

Bildungsprogramm 2021

Seminarangebot des BWV Hannover



Leitung	Michael Witzel
Geschäftsführung	Angelika Garche-Krüger
Studienleitung	Angelika Garche-Krüger Thomas Tegtmeier
Mitarbeiterinnen	Nadine Lorimer Susanne Lüdtko
Anschrift	Berufsbildungswerk der Versicherungswirtschaft in Hannover (BWV) e.V. Heisenbergstraße 17 30627 Hannover
Telefon	(0511) 56 10 01-0
Fax	(0511) 56 10 01-15
Internet	hannover.bwv.de
E-Mail	Hannover@bwv.de Angelika.Garche-Krueger@bwv.de Thomas.Tegtmeier@bwv.de
Bankverbindung	Norddeutsche Landesbank Hannover IBAN DE45 2505 0000 0101 0427 29 BIC NOLADE 2HXXX
Geschäftszeiten	Montag bis Donnerstag: 08.30–16.30 Uhr Freitag: 08.30–14.00 Uhr Samstag: 08.00–12.00 Uhr und nach Vereinbarung
Vereinsregister Steuernummer	Amtsgericht Hannover, VR 3945 25/206/24552



Zugelassener Träger
nach AZAV.

Bildungsprogramm 2021

Seminarangebot des BWV Hannover e.V.

Ihre Ansprechpartner

im BWV Hannover



Angelika Garche-Krüger

Geschäftsführerin

Tel.: 05 11 56 1001-11

angelika.garche-krueger@bwv.de

- Studienleiterin Experten- und Spezialistenkurse
- Studienleiterin Geprüfte/-r Fachwirt/-in Versicherungen und Finanzen (IHK)
- Produktmanagement



Nadine Lorimer

Tel.: 05 11 56 1001-14

nadine.lorimer@bwv.de

- Veranstaltungsmanagement
- Produktreferentin MK- und SO-Seminare
- Qualitätsmanagement-Beauftragte



Thomas Tegtmeier

Studienleiter

Tel.: 05 11 56 1001-12

thomas.tegtmeier@bwv.de

- Studienleiter Ausbildung „Überbetrieblicher Unterricht“
- Studienleiter Geprüfte/-r Fachwirt/-in Versicherungen und Finanzen (IHK)



Susanne Lüdtkke

Tel.: 05 11 56 1001-13

susanne.luedtke@bwv.de

- Buchhaltung/Controlling
- Veranstaltungsmanagement
- Ansprechpartnerin „Überbetrieblicher Unterricht“
- Support „gut beraten“ bzw. IDD

Editorial

Sehr geehrte Damen und Herren, sehr geehrte Kunden,

wir starten in das Bildungsjahr 2021 mit zahlreichen Neuerungen, die wir aus dem Jahr 2020 – unserem Jubiläumsjahr – u. a. auch aufgrund der Pandemie-Rahmenbedingungen, die unsere Bildungsarbeit in den letzten 12 Monaten sehr beeinflusst haben, mitnehmen. Wir haben sämtliche Veranstaltungen bereits Mitte 2020 auf Online- bzw. Hybrid-Formate umgestellt. Somit haben Sie die Wahl, sich virtuell oder in Präsenzveranstaltungen weiter zu bilden.

Die Themenangebote haben sich in den letzten Monaten auch inhaltlich durch die Corona-Rahmenbedingungen verändert und wir haben unsere Angebote nochmal ausgeweitet z. B. zum Thema Kompetenz Digital (mit Data Analyst), Cyber-Versicherung oder WEB-Seminaren zur Umgestaltung von Präsenz-Schulungen in WEB-Schulungsformate in der Versicherungsbranche.

Seit über 50 Jahren bietet das BWV Hannover e. V. Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Versicherungsbranche, selbstständigen Vermittlern und Assekuranzmaklern aber auch Sozialversicherungsträgern und Sachverständigen der Branche ein vielfältiges Angebot an Seminaren und Trainings, Ausbildungs- und Prüfungsvorbereitungskursen zur beruflichen Qualifizierung und zur Fortbildung an. Dabei zeichnet uns aus:

- Ein starker Praxisbezug durch „Bildung aus der Branche für die Branche“
- Wir unterstützen die betriebliche Ausbildung durch umfassenden überbetrieblichen Unterricht
- Sie sagen uns, was Sie in Ihrem Unternehmen benötigen – wir bieten Ihnen maßgeschneiderte Aus- und Weiterbildung an
- Qualifizierte Betreuung vor Ort
- Umfangreiche Seminarunterlagen
- Ein gutes Preis-Leistungsverhältnis – denn wir sind als gemeinnütziger eingetragener Verein allein für die Versicherungsbranche im Bereich Bildung unterwegs.

Im Internet finden Sie unser Programm unter hannover.bwv.de. Gern beraten wir Sie auch individuelle oder bieten von Ihnen gewünschte Fortbildungen unterjährig an, wenn Sie sie im aktuellen Jahresprogramm bei uns nicht vorfinden.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei der Auswahl Ihrer Bildungsthemen und freuen uns auf Veranstaltungen und Seminare mit Ihnen.

Ihr Team des BWV Hannover e. V.



Angelika Garche-Krüger

Geschäftsführerin

des BWV Hannover



Besuchen Sie uns auch im Internet auf unserer Homepage hannover.bwv.de.

Anmeldungen zu Seminarveranstaltungen senden Sie uns – unter Verwendung des jeweiligen Buchungscodes – bitte gerne per E-Mail an hannover@bwv.de oder über unsere Internetseite hannover.bwv.de.

Unsere Anmeldebedingungen finden Sie ebenfalls im Internet: hannover.bwv.de ♦ Über uns ♦ Unsere Geschäftsbedingungen.

Inhalt

■ Ihre Ansprechpartner	4
■ Editorial	5
■ Übersicht: Online-Seminare	10
■ Übersicht: Seminare für Vermittler und Makler	11
■ Weiterbildung vor dem Hintergrund der IDD	13
■ Das Berufsbildungswerk der Versicherungswirtschaft in Hannover (BWV) e. V.	14
■ Bildungsarchitektur der Versicherungswirtschaft	16
■ Bildungswege im BWV Hannover	18
■ Zeichenerklärung	19

1 AUSBILDUNGS- UND STUDIENGÄNGE

1.1 Ausbildung Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen

<i>H-EXTERN</i> Vorbereitungseminar auf die IHK-Abschlussprüfung Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen (IHK) – berufsbegleitend	22
<i>H-AU</i> Ausbildung Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen (IHK) – Überbetrieblicher Unterricht für Auszubildende	22
<i>H-PVK</i> Prüfungsvorbereitungskurse Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen (IHK)	23
<i>H-KOMPETENZDIGITAL</i> KompetenzDIGITAL	24

1.2 Einstiegsqualifikationen mit Sachkundenachweis

<i>H-VFM</i> Geprüfter/Geprüfte Fachmann/Fachfrau für Versicherungsvermittlung IHK	26
<i>H-FinVerm</i> Geprüfter/Geprüfte Finanzanlagenfachmann/-fachfrau IHK	27

1.3 Spezialisierungen in Sparten: Experten für den Vertrieb

1.4 Spezialisierungen in Sparten: Spezialistenlehrgänge

1.5 Geprüfte Management-Funktionen

<i>H-AM</i> Geprüfter/Geprüfte Agenturmanager/-in (DVA)	30
---------------------------------------------------------------	----

Sie entscheiden, wann Sie am Ziel sind: Auf dem Weg zum Hochschulabschluss – berufsbegleitend

1.6 Fachwirstudium: Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen IHK

1.7 Berufsbegleitendes Studium: Bachelor of Arts (B. A.), Schwerpunkt Betriebswirtschaft (berufsbegleitend)

1.8 Ausbildungsintegriertes Studium (AIS): Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen (IHK) und Bachelor of Arts mit Schwerpunkt Versicherung – Duales Studium

Fortbildungsseminare

2 AUSBILDUNG DER AUSBILDER

<i>H-AU03</i> Kurzlehrgang: Ausbildung der Ausbilder (AdA)	36
<i>H-AU03-02</i> Ausbildung der Ausbilder (AdA) – Vorbereitung auf die IHK-Ausbildereignungsprüfung	37

3 SOZIALE KOMPETENZ

<i>H-SO00</i> Business-Knigge für Versicherungen – keine zweite Chance für den ersten Eindruck	38
<i>H-SO03</i> Erfolgreiche Kommunikation zur Konfliktlösung	39
<i>H-SO06</i> Erfolgreich präsentieren	40
<i>H-SO21</i> Argumentieren und Überzeugen in verschiedenen Verhandlungssituationen (Basic)	41
<i>H-SO25</i> Schadenverhandlungen kunden- und unternehmensorientiert führen	42
<i>H-SO28</i> Moderation 2.0: Agile Methoden in Meetings und Workshops einsetzen	43
<i>H-SO33</i> Neue Energie für den Arbeitsalltag	44
<i>H-SO34</i> Umgang mit schwierigen Kunden (Teil 1) – spontan reagieren und geschickt kontern	45
<i>H-SO35</i> Umgang mit schwierigen Kunden (Teil 2) – Vertiefung von Gesprächsstrategien	46
<i>H-SO53</i> Sicheres Auftreten in Geschäfts- und E-Mail-Korrespondenz	47
<i>H-SO54</i> Texte professionell und empfängerorientiert gestalten	48

4 METHODISCHE KOMPETENZ

<i>H-MK01</i> Train the Trainer	49
<i>H-MK03</i> Zeit- und Selbstmanagement	50
<i>H-MK05</i> Visualisieren für Trainer	51
<i>H-MK06</i> Excel in der täglichen Arbeitspraxis im Versicherungsbereich	52
<i>H-MK07</i> Gedächtnistraining für den beruflichen Erfolg – Namen, Fakten, Zahlen mit Leichtigkeit merken	53
<i>H-MK09</i> Auswertungen in EXCEL – Arbeiten mit großen Datenmengen	54
<i>H-MK13</i> Präsentieren mit PowerPoint: Gekonnt überzeugen	55
<i>H-MK14</i> Professionelle Internet-Recherche in der Versicherungsbranche	56
<i>H-MK16</i> Online-Seminar Seriendruck in MS Office: Schnell und professionell	57
<i>H-MK17</i> Online-Seminar Arbeiten im Office-Team an gemeinsamen Dokumenten	58
<i>H-MK18</i> Effektives Lesen: Umgang mit der Informationsflut	59
<i>H-MK30</i> Einfach.Schnell.Lernen	60
<i>H-MK41</i> Besprechungen im Griff haben	61
<i>H-MK42</i> Besprechungskultur online: Online-Meetings strukturieren und leiten NEU	62
<i>H-MK50</i> Stress über Bord	63
<i>H-MK64</i> Ideenfindung im Versicherungsalltag: Von der kreativen Idee bis zur Problemlösung	64
<i>H-MK65</i> Storytelling: Aufmerksamkeit durch Geschichten und Emotionen	66
<i>H-MK70</i> Agile Grundlagen und Methoden – von <i>Scrum</i> über <i>Kanban</i> zu <i>Design Thinking</i>	67
<i>H-MK74</i> Thinking out of the box NEU	68
<i>H-MK75</i> Liberating Structures NEU	69

H-MK76	Agile Methoden im digitalen Raum NEU	70
H-MK90	KompetenzDIGITAL (mit Zertifikat)	71
H-MK94	Präsenzveranstaltungen effektiv in digitale Kurse umstellen NEU	73
H-MK95	Web-Workshop-Fitness kompakt NEU	75

5 RUND-UM-VERSICHERUNGEN

	Versicherungsgrundwissen intensiv – Überblick über Sparten im privaten und gewerblichen Bereich	76
H-FA01	Baustein 1: Hausrat- und Wohngebäudeversicherung (Antrag und Bestand)	77
H-FA03	Baustein 2: Haftpflichtversicherung – Kundengruppe Privatkunden	78
H-FA04	Baustein 3: Crashkurs Kraftfahrtversicherung	79
H-FA07	Baustein 4: Einführung in die Gewerbliche Sachversicherung	80
H-FA10/FV61	Ausgewählte Themen der Sach- und Vermögensversicherung im Gewerbekundengeschäft	81
H-FA15	Versicherungswissen intensiv – für Neu- und Quereinsteiger	82
H-FA23	Insolvenz	83
H-FA24	Insolvenz im Lebensversicherungs-Bereich	84
H-FA34	Versicherungswissen für Neu- und Quereinsteiger – Aufbau	85

6 HAFTPFLICHT- UND KRAFTFAHRTVERSICHERUNGEN

H-FH08	Grundlagen Regulierung des KH-Schadens: Sachschäden	86
H-FH09	Grundlagen Regulierung des KH-Schadens: kleinere und mittlere Personenschäden	87
H-FH10	Aktuelles zur Kaskoversicherung	88
H-FH35	Haushaltsführungsschaden und Schmerzensgeld	89
H-FH37	Verdienstausschluss im Schadensersatzrecht	91
H-FH43	Aktuelle Rechtsprechung zum Personenschaden	92
H-FH48	Der Abfindungsvergleich und seine Tücken in der Schadenregulierung NEU	93
H-FH53	Aktuelles in der Sachschadenregulierung	94
H-FH74	Gesetzliche Unfallversicherung und Haftpflichtgeschehen Arbeitsunfall	95
H-FH95	Die Bildung der Haftungsquote bei Verkehrsunfällen	96
H-FH99	Der Haftpflichtversicherungsschutz für Bauhandwerker	97
H-FH102	Haftungsrechtliche Spezialfragen zu Verkehrsunfällen und anspruchsvolle Unfallsituationen	98
H-FH103	Der Unterhaltsschaden	99
H-FH105	Haftungstatbestände in der Allgemeinen Haftpflichtversicherung	100
H-FH108	Aktuelles zum Bau- und Architektenrecht	101
H-FH110	Einführung in die Berufs-Haftpflichtversicherung der Architekten und Ingenieure	102
H-FH116	Allgemeine Haftpflichtversicherung und aktuelle Rechtsprechung	103
H-FH118	Schadensersatz bei psychischen Erkrankungen NEU	104
H-FH120	Cyber-Versicherung – Brandschutz des 21. Jahrhunderts?	105

7 SACHVERSICHERUNG

H-FS02	Aktuelle Rechtsprechung zu Sachversicherungsthemen	106
--------	----------------------------------------------------	-----

H-FS03	Betriebsunterbrechung und das Thema Vorrateschäden	107
H-FS04	Herausforderungen bei der Versicherung von Kunst, Antiquitäten, Schmuck, Sammlungen	108
H-FS05	Überspannung und Blitz – Überspannungsschäden erkennen, beurteilen, verhüten	109
H-FS06	Gebäudeversicherung: Versicherungstechnische und bautechnische Fragen NEU	110
H-FS24	Gefahren durch Photovoltaik und Batteriespeicher: Beurteilung aus technischer Sicht	111
H-FS28	Elektrische Anlagen – Prüfpflichten des Unternehmers im Gewerbe- und Industriebetrieb	112
H-FS40	Schadenregulierung leicht gemacht	113
H-FS44	Gefahrguttransporte: Risikoeinschätzung und Versicherungsschutz NEU	114

8 PERSONENVERSICHERUNG

H-FL33	Update Riester: Abwicklung von leistungsorientierten Geschäftsvorfällen	115
H-FL34	Kapitaltrennung und steuerliche Meldung bei Riester-Verträgen	117
H-FL35	Betriebliche Altersversorgung in der betrieblichen Beratungspraxis	119
H-FL36	Workshop Betriebliche Altersversorgung – ausgewählte Themen und Fragestellungen	120
H-FL37	Mit Wissen richtig beraten – Neuerungen in der Rente NEU	121

9 VERTRIEB

H-FV23	Zielkundengewinnung in sekundären Kundengruppen der Versicherungsbranche	122
H-FV40	Verhandlungsführung im Vertrieb – kritische Kunden gewinnen bzw. erfolgreich binden	123
H-FV44	Clever verkaufen im Firmenkundenbereich	124
H-FA10/FV61	Ausgewählte Themen der Sach- und Vermögensversicherung im Gewerbekundengeschäft	125
H-FV62	Verkauf von Versicherungen in Coronazeiten NEU	126
H-FV63	Statusfeststellungsverfahren NEU	127
H-FV64	Haptische und visuelle Ansprache- und Einwandbehandlungsideen im Vorsorgeverkauf NEU	128
H-FV65	Prioritätensetzung im Vertrieb NEU	129
H-FV66	Beratungsdokumentation als Vertriebsansatz NEU	130
H-FV67	Vorsorgeverkauf im Unternehmerbereich NEU	131

11 VORTRÄGE UND AFTER-WORK-VERANSTALTUNGEN

H-V11	After-Work-Tour: Hannover aus Versicherungssicht entdecken	132
H-V12	Table Quiz rund um Versicherungen	133

Serviceeteil

■ Kuratorium des BWV	136
■ Vorstand des BWV	137
■ Mitglieder des BWV	138
■ Seminare und Vorträge im Veranstaltungskalender 2021	141

Online-Seminare

Soziale Kompetenz

H-SO00	Business-Knigge für Versicherungen – keine zweite Chance für den ersten Eindruck (Online- oder Präsenz-Seminar).....	38
--------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Methodische Kompetenz

H-MK16	Seriendruck in MS Office: Schnell und professionell NEU	57
H-MK17	Arbeiten im Office-Team an gemeinsamen Dokumenten NEU	58
H-MK42	Besprechungskultur online: Online-Meetings strukturieren und leiten NEU	62
H-MK76	Agile Methoden im digitalen Raum NEU	70
H-MK94	Präsenzveranstaltungen effektiv in digitale Kurse umstellen NEU	73
H-MK95	Web-Workshop-Fitness kompakt NEU	75

Personenversicherung

H-FL37	Mit Wissen richtig beraten – Neuerungen in der Rente	121
--------	-----------------------------------------------------------	-----

Vertrieb

H-FV62	Verkauf von Versicherungen in Coronazeiten NEU	126
H-FV63	Statusfeststellungsverfahren NEU	127
H-FV64	Haptische und visuelle Ansprache- und Einwandbehandlungsideen im Vorsorgeverkauf NEU	128
H-FV65	Prioritätensetzung im Vertrieb NEU	129
H-FV66	Beratungsdokumentation als Vertriebsansatz NEU	130
H-FV67	Vorsorgeverkauf im Unternehmerbereich NEU	131

Seminare für Vermittler und Makler

Auf den Seiten 122–131 finden Sie speziell Seminare für Ihre Tätigkeit im Vertrieb. Darüber hinaus empfehlen wir Ihnen die ebenfalls mit Bildungszeit versehenen Seminarangebote zur Erweiterung der Fach- und Beratungskompetenzen unter folgenden Rubriken:



Experten-Seminare

- Experte/Expertin Betriebliche Altersversorgung (DVA)
- Experte/Expertin Kranken- und Pflegeversicherung (DVA)
- Experte/Expertin Private Altersvorsorge (DVA)
- Experte/Expertin Sach-/Vermögensversicherung im Gewerbekundengeschäft (DVA)
- Experte/-in Generationenberater (DVA)
- Fachexperte/-in in gewerblichem Sach- und Haftpflichtversicherungsgeschäft für Vertriebsunterstützung

Geprüfter Agenturmanager (DVA)/Geprüfte Agenturmanagerin (DVA)

Ausbildung der Ausbilder

H-AU03-02	Ausbildung der Ausbilder (AdA) – Vorbereitung auf die IHK-Ausbildereignungsprüfung	37
-----------	------------------------------------------------------------------------------------------	----

Soziale Kompetenz

H-SO34	Umgang mit schwierigen Kunden (Teil 1) – spontan reagieren und geschickt kontern	45
H-SO35	Umgang mit schwierigen Kunden (Teil 2) – Vertiefung von Gesprächsstrategien	46
H-SO53	Sicheres Auftreten in Geschäfts- und E-Mail-Korrespondenz	47
H-SO54	Texte professionell und empfängerorientiert gestalten	48

Methodische Kompetenz

H-MK03	Zeit- und Selbstmanagement	50
H-MK05	Visualisieren für Trainer	51
H-MK06	Excel in der täglichen Arbeitspraxis im Versicherungsbereich	52
H-MK09	Auswertungen in EXCEL – Arbeiten mit großen Datenmengen	54
H-MK13	Präsentieren mit PowerPoint: Gekonnt überzeugen	55

H-MK14	Professionelle Internet-Recherche in der Versicherungsbranche.....	56
H-MK16	Seriendruck in MS Office: Schnell und professionell NEU	57
H-MK17	Arbeiten im Office-Team an gemeinsamen Dokumenten NEU	58
H-MK18	Effektives Lesen: Umgang mit der Informationsflut.....	59
H-MK30	Einfach.Schnell.Lernen.....	60
H-MK41	Besprechungen im Griff haben.....	61
H-MK42	Besprechungskultur online: Online-Meetings strukturieren und leiten NEU	62
H-MK50	Stress über Bord	63
H-MK64	Ideenfindung im Versicherungsalltag: Von der kreativen Idee bis zur Problemlösung.....	64
H-MK90	KompetenzDIGITAL (mit Zertifikat)	71

Rund-um-Versicherungen

	Versicherungsgrundwissen intensiv – Überblick über Sparten im privaten und gewerblichen Bereich.....	76
H-FA01	Baustein 1: Hausrat- und Wohngebäudeversicherung (Antrag und Bestand).....	77
H-FA03	Baustein 2: Haftpflichtversicherung – Kundengruppe Privatkunden	78
H-FA04	Baustein 3: Crashkurs Kraftfahrtversicherung	79
H-FA07	Baustein 4: Einführung in die Gewerbliche Sachversicherung	80
H-FA10/FV61	Ausgewählte Themen der Sach- und Vermögensversicherung im Gewerbe- und Handelsgeschäft	81
H-FA15	Versicherungswissen intensiv – für Neu- und Quereinsteiger	82
H-FA23	Insolvenz	83
H-FA24	Insolvenz im Lebensversicherungs-Bereich	84
H-FA34	Versicherungswissen für Neu- und Quereinsteiger – Aufbau	85

Haftpflicht- und Kraftfahrtversicherung

H-FH108	Aktuelles zum Bau- und Architektenrecht	101
H-FH110	Einführung in die Berufs-Haftpflichtversicherung der Architekten und Ingenieure.....	102
H-FH116	Allgemeine Haftpflichtversicherung und aktuelle Rechtsprechung	103
H-FH120	Cyber-Versicherung – Brandschutz des 21. Jahrhunderts?	105

Sachversicherung

H-FS03	Betriebsunterbrechung und das Thema Vorräteschäden	107
H-FS04	Herausforderungen bei der Versicherung von Kunst, Antiquitäten, Schmuck, Sammlungen	108
H-FS05	Überspannung und Blitz – Überspannungsschäden erkennen, beurteilen, verhüten.....	109
H-FS06	Gebäudeversicherung: Versicherungstechnische und bautechnische Fragen NEU	110
H-FS24	Gefahren durch Photovoltaik und Batteriespeicher: Beurteilung aus technischer Sicht.....	111
H-FS28	Elektrische Anlagen – Prüfpflichten des Unternehmers im Gewerbe- und Industriebetrieb	112
H-FS40	Schadenregulierung leicht gemacht	113
H-FS44	Gefahrguttransporte: Risikoeinschätzung und Versicherungsschutz NEU	114

Personenversicherung

H-FL35	Betriebliche Altersversorgung in der betrieblichen Beratungspraxis.....	119
H-FL37	Mit Wissen richtig beraten – Neuerungen in der Rente NEU	121

Weiterbildung vor dem Hintergrund der IDD

Vor knapp 3 Jahren ist die Richtlinie der Europäischen Union – die „Insurance Distribution Directive“, kurz **IDD** – in deutsches Recht umgesetzt worden. In dieser Reform sind alle Vertriebsformen erfasst und es gelten in diesem Rahmen bestimmte Regelungen für die Weiterbildung von allen mit Vertrieb befassten Personen in der Versicherungsbranche. Dazu gehört auch der Nachweis und somit die Ausschreibung von Zeitstunden als „Bildungszeit“.

