

Bildungsprogramm 2024

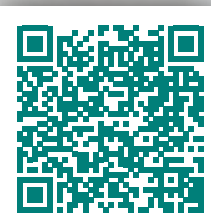
Zielgerichtete Weiterbildungen

DURCH DIE UNTERSTÜTZUNG DES FÖRDERVEREINS
KÖNNEN TEILNEHMERPREISE DEUTLICH UNTER
MARKTPREISEN ANGEBOTEN WERDEN.

DANKE!

Durch die Unterstützung des Fördervereins können Teilnehmerpreise deutlich unter Marktpreisen angeboten werden.

Werden auch Sie ein Teil von uns!
im Förderverein der Deutsche Makler Akademie e. V.



EINFACH QR CODE
SCANNEN

Restart your business >>

Ein Neubeginn kann eine aufregende Möglichkeit sein, um eine neue Richtung im Leben einzuschlagen.

Eine Weiterbildung kann dabei helfen, neue Fähigkeiten zu erlernen und das Wissen zu erweitern, um den Neubeginn erfolgreich zu gestalten.

Wir helfen Ihnen dabei.



Ihr digitaler Wegweiser

DMA Kundenportal: nachhaltig – überall verfügbar – informativ

In unserem Kundenportal erhalten Sie alle Informationen rund um Ihre Weiterbildungen bei der DMA!

Alles im Blick

- ✓ Seminarunterlagen
- ✓ Erworbene Weiterbildungszeiten
- ✓ Ihre Weiterbildungshistorie
- ✓ Digitale Zertifikate und Badges sowie Teilnahmebestätigungen

Starten Sie durch >>

Inhaltsverzeichnis

- 6 Inhouse-Lösungen der DMA
- 10 Vorsorge
- 20 Komposit
- 36 Betriebliche Altersversorgung
- 46 Immobilien
- 58 Management & Vertrieb
- 70 Nachhaltigkeit
- 76 Finanzanlagen
- 80 Sachkundelehrgänge, Aufstiegsfortbildungen, Hochschulweiterbildungen
- 89 CAMPUS INSTITUT
- 102 DMA eLearning @kademie
- 110 Serviceteil

Inhouse-Trainings

**UNSER GESAMTES
WEITERBILDUNGSANGEBOT
AUCH ALS MASSGEFERTIGTE
INHOUSE-TRAININGS
BUCHBAR.**

Maßgefertigte Weiterbildungen für Ihr Unternehmen

Wir bringen unsere fachliche Kompetenz und Erfahrung in die Maklerbranche ein, um unsere Inhouse-Weiterbildungen für Sie nach Ihren individuellen Zielen bestmöglich zu gestalten.

Wir bieten Ihnen unser gesamtes Inhouse Portfolio auch digital an.

Unsere Inhouse Top-Weiterbildungen

Fachmann/-frau betriebliche Gesundheitslösungen (DMA) → Seite 12

Experte/-in Betriebliche Altersversorgung (DMA) → Seite 38

Experte/-in nachhaltige Versicherungen & Finanzen (DMA) → Seite 73

Fachmann/-frau für Direktversicherungen (DMA) → Seite 38

IDD.Weiterbildung.Abo → Seite 8

Starten Sie beruflich durch



Bildungsgutschein Arbeitsamt

AZAV- und ZFU-zertifizierter
Online-Lehrgang
zur Vorbereitung auf die
IHK-Sachkundeprüfung
gem. §34d GewO

Bis zu

100% Förderung*

→ Überprüfen Sie Ihre
persönlichen Fördermöglichkeiten
und sichern Sie sich Ihr Qualitätsmerkmal!



Fördermöglichkeiten



ESF Förderung

Rentenberater*in
Immobilienmakler (IHK)
Berater:in nachhaltige
Versicherungen und Finanzen (IHK)
u.v.m.



Neugierig geworden?

Wir beraten Sie auch gerne persönlich:

Ihre Ansprechpartnerin



Stefanie Semmelmann

☎ 0921 788984-665

✉ semmelmann@deutsche-makler-akademie.de

IDD.Weiterbildung.Abo

Unser Weiterbildungs-Abo – maßgeschneidert für Sie!

Die DMA unterstützt Sie bei der Erfüllung der gesetzlichen Weiterbildungsverpflichtung. Dafür haben wir ein System entwickelt in dem Online-Seminare und Lernprogramme sowie Lernvideos flexibel und ortsunabhängig genutzt werden können.



Entdecken Sie Ihre Vorteile



RENTABEL

Ersparnis von bis zu 50 %



BEQUEM

Verwaltung der Lernzeit wird übernommen



FLEXIBEL

Freie Zeiteinteilung



VIELFÄLTIG

Aktuelles und breites Themenspektrum

Auszug aus den Inhalten

- Versicherungsfachliche Themen
 - Privatkund:innengeschäft
 - Gewerbekund:innengeschäft
- Recht und Steuern
- Kund:innenberatung und -betreuung

Weitere Details zu den enthaltenen Inhalten finden Sie auf unserer Homepage: WWW.DEUTSCHE-MAKLER-AKADEMIE.DE

Für die Weiterbildungspflicht der Immobilienmakler:innen und Immobilienverwalter:innen gem. § 34c GewO bieten wir ein eigenes MaBV. Weiterbildung. Abo. an.

Weitere Informationen auf Seite 114.

über
500
Online-Lernstunden

über
300
Online-Seminare

ca.
170
Stunden Lernprogramme

ca.
50
Lernvideos

WÄHLEN SIE AUS:

15h
Abo
365,- €
434,35 € (inkl. MwSt.)

10h
Abo
265,- €
315,35 € (inkl. MwSt.)

5h
Abo
205,- €
243,95 € (inkl. MwSt.)

IDD. eLearning. Abo.

So einfach funktioniert es:



AUSWÄHLEN

Sie wählen die gewünschten Inhalte aus



ÜBERBLICK

Jederzeit Zugriff auf Ihre erreichte Bildungszeit



DOKUMENTATION

Nach Beendigung erhalten Sie ein IDD-konformes Zertifikat

Sie bevorzugen eine Kombination aus Online- und Präsenz-Seminar oder nur Präsenz-Seminar? Kontaktieren Sie uns direkt für weitere Informationen. Wir erstellen Ihnen ein individuelles Angebot.



Ihr Ansprechpartner

ALEXANDER HEIMRATH

☎ 0921 788984-661

✉ heimrath@deutsche-makler-akademie.de

MEHR UNTER WWW.DEUTSCHE-MAKLER-AKADEMIE.DE

Vorsorge

Ihr Ansprechpartner



Christopher Böhner

☎ 0921 788 984663

✉ boehner@deutsche-makler-akademie.de

KRANKEN- UND PFLEGEVERSICHERUNG

LEHRGANG – OFFEN & INHOUSE

Experte/-in Krankenversicherung

Praxisnahes Krankenversicherungswissen



Für den erfolgreichen Verkauf einer Privaten Krankenversicherung ist eine hohe Qualität der Beratung und Produktauswahl unverzichtbar. Der Lehrgang vermittelt den Teilnehmenden die wichtigsten Grundlagen und geht dabei besonders auf die Bereiche Mitgliedschaft, Beitrag, Leistung sowie das Kassenwahl- und -wechselrecht ein.

ab € 1.289
MwSt.-frei

- Modul I: Gesetzliche Kranken- und Pflegeversicherung
- Modul II: Private Krankenversicherung
- Modul III: Spezialwissen zur Privaten Krankenversicherung

Köln KV.2555 **oder** Online ON.3072

Der Lehrgang besteht aus 3 Modulen

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Gesetzliche Kranken- und Pflegeversicherung

Experte/-in Krankenversicherung – Modul I

- Die Gesetzliche Krankenversicherung
- Die soziale Pflegeversicherung
- Mutterschutz und Elternzeit

Köln KV.101 **oder**
 Online KV.9000

ab € 499
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Private Krankenversicherung

Experte/-in Krankenversicherung – Modul II

- Die Private Krankenversicherung
- Markt und Chancen
- Die kund:innengerechte Beratung
- Vertragliche Besonderheiten

Köln KV.102 **oder**
 Online KV.9001

ab € 499
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Spezialwissen zur Privaten Krankenversicherung

Experte/-in Krankenversicherung – Modul III

- Beam:innen und Beihilfe
- Pflege- und Pflegezusatzversicherung
- Krankenversicherung von Deutschen im Ausland
- Krankenversicherung von Ausländer:innen in Deutschland

Köln KV.103 **oder**
 Online KV.9002

ab € 499
MwSt.-frei

Mehr Informationen



LEHRGANG – OFFEN & INHOUSE




Fachmann-/frau betriebliche Gesundheitslösungen (DMA)

Gesundheitslösungen und bKV in Unternehmen professionell beraten

Im Rahmen eines betrieblichen Gesundheitsmanagements (BGM) sollen betriebliche Strukturen und Prozesse am Arbeitsplatz effektiver und gesundheitsförderlicher strukturiert und gestaltet werden. Die betriebliche Gesundheitsförderung als Bestandteil des BGM beschäftigt sich insbesondere mit der Gesundheit der Mitarbeiter:innen und ist eine freiwillige Leistung der Arbeitgeber. Dazu gehört u.a. die betriebliche Krankenversicherung (bKV).

ab € 450
MwSt.-frei

- Gesundheitslösungen und Gesundheitsmanagement
- Steuerrechtliche und arbeitsrechtliche Grundlagen
- Einstieg in die bKV, Arbeitgeberfinanzierte bKV, Mehrwerte in der bKV
- Versicherungsschutz
- Vertriebliche Ansätze

 Dortmund  KV.111 –  2 Tage

ÖFFENTLICHER DIENST

LEHRGANG – OFFEN & INHOUSE

Fachmann/-frau Vorsorge Öffentlicher Dienst (DMA)**Vorsorgeberatung für Beschäftigte im ÖD**

Beamte tragen besondere berufsspezifische Risiken. Auch die Regelungen zu Krankenversicherung weichen von denen für Arbeitnehmer in der freien Wirtschaft ab. Beamte brauchen daher speziell auf ihre Bedürfnisse abgestimmte Versicherungen.

ab € 450
MwSt.-frei

- Zielgruppen im Öffentlichen Dienst
- Grundlagen der Beamtenversorgung
- Dienstunfähigkeit, Altersversorgung, Krankenversicherung & Beihilfe

Köln KV.5557 **oder** Online KV.5556

Der Lehrgang besteht aus 2 Modulen

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Grundlagen ÖD und Beamtenversorgung**Fachmann/-frau Vorsorge Öffentlicher Dienst (DMA) – Modul I**

- Zielgruppen im Öffentlichen Dienst
- Grundlagen der Beamtenversorgung
- Dienstunfähigkeit
- Altersversorgung

Köln KV.5574 **oder**
 Online KV.5576

ab € 245
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Krankenversicherung im öffentlichen Dienst**Fachmann/-frau Vorsorge Öffentlicher Dienst (DMA) – Modul II**

- Besonderheiten der Krankenversicherung im öffentlichen Dienst
- Beihilfe verstehen
- Verkaufsansätze und Zugangswege

Köln KV.5575 **oder**
 Online KV.5577

ab € 245
MwSt.-frei

Mehr Informationen




SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Fresh-Up Berater/-in Öffentlicher Dienst (DMA)

Bedarflücken, Versicherungskonzepte und Haftungsfallen

- Bedarfslücken richtig ermitteln
 - Dienstunfähigkeit
 - Hinterbliebene
 - Alter
 - Beihilfe/freie Heilfürsorge
 - Pflege
 - Haftungsansprüche gegenüber Mitarbeiter:innen im öffentlichen Dienst
- Versicherungskonzepte IDD konform erarbeiten und moderieren
- Haftungsfallen in der Beratung
- Trends und aktuelle Diskussionen

 **Stuttgart**  **PV.2149** **oder**

 **Online**  **KV.9999**

ab **€ 299**
MwSt.-frei

PRIVATE VORSORGE

LEHRGANG – OFFEN & INHOUSE

Experte/-in Berufsunfähigkeitsversicherung (DMA)**Ergänzend zur gesetzlichen Sozialversicherung, ein notwendiges Versicherungssegment**

Kunden künftig noch besser vor dem Verlust der eigenen Arbeitskraft absichern: Das ist das Ziel dieses Lehrgangs, der den Teilnehmern neben den Grundlagen der BU-Versicherung auch die aktuelle Rechtsprechung und viele weitere Themen näherbringt.

ab € 1.289
MwSt.-frei

- Modul I: Grundlagen der Berufsunfähigkeit
- Modul II: BU – Vom Antrag bis zum Leistungsfall
- Modul III: Alternative Absicherungsmöglichkeiten im Rahmen der BU

Nürnberg **PV.3000** **oder** **Online** **PV.4000**

Der Lehrgang besteht aus 3 Modulen

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Grundlagen der Berufsunfähigkeit

Experte/-in Berufsunfähigkeitsversicherung (DMA)
– **Modul I**

- Was bedeutet Berufsunfähigkeit
- Staatliche Leistungen bei Berufsunfähigkeit
- Grundlagen der BU-Versicherung
- Aufbau einer BU-Versicherung

Nürnberg **PV.3001** **oder**
 Online **PV.4001**

ab € 499
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

BU – Vom Antrag bis zum Leistungsfall

Experte/-in Berufsunfähigkeitsversicherung (DMA)
– **Modul II**

- Vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung
- Ansprüche anmelden
- Cross-Selling zu anderen Produkten
- Leistungsfälle aus der Praxis
- Nach der Leistungsanerkennung ist vor der Leistungsanerkennung (Nachprüfungen!)

Nürnberg **PV.3002** **oder**
 Online **PV.4002**

ab € 499
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Alternative Absicherungsmöglichkeiten im Rahmen der BU

Experte/-in Berufsunfähigkeitsversicherung (DMA)
– **Modul III**

- Alternativprodukte zur BU-Versicherung, u. a.
- die Grundfähigkeitsversicherung
 - die Funktionsinvaliditätsversicherungen
 - die Dread-Disease

Nürnberg **PV.3003** **oder**
 Online **PV.4003**

ab € 499
MwSt.-frei

Mehr Informationen

LEHRGANG – OFFEN & INHOUSE

Experte/-in Private Altersvorsorge (DMA)

Kunden bedarfsgerecht und umfassend für die Alterssicherung beraten

Versicherungsmakler oder Mitarbeiter:innen im Versicherungsvertrieb, die sich im Bereich der bedarfsgerechten privaten Altersvorsorge weiterbilden und qualifizieren möchten, erhalten in diesem Lehrgang umfangreiches Expertenwissen.

€ 1320
MwSt.-frei

- Absicherung der Arbeits-, Berufs- und Erwerbsunfähigkeit
- Alterseinkünftegesetz: Altersvorsorge im 3-Schichten-Modell
- Altersvorsorgeberatung für Privatkundschaft, Analyse und Empfehlung

 Online  V1111

SEMINAR – OFFEN & INHOUSE




Volkswirtschaftliche Grundlagen für die kapitalmarktorientierte Vorsorge-/Anlageberatung

Auswirkung volkswirtschaftlicher Theorien und Wirklichkeit auf Anlageempfehlungen

Globale Wirtschaft in der Theorie und Abgleich mit der heutigen Wirklichkeit: Das Seminar vermittelt den Teilnehmenden tiefe Einblicke in die Mechanismen volkswirtschaftlicher Theorien und der aktuellen Situation an den Märkten.

€ 625
MwSt.-frei

- Wirtschaftskreislauf und volkswirtschaftliche Gesamtrechnung
- Wie entsteht ein Bruttoinlandsprodukt
- Fiskalisten und Monetaristen
- Globalisierung und internationaler Handel
- Finanzmarkt aktuell und mögliche Einflussfaktoren auf die zukünftige Entwicklung



 Hamburg  FVA.1691 —  2 Tage

BEST PRACTICES UND WORKSHOPS

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Praxisworkshop - Aktuelles aus der Krankenversicherung**Workshop zu aktuellen Themen der gesetzlichen und privaten KV sowie PV**

- Aktuelle Sozialversicherungswerte und die sich daraus ergebenden Maßnahmen
- Maklerhaftung und Maklerpflichten im Bereich Kranken- und Pflegeversicherung
- Hinweise und Tipps zur Dokumentation des Verkaufsgesprächs
- Überblick zu den Tarifwechselrechten
- Alternative Tarife in der substitutiven Krankenversicherung





 **Berlin**  **KV.1895** **oder**
 **Online**  **KV.5559**

ab € 325
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Das Tarifwechselrecht in der PKV**Wissen für die professionelle Beratung**

- Der „neue“ KV-Markt und die Mitspieler
- Rechtliche Rahmenbedingungen zum Tarifwechsel
- Erkennen und Minimieren von Haftungsrisiken
- Gestaltungsmöglichkeiten der Vergütung für die Dienstleistung „Tarifwechselberatung“
- Gestaltungsmöglichkeiten durch § 204 VVG - keine Einbahnstraße
- Kundenakquisition
- Umgang mit Gesundheitsprüfung und Risikozuschlag
- Technische und fachliche Voraussetzungen für eine erfolgreiche Integration in den Beratungsalltag

 **München**  **KV.1688** **oder**
 **Online**  **KV.900**

ab € 325
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Praxisnahe Beratungsansätze für das Pflegefallrisiko**Zielgerichtet neue Maklermandate gewinnen**

- Kundenblockaden beim Thema Pflege lösen
- Regelungen zum Pflegeunterhalt
- Die Pflegepflichtversicherung – historischer Rückblick
- Pflegebedürftigkeit, Pflegegrade, Pflegeleistungen
- Pflegezeit- und Familienpflegezeitgesetz
- Pflege-Neuausrichtungs-Gesetz 2013
- Pflegestärkungsgesetz 2015
- Pflegestärkungsgesetz II
- Die private Pflege-Zusatzversicherung (KV-Tarife)
- Pflegeitagegeld-, Pflegekosten- und Pflegerentenversicherung
- Unfall-Pflegeitagegeldversicherung
- Kriterien für die Bewertung von Pflegeversicherungstarifen
- Alternative Pflegeversicherungsprodukte
- Stolpersteine für Versicherungsmakler
- Die richtige Kundenansprache

 **Köln**  **PV.3227**

€ 325
MwSt.-frei

Mehr Informationen 




Online-Seminare Vorsorge

KRANKEN- UND PFLEGEVERSICHERUNG

Titel	Webcode	Dauer	Bildungszeit	Preis
Betriebliche Krankenversicherung (bKV) Grundlagen	 ON.2624	90 min	1,5 h	€ 69
Betriebliche Krankenversicherung (bKV) Modul II Beratungsansätze für die bKV	 V9999	90 min	1,5 h	€ 69
Rechtsprechungen in der Kranken- und Pflegerversicherung Wichtiges und aktuelles für den Makleralltag	 KV.2595	90 min	1,5 h	€ 69
Umdecken oder Tarifwechsel in der KV PKV Neugeschäft um jeden Preis	 ON.026.4	90 min	1,5 h	€ 69
Beitragsanpassung in der PKV Alternativen, so helfen Sie Ihrem betroffenen Kunden	 ON.2105	90 min	1,5 h	€ 69
Krankenversicherung Beitragsanpassung bei Kunden über 60 Chancen für den Vertrieb	 KV.2596	90 min	1,5 h	€ 69
Umgang mit Gesundheitsprüfung und Risikozuschlag in der PKV Die „gefürchtete“ Gesundheitsprüfung ist der Freund des Maklers und des Kunden	 ON.018.0	90 min	1,5 h	€ 69
Maklerhaftung reduzieren – Durch richtige Darstellung des PKV-Standardtarifs Mit Halbwahrheiten und fragwürdiger Rechtsauffassung aufräumen	 KV.3070	90 min	1,5 h	€ 69
Krankenversicherung – GKV-Lücken durch die Zusatz KV schließen Kompetentes Wissen für den Beratungsalltag	 KV.2162	90 min	1,5 h	€ 69
Aktuelles zur Pflegeversicherung Fresh-up	 ON.2181	90 min	1,5 h	€ 69
Patientenverfügungen und Vollmachten rechtsicher eingesetzt Die praxisnahe Umsetzung im Makleralltag	 KV.2558	2*90 min	6 h	€ 69

ÖFFENTLICHER DIENST

Titel	Webcode	Dauer	Bildungszeit	Preis
Dienstunfähigkeit in der Beamtenversorgung Private Produkte kennen und beraten	 ON.2091	60 min	1 h	€ 49

Komposit

Ihre Ansprechpartnerin



Annika Baxmann

☎ 0921 788 984666

✉ baxmann@deutsche-makler-akademie.de

RISIKOSCHUTZ KOMPOSIT

LEHRGANG – OFFEN & INHOUSE

Experte/-in Gewerbliche Sachversicherung (DMA)

Ein qualifizierter Einstieg in risikoadäquate Versicherungslösungen



Stärker denn je sind Betriebe auf den Einsatz moderner Technik angewiesen, während Betriebseinrichtungen immer kostspieliger werden und das Risiko eines Schadens steigt. Die zertifizierte Kompaktweiterbildung bietet einen qualifizierten Einstieg in die gewerbliche und industrielle Sachversicherung.

ab € 1.290
MwSt.-frei

- Modul I: Verbundene Sach-Gewerbeversicherung
- Modul II: Betriebsunterbrechungs- und Mehrkostenversicherung
- Modul III: Zusätzliche Absicherung für Gewerbekund:innen

Dortmund **KG.2269** oder Online **KOMP.2842**

Der Lehrgang besteht aus 3 Modulen

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Verbundene Sach-GewerbeversicherungExperte/-in Gewerbliche Sachversicherung
– Modul I

- Gewerbliche Inhaltsversicherung
- Elektronikversicherung
- Gewerbliche Gebäudeversicherung

Dortmund **SV.146** oder
 Online **KOMP.2843**

ab € 499
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Betriebsunterbrechungs- und MehrkostenversicherungExperte/-in Gewerbliche Sachversicherung
– Modul II

- Ertragsausfallversicherung (KBU und Groß-BU)
- Selbstbeteiligungen und Entschädigungsgrenzen
- Regress
- Von der Abfrage von Risikoinformationen zum Angebot
- Von Gebäudedaten zum Wert 1914 und zum heutigen Neuwert
- Tipps für Ausschreibungen
- Versicherungsangebote richtig auswerten

Dortmund **SV.147** oder
 Online **KOMP.2844**

ab € 499
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Zusätzliche Absicherung für Gewerbekund:innenExperte/-in Gewerbliche Sachversicherung
– Modul III

- Vertragsformen
- Unterschied zu den gewerblichen Verträgen
- Tarifierung versicherter Sachen und Interessen
 - Brandschutz
 - Wertzuschlagsklausel
 - Spezielle Klauseln

Dortmund **SV.148** oder
 Online **KOMP.2845**

ab € 499
MwSt.-frei

Mehr Informationen

Experte/-in Firmenkundenversicherung Komposit (DMA)

Umfassende Beratung für Firmen- und Gewerbekund:innen



Von Haftpflicht- über Sachversicherungen bis hin zu Sonder- und Spezialversicherungsthemen: Der Lehrgang „Experte/-in Firmenkundenversicherungen Komposit (DMA)“ befasst sich mit den wichtigsten Kompositversicherungen für Firmen- und Gewerbekund:innen.

ab € 1.290
MwSt.-frei

- Modul I: Haftpflichtversicherungen für Firmen- & Gewerbekund:innen
- Modul II: Sachversicherungen für Firmen- & Gewerbekund:innen
- Modul III: Sonder- und Spezialversicherungen für Firmen- & Gewerbekund:innen

Nürnberg **KOMP.3063** **oder** **Online** **V0027**

Der Lehrgang besteht aus 3 Modulen

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Haftpflichtversicherungen für Firmen- & Gewerbekunden

Experte/-in Firmenkundenversicherung Komposit (DMA)
– Modul I

- Allgemeine Haftpflichtversicherungen
- Produkthaftpflichtversicherung
- Umwelthaftpflicht- und Umweltschadenversicherung
- Einstieg in die D&O- sowie Vermögensschadenversicherungen

Nürnberg **KOMP.3064** **oder**
 Online **V0025**

ab € 499
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Sachversicherungen für Firmen- & Gewerbekunden

Experte/-in Firmenkundenversicherung Komposit (DMA)
– Modul II

- Inhaltsversicherungen & Elektronikversicherung
- gewerbliche Gebäudeversicherung
- Brandschutz
- Betriebsunterbrechungs- und Betriebsschließungsversicherungen

Nürnberg **KOMP.3065** **oder**
 Online **V0028**

ab € 499
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Sonder- und Spezialversicherungen für Firmen- und Gewerbekunden

Experte/-in Firmenkundenversicherung Komposit (DMA)
– Modul III

- Cyberversicherung
- Maschinenversicherungen
- Bauleistungsversicherungen
- Transportversicherungen

Nürnberg **KOMP.3066** **oder**
 Online **V0029**

ab € 499
MwSt.-frei

Mehr Informationen

Der Förderverein

beitreten. unterstützen. gestalten.

