überbetriebliche Ausbildung stellt eine Ergänzung der betrieblichen und schulischen Ausbildung dar. Entsprechend den Anforderungen, die an das neue Berufsbild gestellt werden, bieten wir folgendes überbetriebliches Ausbildungskonzept an:

(1 UE = 45 min.)

| | zeitliche Gliederung | Themenschwerpunkte |
|---|-----------------------|--|
| Kaufmann/ Kauffrau für Ver- sicherungen und Finanzen | 1. Ausbildungsjahr | Grundlagenseminar ■ Orientierungskurs |
| | 2./3. Ausbildungsjahr | Wahlbausteine Kundengewinnung und Bestandsausbau, Marketing, Risikomanagement, Vertrieb von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge, Vertrieb von Versicherungsprodukten für Gewerbekunden, Vertrieb von Finanzprodukten, Steuerung und Verkaufsförderung in der Vertriebseinheit, Optimierung von Kundenbeziehungen und Versicherungsbeständen |
| | 3. Ausbildungsjahr | Prüfungsvorbereitung ■ Vorbereitung auf die Spartenbereiche (Versicherungs- und Finanzprodukte) ■ Rechnungswesen ■ Generalprobe schriftliche Abschlussprüfung ■ Kundenberatungsgespräch ■ Fallbezogenes Fachgespräch |
| | Prüfung | |

Wahlbausteine für das 2. und 3. Ausbildungsjahr

Vorbereitung der Wahlqualifikation für das Fallbezogene Fachgespräch (FFG)

Wahlbaustein „Kundengewinnung und Bestandsausbau“

Inhalt

- Möglichkeiten der Kundengewinnung darstellen
- Methoden der Zielgruppenanalyse auswählen und Zielgruppen analysieren
- Produkte auswählen und Verkaufsargumente entwickeln und einsetzen

- Maßnahmen zur Direktansprache umsetzen
- Kundenmerkmale für die Bestandsanalyse auswählen
- Bestand analysieren
- Maßnahmen zur Kundenansprache anwenden
- Ergebnisse von Bestandsaktionen aufbereiten und auswerten, Kosten und Nutzen beurteilen

Dozent

Michael Mandt

Das Wichtigste auf einen Blick

Zeitplan

4 Termine à 5 Unterrichtseinheiten
Frühjahr / Herbst 2017

Seminargebühr

Kostenfrei für Mitgliedsunternehmen des BWV

Veranstaltungsort: BWV

Wahlbaustein „Marketing“

Inhalt

- Marketingaktivitäten aus den Zielen des Unternehmens ableiten
- Informationen und statistische Daten beschaffen, aufbereiten und präsentieren
- Versicherungsmärkte analysieren
- Zielgruppen festlegen, Zusammenhang zwischen Kundengruppen und Produktgestaltung berücksichtigen

- Marketinginstrumente auswählen und einsetzen
- Wettbewerbsrechtliche Regelungen berücksichtigen
- Information für Kunden aufbereiten
- Ergebnisse von Marketingmaßnahmen beurteilen

Dozent

Michael Mandt

Das Wichtigste auf einen Blick

Zeitplan

5 Termine à 5 Unterrichtseinheiten
Frühjahr / Herbst 2017

Seminargebühr

Kostenfrei für Mitgliedsunternehmen des BWV

Veranstaltungsort: BWV

Wahlbaustein „Steuerung und Verkaufsförderung in der Vertriebseinheit“

Inhalt

- Quantitative und qualitative Geschäftsziele erläutern, Auswirkungen von Vertriebssteuerungsinstrumenten, insbesondere Provisionsvorgaben und Geschäftsplänen, für die Zielplanung berücksichtigen
- Maßnahmenpläne zur Erreichung der Geschäftsziele entwickeln

- Kennzahlen zur Beurteilung des wirtschaftlichen Erfolges ermitteln und auswerten
- Werbemaßnahmen erarbeiten und umsetzen
- Arbeitsprozesse für Agenturen gestalten
- Mitarbeiter einarbeiten

Dozent

Carsten Krebs

Das Wichtigste auf einen Blick

Zeitplan

5 Termine à 5 Unterrichtseinheiten
Frühjahr / Herbst 2017

Seminargebühr

Kostenfrei für Mitgliedsunternehmen des BWV

Veranstaltungsort: BWV

Wahlbaustein „Risikomanagement“

Inhalt

- Versicherbare Risiken, Erschwernisse, nicht versicherbare Risiken gemäß Annahmerichtlinien
- Aspekte für versicherbare Risiken mit Erschwernissen bewerten sowie unter Berücksichtigung betrieblicher Regelungen Konditionen festlegen

- Beiträge ermitteln
- Risikobegrenzungen und -ausschlüsse erklären
- Kunden Alternativen zum Antrag anbieten
- Ablehnungen von Anträgen begründen

Dozent

Carsten Krebs

Das Wichtigste auf einen Blick

Zeitplan

5 Termine à 5 Unterrichtseinheiten
Frühjahr / Herbst 2017

Seminargebühr

Kostenfrei für Mitgliedsunternehmen des BWV

Veranstaltungsort: BWV

Wahlbaustein „Vertrieb von Versicherungsprodukten der Betrieblichen Altersvorsorge“

Inhalt

- Analyse der Unterstützungsleistungen von Arbeitgebern durchführen
- Versorgungsziele feststellen
- Versorgungslücken ermitteln
- Kunden über Durchführungswege beraten

- Rechtliche Vorschriften berücksichtigen
- Angebote entwickeln und erläutern
- Beiträge ermitteln
- Antragsdaten aufnehmen
- Über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren

Dozent

Mirko Hübinger

Das Wichtigste auf einen Blick

Zeitplan

5 Termine à 5 Unterrichtseinheiten
Frühjahr / Herbst 2017

Seminargebühr

Kostenfrei für Mitgliedsunternehmen des BWV

Veranstaltungsort: BWV

Wahlbaustein „Optimierung von Kundenbeziehungen und Versicherungsbeständen“

Inhalt

- Risikosituationen am Beispiel eines Produktes des ausbildenden Unternehmens analysieren und dokumentieren
- Versicherungsbedarf unternehmensspezifischer Kunden ermitteln

- Bedarfsgerechte Absicherungen begründen
- Beiträge ermitteln sowie kundengerechte Angebote entwickeln und erläutern
- Antragsdaten aufnehmen
- Über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren

Dozent

Carsten Krebs

Das Wichtigste auf einen Blick

Zeitplan

5 Termine à 5 Unterrichtseinheiten
Frühjahr / Herbst 2017

Seminargebühr

Kostenfrei für Mitgliedsunternehmen des BWV

Veranstaltungsort: BWV

Wahlbaustein „Schaden- und Leistungsmanagement“

Inhalt

- Kunden über Pflichten und Möglichkeiten zur Schadenminderung informieren
- Schaden- und Leistungsfälle bearbeiten und dabei die rechtlichen Vorschriften und betrieblichen Regelungen beachten
- formelle und materielle Deckung prüfen

- Sachverhalte beurteilen und Leistungen dem Grunde und dem Umfang nach feststellen
- Schadenservice organisieren
- für Schaden- und Leistungsfälle notwendige Rückstellungen bilden
- den Nutzen und Schaden des Leistungsmanagements für das Unternehmen darstellen

Dozent

Karsten Linke

Das Wichtigste auf einen Blick

Zeitplan

5 Termine à 5 Unterrichtseinheiten
Frühjahr / Herbst 2017

Seminargebühr

Kostenfrei für Mitgliedsunternehmen des BWV

Veranstaltungsort: BWV

Prüfungsvorbereitung in den Sparten für das 3. Ausbildungsjahr

In Ergänzung des erlernten Schulstoffes und der Ausbildungsinhalte führt das BWV Repetitorien der Spartenbereiche für die schriftliche Prüfung (Versicherungs- und Finanzprodukte) sowie für das Kundenberatungsgespräch durch.