Die Regeln sehen vor, dass Vermittler innerhalb von einem Jahr 15 Zeitstunden in Fortbildungsmaßnahmen nachweisen müssen. Dabei zählt die nachgewiesene Anwesenheit. Das BWV Hannover stellt Ihnen nach Teilnahme an unseren Qualifizierungsmaßnahmen Teilnahmebescheinigungen aus, in denen die Bildungszeit in Stunden und Minuten ausgewiesen ist. Auf Wunsch der Teilnehmer werden wir weiterhin auf die bei der freiwilligen Brancheninitiative „gut beraten“ bestehenden Weiterbildungskonten Bildungszeit entsprechend der Regeln der IDD eintragen.

Wir informieren Sie gern persönlich. Schauen Sie aber gern auch in unser Programm. Weiterführende Informationen rund um die Gesetzgebung sowie Anforderungen zur IDD erhalten Sie auch auf den Internetseiten der Initiative „gut beraten“ (www.gutberaten.de) und der Internetseite des BWV Bildungsverbandes www.bwv.de.



Das Berufsbildungswerk der Versicherungswirtschaft in Hannover (BWV) e. V.



... ist in den 70er Jahren als selbstständiger, gemeinnütziger Verein gegründet worden. Es wird getragen von zahlreichen Versicherungsunternehmen, selbstständigen Versicherungsvermittlern und Einzelmitgliedern in und um Hannover. Das BWV Hannover arbeitet im Bildungsnetzwerk der Versicherungswirtschaft aktiv mit. Darüber hinaus ist das BWV Hannover eine Prüfungsaußenstelle und unterstützt als Dienstleister der Industrie- und Handelskammern die Organisation und Durchführung der Prüfung zum/zur Geprüften Fachmann/Fachfrau für Versicherungsvermittlung (IHK) sowie zum/zur Geprüften Finanzanlagenfachmann/-fachfrau (IHK).

Ziel der Arbeit des BWV

... ist es, *Bildung aus der Branche für die Branche* anzubieten: Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der Versicherungsbranche arbeiten – oft auf ehrenamtlicher Basis – als Dozenten beim BWV und verbinden Theorie mit Praxis. Der Verein widmet sich der Aufgabe, die Qualifikation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Versicherungswirtschaft in und um Hannover zu vertiefen und weiterzuentwickeln. Aber auch die überbetriebliche Ausbildung als Grundlagenqualifikation hat die Versicherungsbranche dem BWV übertragen. Es ist die erste Schnittmenge der Bildungsthemen aus der Versicherungswirtschaft gewesen, die das Berufsbildungswerk in seiner Funktion als überbetriebliches Aus- und Weiterbildungsinstitut für die Branche durchführen sollte. Diese Schnittmenge an Bildungsthemen aus den Unternehmen ist bis heute immer mehr erweitert worden.

Qualifizierungsangebote

1. Kernkompetenzen

- Ausbildung zur Sachkundeprüfung „Geprüfte/-r Fachmann/Fachfrau für Versicherungsvermittlung (IHK)“ Überbetrieblicher Unterricht für Auszubildende
- Vorbereitungsseminar zur IHK-Prüfung Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen
- Fortbildung „Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen (IHK)“
- Experten- sowie Spezialistenkurse im Underwriting und im Schadenbereich in allen Sparten mit Zertifikaten
- Fachliche Spezialthemen

2. Seminarprogramm

Das Fortbildungsprogramm umfasst zahlreiche Seminare, Experten- und Spezialistenlehrgänge, die insbesondere versicherungsfachliche Themen aber auch soziale und methodische Qualifizierungsthemen beinhalten. Das Programm finden Sie auch im Internet unter hannover.bwv.de.

3. Ausweisen von Bildungszeit nach IDD (Insurance Distribution Direction) – regelmäßige Weiterbildung für Vermittler

Das BWV Hannover sowie die Kooperationspartner BWV Regional und die Deutsche Versicherungsakademie (DVA) GmbH haben speziell für die Zielgruppen im Vertrieb (Vermittler, Makler, Angestellte im Außendienst) Angebote zusammengestellt, für die Bildungszeit vergeben wird. Viele Seminare sind darüber hinaus mit Zeitangaben für die Anrechnung entsprechend der IDD-Regeln gekennzeichnet. Weitere Informationen dazu finden Sie auf der folgenden Seite oder Sie kontaktieren uns dazu gern persönlich.

DIN-Zertifizierung und AZAV

Das BWV Hannover e. V. ist zertifiziert nach DIN EN ISO 9001:2015.

Außerdem wurde der folgende Kurs von der Agentur für Arbeit als geförderte Weiterbildung zugelassen (AZAV):

- Lehrgang Geprüfte/-r Fachmann/Fachfrau für Versicherungsvermittlung (IHK)

Mitgliedschaft

Sind Sie und/oder ist Ihr Unternehmen schon Mitglied bei uns? Dann freuen wir uns auf den Erfahrungsaustausch mit Ihnen in unseren Seminaren und Kursen und darüber hinaus auf Kontakte zu Ihnen und Ihrem Unternehmen. Nutzen Sie die Möglichkeit, gezielt Bildungswünsche an uns heranzutragen – wir sind für Sie da und organisieren die Bildungsthemen für Sie und/oder Ihr Unternehmen.

Mitgliedsunternehmen und deren Mitarbeiter sparen zudem die erhöhte Verwaltungsgebühr (derzeit i. d. R. 36,- € je Seminar und Teilnehmer), die für Nicht-Mitglieder anfällt.

Wenn Sie Mitglied bei uns werden möchten, nehmen Sie mit uns gern Kontakt auf über hannover@bwv.de und/oder rufen Sie uns unter Tel. 05 11 56 1001-0 an.

Das Team des
BWV Hannover e. V.



Bildungsarchitektur der Versicherungswirtschaft

* **Schwarz:** Wird vom BWV in Hannover angeboten.
 Grau: Wird nicht vom BWV in Hannover angeboten.

6 Fachwirt-Studium Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen

7 Bachelor Studium Bachelor of Arts Insurance Management



2 Einstiegsqualifikationen mit Sachkundenachweis

- Geprüfte/-r Fachmann/Fachfrau für Versicherungsvermittlung (IHK)
- Geprüfte/-r Finanzanlagenfachmann/-frau IHK
- Geprüfte/-r Fachmann/-frau für Immobiliendarlehensvermittlung IHK

1 Ausbildung Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen

Basis-Qualifizierungen im Bereich Ausbildung

5 Geprüfte

Management-Funktionen:

- Certified Insurance Risk Manager Solvency II (DVA)
- Certified Internal Auditor Solvency II (DVA)
- Certified Compliance Officer Solvency II (DVA)
- Interner Unternehmensberater (DVA)
- Geprüfte Führungskraft im Versicherungsvertrieb (DVA)
- Geprüfte/-r Vertriebsmanager/-in im Agenturvertrieb (DVA)
- **Geprüfte/-r Agenturmanager/-in (DVA)**
- Geprüfte/-r Maklerbetreuer/-in (DVA)
- Geprüfte/-r Marketing-Professional (DVA)
- Geprüfte/-r Projektmanager/-in (DVA)
- Geprüfter Versicherungs-Controller (DVA)
- Geprüfte/-r IT-Sicherheitsbeauftragte/-r der Versicherungswirtschaft
- **Zertifizierte/-r Trainer/-in (DVA)**

4 Spezialisierungen in Sparten: Spezialisten Produktmanagement

Informationen zu den Kursen (Inhalte, Termine etc.) erhalten Sie unter hannover@bvv.de oder auf der homepage unter hannover.bvv.de/bildungsangebot/spezialisierungen-in-sparten/spezialisten/

- **Spezialist/-in Betriebliche Altersversorgung (DVA), kurz BAV-Spezi**
- Spezialist/-in Betrugsbekämpfung (DVA)
- **Haftpflicht Underwriter (DVA)**
- Spezialist/-in Kranken- und Pflegeversicherung (DVA)
- **Spezialist/-in Personenversicherung (DVA) / in Hannover: PERIPERT (Wahlfach LV/BU und/oder Kranken)**
- Spezialist/-in Rückversicherung (DVA)
- **Spezialist/-in Schaden (DVA), kurz: Spezi Schaden**
- **Technischer Underwriter der gewerblichen und industriellen Sachversicherung (DVA), kurz: TUW**
- **Spezialist/-in Sach-Privatkundengeschäft (DVA)**
- **Spezialist/in für landwirtschaftliche Versicherungen DVA**
- Spezialist/-in Transportversicherung (DVA)

3 Spezialisierungen in Sparten: Experten für den Vertrieb

- Experte/-in Bausparen und Investment (DVA)
- **Experte/-in Betriebliche Altersversorgung (DVA)**
- **Experte/-in Sach-/Vermögensversicherung im Gewerbekundengeschäft (DVA)**
- **Experte/-in Kranken- und Pflegeversicherung (DVA)**
- **Experte/-in Private Altersvorsorge (DVA)**
- **Experte/-in Generationenberater (DVA)**
- **Fachexperte/-in in gewerblichem Sach- und Haftpflichtversicherungsgeschäft für Vertriebsunterstützung**

i Spezialisten- und Expertenwissen des BWV Hannover finden Sie auf unserer Homepage *auch* unter der Kategorie *Fachliche Spezialkurse* (hannover.bvv.de/bildungsangebot/spezialisierungen-in-sparten/fachliche-spezialkurse/)

Bildungswege im BWV Hannover

Auf einen Blick

Berufsbezeichnung	Dauer	Bildungsgang	Prüf- instanz	Zugangsvoraussetzung	Bildungsziel
Geprüfte/-r Fachmann/Fachfrau für Versicherungs- vermittlung (IHK)	1/2 Jahr	Schulung durch BWV oder DVA	IHK	eine Ausbildung, die jedem offensteht	Grundqualifikation für Versi- cherungsvermittler, orientiert an der Bedarfssituation des Privatkunden
Geprüfte/-r Finanzanlagen- fachmann/-frau	1/4 Jahr	Schulung durch BWV oder DVA	IHK	eine Ausbildung, die jedem offensteht	Grundqualifikation für Versi- cherungsvermittler, orientiert an der Bedarfssituation des Privatkunden
Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen (IHK), berufsbegleitend	2 Jahre	Vorbereitungslehrgang durch BWV	IHK	mind. 1,5 Jahre Versiche- rungspraxis zum Kursbeginn	Ergänzung der praktischen Erfahrungen durch theoretisches Hintergrundwissen
Geprüfte/-r Fachwirt/ Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen (IHK)	1,5 Jahre	Fortbildung beim BWV, auch in Kombination mit dem Bachelor of Arts in Kooperation mit der FHDW in Hannover	IHK	Kaufmann/ Kauffrau für Versicherungen und Finanzen oder an- derer kaufm. Abschluss, Versicherungsfachmann mit Berufserfahrung	Vermittlung von Kenntnissen in <i>Steuerung und Führung</i> , <i>Marketing und Vertrieb</i> sowie in Produkt-, Risiko-, Leistungs- und Vertriebsmanagement (Wahlbe- reiche)
Bachelor of Arts BWL/Insurance Business	2,5-4 Jahre	Studium ■ dual (AIS, 4 Jahre) oder ■ berufsbegleitend (2,5 Jahre)	FHDW (Fach- hoch- schule)	Vertrag mit VU, Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen	Ergänzungsstudium zum staatl. und international anerkannten Hochschulabschluss „Bachelor of Arts (B. A.) <i>BWL/Insurance Business</i> “
Experten-Kurse	1/4 Jahr	■ Basisqualifizierung für Vertrieb ■ berufsbegleitend ■ BWV/DVA	DVA	Versicherungsfachmann/-frau (IHK) bzw. 2 Jahre Versiche- rungspraxis	Spezifische Qualifikation zum Experten in Praxis und Theorie des Fachthemas
Spezialisten- studiengänge	3/4-1,5 Jahre	■ Studiengänge berufsbegleitend ■ BWV/DVA	DVA	je nach Studiengang unterschiedlich	Spezifische Qualifikation zum Spezialisten in Praxis und Theorie des Fachthemas des jew. Studienganges

Zeichenerklärung



Neue Weiterbildung

Komplett neue Angebote erkennen Sie an diesem Zeichen.



Online-Seminar

Diese Seminare finden online statt. Hierzu benötigen Sie einen PC oder ein Tablet (MacOS/Windows) mit Internetzugang und der Fähigkeit, Audio-Inhalte zu unterstützen. Es wird die Nutzung eines Headsets oder (bei Laptops mit eingebautem Mikrofon) die Nutzung von Kopfhörern mit USB-Anschluss empfohlen.



Online- und/oder Präsenzseminar



Zertifizierte Weiterbildung

Unsere Bildungsmaßnahmen werden qualitätsgesichert. Alle Kurse und Studiengänge – von Ausbildung über Expertenurse bis zu Spezialistenstudiengängen – sind mit einer Teilnahmebescheinigung vom BWV Hannover e. V. oder einem Zertifikat der Deutschen Versicherungsakademie (DVA GmbH) versehen. Immer wenn Sie diese Zeichen sehen, erhalten Sie ein Zertifikat nach erfolgreich bestandener Prüfung.



Vortrag/Tagung

Branchenspezifischer Vortrag oder Tagung mit interessanten Themen für Mitarbeiter der Versicherungsbranche.



Exkursion

Ausflug oder Stadtrundgang mit fachlicher Führung.



V.I.P. & Talk

After-Work-Veranstaltung, Versicherungs-Informationen-Plattform (V.I.P.). Hier können Sie sich in kurzer Zeit zu ausgewählten Themen informieren und anschließend in lockerer Runde beim Get-together austauschen und networken.

Ausbildungs- und Studiengänge





1 Ausbildung Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen

Kaufmännische Ausbildung und überbetrieblicher Unterricht sowie Prüfungsvorbereitungskurse im BWV Hannover.

Vorbereitungsseminar auf die IHK-Abschlussprüfung Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen (IHK) – berufsbegleitend

Die Teilnehmer werden berufsbegleitend umfassend für die Anforderungen in der Versicherungsbranche qualifiziert und erwerben einen anerkannten IHK-Abschluss. Auf dieser Grundqualifikation bauen alle anderen Fortbildungen auf. Voraussetzungen: Bis zur IHK-Prüfung muss der Teilnehmer/die Teilnehmerin eine ca. 3,5-jährige Berufserfahrung in der Versicherungswirtschaft nachweisen, mind. Hauptschulabschluss.

H-EXTERN

INFORMATIONEN

Ausführliche Informationen zu Inhalten, Voraussetzungen, Terminplan u. a. erhalten Sie bei uns in gesonderter Broschüre, die Sie gern per E-Mail bei unseren Ansprechpartnern (s. u.) anfordern oder im Internet unter hannover.bwv.de einsehen und downloaden können.

ANSPRECHPARTNER

- **Thomas Tegtmeier**
05 11 56 10 01-12
thomas.tegtmeier@bwv.de
- **Susanne Lüdtkke**
05 11 56 10 01-13
susanne.luedtke@bwv.de

Dauer

Der Kurs beginnt im Sommer jeden Jahres und endet mit der IHK-Prüfung nach zwei Jahren. Der Präsenzunterricht findet immer samstags von 8:00 bis 12:15 Uhr im BWV Hannover statt.

Gebühr: Rd. 1.500,- €, zzgl. 80,- € Anmeldegebühr (Mehrwertsteuer fällt nicht an).

Ziele und Nutzen

Die Teilnehmer erhalten eine umfassende Fachausbildung in Rechtsgrundlagen, versicherungsfachlichen Grundlagen aus allen Versicherungssparten, Schaden- und Leistungsbearbeitung, Kundenberatung und fallbezogenem Fachgespräch zu typischen Prozessen in der Versicherungsbranche. Sie werden von Praktikern auf die kaufmännische IHK-Abschlussprüfung vorbereitet.

Zielgruppe

Die Kurse richten sich an Mitarbeiter/-innen der Versicherungswirtschaft, die noch keinen Berufsabschluss in der Versicherungsbranche erworben haben.

Ausbildung Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen (IHK) – Überbetrieblicher Unterricht für Auszubildende

In zwei Jahren werden die im „Ausbildungsrahmenplan für die Berufsausbildung zum/zur Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen“ vorgesehenen Lerninhalte sowie umfassende Spartenkenntnisse vermittelt. Der betriebliche Unterricht

kann deshalb von der Vermittlung des theoretischen Ausbildungsstoffes entlastet und auf die Übung von praktischen Fertigkeiten konzentriert werden.

Dauer: Der Unterricht erfolgt i. d. R. 1 x wöchentlich von 08:30 bis 15:30 Uhr im BWV Hannover (Zeiten abhängig vom Blockunterricht der Berufsschule).
Schulferien: unterrichtsfrei.

Gebühr: Die Gebühren pro Ausbildungsjahr betragen 330,- €/Auszubildenden und werden i. d. R. von den Ausbildungsbetrieben übernommen. Mitarbeiter/-innen von Nichtmitgliedern zahlen zzgl. eine Verwaltungsgebühr.

Ziele und Nutzen

Die Teilnehmer erhalten eine umfassende Fachausbildung in Rechtsgrundlagen, versicherungsfachlichen Grundlagen aller Versicherungssparten, Schaden und Leistungsbearbeitung, Kundenberatung und fallbezogenem Fachgespräch zu typischen Prozessen in der Versicherungsbranche. Sie werden von erfahrenen Praktikern aus den Versicherungsunternehmen geschult.

Prüfungsvorbereitungskurse Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen (IHK)

Das BWV Hannover bietet mit diesen Kursen den Auszubildenden die Möglichkeit, sich gezielt auf die Abschlussprüfung vor der IHK vorzubereiten. Die Möglichkeit, nicht alle, sondern einzelne Fächer zu wählen, bietet eine individuelle, spezielle Vorbereitung.

Dauer: Der Unterricht erfolgt i. d. R. 2 x wöchentlich von 16:00 bis 18:00 Uhr im BWV Hannover. In den niedersächsischen Schulferien ist in der Regel unterrichtsfrei. Vorbereitung auf die Prüfungen:

- für Sommerprüfung immer im November des Vorjahres (½ Jahr vor der Prüfung),
- für Winterprüfung immer im Mai des Jahres (½ Jahr vor der Prüfung).

Gebühr: Die Teilnahmegebühren betragen – je nach Kursdauer – zwischen 39,- € und 67,- €. Bei Wahl aller Bausteine betragen sie rund 330,- €. Mitarbeiter/-innen von Nichtmitgliedern zahlen zzgl. eine Verwaltungsgebühr.

Ziele und Nutzen

Die Teilnehmer erhalten eine umfassende Vorbereitung in allen Bereichen der schriftlichen und mündlichen Prüfung und können sich so gezielt auf die Abschlussprüfung vor der IHK vorbereiten. Sie werden von erfahrenen Praktikern aus den Versicherungsunternehmen geschult.

H-AU

ANSPRECHPARTNER

- **Thomas Tegtmeier**
05 11 56 10 01-12
thomas.tegtmeier@bwv.de
- **Susanne Lüdtkke**
05 11 56 10 01-13
susanne.luedtke@bwv.de

H-PVK

INFORMATIONEN

Ausführliche Informationen zu Inhalten, Voraussetzungen, Terminplan u. a. erhalten Sie bei uns in gesonderter Broschüre/Flyer, die Sie gern per E-Mail bei unseren Ansprechpartnern (s. u.) anfordern oder im Internet unter hannover.bwv.de einsehen und downloaden können.