Werden Sie Mitglied unseres Fördervereins!

Sie fördern die berufliche Qualifikation
und Weiterbildung von Versicherungs-
und Finanzanlagenvermittler:innen

Selbstverständlich stehe ich Ihnen für
weitere Fragen telefonisch unter
0921 / 788984-611 oder per E-Mail unter
schroepfer@deutsche-makler-akademie.de
zur Verfügung.



Ronny Schröpfer

Geschäftsführer

Deutsche Makler Akademie

5 gute Gründe jetzt Förderer zu werden



✓ **Top-Sonderkonditionen**

Für Ihre Vertriebspartner und Mitarbeiter
erhalten Sie spezielle Nachlässe.



✓ **DMA-Förderer-Community**

**Der neutrale Branchenaustausch ist
Ihnen wichtig?** Die DMA-Förderer-Community
bietet hierfür den perfekten Rahmen.



✓ **Maßgeschneiderte Seminarangebote**

Profitieren Sie von maßgeschneiderten und
auf Ihren **persönlichen Bedarf ausgerichteten**
Seminarangeboten.



✓ **Mitwirkung bei Produktentwicklungen**

Ob **Seminare vor Ort, Online-Seminare** oder
Selbstlernprogramme – unterstützen Sie uns
dabei Bildung aktiv zu gestalten! **Produktneutral,**
praxisnah, IDD-konform!



✓ **up to date – Sie sind stets informiert**

Sie erhalten regelmäßig **aktuelle News,**
Reportings, Informationen zu Entwicklungen
und speziellen Highlights zum internen Einsatz
sowie zur Weitergabe an Ihre Partner.

Experte/-in freie Berufe (DMA)**Umfassendes Wissen für die Absicherung freier Berufe**

In Deutschland gibt es unzählige freie Berufe. Die bekanntesten sind sicherlich Rechtsanwälte und Ärzte. Diese Zielgruppe ist bei der Maklerschaft und den Versicherern heiß umkämpft. Erlangen Sie mit unserem Expertenlehrgang einen Wissensvorsprung, speziell im Kompositbereich, welcher Sie bei dieser interessanten Zielgruppe von anderen Vermittlern abhebt.

ab € 1.290
MwSt.-frei

- Modul I: Grundlagen der Versorgungswerke & allg. freie Berufe (Architekten etc.)
- Modul II: Rechtsanwälte, Notare, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer
- Modul III: Ärzte und med. Berufe

Berlin **KOMP.0406** oder Online **KOM.0410**

Der Lehrgang besteht aus 3 Modulen

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Grundlagen der Versorgungswerke & allg. freie Berufe (Architekten etc.)

Experte/-in freie Berufe (DMA) – Modul I

- Kennzeichen der freien Berufe
- Welche freien Berufe gibt es?
- Welche Versicherungen sind relevant?
- Grundlagen und Aufbau von Versorgungswerken

Berlin **KOM.0407** oder
 Online **KOM.0411**

ab € 499
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Rechtsanwälte, Notare, Steuerberater, WiPrü

Experte/-in freie Berufe (DMA) – Modul II

- Rechtliche Grundlagen der Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer
- Haftungsmöglichkeiten dieser Berufe
- Besonderheiten bei der Haftpflichtversicherung dieser Berufe
- Besonderheiten bei der Inhalts-, Cyber- und Elektronikversicherung
- Einblick in die Unterschiedlichen Versorgungswerke

Berlin **KOM.0408** oder
 Online **KOMP.0412**

ab € 499
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Ärzte und med. Berufe

Experte/-in freie Berufe (DMA) – Modul III

- Verschiedene medizinische Berufe und die differenzierten Absicherungsmöglichkeiten
- Rechtliche Grundlagen der Ärzte
- Berufshaftpflichtversicherung für Ärzte und medizinische Berufe
- Inhalts-, Cyber-, Elektronik- und Ertragsausfallversicherungen von Ärzten

Berlin **KOM.0409** oder
 Online **KOM.0413**

ab € 499
MwSt.-frei






Mehr Informationen

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Besonderheiten der Berufshaftpflichtversicherung

Haftungsrisiken und Versicherungsschutz

- Berufsbild des/der Planers/-in und Architekt:innen und der am Bau Beteiligten
- Das Verhältnis der Beteiligten zueinander
- Die Auffanghaftung des Architekt:innen
- Deckungskonzept und Ausschlüsse
- Haftung von Rechtsanwält:innen und Steuerberater:innen
- Deckungskonzepte mit Sozientklausel
- Haftung der Heilberufe
- Problematik der Spät- und Kumulschäden

 **München**  **HV.1707** oder
 **Online**  **ON.3075** —  1 Tag




ab € 325
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Basiswissen Rechtsschutzversicherung

Grundlagen und Privatkund:innenprodukte umfassend und praxisnah vermittelt

- Aufgaben und Bedeutung der Rechtsschutzversicherung
- Vertragsgrundlagen
- Versicherte Leistungen und Kosten
- Leistungsarten
- Ausschlüsse
- Vertragsarten

 **Kassel**  **HV.42** —  1 Tag

€ 325
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Die neue Technikwelt richtig absichern

Schadensforderungen entspannt entgegensehen

- Private Haftpflichtversicherung
- Elektronikversicherung
- Drohnen Haftpflicht- und Kaskoversicherung
- Neue Versicherungen?
- Die richtige Kundenansprache

 **Berlin**  **KOM.0414** oder
 **Online**  **KOM.0420** —  2 Tage




ab € 249
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Die Welt der Haftpflichtversicherungen

Von der Privaten- über Firmen- bis zu Vereinshaftpflichtversicherungen – Haftpflichtwissen pur

- Private Haftpflichtversicherung
- Tierhalterhaftpflicht
- Vereinshaftpflicht
- Dienshaftpflicht
- Betriebshaftpflichtversicherung

 **Köln**  **KOM.0417** oder
 **Online**  **KOM.0419** —  1 Tag

ab € 199
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE






Die breite Welt der privaten Kompositversicherungen

Versicherungen, so vielfältig wie das Leben selbst

Die Vielfalt der privaten Kompositversicherungen von Hausrat- über Wohngebäude- bis hin zur Kfz-Haftpflichtversicherung steht im Fokus dieses Seminars, das den Teilnehmern tiefes Fachwissen für eine umfassende und individuelle Beratung vermittelt.

u.a.

- Sachversicherungen
- Haftpflichtversicherungen
- Rechtsschutzversicherungen

 **Frankfurt**  **KOM.0427** oder
 **Online**  **KOM.0428** —  2 Tage



ab € 249
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Maschinenversicherungen & Elektronikversicherung

Grundlagen- & Vertiefungswissen

- Maschinenversicherungen u.a.:
Unterschiede von Maschinenversicherungen, Versicherbare, versicherte und nicht versicherte Sachen und Kosten, Versicherte und nicht versicherte Gefahren
- Elektronikversicherungen u.a.:
Versicherbare, versicherte und nicht versicherte Gefahren, Sachen und Kosten, Versicherungsort, Versicherungssumme und -werte

 **Stuttgart**  **KOM.0430** —  1 Tag

€ 325
MwSt.-frei




BEST PRACTICES UND WORKSHOPS

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Vom Erstgespräch zur Versicherungsanalyse im Firmenkundengeschäft

Mit optimaler Gesprächsführung zum Maklermandat

- Der Vertriebszyklus: Vom Markt- und Kund:innenpotenzial zum Maklermandat
- Das Erstgespräch: Start in eine neue Geschäftsbeziehung (von einer sorgfältigen Gesprächsvorbereitung über ein strukturiertes, individuelles Kund:innengespräch bis hin zu einer effizienten Gesprächsnachbereitung)

 Köln  SV.244 —  1 Tag

€ 350
MwSt.-frei


SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Praxisworkshop Betriebsbesichtigung & -begehung in der Hotellerie

Haftungsrisiken durch richtige Wertermittlungen und Beratung minimieren

- Betriebsbesichtigung Hotellerie mit Aussenanlagen
- Risikoanalyse des Objekts mit nachstehenden Schwerpunkten: Haftung, Sachwerte
- Betriebsunterbrechung und Betriebsschließung, Cyber

 Hotel Haus Hochstein Eslohe (Sauerland)

 KOMP.3222 —  2 Tage




€ 690
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Praxisworkshop Gastronomie

Betriebsbesichtigung & -begehung - Risikomanagement in der Gastronomie

- Betriebsbesichtigung eines gastronomischen Betriebs
- Risikoanalyse des Betriebs, unter dem Fokus Haftungsrisiken und Sachwerte
- Erstellung eines individuellen Versicherungskonzepts
- Exkurs: Cross-Sellingansätze für den Vorsorgebereich

 Bochum  KOMP.3221 —  2 Tage

€ 690
MwSt.-frei



NEU

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Praxisworkshop Gewerbe, Schwerpunkt Handwerk mit 2 Betriebsbegehungen

Risikobesichtigung, Risikoanalyse, Produktanalyse und Impulse zur ganzheitlichen Beratung

- Risikoanalyse eines Betriebs mit den Schwerpunkten: Haftung, Sachwerte und weitere Risiken
- Erstellung eines individuellen Versicherungskonzepts unter Einbeziehung geeigneter Riskmanagementansätze
- Erkennen und Definierung von Prioritäten oder besonders existenzbedrohender Risiken im Versicherungskonzept

 Pegnitz  KOM.0431 —  2 Tage

€ 690
MwSt.-frei



SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Praxisworkshop Land- und Forstwirtschaft mit Betriebsbesichtigung

Säen und Ernten – landwirtschaftliche Versicherungen einfach anders betrachtet

- Betriebsbesichtigung Landwirtschaft mit Ackerbau und Biogas
- Risikoanalyse des Betriebs mit nachstehenden Schwerpunkten: Haftungsrisiken, Sachwerte, Mobilität, Produktionszyklus
- Erstellung eines individuellen Versicherungskonzepts unter Einbeziehung geeigneter Riskmanagementansätze

Langenburg (Gut Ludwigsruhe) **KOMP.3154**
2 Tage

€ 690
MwSt.-frei

NEU

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Praxisworkshop Cyber – die Feuer- versicherung des 21. Jahrhunderts

Livesimulation eines Schadens und Beratungsgesprächs, Einblicke in Markt, Produkte, Trends

- Simulation eines Cybervorfalles und praktische Durchführung eines Beratungsgesprächs
- Grundlagen Cybersparte und Marktüberblick, dazu gehören u. a. Anwendung und Analyse von Fallbeispielen, Produktaufbau und Marktüberblick sowie Trends
- Beratungsansätze in der Praxis und unterstützende Einblicke in Tools

München **IDV.1737** — 1 Tag

€ 350
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Schadenregulierung und -bearbeitung

Workshop für gewerbliche- & industrielle Sachversicherungen

- Prüfung des formellen und materiellen Leistungsanspruchs
- Versicherungsfälle und Beurteilung der Ersatzpflicht anhand von Praxisfällen und unter Bezugnahme der jeweiligen Regulierung des Versicherers
- Abgrenzung zu anderen Versicherungssparten
- Rechte Dritter, Regressmöglichkeiten
- Beteiligungsmöglichkeiten

Berlin **SV.474** — 1 Tag

€ 350
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Best Practice Kfz-Versicherung

Ganzheitlich, erfolgreich und nachhaltig in die Zukunft

- Anwendung und Analyse von Fallbeispielen
- Rahmenbedingungen des Kfz-Markts
- Mit dem Kfz-Geschäft zum Gesamtmandat (vom Privatkunden bis zu Industriekunden)
- Trends in der Kfz-Versicherung wie E-Mobilität
- Ableitung einer eigenen Unternehmensstrategie
- Entwicklung eigener Konzepte
- Arbeitsmethoden: Diskussion, Kleingruppen, Impulsvorträge

Stuttgart **IDV.1736** — 2 Tage

€ 690
MwSt.-frei

NEU

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Praxisworkshop Kfz-Flottenversicherung

Modelle und Gestaltungsoptionen

- Überblick über die Marktsituation und Unterschiede zum Tarifierungs- und Bedingungswerk in der privaten KFZ-Versicherung durch Offenlegung eines Rahmenvertrages
- Gestaltungsmöglichkeiten durch Rahmenvertrag in der gewerblichen Flottenversicherung, u.a.:
 - Überblick der Prämienmodelle im Flottengeschäft
 - Die Flottenversicherung im Wandel
- Einführung in Internationale Versicherungsprogramme (IVP)

Hamburg, Köln **KOM.1022** — 2 Tage

€ 690
MwSt.-frei





NEU

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Risiko Geschäftsführung – die ultimative Challenge

**Persönliche Haftung, Beratung und
Versicherungslösungen für Unternehmensleiter**

- Grundlagen der persönlichen Haftung für Unternehmensleiter am Beispiel zahlreicher Praxisfälle und eines simulierten Cyberangriffs
- Auszüge aus der ganzheitlichen Beratung nach Riskmanagement in Anlehnung an ISO 31000
- Produktlösungen und Details zu D&O, Rechtsschutz, Cyber und weiteren Sparten

Frankfurt **KOM.0432** — 2 Tage

€ 690
MwSt.-frei

NEU

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Trends und Komposit im Wandel der Zeit Aufbruch zu neuen Beratungsdimensionen

- Vorschriften und Regulatorien, Riskmanagement, persönliche Haftung für Unternehmensleiter
- Digitalisierung, künstliche Intelligenz, Cybergefahren, Lösungen für Privat und Gewerbe
- Klima und Mobilität, Klimatische Veränderungen, Versicherungslösungen, Elektromobilität und Auswirkungen auf Kompositparten

München **KOM.0433** — 1 Tag

€ 325
MwSt.-frei

NEU

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Durch Kundenbegeisterung Neukunden gewinnen und Bestandskunden halten

Das Seminar für Einzelmakler und Maklerhäuser

- Wo bin ich Kunde und wer sind meine Kunden?
- Kundenzufriedenheit versus Kundenbegeisterung
- Was brauchen Sie, um Kunden zu begeistern?
- Wie können Sie sich abheben vom Markt? Der Makler und seine Rolle im Markt

Wiesbaden **KOM.0434** — 2 Tage

€ 690
MwSt.-frei

ZUKUNFTSSYMPOSIUM

KOMPOSIT



2. Zukunftssymposium Komposit

€ 149
MwSt.-frei

Der Insidertreff für Expert*innen Kompositversicherungen

Kompositversicherer stehen vor gewaltigen Herausforderungen: Der prozentuale Anstieg der Leistungen lag zuletzt im zweistelligen Bereich, während der Beitragszuwachs sich im unteren einstelligen Bereich bewegt. Klimawandel, Energiekrise, Angriffskrieg in der Ukraine leisten ein Übriges zur allgemeinen Unsicherheit. Zugleich herrscht in einigen Bereichen Aufbruchstimmung (E-Mobilität, Digitalisierung u. a.).

Viel Stoff also für spannende Vorträge, intensive Diskussionen und zielführendes Networking auf diesem exklusiven Komposit-Event für Makler:innen, Versicherer und Expert:innen am 13.06.2024 in Nürnberg!

Nürnberg  V0096 —  1 Tag

✓ TOP Speaker ✓ Networking garantiert ✓ Expertenwissen ✓ IDD konform

Alle Themen & Aktualisierungen zur Veranstaltung finden Sie rechtzeitig online.



EINFACH QR CODE
SCANNEN



Online-Seminare **Komposit**


RISIKOSCHUTZ KOMPOSIT

Titel	Webcode	Dauer	Bildungszeit	Preis
Online-Weiterbildung Experte Private Sachversicherungen Umfassende Absicherung für Privatkunden	 ON.3226	12 Onlineseminare à 180 min + eine Online-Prüfung à 90 min	37,5 h	€ 1290
→ Hausrat-, Wohngebäude- und private Spezialversicherungen Experte Private Sachversicherungen – Modul I	 IDV.1733	4 Online-Seminare à 180 min	12 h	€ 499
→ Private Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherungen Experte Private Sachversicherungen – Modul II	 IDV.1732	4 Online-Seminare à 180 min	12 h	€ 499
→ Private Kfz- und Unfallversicherung Experte Private Sachversicherungen – Modul III	 V0012	4 Online-Seminare à 180 min	12 h	€ 499
Online-Weiterbildung Experte Betriebliche Haftpflichtversicherung Umfassende Absicherung für Privatkunden	 KOMP.2838	12 Onlineseminare à 180 min + eine Online-Prüfung à 90 min	37,5 h	€ 1290
→ Gewerbliche und Industrielle Haftpflichtversicherung Experte Betriebliche Haftpflichtversicherung – Modul I	 KOMP.2839	4 Online-Seminare à 180 min	12 h	€ 499
→ Umwelthaftpflichtversicherung und Umweltschadenversicherung Experte Betriebliche Haftpflichtversicherung – Modul II	 KOMP.2840	4 Online-Seminare à 180 min	12 h	€ 499
→ D&O und Vermögensschadenversicherung Experte Betriebliche Haftpflichtversicherung – Modul III	 IDV.1731	4 Online-Seminare à 180 min	12 h	€ 499
Online-Weiterbildung Experte Land- und Forstwirtschaft Umfassende Absicherung für Land- und Forstwirte	 ON.2896	12 Onlineseminare à 180 min + eine Online-Prüfung à 90 min	37,5 h	€ 1290
→ Versicherungstechnische Grundlagen und personelle Risiken Experte Land- und Forstwirtschaft – Modul I	 V0030	4 Online-Seminare à 180 min	12 h	€ 499
→ Haftpflicht-, Gewerbeinhalts- & Sonderthemen Experte Land- und Forstwirtschaft – Modul II	 ON.2897	4 Online-Seminare à 180 min	12 h	€ 499
→ Sachversicherung und deren Besonderheiten Experte Land- und Forstwirtschaft – Modul III	 ON.2898	4 Online-Seminare à 180 min	12 h	€ 499

RISIKOSCHUTZ KOMPOSIT









Titel	Webcode	Dauer	Bildungszeit	Preis
Online-Weiterbildung Experte Cyberversicherungen (DMA) Zukunftsicheres Cyberwissen	ON.3235	12 Online Seminare à 180 min + eine Online-Prüfung à 90 min	37,5 h	€ 1290
→ Erste Schritte in die Cyber-Versicherung Experte Cyber-Versicherungen – Modul I	ON.3236	4 Online-Seminare à 180 min	12 h	€ 499
→ Cyber-Deckung und Schnittstellen zu konventionellen Versicherungen Experte Cyber-Versicherungen – Modul II	ON.3237	4 Online-Seminare à 180 min	12 h	€ 499
→ Cybercrime Experte Cyber-Versicherungen – Modul III	ON.3238	4 Online-Seminare à 180 min	12 h	€ 499

Titel	Webcode	Dauer	Bildungszeit	Preis
Die Produkthaftpflichtversicherung Produkthaftungsfragen und Produkthaftpflicht	KOM.0425	3 Tage à 4 h	12 h	€ 499
Rechtsschutzversicherung für Gewerbetreibende Selbständige und Freiberufler haftungssicher absichern – sehr viele Praxisbeispiele	V0102	3*90 min	4,5 h	€ 199
Aktuelle Rechtsprechung in der Haftpflichtversicherung Online-Fresh-up	ON.2291	90 min	1,5 h	€ 69
Fallstricke beim Wechsel der Haftpflichtversicherung Schützen Sie sich und Ihre Kunden	ON.2524	90 min	1,5 h	€ 69
Die Haftpflichtversicherung Die richtige Risikoerfassung von Privatkunden	ON.3074	90 min	1,5 h	€ 69
Haftpflichtversicherung für Vereine Notwendiges Übel oder Vertriebschance	ON.2287	60 min	1 h	€ 49
Einstieg in die gewerbliche Haftpflichtversicherung Eine vielschichtige Thematik kurz erklärt	ON.3073	90 min	1,5 h	€ 69
Risikoerfassung von Betriebshaftpflichtversicherungen Relevante Daten kundenfreundlich schnell erfassen	ON.2282	60 min	1 h	€ 49
Produkthaftpflicht kurz und knapp erläutert Die Produkthaftpflicht und Ihre Erweiterungen	HV.482	90 min	1,5 h	€ 69
Haftpflichtversicherung für Architekten Spezielle Risiken, speziell versichern	ON.2493	90 min	1,5 h	€ 69
Wissenwertes der Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht Eigentümer haftungssicher beraten	ON.2116	90 min	1,5 h	€ 69
Die Veranstalterhaftpflichtversicherung Für Privat- & Gewerbekunden	ON.2503	60 min	1 h	€ 49
Haftung und Deckung bei Drohnenbesitz – Neue Regelungen ab 2021 Ob Spielzeug oder nicht eine Haftpflicht ist hier Pflicht	ON.2525	60 min	1 h	€ 49
Der erweiterte Strafrechtsschutz im privaten und gewerblichen Bereich Beraten Sie Ihre Kunden umfassend	ON.2284	90 min	1,5 h	€ 69

Titel	Webcode	Dauer	Bildungszeit	Preis
Die breite Welt der privaten Kompositversicherungen Versicherungen, so vielfältig wie das Leben selbst	 ON.2091	4*90 min verteilt auf 2 Tage	6 h	€ 249
Die neue Technikwelt richtig absichern Schadensforderungen entspannt entgegensehen	 KOM.0420	4*90 min verteilt auf 2 Tage	6 h	€ 249
Exakte Versicherungs-Wert-Ermittlung im gewerblichen Sachbereich Gewerbekunden noch professioneller unterstützen	 KOM.0421	4*90 min verteilt auf 2 Tage	6 h	€ 249
Schadensabwicklung in der Sachversicherung Kunden als Profi unterstützen	 KOM.0422	4*90 min verteilt auf 2 Tage	6 h	€ 249
Regress des Sachversicherers Haftungsfragen professionell klären	 KOM.0423	4*90 min verteilt auf 2 Tage	6 h	€ 249
Versicherungsmöglichkeiten der privaten Tierhaltung Versicherung von Haustieren bis hin zu exotischen Kleintieren	 ON.2499	180 min (3*90 min)	3 h	€ 129
D&O-Versicherung Die spezielle Vermögensschadenhaftpflichtversicherung	 ON.2285	90 min	1,5 h	€ 69
Bauherren richtig absichern Umfassender Schutz für Ihre Kunden	 ON.2061	90 min	1,5 h	€ 69
Gebäudeversicherung Übergang bei Verkauf und Erbschaft	 ON.2500	60 min	1 h	€ 49
Hausverwalter im Kompositbereich richtig absichern Eine Zielgruppe haftungssicher beraten	 ON.2492	60 min	1 h	€ 49
Cyber-Versicherungen im Makleralltag Notwendig oder „nice to have“?	 ON.2497	90 min	1,5 h	€ 69
Zielgruppen- und Deckungskonzepte Schwerpunkt Kompositversicherungen Rund dem Schwerpunkt Kompositversicherungen Zielgruppen- und Deckungskonzepte entwickeln.	 V0100	90 min	1,5 h	€ 69
Rechtsprechung in der privaten Sachversicherung Online-Fresh-up	 ON.2290	90 min	1,5 h	€ 69
Risikoerfassung/Beweishilfen vor Schadeneintritt bei Privatkunden Ihr Service für Ihre Kunden	 ON.2288	60 min	1 h	€ 49
Zielgruppe Regenerative und erneuerbare Energien Einstieg in erneuerbare Energien und Beratungspotenziale für Kompositversicherungen	 V0086	90 min	1,5 h	€ 69
Sachversicherungen für Vereine Wie sichere ich Vereine richtig ab?	 ON.2278	60 min	1 h	€ 49
Betriebsunterbrechungsversicherungen – Wieso, weshalb, warum? Kurz und knapp erläutert	 ON.2281	90 min	1,5 h	€ 69
Betriebsunterbrechungs- & Betriebsschließungsversicherungen Auswirkungen und Folgen der Corona Pandemie	 V0032	90 min	1,5 h	€ 69