Lebensversicherungsrepetitorium

Termin

5 Termine à 5 UE, mittwochs
Frühjahr / Herbst 2017

Seminargebühr

Kostenfrei für Mitgliedsunternehmen
des BWV

Dozent

Stephan Bobeck

Veranstaltungsort: BWV

Haftpflichtversicherungsrepetitorium

Termin

5 Termine à 5 UE, mittwochs
Frühjahr / Herbst 2017

Seminargebühr

Kostenfrei für Mitgliedsunternehmen
des BWV

Dozent

Stephan Bobeck

Veranstaltungsort: BWV

Rechnungswesenrepetitorium

Termin

2 Termine à 5 UE, mittwochs
Frühjahr / Herbst 2017

Seminargebühr

Kostenfrei für Mitgliedsunternehmen
des BWV

Dozent

Kerstin Voigt

Veranstaltungsort: BWV / Ergo

Unfallversicherungsrepetitorium

Termin

3 Termine à 5 UE, mittwochs
Frühjahr / Herbst 2017

Seminargebühr

Kostenfrei für Mitgliedsunternehmen
des BWV

Dozent

Stephan Bobeck

Veranstaltungsort: BWV

Sachversicherungsrepetitorium

Termin

5 Termine à 5 UE, mittwochs
Frühjahr / Herbst 2017

Seminargebühr

Kostenfrei für Mitgliedsunternehmen
des BWV

Dozent

Sebastian Schmidt

Veranstaltungsort: BWV

Krankenversicherungsrepetitorium

Termin

4 Termine à 5 UE, mittwochs
Frühjahr / Herbst 2017

Seminargebühr

Kostenfrei für Mitgliedsunternehmen
des BWV

Dozent

Kerstin Voigt

Veranstaltungsort: BWV / Ergo

Kraftfahrtversicherungsrepetitorium

Termin

5 Termine à 5 UE, mittwochs
Frühjahr / Herbst 2017

Seminargebühr

Kostenfrei für Mitgliedsunternehmen
des BWV

Dozent

Karsten Linke

Veranstaltungsort: BWV

Die jeweiligen Prüfungsformen werden dabei berücksichtigt.

Prüfungsvorbereitung schriftliche und mündliche Abschlussprüfung für 3. Ausbildungsjahr

Teil 1: Generalprobe schriftliche Abschlussprüfung

Inhalt

- Ablauf einer kompletten schriftlichen Prüfung an einem Tag
- Bearbeitung von Prüfungsaufgaben
- Korrektur und Auswertung der Prüfung

Prüfungsfächer

- Versicherungswirtschaft und Leistungsmanagement
- Wirtschafts- und Sozialkunde

Dozent

Michael Mandt

Das Wichtigste auf einen Blick

Zeitplan

2 Termine à 6 Unterrichtseinheiten
Frühjahr / Herbst 2017

Seminargebühr

Kostenfrei für Mitgliedsunternehmen des BWV

Veranstaltungsort: BWV

Teil 2: Das Kundenberatungsgespräch und das fallbezogene Fachgespräch

Inhalt

- Simulation der Prüfungssituation
- Rollenspiele
- Gesprächstraining / Prüfungsverhalten
- Anfertigung eines Reports
- mögliche Prüfungsfragen zum FFG
- Feedback

Dozent

Carsten Krebs

Das Wichtigste auf einen Blick

Zeitplan

2 Termine à 6 Unterrichtseinheiten
Frühjahr / Herbst 2017

Seminargebühr

Kostenfrei für Mitgliedsunternehmen des BWV

Veranstaltungsort: BWV

Gebührenübersicht

Die Teilnahme für den Wahlbaustein „Vertrieb von Versicherungsprodukten der Betrieblichen Altersvorsorge“ beträgt 125,00 €. Alle weiteren Wahlbausteine und Orientierungskurse haben eine Teilnahmegebühr von 90,00 €. Die Teilnahme ist für Mitgliedsunternehmen des BWV Berlin Brandenburg kostenfrei.

8. Das BWV-Studium



Das BWV-Studium



Drei Abschlüsse auf dem Weg zum Bachelor



8.1 Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen (IHK)

Zielsetzung und Rechtsgrundlage des Studiums

Das Studium bereitet systematisch auf die IHK-Prüfung zum/zur Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen vor. Es handelt sich um eine öffentlich anerkannte Fortbildungsprüfung, gemäß § 53 Berufsbildungsgesetz. Die Rechtsgrundlage dieser Fachwirtprüfung ist in der Verordnung über die Prüfung zum anerkannten Abschluß „Geprüfter Fachwirt für Versicherungen und Finanzen / Geprüfte Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen“ geschaffen.

Studienleiter

Stefan Horenburg

Beginne

01.03.2017 Studienzug 52
06.09.2017 Studienzug 53

Dauer

Das Studium geht über 1,5 Jahre
(3 Semester)

Vorlesungszeiten

mittwochs 15:15 – 18:30 Uhr,
samstags 08:15 – 13:30 Uhr
Im dritten Semester findet eine ganze
Seminarwoche (Mo.– Fr.) statt.

Veranstaltungsort

OSZ Banken und Versicherungen
Alt-Moabit 10, 10557 Berlin-Tiergarten
Das Studium vermittelt in rd. 500 Un-
terrichtsstunden die für die Prüfung
erforderlichen Kenntnisse.

Studiengebühr

149,00 € (monatlich 18 x),
Gesamt: 2.682,00 €
zzgl. IHK-Prüfungsgebühr

Aufstiegs-Bafög möglich – (siehe S. 37)

Prüfung

vor der IHK zu Berlin

Prüfungstermin „Prüfungsteil A“

10.04.2018 / 01.10.2018

Prüfungstermin „Prüfungsteil B“

08.10.2018 / 15.04.2019

Organisatorische Änderungen möglich



Weiterbildungspunkte

Aufbau des Studiums

(560 Unterrichtseinheiten)

| | |
|--|----------|
| Management und Vertrieb im Unternehmen Teil I | (260 UE) |
| Steuerung und Führung im Unternehmen | (140 UE) |
| Marketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten für Privatkunden | (120 UE) |

1. Abschlussprüfung „Prüfungsteil A“

| | |
|--|---|
| Management und Vertrieb im Unternehmen Teil II | (110 UE) |
| Personalführung, Qualifizierung und Kommunikation | |
| Wahlpflichtblöcke | (190 UE) |
| Produktmanagement (eins aus vier) (130 UE) | Betriebliche Kernprozesse (eines aus drei) (60 UE) |
| <ul style="list-style-type: none"> ■ Sachversicherungen für private und gewerbliche Kunden ■ Vermögensversicherungen (incl. KFZ) für private und gewerbliche Kunden ■ Lebensversicherungen (Private Altersvorsorge) und BAV ■ Krankenversicherungen und Unfallversicherungen | <ul style="list-style-type: none"> ■ Vertriebsmanagement ■ Risikomanagement ■ Schaden- und Leistungsmanagement |

2. Abschlussprüfung „Prüfungsteil B“

Zulassung zur Prüfung

Die Zeitangaben beziehen sich auf die Zulassung zum ersten Teil der Prüfung nach dem ersten Studienjahr.

Zur Prüfung wird zugelassen, wer

- eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung als Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen (Versicherungskaufmann/-kauffrau) und danach eine mindestens einjährige Berufspraxis oder
- eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten kaufmännischen oder verwaltenden Ausbildungsberuf und danach eine mindestens zwei-jährige Berufspraxis oder
- eine mindestens vierjährige Berufspraxis vorweisen kann.