ANSPRECHPARTNER

- **Thomas Tegtmeier**
05 11 56 10 01-12
thomas.tegtmeier@bwv.de
- **Susanne Lüdtkke**
05 11 56 10 01-13
susanne.luedtke@bwv.de



H-KOMPETENZDIGITAL

ZEIT UND ORT

Auf Anfrage.
Start mit SLOT 1 voraussichtlich im **September 2021**.

- SLOT 1: 3 Tage, vorauss. Ende Sept. 2021
- SLOT 2: 3 Tage, vorauss. Mitte Nov. 2021
- SLOT 3: 3 Tage, vorauss. Ende Januar 2022
- 09:00–17:00 Uhr bzw. nach Detailplan
- BWV Hannover

TRAINER

Trainer des b.i.b. International College sowie Trainer des BWV Hannover

TEILNAHMEGEBÜHR

- SLOT 1: 310,- €
- SLOT 2: 250,- €
- SLOT 3: 190,- €
- Bei Buchung aller 3 Module Paketpreis von 675,- €.
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken

ANSPRECHPARTNER

- **Thomas Tegtmeier**
0511 561001-12
thomas.tegtmeier@bwv.de

KompetenzDIGITAL

Digitale Bildung, Auswertungen und Anwendungen von Daten auf digitaler Basis und das Wissen, wie im Unternehmen an digitalen Schnittstellen kunden- und unternehmensorientiert mit Daten umgegangen werden muss, wird immer mehr zur Voraussetzung für eine erfolgreiche Teilnahme am Erwerbsleben!
KompetenzDIGITAL richtet sich an alle Auszubildenden und an alle Mitarbeitergruppen. Die Teilnehmer von KompetenzDIGITAL ...

- werden für die Digitalisierung, Agilität und Veränderungsprozessen in Betrieben sensibilisiert
- erhalten Grundlagenwissen zu den genannten Themen
- erhöhen ihre Technikkompetenz
- generieren eigene Ideen
- verstehen die Veränderungsnotwendigkeit und erhöhen die eigene Veränderungsbereitschaft
- können sich auf veränderte Kundenbedürfnisse einstellen
- sehen die Veränderung als Chance und sind Multiplikatoren
- unterstützen das Unternehmen beim Kulturwandel



Auszug aus den Inhalten

SLOT 1: Digitalisierung inside

- Anforderungen an Mitarbeiter/-innen im Arbeitsfeld 4.0 – Zusammenhänge der Datennetzwerke im Unternehmen

- Digitalisierung in unterschiedlichen Arbeitsprozessen in der Versicherungsbranche (Vertrieb, Betrieb, Schaden)

- Aufbau und Bedeutung von IT-Architekturen
- Server, Cloudanwendungen, Apps
- Hardwarekomponenten
- Umgang mit Datenbanken und Funktionen für den Einsatz am Arbeitsplatz
- Lernsoftware
- Automatisierte IT-Prozesse (Workflowsysteme) – warum, wieso?
- Projektmanagement

Am Ende von SLOT 1 steht eine selbstgewählte Projektaufgabe: Erstellen von digitalen Lernmedien zu einem konkreten Fach-/Spartenthema und/oder in Verbindung mit einer Datenbankanalyse.

SLOT 2: Aktuelle Entwicklungen zu Digitalisierung und Agilität

- Schwerpunkt Social Media und Datensicherheit
- Einsatz und Umgang mit Social Media in der Versicherungswirtschaft
- IT-Security
- Datenkriminalität
- Schwerpunkt Datenanalyse
- Big Data
- Bewertung von Informationen
- Korrelation von Informationen

SLOT 3: Best Practice – Aktuelle Entwicklungen zu Digitalisierung und Agilität

Analyse einer konkreten Gruppe von Kunden oder Versicherungsbeständen oder Schadenfällen mit Entwicklung eines (neuen) Versicherungsproduktes unter Einsatz neuer Medien.

Ziele und Nutzen

Die Teilnehmer/-innen erweitern ihre Kompetenzen um notwendige digitale Kompetenzen. Durch selbständiges Ausprobieren und Anwenden verschiedener digitaler Tools und durch Analyse der Bedeutung dieser Tools für die Arbeit am Arbeitsplatz und im Gesamtunternehmen, werden die Mitarbeiter in die Lage versetzt, besser mit den Anforderungen der digitalen Arbeitswelt umzugehen. Und sie können so ihrem Unternehmen helfen, Wettbewerbsvorteile in der 4. Industriellen Revolution zu generieren.

Zielgruppe

Alle Auszubildende in der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche. Für Mitarbeiter/-innen in der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche finden Sie ein Kursangebot unter H-MK90.

Durch den modularen Aufbau ist eine Schwerpunktsetzung möglich.

Methoden

Alle Themen werden zu einem großen Teil agil sowie in Gruppen und handlungsorientiert *online* sowie anwendungsbezogen vor dem Hintergrund der individuellen Anforderungen im eigenen Unternehmen bearbeitet. Zwischen den SLOTS wird ein eigenes Projekt in Gruppen bearbeitet und Praxistransfer gesichert. Die Ergebnisse werden bewertet und der Erfolg der Projektarbeit wird überprüft und mit einem Zertifikat ausgezeichnet.



H-VFM

INFORMATIONEN

Ausführliche Informationen finden Sie im Internet (hannover.bwv.de) und/oder fordern Sie unsere Broschüren/Flyer mit Voraussetzungen, Themenübersicht sowie Unterrichtsplan bei uns an: hannover@bwv.de

Der Kurs ist nach der Anerkennungs- und Zulassungsverordnung Weiterbildung (AZAV) zertifiziert und durch den Bildungsgutschein der Agentur für Arbeit zu 100% förderungswürdig. Trägerzulassung: AZAV T 100504-A, Maßnahmenr.: M 100504-A-15

2 Einstiegsqualifikationen mit Sachkundenachweis

Geprüfter/Geprüfte Fachmann/Fachfrau für Versicherungsvermittlung IHK

Die branchenweit anerkannte Qualifikation Geprüfte/-r Fachfrau/Fachmann für Versicherungsvermittlung IHK erfüllt die Anforderungen des Vermittlerrechts und sichert berufliche Perspektiven, da es die Basisqualifikation in der Versicherungsbranche mit IHK-Abschluss ist, auf der viele weitere Fortbildungen aufbauen.

Wir bieten einen Präsenzlehrgang mit einem Online-Testsystem (Übungs- und Prüfungssimulationsaufgaben) an.

Dauer

Der Kurs beginnt ab Spätsommer jeden Jahres im BWV Hannover und endet mit der IHK-Prüfung nach rd. 5–6 Monaten. Wir bieten an:

- einen Blockkurs (ca. 4 Blockwochen mit je 1 Woche Pause dazwischen, rd. 160 UE)
- einen Wochenendkurs mit Unterricht jew. freitags/samstags (Ferienzeiten ausgenommen), rd. 230 UE

Gebühr: 1.500,- €, zzgl. 150,- € Anmeldegebühr (Mehrwertsteuer fällt nicht an). Bei zusätzlicher Buchung des Online-Testaufgaben-Moduls fallen 195,- € für die Nutzung (für max. 1 Jahr) an.

Ziele und Nutzen

Die Teilnehmer erhalten

- eine umfassende Fachausbildung in Rechtsgrundlagen, versicherungsfachlichen Grundlagen in den Bereichen Personen- sowie Sach-Vermögensversicherung sowie Kundenberatung und Verkauf, die auf die Sachkundeprüfung gemäß § 34 d GewO für Vermittlung von Versicherungsprodukten vorbereitet.
- durch die IHK-Prüfung eine Mindestqualifikation für die Anforderungen in der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche und die Voraussetzung für alle weiteren Fortbildungen ist (vgl. neues EU-Gesetz zur Aus- und Fortbildung im Versicherungs-Vertriebsbereich: Insurance Distribution Direktive, kurz IDD).

Zielgruppe

Die Kurse richten sich an Vermittler und Vertriebsmitarbeiter/-innen sowie selbstständige Partner von Versicherungsunternehmen, insbesondere auch ungebundene Versicherungsvermittler, Mehrfachagenten, Makler und Mehrfachvertreter, die einen Qualitätsnachweis im Sinne des Vermittlerrechts/IDD erwerben möchten.

Geprüfter/Geprüfte Finanzanlagenfachmann/-fachfrau IHK

Vermittlerqualifikation für die Sachkundeprüfung gemäß § 34f GewO-E für die Vermittlung von Investmentfonds, geschlossene Fonds, sonstige Vermögensanlagen. Durch das Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagen- und Vermögensanlagerechtes soll der Anlegerschutz im Bereich des sogenannten „Grauen Kapitalmarktes“ verbessert werden und die Anforderungen an den Vertrieb von Finanzanlageprodukten durch freie Vermittler verschärft werden. Vermittler von Finanzanlagen sind verpflichtet, eine IHK-Sachkundeprüfung abzulegen, die in drei Fachrichtungen (Kategorien) abgelegt werden kann.

Inhalte/Fachrichtungen

- Basis (verpflichtend pro Kategorie): Rechtliche Grundlagen für Finanzanlagen
- Kategorie 1: Investmentfonds (offene Fonds)
- Kategorie 2: Geschlossene Fonds
- Kategorie 3: Sonstige Vermögensanlagen
- Kundenberatung und Verkauf

Dauer

Wir bieten einen Präsenzlehrgang für Basis + Kategorie 1 und Kundenberatung + Verkauf an, der im Frühjahr jeden Jahres startet und mit einer IHK-Prüfung nach rund 4 Monaten endet.

Gebühr

- Basis + Kategorie 1: 695,- €
- Kundenberatung + Verkauf (3 Tage): 390,- €

Ziele und Nutzen

Die Teilnehmer erhalten

- eine umfassende Fachausbildung die auf die Sachkundeprüfung gemäß § 34 f GewO-E für die Vermittlung von Investmentfonds, und/oder geschlossenen Fonds und/oder sonstige Vermögensanlagen vorbereitet.
- durch die IHK-Prüfung eine Mindestqualifikation für die Anforderungen in der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche und die Voraussetzung für alle weiteren Fortbildungen ist (vgl. neues EU-Gesetz zur Aus- und Fortbildung im Versicherungs-Vertriebsbereich: Insurance Distribution Direktive, kurz IDD).

Zielgruppen

Vermittler und Vertriebsmitarbeiter/-innen sowie selbstständige Partner von Versicherungsunternehmen, insbesondere auch ungebundene Versicherungsvermittler, Mehrfachagenten, Makler und Mehrfachvertreter, die einen Qualitätsnachweis im Sinne des Vermittlerrechts/IDD erwerben möchten.



IDD | gut
Bildungszeit

H-FinVerm

INFORMATIONEN

Ausführliche Informationen finden Sie im Internet (hannover.bwv.de) und/oder fordern Sie unsere Broschüren/Flyer mit Voraussetzungen, Themenübersicht sowie Unterrichtsplan bei uns an: hannover@bwv.de



Webcode nebenstehend

INFORMATIONEN

Ausführliche Informationen zu jedem Expertenkurs (Inhalte, Voraussetzungen, Gebühren, Terminplan und Anrechnungen von Zeitstunden nach IDD) erhalten Sie bei uns in gesonderten Broschüren/Flyern, die Sie gern per E-Mail anfordern unter hannover@bwv.de oder im Internet unter hannover.bwv.de einsehen und downloaden können (Bildungsangebot > Spezialisierungen in Sparten > Experten / Fachliche Spezialkurse).

3 Spezialisierungen in Sparten: Experten für den Vertrieb

Kompaktes Spartenwissen für Vertrieb

Mit den Experten-Kursen können Mitarbeiter/innen im Vertrieb der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche ihre Fachkompetenz erweitern und so ihre Geschäftsfelder markt- und bedarfsgerecht ausbauen.

Im BWV Hannover bieten wir an:

- **Experte/Expertin Betriebliche Altersversorgung (DVA), V204**
- **Experte/Expertin Kranken- und Pflegeversicherung (DVA), V207**
- **Experte/Expertin Private Altersvorsorge (DVA), V206**
- **Experte/Expertin Sach-/Vermögensversicherung im Gewerbekundengeschäft (DVA), V205**
- **Experte/-in Generationenberater (DVA), V258**
- **Fachexperte/-in in gewerblichem Sach- und Haftpflichtversicherungsgeschäft für Vertriebsunterstützung**

Ziele und Nutzen

In allen Expertenkursen

- bauen die Teilnehmer ihre Basisqualifikation gezielt in dem speziell ausgewiesenen Fachgebiet aus.
- lernen die Teilnehmer etablierte Produkte aus den jeweiligen Versicherungsbereichen kompetent zu vermitteln und steigern somit ihre Beratungskompetenz.
- profitieren die Teilnehmer von dem Erfahrungsschatz der Fach-Spezialisten, die als Dozenten seit vielen Jahren in den BWVs *Bildung aus der Branche für die Branche* durchführen.
- können die Teilnehmer ihr Expertenwissen durch einen anerkannten Abschluss dem Kunden gegenüber belegen und dadurch die Verkaufschancen erhöhen.
- erwerben die Teilnehmer/-innen Weiterbildungspunkte (gut beraten) bzw. Zeitgutschriften nach IDD.

Dauer

Die Kurse beginnen in der Regel im Frühjahr und/oder Herbst und dauern 3–4 Monate. Der Unterricht ist als Präsenzunterricht mit einigen digitalen Lerneinheiten angelegt und findet samstags statt (Ferienzeiten sind in der Regel ausgenommen).

i Spezialistenkurse bzw. fachliche Spezialthemen für Innen- und Außendienst des BWV Hannover auf der Homepage *auch* unter dem Link hannover.bwv.de/bildungsangebot/spezialisierungen-in-sparten/fachliche-spezialkurse/

4 Spezialisierungen in Sparten: Spezialistenlehrgänge

Die berufsbegleitenden Spezialisten-Kurse zeichnen sich durch eine hohe Fachlichkeit und Praxisrelevanz aus. Die Teilnehmer können sich passend zu beruflichen Anforderungen, Zielen, eigenen Interessen und Fähigkeiten in den unten genannten Studiengängen mit Abschlusszertifikat der DVA GmbH spezialisieren. Die Lehrgänge vermitteln in zumeist 1–1,5 Jahren berufsbegleitend an Samstagen (außerhalb der Ferienzeiten) prüfungsrelevante Kenntnisse.

Im BWV Hannover bieten wir an:

- **Haftpflicht-Underwriter (DVA), V109**
- **Spezialist/-in Betriebliche Altersversorgung (DVA), V103**
- **Spezialist/-in Schaden (DVA), V107** (Wahlf. Sach-, Haftpflicht- und/oder Kraftfahrt)
- **Spezialist/-in Personenversicherung (DVA), V104** (Wahlf. LV/BU und/oder Kranken)
- **Technischer Underwriter der gewerblichen und industriellen Sachversicherung (DVA), V110**
- **Spezialist/-in Sach-Privatkundengeschäft (DVA), (Ansprechpartner s. u.)**
- **Spezialist/-in für die Versicherung landwirtschaftlicher Risiken (DVA) NEU**

Darüber hinaus hat das BWV Hannover die folgenden Spezialthemen entwickelt, die mit einer BWV-Prüfung abschließen (auf Wunsch stellt die IHK Hannover nach erfolgreicher Prüfung eine Bescheinigung über die Weiterbildung in Form eines IHK-Zertifikates aus):

- **Risikoprüfung in der Unfallversicherung (BWV), H-UNFALL**

Ziele und Nutzen

Die Teilnehmer erwerben in den Spezialistenkursen vertieftes Wissen und Beratungskompetenzen in allen praxisrelevanten Themen des jeweiligen Schwerpunktthemas im Underwriting bzw. Schadenbereich.

- Sie profitieren von dem Erfahrungsschatz der Fach-Spezialisten, die als Dozenten seit vielen Jahren in den BWVs *Bildung aus der Branche für die Branche* durchführen
- Sie erwerben einen branchenspezifisch anerkannten Abschluss
- Sie erwerben Weiterbildungspunkte (gut beraten) bzw. nach IDD Zeitgutschriften

Dauer

Die Kurse beginnen in der Regel im Frühjahr und dauern 1–1,5 Jahre. Der Unterricht ist als Präsenzunterricht mit einigen wenigen digitalen Lerneinheiten angelegt und findet samstags statt (Ferienzeiten sind in der Regel ausgenommen).



Webcode nebenstehend

INFORMATIONEN

Ausführliche Informationen zu jedem Spezialistenkurs (Inhalte, Voraussetzungen, Gebühren, Terminplan und Anrechnungen von Zeitstunden nach IDD) erhalten Sie bei uns in gesonderten Broschüren/Flyern, die Sie gern per E-Mail (Ansprechpartner s. u.) anfordern oder im Internet unter hannover.bwv.de einsehen und downloaden können (dort unter *Bildungsangebot > Spezialisierungen in Sparten > Spezialisten* und *> Fachliche Spezialkurse*).

ANSPRECHPARTNER

- **Angelika Garche-Krüger**
05 11 56 1001-11
angelika.garche-krueger@bwv.de
- **Nadine Lorimer**
05 11 56 1001-14
nadine.lorimer@bwv.de

5 Geprüfte Management-Funktionen



IDD | **gut**
beraten
Bildungszeit: 66 h

H-AM

INFORMATIONEN

Ausführliche Informationen zum Kurs (Inhalte, Voraussetzungen, Gebühren, Terminplan und Anrechnungen von Zeitstunden nach IDD) erhalten Sie bei uns in gesonderten Broschüren/Flyern, die Sie gern per E-Mail anfordern (Ansprechpartner s. u.) oder im Internet unter hannover.bvv.de einsehen und downloaden können.

ANSPRECHPARTNER

- **Angelika Garche-Krüger**
0511 561001-11
angelika.garche-krueger@bvv.de
- **Nadine Lorimer**
0511 561001-14
nadine.lorimer@bvv.de

BILDUNGSZEIT

Bis zu 66 h Bildungszeit anrechenbar.

Geprüfter/Geprüfte Agenturmanager/-in (DVA)

Agenturen professionell und erfolgreich führen

Mit diesem Qualifizierungsprogramm erhalten die Teilnehmer/-innen wesentliche Führungs- und Steuerungsinstrumente, um erfolgreich und eigenständig eine Agentur ausbauen zu können. Neben betriebswirtschaftlichem Rüstzeug werden Informationen, Methoden und Instrumente, die zur Planung sowie zur Steigerung des Agenturerfolges beitragen, vermittelt. Themen zu Bestandskundenausbau und Neukundengewinnung sowie effektives Marketing werden praxisnah erörtert.

Ziele und Nutzen

Die Teilnehmer lernen

- die relevanten Grundlagen des Rechnungswesens, der Steuern und des Haftungsrechts anzuwenden,
- Strategien zur Neukundengewinnung kennen,
- Instrumente zur Positionierung der Agentur am Markt zu nutzen und
- Büros und Arbeitsprozesse sowie den Personalbedarf und -einsatz effizient zu steuern.

Dauer

Der Kurs beginnt am 07. Juni 2021 mit Modul 1: „Betriebswirtschaftliche Agenturführung“, setzt sich fort mit Modul 2: „Bestandskundenmanagement und Neukundengewinnung“ und Modul 3 „Interne Organisation“. Am 01. Oktober 2021 wird eine Prüfung (Multiple Choice) geschrieben. Zwischen den insgesamt 6 Terminen à 2 Tage liegen immer Abstände zum Anwenden des Gelernten.

Zielgruppe

Der Kurs richtet sich an Agenturinhaber, potenzielle Agenturinhaber und/oder Vertriebsführungskräfte (z. B. Vertriebs-/Organisationsleiter).

Gebühr

1.590,- € (MwSt.-frei), zzgl. 238,- € Prüfungsgebühr

Auf dem Weg zum Hochschulabschluss – berufsbegleitend Sie entscheiden, wann Sie am Ziel sind!

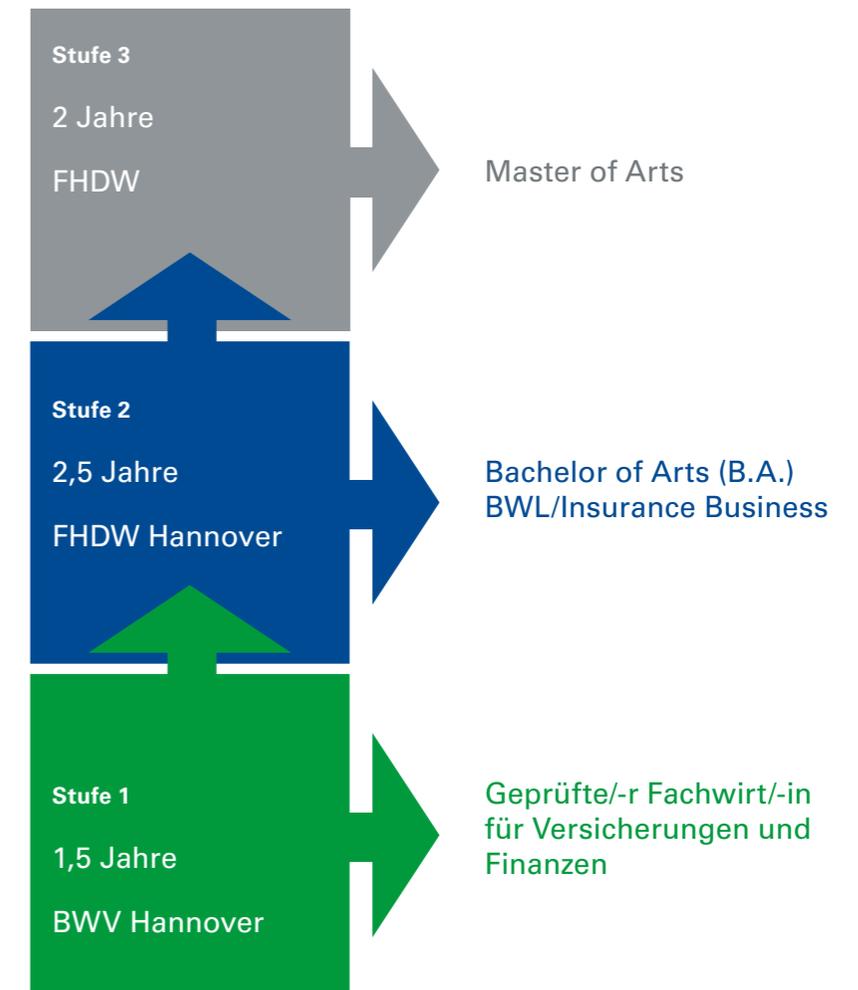
Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen (IHK)
und/oder Bachelor of Arts (B. A.)
bis zum Master mit Schwerpunkt „Versicherungen“

Innerhalb von 4 Jahren können Sie zwei qualifizierte Abschlüsse erwerben – wobei Sie selbst entscheiden, wann Sie am Ziel sind! Studieren Sie mit uns – berufsbegleitend – im Kombi-Modell: Fachwirt + Bachelor of Arts

- Die Dauer eines akkreditierten berufsbegleitenden Bachelor of Arts (B. A.) umfasst vorgeschriebene 4 Jahre.
- Aufgrund der kompletten Anrechnung der Inhalte des Kurses *Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen (IHK)* ist ein verkürzter Bachelor-Studiengang möglich.
- Voraussetzung ist, dass Bewerber/-innen für einen Bachelor-Studiengang den Fachwirt-Lehrgang mit einem IHK-Prüfungszeugnis belegen können.