NEU

RISIKOSCHUTZ KOMPOSIT

Titel	Webcode	Dauer	Bildungszeit	Preis
Vom E-Check bis zum Lichtgebungsverfahren Relevante Klausel im Gewerbeinhalte kennen	 ON.2496	60 min	1 h	€ 49
Nachhaltige (grüne) Kompositversicherungen Nachhaltigkeit auch in der Kompositversicherung!	 KOM.0429	90 min	1,5 h	€ 69
NEU Nachhaltigkeits im Versicherungs- und Finanzbetrieb Trend oder Zukunft?	 KOM.0435	60 min	1 h	€ 49
NEU Risikomanagement und Risk Engineering im Gewerbebereich Durch Risikoanalysen zum passgenauen Versicherungsschutz	 KOM.0436	120 min	2 h	€ 79
NEU Einstieg in die Umwelthaftpflichtversicherung und Umweltschadenversicherung Private Produkte kennen und beraten	 KOM.0437	180 min (3*90 min)	3 h	€ 129
Beratungsansätze Handwerk und Bau Ein Einstieg in die Zielgruppe und deren ganzheitlichen Beratungspotenziale	 FW.3037	90 min	1,5 h	€ 69
Beratungsansätze Zielgruppe Hotellerie und Pensionen Ein Einstieg in die Zielgruppe und deren ganzheitlichen Beratungspotenziale	 FW.3038	90 min	1,5 h	€ 69
Beratungsansätze Zielgruppe Reithöfe und Pensionsbetriebe, Pferdesport Ein Einstieg in die Zielgruppe und deren ganzheitlichen Beratungspotenziale	 FW.3039	90 min	1,5 h	€ 69
Ganzheitliche Versicherungsberatung in Anlehnung an ISO 31000 Qualitative und hochwertige Beratung – bei Gewerbekunden überzeugen	 FW.3037	90 min	1,5 h	€ 69
Beratungsansätze Zielgruppe Einzel- und Großhandel Einstieg in die Zielgruppe und deren ganzheitlichen Beratungspotenziale	 KOM.0438	90 min	1,5 h	€ 69
Mehr Erfolg im Anbahnungsprozess Praxisimpulse für Ihren Alltag	 KOM.0439	90 min	1,5 h	€ 69
Beratungsansätze Zielgruppe Unternehmensleiter und Entscheider Einstieg in die Zielgruppe und deren ganzheitlichen Beratungspotenziale	 KOM.0440	90 min	1,5 h	€ 69
Beratungsansätze Zielgruppe gehobenes Gewerbe und Industrie Ein erster kurzweiliger Einstieg in die Zielgruppe	 KOM.0441	90 min	1,5 h	€ 69
DMA - Komposit Onlinetag Komposit-Aktuell – Themen, die Sie als Makler betreffen	 KOM.0442	270 min	1,5 h	€ 179

KFZ

Titel	Webcode	Dauer	Bildungszeit	Preis
Online-Weiterbildung Experte Mobilität & Kfz (DMA) Zukunftsicheres Cyberwissen	 KOMP.2863	12 Onlineseminare à 180 min + eine Online- Prüfung à 90 min	37,5 h	€ 1290
→ Einstieg in die Kfz-Versicherungen und zusätzliche Absicherungsmöglichkeiten Experte Mobilität & Kfz - Modul I	 KOMP.2864	4 Online-Seminare à 180 min	12 h	€ 499
→ Schadenbearbeitung, Versicherungen von Exoten und E-Mobilität Experte Mobilität & Kfz - Modul II	 KOMP.2865	4 Online-Seminare à 180 min	12 h	€ 499
→ Schadenbearbeitung, Versicherungen von Exoten und E-Mobilität Experte Mobilität & Kfz - Modul III	 KOMP.2866	4 Online-Seminare à 180 min	12 h	€ 499

Titel	Webcode	Dauer	Bildungszeit	Preis
Kfz-Flottenversicherung Modelle und Gestaltungsoptionen	 ON.3009	4*90 Min	6 h	€ 249
Private und gewerbliche Kfz-Versicherung Das liebste Kind der Deutschen „top“ versichert	 ON.3081	2*90 Min an einem Tag	3 h	€ 129
E-Mobilität komplett abgesichert Von der Ladestation bis zum E- Fahrzeug bzw. weiterer E Mo- bilität. Woran müssen Sie als Makler aktiv denken?	 KOM.0424	3*90 Min	4,5 h	€ 199
Kfz-Versicherungen für Oldtimer, Youngtimer und Exoten spezielle Fahrzeuge = spezielles Wissen	 ON.3080	120 min	2 h	€ 79
Elektromobilität und die Kompositversicherungen Anforderungen und Auswirkung auf den Versicherungsschutz	 FW.3036	90 Min	1,5 h	€ 69
Beratungsansätze Zielgruppe Transport und Logistik Ein Einstieg in die Zielgruppe deren ganzheitlichen Beratungspotenziale	 V0088	90 min	1,5 h	€ 69
Mit dem Kfz-Geschäft zum Gesamtmandat Praxisnah Cross-Selling-Ansätze nutzen	 ON.3202	90 min	1,5 h	€ 69
Versicherungsmöglichkeiten von E-Bikes, E-Rollern und Pedelecs Freiwillig oder Pflicht? Ihre Kunden richtig beraten!	 ON.2491	90 min	1 h	€ 49
Basiswissen Transportversicherung Die Transportbranche beraten können	 ON.2495	90 min	1 h	€ 49



Betriebliche Altersversorgung

Ihre Ansprechpartnerin



Daniela Bönisch

☎ 0921 788 984662

✉ boenisch@deutsche-makler-akademie.de



v. l.: **Dr. Claudia Veh** (Director, KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft); **Ralph-Patrick Jochim** (Direktionsbeauftragter bAV, Canada Life); **Dr. Henriette Meissner – Vorsitzende** (Geschäftsführerin, Stuttgarter Vorsorge-Management GmbH und Generalbevollmächtigte bAV, Stuttgarter Lebensversicherung a.G.); **Marco Westermann** (bAV-Grundsatzfragen | HDI Pensionsmanagement AG); **Margret Kisters-Kölkes** (Rechtsanwältin); **Jochen Prost** (Leiter Betriebliche Altersversorgung Vertriebsunterstützung, ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a.G.) Fehlt: Dr. Thomas Haßlöcher (Geschäftsführer PensExpert / PensLegal)

Fachkreis betriebliche Altersversorgung (DMA)

Der Fachkreis betriebliche Altersversorgung (DMA) ist eine bundesweit zusammengesetzte branchenspezifische Arbeitsgruppe, welche die Deutsche Makler Akademie bei der Entwicklung von Bildungsgängen für den Fachbereich der betrieblichen Altersversorgung unterstützt.

Hierzu findet mehrmals im Jahr ein regelmäßiger Austausch des Fachkreises mit der DMA statt.

Die Aufgaben des Fachkreises sind hierbei:

- Die inhaltliche Überprüfung der vorhandenen bAV-Themen,
- eine Ergänzung fehlender bAV-Themen,
- die Entwicklung von neuen inhaltlichen Angeboten für die Zielgruppe der Makler:innen in der bAV,
- die Entwicklung neuer bAV-Formate für die Branche.

Somit sind alle Präsenz- und Online-Seminare im Bereich der betrieblichen Altersversorgung mit dem **Qualitätssiegel „durch den Fachkreis für gut befunden“** versehen.

Experte/-in Betriebliche Altersversorgung (DMA)

Intensives Expert:innenwissen für unabhängige Vermittler:innen



Der Lehrgang konzentriert sich auf die speziellen Anforderungen unabhängiger Vermittler:innen und liefert den Teilnehmenden einen fachlichen und vertrieblichen Überblick über das breite Themenspektrum der bAV, mit dem Sie künftig sach- und kundengerecht z. B. rund um die Direktversicherung und die Pensionskasse beraten können.

ab 1.290
MwSt.-frei

- Modul I: Direktversicherung und Pensionskasse im Rahmen der Entgeltumwandlung – *Fachmann/-frau für Direktversicherung (DMA)*–
- Modul II: Arbeitgeberfinanzierte bAV und Besonderheiten der Unterstützungskasse
- Modul III: Einführung in die Gesellschafter-Geschäftsführer-Versorgung



Nürnberg / Dortmund **BAV.2265** **oder** **Online** **ON.2976**

Der Lehrgang besteht aus 3 Modulen

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Direktversicherung und Pensionskasse im Rahmen der Entgeltumwandlung

Experte/-in Betriebliche Altersversorgung (DMA) – Modul I

- Die 5 Durchführungswege
- Grundlagen des Arbeitsrechts
- Entgeltumwandlung im Rahmen des § 3 Nr. 63 EStG: Steuer- und Sozialversicherung

Nürnberg / Dortmund **BAV.14** **oder**
 Online **V00005**

ab € 499
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Arbeitgeberfinanzierte bAV und Besonderheiten der Unterstützungskasse

Experte/-in Betriebliche Altersversorgung (DMA) – Modul II

- Arbeitgeberfinanzierung in der bAV
- Die kongruent rückgedeckte Unterstützungskasse
- Arbeits-, Steuer- und Sozialversicherungsrecht, Insolvenzschutz (PSV-Pflicht)
- Besonderheiten: u. a. Ausscheiden des/der Mitarbeiters/-in, Anpassungsprüfungspflicht, Beitragsreduzierung

Nürnberg / Dortmund **BAV.15** **oder**
 Online **V00009**

ab € 499
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Einführung in die Gesellschafter-Geschäftsführer-Versorgung

Experte/-in Betriebliche Altersversorgung (DMA) – Modul III

- Grundprinzip der Pensionszusage
- Bilanzielle Auswirkungen
- Überblick: Ausfinanzierungsmöglichkeiten

Nürnberg / Dortmund **BAV.16** **oder**
 Online **V00007**



ab € 499
MwSt.-frei



Mehr Informationen

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Spezial-Seminar: Gestaltungsmöglichkeiten der Versorgungsordnung**Einführung und Änderung von Versorgungsplänen**
– mit Herrn Dr. Langohr-Plato

- Einführung von Versorgungsplänen
- Unterschiede bei individual- und kollektivrechtlich begründeten Zusagen
- Zwingende Inhalte arbeitsvertraglicher Regelungen
- Besonderheiten bei Nichtanwendbarkeit des BetrAVG bzw. einzelner Vorschriften daraus
- Gestaltungsfreiheiten und -möglichkeiten des Arbeitgebers

 **Dortmund**  **BAV.0098** oder



 **Online**  **BAV.566**



ab € 349
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Spezial-Seminar: Rechtlicher Rahmen der GGF-Versorgung**Steuerliche und betriebsrentenrechtliche Fragestellungen** – mit Herrn Dr. Langohr-Plato

- Steuer-, sozialversicherungs- und arbeitsrechtliche Grundlagen der BAV
- Systematische Einordnung der unterschiedlichen bilanz- und körperschaftsteuerlichen sowie formalen bzw. inhaltlichen Voraussetzungen
- Intensive Auseinandersetzung mit steuerrechtlichen Fragestellungen zum GGF
- Der Versorgungsbedarf des GGF etc.

 **Köln**  **BAV.481** oder



 **Online**  **V0003**



ab € 349
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Die Gesellschafter-Geschäftsführer-Versorgung im Wandel**Betriebliche und private Anforderungen**

- Aktuelle Rechtsprechung zu Verzicht, Verpfändung, Wartezeit u. a.
- Veränderungsmöglichkeiten bei bestehenden Pensionszusagen
- Gesprächsaufhänger für Termine mit Steuerberater:innen und GGF
- Neueinrichtung von GGF-Versorgungen
- der ideale Durchführungsweg

 **Frankfurt**  **BAV.238** oder



 **Online**  **ON.3056**

ab € 229
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Arbeitsrecht betriebliche Altersversorgung**Aktuelle Entwicklungen und Erkenntnisse**
– mit Frau Kisters-Kölkes

- Zusage und Einstandspflicht
- Recht auf Entgeltumwandlung und Arbeitgeberzuschuss
- Unverfallbarkeit und Portabilität
- Vorzeitige Altersleistung
- Gesetzlicher Insolvenzschutz
- Betriebsübergang und Änderungsmöglichkeiten

 **Köln**  **BAV.1026** —  **2 Tage**

€ 690
MwSt.-frei





NEU

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Stolpersteine in der bAV

Was man (fast) nirgends nachlesen kann, aber wissen muss

- Fehlervermeidung bei der Einrichtung einer bAV
- Betrachtung der notwendigen Rechtsgebiete bei einer neuen bAV
- Einordnung der notwendigen Rechtsgebiete bei Änderungen einer BAV
- Praktische Beispiele

 Berlin  BAV.2150


ab € 229
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Das Arbeitgebergespräch in der Praxis

Durch Haftungsminimierung beim Arbeitgeber neue Mandate gewinnen

- Wodurch entsteht die Haftung des Arbeitgebers
- Anforderungen an eine sichere Einführung der bAV
- Anforderungen an eine sichere Verwaltung der bAV
- Arbeitnehmer mit bAV kommen ins Unternehmen oder verlassen das Unternehmen. Was ist zu tun?
- Möglichkeiten der Honorarberatung in der bAV

 Dortmund  BAV.2507 oder

 Online  V0002


ab € 229
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Workshop – Sichere Prozesse in der bAV

Sichere Umsetzung der bAV bei HR

- Durchführungswege der bAV mit Umsetzungs- & Finanzierungsformen
- Was gilt es wirklich zu wissen, wenn Sie professioneller Berater:innen für die bAV sein wollen
- Tarifverträge, Sozialpartnermodelle und Mindestlohnthematik
- Personalprozesse in der bAV: Welche Rolle spielen diese für die Auswahl des /der bAV-Beraters/-in/-Partners/-in

 Stuttgart  BAV.713 oder

 Online  ON.3048

ab € 229
MwSt.-frei

Mehr Informationen 

LEHRGANG – OFFEN & INHOUSE


Berater/-in betriebliche Vorsorge**Experte/-in bAV & Fachmann/-frau Gesundheitslösungen**

**Campus
Institut**
Betriebliche Vorsorge

Der Lehrgang setzt sich aus den zwei Lehrgängen „Experte/-in bAV (DMA)“ und „Fachmann/-frau betriebliche Gesundheitslösungen“ zusammen.

ab € 2.220
MwSt.-frei

- Intensives Expertenwissen für unabhängige Vermittler
- Gesundheitslösungen und bkv in Unternehmen professionell beraten

 **Nürnberg / Dortmund**
 **BAV.2265**

oder

 **PV.3084**

Der Lehrgang besteht aus 2 Modulen

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Experte/-in Betriebliche Altersversorgung (DMA)**Intensives Expertenwissen für unabhängige Vermittler**



- Modul I: Direktversicherung und Pensionskasse im Rahmen der Entgeltumwandlung
- Modul II: Arbeitgeberfinanzierte bAV und Besonderheiten der Unterstützungskasse
- Modul III: Einführung in die Gesellschafter-Geschäftsführerversorgung

 **Nürnberg / Dortmund**
 **BAV.2265**
—  **3 * 2 Tage**
€ 1.595
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Fachmann/-frau betriebliche Gesundheitslösungen (DMA)**Gesundheitslösungen und bkv in Unternehmen professionell beraten**

- Gesundheitslösungen und Gesundheitsmanagement
- Steuerrechtliche und arbeitsrechtliche Grundlagen
- Einstieg in die bKV
- Arbeitgeberfinanzierte bKV
- Versicherungsschutz
- Mehrwerte in der bKV
- Vertriebliche Ansätze

 **Dortmund**
 **PV.3084**
—  **2 Tage**
€ 625
MwSt.-frei




LEHRGANG – OFFEN & INHOUSE

Sachkundelehrgang Rentenberater/-in

Theoretische Sachkunde gemäß RDG



Rentenberater:innen vereinen die Kompetenzen verschiedener Beratungsfelder und agieren als unabhängige, fachkundige Ansprechpersonen für Unternehmen und Privatpersonen rund um das Thema Rente. Der Lehrgang erfüllt die vorgeschriebenen 150 Unterrichtsstunden für den theoretischen Kenntnissnachweis zur Registrierung als Rentenberater:in.

€ 7.490

MwSt.-frei

Prüfungsgebühr: € 1.500

Lehrgang: € 5.990

- Gesetzliche Grundlagen
- Die Sozialversicherung
- Das Solidaritätsprinzip in der Sozialversicherung
 - Finanzierungs- und Versicherungslösungen heute und zukünftig
- Rechtliche Vertiefungen und deren praktischer Bezug
- Die Rentenberatung in der Praxis
- Betriebliche Altersversorgung als Schnittstelle zur Rentenberatung
- Zielgerichtete Nutzung von Gesetzen in der Rentenberatung
- Präsentationstechniken für den tätigkeitsspezifischen Alltag

 **Lehrgang 1 (Süd) München/Stuttgart oder Lehrgang 2 (Nord) Hamburg/Berlin**

 **RB.2021**

—  **20 Präsenztage inkl. Prüfungen verteilt auf drei Präsenzblöcke à 6 Tage**

 **CAMPUS Institut**

Mehr Informationen 

LEHRGANG – OFFEN & INHOUSE

Betriebswirt/-in bAV (FH)**Deutschlands bAV-Ausbildung Nr. 1**

Die Dauer der Weiterbildung beträgt drei Semester neben dem Beruf. Insgesamt werden 36 Veranstaltungstage in einer Kombination aus interaktiven Live-Video-Vorlesungen und Präsenzveranstaltungen an der Hochschule Koblenz bzw. am CAMPUS INSTITUT angeboten.

€ 8.850

MwSt.-frei
zzgl. Semestergebühren
an die Hochschule

Fachwissen im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge hat in den letzten Jahren stark an Bedeutung gewonnen. Neben der Implementierung von Direktversicherungen und Pensionskassen ist die Sanierung bestehender Versorgungswege ein zusätzlicher Bestandteil geworden. Für Unternehmen wird die betriebliche Altersvorsorge immer interessanter. Dabei geht es nicht nur um den Imagegewinn und die Erfüllung des gesetzlichen Anspruchs auf Entgeltumwandlung.

Koblenz / München - Frühjahr 2024 **Koblenz / Berlin - Herbst 2024**

BWBAV.0001**36 Tage****CAMPUS Institut**

TAGUNG

Alumnitreffen bAV**Das 19. Alumnitreffen der bAV-Betriebswirte**

- hochkarätige Redner und Vortragende
- fachlicher Austausch & Networking
- Vortrittsrecht für (ehemalige) Student:innen vor fachlich interessierten Gästen

für aktive Student:innen und Interessierte

„MENSCH & KUHNERT GMBH“

aus Blaustein bei Ulm

€ kostenlos

TAGUNG

Aktuelles aus der Rentenberatung (2024)**3. Alumnitreffen Rentenberater & Gäste**

- Networking mit anderen Teilnehmern
- Spannende Vorträge rund um das Thema Rentenberatung

Preis Rentenberater-Absolventen oder aktuelle Rentenberater-Teilnehmer: 129,00 €

€199

MwSt.-frei









Mehr Informationen





Online-Seminare

Betriebliche Altersversorgung

BETRIEBLICHE ALTERSVERSORGUNG

Titel	Webcode	Dauer	Bildungszeit	Preis
Die Unterstützungskasse Ein verlässlicher „Kompass“ für diesen Durchführungsweg	 V0098	390 min	6,5 h	€ 390
Arbeitgebergespräche in der Praxis Praxisworkshop bAV – Von der Versorgungsordnung zur professionellen Beratung in Firmen	 V0002	3*90 min an einem Tag	4,5 h	€ 229
Betriebliche Altersversorgung in der Praxis I Professionelle Belegschaftsberatung in der Praxis	 ON.3234	3*90 min an einem Tag	4,5 h	€ 229
Betriebliche Altersversorgung in der Praxis II Professionelle Kundenakquise in der Gesellschafter-Geschäftsführer-Versorgung	 V0099	3*90 min an einem Tag	4,5 h	€ 229
4. DMA-bAV-Onlinetag 2024 bAV-Aktuell - Themen, die Sie als Makler betreffen	 ON.3051	1 Tag	4,5 h	€ 199
Fokus: GGF-Versorgung Aktuelles Update	 V0101	60 min	1 h	€ 49
Neues aus der bAV Aktuelles Update	 ON.2514	90 min	1,5 h	€ 69
Erfolgreiches bAV – Eigen-Marketing Ihr bAV-Wissen in Ihrem Marketing nutzen	 ON.2513	90 min	1,5 h	€ 69

Titel	Webcode	Dauer	Bildungszeit	Preis
Wechselwirkung der bAV in Bezug auf die Grundrente Auswirkungen auf die Beratungspraxis	 BAV.2152	90 min	1,5 h	€ 69
Abfindung von Versorgungsanwartschaften Vertiefung praxisrelevanter Schwerpunkthemen	 V0121	120 min	2 h	€ 79
Auslagerung von Versorgungszusagen aus arbeitsrechtlicher Sicht	 V0113	120 min	2 h	€ 79
bAV vor Gericht Verfahren, Ausgangssituation für Arbeitgeber und Arbeitnehmer	 V0114	120 min	2 h	€ 79
Geltendmachung von Ansprüchen Verjährung, Verwirkung, Ausschlussfristen	 V0115	120 min	2 h	€ 79
Übertragung von Versorgungsanwartschaften Vertiefung praxisrelevanter Schwerpunkthemen	 ???	120 min	2 h	€ 79
CTA in der bAV	 V0116	120 min	2 h	€ 79
Umstrukturierung von kollektiven Versorgungszusagen Typischer Ablauf, Checkliste	 V0117	120 min	2 h	€ 79
BAV bei Umstrukturierungen nach dem Umwandlungsgesetz	 V0118	120 min	2 h	€ 79
Gestaltung von Versorgungszusagen Vertiefung praxisrelevanter Schwerpunkthemen	 V0120	120 min	2 h	€ 79
Die Gesetzliche Rentenversicherung – ein kurzer Überblick für künftige Rentenberater*innen und andere Interessierte Einsteiger- & Auffrischungsseminar	 BAV.2060	3*90 min	4,5 h	€ 229
Einführung in die Symptomatik des Sozialgesetzbuches Zum besseren Verständnis über die Zusammenhänge im SGB	 BAV.2069	2*90 min	3 h	€ 149



Immobilien

Ihr Ansprechpartner



Christopher Böhner

☎ 0921 788 984663

✉ boehner@deutsche-makler-akademie.de

IMMOBILIENFINANZIERUNG

LEHRGANG – INHOUSE

Experte/-in Immobilienfinanzierung (DMA)**Fach- und Beratungskompetenz für die private und gewerbliche Immobiliardarlehensvermittlung**

Noch mehr Rechtssicherheit bei der Finanzierung von Immobilien: Anhand praxisnaher Beispiele vermittelt der Lehrgang den Teilnehmenden die wichtigsten Kenntnisse von der Kreditwürdigkeitsprüfung über die Objektbewertung bis hin zur Auswahl der passenden Finanzierungsart für verschiedene Zielgruppen.

ab € 1.290
MwSt.-frei

- Modul I: Kundenansprache und Beratungsprozess in der Immobiliardarlehensvermittlung
- Modul II: Finanzierungskonzepte und das Beratungsgespräch der Immobiliardarlehensvermittlung
- Modul III: Immobilienfinanzierung für Gewerbetreibende und Unternehmen

Inhouse oder Online **IM.2851**

Der Lehrgang besteht aus 3 Modulen

SEMINAR — INHOUSE

Kundenansprache und Beratungsprozess in der Immobiliardarlehensvermittlung**Experte/-in Immobilienfinanzierung – Modul I**

- Investitionsrahmen des Immobilienerwerbs im Kund:innengespräch
- Unterschiedliche Finanzierungsmöglichkeiten des Investitionsrahmens
- Staatliche Förderungsmöglichkeiten in die Finanzierung integrieren

Inhouse oder

Online **IMF.613**

ab € 499
MwSt.-frei

SEMINAR — INHOUSE

Finanzierungskonzepte und das Beratungsgespräch der Immobiliardarlehensvermittlung**Experte/-in Immobilienfinanzierung – Modul II**

- Unterschiedliche Kreditwürdigkeitsprüfungen zwischen Eigennutzern und Kapitalanleger:innen
- Beleihungswert durch Ertragswerte ermitteln
- Vergleichsberechnung von Ertragswert zu Sachwert

Inhouse oder

Online **IMF.614**

ab € 499
MwSt.-frei

SEMINAR — INHOUSE

Immobilienfinanzierung für Gewerbetreibende und Unternehmen**Experte/-in Immobilienfinanzierung – Modul III**