Weiterführung

Das gesamte Fachwirtstudium wird auf das akademische Bachelor-Studium mit 3 Semestern beim BWV angerechnet

Bei der **Zulassung zum Studium** (ein Jahr vor der ersten Prüfung) ist entsprechend ein Jahr Berufspraxis abzuziehen. So kann beispielsweise ein Absolvent Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen **direkt** nach der Ausbildung das Studium aufnehmen.

Die Berufspraxis muss inhaltlich wesentliche Bezüge zur Versicherungswirtschaft haben.

Zur Prüfung kann aber auch zugelassen werden, wer durch Vorlage von Zeugnissen oder auf andere Weise glaubhaft macht, dass er Qualifikationen erworben hat, die die Zulassung zur Prüfung rechtfertigen.

Bei Zweifelsfällen, in Bezug auf die Zulassung zur Prüfung, ist unbedingt mit der Studienleitung des BWV Kontakt aufzunehmen.

Interessant für alle Absolventen des Fachwirtstudiums

Zu weiteren Teilprüfungen aus den Themenbereichen des 2. Studienjahres ist zugelassen, wer bereits eine Prüfung zum Fachwirt bestanden hat.

Hierüber wird bei erfolgreichem Abschluss ein IHK-Zertifikat erstellt.

Aufstiegs-Bafög

■ Was wird gefördert

Das Aufstiegsfortbildungsgesetz (AFGB) verfolgt das Ziel, Teilnehmern an Maßnahmen der beruflichen Aufstiegsfortbildung finanziell zu unterstützen und sie zu Existenzgründungen zu ermuntern. Gefördert werden Bildungsmaßnahmen, die fachlich gezielt auf öffentlich-rechtliche Prüfungen nach der Handwerksordnung, dem Berufsbildungsgesetz oder auf gleichwertige Abschlüsse nach Bundes- oder Landesrecht vorbereiten.

■ Wer wird gefördert

Sie erhalten die Förderung, wenn Sie noch kein Aufstiegs-Bafög für eine andere Fortbildung erhalten und Sie noch keinen akademischen Abschluss oder IHK-Fortbildungsabschluss haben.

■ Worin besteht die Förderung

Zur Finanzierung der Lehrgangs- und Prüfungsgebühren ist ein einkommens- und vermögensunabhängiger Maßnahmebeitrag vorgesehen.

Er besteht aus einem **Zuschuss in Höhe von 40 % der Lehrgangs- und Prüfungsgebühren**. Der Restbeitrag besteht aus einem zinsgünstigem Bankdarlehen, der von Ihnen aber nicht unbedingt in Anspruch genommen werden muss.

Wer sich nach Abschluss der Weiterbildung selbständig macht, dem werden auf Antrag unter bestimmten Bedingungen bis zu 66 % des Restdarlehens erlassen.

■ Antragstellung

Maßnahmebeiträge können noch bis zum Ende der Maßnahme beantragt werden. Die Darlehen werden von der KfW ausgezahlt, wenn mit ihr hierüber ein gesonderter Darlehensvertrag abgeschlossen wird. Die Förderungsanträge sind schriftlich an das zuständige – in der Regel kommunale – Amt für Ausbildungsförderung zu richten. Die Formulare erhalten Sie nach der Anmeldung von uns.

Weitere Informationen unter www.aufstiegs-bafoeg.de

8.2 Bachelor of Arts

berufsbegleitendes Hochschulstudium der Assekuranz mit dem Abschluss eines Bachelor of Arts (B.A.) – Insurance Management

Die Deutsche Versicherungsakademie (DVA) bietet in Kooperation mit dem Institut für Versicherungswesen (IVW) der TH Köln und dem BWV einen berufsbegleitenden Studiengang an, der zum Abschluss eines Bachelor of Arts (B.A.) führt. Damit erlangen Sie einen international anerkannten akademischen Hochschulabschluss.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter im Innen- und Außendienst, die eine Führungsposition in der Assekuranz bzw. in den angrenzenden Finanzdienstleistungsbranchen anstreben.

Voraussetzungen

- Abschluss als Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen bzw. Versicherungsfachwirt/-in
- Bei Interessenten mit anderen Vorkualifikationen werden Zugangsbeurteilung und Studiendauer im Einzelfall geprüft.

Dozenten

Vorwiegend Professoren der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin, Praktiker und Vorstände aus der Assekuranz sowie von der TH Köln.

Studienleiter

Prof. Dr. Thomas Köhne

Das Wichtigste auf einen Blick

Dauer

5 Semester berufsbegleitend

Beginn

09. September 2017, Studienzug C (fakultativ Mathematik Vorkurs im August 2017)

Studienort

BWV Berlin-Brandenburg e. V.

Vorlesungszeiten

vorwiegend samstags, vereinzelt am Freitag-Nachmittag

Studiengebühr

Semestergebühr: 30 x 289,00 € (monatlich)
Immatrikulationsgebühr: 270,00 € (einmalig)

Prüfungsgebühr

je Semester: 149,00 €



Weiterbildungspunkte

Sechs gute Gründe für das Studium

■ Versicherungsspezifische Inhalte

Das Studium ist auf die Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche ausgerichtet und verfolgt ein Ziel: Sie werden auf zukünftige Herausforderungen in der Versicherungs- und Finanzwirtschaft vorbereitet und qualifizieren sich so für Stabsstellen sowie mittlere und höhere Führungslaufbahnen.

■ Berufsbegleitendes Studium

Die organisatorische Gestaltung, berufsbegleitend an Studienorten deutschlandweit, macht es möglich, das Studium parallel zur beruflichen Tätigkeit durchzuführen.

■ Führungskompetenz stärken

Neben der Fachkompetenz liegt ein Schwerpunkt in der Stärkung von Sozial- und Methodenkompetenzen, die für Führungspositionen unabdingbar sind.

■ Aufstiegschancen

Mit einem akademischen Abschluss verbreitern Sie Ihre beruflichen Einsatzmöglichkeiten und festigen so Ihre berufliche Stellung, Ihre Chancen, anspruchsvolle Aufgaben zu übernehmen, steigen. Sie erhöhen Ihre Akzeptanz im Unternehmen und in der Branche.

■ Wissenschaftliche Arbeitsweise

Ziel des Studiums ist es, die fachwissenschaftliche Denk- und Arbeitsweise der einschlägigen Wissens-

gebiete kennen und anwenden zu lernen. Sie erwerben die Fähigkeit, betriebs- und volkswirtschaftliche sowie rechtliche Zusammenhänge zu durchdringen und dieses Wissen für strategische Aufgaben – auch in fachfremden Gebieten – nutzbar zu machen.

■ Vorstände dozieren „Wirtschaft trifft Praxis“

Die Vorstände des BWV halten in einzelnen Modulen Gastvorlesungen und reflektieren mit Ihnen das erlernte Theoriewissen für die Praxis. Profitieren Sie von dem Fachwissen der unterschiedlichen Lehrbeauftragten, Professoren und Vorstände.

Studienablauf und Module

| | | | | | |
|-------------|---|---|--|---------------------------------------|---|
| 8. Semester | Bachelorthesis | | | | |
| 7. Semester | Risiko- und Finanzmanagement der VU 2 Konsumentenpsychologie | Volkswirtschaftslehre 2 Motivationspsychologie | Konfliktmanagement | Personen/Schadenversicherung 4 | |
| 6. Semester | Steuern, Finanzierung, Investition | Wirtschafts- und Versicherungsrecht 3 | Methoden wissenschaftlichen Arbeitens | Statistik | Internationale Versicherungsmärkte Management/Recht des Vermittlungsbetriebs |
| 5. Semester | Vertriebsmanagement | Personen-/Schadenversicherung 3 | Rechnungswesen (inkl. Controlling) | Coaching | Wirtschaftsmathematik |
| 4. Semester | Finanzmathematik | Allgemeine BWL 2 | Risiko- und Finanzmanagement der VU 1 | Wirtschafts- und Versicherungsrecht 2 | |
| 3. Semester | 2. Semester | 1. Semester | Anerkennung durch Vorqualifikation Fachwirt für Versicherungen und Finanzen | | |

Studienaufbau

Das Studium ist in Module gegliedert. Jedes Modul bildet eine Lerneinheit, die mit einem Leistungsnachweis abschließt.