Ablauf

In 1,5 Jahren erreichen Sie einen Abschluss (Stufe 1), der nach bestandener IHK-Prüfung als Vorqualifikation bereits auf Ihr mögliches weiterführendes berufsbegleitendes Bachelor-Studium (B. A.) an der FHDW (Fachhochschule für die Wirtschaft) angerechnet wird. Nahtlos setzen Sie also Ihr Studium an der FHDW fort und erwerben nach weiteren 2,5 Jahren die nächste Qualifizierungsstufe „Bachelor of Arts BWL/Insurance Business“ (Stufe 2).





IDD | **gut**
beraten
Bildungszeit: 150 h

INFORMATIONEN

Für Ihre Fragen zu Voraussetzungen, Kosten, Organisation (Stundenplan) und Prüfungen

- schauen Sie im Internet: *Lehr- und Studiengänge > Fachwirt*
- schicken Sie uns eine E-Mail (s. u.)
- oder rufen Sie uns an: 0511 56 1001-0

ANSPRECHPARTNER

Studienleiter

- **Thomas Tegtmeier**
thomas.tegtmeier@bwv.de
- **Angelika Garche-Krüger**
angelika.garche-krueger@bwv.de

BILDUNGSZEIT

Bis zu 150 h Bildungszeit anrechenbar.

6 Fachwirtstudium

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

Die Fachwirt-Fortbildung gilt als „Meister“ der Versicherungswirtschaft und schließt mit einer überbetrieblichen IHK-Prüfung ab. Sie sind nach Abschluss der Prüfung sowohl für eine Führungs- als auch für eine Spezialistenlaufbahn im Versicherungsfachbereich und/oder Vertriebsbereich gerüstet.

Der Lehrgang gliedert sich in überwiegend Präsenzphasen sowie in einige digitale Lernmodule mit Online-Seminar bzw. Selbstlernaufgaben auf.

Auszug aus den Inhalten

- a) Management und Vertrieb mit den Fächern
 - Steuerung und Führung (BWL, VWL),
 - Marketing und Vertrieb,
 - Personalführung, Kommunikation, Qualifizierung
- b) Produktmanagement für Versicherungen mit versicherungsspezifischen Wahlfächern aus Sach-, Vermögens- oder Personenversicherungsbereichen
- c) Betrieblicher Kernprozess mit Wahlfächern aus Risiko-, Schaden-/Leistungsmanagement oder Vertriebsmanagement.

Ziele und Nutzen

Die Teilnehmer lernen

- versicherungsfachliche Sachverhalte auf der Basis der Analyse betriebswirtschaftlicher, volkswirtschaftlicher und rechtlicher Zusammenhänge zu bewerten und daraus sich ergebende Handlungsschritte abzuleiten,
- kundenorientierte Risikoanalysen und Bedarfsermittlungen durchzuführen und Lösungen für gewerbliche (und z. T. auch private) Risiken zu entwickeln,
- Führungs- und Qualifizierungsaufgaben zu differenzieren sowie Projekte zu organisieren,
- die Bearbeitung von Schaden- und Leitungsfällen sowie
- die Organisation von Geschäftsprozessen im Vertrieb.

Beginn

Im Frühjahr bzw. Herbst jeden Jahres, Ende: nach 1,5 Jahren.
Anschließend Fortsetzung mit dem Studium zum Bachelor of Arts (B. A.), Schwerpunkt Versicherung (berufsbegleitend) an der FHDW möglich.

7 Berufsbegleitendes Studium

Bachelor of Arts (B. A.), Schwerpunkt Betriebswirtschaft (berufsbegleitend)

Das Studium wird in Zusammenarbeit mit der FHDW (Fachhochschule für die Wirtschaft) in Hannover durchgeführt. Auf der Grundlage einer breiten und fundierten versicherungsbezogenen Grundausbildung vermittelt der Bachelorstudiengang **BWL/Insurance Business** die Kompetenzen, die zur Bearbeitung von komplexen Problemen in (Versicherungs-)Unternehmen notwendig sind.

Die Studierenden sind insbesondere auf die Herausforderungen der digitalen Transformation vorbereitet.

Dauer

Der Studienabschnitt 1 (1.–3. Semester) wurde vom Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) als Fachwirtausbildung auf DQR-Kompetenzniveau 6 konzipiert.

Der Studienabschnitt 2 (4.–8. Semester) wird ausschließlich an der Fachhochschule (FHDW) absolviert. Er ergänzt die Berufs- oder Lernfeldorientierung des ersten Studienabschnitts durch die Beschäftigung mit den wissenschaftlichen Grundlagen der BWL, ihren Methoden und Theorien.

Beginn: Im Januar jeden Jahres, Ende nach 2,5 Jahren.

Ziele und Nutzen

Die Studierenden lernen,

- neues Wissen unter Ausnutzung wissenschaftlicher Erkenntnisse und Methoden verantwortungsbewusst zu generieren. Dazu tragen im Wesentlichen die Module „Einführung in das wissenschaftliche Arbeiten“, „Operations Research“, „Statistik“, „Einführung in die VWL“ und „Grundlagen des Wirtschaftsrechts“ bei.
- die Integration des Wissens, die Wissensvertiefung in betriebswirtschaftlichen Teildisziplinen sowie die Beschäftigung mit den wichtigsten Aspekten der digitalen Transformation.



Für Ihre Fragen zu konkreten Inhalten, Voraussetzungen, Kosten, Organisation (Stundenplan), Prüfungen sowie zu Stufe 3, Master-Studiengang an der FHDW

- schicken Sie eine E-Mail an **angelika.garche-krueger@bwv.de** bzw. **anke.bethmann@fhdw.de** oder
- rufen Sie an: 0511 56 1001-11 (BWV Han.) bzw. 0511 28483-65 (FHDW)



H-BACHELOR

INFORMATIONEN

Ausführliche Informationen zu Inhalten, Voraussetzungen, Terminplan u. a. erhalten Sie bei uns in gesonderter Broschüre/Flyer, die Sie gern per E-Mail anfordern (Ansprechpartner s. u.) oder im Internet (hannover.bwv.de) einsehen und downloaden können.

ANSPRECHPARTNER

Thomas Tegtmeier
05 11 56 1001-12
thomas.tegtmeier@bwv.de

8 Ausbildungsintegriertes Studium (AIS)

Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen (IHK) und Bachelor of Arts mit Schwerpunkt Versicherung – Duales Studium

Für Abiturienten

Der duale Studiengang wird in Kooperation mit der Fachhochschule für die Wirtschaft (FHDW) durchgeführt. Er vermittelt eine umfassende Handlungskompetenz für betriebliche Steuerungsaufgaben. Durch Praxisphasen im Unternehmen kann das Erlernte gleich in der Praxis erprobt werden. Voraussetzung ist, dass Interessenten einen Studien-Vertrag mit einem Versicherungsunternehmen geschlossen haben.

Dauer

Drei Jahre, in denen sich Theorie und Praxis in ca. 10 Wochenblöcken miteinander abwechseln. Die theoretischen Studienabschnitte werden in der Fachhochschule für die Wirtschaft (FHDW) Hannover vermittelt. Bei erfolgreicher Abschlussprüfung wird der Titel **Bachelor of Arts** verliehen. Die IHK-Abschlussprüfung zum Kaufmann / zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen ist in das Studium integriert und erfolgt nach zwei Jahren.
Beginn: Im Oktober jeden Jahres.

Gebühr

Die monatlichen Studiengebühren in Höhe von 460,- € werden in der Regel von den Versicherungsunternehmen übernommen.

Ziele und Nutzen

Die Teilnehmer/-innen

- lernen versicherungsfachliche Sachverhalte auf der Basis der Analyse betriebswirtschaftlicher, volkswirtschaftlicher und rechtlicher Zusammenhänge zu bewerten und daraus sich ergebende Handlungsschritte abzuleiten.
- lernen die Organisation von Geschäftsprozessen in Versicherungen sowie die wesentlichen Grundlagen von kundenorientierter Kommunikation kennen.

Das Studium wird von Professoren der FHDW und Referenten des BWV Hannover durchgeführt, die in der Praxis der Versicherungswirtschaft erfahren sind.

Zielgruppe

Der Studiengang richtet sich an alle Abiturienten, die eine Alternative zu einem Vollzeitstudium suchen und die berufliche Praxis mit einem Studium verbinden möchten.



Fortbildungsseminare



H-AU03

ZEIT UND ORT

Wahlweise als Wochenendkurs oder Blockwoche:

a) **Wochenend-Crashkurs**

- 16./17. und 23./24. April 2021
- Freitags 15:00–19:30 Uhr, samstags 08:30–15:00 Uhr
- BWV Hannover
- Mdl. Prüfung: 30. April 2021

b) **Blockwoche**

- 04.–08. Oktober 2021
- 9:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover
- Mdl. Prüfung: vorauss. 14. Okt. 2021

Nur die Blockwoche ist als Bildungsurlaub anerkannt.

TRAINER

Christian Deppe, langjähriger Trainer der „Ausbildung der Ausbilder“

TEILNAHMEGEBÜHR

- Crashkurs: 232,- €
- Blockkurs: 268,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei, inkl. Literatur, Getränken, Mittagessen, zzgl. IHK-Prüfungsgebühr.

BILDUNGSZEIT

Bis zu 18 h, Blockwoche: bis zu 30 h Bildungszeit anrechenbar.

Kurzlehrgang: Ausbildung der Ausbilder (AdA)

Für „Geprüfte Fachwirte für Versicherungen und Finanzen (IHK)“

Ausbildungsvorbereitung (soziale Kompetenz, Methodik und Organisation)



Auszug aus den Inhalten

- Berufs- und arbeitspädagogische Eignung
- Umsetzen von Ausbildungsordnungen und betrieblichen Ausbildungsplänen im Rahmen der Ausbildung
- Lernerfolgskontrollen, Lernen fördern, auf Lernschwierigkeiten eingehen
- Organisation, Lernorte, Kooperation in der Ausbildung, rechtliche Fragen

Zielgruppe

Geprüfte Fachwirte für Versicherungen und Finanzen (IHK), die Ausbildungsaufgaben verantwortlich wahrnehmen oder zukünftig wahrnehmen werden.

Voraussetzungen

Erfolgreicher Abschluss „Geprüfte/-r Fachwirtin/Fachwirt für Versicherungen und Finanzen (IHK)“ (ersetzt den schriftlichen Teil der AEVO-Prüfung)

Prüfung

Der Kurs schließt mit der mündlichen Ausbildereignungsprüfung vor der IHK Hannover ab.

i Info

Das aktuelle Anmeldeformular für die IHK Prüfung steht für Sie unter www.hannover.ihk.de/fortbildung zum Download bzw. Ausfüllen bereit.



H-AU03-02

ZEIT UND ORT

- 2 Blockwochen (Mo.–Fr.)
- 20.–24. Sept. und 27. Sept.–01. Okt. 2021
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover
- Schriftliche Prüfung: 12. Okt. 2021
- Mündliche Prüfung: 21./22. Okt. 2021
- Der Kurs ist anerkannt als Bildungsmaßnahme nach dem Berufsbildungsförderungsgesetz (VA-Nr. 18-62621 und 18-62622 vom 05.10.2017, AZ 1213/289).

TRAINER

Christian Deppe, langjähriger Trainer der „Ausbildung der Ausbilder“

TEILNAHMEGEBÜHR

- 546,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei, inkl. Literatur, Getränken und Mittagessen, zzgl. IHK-Prüfungsgebühr.

BILDUNGSZEIT

Bis zu 60 h Bildungszeit anrechenbar.

Ausbildung der Ausbilder (AdA) – Vorbereitung auf die IHK-Ausbildereignungsprüfung

Vermittlung eines praxis- und handlungsorientierten Wissens zur Vorbereitung auf die IHK-Prüfung



Zielgruppe

Ausbildungsverantwortliche in Versicherungsunternehmen, Agenturen, Maklerbetrieben

Prüfung

Der Kurs schließt mit der Ausbildereignungsprüfung vor der IHK Hannover ab.

IHK Prüfungstermin schriftlich:

12. Oktober 2021

IHK Prüfungstermin mündlich:

21./22. Oktober 2021

(Änderungen vorbehalten)

i Info

Das aktuelle Anmeldeformular für die IHK-Prüfung steht für Sie unter www.hannover.ihk.de/fortbildung zum Download bzw. Ausfüllen bereit.

Auszug aus den Inhalten

- Gemäß der Ausbildereignungsverordnung (AEVO).
- Allgemeine Grundlagen,
- Ausbildung planen,
- Auszubildende einstellen,
- am Arbeitsplatz ausbilden,
- Lernen fördern,
- Gruppen anleiten,
- Ausbildung beenden.

Business-Knigge für Versicherungen – keine zweite Chance für den ersten Eindruck

Wer kennt das nicht – die fachliche Vorbereitung stimmt. Das Know-how sowieso. Trotzdem will es mit dem Kunden nicht so recht laufen, irgendwo hakt es. Manchmal sind es die kleinen, scheinbar nebensächlichen Dinge, die eine große Wirkung erzeugen. Sicherer, sympathischer und überzeugendes Auftreten sowie gute Umgangsformen entscheiden über den beruflichen Erfolg. Erfahren Sie mehr über die aktuellen Spielregeln der Business-Etikette und wie Sie sich auch in kniffligen Situationen souverän und wertschätzend verhalten. Überzeugen Sie durch einen perfekten ersten Eindruck, gekonnte Kommunikation und fundiertes Wissen zur angemessenen Geschäftskleidung im Versicherungsbereich.



H-SO00

ZEIT UND ORT

1. Online-Seminar:
Mo., 19. April 2021,
16:00–18:30 Uhr
2. Do., 10. Juni 2021,
09:00–17:00 Uhr,
Hotel Föhrenhof,
Hannover-Lahe
3. Termine für geschlossene
Gruppen auf Anfrage

TRAINER

Jan Schaumann – ist Stiltrainer und coacht deutsche und internationale Top-Führungskräfte und Politiker.

TEILNAHMEGEBÜHR

- Online-Seminar:
59,- € (Nicht-Mitglieder zzgl.
15,- € Verwaltungsgebühr)
- Präsenz-Seminar:
262,- € (Nicht-Mitglieder
zzgl. 36,- € Verwaltungsge-
bühr)
- Preise MwSt.-frei,
inkl. Unterlagen, Getränken
und Mittagessen im Hotel.



Auszug aus den Inhalten:

- Kunden empfangen, begrüßen und bekannt machen
- Duzen, Siezen und wertschätzend kommunizieren
- Tisch-Etikette bei Geschäftsessen
- Aktives Zuhören und empfängerorientiertes Schreiben in der Kundenkommunikation
- Tipps und Tricks zur Auswahl, zum Einkauf und zur Pflege von Geschäftskleidung
- Antworten auf sensible (und alltägliche) Fragen

Zielgruppe

Führungskräfte sowie Mitarbeiter/-innen der Versicherungsunternehmen, Agenturen und Maklerbüros

Ziele

In dem Seminar wird ein Überblick über die Business-Etikette im 21. Jahrhundert erarbeitet. Sie lernen wertschätzende Kommunikation und entspannte Tisch-Etikette. Sie erhalten Tipps zur Geschäftskleidung. Die *Knigge-Regeln* werden auf Aktualität geprüft und speziell im Hinblick auf die Versicherungsbranche angewendet (keine Stereotypen!).

Methoden

- Experteninput
- Gruppenarbeit – gemeinsames Erarbeiten von Fallbeispielen
- Gemeinsames Mittagessen (3-Gänge-Menü)

Erfolgreiche Kommunikation zur Konfliktlösung

Schwierige Gespräche am Telefon oder in direktem Kontakt lösen

Konflikte und schwierige Gesprächsführungen sind im Berufsalltag häufig an der Tagesordnung. Mit einem effektiven Konfliktmanagement erkennen Sie Spannungen frühzeitig. Sie lernen den wirkungsvollen Einsatz von Techniken und psychologischen Aspekten zum konstruktiven Umgang mit Konflikten. Sie trainieren ein lösungsorientiertes Verhalten zur souveränen Deeskalation schwieriger Gespräche am Telefon oder im persönlichen Kontakt.

Auszug aus den Inhalten

- Frühzeitiges Erkennen von Konfliktsignalen
- Wirkung und Steuerung der eigenen Einstellung
- Psychologische Aspekte der Kommunikation
- Emotionsmanagement in Konfliktsituationen
- Unbewusste negative Verhaltensmuster erkennen
- Techniken und Methoden positiver und deeskalierender Kommunikation

Zielgruppe

Alle Kundenberater/-innen und Kundenbetreuer/-innen aus Versicherungsagenturen und Serviceabteilungen sowie Sachbearbeiter/-innen in der Versicherungswirtschaft

Ziele

- Sie lernen mit schwierigen Gesprächen und Konfliktsituationen konstruktiv umzugehen.
- Sie reduzieren Konfliktpotenzial durch bewussten Einsatz rhetorischer Techniken und psychologischer Aspekte. Damit erhöhen Sie die beiderseitige Zufriedenheit und sorgen für Klarheit und Effizienz in Gesprächen.
- Sie üben Verhaltensweisen und Gesprächstechniken, um Gespräche noch kundenorientierter und erfolgreicher zu gestalten.

Methoden

- Experteninput
- Partner- und Gruppenarbeit
- Übungen



H-SO03

ZEIT UND ORT

- Mi./Do., 02./03. Juni 2021
- 09:00–17:00 Uhr
- im BWV Hannover

TRAINER

grobely + team GbR, selbständige Trainer der Versicherungsbranche

TEILNAHMEGEBÜHR

- 448,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei, inkl. Seminarunterlagen, Getränken und Mittagessen.

BILDUNGSZEIT

Bis zu 11 h 30 min Bildungszeit anrechenbar.

Erfolgreich präsentieren

Im Umgang mit Versicherungskunden und Kollegen sowie in Prüfungssituationen sind klare Ausdrucksweise, freies Sprechen und zielorientierte Präsentationen wichtig. Im Seminar trainieren Sie, frei zu sprechen, Ihre Stimme und Körpersprache gezielt wahrzunehmen und zu steuern. Sie lernen Gestaltungselemente für Präsentationen kennen und zielführend einzusetzen.



Auszug aus den Inhalten

- Elemente der Rhetorik erkennen und wahrnehmen
- Stimme und Körpersprache gezielt einsetzen
- Vorbereitung, Planung, Durchführung einer Rede/Präsentation
- Gestaltungselemente für Präsentationen
- Aufbau von Präsentationen (Ziel- und Ergebnisorientierung)
- Verschiedene Medien gezielt einsetzen
- Abbau von Redehemmungen, Umgang mit Lampenfieber
- Praktische Anwendungen und Übungen

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen der Versicherungsunternehmen und der Agenturen

Ziele

- Sie lernen
- ziel- und ergebnisorientierte Präsentationen aufzubauen
 - Gestaltungselemente von Präsentationen für Kunden der Versicherungsbranche und/oder Kollegen einzusetzen
 - Elemente der Rhetorik kennen und zielgruppenspezifisch anzuwenden
 - in einer Reihe von Übungen vor Einzelpersonen sowie Gruppen frei zu sprechen
 - Techniken zur Überwindung von Redehemmungen/Lampenfieber anzuwenden

Methoden

Lehrvortrag, Gruppenarbeit und praktische Übungen

Argumentieren und Überzeugen in verschiedenen Verhandlungssituationen (Basic)

Anhand von Fallbeispielen werden verschiedene Verhandlungssituationen im Versicherungsalltag analysiert und individuelle Argumentationsstrategien geübt. Die Teilnehmer/-innen erhalten Sicherheit im Umgang mit (schwierigen) Situationen bei der täglichen Arbeit. Dabei wird Bezug zur Arbeitssituation der Teilnehmer/-innen hergestellt (Beispielsituationen Innen- wie Außendienst).