- Kreditwürdigkeitsprüfungen von Gewerbetreibenden und Freiberufler:innen anwenden
- Bilanzen richtig lesen und deuten
- GuVs / BWAs richtig lesen und deuten
- Beleihungswert von Gewerbeimmobilien ermitteln

Inhouse oder

Online **IMF.615**

ab € 499
MwSt.-frei

Mehr Informationen



Experte Immobilienbewertung (DMA)

Fach- und Beratungskompetenz für die Versicherungs- und Immobiliardarlehensvermittlung

Periorro beritatest ex ese voluptatem consequis sunt harcid earcill orehent. Is con
evendit ipsandantum facea cum none nus ventis nitatque explique illabor eiuntur
re comnis coreici musdame nducide magnihi caborestrum nis es dolor sed qui odis
voluptatur? Qui cuprati

ab € 1.298
MwSt.-frei

- MLentiati autecus, omnis ium resto mod ea aut quam faceat venditatur accus eni dia quatus,
- tem eium faccat eatem eaquiatem aut quam idebiti istiume niantios simusci litatquo ere,
- am faccus, cupratiem vellupt aepudan dantem. Volecersperi nam idunt optimum non ex eum fugitem hil

nur Inhouse - Präsenz oder Online IM.2222

Der Lehrgang besteht aus 3 Modulen

SEMINAR — INHOUSE

Das Vergleichswertverfahren in der Immobilienbewertung

Experte/-in Immobilienbewertung – Modul I

- Investitionsrahmen des Immobilienerwerbs im Kund:innengespräch
- Unterschiedliche Finanzierungsmöglichkeiten des Investitionsrahmens
- Staatliche Förderungsmöglichkeiten in die Finanzierung integrieren

nur Inhouse - Präsenz oder Online IM.2222

ab € 625
MwSt.-frei

SEMINAR — INHOUSE

Das Sachwertverfahren in der Immobilienbewertung

Experte/-in Immobilienbewertung – Modul II

- Unterschiedliche Kreditwürdigkeitsprüfungen zwischen Eigennutzern und Kapitalanleger:innen
- Beleihungswert durch Ertragswerte ermitteln
- Vergleichsberechnung von Ertragswert zu Sachwert

nur Inhouse - Präsenz oder Online IM.2222

ab € 625
MwSt.-frei

SEMINAR — INHOUSE

Das Ertragswertverfahren in der Immobilienbewertung

Experte/-in Immobilienbewertung – Modul III

- Kreditwürdigkeitsprüfungen von Gewerbetreibenden und Freiberufler:innen anwenden
- Bilanzen richtig lesen und deuten
- GuVs / BWAs richtig lesen und deuten

nur Inhouse - Präsenz oder Online IM.2222

ab € 625
MwSt.-frei

Mehr Informationen

IMMOBILIENMAKLER




LEHRGANG – OFFEN & INHOUSE

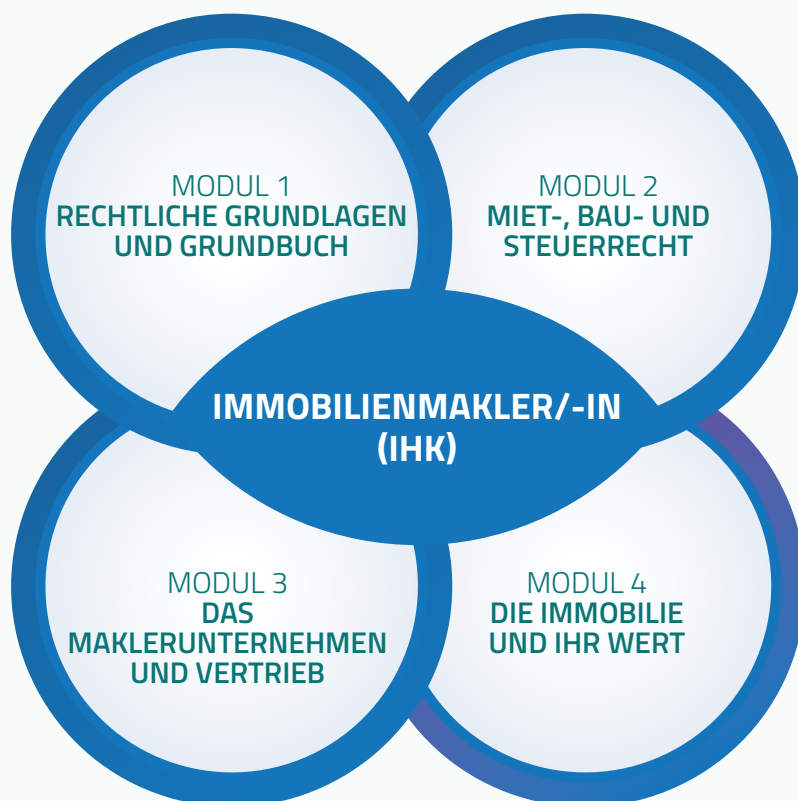
Immobilienmakler/-in (IHK)**Experte/-in auf dem Immobilienmarkt**

Der Lehrgang richtet sich an Einsteiger:innen, Aufsteiger:innen, Neueinsteiger:innen sowie an „alte Hasen“. Er vermittelt die allgemeinen rechtlichen, steuerrechtlichen und volkswirtschaftlichen Grundlagen für Immobilienmakler:innen und befasst sich u. a. mit einschlägigen Vorschriften aus dem Maklerrecht, dem Grundbuchrecht und dem Mietrecht sowie der Immobilienakquise und vertrieblichen Gestaltungsmöglichkeiten.

€ 2.195
MwSt.-frei

- Rechtliche Grundlagen
- Mietrecht
- Baurecht und Bauordnung, Grundbuch
- Maklerrecht, Gewerberecht und Wettbewerbsrecht
- Neubau-Immobilien: Besonderheiten der Akquise und des Verkaufs
- Immobilienverrentung
- Grundlagen der Immobilienfinanzierung und -bewertung
- Immobilienakquise – Schlüsselfaktoren für erfolgreiche Objektakquise
- Das Maklerunternehmen

 Reutlingen / Online  IMF.2142 —  4 * 3 Tage



Mehr Informationen 

Experte/-in Immobilienvermittlung (DMA)

Fachkompetenz für qualifizierte Immobilienvermittlung



Allgemeine und spezielle rechtliche und volkswirtschaftliche Grundlagen für Immobilienmakler: Das sind die Inhalte dieses Lehrgangs, der den Teilnehmenden alle notwendigen Kompetenzen vermittelt, um sich bei Kund:innen als Experte positionieren zu können.

ab € 1.298

MwSt.-frei

NEU

- Modul I: Rechtliche Grundlagen der Immobilienvermittlung
- Modul II: Grundbuch, Baurecht und Mietrecht
- Modul III: Immobilienbewertung

nur Inhouse - Präsenz oder Online

Der Lehrgang besteht aus 3 Modulen

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Rechtliche Grundlagen der Immobilienvermittlung

Experte/-in Immobilienvermittlung (DMA) – Modul I

- Maklerrecht: Rechte und Pflichten, Maklervertrag, Wettbewerbsrecht, Datenschutz
- Verkauf und Vermietung von Immobilien – der „Hauptvertrag“
- Provisionsanspruch, Aufwendungen und Spesen

nur Inhouse - Präsenz oder Online

ab € 499

MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Grundbuch, Baurecht und Mietrecht

Experte/-in Immobilienvermittlung (DMA) – Modul II

- Aufbau und rechtliche Grundlagen des Grundbuchs
- Öffentliches Baurecht und Bauordnung, Privates Baurecht (Werkvertrag, Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen)
- Mietrecht: Mietersuche, Mietvertrag, Übergabe, Miete, Kündigung, Modernisierungen

nur Inhouse - Präsenz oder Online

ab € 499

MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Immobilienbewertung

Experte/-in Immobilienvermittlung (DMA) – Modul III

- Immobilienmarkt: Grundstücke, Häuser, Wohnungen, Bebauungsplan und Wohnflächenberechnung.
- Bau- und Baunebenkosten, Kaufnebenkosten
- Immobilienbewertung: Boden- und Beleihungswert, Wertermittlungsverfahren

nur Inhouse - Präsenz oder Online

ab € 499

MwSt.-frei

Mehr Informationen

PRÄSENZSEMINAR ODER ONLINE-SEMINARREIHE – OFFEN & INHOUSE

Weiterbildungsreihe für Immobilienmakler nach §34c GewO / MaBV**Rechtliche Grundlagen für Immobilienmakler**

Die rechtlichen Grundlagen für die Tätigkeit als Immobilienmakler:innen (im Rahmen der Weiterbildungsverpflichtung gem. §34c GewO) stehen im Fokus dieser Weiterbildungsreihe, die sich am Bedarf der Berufsgruppe der Immobilienmakler:innen orientiert.

€ 850
MwSt.-frei**Tag 1****Allgemeines Vertragsrecht**

(7 Stunden)

- Grundlagen zum Vertragsrecht
- Sachmängelhaftung
- Verjährung
- Grundstückskaufverträge
- Aktuelle Entwicklung
- Dienstverträge
- Werkverträge
- Unterscheidung der Vertragstypen
- Praxisbeispiele und Übungsaufgaben

Tag 2**Maklervertrags- und Mietrecht**

(7 Stunden)

- Der Maklervertrag
- Zustandekommen eines Maklervertrages
- Provisionsvoraussetzungen
- Provisionsteilung
- Rechtswirksamkeit
- Nachweis
- Ursächlichkeit
- Allgemeine Regelungen zum Mietrecht
- Rechte des Mieters bei Mängeln
- Wohnraummietrecht und Mietzinserhöhung
- Unterschiede Wohnraummietrecht und Gewerberaummietrecht
- Verbreitete Mietrechtsirrtümer
- Aktuelle Urteile und Praxisbeispiele
- Übungsaufgaben

Tag 3:**Grundbuchrecht und Geldwäschegesetz**

(6 Stunden)

- Allgemeine Begrifflichkeiten
- Formelles Grundbuchrecht
- Materielles Grundbuchrecht
- Aufbau des Grundbuchs
- Allgemeine Einführung in das Geldwäschegesetz
- Grundlegende Begriffserläuterungen
- Vorschriften und Auflagen
- Das neue Geldwäschegesetz
- Praxisbeispiele
- Übungsaufgaben

Reutlingen

IM.2925

oder Online

V0080

PRÄSENZSEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Grundlagen Recht, Steuern und Immobilienfinanzierung für Immobilienmakler:innen**Basis-Kompaktseminar zur Weiterbildung gemäß §34c GewO und MaBV**

- BGB, Vertrags- und Maklerrecht, Wettbewerbsrecht und Datenschutz
- Einkommens-, Gewerbe-, Erbschafts- und Schenkungssteuer
- Kreditprodukte, Anschlussfinanzierung, Finanzbedarf, Wertermittlungsverfahren

Reutlingen

IM.2819

— 1 Tag

€ 325
MwSt.-frei

PRÄSENZSEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Professionelle Immobilienbewertung**Worauf bei der korrekten Bewertung einer Immobilie zu achten ist**

- Gesetzliche Grundlagen der Immobilienbewertung
- Emotionale Faktoren der Immobilienbewertung
- Verkehrswert ermitteln
- Sachwertverfahren
- Ertragswertverfahren
- Vergleichswertverfahren

Reutlingen

IMF.2046

— 1 Tag

€ 325
MwSt.-frei



WOHNIMMOBILIENVERWALTER:INNEN

LEHRGANG – OFFEN

Vorbereitungslehrgang zum Zertifizierte/-n Verwalter/-in

Zertifizierter Verwalter nach §26a Wohnungseigentumsgesetz

Dieser Vorbereitungslehrgang zum zertifizierten Verwalter nach dem Wohneigentumsgesetz vermittelt die allgemeinen rechtlichen, kaufmännischen und technischen Grundlagen für Wohnimmobilienverwalter und bereitet auf die Zertifikatsprüfung vor. Er richtet sich an alle Einsteiger, Aufsteiger, Neueinsteiger und „alte Hasen“. Sie alle sind verpflichtet, ab dem 01.12.2023 die Zertifizierung nachzuweisen, sobald diese Eigentümerversammlungen leiten oder Entscheidungen für die WEG auch außerhalb von Versammlungen treffen. Das können sie mit dem Erwerb dieses Zertifikats durch Ablegen der IHK-Prüfung zum Zertifizierte Verwalterin / Zertifizierter Verwalter nach § 26a Wohnungseigentumsgesetz.

€ 1.200
MwSt.-frei

- Grundlagen der Immobilienwirtschaft
- Rechtliche Grundlagen der Immobilienverwaltung
- Kaufmännische Grundlagen
- Technische Grundlagen

Reutlingen IM.1016 5 Tage

PRÄSENZSEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Grundlagen der Immobilienwirtschaft und Vertragsrecht für Wohnimmobilienverwalter

Allgemeine und rechtliche Grundlagen der Immobilienverwaltung

- Akteure auf dem Immobilienmarkt
- Lebenszyklus einer Immobilie
- Managementfelder im Immobilienlebenszyklus
- Allgemeines Vertragsrecht
- Einblick Kaufrecht, Dienstvertragsrecht, Werkvertragsrecht

Reutlingen V0065 1 Tag

€ 325
MwSt.-frei

PRÄSENZSEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Verwaltung von Wohnungseigentumsobjekten

WEG-Gesetz und Pflichten des WEG-Verwalters

- Die Begründung von Wohnungs- und Teileigentum
- Systematik der WEG
- Teilungserklärung und Gemeinschaftsordnung
- Gesetzliche Vorschriften und Anforderungen
- Die Eigentümerversammlung
- Beschlussfassung und Beschlussanfechtung
- Sonstige Aufgaben des/der WEG-Verwalters/-Verwalterin

Online V0083 1 Tag

€ 325
MwSt.-frei

PRÄSENZSEMINAR – OFFEN & INHOUSE

Weiterbildungsreihe für Wohnimmobilienverwalter nach §34c GewO / MaBV

Rechtliche Grundlagen für Wohnimmobilienverwalter

Diese Weiterbildungsreihe ist auf den Bedarf der Wohnimmobilienverwalter:innen ausgerichtet und konzentriert sich auf die rechtlichen Grundlagen für die Tätigkeit als Hausverwalter (im Rahmen der Weiterbildungsverpflichtung gem. §34c GewO)

€ 850
MwSt.-frei

Tag 1

Grundlagen der Immobilienwirtschaft und Vertragsrecht für Wohnimmobilienverwalter:innen

(7 Stunden)

- Akteure auf dem Immobilienmarkt
- Lebenszyklus einer Immobilie
- Phasen des Lebenszyklus
- Managementfelder im Immobilienlebenszyklus
- Einordnung verschiedener Managementfelder
- Allgemeines Vertragsrecht
- Einblick Kaufrecht
- Einblick Dienstvertragsrecht
- Einblick Werkvertragsrecht
- Unterscheidung der Vertragstypen
- Sachmängelhaftung
- Praxisbeispiele
- Übungsaufgaben

Tag 2

Mietrecht und Verwaltung von Mietobjekten

(7 Stunden)




- Grundsätze
- Wirksamer Abschluss eines Mietvertrages
- Wohnraummietrecht und Mietzinserhöhung
- Rechte des Mieters bei Mängeln
- Mietrechtsirrtümer
- Entwicklungen im Mietrecht
- Aktuelle Urteile
- Schwerpunkt Gewerbeobjekte
- Abgrenzung von Mietvertragstypen
- Ausgestaltung des Mietvertrags am Praxisbeispiel
- Beendigung und Abwicklung von Mietverhältnissen
- Praxisbeispiele
- Übungsaufgaben

Tag 3:

Verwaltung von Wohnungseigentumsobjekten

(6 Stunden)

- Allgemeine Begrifflichkeiten
- Die Begründung von Wohnungs- und Teileigentum
- Systematik des WEG
- Teilungserklärung und Gemeinschaftsordnung
- Praxisbeispiele
- Übungsaufgaben
- Gesetzliche Vorschriften und Anforderungen
- Die Eigentümerversammlung
- Beschlussfassung und Beschlussanfechtung
- Sonstige Aufgaben des/der WEG-Verwalters/-Verwalterin
- Umsetzung von Beschlüssen der Eigentümerversammlung
- Sum up




 Reutlingen  V0064 —  3 Tage

PRÄSENZSEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Mietrecht und Verwaltung von Mietobjekten

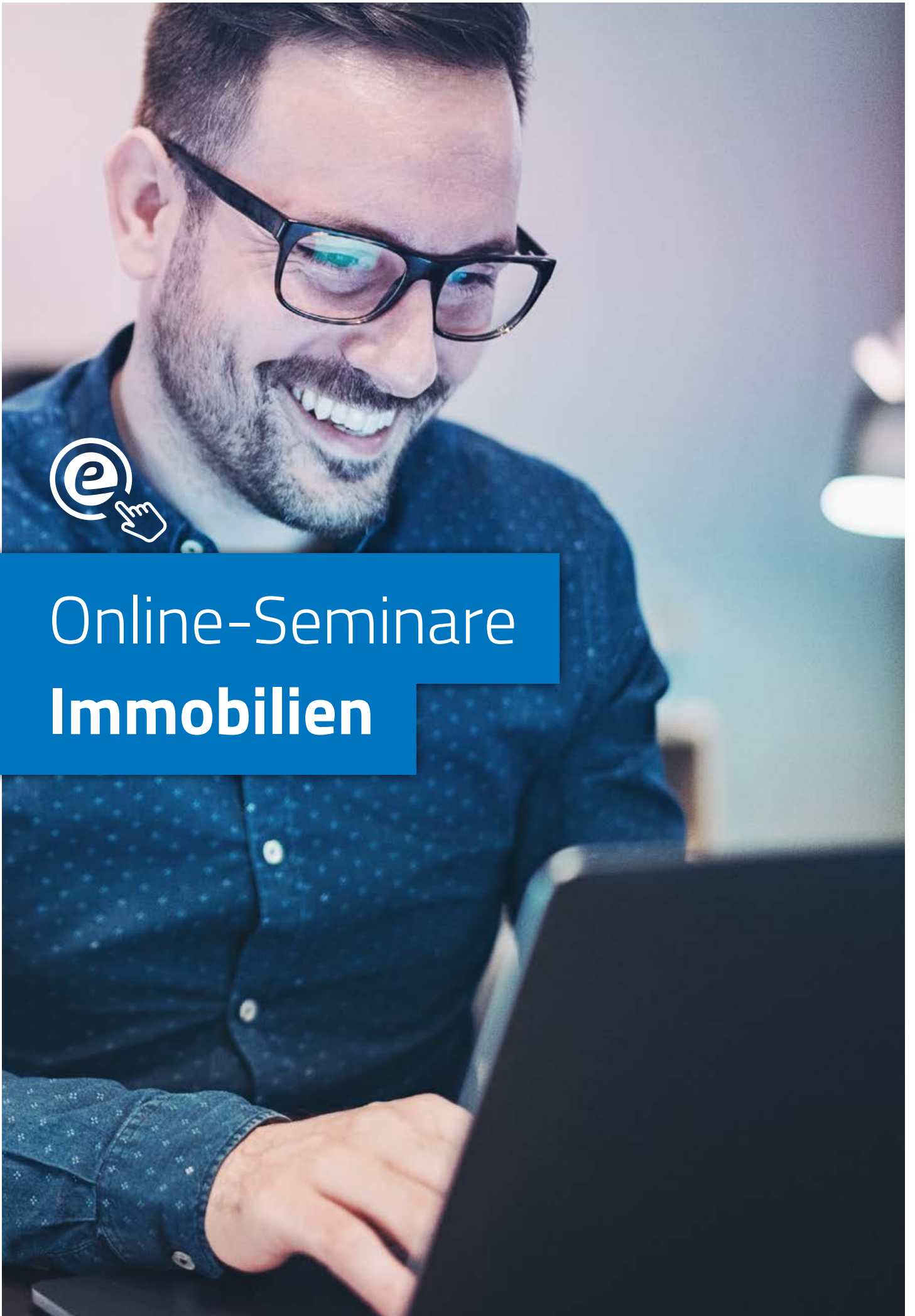
Rechtliche Grundlagen der Mietverwaltung

- Grundlagen zum Mietvertrag
- Wohnraummietrecht und Mietzinserhöhung
- Rechte des Mieters bei Mängeln
- Mietrechtsirrtümer
- Entwicklungen im Mietrecht
- Abgrenzung von Mietvertragstypen

 Online  V0082 —  1 Tag








€ 325
MwSt.-frei





Online-Seminare **Immobilien**

IMMOBILIENFINANZIERUNG






Titel	Webcode	Dauer	Bildungszeit	Preis
Online-Reihe Kundenansprache und Beratungsprozess in der Immobiliendarlehensvermittlung	 IMF.613 	450 min		
→ Der strukturierte Beratungsprozess in der Immobiliendarlehensvermittlung	 IMF.614 	90 min		
→ Rechtssicherer Erstkontakt in der Immobiliendarlehensvermittlung	 IMF.615 	90 min		
→ Rechtssicheres Marketing in der Immobiliendarlehensvermittlung	 IM.1004 	90 min		
→ Datenaufnahme und Plausibilitätsprüfung in der Immobiliendarlehensvermittlung	 IM.1002 	90 min		
→ Konditionsvergleiche der Immobilienfinanzierung leicht gemacht	 IM.1003 	90 min		
Online-Reihe KfW-Förderung in der privaten Immobilienfinanzierung Weiterbildung für Immobilienmakler und Wohnimmobilienverwalter im Rahmen der MaBV sowie Immobiliendarlehensvermittler	 IM.5001 	270 min	4,5 h	
→ KfW-Förderung für bestehende Immobilien	 ON.2072 	90 min	4,5 h	€ 69
→ KfW-Förderung für energieeffizientes Bauen	 ON.2073 	90 min	1,5 h	€ 69
→ KfW-Förderung für erneuerbare Energien und Photovoltaik	 ON.2074 	90 min	1,5 h	€ 69
Titel	Webcode	Dauer	Bildungszeit	Preis
Erben und Schenken in der Baufinanzierung	 IM.1008 	180 min	3 h	
Verkaufstraining für Baufinanzierer	 IM.1009 	180 min	3 h	
B E G - Bundesförderung für effiziente Gebäude für Privatpersonen	 IM.1012 	90 min	1,5 h	
B E G - Bundesförderung für effiziente Gebäude für Unternehmer	 IM.1014 	90 min	1,5 h	
Nachhaltigkeit in der Baufinanzierung	 IM.1015 	90 min	1,5 h	
DIN SPEC 77233 - Praxisseminar Standardisierte Finanzierungs- und Risikoanalyse von wohnwirtschaftlich genutzten Immobilien für Privathaushalte	 V0059 	1 Tag		€ 259

IMMOBILIENMAKLER UND -VERWALTER

Titel	Webcode	Dauer	Bildungszeit	Preis
Online-Reihe Vertragsrecht für Immobilienmakler und -verwalter Weiterbildung für Immobilienmakler und Wohnimmobilienverwalter im Rahmen der MaBV sowie Immobiliardarlehensvermittler	???	450 min	7,5 h	€ 299
→ Kaufrecht für Immobilienmakler und -verwalter	V0069	90 min	1,5 h	€ 69
→ Grundstückskaufverträge und deren Besonderheiten	V0070	90 min	1,5 h	€ 69
→ Werkverträge und die damit einhergehenden Rechte und Pflichten	V0071	90 min	1,5 h	€ 69
→ Dienstverträge und deren Besonderheiten	V0072	90 min	1,5 h	€ 69
→ Mietrecht - Achtung Vermietungsfalle!	V0073	90 min	1,5 h	€ 69

Titel	Webcode	Dauer	Bildungszeit	Preis
Grundbuch: Kein Buch mit sieben Siegeln Weiterbildung für Immobilienmakler und Wohnimmobilienverwalter im Rahmen der MaBV sowie Immobiliardarlehensvermittler	V0074	2*90 min	3 h	€ 138
Geldwäsche und Verbraucherschutz in der Immobilienbranche Haftungsfallen für Immobilienmakler und Wohnimmobilienverwalter	IM.3027	90 min	1,5 h	€ 69
Übergang von Besitz, Nutzen und Lasten von Immobilien Weiterbildung für Immobilienmakler und Wohnimmobilienverwalter im Rahmen der MaBV sowie Immobiliardarlehensvermittler	ON.2077	90 min	1,5 h	€ 69
Vermietung und Verwaltung von Gewerbeimmobilien Weiterbildung für Immobilienmakler und Wohnimmobilienverwalter im Rahmen der MaBV	V0075	2*90 min	3 h	€ 138
Übertragung von Immobilien: rechtlicher Ablauf, Steuerrecht, Kosten	???	90 min	1,5 h	€ 69
Nutzung einer Immobilie zur Rentensteigerung – Verrentung der Immobilie	???	90 min	1,5 h	€ 69
Klimaschutz und Immobilien Umwelt- und Energiethemata im Immobilienbereich	IM.3028	90 min		€ 69
Online-Weiterbildung Modernisierungsberater (DMA & BVGeM) Gewerkeübergreifendes Basiswissen für Versicherungs-, Finanz-, Darlehens- und Immobilienmakler	IMF.2475	4*150 min	10 h	€ 399

IMMOBILIENMAKLER

Titel	Webcode	Dauer	Bildungszeit	Preis
Online-Weiterbildung Experte Immobilienvermittlung (DMA) Zukunftssicheres Cyberwissen	 V0076	12 Onlineseminare à 180 min + eine Online- Prüfung à 90 min	36 h	€ 1290
→ Rechtliche Grundlagen der Immobilienvermittlung Experte Immobilienvermittlung - Modul I	 V0077	4 Online-Seminare à 180 min	12 h	€ 499
→ Grundbuch, Baurecht und Mietrecht Experte Immobilienvermittlung - Modul II	 V0078	4 Online-Seminare à 180 min	12 h	€ 499
→ Immobilienbewertung Experte Immobilienvermittlung - Modul III	 V0079	4 Online-Seminare à 180 min	12 h	€ 499
Titel	Webcode	Dauer	Bildungszeit	Preis
Maklervertragsrecht für Immobilienmakler Worauf beim Maklervertrag zu achten ist	 ????	90 min	1,5 h	€ 69



Management & Vertrieb

Ihr Ansprechpartner



Michael Lippmann

☎ 0921 788 984664

✉ lippmann@deutsche-makler-akademie.de

GENERATIONENBERATUNG

LEHRGANG – OFFEN & INHOUSE

Generationenberater/-in IHK**Generationenübergreifende Beratung zu Vorsorge und Vermögensnachfolge**

Der Zertifikatslehrgang Generationenberater/in (IHK) versetzt die Absolventen in die Lage, ihre Kunden mit vorausschauenden Beratungskonzepten erfolgreich und nachhaltig zu begleiten. Nach dem Lehrgang sind sie mit den gesetzlichen Grundlagen und Rahmenbedingungen in den Bereichen Pflege, Patientenverfügung sowie private Vermögensnachfolge oder Wiederanlage von Finanzanlagen/Versicherung vertraut.