Versicherungsbetriebswirt

Vertriebsmodule

Inhalte

Wirtschaftswissenschaftliche Grundausbildung

Betriebs- und volkswirtschaftliche sowie mathematische Grundlagen, Wirtschafts- und Versicherungsrecht, Rechnungswesen, Steuern und Finanzierung bilden die Basis der akademischen Ausbildung. Der Bezug zur Versicherungswirtschaft steht im Vordergrund.

Vertriebsorientierte Ausrichtung

Im Studium liegt ein Schwerpunkt auch auf den speziellen vertrieblichen Anforderungen der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche.

Credit Points

Die Lerneinheiten (Module) werden mit einem Leistungsnachweis abgeschlossen. Die zu erbringenden Studienleistungen werden in Credit Points im Rahmen des ECTS (European Credit Transfer and Accumulation System) bewertet. Insgesamt sind 180 Credit

Points erforderlich, um den Studiengang erfolgreich abzuschließen. Diese werden mittels der Leistungsnachweise in unterschiedlicher Form, z. B. Klausur, Hausarbeit, mündliche Prüfung, Projektarbeit, Präsentation erzielt. Nach erfolgreichem Bestehen der Modulprüfungen und dem Verfassen der Bachelor-Thesis (Abschlussarbeit) sind Sie berechtigt, den international anerkannten akademischen Grad Bachelor of Arts (B.A.) zu tragen.

- Effiziente Kleingruppen an Ihrem Studienort

Durch die Kooperation mit den regionalen BWV'en befinden sich die Studienorte in Ihrer Nähe. Die Vorlesungen am Studienort, in der Regel am Freitag Nachmittag und am Samstag, finden in Gruppen mit ca. 20 bis maximal 35 Teilnehmern statt. Hierdurch werden ein zeiteffizientes, lernintensives Studium und ein anspruchsvolles Niveau sichergestellt. In Gruppenarbeit und kleinen Projektteams kann konzentriert und intensiv

studiert werden – ein unschätzbare Vorteil gegenüber Vorlesungen mit vielen Studierenden.

- Zentrale Veranstaltungen an der TH Köln

Zu 4 Modulen treffen die Studierenden aller Studienorte an der TH Köln zusammen. Hier werden Themen und Schwerpunkte von den Professoren der TH Köln gelehrt. Dabei ergeben sich einmalige Gelegenheiten zu gegenseitigem überregionalen Austausch. Die Zeiten sind so gewählt, dass man in den 4 Vorlesungssemestern jeweils 1 zentrales Modul hat. Das bedeutet, rd. 2 Wochenendtermine je Semester finden in Köln statt.

- Selbstlernen

Unterlagen zu den Veranstaltungen werden in einem Internetforum zum Download bereitgestellt. Damit können die Studierenden die Inhalte optimal vor- und nachbereiten. Das Forum dient zudem dem Austausch mit den Dozenten und untereinander.

9. Spezialistenstudiengänge



9.1 Spezialist/-in Betriebliche Altersversorgung (DVA)

Die Spezialistenstudiengänge der Deutschen Versicherungsakademie (DVA) zeichnen sich durch einen hohen versicherungsfachlichen Spezialisierungsgrad sowie exakt hinterlegte Qualitätsstandards aus. Sie erhalten die Möglichkeit, sich passend zu Ihren beruflichen Zielen, Interessen und Fähigkeiten in den folgenden Studiengängen zu qualifizieren.

Zielgruppe

Spezialisten/-innen der Filialdirektionen und Außenstellen zur Unterstützung der Mitarbeiter im Vertrieb sowie Mitarbeiter im Bereich Innendienst-Vertragsbearbeitung, Angebotserstellung, Beratung.

Inhalt

- Gesetzliche Rentenversicherung
- Arbeitsrechtliche Grundlagen des Betriebsrentengesetzes (BetrAVG)
- Steuerrecht und Bilanzierung
- Kollektivversicherung
- Direktversicherung
- Direktzusage
- Unterstützungskasse
- Pensionskassen
- Pensionsfonds
- Besonderheiten der GGF-Versorgung
- Zeitwertkonten
- Beratungspraxis des Versicherers in der Angebotsphase
- Versorgungsausgleich

Voraussetzungen

Auf Anfrage, grundsätzlich alle Mitarbeiter mit einschlägiger Berufserfahrung in dieser Sparte

Dozenten

Michael Jahn, Eric Rabe,
Thilo Kühnel



Weiterbildungspunkte

Das Wichtigste auf einen Blick

Dauer

08.04.2017 – 26.01.2018

Zeitplan

Die Ausbildung umfasst 150 Unterrichtseinheiten. Der Unterricht findet i. d. R. außerhalb der Ferienzeiten jeweils samstags von 08:30 – 13:30 bzw. 15:00 Uhr statt.

Prüfung

Bundeseinheitliche DVA-Prüfung im Januar und Februar 2018

Abschluss

Bei erfolgreicher Abschlussprüfung wird der Titel „Spezialist/-in Betriebliche Altersversorgung (DVA)“ verliehen.

Seminargebühr

Teilnahmegebühr: 2.100,00 €, mehrwertsteuerfrei
Prüfungsgebühr: 200,00 € zzgl. gesetzl. MwSt.
(Die Gebühren können in Teilbeträgen gezahlt werden)

Veranstaltungsort: BWV

9.2 Technischer Underwriter der gewerblichen und industriellen Sachversicherung (DVA)

Zielgruppe

Der Studiengang richtet sich insbesondere an Mitarbeiter/-innen im Innen- und Außendienst in den Fachabteilungen von Versicherern, Maklern und Firmenversicherungsdiensten, die sich mit dem Underwriting der gewerblichen und industriellen Sachversicherung auseinandersetzen.

Inhalt

Modul I: Betriebswirtschaftliche Problemstellungen

- Risikotheorie
- Entscheidungstheorie
- Produktionswirtschaft
- Grundzüge aus Finanzwirtschaft und Jahresabschluss

Modul II: Grundlagen des Brand- und Explosionsschutzes/Schadenverhütung

- Physikalische Grundlagen
- Bautechnik
- Anlagentechnischer Brandschutz
- Organisatorischer Brandschutz
- Abwehrender Brandschutz

Modul III: Risikoanalyse

- Technisches Risikomanagement
- Einführung in die Verfahrens- und Fertigungstechnik
- Kontospezifische Analyse

Modul IV: Underwriting und Vertragsgestaltung

- Feuerversicherung und Nebenzweige
- FBU Versicherung
- Technische Versicherungen
- Versicherungstechnisches Risikomanagement
- Höchstschadenssetzung
- Tarifierung

Voraussetzungen

Auf Anfrage, grundsätzlich alle Mitarbeiter mit einschlägiger Berufserfahrung in dieser Sparte

Dozenten

Karsten Callondann,
Dr. Reinhard Gelbhaar, Rüdiger Jank,
Dr. Mingyi Wang, Bruno Weitzmann,
Dr. Jacob Duvigneau, Jan Poreski,
Holger Kölling, Marco van Lier

Das Wichtigste auf einen Blick

Dauer

14.10.2017 bis 18.01.2019

Zeitplan

Die Ausbildung umfasst rd. 216 Unterrichtseinheiten. Der Unterricht findet i. d. R. außerhalb der Ferienzeiten jeweils samstags von 08:30 – 13:30 Uhr statt.