Auszug aus den Inhalten

- Grundlegende Erfolgsfaktoren des Verhandeln
- Psychologie des Verhandeln
- Effektive Vorbereitung der Verhandlungen
- Phasen im Verhandlungsprozess
- Geschäftliche Ziele und persönliche Motive von Gesprächspartnern
- Verhandlungen sicher führen: Einsatz persönlicher Wirkfaktoren
- Adressatenorientierte sprachliche Gestaltung von Argumenten
- Herausfordernde Verhandlungssituationen: Einwänden souverän begegnen

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen der Versicherungsbranche, die in Gesprächen mit Kunden und/oder gegenüber anderen Abteilungen und/oder im Bereich der Schadenregulierung argumentieren und überzeugen wollen.

Methoden

- Experteninput
- Diskussion von Fallbeispielen
- Gruppenarbeit und praktische Übungen

IDD | **gut**
beraten
Bildungszeit: 11 h 30 min

H-SO06

ZEIT UND ORT

- Termin 1:
Di./Mi., 13./14. April 2021
- Termin 2:
Do./Fr., 02./03. Sept. 2021
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

TRAINERIN

Katharina Färber, Trainerin in der Versicherungsbranche

TEILNAHMEGEBÜHR

- 368,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei, inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen.

BILDUNGSZEIT

Bis zu 11 h 30 min Bildungszeit anrechenbar.

IDD | **gut**
beraten
Bildungszeit: 11 h 30 min

H-SO21

ZEIT UND ORT

- Termin 1:
Mo./Di., 03./04. Mai 2021
- Termin 2:
Di./Mi., 16./17. Nov. 2021
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

grobely + team GbR, selbständige Trainer der Versicherungsbranche

TEILNAHMEGEBÜHR

- 458,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei, inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 11 h 30 min Bildungszeit anrechenbar.

Schadenverhandlungen kunden- und unternehmensorientiert führen

Anhand von Fallbeispielen werden verschiedene Verhandlungssituationen analysiert und individuelle Argumentationsstrategien geübt. Die Teilnehmer/-innen erhalten Sicherheit im Umgang mit (schwierigen) Situationen bei Ihrer täglichen Arbeit in Schadenverhandlungen im Vertrieb.

IDD | **gut**
beraten
Bildungszeit: 11 h 30 min

H-SO25

ZEIT UND ORT

- Mi./Do., 23./24. Juni 2021
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

grobely + team GbR, selbstständige Unternehmensberater und Trainer der Versicherungsbranche

TEILNAHMEGEBÜHR

- 458,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei, inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen.

BILDUNGSZEIT

Bis zu 11 h 30 min Bildungszeit anrechenbar.



Auszug aus den Inhalten:

- Der Schaden- und Versicherungsfall beim Kunden – jetzt wird es ernst
- Die Situation und die Erwartungen des Kunden im Schadenfall
- Effektive Vorbereitung von Schadenverhandlungen
- Erfolgreiche Schadenverhandlungen durchführen und effektiv gestalten
- Die zielgerichtete Steuerung der Schadenverhandlungen
- Logischer und psychologischer Phasenablauf von Verhandlungen
- Verhandeln mit mehreren Beteiligten (Kunde, Anwalt, Sachverständige etc.)
- Einsatz persönlicher Wirkungsfaktoren in Verhandlungssituationen
- Sprachliche Gestaltung des Verhandlungsgegenstands und -inhalts (Verstehen und Verständlichkeit)
- Schwierige Schadenverhandlungen souverän meistern
- Umgang mit unfairen Verhandlungstaktiken und -techniken
- Schadenverhandlungen anhand spezifischer Praxisfälle erproben und üben

Zielgruppe

Selbstständige Agenturleiter/-innen und Außendienstmitarbeiter, die in Schadenverhandlungen mit Kunden argumentieren und überzeugen wollen.

Moderation 2.0: Agile Methoden in Meetings und Workshops einsetzen

In der heutigen VUKA-Welt sind Organisationen gehalten, flexibel, proaktiv und anpassungsfähig zu agieren. Es ergeben sich zahlreiche Situationen, in denen ein Bedarf zur Moderation entsteht. Dabei sind Begriffe wie „New Work“ und „Digitale Transformation“ nicht nur Modeworte, sondern beinhalten Aspekte wie Agilität, Kreativität und Partizipation. Die Berücksichtigung dieser Aspekte in der Moderation von Meetings, Workshops oder Projektgruppen ist ein wesentlicher Bestandteil gelungener Gestaltung und Umsetzung im Unternehmen. In diesem Training erlernen und erproben Sie agile Methoden für unterschiedliche Anlässe, Zielstellungen und Gruppengrößen. Sie bauen Ihre Moderationskompetenz gezielt aus und werden sicherer bei der Gestaltung von kreativen, dynamischen oder konträren Prozessen. Die Weiterentwicklung Ihres persönlichen Auftretens und die Anreicherung Ihres Methodenrepertoires erhöht Ihre Akzeptanz als Moderator und verbessert die Qualität der Ergebnisse in Meetings und Workshops.

Auszug aus den Inhalten

- Handlungssicherheit und Reflexion der eigenen Rolle als Moderator
- Moderationszyklus als Erfolgsformel für produktivere Formate
- Moderationstechniken 2.0 zur Problemlösung, zur Entscheidungsfindung und für den Kreativprozess
- Wirkungsvolle Dramaturgie und Inszenierung in Meetings
- Gruppenaktivierende Verfahren und Methoden
- Visual Thinking in Workshops
- Mit Motivation und Transparenz zur Ergebnissicherung
- Wirksame Interventionen für schwierige Situationen
- Sie befüllen Ihre Toolbox der Moderation und erweitern Ihr (agiles) Methoden-Repertoire.
- Sie lernen gruppenspezifische Prozesse zielorientiert zu steuern.
- Sie erhalten individuelles Feedback, um Ihr professionelles Auftreten und Ihre Wirkung zu erhöhen.
- Sie entwickeln Lösungen für Ihre konkreten Praxisfälle.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, die Ihre Moderationskompetenz systematisch erweitern möchten, um zielsicher zu strukturierten und besseren Resultaten in Meetings und Besprechungen zu gelangen.

Methoden

Praxisorientiertes Training mit Übungen/ Gruppenarbeiten, Diskussion von Beispielen, Erfahrungsaustausch, Trainer-Input.

Ziele und Nutzen

- Sie bauen Ihre persönliche Moderationskompetenz als Leiter von Meetings und Workshops gezielt auf.
- Sie lernen, die Moderationsrolle souverän und flexibel in agilen Umgebungen zu gestalten.

H-SO28

ZEIT UND ORT

- Di./Mi., 05./06. Okt. 2021
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

grobely + team GbR, selbstständige Unternehmensberater und Trainer der Versicherungsbranche

TEILNAHMEGEBÜHR

- 458,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei, inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 11 h 30 min Bildungszeit anrechenbar.



Neue Energie für den Arbeitsalltag

Die Verwirklichung unserer Motive und unserer Motivation geht in der Hektik des beruflichen Alltags oft unter. Man *funktioniert* am Arbeitsplatz, aber Spaß und Lebensfreude gehen oft verloren. Wenn der Zeitdruck und die Anforderungen anderer an einen zunehmend Raum gewinnen, wächst die Abgespanntheit und das Gefühl der Lustlosigkeit greift zunehmend um sich. Auf der anderen Seite beobachten Sie bei Mitarbeitern und Kollegen dieses Phänomen. Wie kann man sich selbst und andere motivieren? Werden alle Potenziale zur (Selbst-) Motivation genutzt? Wie funktioniert Motivation am besten?

Dieses Seminar bietet Ihnen Methoden und Techniken zur Motivation am Arbeitsplatz. Sie erhalten psychologisches Hintergrundwissen zur Motivation und Übungen helfen Ihnen, Entstehungszusammenhänge zu Störungen und Belastungen am Arbeitsplatz zu erkennen. Darüber hinaus erfahren Sie, wie Sie Motivation auf andere Menschen/das Team übertragen können und welche Motivationsfaktoren im Team erfolgreich sind und nachhaltig wirken.

H-SO33

ZEIT UND ORT

- Mo., 31. Mai 2021
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Iris Kadenbach, M.A.,
Kadenbach Coaching
Hamburg/Hannover

TEILNAHMEGEBÜHR

- 278,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

Auszug aus den Inhalten

- Motivation – was ist das, welche Formen und Motivationstheorien gibt es?
- Reflexion des eigenen Motivationsverhaltens und die Ambivalenz zwischen Motivatoren und Rahmenbedingungen
- Überprüfen von Glaubenssätzen und Einstellungen
- Mentale Techniken d. Selbstmotivation
- Wahrnehmungen, Wahrnehmungsverchiebungen, Affirmationen
- Stressfaktoren erkennen
- Methoden zum Selbstcoaching
- Ziele finden, verdichten, Prioritäten setzen
- Motivierende Verhaltensweisen
- Eigene Blockaden und Widerstände des Umfeldes erkennen
- Stärkung der Resilienz
- Ein motivierender Arbeitsplatz
- Neue Wege der Motivation, Verbesserung der Arbeitssituation
- Motivationsfaktoren für Teams, Motivation im Team umsetzen
- Unterschiedliche Motivatoren in unterschiedlichen Generationen

Ziele und Nutzen

- Eigene Ressourcen zur Selbstmotivation erkennen und Motivationsmethoden mental und praktisch kennenlernen und erproben
- Motive u. Potenziale bewusst machen
- Umgang mit Störungen und Belastungen am Arbeitsplatz neu bestimmen
- Motivation anderer und Motivation im Team erfolgreich umsetzen

Zielgruppe

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Versicherungsunternehmen und Agenturen, selbständige Agenturinhaber und Makler sowie Teamleiterinnen und Teamleiter und Projektverantwortliche

Methoden

Experten-Input, Lehrgespräch, Mentales Training, Individual-Übungen, Gruppenarbeit, Transfer

Umgang mit schwierigen Kunden (Teil 1) – spontan reagieren und geschickt kontern

Wenn schwierige Kunden provozieren, persönlich werden, mit Schuldzuweisungen kommen und verbal angreifen, kann das ebenso verletzen wie ein Schlag ins Gesicht. Leider ist mit solchen Attacken immer wieder zu rechnen. Vielen Menschen schlägt es die Sprache, sie ringen nach Worten oder reagieren unsachlich und mit unangemessener Heftigkeit, wodurch die Situation oft unnötig eskaliert. Sachliche Lösungen mit dem Kunden scheinen dann in weiter Ferne. Mit Schlagfertigkeitstechniken und gezieltem Verhalten können Sie trainieren, in solchen Situationen spontan und geschickt zu kontern. Lassen sich nicht auf das verletzende Niveau eines potenziellen Angreifers herab und lernen Sie, gelassen, fair und sachlich zu bleiben. Das Seminar vermittelt Ihnen Techniken für sprachliche Selbstsicherheit, professionelles Kontern und souveränes Auftreten bei Verbalattacken. Sie trainieren Sprechdenken und schnelles Kontern, zum Beispiel bei Killerphrasen, und üben, mit Ihrer Reaktion auch schwierige und provokante Kunden zu überraschen.

Auszug aus den Inhalten

- „Spielregeln“ der Schlagfertigkeit
- Geschicktes Kontern, Techniken der spontanen Reaktionen
- Umgang mit schwierigen Kunden: unsachliche Emotionalisierungen, Schutzbehauptungen, Schuldumkehr
- Konfliktverhalten: Was bedeutet Provokation?
- Souveräne Körpersprache, Stimme und Wahrnehmung
- Umgang mit unfairen Angriffen und Dominanz
- Sprechdenken üben
- Reaktionsstrategien auf Killerphrasen und verbale Tiefschläge
- Fragetechniken vertiefen – wer fragt, führt!
- Denk- und Verhaltensblockaden aufbrechen, positives Umdeuten bei schwierigen Kunden

Ziele und Nutzen

Die Teilnehmer/-innen lernen, sich bei Verbalattacken und unfairen Angriffen

von Kunden souverän zu behaupten, einen kühlen Kopf zu bewahren und schlagfertig zu reagieren, um anschließend sachliche Lösungen anbieten zu können. Sie trainieren erfolgreiche Strategien verbaler Selbstverteidigung, die Ihnen helfen, gelassen zu bleiben und einen persönlichen „Aufprallschutz“ gegen schwierige Kunden und Provokateure zu entwickeln.

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen von Versicherungsunternehmen im Innen- und Außendienst, Agenturen, selbständige Agenturinhaber und Makler, die im Kundenkontakt stehen

Methoden

Impulsvortrag, Lehrgespräche, Einzel- und Partnerübungen, verbale und mentale Übungen, Schlagfertigkeitstraining vor dem Plenum, Teilnehmer-Übung mit Video-/Trainer-Feedback



Bildungszeit: 5 h 30 min

H-SO34

ZEIT UND ORT

- Mo., 13. Sept. 2021
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover
- Teil 2: 14. Sept. 2021 (H-SO35), auch einzeln buchbar.

TRAINER

Iris Kadenbach, M.A.,
Kadenbach Coaching
Hamburg/Hannover

TEILNAHMEGEBÜHR

- 278,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Paketpreis bei Buchung beider Teile: 520,- € (Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €)
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

INFO

Beachten Sie auch Seminar H-SO35 zu diesem Thema. Beide Teile sind einzeln buchbar und in sich abgeschlossen.

BILDUNGSZEIT

Bis zu 5 h 30 min Bildungszeit anrechenbar.

H-SO35

ZEIT UND ORT

- Di, 14. Sept. 2021
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover
- Teil 1: Mo., 13. Sept. 2021 (H-SO34), auch einzeln buchbar

TRAINERIN

Iris Kadenbach, M.A., Kadenbach Coaching
Hamburg | Hannover

TEILNAHMEGEBÜHR

- 278,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Paketpreis bei Buchung beider Teile: 520,- € (Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €)
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken

INFO

Beachten Sie auch Seminar H-SO34 zu diesem Thema. Beide Teile sind einzeln buchbar und in sich abgeschlossen.

BILDUNGSZEIT

Bis zu 5 h 30 min Bildungszeit anrechenbar.

Umgang mit schwierigen Kunden (Teil 2) – Vertiefung von Gesprächsstrategien, aktiver Einwandbehandlung und Kontertechniken

Auseinandersetzungen mit schwierigen Kunden sind manchmal unausweichlich, zu sehr unterscheiden sich persönliche Bedürfnisse und der Erwartungsanspruch. Häufig klärt sich die Situation schnell wieder. Was passiert aber, wenn die Auffassung von Gerechtigkeit und Anerkennung der Forderungen auseinandergehen und man sich persönlich angegriffen fühlt? Viele Mitarbeitende gehen der konstruktiven Auseinandersetzung mit schwierigen Kunden aus dem Weg, schlucken ihren Frust herunter und sehen keine Lösung. Darunter leiden Arbeitsmotivation und Leistung. Wie teile ich Kunden in solchen Situationen meine Kritik und meine sachliche Sichtweise so mit, dass sie sich dennoch respektiert fühlen? Wie lenke ich schwierige Kunden zu einer Lösung und erreiche, dass sie geäußerte Kritik einsehen? Lernen Sie Strategien zur konstruktiven Gesprächsführung und Lenkung zu gemeinsamen Lösungen, um langfristig auch mit schwierigen Kunden erfolgreich zu kooperieren.

Auszug aus den Inhalten

- Gesprächsstrategien zur gezielten Lenkung von schwierigen Kunden
- Eskalationen vermeiden und rechtzeitiges Gegensteuern
- Techniken aktiver Einwandbehandlung
- Schwierige Kunden und Konflikte als Chance für eine positive Entwicklung
- Gesprächsleitfaden für die konstruktive Äußerung von Kritik
- Menschliches Dominanzverhalten verstehen
- Persönlichkeitstypen und ihr Verhalten erkennen und nutzen
- Lösungsorientierte Kommunikation und „Brückenbauen“
- Konstruktive Lösungsmethoden und Win-Win-Strategien
- Umgang mit persönlichen und unfairen Angriffen

Ziele und Nutzen

Die Teilnehmer/-innen lernen, bei schwierigen Kunden und bei Eskalationen

professionell und angemessen zu reagieren. Sie erfahren, wie Sie auch zukünftig wieder eine faire Chance auf ein gemeinsames Miteinander erhalten und üben, auch bei persönlichen Angriffen und Provokationen souverän und gelassen zu bleiben. Sie lernen Kritik annehmbar zu verpacken und Eskalationen und negative Folgen zu vermeiden. Damit gewinnen Sie Sicherheit im Umgang mit schwierigen Kunden.

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen von Versicherungsunternehmen im Innen- und Außendienst, Agenturen, selbstständige Agenturinhaber und Makler, die im Kundenkontakt stehen

Methoden

Impulsvortrag, Lehrgespräche, Individual- und Partnerübungen, Gruppenarbeit, Simulations-Übungen zur Gesprächsführung mit Trainer-Feedback

Sicheres Auftreten in Geschäfts- und E-Mail-Korrespondenz

Sie erstellen täglich versicherungsrelevante Texte per Mail und Brief? Sie verantworten Publikationen, auch im Internet und in Sozialen Medien? Sie wollen mit klaren Botschaften die Marke und das Image Ihrer Versicherungsorganisation stärken? Dann lernen Sie jetzt im temporeichen Training, Texte für des Lesers Gehirn perfekt in Szene zu setzen. Das ist die DNA der neuen „Leserzentrierten Textur“. Wissen, das elektrifiziert!



Auszug aus den Inhalten:

- Lassen Sie Ihre Texte für den Leser interessant erscheinen mit Hilfe der I-W-U-Analyse.
- Umgehen Sie den Ablage-P-Reflex beim Leser und weichen Sie Antis, Negas und Suggis aus.
- Vermeiden Sie Fehlinterpretationen Ihrer Texte durch missverständliche Wortkompositionen.
- E-Mail versus Snail-Mail: Worauf Sie bei Ihren Mitteilungen garantiert noch nie achteten ...

Zielgruppe

Jede Person, die täglich im schriftlichen Gedankenaustausch steht.

Ziele

- Was Sie schreiben ist wichtig.
- Wie Sie es schreiben, ist wichtiger.
- Wie es beim anderen ankommt, ist entscheidend.

Methoden

- Musterbeispiele mit Trainerinput
- Eigenarbeit zur Textanalyse
- Kleingruppenarbeit zur Textentwicklung
- Lückentexte im lernverstärkenden Skript
- Praktische Gehirnübungen
- Großgruppenarbeit zur Motivfindung

H-SO53

ZEIT UND ORT

- Di./Mi., 01./02. Juni 2021
- 09:00–17:00 Uhr
- im BWV Hannover

TRAINER

Rainer Willmanns, Unternehmensberater und Businessstrainer, Urheber Leserzentrierte Textur®

TEILNAHMEGEBÜHR

- 428,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei, inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen.

INFO

Ca. 4 Wochen vor dem Seminar erhalten Sie die Möglichkeit, inhaltliche Wünsche und Erwartungen mitzuteilen. Wir werden Sie bitten, 3–4 anonymisierte E-Mails zur Verfügung zu stellen. So sichern wir zu, dass das Seminar Ihren konkreten Bedürfnissen entspricht, praxisorientiert und lebendig gestaltet wird.

BILDUNGSZEIT

Bis zu 11 h 30 min Bildungszeit anrechenbar.

Texte professionell und empfängerorientiert gestalten

Modern zu schreiben, orientiert sich immer am Empfänger: So kann er Ihre Inhalte schnell aufnehmen und umsetzen. In diesem Seminar vertiefen Sie Ihre Fähigkeit, die Erwartungen und Wünsche Ihrer Kunden zu erfassen und die Briefe kundenorientiert und prägnant zu formulieren. Sie erhalten viele praktische Tipps und Anregungen, wirkungsvoll, ansprechend und der aktuellen Rechtschreibung entsprechend zu schreiben.

IDD | **gut**
beraten

Bildungszeit: 11 h 30 min

H-SO54

ZEIT UND ORT

- Mo./Di., 08./09. Nov. 2021
- 1. Tag 10:00–17:30 Uhr,
2. Tag 09:00–16:30 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Thiel & Partner
Personalentwicklung

TEILNAHMEGEBÜHR

- 428,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei,
inkl. Seminarunterlagen,
Getränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 11 h 30 min Bildungszeit
anrechenbar.

Auszug aus den Inhalten:

- Erwartungen und Wünsche der Kunden erfassen
- Qualitätskriterien moderner Korrespondenz
- Verständlich und wertschätzend formulieren
- Übersichtlich und ansprechend strukturieren
- Formulierungsmöglichkeiten für verschiedene Anlässe
- Zielorientiert Texte vorbereiten und planen
- Eigene Texte reflektieren

Zielgruppe

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die zeitgemäß und kundenorientiert schreiben, ihren Schreibstil reflektieren und optimieren wollen sowie Tipps und Anregungen moderner Korrespondenz wünschen.

Ziele

- Die Teilnehmer/-innen
- vertiefen die Qualitätsmerkmale moderner Korrespondenz,
 - orientieren sich an den Erwartungen und Wünschen ihrer Kunden und Empfänger,

- erfahren die aktuellen Schreib- und Gestaltungsregeln,
- erhalten umfassende Unterlagen mit einer Übersicht empfehlenswerter Formulierungen.

Methoden

- Input durch den Trainer
- Praxisbezogene Einzel- und Gruppenübungen
- Reflexion der eigenen Texte

i Info

Ca. 4 Wochen vor dem Seminar erhalten Sie die Möglichkeit, inhaltliche Wünsche und Erwartungen mitzuteilen. Wir werden Sie bitten, 3–4 anonymisierte Briefe zur Verfügung zu stellen. So sichern wir zu, dass das Seminar Ihren konkreten Bedürfnissen entspricht, praxisorientiert und lebendig gestaltet wird.