Der IHK-Lehrgang zum/zur Generationenberater*in ist für alle diejenigen von Interesse, die ihre Versicherungsinteressent*innen dauerhaft und generationenübergreifend beraten möchten. Ihre Kunden profitieren dabei nicht nur von Ihrem Fachwissen, sondern auch von Ihren Netzwerken, die Sie ihnen bieten können.

€ 1.900
MwSt.-frei

- Das komplexe Thema der Pflegevorsorge fundiert in die Konzeptberatung einfließen lassen
- Qualifizierte Beratung zu den Themen Erben und Schenken sowie private Vermögensnachfolge
- Sich ein für ganzheitliche Generationenberatung effizientes Netzwerk aufbauen
- Zielgruppenkonzepte, Beratungsleitfäden, gezielte PR- und Marketingmaßnahmen

Köln & Reutlingen **MUV.5010**

2 * 2 Tage Präsenz + 2 Tage Online + 1 Tag Prüfung (Präsenz)

SEMINAR – OFFEN & INHOUSE

Expert/-in Generationenberatung (DMA)**Mehr Vertriebs Erfolg in der Zielgruppe 50plus**

Ziel des Expertenseminars ist, dass der/ die Vermittler:in seine/ ihre Kundschaft mit einem schlüssigen Finanz- und Vorsorgekonzept sowie kompetentem Beratungs-Know-How begleiten kann - und damit auch seinen Vertriebs Erfolg steigert.

ab € 1.195
MwSt.-frei
Prüfungsgebühr:
€ 125 zzgl. MwSt.

- Fachwissen zu den Themen Pflegevorsorge, Vollmachten, Notfallmanagement, Erbrecht und Testamentsvollstreckung
- Wertvolle Vertriebsimpulse für die Praxis

Auf Anfrage **GEN.2541** **oder** **Online** **MUV.5018**

Mehr Informationen

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Generationenberatung und Notfallplanung in Unternehmen

Aufbautag für Generationenberater:innen

- Erkennen und Aufzeigen von unterschiedlichen Vermögenswerten
- Gesellschaftsrecht vs. Erbrecht
- Notwendigkeit von Gesellschaftsverträgen und deren Inhalte
- Unternehmensbewertung analog gesetzlichem BewG und deren Alternativen
- Auszüge von gesellschaftsrechtlichen Regelungen als „Must have“

Berlin V0058 — 1 Tag

€ 390
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Generationenberatung – Auffrischungs- und Vertiefungsseminar

Aktuelles und Neues für die Generationenberatung und Ruhestandsplanung

- Erste notwendige Maßnahmen für den Notfall, z.B. Krankheit, Unfall oder Tod
- Aufzeigen von fehlenden Regelungen bei Patientenverfügung und Vorsorgevollmacht
- Umgang mit dem Rechtsdienstleistungs-Gesetz
- Einbeziehung von Standesrechten
- Gesetzliche Rahmenbedingungen und Veränderungen
- Neue Cross-Selling-Ansätze

Nürnberg MUV5020 — 1 Tag

€ 390
MwSt.-frei

MARKETING & VERTRIEB

PRÄSENZSEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Zielgruppenpositionierung in der Versicherungsvermittlung und Finanzberatung

Mit Spezialisierung die richtige Zielgruppe finden

- Was heißt Spezialisierung?
- Welche Zielgruppe, welches Thema passt zu mir?
- Wie positioniere ich mich als Experte?
- Welchen „Stallgeruch“ brauche ich, um anzukommen?
- Netzwerken als Erfolgsturbo
- Beispiele aus der Praxis

Auf Anfrage UV.2233 — 1 Tag

€ 325
MwSt.-frei

PRÄSENZSEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Kommunikation, Rhetorik und Präsentation im Versicherungsvertrieb

Praxisworkshop für mehr Überzeugungskraft

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

Auf Anfrage MB.658 — 2 Tage

€ 625
MwSt.-frei

PRÄSENZSEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Effizienz durch Struktur im Beratungsprozess der Versicherungsvermittlung

Effiziente Standards für haftungssichere Beratungsgespräche

- Fachliche Zusammenhänge einer Qualitätsberatung
- Spartenübergreifende Betrachtung
- Vermögensaspekte
- Von der Erstinformation bis zur Dokumentation
- Die Schritte eines schlüssigen Beratungsprozesses

Auf Anfrage UV.1693 — 1 Tag

€ 350
MwSt.-frei

DIGITALISIERUNG

LEHRGANG – OFFEN & INHOUSE

Experte/-in digitale Kund:innenkommunikation (DMA)

Handlungskompetenz für digitale Kundenansprache, -beratung und -betreuung



Der Experte/-in digitale Kund:innenkommunikation (DMA) kann das Potenzial der Digitalisierung optimal ausschöpfen. Angefangen bei der digitalen Positionierung mit Website und Kund:innen-bewertung, über das richtige Networking in den sozialen Medien und dem regionalen Online-Marketing bis hin zur Online-Kund:innenberatung.

€ 1.850
MwSt.-frei

- Modul I: Online-Kundenkontakt mit Social Media in der Versicherungsvermittlung
- Modul II: Schadenbearbeitung, Exoten und Flottenversicherung
- Modul III: Sonderformen der Gewerbeversicherung

Online **ON.2916** — **3 Module á 3 Online-Seminare + 1 Präsenz-Tag**

Der Lehrgang besteht aus 3 Modulen

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Online-Sichtbarkeit und -Kundenansprache in der VersicherungsvermittlungExperte/-in digitale Kund:innenkommunikation (DMA)
– Modul I

- Die digitale Positionierung als Basis der Online-Präsenz
- Erfolgsfaktoren für das Suchmaschinen- bzw. Google-Ranking sowie Digitales Empfehlungsmarketing
- Digitale Kund:innenkommunikation und -ansprache mit relevantem Content

Auf Anfrage **UV.1917**

3 Online-Sem. + 1 Präsenz-Tag

€ 655
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Online-Kundenkontakt mit Social Media in der VersicherungsvermittlungExperte/-in digitale Kund:innenkommunikation (DMA)
– Modul II

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

Auf Anfrage **UV.1916**

3 Online-Sem. + 1 Präsenz-Tag

€ 655
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Online-Kundenberatung und -betreuung in der VersicherungsvermittlungExperte/-in digitale Kund:innenkommunikation (DMA)
– Modul III

- Professionell digital beraten: Erfolgsfaktoren und Features guter Onlineberatung
- Onlineberatung live: Gemeinsames Verkaufen, inkl. Tarifierung & digitaler Signatur

Auf Anfrage **UV.1918**

3 Online-Sem. + 1 Präsenz-Tag

€ 655
MwSt.-frei

Mehr Informationen

Grundlagen BiPRO für den Versicherungsvertrieb

Einsatz von BiPRO-Services zur Prozessoptimierung

- Prozessoptimierung im Kontext der Digitalisierung in der Assekuranz
- Warum BiPRO und wie hilft BiPRO konkret dem/r Vermittler/-in
- BiPRO-Normen in der Praxis
- BiPRO, GDV, Vermittlerverbände, TGIC (Trusted German Insurance Cloud) sowie SSO e.V.
- Die digitale Welt – Herausforderungen, Chancen und Gefahren für den Vermittler?

 **Auf Anfrage**  **UV.2314** —  **1 Tag**

€ 325
MwSt.-frei

MANAGEMENT




Geprüfte/-r Versicherungsmakler/-in (DMA)

Maklerunternehmen professionell und erfolgreich führen

In diesem Qualifizierungsprogramm für Versicherungsmakler lernen die Teilnehmenden entscheidende Lösungsansätze für die Weiterentwicklung ihres Maklerunternehmens kennen. Sie legen damit wichtige Grundlagen für den Auf- und Ausbau oder die Optimierung des Maklerbüros.

€ 3.690
MwSt.-frei

- Betriebswirtschaftliche Führung eines Maklerunternehmens
- Bestandsmanagement, Neukundengewinnung und Marketing
- Interne Organisation und Arbeitsabläufe

 **Auf Anfrage**  **MUV.2154** —  **6,5 Tage**






SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Nachhaltigkeit im Versicherungsvermittlerbetrieb

Praxisworkshop zur Erarbeitung einer Nachhaltigkeits-Strategie im eigenen Vermittlerunternehmen

- Nachhaltigkeit – mehr als ein Konzept in der Produktion
- Dimensionen der Nachhaltigkeit
- die 360-Grad-Nachhaltigkeit
- die individuelle Begriffsbestimmung zum künftigen – umfassend nachhaltigen – Einsatz im eigenen Unternehmen.

 Auf Anfrage  V0039 —  1 Tag




€ 350
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Betriebswirtschaft im Maklerunternehmen

Maklerunternehmen effektiv, rentabel und erfolgsorientiert führen

- Unternehmensführung und Planung anhand betriebswirtschaftlicher Kennzahlensysteme
- Notwendigkeit des Controllings
- unternehmerisches Denken und Handeln
- Der Maklerbetrieb der Zukunft

 Nürnberg  MB.1063 —  1 Tag

€ 350
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Erfolgreicher Einstieg in die Honorarberatung für die Versicherungs- und Finanzbranche

Fachmann/frau in der Honorarberatung (DMA)

- Rechtliche Rahmenbedingungen der Honorarberatung
- Kosten in Finanzprodukten
- Einsatz von ETA-Anlagen
- Erstellen von Brutto-Nettovergleichen sowie finanzmathematischen Gutachten
- Honorarverträge und deren Gestaltung
- Übungsfälle mit Hilfe des Tablet World

 UV.2249 —  2 Tage


€ 474
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Rechtsgrundlagen und Maklerrecht für die Versicherungsvermittlung

Rechte und Pflichten des Versicherungsmaklers

- Rechtsstellung und Pflichten des Maklers
- Vertragsrecht, Wettbewerbsrecht, Datenschutz, Haftung, Vergütung
- Versicherungsvertragsrecht, Prämien, Obliegenheiten, AVB, Versicherungsvermittlung, Versicherungsarten




 Köln/München  MB.657 —  1 Tag

€ 350
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Nachfolgeplanung im Maklerbetrieb Übergabemodelle der Nachfolgeregelung

- Nachfolge allgemein
- Problemstellung verstehen
- Aspekte der strategischen Nachfolgeplanung
- Notwendigkeit und Sinnhaftigkeit verstehen
- Gegenüberstellung Verkauf vs. Übergabe
- Kennenlernen verschiedener Übergabe- und Gestaltungsmodelle
- Operative Nachfolgeplanung

 Nürnberg/Berlin  UV.722 —  1 Tag

€ 325
MwSt.-frei

LEHRGANG – INHOUSE

Geprüfte/-r Maklerbetreuer/-in (DMA)

Erfolgreiche Maklerakquisition und -betreuung für mehr Vertriebs Erfolg

Im Lehrgang „Geprüfte/-r Maklerbetreuer/-in (DMA)“ arbeiten die Teilnehmer:innen an den vier Kernaspekten der erfolgreichen Maklerbetreuung und verschaffen sich für ihre tägliche Arbeit viele Vorteile und ihrem Unternehmen damit größere Erfolge.

Preis auf Anfrage

- Marketing für Maklerbetreuer:innen
- Kommunikation, Rhetorik und Präsentation im Vertrieb
- Persönlichkeitsentwicklung
- Rechtsgrundlagen und Maklerrecht

 **Auf Anfrage**  **MB.503** —  **9 Präsenz- oder Onlineseminarstage sowie eine Prüfung**

PRÄSENZSEMINAR – INHOUSE




Maklercoach (DMA)

Coaching-Ansätze für Maklerbetreuer

Das Rollenverständnis des/der Maklerbetreuers/-betreuerin verändert sich weg vom Produktverteiler hin zum/zur Unternehmensberater:in/Coach des/der Maklers/Maklerin. Theoretisches Wissen wird hier am praktischen Beispiel trainiert und durch eine praktische Fallstudie untermauert..

Preis auf Anfrage

- Modul 1: Organisation und Prozesse im Maklerunternehmen – Grundlagen Aufbau- und Ablauforganisation, Notfallmanagement, etc.
- Modul 2: Grundlagen Coaching für Maklerbetreuer:innen, Praxisfälle und Zielsetzung
- Modul 3: Umsetzung des Coachings
- Studienmaterial für Selbstlernphasen

 **Auf Anfrage**  **V0106** —  **6 Tage**



PRÄSENZSEMINAR – INHOUSE

Digitale Fitness für Maklerbetreuer:innen

Auswirkungen und Handlungsfelder der Digitalisierung in der Maklerbetreuung

Digitales Know-how für mehr Zeitersparnis und intensivere Betreuung: Praxisnah vermittelt dieses Seminar den Teilnehmenden die Auswirkungen des digitalen Transformationsprozesses und bringt sie auf den neuesten digitalen Stand.




Preis auf Anfrage

Block 1: Grundlagen des digitalen Vertriebs und Anwendungsgebiete für Maklerbetreuer

- Online-Sichtbarkeit und digitale Positionierung
- Social Media und digitales Networking
- Videoberatung und Onlinepräsentationen

Block 2: Als Digitalisierungsexperte und mit Maklerservices Mehrwerte in der Maklerbetreuung bieten

- Optimierung der Online-Sichtbarkeit und digitalen Positionierung beim Makler
- Social Media und digitales Networking Business-Profile und Zielgruppen-Marketing
- Onlineberatung – Erfolgsfaktoren für das

 **Auf Anfrage**  **V0107** —  **3 – 6 Tage**

LEHRGANG – INHOUSE




Digitale Maklerservices für Maklerbetreuer:innen

Mehrwerte durch effiziente Arbeitsprozesse schaffen

Wie können Makler Online-Tools für den Abbau zeitintensiver Arbeits- und Vertriebsprozesse einsetzen? Maklerbetreuer werden in die Lage versetzt, den erforderlichen Veränderungsprozess beim Makler nutzenbringend zu unterstützen.

Preis auf Anfrage

- Vergleichs- und Analysesoftware, Maklerverwaltungsprogramme und BiPRO-Services, Unterstützungsleistungen für Abläufe im Maklerbüro
- Digitale Services verkaufen
- Beratungsprozesse/Dokumentation, Finanzanalyse nach DIN 77230

 **Auf Anfrage**  **V0108** —  **1 Tag**








Online-Seminare **Management & Vertrieb**

GENERATIONENBERATUNG


Titel	Webcode	Dauer	Bildungszeit	Preis
Aktuelle Rechtsprechung zum Thema Generationenberatung Gesetzliche Änderungen im Beratungsalltag umsetzen	 GEN.2594	90 min	1,5 h	€ 69
Die persönliche Notfallplanung – Basis kundenorientierter Versicherungsvermittlung Die Notfallplanung im Rahmen der Generationenberatung	 V0093	90 min	1,5 h	€ 69

MARKETING & VERTRIEB







Titel	Webcode	Dauer	Bildungszeit	Preis
Online-Reihe Grundlagen des Online-Marketing in der Versicherungsvermittlung Online-Seminarreihe zum Einstieg in das Online-Marketing – inklusive Workbook	 MUV.3066	450 min		€ 297
→ Online-Marketing in der Versicherungsvermittlung - Grundlagen Überblick und Möglichkeiten der Zielgruppenpositionierung im Internet	 MUV.3062	90 min		€ 69
→ Google My Business in der kundenorientierten Versicherungsvermittlung – Grundlagen	 V0044	90 min		€ 69
→ Facebook in der kundenorientierten Versicherungsvermittlung – Grundlagen	 V0042	90 min		€ 69
→ LinkedIn in der kundenorientierten Versicherungsvermittlung – Grundlagen	 MUV.5008	90 min		€ 69

Online-Reihe Online-Marketing in der Versicherungsvermittlung - Vertiefung Online-Seminarreihe zur Kundengewinnung und -bindung durch Online-Marketing – inklusive Workbook	 MUV5027	450 min		€ 297
→ Digitale Bestandskundenaktivitäten in der Versicherungsvermittlung	 MUV5028	90 min		€ 69
→ Umsetzung einer digitalen Vertriebskampagne in der Versicherungsvermittlung	 MUV5031	90 min		€ 69
→ Google My Business & digitales Empfehlungsmarketing in der Versicherungsvermittlung“	 MUV5029	90 min		€ 69
→ Messenger-Strategie für Facebook und LinkedIn in der kundenorientierten Versicherungsvermittlung“	 MUV5030	90 min		€ 69









DIGITALISIERUNG

Titel	Webcode	Dauer	Bildungszeit	Preis
Einstiegsseminar BiPRO-Schnittstellen für Versicherungsmakler Einsatz von BiPRO-Services zur Prozessoptimierung im Vermittlerbetrieb	 MUV.5019	120 min	2 h	€ 138

KUNDENBERATUNG UND -BETREUUNG

Titel	Webcode	Dauer	Bildungszeit	Preis
Spezialist/-in für private Finanzanalyse nach DIN 77230 DIN-Zertifizierung für die Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte	 V0090	3 Online-Seminare + Prüfung	6 h	€ 975
Beratungskompetenz für die Versicherungsvermittlung Online-Weiterbildung für erfolgreiche Kundengespräche	 V0091	2*180 min	6 h	€ 345
Kundenbetreuung und Kundenbindung in der Versicherungsvermittlung Gestaltung und Festigung von Kundenbeziehungen	 ON.2017	90 min	1,5 h	€ 69
Erfolgreiche Kundengespräche im Innendienst der Versicherungsvermittlung Souveränes Auftreten im Kundengespräch	 UV.2621	3*90 min	4,5 h	€ 229
Onlineberatung in der Versicherungsvermittlung Grundlagen der digitalen Kundenberatung	 UV.2901	60 min	1 h	€ 49
Onlineberatung – Kundengespräche der Versicherungsvermittlung planen und führen Von der Terminvereinbarung bis zum Abschluss einer Videoberatung	 UV.2902	60 min	1 h	€ 49

MANAGEMENT

Titel	Webcode	Dauer	Bildungszeit	Preis
Grundlagen Recht in der Versicherungsvermittlung Rechtliche Grundlagen für den dauerhaft erfolgreichen Betrieb eines Maklerunternehmens	 V0055	4*90 min	6 h	€ 299
Code of Conduct in der kundenorientierten Versicherungsvermittlung Datenschutzkodex der Versicherungsbranche	 ON.2349	180 min	3 h	€ 138
Datenschutz in der Versicherungsvermittlung Umsetzung der DSGVO im Maklerunternehmen	 ON.1180	90 min	1,5 h	€ 69
Gründung eines Maklerunternehmens für Versicherungsvermittlung Grundlagen für die Tätigkeit als Versicherungsmakler	 ON.2001	90 min	1,5 h	€ 69
Nachfolgeplanung für Makler Grundlagen der Übergabe des Maklerunternehmens	 ON.2638	60 min	–	€ 49
Grundlagen Steuern in der Versicherungsvermittlung Wichtiges Basiswissen für die Beratung und das eigene Unternehmen	 V0056	90 min	1,5 h	€ 69
Zielgruppenpositionierung in der Versicherungsvermittlung Erfolgreiche Positionierung in der richtigen Zielgruppe	 V0057	4*90 min	–	€ 299
Honorarberatung nach IDD Einstieg in die Honorar-Versicherungsberatung und Honorar-Finanzberatung	 ON.2123	90 min	1,5 h	€ 69



Nachhaltigkeit

Ihr Ansprechpartner



Michael Lippmann

☎ 0921 788 984664

✉ lippmann@deutsche-makler-akademie.de



LEHRGANG – OFFEN & INHOUSE

Berater nachhaltige Versicherungen und Finanzen IHK

Zertifizierte Fach- und Beratungskompetenz in nachhaltiger Finanzdienstleistung

In diesem Lehrgang mit IHK-Zertifikat erweitern Sie Ihre Fach- und Beratungskompetenz zum Thema Nachhaltigkeit, nachhaltigen Versicherungen sowie Investmentprodukten als Basis für nachhaltige Altersvorsorgeprodukte. Sie ergreifen zudem die regulatorischen Pflichten als Chance, neue Beratungsansätze für eine attraktive Zielgruppe anzuwenden. Zudem positionieren Sie sich auf dem Markt für nachhaltige Versicherungs- und Finanzprodukte und heben sich mit dem IHK-Zertifikat nachweislich von Mitbewerbern ab.

€ 1.990
MwSt.-frei

NEU

- Grundlagen der Nachhaltigkeit, Wertewandel in der Gesellschaft, Rechtliche Rahmenbedingungen
- Sustainable Finance, Anlagestrategien und Bewertung nachhaltiger Kapitalanlagen sowie nachhaltiger Vorsorgelösungen
- Markt und Kriterien nachhaltiger Versicherungsprodukte sowie Vertrieb und Beratung

Reutlingen MUV.1236 6 Tage



Stay in touch

News @ Deutsche Makler Akademie

Immer top informiert!

Bleiben Sie auf dem Laufenden bei der Deutschen Makler Akademie. Mit unserem DMA-Newsletter sind Sie stets top informiert über die neuesten Angebote und Neuigkeiten.

1. Anmelden.

Melden Sie sich über unsere Website an.
QR-Code hinzufügen:



2. Auswählen.

Wählen Sie ihre Interessenschwerpunkte aus & erhalten Sie dadurch nur Ihre gewünschten Themenschwerpunkte



3. Bestätigen.

Bestätigen Sie nach Anmeldung die an ihr Postfach gesendete Mail



4. Inspieren.

Lassen Sie sich vom DMA-Newsletter inspirieren und verpassen Sie keine Neuigkeiten, Angebote oder Mitteilungen.



Hinweis:

Selbstverständlich können Sie sich auch jederzeit vom Newsletter abmelden.