Prüfung

Bundeseinheitliche DVA-Prüfung im Januar 2019. Bei erfolgreicher Abschlussprüfung wird der Titel „Technischer Underwriter der gewerblichen und industriellen Sachversicherung (DVA)“ verliehen.

Seminargebühr

Teilnahmegebühr: 2.690,00 €
Prüfungsgebühr: 200,00 €, zzgl. gesetzl. MwSt.
(Die Gebühren können in Teilbeträgen gezahlt werden)

Veranstaltungsort: BWV



Weiterbildungspunkte

9.3 Haftpflicht Underwriter (DVA)

Zielgruppe

Der Studiengang richtet sich insbesondere an Mitarbeiter/-innen in den Bereichen Risikoprüfung und Schaden-/Leistungsmanagement von Versicherungsunternehmen, Maklern und Firmenversicherungsdiensten, Mitarbeiter in den Bereichen Angebotserstellung und Beratung sowie Spezialisten der Filialdirektionen und Außenstellen zur Unterstützung der Mitarbeiter/-innen im Außendienst.

Inhalt

Modul I: Haftung und Versicherung des Warenproduzenten

- Entwicklung der Produkthaftung
- Vertragshaftung und Delikthaftung
- Haftung nach ProdHaftG
- Schmerzensgeld
- Gestaltungsformen f. Versicherung d. Produktrisikos
- Abgrenzung des Betriebsstätten- und Produktrisikos
- AHB-Bestimmungen mit Relevanz für die Produkthaftung
- Die Bedingungen des Produkthaftungspflichtmodells
- Risikoermittlung und Tarifierung
- Recht und Versicherung des Produktrückrufs

Modul II: Haftung und Versicherung im Baugewerbe

- Einführung in das Baugewerbe
- Grundlagen des Bauwesens (Bau-technik)
- Haftung des Bauunternehmers
- Baubetriebshaftpflichtversicherung
- Haftung des Architekten bzw. Bauingenieurs
- Gesamtschuldnerische Haftung der Baubeteiligten,
- Schadenbeispiele und Rechtssprechung

Modul III: Haftung und Versicherung in der IT-Branche

- Einführung in die Informationstechnologie
- Verschlüsselung und digitale Signatur
- Gefahren im Internet und Abwehrmaßnahmen
- Grundzüge der Haftung der gewerblichen und privaten Internet-Nutzung
- Grundzüge der Haftung der IT-Dienstleister: Von Software-Häusern bis zu Providern

Modul IV: Haftung und Versicherung von Ärzten, Krankenhäusern und Pharmaherstellern

- Einführung in die haftungsrechtliche Materie des Medizinrechts
- Vertragliche Behandlungsbeziehungen
- Zurechnungsnormen und Haftungszuweisungen
- Behandlungs- und Aufklärungsfehler
- Verjährungsregelungen
- Arzthaftungsprozesse
- Berufs-/Betriebshaftpflichtversicherung
- Versicherungsfalldefinition und Spätschadenproblematik
- Pharmazie- und Heilwesen

Modul V: Umwelthaftung und -versicherung im privaten, gewerblichen/ industriellen, landwirtschaftlichen Bereich

- Die Umweltrelevanz betrieblichen Handelns und deren rechtliche Rahmenbedingungen
- Zivilrechtliche Haftung
- Öffentlich-rechtliche Haftung
- Umwelthaftungspflichtversicherung
- Eigenschadenversicherung
- Risikoanalyse

Modul VI: Vermögensschaden-Haftpflicht

- Manager-Haftpflicht / D&O-Notwendigkeit
- Unternehmerischer Spielraum und Corporate Governance / Trans PuG
- Außenhaftung und die Haftungsgrundlagen gegenüber Dritten
- Typischer D&O Deckungsumfang
- D&O Vertragsinhalte prüfen
- Typische VH-Berufsgruppen
- VH als Pflichtversicherung

- Rechtsschutzfunktion der VH
- Aufgaben und Besonderheiten für die Notar-VH
- VH für Steuerberater und Wirtschaftsprüfer
- Besonderheiten diverser Berufsgruppen mit VH-Risiken
- Zeichnungsverantwortung

Voraussetzungen

Auf Anfrage, grundsätzlich alle Mitarbeiter mit einschlägiger Berufserfahrung in dieser Sparte

Dozenten

Jens Richter, Dirk Gerstenberg, Jörg Pohlücke, Thomas Siemarowitz, Kerstin Soucek, Patrick Weidinger, Eckhard Willenbockel

Das Wichtigste auf einen Blick

Dauer

22.04.2017 – 27.04.2018

Zeitplan

Die Ausbildung umfasst 200 Unterrichtseinheiten sowie 18 UE Prüfungsrepetitorium. Der Unterricht findet i. d. R. außerhalb der Ferienzeiten jeweils samstags von 08:30 – 13:30 Uhr statt.

Prüfung

Bundeseinheitliche DVA-Prüfung am 27. April 2018
Bei erfolgreicher Abschlussprüfung wird der Titel „Haftpflicht Underwriter (DVA)“ verliehen.

Seminargebühr

Teilnahmegebühr: 2.690,00 €
Prüfungsgebühr: 200,00 €, zzgl. gesetzl. MwSt.
(Die Gebühren können in Teilbeträgen gezahlt werden)

Veranstaltungsort

BWV



Weiterbildungspunkte

10. Dozentenübersicht



Dipl.-Math., Aktuar (DAV)
Martina Backes
Geschäftsführerin der Aeiforia GmbH



Dipl.-Päd. Marion Banz
Gruppenleiterin PEZ
Allianz Deutschland AG



Versicherungsfachwirt
Dipl.-Kfm., Dipl.-Soz. Thomas Begner
OSZ Banken und Versicherungen



Stephan Bobeck
Maklerbetreuer Württembergische
Versicherungen



Dipl.-Ing. Karsten Callondann
Gesamtverband der Deutschen
Versicherungswirtschaft (GDV)



Dr. Andreas Domeyer
Geschäftsführer der TOPOS
Versicherungskontor GmbH



Dirk Draeger
Referent Training und Entwicklung
Langjähriger Personalentwickler eines
Direktversicherers



Versicherungsbetriebswirt (DVA)
Michael Eickfeld
Freiberuflicher Dozent



Frank Friese
Langjähriger Leiter Marketing Allianz Nordost
sowie
Gebietsleiter Allianz Außendienst
Akademie Nordost,
Berater und Coach



Betriebswirt (VWA)
Spezialist Betriebliche Altersversorgung (DVA)
Gepr. Versicherungsmakler (DVA)
Andreas Gandert
Maklerbetreuer
Barmenia Krankenversicherung a. G.