Train the Trainer

Sie lernen, zur Vermittlung von Fachwissen in Fachabteilungen Themenbereiche aufzubereiten sowie Schulungen zielorientiert durchzuführen. Dazu üben Sie methodische und didaktische Elemente im Training.



Auszug aus den Inhalten

- Einstiegssituation in einem Seminar gestalten
- Optimaler Seminarerfolg durch „richtige“ Ziele und Methoden
- Gezieltes Aufbereiten versicherungsspezifischer Themen für Mitarbeiter/-innen der Fachabteilungen im Rahmen einer Schulung (Methodik/Didaktik, beispielhaft)
- Lernen darf Spaß machen – belebende Elemente im Training
- Schwierige Situationen und Konflikte im Seminar meistern
- Methodischer und sozialer Umgang mit den Teilnehmern

- Welche Außenwirkung habe ich und wie kann ich sie nutzen?

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen aus Fachabteilungen, die Versicherungsfachwissen vermitteln, und angehende Dozenten/-innen sowie Trainer/-innen, die Schulungsmaßnahmen durchführen.

Methoden

- Experteninput
- Gruppenarbeit
- Übungen

H-MK01

ZEIT UND ORT

- Mo./Di., 14./15. Juni 2021
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

TRAINERIN

■ **Katharina Färber**,
Trainerin in der
Versicherungsbranche

TEILNAHMEGEBÜHR

- 398,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei,
inkl. Seminarunterlagen,
Getränken, Mittagessen

Zeit- und Selbstmanagement

Sie lernen in diesem Seminar, wie Sie mit der Ressource Zeit zielorientiert im Versicherungs-Tagesgeschäft umgehen. Zeitmanagement ist die Folge von praktiziertem Selbstmanagement; beides ist die Voraussetzung für das Erreichen von Zielen. Insofern werden im Seminar alle drei Facetten – Zeit-, Selbst- und Zielmanagement – und ihre Wechselwirkungen für erfolgreiches Arbeiten in Versicherungen thematisiert.



Auszug aus den Inhalten

- Der persönliche Umgang mit Zeit, Zielen und der Work-Life-Balance im Versicherungsalltag
- Facetten des Selbstmanagements kennen und für sich reflektieren
- Ziele erfolgreich setzen, Fokussierung auf Resultate – warum Zugewinn wichtig ist
- Persönliches Zeitverhalten erkennen und Zeitprofil erstellen
- Grundlagen und Entwicklung einer Workflow-Struktur – zur beruflichen Zielklarheit
- Prioritäten setzen – eine Matrix zur Priorisierung von Aufgaben
- Zeitdiebe erkennen und stellen sowie Zeitmanagement praktisch üben

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen in Versicherungsunternehmen, im Versicherungsaußendienst, selbstständige Agenturinhaber, Makler

Methoden

- Praxisorientiertes Training mit Übungen
- Gruppenarbeiten
- Erfahrungsaustausch und Trainerinput

i Info: Siehe auch H-MK50, *Stress über Bord*

IDD | **gut**
beraten

Bildungszeit: 11 h 30 min

H-MK03

ZEIT UND ORT

- Termin 1:
Mo./Di., 22./23. März 2021
- Termin 2:
Di./Mi., 28./29. Sept. 2021
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Nicole Grobelny,
grobelny + team GbR,
selbstständige Unternehmens-
berater und Trainer

TEILNAHMEGEBÜHR

- 442,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei,
inkl. Seminarunterlagen,
Getränken, Mittagessen

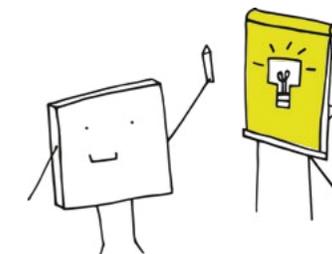
BILDUNGSZEIT

Bis zu 11 h 30 min Bildungszeit
anrechenbar.

Visualisieren für Trainer

Klar und ansprechend visualisierte Darstellungen auf Flipcharts und Moderatorenwand motivieren und fokussieren. Ob in Präsentationen, Meetings oder bei der Moderation von Veranstaltungen: Gute Visualisierung hilft, Abläufe zu strukturieren und Ergebnisse überzeugend festzuhalten.

Um gut zu visualisieren, brauchen Sie kein besonderes Talent. Vielmehr genügen das richtige Material, einfache Techniken und wenige Striche, um die Inhalte visuell zu unterstützen und auf den Punkt zu bringen. Und das können Sie in kurzer Zeit lernen: Mit dem nötigen Hintergrundwissen und ein bisschen Übung aus diesem Seminar können Sie die Qualität Ihrer Moderation schnell und sichtbar verbessern.



IDD | **gut**
beraten

Bildungszeit: 6 h

Auszug aus den Inhalten

Folgende Inhalte erarbeiten Sie sich praktisch:

- **Eigene Bildsprache entwickeln:**
Sie bauen sich ein Repertoire an Bildern auf, mit denen Sie sich visuell ausdrücken können. Sie erarbeiten sich die folgenden Grundelemente:
 - Text und Headlines
 - Grundformen
 - Bilder und Symbole
 - Figuren
- **Basistechniken ausprobieren:**
Mit 5 einfachen Techniken können Sie lebendige und sprechende Bilder erzeugen
 - Schriftführung
 - Strichführung
 - Dynamik
 - Schattierung
 - Einsatz von Farben
- **Von der Idee zum Bild in 4 Schritten:**
Sie lernen die einzelnen Phasen der Bild-, Chart- und Postergestaltung kennen. Sie erfahren, welches Material Sie dazu benötigen und wie Sie dieses anwenden.
 - Skizzieren
 - Kontur erstellen
 - Schattieren
 - Colorieren

Ziele und Nutzen

In diesem Kurs lernen Sie schnell, Ihre eigene Visualisierungstechnik sichtbar zu verbessern! Durch den Einsatz einfacher Techniken erweitern Sie das eigene Repertoire und gewinnen Sicherheit in der Anwendung der Materialien. Sie gehen mit konkreten Ideen zur visuellen Umsetzung Ihrer eigenen Themen nach Hause.

Zielgruppe

Dieses Training richtet sich an alle, die ihre eigenen Moderationen und/oder Präsentationen durch den Einsatz von Visualisierungstechniken auf Moderationswand/Flipchart schnell und sichtbar verbessern möchten. Vorkenntnisse sind hilfreich, jedoch nicht erforderlich.

Methoden

Dieses Training setzt auf „Praxis pur“: Gemeinsam lernen und üben wir Schritt für Schritt die Visualisierungstechnik und setzen sie sofort in praktische Beispiele um. Während des gesamten Kurses arbeiten Sie an Ihrer eigenen Visualisierungsfläche und probieren alle Techniken in Ruhe aus. So entsteht ganz nebenbei ein kleiner visueller „Wortschatz“, den Sie sofort einsetzen können.

H-MK05

ZEIT UND ORT

- Mi., 16. Juni 2021
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Imke Pracejus und
Uwe Trepte,
selbstständige Trainer

TEILNAHMEGEBÜHR

- 246,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €
Verwaltungsgebühr
- Für Fachwirt-Studenten ge-
währen wir 20 % Rabatt
- Preise MwSt.-frei,
inkl. Seminarunterlagen,
Getränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 6 h Bildungszeit
anrechenbar.

Excel in der täglichen Arbeitspraxis im Versicherungsbereich

Sie erlernen die Bedienung der wichtigsten Arbeitsmittel einer Tabellenkalkulation, um EXCEL als tägliches Handwerkszeug im Besonderen bei der Aufbereitung von Zahlen aus den verschiedensten Bereichen der Versicherung (Innen- und Außen-dienst) einsetzen zu können.

IDD | **gut**
beraten
Bildungszeit: 6 h

H-MK06

ZEIT UND ORT

- Mi., 24. März 2021
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Jörg Roth, JRC Training,
Seminare | Kommunikation |
Prozesse

TEILNAHMEGEBÜHR

- 172,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei,
inkl. Seminarunterlagen,
Getränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 6 h Bildungszeit
anrechenbar.



Auszug aus den Inhalten

- Eingaben: Text, Zahl, Fehlermeldungen und Korrektur
- Berechnungen mit eigenen Formeln oder mittels vordefinierter Formelfunktionen; Auswahl häufig in der Praxis verwendeter Funktionen
- Kopieren von Ergebnissen unter Verwendung von festen Werten
- Einfache Diagrammerstellung
- Gestaltung, Druck etc.
- Sortieren und Filtern langer Listen
- Arbeiten mit mehreren Tabellen gleichzeitig
- Schutz vor unbefugten Änderungen

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen der Versicherungsunternehmen und Agenturen, die Erfolg und Effizienz kontrollieren wollen.

Methoden

- Experteninput
- Einzel- und Partnerarbeit

Voraussetzungen

Grundkenntnisse im Umgang mit Office-Produkten und dem PC

Info

Siehe auch H-MK09, Auswertungen mit Excel – Arbeiten mit großen Datenmengen.

Gedächtnistraining für den beruflichen Erfolg – Namen, Fakten, Zahlen mit Leichtigkeit merken

Dieses Seminar hilft Ihnen, Ihr Gehirn optimal zu nutzen und Ihr Gedächtnis langfristig wesentlich zu verbessern. Gerade im Umgang mit Kunden im Versicherungsbereich (Namen, Schadensereignisse u. a.) bzw. im Umgang mit Bedingungen, Paragraphen und Zahlenmaterial im Versicherungsalltag sind bestimmte Mnemotechniken hilfreich, die Sie in diesem Seminar kennenlernen.

IDD | **gut**
beraten
Bildungszeit: 6 h

H-MK07

ZEIT UND ORT

- Di., 20. April 2021
- 10:00–17:30 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Thiel & Partner
Personalentwicklung

TEILNAHMEGEBÜHR

- 276,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei, inkl.
Seminarunterlagen,
Getränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 6 h Bildungszeit
anrechenbar.



Auszug aus den Inhalten

- Grundlagen der Informationsverarbeitung und Aufbau des Gehirns
- Mnemotechniken – Erinnerungshilfen und deren Grundregeln
- Das Prinzip der Bilderkette und das Zahl-Form-System
- Strategien für das Merken von Namen
- Tipps für Vorträge, Besprechungen, Telefonate und Geschäftskontakte
- Konzentrationstechniken

Zielgruppe

Für Mitarbeiter/-innen aus Versicherungsunternehmen, die viele Dinge in Erinnerung behalten möchten, um z. B. Vorträge frei und ohne Notizen halten zu können oder sich Namen langfristig einzuprägen.

Ziele

- Sie ...
- speichern Zahlen, Daten und Fakten langfristig ab.
 - sind in der Lage, sich anhand der vorgestellten Techniken Namen z. B. in Besprechungen einzuprägen und dauerhaft zu merken.
 - wenden Strategien an, um Ihre Konzentrationsfähigkeit zu steigern und Ihre Assoziationsfähigkeit zu verbessern.

Methoden

- Experteninput
- Einzel- und Partnerarbeit

Auswertungen in EXCEL – Arbeiten mit großen Datenmengen

Sie arbeiten mit umfangreichen Daten in Excel und benötigen für die Auswertung weiterführende Berechnungsfunktionen und Analysemöglichkeiten. Zudem sollen die Daten für Präsentationen aufbereitet werden: Hier können kritische Werte hervorgehoben und Trends aufgezeigt werden.

IDD | **gut**
beraten
Bildungszeit: 6 h

H-MK09

ZEIT UND ORT

- Di., 14. Sept. 2021
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Jörg Roth, JRC Training,
Seminare | Kommunikation |
Prozesse

TEILNAHMEGEBÜHR

- 172,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei,
inkl. Seminarunterlagen,
Getränken, Mittagessen.

BILDUNGSZEIT

Bis zu 6 h Bildungszeit
anrechenbar.



Auszug aus den Inhalten

- Werte aus Tabellen weiterverarbeiten
- Wenn-Bedingung zum Vermeiden von Fehlerergebnissen
- SVerweis zur Übernahme von Werten aus großen Listen
- Autofilter mit Mehrfachauswahl
- Bedingte Formatierung zum Hervorheben kritischer Werte
- Teilergebnis für gefilterte Werte und bedingte Formatierungen
- Pivot-Tabellen zur Erstellung von Berichten und Abfragen
- Blatt- und Dateischutz

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen von Versicherungsunternehmen und Agenturen, die Erfolg und Effizienz kontrollieren wollen

Methoden

- Experteninput
- Einzel- und Partnerarbeit

Voraussetzungen

Grundkenntnisse im Umgang mit Office-Produkten und dem PC



Info

Siehe auch Seminar H-MK06.

Präsentieren mit PowerPoint: Gekonnt überzeugen

In der Kürze liegt die Würze, doch folgen viele Vortragende diesem Motto leider nicht. Mit unerwünschten Folgen: Die meisten Zuhörer schalten bei überladenen Monologen nach nur zehn Minuten ab. Ziel des Seminars ist es, den Rahmen und vor allem das Ziel Ihres Vortrags klar abzustecken. Es werden Beispiel-Präsentationen erarbeitet und vorgetragen.

Auszug aus den Inhalten

Teil 1: Entwickeln einer Dramaturgie – das Storyboard

- Vom roten Faden zum Drehbuch: Planung des Spannungsbogens
- Empathie: Vorbereitung auf die Teilnehmer
- Wege der Informationsbeschaffung zum Kenntnisstand und Hintergrund der Zielgruppe
- Erstellen von Titel- und Textfolien, Gliederungen, Abstände
- Sprechende anstatt beschreibende Titel für Folien mit Aussage

Teil 2: Die technische Umsetzung des Vortrages

- Vorbereiten von Musterfolien mit Regalfach-Technik
- Einrichten einer Navigation mit Hyperlinks für den flexiblen Themenwechsel
- Planung von Start, Agenda und Abschluss

Teil 3: Der Vortrag wird spannend

- Statt Killerphrasen & Allgemeinplätzen: Erzählen Sie eine Geschichte!
- Ein Notfallprogramm: Der Umgang mit Lampenfieber sowie technischen und persönlichen Blackouts
- „Sic vis pacem, para bellum“: Einbeziehen der Zuschauer und souveräne Abwehr von verbalen Angriffen

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen von Versicherungsunternehmen und Agenturen

Ziele

Sie lernen

- Inhalte für Beratungsprozesse beim Kunden zu visualisieren
- das Erstellen eines übersichtlichen „Roten Fadens“ zum Veranschaulichen von Inhalten
- wie Sie mit technischer Unterstützung einen Vortrag klar strukturieren
- wie Sie überzeugend präsentieren

Methoden

- Experteninput
- Einzel- und Partnerarbeit

IDD | **gut**
beraten
Bildungszeit: 6 h

H-MK13

ZEIT UND ORT

- Di., 08. Juni 2021
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Jörg Roth, JRC Training,
Seminare | Kommunikation |
Prozesse

TEILNAHMEGEBÜHR

- 172,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei, inkl.
Seminarunterlagen,
Getränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 6 h Bildungszeit
anrechenbar.

Professionelle Internet-Recherche in der Versicherungsbranche

Sie recherchieren nach Personen, Vorgängen oder Dokumenten? Sie möchten mit effizienten Suchstrategien Ihr Suchziel erreichen und nicht aus 10.000 Treffern herausfiltern? Wir geben Ihnen einen detaillierten Einblick in die Funktionsweise von Suchmaschinen und zeigen, wie Suchanfragen mit Hilfe von Filtern, Parametern und Metabegriffen erfolgreich vorbereitet und durchgeführt werden können. Versteckte Funktionen von Suchmaschinen sind dabei ebenso von Bedeutung wie das Wissen um Spezielsuchdienste, aber auch die Gefahren aus dem Internet bei der Recherche.

IDD | **gut**
 Bildungzeit: 6 h

H-MK14

ZEIT UND ORT

- Termin 1: Do., 08. Juli 2021
- Termin 2: Mi., 03. Nov. 2021
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Jörg Roth, JRC Training,
 Seminare | Kommunikation |
 Prozesse

TEILNAHMEGEBÜHR

- 172,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €
 Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei,
 inkl. Seminarunterlagen,
 Getränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 6 h Bildungszeit
 anrechenbar.

Auszug aus den Inhalten

Effektiv Suchinstrumente einsetzen

- Einsatz von praxisorientierten Suchparametern am Beispiel Google
- Auffinden von Informationen und Beiträgen in Dateien, Dokumenten oder Listen im Internet
- Abfrageinstrumente wie Meta-Suchen zur gezielten Informationserhebung

Anonymität/Schutz vor Datenklau

- Aktuelle Methoden des „Mitschnüffels“ bei der Recherche
- Entfernen von sicherheitsbedenklichen Datenspuren beim Recherchieren

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen der Versicherungsunternehmen und der Agenturen, selbstständige Agenturinhaber und Makler

Methoden

- Experteninput
- Recherchebeispiel direkt im Internet – gerne auch mit eigenem PC

Online-Seminar Seriendruck in MS Office: Schnell und professionell

Der Serienbrief automatisiert die Brieferstellung – sie sparen sich Zeit und Arbeit. Erhalten Sie praxisnah das notwendige Handwerkszeug, um zuverlässig Briefe, E-Mails etc. gleichen Inhalts an unterschiedliche Adressen zu versenden und zu bearbeiten.



NEU



Auszug aus den Inhalten

- Ein Dokument für den Seriendruck einrichten
- Excel als Datenquelle auswählen
- Verwenden der Excel-Spaltentitel als Platzhalter
- Einfügen von Bedingungen für Anrede und individuelle Textbausteine
- Datums- und Zahlenformate
- Filtern von Datensätzen

Ziele und Nutzen

Die Teilnehmer/-innen lernen die Logik und die Potenziale professioneller Textverarbeitung besser für sich zu nutzen.

Zielgruppe

- Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter/-innen von Versicherungsunternehmen und Agenturen.
- Grundkenntnisse im Umgang mit Word werden vorausgesetzt

Methoden

Experteninput

H-MK16

ZEIT UND ORT

- Mo., 15. März 2021
- 09:00–11:00 Uhr

TRAINER

Jörg Roth, JRC Training,
 Seminare | Kommunikation |
 Prozesse

TEILNAHMEGEBÜHR

- 70,- €
- Bei Buchung von H-MK16 und H-MK17 120,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 15,- €
 Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei

INFO

- Online-Seminar
- Siehe auch H-MK17

Online-Seminar Arbeiten im Office-Team an gemeinsamen Dokumenten



NEU

Sie arbeiten oft zusammen mit Kollegen an einem Dokument? Sie haben verschiedene Versionen eines Dokuments und möchten die Änderungen nachvollziehen? Schützen Sie Bereiche im Dokument und überprüfen Sie die vorgenommenen Änderungen.

H-MK17

ZEIT UND ORT

- Mo., 15. März 2021
- 12:00–14:00 Uhr

TRAINER

Jörg Roth, JRC Training,
Seminare | Kommunikation |
Prozesse

TEILNAHMEGEBÜHR

- 70,- €
- Bei Buchung von H-MK16 und H-MK17 120,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 15,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei

INFO

- Online-Seminar
- Siehe auch H-MK16

Auszug aus den Inhalten

- Selbst aktualisierende Formatvorlagen, z. B. für Überschriften und Gliederungen erstellen
- Nummerierung als Gliederung einfügen
- Einheitliche Textbausteine als Autotext-Funktion
- Selbst aktualisierende Inhaltsverzeichnisse erstellen
- Text in Abschnitte für unterschiedliche Kopf- und Fußzeilen unterteilen
- Zusammenführen zweier Dokumente
- Aktivieren der Bearbeitungsfunktion zur Zusammenarbeit mehrerer Mitarbeiter an einem Dokument
- Nachverfolgen der Änderungen auf einem Gruppenlaufwerk (setzt ein Unternehmensnetzwerk, SharePoint oder OneDrive voraus)

Ziele und Nutzen

Die Teilnehmer/-innen lernen die Logik und die Potenziale professioneller Texterarbeitung besser für sich zu nutzen

Zielgruppe

- Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter/-innen von Versicherungsunternehmen und Agenturen.
- Grundkenntnisse im Umgang mit Word werden vorausgesetzt.

Methoden

Experteninput

Effektives Lesen: Umgang mit der Informationsflut

Gerade im Versicherungsbereich arbeitet jeder Mitarbeiter und jede Führungskraft mit vielen Texten (Bedingungswerke, Vertragswerke, Kundenbriefe u. a.). Das Seminar hilft Ihnen, Ihre Lesegeschwindigkeit langfristig zu steigern, die Informationsflut zu bewältigen und später gezielt Informationen wieder abzurufen.

Auszug aus den Inhalten

- Fachtexte schneller lesen mit den Techniken: a) Lesehilfe, b) peripherer Blick und c) 2/3-Punkt-Technik.
- Mit der FÜLFÜ-Technik in kurzer Zeit das Wesentliche aus Texten herausfiltern.
- Die Denk- und Arbeitstechnik „Mind-Mapping“ für sich zum aktiven Aufnehmen, Erinnern und Wiederabrufen von Informationen nutzen.
- Ihre Konzentration den Arbeitstag über aufrechterhalten.
- E-Mails schnell erfassen und bearbeiten.

Zielgruppe

Für Mitarbeiter/-innen, die einen Großteil ihrer Arbeitszeit mit Lesen und Verarbeiten vieler Informationen zu tun haben und für alle, die Informationen schneller, gezielter und selbstbestimmter aufnehmen, verstehen, erinnern und wiedergeben möchten.

Methoden

- Experteninput
- Text-Übungen

Info

i Es sollten bitte eigene Lesetexte in das Seminar mitgebracht werden!



H-MK18

ZEIT UND ORT

- Di., 06. Juli 2021
- 10:00–17:30 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Thiel & Partner
Personalentwicklung

TEILNAHMEGEBÜHR

- 276,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei, inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 6 h Bildungszeit anrechenbar.