LEHRGANG – OFFEN & INHOUSE

Experte/-in Nachhaltige Versicherungen und Finanzen (DMA)**Fach- und Beratungskompetenz zu nachhaltiger Vorsorge und Absicherung**

In diesem Lehrgang erfahren sie praxisnah, was Nachhaltigkeit sowie der Wertewandel in der Gesellschaft für die Finanzdienstleistungs- und Versicherungsbranche bedeutet und vor allem welche Chancen das Thema Nachhaltigkeit für Vermittler und Berater in einem stark wachsenden Markt bietet.

ab € 990
MwSt.-frei

- Modul I: Nachhaltigkeit - Auswirkungen des Wertewandels für die Versicherungsbranche
- Modul II: Nachhaltige Absicherungs- und Finanzprodukte
- Modul III: Vertrieb und Beratung nachhaltiger Finanzprodukte





 **Dortmund**  **UV.2905** **oder**  **Online**  **ON.2920**

Der Lehrgang besteht aus 4 Modulen

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Nachhaltigkeit – Auswirkungen des Wertewandels für die Versicherungsvermittlung**Experte/-in Nachhaltige Versicherungen und Finanzen – Modul I**

- Grundlagen der Nachhaltigkeit: Begrifflichkeiten, Entwicklung der Bedeutung, Klimawandel
- Nachhaltigkeitstrends in der Gesellschaft und speziell Versicherungsbranche





 **Dortmund**  **MUV.3229** **oder**
 **Online**  **UV.2411**

ab € 349
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Nachhaltige Versicherungs- und Finanzprodukte**Experte/-in Nachhaltige Versicherungen und Finanzen – Modul II**

- Begriffe Ausgestaltungen , Anlagestrategien und -kriterien nachhaltiger Kapitalanlagen
- Bewertung und Rendite bei nachhaltigen Kapitalanlagen
- Nachhaltigkeitsrisiken , Ratings und Siegel
- Nachhaltigkeit in den Bereichen Vorsorge, bAV und Komposit





 **Dortmund**  **MUV.3230** **oder**
 **Online**  **UV.2412**

ab € 498
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Vertrieb und Beratung nachhaltiger Versicherungen**Experte/-in Nachhaltige Versicherungen und Finanzen – Modul III**

- Zielgruppenpositionierung
- Aufstellung im eigenen Maklerbetrieb
- Integration in das Beratungsgespräch und Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen


 **Dortmund**  **MUV.3231** **oder**
 **Online**  **UV.2413**

ab € 249
MwSt.-frei

LERNPROGRAMM & VIDEO — INKLUSIVE

eLearning ESG und Nachhaltigkeit in der Finanzdienstleistung**Flexibles Online-Lernen zum Thema ESG und Nachhaltigkeit**

- EU-Vorschriften und deren Auswirkungen auf die Finanzbranche
- Ziele und Treiber von Nachhaltigkeit in der Versicherungsbranche
- ESG-Kriterien und Versicherungsprodukte
- Nachhaltigkeitspräferenzabfrage

 **Online**  **WBT.5039** —  **205 Minuten**

€ 149
zzgl. MwSt.



Online-Seminare Nachhaltigkeit

Titel	Webcode	Dauer	Bildungszeit	Preis
Online-Weiterbildung Grundlagen der Nachhaltigkeit in der Versicherungsvermittlung Modul I – Experte Nachhaltige Versicherungen und Finanzen (DMA)	 MUV.5012	4*90 min	6 h	€ 349
Online-Weiterbildung Nachhaltige Kapitalanlagen in der Vorsorge-/Investmentberatung Online-Weiterbildung für die Beratung nachhaltiger Vorsorge und Kapitalanlagen	 INV.2937	4*90 min	6 h	€ 249
→ Begriffe und Ausgestaltungen nachhaltiger Investments und Fondspolizen EU-Taxonomie, ESG, SRI etc. im Rahmen der Vorsorge- und Investmentberatung	 INV.2927	90 min	1,5 h	€ 69
→ Anlagestrategien nachhaltiger Investments und Fondspolizen Kriterien und Abgrenzung verschiedener Anlagestra- tegien für nachhaltige Investments und fondsgebun- dene Altersvorsorge	 INV.2934	90 min	1,5 h	€ 69
→ Bewertung nachhaltiger Investments und Fondspolizen Aussagekraft von Ratings und Siegel für nachhaltige Vorsorge- und Investmentprodukte	 INV.2935	90 min	1,5 h	€ 69
→ Rendite bei nachhaltigen Investments und Fondspolizen Nachhaltigkeit vs. Rendite	 INV.2936	90 min	1,5 h	€ 69
Online-Weiterbildung Nachhaltigkeit in der Versicherungs- vermittlung Online-Seminar-Reihe zur Beratung und Vermittlung nachhaltiger Versicherungsprodukte	 MUV.5016	4*90 min	6 h	€ 249
→ Nachhaltige Altersvorsorgelösungen und Biometrie Mit „grüner“ Vorsorge neue Kunden erschließen	 PV.3192	90 min	1,5 h	€ 69
→ Nachhaltige Versicherungen im Bereich Gesundheit und Pflege Nachhaltigkeit in der Krankenversicherung	 MUV.5014	90 min	1,5 h	€ 69
→ Nachhaltige Vorsorgelösungen in der bAV Nachhaltigkeit in der bAV	 BAV.3191	90 min	1,5 h	€ 69
→ Nachhaltige Versicherungslösungen im Kompositbereich Mit „grünen“ Sachversicherungen neue Kunden erschließen	 SV.3190	90 min	1,5 h	€ 69
Online-Weiterbildung Vertrieb und Beratung nachhaltiger Versicherungen Modul IV – Experte Nachhaltige Versicherungen und Finanzen (DMA)	 MUV.5013	4*90 min	6 h	€ 249
eLearning ESG und Nachhaltigkeit in der Finanzdienstleistung Flexibles Online-Lernen zum Thema ESG und Nachhaltigkeit	 WBT.5039	205 min	5h 30min	€ 149

07% 250,000
01% 375,000
02% 621,000
04% 369,000
06% 743,000
07% 405,000
03% 882,000

0.327 1.561%

%13 - 119,157 2.416%

%21 - 192,485 5.378%

9.825%

Finanzanlagen

Ihr Ansprechpartner



Christopher Böhner




☎ 0921 788 984664

✉ boehner@deutsche-makler-akademie.de

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Praxistraining Anlageberatung**Finanzanlagenvermittlung erfolgreich umsetzen**

- Umgang mit den Kundenemotionalen in Bezug auf Kapitalanlagen
- kreative Verkaufsfäden erstellen (standardisiert und trotzdem situationsabhängig)
- Praktische Handlungsansätze und praktische Übungen im Seminar
- Sicherer Umgang in der Anlageberatung




 **Nürnberg**  **INV.3035** —  **1 Tag**

€ 325
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

**Spezialwissen:
Zertifikate als Geldanlage****Zertifikate in der Anlageberatung**

- Charakter und Zielsetzung von Zertifikaten
- Chancen und Risiken bei Zertifikaten
- Konkrete Beratungsansätze und praktische Beispiele




 **Berlin**  **INV.3037** —  **1 Tag**

€ 325
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

**Rentenfonds in der Finanzanlage- und
Vorsorgeberatung****Praxiswissen Rentenfonds für das Kundengespräch**

- Funktionsweise von Rentenfonds einfach erklärt
- Anleiheklassen und -arten in Rentenfonds
- Bewertungskriterien für nachhaltige Anleihen




 **Frankfurt**  **INV.3039** —  **1 Tag**

€ 325
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

**Risikokommunikation in der
Finanzanlagenvermittlung****Blockaden für renditeorientierte Investmentlösungen lösen**

- Verhaltensökonomie
- Gründe für Risikoaversion
- einfache und effektive Kommunikationskonzepte




 **Bonn**  **INV.3036** —  **1 Tag**

€ 325
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

**Behavioral Finance für die Finanzanlage- und
Vorsorgeberatung****Verhaltenspsychologie des Anlegers verstehen und nutzen**

- Was ist Behavioral finance und wie passt es in den Kontext der
- Beratung bei Investment- und Altersvorsorge-Lösungen?
- Was sind typische Beurteilungsfehler: Verhaltenspsychologie des
- typischen Anlegers
- Inwiefern sind Daumenregeln bei Investmententscheidungen sinnvoll?

 **Berlin**  **INV.3038** —  **1 Tag**

€ 325
MwSt.-frei

COMING SOON
Weiterbildungsangebot
für Finanzanlagen-
vermittler:innen gemäß § 34f
GewO zur möglichen
Weiterbildungspflicht
in der Anlageberatung.



Online-Seminare Finanzanlagen

Titel	Webcode	Dauer	Bildungszeit	Preis
Online-Seminarreihe Fonds in der Vorsorge-/ Investmentberatung Seminarreihe zur Beratung von Fonds und Fondspolizen – Grundlagen	 ON.2402	3*90 min	4,5 h	€ 184
→ Aktien- und Rentenfonds in der Vorsorge-/Investmentberatung Grundlagen Aktien, Anleihen und Investmentfonds	 ON.2403	90 min	1,5 h	€ 69
→ Anlageklassen von Fonds in der Vorsorge-/Investmentberatung Verschiedene Anlageklassen und Bezeichnungen von Fonds	 ON.2404	90 min	1,5 h	€ 69
→ Gesamtrisikoindikator nach PRIIPS in der Vorsorge-/Investmentberatung Welche Risikoklassen zu welchem Anlegertyp passen	 ON.2405	90 min	1,5 h	€ 69
Online-Seminarreihe Risikokompetenz in der Vorsorge-/Invest- mentberatung Seminarreihe zur Beratung von Fonds und Fondspolizen - Risikokompetenz	 V0034	3*90 min	4,5 h	€ 184
→ Risikokompetente Kunden in der Vorsorge-/Investmentberatung Risikokompetente Anleger erreichen mehr	 ON.2991	90 min	1,5 h	€ 69
→ Risikokommunikation in der Vorsorge-/ Investmentberatung Praxistipps für die Kommunikation von Risiken der Kapitalanlage im Beratungsgespräch	 ON.1227	90 min	1,5 h	€ 69
→ Risikokennzahlen von Fonds in der Vorsorge-/Investmentberatung Volatilität, Maximum Drawdown und der Tracking Error zur Beurteilung eines Fonds	 FVA.2848	90 min	1,5 h	€ 69

Titel	Webcode	Dauer	Bildungszeit	Preis
Online-Seminarreihe Risiken in Fonds, Kennzahlen und Diversifikation in der Vorsorge-/ Investmentberatung Seminarreihe zur Beratung von Fonds und Fondspolicen - Risiken	V0036	3*90 min	4,5 h	€ 184
→ Basisrisiken in Fonds in der Vorsorge-/ Investmentberatung Beratungsansätze zur eleganten Erklärung von Chancen und Risiken	FVA.2847	90 min	1,5 h	€ 69
→ Alpha, Beta und Sharpe-Ratio zur Beurteilung eines Fonds Risikokennzahlen von Fonds in der Vorsorge-/ Investmentberatung (2)	FVA.3054	90 min	1,5 h	€ 69
→ Risikostreuung mit Fonds in der Vorsorge-/Investmentberatung Aufbau, Diversifikation und Einflussfaktoren von Aktien- und Rentenfonds	FVA.2849	90 min	1,5 h	€ 69

Titel	Webcode	Dauer	Bildungszeit	Preis
Schenkungs-, Erb- und Steuerrecht für die Vorsorge-/Investmentberatung Grundlagen des Schenkungs-, Erb- und Steuerrechts	ON.2133	90 min	1,5 h	€ 69
Inflation und deren Auswirkungen auf die Altersvorsorge Argumente für private kapitalmarktorientierte Vorsorgeprodukte	IM.1017	120 min	2 h	€ 69
Grundlagen Kapitalanlagen - Basisrisiken Effizienzmarkttheorie und Cost Averaging Effect	INV.1000	90 min	1,5 h	€ 69
ETF und aktiv gemanagte Fonds Abgrenzung und Eignung für die Kundenberatung	INV.1001	90 min	1,5 h	€ 69
Grundlagen Fondspolicen Besonderheiten von Fonds im Versicherungsmantel	INV.1002	90 min	1,5 h	€ 69
Behavioral finance Verhaltenspsychologie des Anlegers für die Kundenberatung	INV.1003	90 min	1,5 h	€ 69
Aktienmärkte und Zukunftserwartungen Einfluss von Indikatoren und Erwartungen auf Aktienkurse	INV.1004	90 min	1,5 h	€ 69
Dividenden-Diskontierungs-Modell Entwicklung von Aktienkursen noch besser verstehen	INV.1005	90 min	1,5 h	€ 69
Anleihebewertung Einfluss und Auswirkungen diverser Marktgegebenheiten auf Anleihen	INV.1006	90 min	1,5 h	€ 69
Nachhaltige Aktiensfonds unterscheiden und bewerten ESG-Filter und ESG-Scoring-Methoden	INV.1007	90 min	1,5 h	€ 69



Sachkundelehrgänge, Aufstiegsfortbildungen, Hochschulweiterbildungen



Sachkunde-Basisausbildung



LEHRGANG – OFFEN & INHOUSE

Geprüfte/-r Fachmann/-frau für Versicherungsvermittlung (IHK)

Qualifizierungsangebote zur Vorbereitung auf die IHK-Sachkundeprüfung – 34d GewO

Schriftliche und mündliche Prüfungsvorbereitung durch begleitetes Lernen mit Referent:innen			
Kursangebot	Online-Lehrgang VFM.596	Blended-Learning-Lehrgang FW.3040	Mediengestützter Präsenz-Lehrgang V201
Besonderheiten	AZAV & ZFU zertifiziert		
Lehrgangsdauer	ca. 3 – 4 Monate		
Preis	€ 1.190 MwSt.-frei	ab € 1.690 MwSt.-frei	€ 1.650 MwSt.-frei
Zielgruppe	Teilnehmende, die den Lehrgang online ortsunabhängig mit geringer zeitlicher Bindung absolvieren möchten	Teilnehmende, die den Lehrgang mit regelmäßigen Online-Seminaren und kompakten Präsenzveranstaltungen absolvieren möchten	Teilnehmende, die den Lehrgang ausschließlich in Präsenz absolvieren möchten
Betreute Lernzeit mit Referenten	ca. 24 h	ca. 83 h	ca. 114 h
Onlineseminare	16 à 90 Min. (ca. einmal in der Woche) & 120 Min. Kick-Off	11 à 60 Min. (einmal in der Woche) & 120 Min. Kick-Off	
Präsenzveranstaltungen am Lehrgangsort		9 Tage (3 x 3 Tage)	15 Tage (3 x 4 und 1 x 3 Tage)
Selbststudium	ca. 3 h am Tag mit Lernprogrammen, Lernkarteien, Übungstests, Podcasts und Skripten	ca. 2 h am Tag mit Lernprogrammen, Lernkarteien, Übungstests, Podcasts und Skripten	ca. 1 h am Tag Lernprogramme, Studienhefte und Übungstests
Lehrgangsort	Online	Hamburg, Frankfurt	Dortmund
Ggf. Staatliche Förderung über die Agentur für Arbeit	Ja, bitte informieren Sie sich bei uns	Nein	Ja, bitte informieren Sie sich bei uns
Abschluss	Geprüfte/-r Fachmann/-frau für Versicherungsvermittlung (IHK)		

Schriftliche Prüfungsvorbereitung durch Selbstgesteuertes Lernen ohne Referent:innen		
Digitales Lernangebot	Lernprogramme + Online-Tests WBT.2374	Online-Tests WBT.2376
Selbststudium	13 Lernprogrammen und Prüfungssimulation mit ca. 2.000 Fragen	Prüfungssimulation mit ca. 2.000 Fragen
Lizenzlaufzeit	12 Monate Laufzeit	
Preis	€ 388 zzgl. MwSt.	€ 195 zzgl. MwSt.

Mündliche Prüfungsvorbereitung durch Begleitetes Lernen mit Referent:innen		
Lernangebot	Online-Training Mündliche Prüfung VFM.294	Präsenz-Training Mündliche Prüfung VFM.2292
Selbststudium	Lernprogramm zur mündlichen Prüfungsvorbereitung	
Veranstaltungsdauer	3 Onlineseminare à 90 Minuten an einem Tag	1 Tag
Preis	€ 195 MwSt.-frei	€ 195 MwSt.-frei



LEHRGANG – OFFEN & INHOUSE

Geprüfte/-r Finanzanlagenfachmann/-frau (IHK)

Qualifizierungsangebote zur Vorbereitung auf die IHK-Sachkundeprüfung – 34f GewO

Individuelle Vorbereitung auf die IHK Sachkundeprüfung §34f GewO: Vom Begleiteten Lernen mit erfahrenen Referenten:innen sowie Präsenzveranstaltungen über reine Online-Angebote bis hin zu selbstgesteuerten Lernelementen und Prüfungssimulationen, die Sie so anwenden, wie es Ihre Zeit zulässt.

Schriftliche und mündliche Prüfungsvorbereitung durch begleitetes Lernen mit Referent:innen	
Präsenzlehrgang (nur Inhouse) FAF.2310	Onlinelehrgang FAF.3048
4 – 6 Präsenztage	12 Onlineseminare
	Selbststudium (mit Lernmaterialien und Prüfungssimulation)
ca. 1 Monat	3 Monate
€ 1.650 MwSt.-frei	€ 990 MwSt.-frei
Schriftliche Prüfungsvorbereitung durch Selbstgesteuertes Lernen ohne Referenten:innen	
Lernprogramme + Online-Tests WBT.1488	
Selbststudium (mit Lernprogramm und Prüfungssimulation)	
12 Monate Lizenzlaufzeit	
€ 199 zzgl. MwSt.	
Mündliche Prüfungsvorbereitung durch Begleitetes Lernen mit Referent:innen	
Online-Training Mündliche Prüfung FAF.3058	
2 Onlineseminare à 90 Minuten an einem Tag	
€ 195 MwSt.-frei	

Ihr Ansprechpartner



Christopher Böhner


0921 788 984663

boehner@deutsche-makler-akademie.de

LEHRGANG – OFFEN & INHOUSE

Geprüfte/-r Fachmann für Immobiliendarlehensvermittlung (IHK)

Qualifizierungsangebote zur Vorbereitung auf die IHK-Sachkundeprüfung – 34i GewO

 Individuelle Vorbereitung auf die IHK Sachkundeprüfung 534i GewO: Vom Begleiteten Lernen mit erfahrenen Referenten:innen sowie Präsenzveranstaltungen über reine Online-Angebote bis hin zu selbstgesteuerten Lernelementen und Prüfungssimulationen, die Sie so anwenden, wie es Ihre Zeit zulässt.

  Schriftliche und mündliche Prüfungsvorbereitung durch begleitetes Lernen mit Referent:innen

Präsenzlehrgang (nur Inhouse)  IDV.1724


6 Präsenztage

 ca. 1 Monat

€ 1.450 MwSt.-frei

Onlinelehrgang  IDV.1762

15 Onlineseminare

Selbststudium
(mit Lernmaterialien und Prüfungssimulation) 2 Monate


€ 990 MwSt.-frei

 Schriftliche Prüfungsvorbereitung durch Selbstgesteuertes Lernen ohne Referenten:innen

Lernprogramme + Lernkarteisystem  IMF.1000**Selbststudium**
(mit Lernprogramm und Lernkarteisystem) 12 Monate Lizenzlaufzeit

€ 299 zzgl. MwSt.


 Mündliche Prüfungsvorbereitung durch Begleitetes Lernen mit Referent:innen

Online-Training Mündliche Prüfung  IDV.1730 2 Onlineseminare à 90 Minuten an einem Tag

€ 138 MwSt.-frei

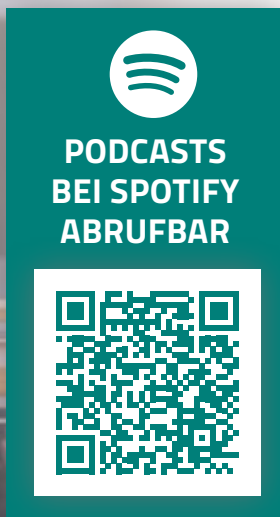


Ihr Ansprechpartner

**Christopher Böhner** 0921 788 984663 boehner@deutsche-makler-akademie.de

Lernunterstützende Audio-Podcasts (*Lernpodcasts*)

für die Sachkundelehrgänge
Versicherungsfachmann/-frau (34d)
sowie **Immobilienvermittlung (34i)**



Kleine fachliche **Lernhäppchen von 12 – 20 Minuten** Dauer

Lernen und vertiefen sie **hörend beim Sport, beim Autofahren, der Fahrt mit dem Bus, beim Kochen, oder, oder, oder...**

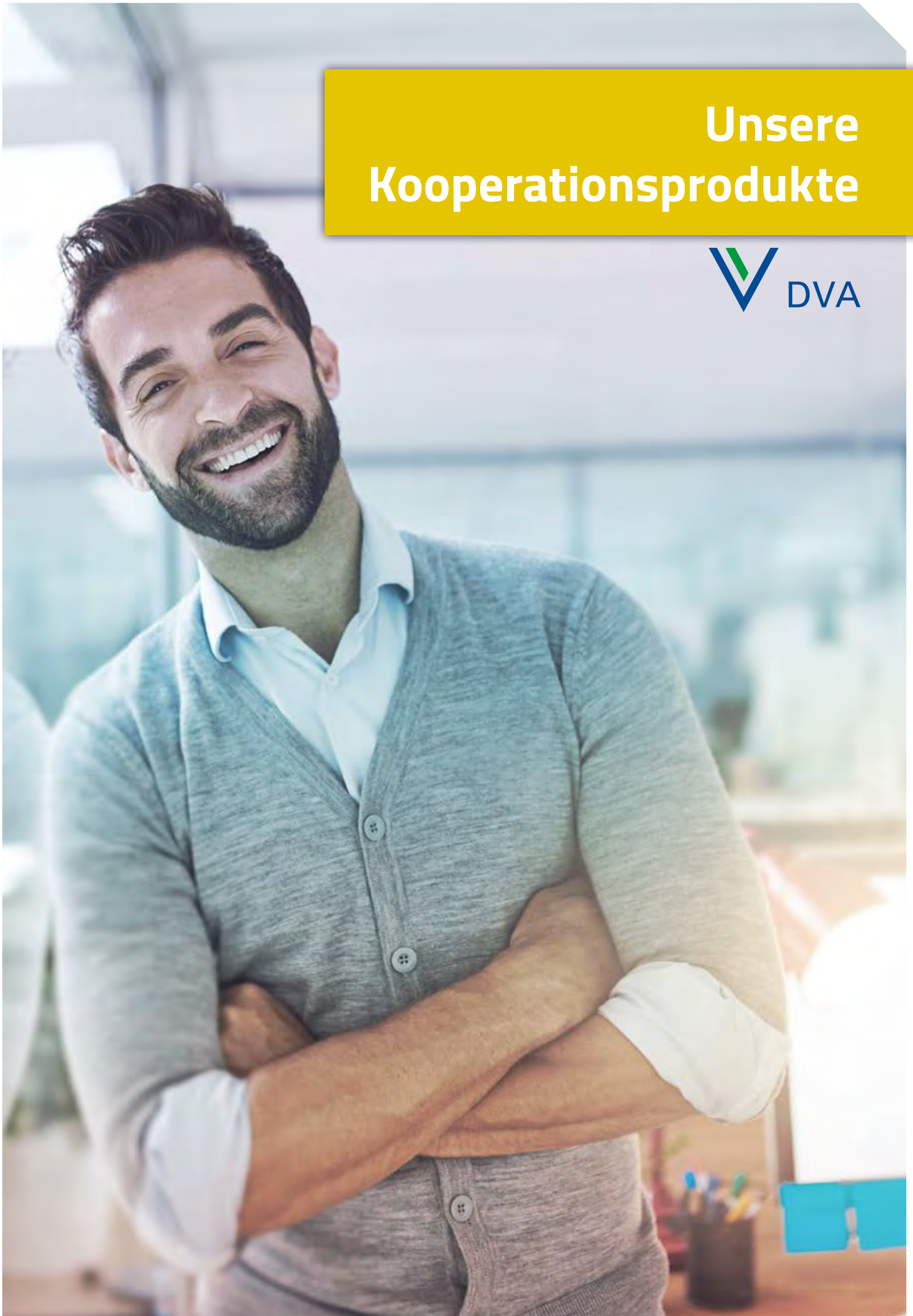
Nutzen sie unsere Podcasts zur unterstützenden **Wissenserweiterung bzw. -vertiefung**

Die Podcasts sind **inhaltlich auf die Veranstaltungen der DMA-Lehrgänge abgestimmt**

Hinweis:

Alleine durch das Hören der Podcasts können die jeweiligen Prüfungen nicht bestanden werden