Dr. Reinhard Gelbhaar
Technischer Risikoberater Brandschutz
Freiberuflicher Dozent Brandschutz



Versicherungsfachwirt (IHK)
Dirk Gerstenberg
Business Development and Multinational Solutions Manager Chubb Commercial Insurance Germany and Austria
Chubb Insurance Company of Europe



Dipl.-Kfm. Oliver Grömer
Vertriebsleiter Maklervertrieb
VHV Versicherungen
Vertriebsdirektion Nord



Versicherungsbetriebswirt (DVA)
Andreas Grützmacher
Agenturberater
SIGNAL IDUNA Gruppe



Versicherungsfachwirt
Technischer Underwriter (DVA)
Alexander Haid
Geschäftsführer der
AHA Versicherungsmakler GmbH & Co. KG



Stefan Heinze
Fachwirt für Finanzberatung (IHK)
Freiberuflicher Trainer



Dr. Birgit Heinzinger
Rechtsanwältin
Fachanwältin für Arbeitsrecht
Kanzlei Dr. Jula & Partner mbH



Thilo Kühnel
Ressortleiter Vorsorge
B-Group AG



Hans-Jörg Hennig
Ausbildungsleiter Nürnberger
Versicherungsgruppe



Spezialist Transportversicherung (DVA)
Dipl.-Betriebswirt (BA)
Marco Kunze
Underwriter Transport
ERGO Versicherung AG



Ass. jur. Gabriele Hillmer-Möbius
Gesamtverband der Deutschen
Versicherungswirtschaft (GDV)



Versicherungsbetriebswirt (DVA)
Jörg Landgraff (BA)
Vertriebsdirektor Württembergische
Vertriebsservice GmbH



Versicherungsfachwirt
Dipl.-Kfm., Dipl.-Soz.
Stefan Horenburg
Geschäftsführer des BWV Berlin-Brandenburg
und der DVA GmbH



Versicherungsfachwirt
Karsten Linke
Gesamtverband der Deutschen
Versicherungswirtschaft (GDV)



Spezialist Betriebliche Altersversorgung (DVA)
Michael Jahn
Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG



Versicherungsbetriebswirt (DVA)
Michael Mandt
Vertriebsdirektor
Schwarzmeer und Ostsee
Versicherungs-AG



Dipl.-Ing. Rüdiger Jank
Basler Securitas



Dr. Sarah Meckling-Geis, LL.M
Referentin Haftpflichtversicherungen
Gesamtverband der Deutschen Versicherungs-
wirtschaft e.V. (GDV)



Prof. Dr. Thomas Köhne
Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin



Versicherungsbetriebswirt (DVA)
Ralph Meyer zu Natrup
Vertriebsleiter Signal Iduna
Maklerdirektion Ost



Versicherungsbetriebswirt (DVA)
Carsten Krebs
Inhaber Generalagentur Carsten Krebs e.K.,
Feuersozietät Berlin Brandenburg



Dipl.-Hdl. Petra Opper
Referentin Personal- und Organisations-
entwicklung
Allianz Deutschland AG



Karl Ortmann
Referent
Haftpflichtversicherung
Gesamtverband der Deutschen
Versicherungswirtschaft (GDV)



Versicherungsbetriebswirt (DVA)
Sebastian Schmidt
Underwriter Sachversicherungen
ERGO Versicherungen AG



Aktuar (DAV)
Frank Papke
Feuersozietät ÖL Berlin-Brandenburg
Versicherung AG



Versicherungsbetriebswirt (DVA)
Thomas Siemarowitz



Dr. Knut Pilz
Fachanwalt für Versicherungsrecht
Kanzlei Pilz Wesser Hippe & Partner



Prof. Dr. Manfred Soeffky
Lehrbeauftragter an der HWR
Berlin (ehemals Professor für Quantitative
Wirtschaftsanalyse und Wirtschaftsinformatik
an der HWR Berlin)



RA Jörg Pohlücke, LL.M.
Gesamtverband der Deutschen Versicherungs-
wirtschaft (GDV)



Kerstin Soucek
Abteilungsleiterin Haftpflicht
Gewerbe / Industrie Berlin
ERGO Versicherung AG



Spezialist Betriebliche Altersversorgung (DVA)
Bachelor of Economics
Eric Rabe LL.M
Schreiner GmbH



Versicherungsbetriebswirt (DVA)
Matthias Ultsch
HUK-Coburg



Versicherungsbetriebswirt (DVA)
Oliver Renner
Personalentwicklung/Talentmanagement
Allianz Deutschland AG



Dipl.-Ing. Marco van Lier
Gesamtverband der Deutschen
Versicherungswirtschaft (GDV)



Prof. Dr. rer. pol.
Franz Herbert Rieger
Hochschule für Wirtschaft
und Recht Berlin



Dipl.-Kffr.
Kerstin Voigt
Learning & Development
ERGO Versicherungen



Prof. Dr. jur. Helmut Schirmer
Freie Universität Berlin em.



Dr.-Ing. Dr. Mingyi Wang
Gesamtverband der Deutschen Versicherungs -
wirtschaft (GDV)



Patrick Weidinger
Rechtsanwalt
Abteilungsleiter / Leiter Grundsatzfragen
Arzthaftpflicht
Deutsche Ärzteversicherung AG



**Dipl.-Hdl., Dipl.-Pol.
Bruno Weitzmann**
Studienrat am OSZ Banken und
Versicherungen



Prof. Dr. Birgit Weyer
Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin



Eckhard Willenbockel
Leitung Haftpflicht-Underwriting
ERGO Versicherung AG

Anmeldebedingungen

Anmeldebedingungen des BWV Berlin-Brandenburg e. V.

Anmeldung für Lehrgänge

Eine Anmeldung zu unseren Lehrgängen ist nur über ein entsprechendes, von uns bereitgestelltes Anmeldeformular möglich. Die Anmeldung ist ein verbindliches Vertragsangebot. Die Annahme wird durch die Anmeldebestätigung erklärt.

Die Bearbeitung der Anmeldung erfolgt grundsätzlich nur, wenn die Nachweise über die Tätigkeit bzw. Vorbildung und praktische Tätigkeit in der Versicherungswirtschaft vollständig sind.

Nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie von uns zunächst eine Anmeldebestätigung. Die Einladung zum Beginn des Lehrgangs sowie die Rechnung erhalten Sie ca. 4 Wochen vor dem Starttermin.

Rücktritt und Kündigung Lehrgänge

Bis vier Wochen vor Beginn des Lehrgangs können Sie kostenfrei von Ihrer Anmeldung zurücktreten. Bei einem späteren Rücktritt bis zum Lehrgangsbeginn erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von 50,00 €.

Die Kündigung nach Lehrgangsbeginn ist zum Ende eines Monats mit Monatsfrist möglich. Rücktritt und Kündigung müssen schriftlich erfolgen.

Sie können selbstverständlich einen Vertreter benennen, ohne dass Ihnen dadurch zusätzliche Kosten entstehen.

Wir haben das Recht, eine Veranstaltung aus von uns nicht zu vertretenden Gründen (z. B. mangelnde Teilnehmerzahl oder Ausfall des Referenten) zu verschieben oder abzusagen. Wir benachrichtigen Sie über die mit der Anmeldung genannten Kontaktdaten. Bereits gezahlte Gebühren werden im Falle einer Absage zurückerstattet; im Falle einer Verschiebung zu dem neuen Termin verrechnet. Wenn Sie den neuen Termin nicht wahrnehmen können, werden die bereits gezahlten Gebühren erstattet. Anderweitige Ansprüche Ihrerseits sind ausgeschlossen.

Datenschutz

Personenbezogene Daten werden zum Zweck der Veranstaltungsabwicklung durch uns be- und verarbeitet. Eine Weitergabe der Daten findet ausschließlich unter Beachtung der geltenden Datenschutzvorschriften statt.

Anmeldung Seminare und Lehrgänge

Titel der Veranstaltung: _____

Datum: _____

Ort: _____

Name: _____ Vorname: _____

Geb.-Datum: _____ Telefon (priv.): _____

Anschrift: _____
(Straße, Nr., PLZ, Ort)

Tätigkeit in der Versicherungswirtschaft

seit: _____ als: _____

Arbeitgeber: _____ Telefon (dienstl.): _____

E-Mail: _____

Abweichende Rechnungsanschrift

Name: _____ Vorname: _____

Firma: _____

Anschrift: _____
(Straße, Nr., PLZ, Ort)

Es gelten die Anmeldebedingungen des Berufsbildungswerkes der Versicherungswirtschaft in Berlin-Brandenburg e. V.