Einfach.Schnell.Lernen

Sie haben neue Aufgaben übernommen, einen Karriereschritt gemacht oder ein neues Aufgabengebiet zu betreuen? Vielleicht wollen Sie in kurzer Zeit den Kundestamm Ihrer neuen Agentur im Kopf „abspeichern“? Sie haben möglicherweise das Gefühl, schon „zu alt“ zum Lernen zu sein?

Sie lernen, solange Sie leben. Die Methoden aber ändern sich. In diesem Seminar zeigen wir Ihnen Techniken, mit denen Sie in kurzer Zeit neue Informationen lernen und auf lange Zeit in Erinnerung behalten können. Sie können die Methoden gleich mit uns an einem Thema Ihres Interesses anwenden.



Auszug aus den Inhalten

Grundlagen des Lernens

- Wie Aufmerksamkeit, Lernen und Erinnern funktioniert
- Neues aus der Hirnforschung
- Fehler des (alten) Schulsystems
- Methoden für erfolgreiches Lernen
- Tempo-Mind Mapping
- Pomodoro
- Story building
- Pyramidales Denken

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen von Versicherungsunternehmen und Agenturen

Ziele

- Sie lernen Lernmethoden kennen
- Sie beherrschen ein Themengebiet durch Anwendung der Methode im Seminar
- Sie können neue Wissensfelder schneller erschließen

Methoden

- Experteninput
- Partner- und Einzelarbeit

Voraussetzungen

Grundkenntnisse im Umgang mit Office-Produkten und dem PC

i Info

Das Seminar wird konkret an den Situationen und Beispielen der Teilnehmer ausgerichtet. Die Teilnehmer können ein eigenes Themengebiet mitbringen (elektronisch, Bücher, etc.) und im Seminar live erarbeiten. Wir stellen alternativ auch Themen zur Verfügung.

Max. 12 Teilnehmer

H-MK30

ZEIT UND ORT

- Di., 21. Sept. 2021
- 10:00–17:30 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Thiel & Partner
Personalentwicklung

TEILNAHMEGEBÜHR

- 276,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

Besprechungen im Griff haben

In diesem Seminar lernen Sie leichte und sofort umsetzbare Kommunikationstechniken und Werkzeuge kennen, Besprechungen zu steuern und zu gestalten, unabhängig von der Rolle, in der Sie teilnehmen. Sie navigieren gekonnt durch schwierige Verhandlungssituationen im Versicherungsinnen- und/oder -außendienst, in Arbeits-sitzungen und/oder Projekten und erhöhen die Klarheit und Ergebniszufriedenheit in den für Sie relevanten Besprechungen.



Auszug aus den Inhalten

- Vom passiven Teilnehmer zum aktiven Gestalter
- Zielgerichtet agieren
- Wie wir Komplexität reduzieren können
- Auf den Punkt kommen
- Ergebnisse nachhaltig sichern
- Störungen meistern
- Das eigene Verhalten überprüfen und trainieren

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen von Versicherungsgesellschaften, Agenturen und Maklerbüros sowie Führungskräfte, die Besprechungen effizienter gestalten wollen.

Methoden

- Experteninput
- Diskussion von Fallbeispielen
- Gruppenarbeit
- Übungen

H-MK41

ZEIT UND ORT

- Di., 29. Juni 2021
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Frithjof Paulig,
Beratung / Seminare /
Coaching

TEILNAHMEGEBÜHR

- 276,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 6 h Bildungszeit anrechenbar.



NEU

IDD | gut
beraten

Bildungszeit: 2 h 30 min



H-MK42

ZEIT UND ORT

- Termin 1: Fr., 26. März 2021, 09:00–12:00 Uhr
- Termin 2: Mi., 28. April 2021, 14:00–17:00 Uhr
- Termin 3: Mo., 11. Okt. 2021, 09:00–12:00 Uhr

TRAINERIN

Iris Kadenbach, M.A.,
Kadenbach Coaching
Hamburg | Hannover

TEILNAHMEGEBÜHR

- 138,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei

BILDUNGSZEIT

Bis zu 2 h 30 min Bildungszeit
anrechenbar

Besprechungskultur online: Online-Meetings strukturieren und leiten

Online-Meetings, digitale Besprechungen und virtuelle Diskussionen professionell und effizient zu moderieren, zählt seit 2020 zur neuen Besprechungskultur online. Um die Rolle des virtuellen Moderators oder der Moderatorin wirkungsvoll auszufüllen, erfordert es spezielle Kenntnisse für die Steuerung des Besprechungsprozesses und des Diskurses im Team.

Mit der Moderationsmethode erhalten Sie als Online-Moderatorin und Online-Moderator ein wirkungsvolles Instrument für die Strukturierung der Diskussionsbeiträge und die effiziente und zielgerichtete Lenkung der Online-Besprechung zu einem gemeinsamen Ergebnis. Ergänzend geht das Online-Seminar auf die Wirkung von Blickkontakt, Mimik, Gestik, Körpersprache und Stimmwirkung vor der Webcam ein, damit Sie vor der Kamera optimal rüberkommen.

Auszug aus den Inhalten

- Webmeeting: Ziele, Strukturierung, Prozessgestaltung, Phasen
- Werkzeuge zur Moderation von Webmeetings
- Rolle und Aufgabe des Online-Moderators/der Online-Moderatorin
- Professioneller Online-Einsatz kommunikativer Mittel: Fragetechniken, Gestik, Mimik und Blickkontakt vor der Kamera, Stimmwirkung, Körpersprache etc.
- Souveränität im Umgang mit virtuellen Teams, Frageformen und praktische Formulierungen zur verbalen Lenkung
- Fokussierung und Zeitmanagement
- Umgang mit Störungen, Killerphrasen und unfairen Angriffen
- Webmeeting: Fallbeispiele aus der Berufspraxis

Ziele und Nutzen

Sie lernen Sie in diesem Online-Seminar Kommunikationsmethoden zur gezielten Moderation und Lenkung von virtuellen Besprechungen, zur effizienten

Gestaltung des Ablaufs und zur nachhaltigen Sicherung von Ergebnissen. Darüber hinaus lernen Sie Methoden, um die Kommunikation in der Gruppe zu steuern und auch mit schwierigen Gruppensituationen, unfairen Angriffen und Konflikten als Online-Moderator und Online-Moderatorin lösungs- und zielorientiert umzugehen.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Versicherungsunternehmen und Agenturen, selbständige Agenturinhaber und Makler sowie Teamleiterinnen und Teamleiter und Projektverantwortliche

Methoden

- Experten-Input
- Präsentation und Vortrag
- Simulationen und Kamera-Übungen
- Fragen und Antworten

Stress über Bord

Entspannter sein – Gelassenheit siegt

Unser heutiges Berufsleben ist von einer Leistungsspirale geprägt, die permanent hohe körperliche, seelische und geistige Anforderungen an uns stellt. Die Kunst besteht darin, sich trotz dieser Anforderungen körperlich und psychisch wohlfühlen, leistungsstark zu bleiben und schnell zu regenerieren. Mit wirkungsvollem Stressmanagement identifizieren Sie Ihre individuellen Stresspotenziale. Sie entwickeln persönliche Strategien mit Belastungen erfolgreich umzugehen, Stress abzubauen und schnell zu regenerieren. Mit einem effizienten Selbstmanagement schaffen Sie sich Freiräume, steigern Ihre Gesundheit, Arbeitseffizienz und Lebensfreude.

Auszug aus den Inhalten

- Entstehung, Arten und Auswirkung von Stress kennen und für sich selbst reflektieren
- Persönliche Energieräuber erkennen
- SOS-Techniken bei Stress
- Langzeitstrategie: Persönliche Methoden und Techniken zum Stressabbau
- Mentalmanagement
- (Interventions-) Strategien im Umgang mit hoher Arbeitsbelastung

- Einrichtung individueller Energietankstellen
- Aktivierungs- und Vitalisierungsübungen

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen in Versicherungsunternehmen, im Versicherungsaußendienst, selbstständige Agenturinhaber, Makler, Teilnehmer des Zeit- und Selbstmanagement Seminars H-MK03.

Ziele

Sie lernen in diesem Seminar das Phänomen „Stress“ und seine körperlichen und psychischen Auswirkungen kennen. Sie entwickeln und üben individuelle Strategien zum Umgang mit hoher Arbeitsbelastung und Abbau von Stress. Mit Hilfe unterschiedlicher Methoden, Techniken und Übungen steigern Sie Ihre persönliche Entspannungs- und Regenerationsfähigkeit.

Methoden

- Praxisorientiertes Training
- Selbstreflexion
- Partnerarbeit und Trainerinput



H-MK50

ZEIT UND ORT

- Termin 1: Mi./Do., 30. Juni/01. Juli 2021
- Termin 2: Di./Mi., 12./13. Okt. 2021
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

- Iris Kadenbach,
Kadenbach Coaching,
Hamburg/Hannover

INFO

Siehe auch Seminar H-MK03.

TEILNAHMEGEBÜHR

- 442,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei;
inkl. Seminarunterlagen,
Getränken, Mittagessen

Ideenfindung im Versicherungsalltag: Von der kreativen Idee bis zur Problemlösung

Der größte Feind der Kreativität und Umsetzung neuer Ideen ist die Gewohnheit. Eine hohe Arbeitsbelastung, Routinen, eingefahrene Denk- und Verhaltensmuster – es gibt viele Einflüsse, die neue Ideen blockieren. Die Fähigkeit, Probleme innovativ und kreativ zu lösen, zählt zu den wesentlichen Qualifikationen im beruflichen Alltag. Kreativitätstechniken helfen dabei, ausgetretene Pfade zu verlassen und Neues auszuprobieren. Durch das Anwenden von Kreativitätstechniken lernen Sie, die Kompetenz des Querdenkens optimal zu nutzen. Sie trainieren, sich neuen Ideen gegenüber zu öffnen, um die Ecke zu denken, neue Wege der Ideenfindung zu beschreiten und diese für die Problemlösung im beruflichen Alltag gezielt einzusetzen und anzuwenden.

Ist eine Idee erst einmal „geboren“, will sie auch umgesetzt werden. Im zweiten Teil des Seminars erfahren Sie, wie Sie neue Ideen in verschiedenen Schritten weiterverfolgen und realisieren. Hierzu bedarf es besonderer Kompetenzen, Hartnäckigkeit, Durchsetzungsvermögen, Umgang mit Widerständen und Rückschlägen – und Sie brauchen einen Plan.



H-MK64

ZEIT UND ORT

- Mo./Di., 21./22. Juni 2021
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Iris Kadenbach, M.A., Kadenbach Coaching Hamburg/Hannover

TEILNAHMEGEBÜHR

- 436,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

Auszug aus den Inhalten

- Prinzipien kreativen Denkens zur Ideenfindung und Problemlösung
- „Kleine“ und „Große Kreativität“
- Selbstreflexion kreativer Potenziale und des bisherigen Problemlösungsverhaltens
- Problemstellungen klar definieren
- Methoden und Techniken zur Kreativitätsförderung: Mnemotechniken, Brainwriting, klassische Synektik, Methoden der Zufallsanregung, systematische Bedingungsvariation
- Moderation und Spielregeln für kreative Gruppen, Umgang mit Denkblockaden
- Der kreative, strukturierte Prozess in 6 Phasen
- Entscheidungsmodelle, Umsetzungsprozesse im beruflichen Alltag
- Bewertungsmethoden, Realisierbarkeit der Ideen
- Umgang mit Killerphrasen und Widerständen bei der Realisierung
- Problemlösungszirkel, Think Tanks, Brain Pool
- Systematisches Ideenmanagement, Umsetzungsphasen, Ziele, Pilot-Projekt, Kick Off
- Optional auf Wunsch Kurzvorstellung weiterer Kreativitätstechniken: Attribut Listing, Osborn-Methode, Morphologisches Web, Bisoziation, Random Inputs, Reizwortanalyse
- Transfer und Anwendung in der beruflichen Praxis

Ziele und Nutzen

- Entwickeln neuer Ideen und kreative Problemlösungen kennenlernen und diese im beruflichen Alltag wie bei Veränderungsprozessen und Projekten einsetzen können

- Kreativitätstechniken und Methoden kennenlernen, anwenden, bewerten
- Bearbeiten und Umsetzen konkreter Problemstellungen
- Durchführen mehrphasiger Entwicklungs- oder Problemlösungsprozesse
- Problemlösezirkel moderieren und lenken, außergewöhnliche wie realistische Lösungen finden
- Geschickter Umgang mit Widerständen und schwierigen Partnern bei der Umsetzung
- Ideenmanagement und konsequente Umsetzung als Prozess in den beruflichen Alltag integrieren

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter/-innen von Versicherungsunternehmen und Agenturen, selbstständige Agenturinhaber und Makler, Teamleiter/-innen, Projektverantwortliche, Entscheider

Methoden

- Trainer-Input, Lehrgespräche
- Einzel-, Partner- & Gruppenarbeit
- Ideenlauf, Knowledge Café
- Ergebnispräsentation, Plädoyer, Bewertung

Storytelling: Aufmerksamkeit durch Geschichten und Emotionen

Warum ist Storytelling für Unternehmen so interessant? Dafür gibt es einen einfachen Grund: Nicht Fakten, sondern Geschichten wecken unsere Aufmerksamkeit, lassen uns hellhörig werden, berühren uns und treiben uns an. Unser Gehirn liebt und denkt in Geschichten. Und genau das will ja die interne Unternehmenskommunikation: Mitarbeiter/-innen erreichen, begeistern und bewegen. Es sind Emotionen, mit denen wir Menschen „anstecken“. Und Geschichten helfen uns dabei, diese auszulösen.



Auszug aus den Inhalten

- Trainieren von Wahrnehmung, Präsenz und Fantasie
- Bilder und Metaphern entstehen lassen
- Die Bedeutung von Authentizität
- Die Zutaten einer guten Geschichte
- Die Dramaturgie des Erzählens
- Entwicklung einer „Sprungbrettgeschichte“
- Fahrplan für die Kommunikation

Ziele und Nutzen

- Die Kraft des Storytellings im Veränderungsprozess nutzen
- Storys als Vehikel für Unternehmensbotschaften einsetzen

- Aufmerksamkeit und Commitment der Mitarbeiter/-innen durch emotionale Ansprache gewinnen

Zielgruppe

Führungskräfte und Projektleiter

Methoden

- Kreative Erzähl- und Schreibtechniken
- Kreativtechniken zur Ideen- und Entscheidungsfindung
- Elemente aus der Theaterpädagogik
- Szenisches Referieren



Info
Spaß an innerer und äußerer Bewegung sollten vorhanden sein.

Agile Grundlagen und Methoden – von Scrum über Kanban zu Design Thinking

Der Einsatz kreativer, innovativer Arbeitsmethoden wird in den Versicherungsunternehmen immer wichtiger. Ziel der Methoden ist es, durch leicht erlernbare Vorgehensweisen Ideen im Team zu entwickeln, deren Erfolg in Teilschritten gleich anzuwenden (Kunde steht im Mittelpunkt) und aus den Erfahrungen heraus gleich weitere Lösungsschritte abzuleiten. Agile Arbeitsmethoden arbeiten mit klaren Rollendefinitionen. Der Auftrag wird in kleine Arbeitsschritte aufgeteilt. Die Teams sorgen für zeitnahe Transparenz der Ergebnisse. Der Auftraggeber (Kunde) kann flexibel auf Veränderungen eingehen und hat stets den Geschäftswert der (Gesamt-) Lösung im Blick.

Auszug aus den Inhalten

- Gründe für Agilität (VUCA)
- Unterscheidung Agile Vorgehensweise und klassische Vorgehensweise
- Agile Prinzipien: Grundlagen des agilen Arbeitens und Abgrenzung zu anderen kreativen Arbeits-/Projektmethoden
- Vorstellung der klassischen agilen Methoden (Scrum, Kanban, Design Thinking)
- Details zu Scrum, Scrum-Simulation
- Details zu Kanban, Kanban-Simulation
- Identifikation möglicher Anwendungsgebiete im Versicherungsunternehmen

Ziele

Die Teilnehmer/-innen

- erhalten eine Übersicht über die wesentlichen „agilen“ Arbeitsmethoden und können diese einordnen (Unterschiede zwischen klassischem und agilem Projektmanagement)
- lernen in diesem Workshop die Grundlagen von agilen Arbeitswelten außerhalb der IT kennen
- wissen, was der Begriff VUCA bedeutet

- erleben die Methoden spielerisch selbst anhand praktischer Übungen (Scrum, Design Thinking)

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen, Fachverantwortliche, die sich mit dem Thema Agilität und Innovation befassen wollen
- angehende Projektleiter/-innen, Teamleiter/-innen
- Mitarbeiter/-innen der Versicherungsunternehmen und Agenturen, die einen Perspektivwechsel zu Arbeitsmethoden einnehmen wollen

Methoden

- Trainerinput
- Übungen, anwenden der Methoden
- Diskussion

H-MK65

ZEIT UND ORT

- Do./Fr., 19./20. August 2021
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Trainer/-innen BWV Hannover

TEILNAHMEGEBÜHR

- 328,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

H-MK70

ZEIT UND ORT

- Mo./Di., 28./29. Juni 2021
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Katrin Beier,
selbstständige Trainerin

TEILNAHMEGEBÜHR

- 456,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen
- Mindest-Teilnehmerzahl: 8, max. Teilnehmerzahl: 14

Thinking out of the box

Die Welt verändert sich durch die Digitalisierung immer schneller und das führt auch dazu, dass man immer häufiger komplexe Herausforderungen bewältigen muss, die mit konservativen Denkansätzen und in klassischen Strukturen nicht lösbar sind. Hier hilft es, über den Tellerrand hinauszuschauen und „out of the box“ zu denken. Dieses Verlassen traditioneller Denkmuster beinhaltet nicht nur die angewendeten Methoden, sondern auch das dahinterliegende agile und kundenorientierte Mindset.

NEU

H-MK74

ZEIT UND ORT

- Mo., 12. Juli 2021
- 09:00–12:30 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Katrin Beier,
selbstständige Trainerin

TEILNAHMEGEBÜHR

- 189,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken.



Auszug aus den Inhalten

- Warum neue Denkansätze erforderlich und erfolgreich sind
- Wie Teams in „kreative Stimmung“ versetzt werden und neue Lösungsmöglichkeiten entdecken indem sie den Kunden in den Mittelpunkt stellen und iterativ arbeiten.
- Toolbox zur kreativen Lösungsfindung

Ziele und Nutzen

Die Teilnehmer/-innen

- lernen, warum neue Denkansätze in Unternehmen erforderlich sind
- bekommen einen Überblick darüber wie Kreativitätstechniken im beruflichen Kontext funktionieren und welche Rahmenbedingungen zu beachten sind, wenn diese in einem agilen Umfeld angewendet werden
- erhalten einen Überblick über eine Vielzahl von Kreativitätstechniken
- probieren verschiedene Tools live durch die Trainerinnen begleitet aus und können diese dann auch anwenden

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führende in Unternehmen, die eigenverantwortlich, z. B. in Projekten arbeiten und komplexe Herausforderungen lösen müssen

Methoden

Trainerinput sowie praktisches Training zum Ausprobieren verschiedener Tools

Liberating Structures

Praktikable und geradlinige Methoden für gemeinsame Lösungsfindungen

Vielleicht erleben Sie auch, dass sich die Prozesse in Ihrem Versicherungsunternehmen schneller drehen. Dies hat zur Folge, dass wir auch schneller reagieren müssen. Darüber hinaus haben Sie Lust, mit anderen Menschen kreativ zusammen zu arbeiten? Dann könnten Liberating Structures (LS) eine Lösung sein.

LS sind eine Sammlung von aktuell 33 sogenannten Mikrostrukturen, also kleinen und größeren Methoden, die Teams und Gruppen helfen, ihre Kommunikations- und Innovationsprozesse zu gestalten. Und das ganz unter dem agilen Aspekt der kollaborativen Zusammenarbeit, womit sich dieser Methodenkoffer von klassischen Kreativitätstechniken abhebt. LS wurden von Henri Lipmanowicz und Keith McCandless zusammengestellt und unter Creative Commons Lizenz (CC BY NC) veröffentlicht.

Auszug aus den Inhalten

- Liberating Structures – Definition und Abgrenzung zu anderen Methoden
- Innovationsprozesse mit Liberating Structures (LS) gestalten
- Die 33 sogenannten Mikrostrukturen von LS
- Einsatz von LS in Teams der Versicherungswirtschaft – wirklich möglich?
- Methodenkoffer von LS im Mix mit anderen Strukturen/Methoden – Vor- und Nachteile
- Beispiele in der Anwendung

Ziele und Nutzen

Die Teilnehmer/-innen lernen in diesem Workshop

- was Liberating Structures genau sind,
- für welche Herausforderungen sie Lösungen bieten können,
- wie man unterschiedliche Structures gut miteinander kombiniert,
- einzelne Structures anzuwenden.

Zielgruppe

Der Workshop richtet sich an alle Interessierte, die Gruppen leiten und begleiten



Methoden

Trainer-Input zu Methoden und Tools, Übungssequenzen, Diskussion. Aufgabenstellungen aus Ihrem beruflichen Alltag sind willkommen

NEU

H-MK75

ZEIT UND ORT

- Mi., 15. Sept. 2021
- 14:00–18:00 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Katrin Beier,
selbstständige Trainerin

TEILNAHMEGEBÜHR

- 189,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

Agile Methoden im digitalen Raum

Das Jahr 2020 hat uns gezeigt, wie wichtig es ist, Präsenzformate digital zu denken. Und dies nicht nur in den klassischen Teamstrukturen, Prozessen und Aufgaben, sondern auch für alle noch recht neuen agilen Formate.