Unsere Kooperationsprodukte



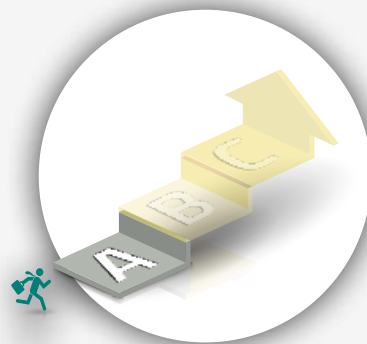
LEHRGANG

Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen IHK

Flexible Lernmodelle zugeschnitten auf berufsbegleitendes Lernen

Individuelle Vorbereitungslehrgänge auf die IHK-Prüfung zum/-r Fachwirt/-in für

Lehrgang	Online-Lehrgang V7405		Fernstudium V112
Preis	ab € 3.860 MwSt.-frei		
Lehrgangsbezeichnung	Online12	Online18	Fern 18
Lehrgangsdauer	12 Monate	18 Monate	18 Monate
Zielgruppe	Teilnehmende, die den Lehrgang online in kürzester Zeit absolvieren möchten	Teilnehmende, die den Lehrgang online in einem moderaten Lerntempo und einer geringen zeitlichen Bindung absolvieren möchten	Teilnehmende, die den Lehrgang, mit geringer zeitlichen und örtlichen Bindung absolvieren möchten
Verhältnis Online- und Präsenzveranstaltungen	100 % Online	100 % Online	ca. 75 % Online ca. 35 % Präsenz
Studienort	Online	Online	Dortmund
Unterrichtseinheiten mit Referenten	ca. 415 Unterrichtseinheiten à 45 Minuten		ca. 300 Unterrichtseinheiten à 45 Minuten
Online-Seminare	2x in der Woche	1x in der Woche	1x alle 2 Wochen
Intensivtage	Online alle 2 Wochen samstags	Online 1x monatlich Freitag und Samstag	Präsenz 11 Blöcke (2 – 3-tägig) alle 2 – 3 Monate
IHK-Teilprüfung A	nach 6 Monaten	nach 12 Monaten	nach 12 Monaten
IHK-Teilprüfung B	nach 12 Monaten	nach 18 Monaten	nach 18 Monaten
Lernmedien	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Studienliteratur (Print und eBook, ggfs. kostenpflichtig) ▪ Digitale Lernskripte ▪ Lernvideos ▪ Übungsaufgaben ▪ Interne Prüfung und Prüfungssimulationen ▪ Forum, inkl. Online-Betreuung durch Referenten ▪ Moderne Lernplattform 		
	In Teilen in Kooperationen mit  DVA <small>Deutsche Versicherungsakademie</small>		



Versicherungen und Finanzen IHK

Blended-Lehrgang

 V7008

← Siehe Seite 86

Blended12	Blended18
18 Monate	18 Monate
Teilnehmende, die den Lehrgang kürzester Zeit online mit ausgewählten Präsenzveranstaltungen absolvieren möchten	Teilnehmende, die den Lehrgang in einem moderaten Lern-tempo mit regelmäßigen Online- und Präsenzveranstaltungen absolvieren möchten
ca. 90 % Online ca. 10 % Präsenz	ca. 65 % Online ca. 35 % Präsenz
Berlin & Hamburg	Berlin, Hamburg, Frankfurt, Itzehoe, Kiel, Lübeck, Saarbrücken
ca. 405 Unterrichtseinheiten à 45 Minuten	
3 x in der Woche	1 x in der Woche
Präsenz 2 x Blockwoche plus Prüfungsvorbereitung in Präsenz	Präsenz Wöchentliche, zwei- oder vierwöchentliche Veranstaltungen (1 bis 2 Tage)
nach 6 Monaten	nach 12 Monaten
nach 12 Monaten	nach 18 Monaten
← Siehe Seite 86	
← Siehe Seite 86	

Methodik

Die Teilnehmenden bereiten sich anhand von digitalen Lernmedien über die eAcademy und mittels kompakten Seminarveranstaltungen in Präsenz und/oder Online auf die IHK-Prüfung vor.

Mit Hausarbeiten und internen Prüfungen reflektieren die Teilnehmenden ihren Lernfortschritt in den fünf Prüfungsbereichen und werden systematisch an das Anspruchsniveau der IHK-Prüfungen herangeführt.

Nutzen

Die Teilnehmenden lernen

- Versicherungsfachliche Sachverhalte im Kontext betriebswirtschaftlicher, volkswirtschaftlicher und rechtlicher Zusammenhänge zu bewerten und Handlungsschritte abzuleiten,
- Kundenorientierte Risikoanalysen und Bedarfsermittlungen durchzuführen und Problemlösungsstrategien für private und gewerbliche Risiken zu entwickeln,
- Führungs- und Qualifizierungsaufgaben wahrzunehmen sowie Projekte zu konzipieren und zu organisieren,
- die Bearbeitung von komplexen Schaden- und Leistungsfällen sowie die Organisation von Geschäftsprozessen im Vertrieb.

AUFSTIEGS-BAFÖG
Zuschuss in Höhe von 50 %
der Lehrgangs- und
Prüfungsgebühren


Mehr Informationen 

B

STUDIUM




Versicherungsbetriebswirt/-in (DVA)


Berufsbegleitend zum Branchenabschluss mit Perspektive

 Mitarbeiter mit Erfahrung in der Versicherungswirtschaft, die berufsbegleitend einen akademischen Abschluss erlangen möchten oder Mitarbeiter, die zukünftig Fach- und Führungsaufgaben in der Versicherungswirtschaft übernehmen möchten

€ 6.068
MwSt.-frei

- Fachliche Kompetenz für alle relevanten Arbeitsfelder in der Versicherungswirtschaft
- Auf die Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche ausgerichtet
- Bereitet Sie auf Herausforderungen der globalen und digitalen Finanzwirtschaft vor
- Vermittelt Kompetenzen zur aktiven Gestaltung der digitalen Transformation im Unternehmen

 Diverse Orte  V7011 —  3 Semester

In Teilen in Kooperationen mit  ivwKöln Institut für Versicherungswesen  Technology Arts Sciences TH Köln  BWV Regional  DVA Deutsche Versicherungsakademie




C

STUDIUM




Bachelor of Arts (B.A.) Insurance Management





Berufsbegleitendes Studium – die Vorbereitung auf Fach- und Führungsaufgaben

 Mitarbeiter mit Erfahrung in der Versicherungswirtschaft, die berufsbegleitend einen akademischen Abschluss erlangen möchten oder Mitarbeiter, die zukünftig Fach- und Führungsaufgaben in der Versicherungswirtschaft übernehmen möchten

€ 9.685
MwSt.-frei

- Neue Module Data Science und Wirtschaftspsychologie
- Modulübergreifende Themenschwerpunkte Digitalisierung und Nachhaltigkeit
- Anerkannter akademischer Abschluss für eine Branche im Wandel
- Vier Jahre, drei Abschlüsse
- Fachspezifisches Versicherungswissen
- FIBAA-Akkreditierung

 Diverse Orte  V113 —  5 Semester

In Teilen in Kooperationen mit  ivwKöln Institut für Versicherungswesen  Technology Arts Sciences TH Köln  BWV Regional  DVA Deutsche Versicherungsakademie





CAMPUS INSTITUT

unter dem Dach der
Deutschen Makler Akademie (DMA)

Das Campus Institut ist seit diesem Jahr Teil der Deutschen Makler Akademie (DMA). Unter der Marke werden seit über 20 Jahren Weiterbildungen mit Schwerpunkt im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge angeboten, darunter auch ein etabliertes Hochschulstudium. Das **Campus Institut** soll als eigenständige Marke der DMA mit **Fokus auf Weiterbildungen im Bereich der betrieblichen Vorsorge** bestehen bleiben. Hierfür erweitern wir das bestehende bAV-Weiterbildungsangebot mit Angeboten aus dem Bereich der betrieblichen Krankenversicherung.

Ihre Ansprechpartnerinnen



Annika Baxmann

☎ 0921 788 984666

✉ baxmann@deutsche-makler-akademie.de



Daniela Bönisch

☎ 0921 788 984662

✉ boenisch@deutsche-makler-akademie.de

LEHRGANG – OFFEN & INHOUSE

Sachkundelehrgang Rentenberater/-in

Theoretische Sachkunde gemäß RDG

Rentenberater:innen vereinen die Kompetenzen verschiedener Beratungsfelder und agieren als unabhängige, fachkundige Ansprechpersonen für Unternehmen und Privatpersonen rund um das Thema Rente. Der Lehrgang erfüllt die vorgeschriebenen 150 Unterrichtsstunden für den theoretischen Kenntnissnachweis zur Registrierung als Rentenberater:in.

€ 7.490

MwSt.-frei

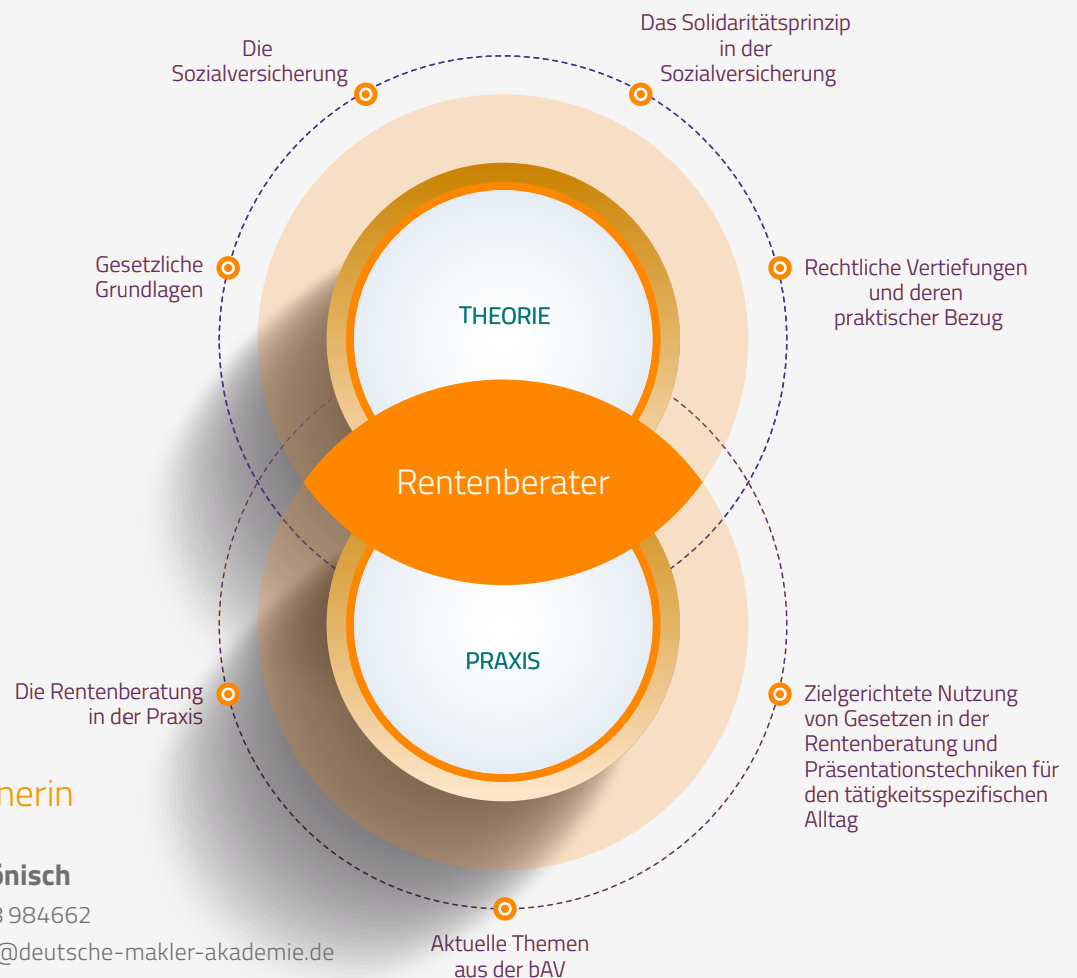
Prüfungsgebühr: € 1.500

Lehrgang: € 5.990

- Gesetzliche Grundlagen
- Die Sozialversicherung
- Das Solidaritätsprinzip in der Sozialversicherung
– Finanzierungs- und Versicherungslösungen heute und zukünftig
- Rechtliche Vertiefungen und deren praktischer Bezug
- Die Rentenberatung in der Praxis
- Betriebliche Altersversorgung als Schnittstelle zur Rentenberatung
- Zielgerichtete Nutzung von Gesetzen in der Rentenberatung
- Präsentationstechniken für den tätigkeitsspezifischen Alltag

📍 **Lehrgang 1 (Süd) München/Stuttgart oder Lehrgang 2 (Nord) Hamburg/Berlin**  **RB.2021**

🕒 **19 Präsenztage verteilt auf drei Präsenzblöcke à 6 Tage** —  **CAMPUS Institut**



Ihre Ansprechpartnerin



Daniela Bönisch

☎ 0921 788 984662

✉ boenisch@deutsche-makler-akademie.de



Ihre Ansprechpartnerin



Annika Baxmann

☎ 0921 788 984666

✉ baxmann@deutsche-makler-akademie.de

LEHRGANG – OFFEN

Betriebswirt/-in bAV (FH)

Deutschlands bAV-Ausbildung Nr. 1

Fachwissen im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge hat in den letzten Jahren stark an Bedeutung gewonnen. Neben der Implementierung von Direktversicherungen und Pensionskassen ist die Sanierung bestehender Versorgungswege ein zusätzlicher Bestandteil geworden.

Für Unternehmen wird die betriebliche Altersvorsorge immer interessanter. Dabei geht es nicht nur um den Imagegewinn und die Erfüllung des gesetzlichen Anspruchs auf Entgeltumwandlung.

€ 8.850
MwSt.-frei

zzg. Semestergebühren

Die Dauer der Weiterbildung beträgt drei Semester neben dem Beruf. Insgesamt werden 36 Veranstaltungstage in einer Kombination aus interaktiven Live-Video-Vorlesungen und Präsenzveranstaltungen an der Hochschule Koblenz angeboten. Bei den Veranstaltungen vor Ort treffen sich die Studierenden des Jahrganges aus dem ganzen Bundesgebiet und haben die Gelegenheit zum persönlichen Kennenlernen und Austausch.

Die Vorlesungsveranstaltungen erstrecken sich hauptsächlich über die ersten beiden Semester. Die Leistungen des dritten Semesters bestehen aus einer Projektarbeit (wissenschaftliche Arbeit zu einem selbstgewählten Thema) sowie dem Training von bAV-Praxisfällen. Dies wird am Ende des dritten Semesters in Form einer mündlichen Prüfung abgefragt.

Alle Prüfungen sind in die Vorlesungsphasen integriert und die Prüfungsinhalte beziehen sich auf das jeweils vorangegangene Semester. Ein Studienstart ist jedes Jahr zum Sommersemester (Frühjahr) und zum Wintersemester (Herbst) möglich.

📍 **Koblenz / Berlin** (Start: Frühjahr 2024) **sowie Koblenz / München** (Start: Herbst 2024)

🔗 **BWBAV.0001**



3 Semester



CAMPUS Institut

LEHRGANG – OFFEN

Finanzfachwirt*in (FH)

Die Hochschulweiterbildung für den Finanz-, Versicherungs- und Bankvertrieb

Makroökonomische Entwicklungen sorgen dafür, dass die Beratung im Bereich Finanzen und Versicherungen komplexer und vielschichtiger wird. Die Themen Vorsorge, Finanzplanung sowie vorausschauende und solide Absicherung werden für Kunden u.a. aufgrund demographischer Veränderungen immer wichtiger. Kunden sind zudem gut informiert, kritisch und mit modernen Informationstechnologien vernetzt.

€ 5.900

MwSt.-frei
Prüfungsgebühr: € 400

NEU

Der Abschluss Finanzfachwirt*in (FH) wird mit einem öffentlich-rechtlichen Hochschulzertifikat unabhängig belegt und bestätigt einen Kompetenzvorsprung im Bereich Finanzen und Versicherungen gegenüber Kunden, Kollegen und Wettbewerbern.

Absolventen des Studiums

- genießen Aufstiegschancen im Unternehmen und steigern ihr Einkommen
- erhalten bevorzugten Zugang zu attraktiven Kundengruppen, die sie rechtssicher und kompetent beraten
- erfüllen mit entsprechender Berufspraxis gleichzeitig alle gesetzlichen Anforderungen zu den Sachkundennachweisen nach §34d, §34f und §34i GewO!
- profitieren von hervorragenden beruflichen Perspektiven durch das über viele Jahre gewachsene Absolventen-Netzwerk.

Die Kooperation zwischen der Hochschule Schmalkalden und dem CAMPUS INSTITUT repräsentiert die Verbindung von wissenschaftlichem Anspruch mit hohem Praxisbezug. Die Vorlesungen, Studienmaterialien und Prüfungen dieses berufsbegleitenden Studiums sind so organisiert, dass eine größtmögliche Vereinbarkeit mit den beruflichen Anforderungen sichergestellt ist: 5 Präsenzphasen je 4 – 5 Tage / 11 Online-Veranstaltungen je 1 oder 2 Tage / Prüfungen direkt in die Vorlesungsphasen integriert. Inhaltlicher Schwerpunkt der Weiterbildung ist der Erwerb detaillierter und aktueller Fachkenntnisse in allen Bereichen der privaten Absicherung und Vermögensbildung sowie der verschiedenen Kapitalanlagemöglichkeiten:


- Volks- und Betriebswirtschaftslehre
- Bilanzierung
- Wirtschafts- und Steuerrecht
- Gesellschaftsrecht und steuerrechtliche Aspekte von Kapitalanlagen
- Gesetzliche Sozialversicherung, private Absicherung und betriebliche Altersvorsorge
- Finanz- und Versicherungsmathematik
- Bank und Börse
- Immobilienmanagement und -finanzierung
- Anlageklassen Offene, Geschlossene und Private Equity Fonds
- Compliance und Kundenberatung

 Online  FF.2316 —  11 Monate —  CAMPUS Institut & Hochschule Schmalkalden

Ihr Ansprechpartner



Michael Lippmann

 0921 788 984664

 lippmann@deutsche-makler-akademie.de

LEHRGANG – OFFEN & INHOUSE

Berater/-in betriebliche Vorsorge

Experte/-in bAV & Fachmann/-frau Gesundheitslösungen

Der Lehrgang setzt sich aus den zwei Lehrgängen „Experte/-in bAV (DMA)“ und „Fachmann/-frau für betriebliche Gesundheitslösungen“ zusammen.

€ 2200
MwSt.-frei

- Intensives Expertenwissen für unabhängige Vermittler
- Gesundheitslösungen und bKV in Unternehmen professionell beraten

 **Nürnberg / Dortmund**

 **BAV.2265**

oder  **Online**

 **PV.3084**

 **8 Präsenztage (4 * 2 Tage)**

Der Lehrgang besteht aus 2 Modulen

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Experte Betriebliche Altersversorgung (DMA)

Intensives Expertenwissen für unabhängige Vermittler

- Direktversicherung und Pensionskasse im Rahmen der Entgeltumwandlung
- Arbeitgeberfinanziert bAV und Besonderheiten der Unterstützungskasse
- Einführung in die Gesellschafter-Geschäftsführerversorgung

 **Nürnberg / Dortmund**

 **BAV.2265**

 **3 * 2 Tage**

€ 1.595
MwSt.-frei


SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Fachmann-/frau betriebliche Gesundheitslösungen (DMA)

Gesundheitslösungen und bKV in Unternehmen professionell beraten

- Gesundheitslösungen und Gesundheitsmanagement
- Steuerrechtliche und arbeitsrechtliche Grundlagen
- Einstieg in die bKV
- Arbeitgeberfinanzierte bKV
- Versicherungsschutz
- Mehrwerte in der bKV
- Vertriebliche Ansätze

 **Nürnberg / Dortmund**

 **KV.5555**

 **2 Tage**

€ 625
MwSt.-frei



Experte/-in Betriebliche Altersversorgung (DMA)

Intensives Expert:innenwissen für unabhängige Vermittler:innen



Der Lehrgang konzentriert sich auf die speziellen Anforderungen unabhängiger Vermittler:innen und liefert den Teilnehmenden einen fachlichen und vertrieblichen Überblick über das breite Themenspektrum der bAV, mit dem Sie künftig sach- und kundengerecht z. B. rund um die Direktversicherung und die Pensionskasse beraten können.

ab € 1.289
MwSt.-frei

- Modul I: Direktversicherung und Pensionskasse im Rahmen der Entgeltumwandlung (Fachmann für Direktversicherung (DMA))
- Modul II: Arbeitgeberfinanzierte bAV und Besonderheiten der Unterstützungskasse
- Modul III: Einführung in die Gesellschafter-Geschäftsführer-Versorgung

Nürnberg / Dortmund

BAV.2265

oder **Online**

ON.2976

6 Präsenztage (3 * 2 Tage)

Der Lehrgang besteht aus 3 Modulen

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Direktversicherung und Pensionskasse im Rahmen der Entgeltumwandlung

Experte/-in Betriebliche Altersversorgung (DMA) – Modul I

- Die 5 Durchführungswege
- Grundlagen des Arbeitsrechts
- Entgeltumwandlung im Rahmen des § 3 Nr. 63 EStG: Steuer- und Sozialversicherung
- Besonderheiten: Portabilität, Elternzeit u.a. Exkurs: „Alte“ Direktversicherung nach § 40 b EStG / Pensionsfonds
- Umwidmung von vermögenswirksamen Leistungen

Hamburg / Stuttgart

BAV.14

2 Tage

€ 625
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Arbeitgeberfinanzierte bAV und Besonderheiten der Unterstützungskasse

Experte/-in Betriebliche Altersversorgung (DMA) – Modul II

- Arbeitgeberfinanzierung in der bAV
- Die kongruent rückgedeckte Unterstützungskasse
- Arbeits-, Steuer- und Sozialversicherungsrecht, Insolvenzschutz (PSV-Pflicht)
- Besonderheiten: u. a. Ausscheiden des/der Mitarbeiters/-in, Anpassungsprüfungspflicht, Beitragsreduzierung

Nürnberg / Dortmund

BAV.15

2 Tage

€ 625
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Einführung in die Gesellschafter-Geschäftsführer-Versorgung

Experte/-in Betriebliche Altersversorgung (DMA) – Modul III

- Grundprinzip der Pensionszusage
- Bilanzielle Auswirkungen, Überblick: Ausfinanzierungsmöglichkeiten
- Schwerpunkt: kongruente Rückdeckung

Nürnberg / Dortmund

BAV.16

2 Tage

€ 625
MwSt.-frei




Mehr Informationen

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Spezial-Seminar: Gestaltungsmöglichkeiten der Versorgungsordnung

Einführung und Änderung von Versorgungsplänen
– mit Herrn Dr. Langohr-Plato

- Einführung von Versorgungsplänen
- Unterschiede bei individual- und kollektivrechtlich begründeten Zusagen
- Zwingende Inhalte arbeitsvertraglicher Regelungen
- Besonderheiten bei Nichtanwendbarkeit des BetrAVG bzw. einzelner Vorschriften daraus
- Gestaltungsfreiheiten und -möglichkeiten des Arbeitgebers

 Dortmund  BAV.0098 —  1 Tag

€ 390
MwSt.-frei

TAGUNG

Alumnitreffen bAV

Das 19. Alumnitreffen der bAV-Betriebswirte

- hochkarätige Redner und Vortragende
- fachlicher Austausch & Networking
- Vortrittsrecht für (ehemalige) Student:innen vor fachlich interessierten Gästen

für aktive Student:innen und Interessierte

 „MENSCH & KUHNERT GMBH“

aus Blaustein bei Ulm




€ kostenlos

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Spezial-Seminar: Rechtlicher Rahmen der GGF-Versorgung

Steuerliche und betriebsrentenrechtliche Fragestellungen – mit Herrn Dr. Langohr-Plato

- Steuer-, sozialversicherungs- und arbeitsrechtliche Grundlagen der bAV
- Systematische Einordnung der unterschiedlichen bilanz- und körperschaftsteuerlichen sowie formalen bzw. inhaltlichen Voraussetzungen
- Intensive Auseinandersetzung mit steuerrechtlichen Fragestellungen zum GGF
- Der Versorgungsbedarf des GGF
- Sozialversicherungsrechtliche Beurteilung der Tätigkeit des GGF
- Schwerpunktthema Steuerrecht inkl. Abfindung, Verzicht und Teilverzicht
- Schwerpunktthema Insolvenzrechtliche Absicherung des GGF