Mit dem Erhalt von Informationsmaterial des Berufsbildungswerkes der Versicherungswirtschaft (BWV) bin ich einverstanden. Dieses Einverständnis kann ich jederzeit widerrufen.

 Ich bin nicht einverstanden_____
(Ort, Datum)_____
(Unterschrift)

Anmeldung für das Studium zum/zur Geprüften Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen (IHK)

03/2017 09/2017

Name: _____ Vorname: _____

Geb.-Datum: _____ Telefon (priv.): _____

E-Mail: _____ Telefon (dienstl.): _____

Anschrift: (privat) _____
 (Straße, Nr., PLZ, Ort)

Abgeschlossene Ausbildung Versicherungsfachmann/-frau seit _____
 (Bitte Kopie des Prüfungszeugnisses beifügen) Versicherungskaufmann/-frau (bzw. KVF) _____
 Sonstige _____
 (Berufsbezeichnung)

Einschlägige, hauptberufliche Tätigkeit in der Versicherungswirtschaft nach der Ausbildung bzw. ohne Ausbildung
 (bitte Tätigkeitsnachweise beifügen)

| von bis (Monat u. Jahr) | Gesellschaft: | Tätigkeit: |
|-------------------------|---------------|------------|
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |

jetziger Arbeitgeber (mit Anschrift): _____

Anmeldebedingungen:

Es gelten die Anmeldebedingungen des Berufsbildungswerkes der Versicherungswirtschaft in Berlin-Brandenburg e. V.

Teilnahmegebühr und Lastschrift

Die Studiengebühr beträgt 2.682,00 € (zzgl. IHK-Prüfungsgebühren).

Die Studiengebühr wird wie folgt im Lastschriftverfahren fällig: 18 x 149,00 €

Schuldhaft durch den Teilnehmer verursachte Rücklastschriftkosten (mangelnde Konto-deckung, Widerspruch, usw.) gehen voll zu seinen Lasten.

Bei Nichtteilnahme am Lastschriftverfahren ist die Semestergebühr halbjährlich im Voraus zu bezahlen.

Die Studiengebühr wird bezahlt vom Teilnehmer Arbeitgeber

Einzugsermächtigung:

Ich ermächtige das BWV Berlin-Brandenburg e. V. widerruflich bei Annahme meines Antrages von meinem

IBAN _____

bei _____ in _____
 (Bank, Sparkasse) (Ort)

den fälligen Betrag für das Studium zum/zur Fachwirt/-in einzuziehen.

Name, Anschrift und Unterschrift des Kontoinhabers (nur wenn abweichend vom Teilnehmer) _____

Mit dem Erhalt von Informationsmaterial des Berufsbildungswerkes der Versicherungswirtschaft (BWV) bin ich einverstanden.
 Dieses Einverständnis kann ich jederzeit widerrufen. Ich bin nicht einverstanden

Folgende Unterlagen sind der Anmeldung in Kopie beizufügen:

- Beruflicher Werdegang in tabellarischer Form, Zeugniskopien der Abschlussprüfung
- Tätigkeitsnachweis vom Arbeitgeber über die Berufspraxis (Zeitraum und Beschreibung der Tätigkeit)

 (Ort, Datum)

 (Unterschrift)

Anmeldung zum Studium Bachelor of Arts (B.A.)

Studienort der DVA September 2017 Herr Frau

Name, Vorname _____

Geburtsdatum und -ort _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon (privat) _____

Telefon (mobil) _____

E-Mail _____

Vorqualifikation und beigelegte Belege

Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen oder Versicherungsfachwirt/-in

 tabellarischer Lebenslauf Kopie der Fachwirt-Urkunde Kopie des Fachwirt-Zeugnisses Passfoto digital

Immatrikulationsgebühr 1 x 270,00 €
Studiengebühr 30 x 289,00 € (ab 01.09.2016)
Prüfungsgebühr 5 x 149,00 € (je Semester)

Einzugsermächtigung

Hiermit ermächtige ich das zuständige BWV-Regional an meinem Studienort widerruflich, die von mir zu entrichtenden Zahlungen für das Studium zum Bachelor of Insurance Management (B.A.) gemäß den Studienbedingungen bei anstehender Fälligkeit zu Lasten meines Kontos per Lastschrift einzuziehen.

Wenn mein Konto die erforderliche Deckung nicht aufweist, besteht seitens des kontoführenden Kreditinstitutes keine Verpflichtung zur Einlösung. Teileinlösungen werden im Lastschriftverfahren nicht vorgenommen. Bei Rückbuchung der Gebühren durch die Bank, wenn mein Konto die erforderliche Deckung nicht aufweist, sich meine Bankverbindung geändert hat oder die Rückbuchung von mir selbst veranlasst wird, fallen zusätzliche Bankgebühren (ca. 10,- bis 20,- EUR) und ggf. Mahngebühren an, die von mir zu tragen sind.

Ich habe akzeptiert, dass sowohl die Einzugsermächtigung als auch die Studienbedingungen (Seite 48) Bestandteil des Studienvertrages sind.

Kontoinhaber _____

IBAN _____

Kreditinstitut _____

Name, Unterschrift Kontoinhaber/in _____

Bei Kostenübernahme durch den Arbeitgeber, bitte vollständige Rechnungsanschrift,
Stempel und Unterschrift des Arbeitgebers im Original beifügen!

(Ort, Datum)_____
(Unterschrift)

Bedingungen für das Studium Bachelor of Arts (B.A.) – Insurance Management am Studienort Berlin

Stand 31.08.2014

I. Zulassung

1. Das Studium zum Bachelor of Insurance Management (B.A.) der Deutschen Versicherungsakademie (DVA) GmbH und der regionalen Berufsbildungswerke (BWV) kann aufnehmen, wer vom Prüfungsausschuss zugelassen wurde und einen Studienplatz am gewählten Studienort erhalten hat. Soweit die Zahl der prinzipiell zugelassenen Bewerber die Zahl der Studienplätze übersteigt, entscheidet der Prüfungsausschuss über die Zulassungsreihenfolge.
2. Voraussetzungen für die Aufnahme des Studiums:
 - Fachhochschulreife und Abschluss zum/-r Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen oder Versicherungskaufmann/-frau oder
 - Abschluss der Fortbildung Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen bzw. Geprüfte/-r Versicherungsfachwirt/-in (§§ 66 Hochschulgesetz NRW).
 - Fallweise kann die Zulassung auch bei anderen adäquaten Vorqualifizierungen erteilt werden. Die Entscheidung darüber trifft der Prüfungsausschuss.
3. Weitere Voraussetzung ist die Vorlage eines Vertrags zur Durchführung des Studiums Bachelor of Insurance Management (B.A.) mit der DVA und den BWV Regional.

II. Anrechnung von Studienleistungen

1. Geprüften Fachwirten/-innen für Versicherungen und Finanzen oder Geprüften Versicherungsfachwirten/-innen werden bereits absolvierte Studienleistungen angerechnet. Diese Anrechnung umfasst die Semester 1–3.
2. Fallweise kann der Prüfungsausschuss die Anrechnung von Studienleistungen auch bei anderen adäquaten Vorqualifizierungen vornehmen.

III. Termine, Ausfall und Verlegung der Veranstaltungstermine

1. Das BWV des jeweiligen Studienorts legt in Abstimmung mit der DVA und der zentralen Studienleitung die Veranstaltungstermine fest.
2. Der jeweilige Studienort behält sich in Abstimmung mit der DVA und der zentralen Studienleitung das Recht vor, aus internen organisatorischen Gründen einen Veranstaltungstermin zu verlegen. Ausgefallene Termine können neben den regulären Unterrichtszeiten auch an ansonsten unterrichtsfreien Tagen nachgeholt werden.
3. Schadenersatzansprüche (außer bei grober Fahrlässigkeit oder Vorsatz) und Rückzahlungsansprüche wegen ausgefallener Lehrveranstaltungen oder Terminverlegungen sind ausgeschlossen.