 Köln  BAV.481 —  1 Tag

€ 390
MwSt.-frei

TAGUNG

Aktuelles aus der Rentenberatung (2024)

3. Alumnitreffen Rentenberater & Gäste

- Networking mit anderen Teilnehmern
- Spannende Vorträge rund um das Thema Rentenberatung

Preis Rentenberater-Absolventen oder aktuelle Rentenberater-Teilnehmer: 129,00 €

€ 199
MwSt.-frei








SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Die Gesellschafter-Geschäftsführer-Versorgung im Wandel

Betriebliche und private Anforderungen

- Aktuelle Rechtsprechung zu Verzicht, Verpfändung, Wartezeit u. a.
- Veränderungsmöglichkeiten bei bestehenden Pensionszusagen
- Gesprächsaufhänger für Termine mit Steuerberater:innen und GGF
- Neueinrichtung von GGF-Versorgungen
- der ideale Durchführungsweg

 Frankfurt  BAV.238 oder  Online  ON.3056 —  1 Tag

ab € 229
MwSt.-frei




NEU

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Stolpersteine in der bAV

Was man (fast) nirgends nachlesen kann, aber wissen muss

- Die Fakten zur Intention des Gesetzgebers
- Die steuer-, arbeits- und sv-rechtlichen Regelungen des BRSG im Allgemeinen
- Die Regelungen des „Sozialpartnermodells“ im Speziellen
- Bewährte Gestaltungsmöglichkeiten für die Belegschaftsversorgung in der bAV | am „BRSG“-Fallbeispiel

 Köln / Berlin  BAV.2151 —  1 Tag

€ 325
MwSt.-frei




SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Arbeitsrecht betriebliche Altersversorgung

Aktuelle Entwicklungen und Erkenntnisse

– mit Frau Kisters-Kölkes

- Zusage und Einstandspflicht
- Recht auf Entgeltumwandlung und Arbeitgeberzuschuss
- Unverfallbarkeit und Portabilität
- Vorzeitige Altersleistung
- Gesetzlicher Insolvenzschutz
- Betriebsübergang und Änderungsmöglichkeiten

 Köln  BAV.1026 —  2 Tage






€ 690
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Workshop – Sichere Prozesse in der bAV

Sichere Umsetzung der bAV bei HR

- Durchführungswege der bAV mit Umsetzungs- & Finanzierungsformen
- Was gilt es wirklich zu wissen, wenn Sie professioneller Berater:innen für die bAV sein wollen
- Tarifverträge, Sozialpartnermodelle und Mindestlohnthematik
- Personalprozesse in der bAV: Welche Rolle spielen diese für die Auswahl des /der bAV-Beraters/-in/-Partners/-in

 Stuttgart  BAV.713 oder  Online  ON.3048 —  1 Tag






ab € 229
MwSt.-frei

SEMINAR — OFFEN & INHOUSE

Das Arbeitgebergespräch in der Praxis

Durch Haftungsminimierung beim Arbeitgeber neue Mandate gewinnen

- Wodurch entsteht die Haftung des Arbeitgebers
- Anforderungen an eine sichere Einführung der bAV
- Anforderungen an eine sichere Verwaltung der bAV
- Arbeitnehmer mit bAV kommen ins Unternehmen oder verlassen das Unternehmen. Was ist zu tun?
- Möglichkeiten der Honorarberatung in der bAV

 Berlin, Dortmund  BAV.2507 oder  Online  V0002 —  2 Tage

ab € 229
MwSt.-frei



LEHRGANG – OFFEN & INHOUSE

Fachmann-/frau betriebliche Gesundheitslösungen (DMA) Gesundheitslösungen und bKV in Unternehmen professionell beraten

Im Rahmen eines betrieblichen Gesundheitsmanagements (BGM) sollen betriebliche Strukturen und Prozesse am Arbeitsplatz effektiver und gesundheitsförderlicher strukturiert und gestaltet werden. Die betriebliche Gesundheitsförderung als Bestandteil des BGM beschäftigt sich insbesondere mit der Gesundheit der Mitarbeiter:innen und ist eine freiwillige Leistung der Arbeitgeber. Dazu gehört u.a. die betriebliche Krankenversicherung (bKV).

ab € 450
MwSt.-frei

- Gesundheitslösungen und Gesundheitsmanagement
- Steuerrechtliche und arbeitsrechtliche Grundlagen
- Einstieg in die bKV, Arbeitgeberfinanzierte bKV, Mehrwerte in der bKV
- Versicherungsschutz
- Vertriebliche Ansätze

 **Dortmund**  **KV.111** —  **2 Tage**



Online-Seminare
CAMPUS INSTITUT

BAV				
Titel	Webcode	Dauer	Bildungszeit	Preis
Die Unterstützungskasse Ein verlässlicher „Kompass“ für diesen Durchführungsweg	 V0098	390 min	6,5 h	€ 390
Online Spezial-Seminar: Gestaltungsmöglichkeiten der Versorgungsordnung Einführung und Änderung von Versorgungsplänen – mit Herrn Dr. Langohr-Plato	 BAV.566	4*90 min an einem Tag	6 h	€ 349
Online-Spezial-Seminar: Rechtlicher Rahmen der GGF Versorgung Steuerliche und betriebsrentenrechtliche Fragestellungen – mit Herrn Dr. Langohr-Plato	 V0003	4*90 min an einem Tag	6 h	€ 349
Sichere Prozesse in der bAV Sichere Umsetzung der bAV bei HR	 ON.3048	3*90 min an einem Tag	4,5 h	€ 229
Die Gesellschafter-Geschäftsführer-Versorgung im Wandel Betriebliche und private Anforderungen	 ON.3056	3*90 min an einem Tag	4,5 h	€ 229
Betriebliche Altersversorgung in der Praxis I Professionelle Belegschaftsberatung in der Praxis	 ON.3234	3*90 min an einem Tag	4,5 h	€ 229
Betriebliche Altersversorgung in der Praxis II Professionelle Kundenakquise in der Gesellschafter-Geschäftsführer-Versorgung	 V0099	3 * 90 min an einem Tag	4,5 h	€ 229
Neues aus der bAV Aktuelles Update	 ON.2514	90 min	1,5 h	€ 69
Fokus: GGF-Versorgung Aktuelles Update	 V0101	60 min	1 h	€ 49
Abfindung von Versorgungsanwartschaften Vertiefung praxisrelevanter Schwerpunktthemen	 V0121	120 min	2 h	€ 79
Auslagerung von Versorgungszusagen aus arbeitsrechtlicher Sicht	 V0113	120 min	2 h	€ 79
bAV vor Gericht Verfahren, Ausgangssituation für Arbeitgeber und Arbeitnehmer	 V0114	120 min	2 h	€ 79
Geltendmachung von Ansprüchen Verjährung, Verwirkung, Ausschlussfristen	 V0115	120 min	2 h	€ 79
Übertragung von Versorgungsanwartschaften Vertiefung praxisrelevanter Schwerpunktthemen	 V0119	120 min	2 h	€ 79
CTA in der bAV	 V0116	120 min	2 h	€ 79



BAV

Titel	Webcode	Dauer	Bildungszeit	Preis
Umstrukturierung von kollektiven Versorgungszusagen Typischer Ablauf, Checkliste	 V0117	120 min	2 h	€ 79
BAV bei Umstrukturierungen nach dem Umwandlungsgesetz	 V0118	120 min	2 h	€ 79
Gestaltung von Versorgungszusagen Vertiefung praxisrelevanter Schwerpunktthemen	 V0120	120 min	2 h	€ 79
Erfolgreiches bAV – Eigen-Marketing Ihr bAV-Wissen in Ihrem Marketing nutzen	 ON.2513	90 min	1,5 h	€ 69
Wechselwirkung der bAV in Bezug auf die Grundrente Auswirkungen auf die Beratungspraxis	 BAV.2151	90 min	1,5 h	€ 69

BKV

Titel	Webcode	Dauer	Bildungszeit	Preis
Betriebliche Krankenversicherung (bKV) – Grundlagen Eine attraktive Vertriebschance für starke Makler	 ON.2624	90 min	1,5 h	€ 69
Betriebliche Krankenversicherung (bKV) – Beratungsansätze Attraktive Vertriebschance für Makler	 V9999	90 min	1,5 h	€ 69

SOZIALVERSICHERUNGSFACHLICHE THEMEN

Titel	Webcode	Dauer	Bildungszeit	Preis
Die Gesetzliche Rentenversicherung – ein kurzer Überblick für künftige Rentenberater*innen und andere Interessierte Einsteiger- & Auffrischungsseminar	 BAV.2060	3*90 min	4,5 h	€ 229
Einführung in die Systematik des Sozialgesetzbuches Besseres Verständnis über die Zusammenhänge im SGB	 BAV.2069	2*90 min	3 h	€ 149



ZEITWERTKONTEN

Titel	Webcode	Dauer	Bildungszeit	Preis
Zeitwertkonten Einstieg mit System Grundlagen und Praxisfälle	 BAV.2066	3*90 min	4,5 h	€ 229
Mit Zeitwertkonten Kunden begeistern Beratungs- und Lösungsansätze für den Mittelstand	 BAV.2062	3*90 min	4,5 h	€ 229
Babyboomer und der Vorruhestand optimiert den Übergang in die Rente gestalten	 BAV.2061	60 min	1 h	€ 49
Altersteilzeit und Zeitwertkonten Welche Möglichkeiten bieten diese Modelle	 BAV.2160	60 min	1 h	€ 49
Zeitwertkonten und Rente Wegfall der Hinzuverdienstgrenzen	 BAV.2068	60 min	1 h	€ 49
Sabbatical – wie? Richtig!	 BAV.2063	60 min	1 h	€ 49
Vergleich verschiedener Auszeitmodelle Für mehr Flexibilität im Leben	 BAV.2065	60 min	1 h	€ 49
Zeitwertkonten und Frauen Weshalb weibliche Fachkräfte diese Vorsorge so schätzen	 BAV.2067	60 min	1 h	€ 49
Sicherungsmodelle im Vergleich Auf den Schutz kommt es	 BAV.2064	60 min	1 h	€ 49



DMA

eLearning @kademie

Durchführungsgarantie Online-Seminare

Alle Online-Seminare
bis max. 120 min
finden garantiert statt.



Ihr Ansprechpartner



Alexander Heimrath

☎ 0921 788 984661

✉ heimrath@deutsche-makler-akademie.de

eLearning @kademie

kurz vorgestellt



AUSSUCHEN



BUCHEN



DURCHSTARTEN

vielfältig.

Über **450** Online-Lernstunden

bequem.

Verwaltung von Lernzeit
wird übernommen

live & interaktiv.

Über **300** Online-Seminare

flexibel.

Freie Zeiteinteilung

selbstbestimmt.

Ca. **170 h** Lernprogramme & Ca. **50** Lernvideos

vielseitig.

Zugriff auf ein breites
Themenspektrum

**MaBV-
konform!**

im Bereich Immobilien

**IDD-
konform!**

im Bereich Versicherungen

Weiterbildungs-
Abo mit

5, 10, 15
Stunden



WBT

Titel	Webcode	Dauer	Preis
Altersvorsorge (Grundlagenwissen)	WBT.2245	9 h 45 min	€ 199
Betriebsrentenstärkungsgesetz eLearning Selbstlernprogramm	WBT 2740	1 h 30 min	€ 69
Data Analytics eLearning Selbstlernprogramm	WBT.2767	-	€ 89
Datenschutz	WBT.2327	0 h 30 min	€ 49
Digitaler Führerschein für die Versicherungsberatung E-Learning zur Stärkung der Digitalkompetenz der Versicherungs- wirtschaft	WBT	0 h 50 min	€ 99
DIN-Norm 77230 Finanzanalyse – eLearning inkl. Online-Zertifizierungsprüfung	UV.2527	15 h 45 min	€ 229
Erben und Vererben	WBT.2336	1 h 30 min	€ 49
finteachprofi - erlebbare Finanzkompetenz Online-Videokurs mit einfachem Online-Rechner für effiziente Beratungsgespräche	UV.2861	-	-
Geldwäscheprävention für Versicherungs- und Finanzanlagenvermittler	WBT.0667	2 h	€ 69
Geprüfter Fachmann für Versicherungsvermittlung (IHK) - eLearning Selbstlernprogramm	WBT.2374	-	€ 358
Geprüfter Fachmann für Versicherungsvermittlung (IHK) Prüfungssimulation Selbstlernprogramm	WBT.2376	-	€ 195
Geprüfter Finanzanlagenfachmann (IHK) Selbstlernprogramm	WBT.1488	-	€ 159
Geprüfter Finanzanlagenfachmann (IHK) Prüfungssimulation	WBT.1559	-	€ 25
Gesetzliche Rentenversicherung / Altersvermögensgesetz eLearning Selbstlernprogramm	WBT.2756	5 h 15 min	€ 79
Gesetzliche Versorgungssysteme	WBT.2328	6 h	€ 99
Gewerbeversicherungen – eLearning Selbstlernprogramme	WBT.2329	9 h 45 min	€ 199
Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre	WBT.2362	-	€ 99
Grundlagen der Volkswirtschaftslehre	WBT.2363	-	€ 79
Grundlagen Recht für Immobilienmakler - eLearning-Paket Online-Selbstlernprogramme Rechtliche Grundlagen, Maklerrecht und Grundbuch als Paket	WBT.3173	3 h	€ 149
Grundlagen Recht für Versicherungsvermittler	WBT.2364	3 h 45 min	€ 109
Grundlagen Steuern für Versicherungsvermittler	WBT.2365	5 h 15 min	€ 109

Grundzüge der betrieblichen Altersversorgung (bAV) eLearning Selbstlernprogramm	WB.T.2754	5 h 35 min	€ 109
Haftpflichtversicherung eLearning Selbstlernprogramm	WB.T.2759	4 h 30 min	€ 69
Immobilienfinanzierung eLearning Selbstlernprogramm	WB.T.2755	-	€ 119
Investmentfonds und Bankprodukte	WB.T.2337	6 h	€ 119
Kaufmännisches Rechnen	WB.T.2367	-	€ 54
Kranken-/Pflegeversicherung eLearning Selbstlernprogramm	WB.T.2757	7 h 30 min	€ 109
Lebens-/Rentenversicherung	WB.T.2739	6 h 30 min	€ 109
Maklerrecht für Immobilienmakler – eLearning Rechte und Pflichten für Immobilienmakler gem. §34c GewO	WB.T.3172	1 h 30 min	€ 69
Privates Vorsorgemanagement	WB.T.2330	7 h 30 min	€ 120
Professionell verhandeln	WB.T.2035	-	€ 149
Rechtliche Grundlagen für Immobilienmakler – eLearning Basiswissen Recht für Immobilienmakler gem. §34c GewO	WB.T.3183	0 h 45 min	€ 49
Rechtsschutzversicherung eLearning Selbstlernprogramm	WB.T.2760	3 h 25 min	€ 49
Sachversicherung für Private Haushalte	WB.T.2331	10 h 30 min	€ 159
Unfallversicherung eLearning Selbstlernprogramm	WB.T.2758	3 h 45 min	€ 59
Verbundene Wohngebäudeversicherung eLearning Selbstlernprogramm	WB.T.2762	3 h 45 min	€ 59
Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung	WB.T.2332	1 h 30 min	€ 49
Versicherungsvertragsgesetz	WB.T.2338	6 h	€ 89
Spezialwissen Unterstützungskasse Videotraining	WB.T.5037	0 h 35 min	€ 69
Spezialwissen Pensionsfonds Videotraining	WB.T.5036	0 h 35 min	€ 69
Spezialwissen GGF-Versorgung Videotraining	WB.T.5035	0 h 35 min	€ 69
Spezialwissen Direktzusage Videotraining	WB.T.5034	0 h 35 min	€ 69
Spezialwissen Direktversicherung Videotraining	WB.T.5033	0 h 35 min	€ 69
Spezialwissen Betriebsrentenstärkungsgesetz Videotraining	WB.T.5032	0 h 35 min	€ 69
Paket Spezialwissen bAV Videotraining	WB.T.5031	4 h	€ 339
Spezialwissen Bauherren versichern Videotraining	WB.T.5022	0 h 45 min	€ 69
Spezialwissen Oldtimer versichern Videotraining	WB.T.5021	1 h	€ 69
Spezialwissen Drohnen versichern Videotraining	WB.T.5020	0 h 45 min	€ 69


LEHRGANG — ONLINE

Geprüfte/-r Fachmann/Fachfrau für Versicherungsvermittlung IHK

Online-Lehrgang zur Vorbereitung auf die IHK-Sachkundeprüfung

Inhalte

- Rechtliche Grundlagen
- Gesetzliche und private Rentenversicherung
- Lebensversicherung/Altersvermögensgesetz
- Betriebliche Altersversorgung
- Gesetzliche und private Unfallversicherung
- Gesetzliche und private Kranken- und Pflegeversicherung
- Hausrat- und Gebäudeversicherung
- Kraftfahrtversicherung
- Haftpflichtversicherung
- Rechtsschutzversicherung
- Prüfungsvorbereitung

 Alle gewerbsmäßig tätigen Versicherungsmakler und Versicherungsvertreter sowie Versicherungsberater, die die geforderte Sachkundeprüfung (nach den Vorgaben der EU-Richtlinie) vor der IHK ablegen müssen und sich zeit- bzw. ortsunabhängig vorbereiten wollen.

 Online  VFM.596 —  17 Onlineseminare à 90 Minuten + Selbstlernprogramm

€ 1.190
MwSt.-frei



LEHRGANG — ONLINE


Geprüfte/-r Finanzanlagenfachmann/-frau IHK

Online-Lehrgang zur Vorbereitung auf die IHK-Sachkundeprüfung - §34f GewO

Inhalte

Kenntnisse für Beratung und Vertrieb von Finanzanlageprodukten

- Offene Investmentvermögen
- Kundenberatung

 Vermittler von Finanzanlageprodukten, die die geforderte Sachkundeprüfung vor der IHK ablegen müssen.

 Online  FAF.3048 —  12 Onlineseminare à 90 Minuten + Selbstlernprogramm

€ 990
MwSt.-frei


LEHRGANG — ONLINE

Geprüfte/-r Fachmann/-frau für Immobiliendarlehensvermittlung IHK

Online-Lehrgang zur Vorbereitung auf die IHK-Sachkundeprüfung - §34i GewO

Inhalte

- Kenntnisse für die Immobiliendarlehensvermittlung und -beratung
- Finanzierung und Kreditprodukte
- Kundenberatung

 Mitarbeiter im Vertrieb, die Immobiliendarlehen vermitteln.

 Online  IDV.1762 —  15 Onlineseminare à 90 Minuten + Online-Lernkartei-System

€ 990
MwSt.-frei




Lernvideos

Unsere Lernvideos sind Videoaufnahmen, die speziell für Lernzwecke konzipiert und erstellt wurden. Mit einem Lernvideo werden mehrere Wahrnehmungskanäle angesprochen, das heißt die Lernenden erhalten sowohl visuelle als auch akustische Anreize. Das verfestigt das Gelernte besser. Lern- und Erklärvideos fördern selbstbestimmtes Lernen. Die Lernenden können das Video im eigenen Tempo bearbeiten, wie es für sie am besten passt. Das begünstigt den Lernerfolg. Wiederholung festigt das Gelernte.

Lernvideos können von jedem Endgerät aus verwendet werden: Ob am PC im Büro, am Laptop oder Tablet im Home Office oder mobil mit dem Smartphone von unterwegs. Zudem können sie zu jederzeit abgespielt werden. Wiederholung festigt das Gelernte.



 DMA
Lernvideos

MaBV.Weiterbildung

Auf unserer Online-Weiterbildungsplattform für Immobilienmakler:innen und Immobilienverwalter:innen gem. § 34c GewO finden Sie eine große Auswahl an Online-Seminaren, Lernprogrammen & Lernvideos.

Die DMA unterstützt Sie bei der Erfüllung der gesetzlichen Weiterbildungsverpflichtung.

Ihre Vorteile



RENTABEL

Ersparnis von bis zu 50 %



BEQUEM

Verwaltung der Lernzeit wird übernommen



FLEXIBEL

Auswahl aus mehreren Terminen



INDIVIDUELL

Aktuelles und breites Themenspektrum

Auszug aus den Inhalten

Weiterbildung für **Immobilienmakler:innen**

- Grundlagen und Besonderheiten des Immobilienmarktes
- Grundlagen Immobilienmanagement
- Rechtliche Grundlagen und Besonderheiten für Immobilienmakler:innen
- Grundlagen der Immobilienfinanzierung
- Verbraucherschutz
- Datenschutz
- Geldwäschegesetz
- Wettbewerbsrecht
- Fördermittel
- Grundlagen Steuern

Auszug aus den Inhalten

Weiterbildung für **Immobilienverwalter:innen**

- Grundlagen Immobilienmanagement
- Kaufmännische Grundlagen
- Rechtliche Grundlagen und Besonderheiten für Wohnimmobilienverwalter:innen
- Verwaltung von Mietobjekten
- WEG-Verwaltung
- Betriebskostenabrechnung
- Verbraucherschutz
- Datenschutz
- Wettbewerbsrecht
- Fördermittel

Weitere Details zu den enthaltenen Inhalten finden Sie auf unserer Homepage:

WWW.DEUTSCHE-MAKLER-AKADEMIE.DE 

WÄHLEN SIE AUS:

20h

495 €

589,05 € (inkl. MwSt.)

10h

295 €

351,05 € (inkl. MwSt.)

Unsere MaBV.eLearning.Plattform. So einfach funktioniert es:



1. AUSWÄHLEN

Sie wählen die gewünschten Inhalte aus



2. ÜBERBLICK

Jederzeit Zugriff auf Ihre Bildungszeit



3. DOKUMENTATION

Nach Beendigung erhalten Sie ein MaBV-konformes Zertifikat

SIE BEVORZUGEN PRÄSENZ-SEMINARE?

Dann ist unsere Weiterbildungsreihe für Immobilienmakler:innen oder Immobilienverwalter:innen nach MaBV genau das Richtige für Sie!

Bestehend aus 20 Präsenz-Stunden an 3 Seminartagen.

20h

850 €

Kontaktieren Sie uns gerne direkt bei weiteren Fragen. Wir erstellen Ihnen ein individuelles Angebot.



Ihr Ansprechpartner

ALEXANDER HEIMRATH

☎ 0921 78 89 84-661

✉ heimrath@deutsche-makler-akademie.de

MEHR UNTER WWW.DEUTSCHE-MAKLER-AKADEMIE.DE

Service teil

Ihre Ansprechpartner:innen bei der Deutschen Makler Akademie

GESCHÄFTSFÜHRUNG



Stefan Horenburg

Geschäftsführung

☎ 030 2020-5090

✉ horenburg@deutsche-makler-akademie.de



Ronny Schröpfer

Geschäftsführung

☎ 0921 788984-611

✉ schroepfer@deutsche-makler-akademie.de



Susanne Grabsch

Assistentin der Geschäftsführung

☎ 030 9921149-598

✉ grabsch@deutsche-makler-akademie.de

PRODUKTMANAGEMENT



Nils Keller

Prokurist

Betriebliche Altersversorgung

Komposit

☎ 0921 788984-679

✉ keller@deutsche-makler-akademie.de



Alexander Heimrath

Produktmanagement

Nachhaltigkeit,

Sachkunde & Aufstiegsfortbildungen

Vorsorge, Management & Vertrieb, Immobilien

DMA eLearning @kademie

☎ 0921 788984-661

✉ heimrath@deutsche-makler-akademie.de

SEMINARBUCHUNG UND -VERWALTUNG



Daniela Bönisch

Seminarmanagement

☎ 0921 788984-662

✉ boenisch@deutsche-makler-akademie.de



Annika Baxmann

Seminarmanagement

☎ 0921 788984-666

✉ baxmann@deutsche-makler-akademie.de



Michael Lippmann

Seminarmanagement

☎ 0921 788984-664

✉ lippmann@deutsche-makler-akademie.de



Christopher Böhner

Seminarmanagement

☎ 0921 788984-663

✉ boehner@deutsche-makler-akademie.de



Stefanie Semmelmann

Seminarmanagement

☎ 0921 788984-665

✉ semmelmann@deutsche-makler-akademie.de

MARKETING



Isabell Fugmann

Marketing

☎ 0921 788984-633

✉ fugmann@deutsche-makler-akademie.de



Lisa Rauh

Marketing

☎ 0921 788984-642

✉ rauh@deutsche-makler-akademie.de



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