IV. Prüfungen

Im Rahmen des Studiums sind verschiedene Modulprüfungen abzulegen.

1. An den Prüfungen kann nur teilnehmen, wer gemäß der Prüfungsordnung die Voraussetzungen erfüllt und sich schriftlich rechtzeitig zur Prüfung angemeldet hat.
2. Nach erfolgreichem Bestehen der erforderlichen Modulprüfungen wird eine Bachelor Thesis angefertigt.
3. Studierende, die den Abschluss Versicherungsbetriebswirt/-in (DVA) anstreben, müssen eine zusätzliche, spezifische Prüfung ablegen. Für diese Prüfung fallen gesonderte Gebühren an.
4. Weitere Einzelheiten sind in der jeweils gültigen Prüfungsordnung festgelegt. Die bei Beginn des Studiums vorliegende Prüfungsordnung ist während des gesamten Studiums gültig. Bei Wechsel des Studienganges siehe IX(3).

V. Aufbau des Studiums

1. Das Studium Bachelor of Insurance Management (B.A.) ist in acht Semester untergliedert und umfasst 1.362 Unterrichtseinheiten (UE) in Präsenzform. Von diesen entfallen 168 UE auf zentrale Veranstaltungen an der Fachhochschule Köln. Hinzu kommen entsprechende Zeiten für das Selbstlernen.
2. Das Studium ist wirtschaftswissenschaftlich ausgerichtet; seine Schwerpunkte liegen im versicherungswissenschaftlichen Bereich.
3. Die Studienvariante Betrieb oder Vertrieb wird vor Studienbeginn gewählt.

VI. Kosten

1. Für das Studium Bachelor of Insurance Management (B.A.) gelten ab 01.01.2015 folgende Gebühren:
Für Fachwirte für Versicherungen und Finanzen
 - Zulassungsgebühr 270,- €
 - Monatliche Studiengebühr 289,- € (5 Semester)
 - Prüfungsgebühr pro Semester 149,- €
 - Gebühr für die Prüfung zum/-r Versicherungsbetriebswirt/-in (DVA) 149,- €

Die Studiengebühren sind mehrwertsteuerfrei.

Gebühren für die Wiederholung von Prüfungsteilen:

- Schriftliche Prüfung pro Modul 50,- €
- Begutachtung der Hausarbeit 100,- €
- Begutachtung der Bachelor Thesis 250,- €

Im Verlauf des Studiums kann eine schriftliche Modulprüfung kostenfrei wiederholt werden.

2. ändern sich die Preise nach bestätigter Anmeldung, aber vor Studienbeginn, gelten die neuen Preise. Ist der Studierende hiermit nicht einverstanden, ist er berechtigt, innerhalb von vier Wochen, nachdem er von der Gebührenerhöhung Kenntnis genommen hat, vom Studium zurückzutreten.

3. Eventuell anfallende Kosten für Übernachtung und Verpflegung bei Veranstaltungen außerhalb der Studienorte (z.B. Präsenzblöcke an der Fachhochschule Köln, Seminarwoche) trägt der Studierende selbst.

VII. Gebühreneinzug

1. Die Gebühren werden per Einzugsermächtigung vom Konto des Studierenden eingezogen. Können die fälligen Gebühren zweimal in Folge nicht eingezogen werden, verliert die erteilte Einzugsermächtigung ihre Gültigkeit. In diesem Fall werden offene Gebühren sowie für das jeweilige Semester künftige Studien- und Prüfungsgebühren sofort in einem Betrag fällig. Gleiches gilt, wenn die Einzugsermächtigung widerrufen wird.

2. Die Zulassungsgebühr fällt einmalig an. Sie wird mit der Zulassung zum Studium fällig.

3. Die Studiengebühren werden monatlich eingezogen. Es gilt das SEPA Lastschriftmandat.

4. Die Prüfungsgebühren werden vor Semesterbeginn eingezogen. Nur wenn die Prüfungsgebühr beim jeweiligen Studienort der DVA eingegangen ist, kann der Studierende zur Prüfung zugelassen werden. Prüfungsgebühren werden bei Nichtteilnahme nicht erstattet.

VIII. Kündigung

1. Eine Kündigung bedarf der Schriftform und wird mit Datum des Posteingangs beim jeweiligen Studienort der DVA behandelt. Der Eingang der Kündigung wird seitens des Studienortes der DVA schriftlich bestätigt.

2. Bei Rückgabe des Studienplatzes wird die Zulassungsgebühr zur Deckung des Verwaltungsaufwands einbehalten. Bei einer Kündigung bis sechs Wochen vor Studienbeginn fallen keine weiteren Gebühren an.

3. Bei Kündigung ab sechs Wochen vor Beginn des Studiums wird neben der Zulassungsgebühr eine Stornogebühr in Höhe der dreifachen monatlichen Studiengebühr fällig.

4. Bei Kündigung ab zwei Wochen vor Beginn des Studiums wird neben der Zulassungsgebühr eine Stornogebühr in Höhe der sechsfachen monatlichen Studiengebühr fällig.

5. Eine Kündigung des laufenden Studiums ist unter Einhaltung einer Frist von sechs Wochen zum Ende des Semesters möglich.

IX. Sonstige Bestimmungen

1. Die Anmeldung ist auch verbindlich, wenn über die Zulassung zum Studium gem. I (2) noch entschieden werden muss.

2. Der Studierende ist damit einverstanden, dass die auf dem Anmeldeformular angegebenen personenbezogenen Daten entsprechend den Bestimmungen des Datenschutzgesetzes für die Veranstaltungsabwicklung mittels EDV gespeichert und für die Zusendung

späterer Informationen im Zusammenhang mit beruflicher Weiterbildung vom BWV am Studienort, der Fachhochschule Köln sowie der DVA und des DVA-Instituts genutzt werden.

3. Bei Wechsel des Studienzuges (z.B. Wiederholung, Beurlaubung) gelten die Bedingungen des neuen Studienzugs.

4. Der jeweilige Studienort der DVA behält sich das Recht vor, geplante Studienzüge bei zu geringer Beteiligung bis vier Wochen vor Studienbeginn abzusagen oder zu verschieben. Der Studierende ist in diesem Falle zum Rücktritt berechtigt. Der jeweilige Studienort der DVA ist dann verpflichtet, bereits geleistete Zahlungen zu erstatten. Weitergehende Ansprüche hat der Studierende nicht.

5. Vertragspartner der Studierenden wird die DVA und das Regionale BWV gemeinsam als Gesamtschuldner und Gesamtgläubiger.

X. Teilnahme Initiative gut beraten

Die Studierenden können für erfolgreich abgelegte Modulprüfungen Weiterbildungspunkte (WP) im Rahmen der Initiative gut beraten erlangen. Die Bezeichnung erfolgt nach den Anrechnungsregeln der Initiative gut beraten. Pro ECTS-Punkte werden 5 WP gutgeschrieben. Auf Wunsch meldet die DVA pro Semester die Punkte auf das Weiterbildungskonto. Voraussetzung ist die Einwilligungserklärung zur Punktegutschrift und eine Vermittler-ID. Details unter: www.versicherungsakademie.de/gutberaten

Pro eingetragenen WP erhebt die Initiative eine Gebühr von 1,00 € – jedoch nicht mehr als 200,00 € in 5 Jahren. Dieser Beitrag wird von der DVA innerhalb eines 5 Jahreszeitraums einmalig übernommen und nicht gesondert in Rechnung gestellt.