Der digitale Raum ersetzt nicht die klassische Vorgehensweise. Vielmehr ergänzt und bereichert er die klassischen Meetings – wenn man weiß, wie.

In diesem Praxistraining bekommen Sie Anregungen, wie Sie agile Methoden mithilfe von Microsoft Teams im digitalen Raum gewinnbringend anwenden können. Lernen Sie die Vorteile der Digitalisierung kennen und nutzen Sie diese, um kreativ und „schlank“ das agile Mindset weiter zu entwickeln.



NEU

H-MK76

ZEIT UND ORT

- Mi., 27. April 2021
- 9:00–12:30 Uhr
- Digital mit MS Teams

TRAINER

Katrin Beier, freie Trainerin

TEILNAHMEGEBÜHR

- 189,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 15,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei

INFO

Online-Seminar



Auszug aus den Inhalten

- Digitale Möglichkeiten für Retrospektiven
- Digitale „Ice-Breaker“
- Virtuelle Priorisierungen und Abstimmungen
- Lean Coffee dank Breakout-Rooms
- Gemeinsame im Team Ideen entwickeln
- Scrum-Simulation digital

Ziele und Nutzen

- Gemeinsame digitale Erfahrungen sammeln
- Digitale agile Methoden kennenlernen
- Austausch über Best Practice

Zielgruppe

Mitarbeitende in agilen Projekten oder mit agiler Grundlagen-Erfahrung

Methoden

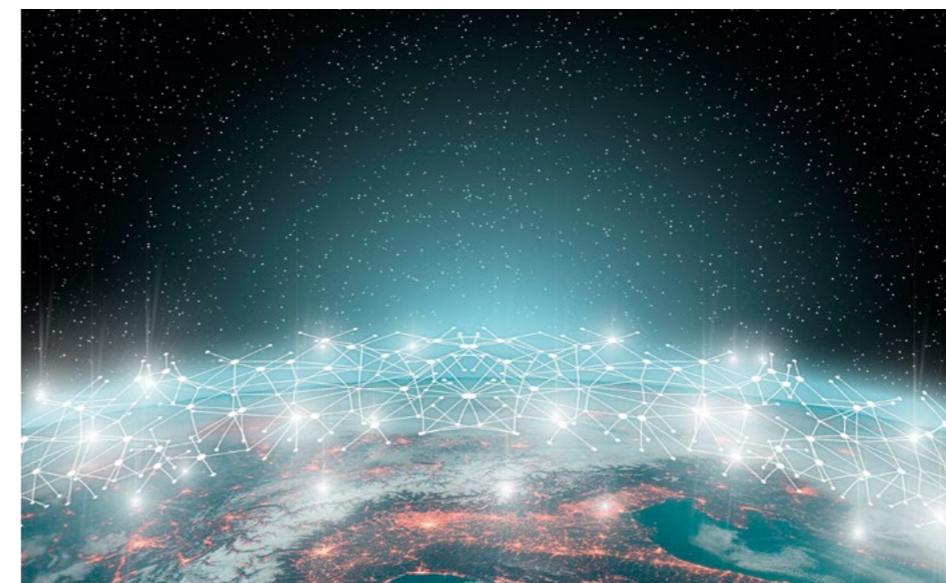
Trainerinput, Praxistraining, Austausch

KompetenzDIGITAL (mit Zertifikat)



Digitale Bildung, Auswertungen und Anwendungen von Daten auf digitaler Basis und das Wissen, wie im Unternehmen an digitalen Schnittstellen kunden- und unternehmensorientiert mit Daten umgegangen werden muss, wird immer mehr zur Voraussetzung für eine erfolgreiche Teilnahme am Erwerbsleben und ist zugleich die Voraussetzung für unsere Selbstbestimmung und allgemeine Bewertungskompetenz in der Arbeitswelt 4.0.

KompetenzDIGITAL richtet sich an alle Mitarbeitergruppen. Durch den modularen Aufbau ist eine Schwerpunktsetzung je nach Bedarf der Mitarbeitergruppe möglich und empfehlenswert. Teilnehmerinnen und Teilnehmer von KompetenzDIGITAL erweitern ihre Sozial- und Methodenkompetenz um die notwendigen digitalen Kompetenzen. Sie können so Ihrem Unternehmen helfen, Wettbewerbsvorteile in der 4. Industriellen Revolution, der Digitalisierung, zu generieren.



Auszug aus den Inhalten

SLOT 1: Digitalisierung inside

- Anforderungen an Mitarbeiter/-innen im Arbeitsfeld 4.0 – Zusammenhänge der Datennetze im Unternehmen
- Digitalisierung in unterschiedlichen Arbeitsprozessen in der Versicherungsbranche (Vertrieb, Betrieb, Schaden)
- Aufbau und Bedeutung von IT-Architekturen
- Server, Cloudanwendungen, Apps
- Hardwarekomponenten
- Umgang mit Datenbanken und Funktionen für den Einsatz am Arbeitsplatz
- Lernsoftware

H-MK90

ZEIT UND ORT

- Slot 1: Beginn 17. Febr. 2021
- Slot 2: Beginn 23. Juni 2021
- Slot 3: Beginn 21. Juli 2021
- Termine Herbst:
ab 02. Sept. 2021
- Prüfung:
1. Online-Prüfung
2. Praktische Prüfung (Projektarbeit)
- BWV Hannover
- Bitte fordern Sie unsere Informationen an.

TRAINER

Selbstständige IT-Trainer

TEILNAHMEGEBÜHR

- 1.105,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

- Automatisierte IT-Prozesse (Workflowsysteme) – warum, wieso?
- Projektmanagement

Am Ende von SLOT 1 steht eine selbstgewählte Projektaufgabe: Erstellen von digitalen Lernmedien zu einem konkreten Fach-/Spartenthema und/oder in Verbindung mit einer Datenbankanalyse.

SLOT 2: Aktuelle Entwicklungen zu Digitalisierung und Agilität

- Schwerpunkt Social Media und Datensicherheit
- Einsatz und Umgang mit Social Media in der Versicherungswirtschaft
- IT-Security
- Datenkriminalität
- Schwerpunkt Datenanalyse
- Big Data
- Bewertung von Informationen
- Korrelation von Informationen

SLOT 3: Best Practice – Aktuelle Entwicklungen zu Digitalisierung und Agilität

Analyse einer konkreten Gruppe von Kunden oder Versicherungsbeständen oder Schadenfällen mit Entwicklung eines (neuen) Versicherungsproduktes unter Einsatz neuer Medien.

Ziele und Nutzen

Die Teilnehmer/-innen erweitern ihre Kompetenzen um notwendige digitale Kompetenzen. Durch selbständiges Ausprobieren und Anwenden verschiedener digitaler Tools und durch Analyse der Bedeutung dieser Tools für die Arbeit am Arbeitsplatz und

im Gesamtunternehmen, werden die Mitarbeiter in die Lage versetzt, besser mit den Anforderungen der digitalen Arbeitswelt umzugehen. Und sie können so ihrem Unternehmen helfen, Wettbewerbsvorteile in der 4. Industriellen Revolution zu generieren.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter/-innen in der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche. Für Auszubildende siehe Rubrik 1.1, *Ausbildung Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen*.

Durch den modularen Aufbau ist eine Schwerpunktsetzung möglich.

Methoden

Alle Themen werden zu einem großen Teil agil sowie in Gruppen und handlungsorientiert *online* sowie anwendungsbezogen vor dem Hintergrund der individuellen Anforderungen im eigenen Unternehmen bearbeitet. Zwischen den SLOTS wird ein eigenes Projekt in Gruppen bearbeitet und Praxistransfer gesichert. Die Ergebnisse werden bewertet und der Erfolg der Projektarbeit wird überprüft und mit einem Zertifikat ausgezeichnet.

Präsenzveranstaltungen effektiv in digitale Kurse umstellen

Obwohl sich die Nachrichten über erfolgreiche Impfstoffe gegen Corona überstürzen, wird es sicher noch eine Weile dauern, bis wieder „Normalität“ eintritt – auch im Trainingsbereich. Deshalb ist das Umstellen von Training in digitale Formate ein aktuelles und wichtiges Thema. Aber selbst wenn die Pandemie im Rückzug sein wird, wird das digitale Lernen weiterhin eine bedeutende Rolle spielen und sich in der Aus- und Weiterbildung noch fester etablieren.

Das Umstellen von Präsenzveranstaltungen in digitale Formate führt leider oft nicht zu den gewünschten Ergebnissen. Die Gründe sind vielfältig:

- **Lernen wird als Ereignis und nicht als Prozess verstanden. Ein multimedialer Input in einem Online-Programm oder Wissensvermittlung mittels eines Webinars werden als ausreichend angesehen.**
- **Trainerzentrierte Präsenzseminare werden eins zu eins in Online-Live-Seminare (Webinare) mit Vorträgen und Textfolien umgewandelt – oder PowerPoint-Präsentationen in wenig motivierende Online Programme.**

Eine effektive Umstellung ist eine Herausforderung für Trainer, Designer und nicht zuletzt für die Teilnehmer*innen – und gleichzeitig eine große Chance.

In diesem Kurs erleben und lernen Sie, wie Sie die zwei Hauptprobleme bei einer Umstellung gleichzeitig und einfach lösen: Danach können Sie mit unterschiedlichen digitalen Lernformen einen Lernprozess so gestalten, dass Teilnehmer*innen lernerzentriert – also aktiv, kollaborativ und tief – lernen. Und da die Pandemie nicht ewig dauern wird, erfahren Sie auch, wie und wann Sie Präsenzformen in Ihre Lernarchitektur einbinden können.

Auszug aus den Inhalten

1. Umstellung ist Herausforderung und Chance zugleich

- Digitale Lernformen, die Sie für eine Umstellung einer Präsenzveranstaltung nutzen können, wie beispielsweise Webinare oder Online-Programme
- Herausforderungen: Welche digitalen Lernformen stehen mir zur Verfügung? Wie kann ich sie designen? Wie löse ich die technischen Anforderungen?
- Chancen: Wie kann ich mithilfe einer zielorientierten Lernarchitektur statt eines Lernevents einen Lernprozess gestalten und gleichzeitig lernzentriertes, aktives Lernen implementieren?

2. Ausgangspunkt: Was wir über Lernen wissen und welche Prinzipien sich daraus für Training generell ergeben

- Was wir über das Lernen wissen:
 - die vier wichtigsten Erkenntnisse – und welche Prinzipien sich daraus für uns als Trainer*innen ergeben
 - die Kriterien und Überlegungen, nach denen Sie bestimmte Lernformen bei der Umstellung auswählen

3. Vom Event zum Lernprozess: Lernarchitektur

- Lernen ist kein Ereignis, sondern ein Prozess



NEU

H-MK94

ZEIT

- Vorarbeit: Start am **27.04.**, ca. 2 Stunden
- Online Live-Seminar 1: **04.05.2021**, ca. 3 Stunden
- Nacharbeit: **05.–16.05.2021**, ca. 1,5 Stunden, Paararbeit
- Online Programm: Start am **17.–21.05.2021**, ca. 1,5 Stunden, individuell
- Online Programm: Start am **22.–28.05.2021**, ca. 1,5 Stunden, individuell
- Online Live-Seminar 2: **02.06.2021**, ca. 3 Stunden
- Forumsbeiträge: **03.–08.06.2021**, ca. 0,5 Stunden, individuell
- Start Designprojekt: **03.06.2021**, ca. 5 Stunden, individuell
- Individuelles Online-Coaching: **18.–25.06.2021**, ca. 1 Stunde
- Online Live-Seminar 3: **29.06.2021**, ca. 1 Stunde, 16:00–17:00 Uhr

TRAINER

Roland Böttcher, Delphin Inc., Atlanta ist als Trainer in Deutschland sowie den USA im Bereich Methodik und Didaktik von Schulungsveranstaltungen sowohl in der Industrie als auch in Versicherungsunternehmen tätig.

TEILNAHMEGEBÜHR

- 578,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei
- Die Teilnahmegebühr umfasst den Zugang zu allen Online-Programmen und Online-Live-Seminaren, Feedback durch den Trainer sowie umfangreiche Arbeitsunterlagen.

VORAUSSETZUNGEN

Ein Laptop, Desktop oder Tablet mit einer stabilen Internetverbindung, eine Webcam (sehen) und ein Headset (hören/sprechen)

- Lernarchitektur als zielführende Kombination und Verzahnung von digitalen (und analogen) Lernformen und Lernorten
- Katalog unterschiedlicher Lernformen und ihre Vor- und Nachteile für bestimmte Lernziele
- Arbeit an einem eigenen Umstellungsprojekt

4. Aktive, kollaborative Lernformen (Module) innerhalb der Lernarchitektur kreieren

- Der Kreislauf des aktiven Lernens
- Anwendung auf das eigene Umstellungsprojekt

5. Feedback und Coaching

- Designprojekt: Sie „digitalisieren“ einen Kurs (Lernarchitektur und Gestaltung eines Moduls) und erhalten ein einstündiges individuelles Online-Coaching
- Sie senden ihr überarbeitetes Umstellungsdesign (Lernarchitektur und Design eines Moduls) an den Trainer
- Sie erhalten nach Terminvereinbarung ein einstündiges individuelles Coaching per Skype o. ä.

Ziele

Nach dem Kurs, der zunächst nur online stattfindet,

- kennen Sie eine Vielzahl von digitalen und Präsenz-Lernformen.
- wissen Sie, wie Menschen am besten lernen und können mit Hilfe von Kriterien die Einsatzmöglichkeiten, Chancen und Grenzen unterschiedlichster Lernformen selbst beurteilen.
- können Sie diese Lernformen zielgerichtet zu einem nachhaltigen

Lernprozess kombinieren und verzahnen (Lernarchitektur).

- können Sie jede Lernform in Ihrer Lernarchitektur aktiv, kollaborativ und motivierend gestalten, so dass die Lernenden motiviert und tief lernen können.
- können Sie sich weiterhin mit Ihren Kursteilnehmer*innen digital in einem Forum austauschen und gemeinsam weiterlernen.

Zielgruppe

Trainer, Dozenten, Ausbilder, Personalentwickler, Trainingsdesigner – eigentlich alle, die für das Thema Lernen zuständig sind – profitieren am meisten.

Ablauf

Der Kurs findet 2021 ausschließlich in digitaler Form statt – in einer Kombination von Online-Live-Seminaren (Webinare), Online Programmen, virtueller Paararbeit, Austausch per E-Mail und in einem Forum – umrahmt von individueller Vor- und Nacharbeit. Jede/-r Teilnehmer*in arbeitet an einem eigenen Umstellungsprojekt und erhält dazu Feedback vom Trainer in einem virtuellen Einzelcoaching (Skype/Zoom/MS Teams/GoToMeeting).

Web-Workshop-Fitness kompakt

Erleben Sie, wie einfach es ist, Webtrainings spannend und interaktiv zu gestalten und durchzuführen. In unsrem Kompaktseminar erhalten Sie Tipps, mit welchen Tools und Methoden Sie Ihre Teilnehmer aktiv beteiligen, wie Sie mit schwierigen Situationen und Teilnehmern umgehen und trotz fehlendem Blickkontakt kompetent und kommunikationsstark auftreten können. Ganz gleich, ob GoToWebinar, GoTo-Training, Microsoft Meeting oder ein anderes Programm. Sie werden nach diesem Seminar gestärkt und mit neuen Impulsen in Ihr nächstes Webtraining starten.

Auszug aus den Inhalten

Ausbau der Methodenkompetenz

- Weg von reinem Vorlesen der Präsentationsfolien
- Stärkung der digitalen Visualisierungskompetenz
- Impulse für eine teilnehmerorientierte Kommunikation
- Nutzung verschiedener digitaler Tools für die Zusammenarbeit mit Teilnehmern

Überblick über verschiedene Methoden zur Teilnehmeraktivierung und für kompetente Webinargestaltung

- Impulse für den Umgang mit schwierigen Situationen und Teilnehmern
- Stärkung der inneren Haltung zur Durchführung von Webinaren
- Sichere Kommunikation und überzeugendes Auftreten

Ziele und Nutzen

Die Teilnehmer/-innen

- bauen ihre Methodenkompetenz aus.
- lernen Impulse für teilnehmerorientierte Kommunikation in WEB-Seminaren kennen und anwenden.



- lernen die verschiedenen digitale Tools für die Zusammenarbeit mit Teilnehmern kennen und können sie anwenden (digitale Pinwand u. a.).
- nutzen die MIAK-Methode als Vorbereitungsmöglichkeit eines effizienten WEB-Seminars.

Zielgruppe

Trainer, Dozenten, Ausbilder, Personalentwickler, Trainingsdesigner – eigentlich alle, die für das Thema Lernen zuständig sind profitieren am meisten.



NEU

H-MK95**ZEIT**

- Termin 1:
16. Feb. 2021,
9:00–10:30 Uhr und
23. Feb. 2021,
16:00– 17:30 Uhr
- Termin 2:
08. Juni 2021,
09:00–10:30 Uhr und
15. Juni 2021,
15:00–16:30 Uhr
- Termin 3:
14. Sept. 2021,
09:00–10:30 Uhr und
21. Sept. 2021,
15:00–16:30 Uhr

TRAINER

Florian Gößner,
360Grad Training GmbH

TEILNAHMEGEBÜHR

- 135,- € je Termin (insg. 3 Zeitstunden zusammen)
- Nicht-Mitglieder zzgl. 15,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei, inkl. Nutzung der Lizenz des Videokonferenztools sowie Unterlagen

INFO

Online-Seminar

Versicherungsgrundwissen intensiv – Überblick über Sparten im privaten und gewerblichen Bereich

Für alle Bausteine können entsprechend der Richtlinie IDD
Zeitstunden vergeben werden.



Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen von Versicherungsunternehmen, Versicherungsagenturen,
Maklerbüros und Vertriebsgesellschaften

Ziele

Die Teilnehmer/-innen werden in die Lage versetzt, die Risiken im privaten und
gewerblichen Bereich zu erfassen, zu analysieren und sie erhalten praxisorientiertes
Basiswissen.

Inhalte

- Kompaktwissen Versicherungen für Privat- und Gewerbekunden
in 4 Bausteinen:
 - Baustein 1: Hausrat- und Wohngebäude-Versicherung (Sachversicherung)
 - Baustein 2: Grundkenntnisse Haftpflichtversicherung
 - Baustein 3: Grundkenntnisse Kraftfahrtversicherung
 - Baustein 4: Einführung in die gewerbliche Sachversicherung
- Bedarfsanalysen und Deckungskonzepte für private/gewerbliche Risiken
- Versicherungswert, Versicherungssumme, Höchsthaftungssumme
- Versicherungsfall und Leistungsabwicklung
- Versicherungsbedarf eines Kunden darstellen

Baustein 1: Hausrat- und Wohngebäudeversicherung (Antrag und Bestand)

Praxisorientiertes Basiswissen



Auszug aus den Inhalten

Verbundene Hausratversicherung VHV:

- Grundsätze der Prämienberechnung/
Tarif, Klauseln/Erweiterungen des
Versicherungsschutzes
- Bestand: Versicherungsort, Außen-
versicherung, Gefahrerhöhung,
- Kündigungsmöglichkeiten,
Summenanpassung

Verbundene Gebäudeversicherung VGB:

- Inhalte des Antragsformulars, Formen
der Versicherungssummenermittlung,
Grundsätze der Prämienberechnung/
Tarif
- Bestand: Sicherheitsvorschriften,
Verkauf, Erbe, Versteigerung, Grund-
stücksbelastung, Anmeldung und
Versicherungsbestätigung, Kündi-
gungsmöglichkeiten

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen der Versicherungsun-
ternehmen und Versicherungsagenturen,
die in dieser Sparte noch nicht oder noch
nicht langjährig tätig sind.

Methoden

- Lehrvortrag
- Fallerörterungen

IDD | gut
beraten

Bildungszeit: 11 h 30 min

H-FA01

ZEIT UND ORT

- Mo./Di., 19./20. April 2021
- 09:00–16:30 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Hans-Georg Manke,
Trainer BWV Hannover e. V.

TEILNAHMEGEBÜHR

- 248,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei;
inkl. Seminarunterlagen,
Getränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 11 h 30 min Bildungszeit
anrechenbar.

Baustein 2: Haftpflichtversicherung – Kundengruppe Privatkunden

IDD | **gut**
Beratung
Bildungszeit: 11 h 30 min

H-FA03

ZEIT UND ORT

Das Seminar findet an vier Nachmittagen, jeweils dienstags statt.

- 08., 15., 22. und 29. Juni 2021
- 15:30–18:45 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Volker Busse, Mecklenburgische Versicherung

TEILNAHMEGEBÜHR

- 248,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken

BILDUNGSZEIT

Bis zu **11 h 30 min** Bildungszeit anrechenbar.

Von der Basis in die Praxis

Auszug aus den Inhalten

- Übersicht über Art und Inhalt der gesetzlichen Haftungsbestimmungen
- Grundzüge der neuen privaten Haftpflichtbed. des GDV
- Haftpflichtversicherung für Privatkunden
- Privat-HV mit den besonderen Schwerpunkten: Abgrenzung
- Beruf/Privat, mitversicherte Personen, „kleine Benzinklausel“
- Tierhalter-Haftpflichtversicherung
- Haus- und Grundbesitzer-HV
- Gewässerschaden-HV

Zielgruppe

Praktiker/-innen im Innendienst und Versicherungs-Agenturen, Sachbearbeiter/-innen der Versicherungsgesellschaften

Ziele

Die Teilnehmer/-innen

- erhalten einen Überblick über die Versicherungen im Haftpflichtbereich (Privatkunden),
- kennen die wichtigsten Schwerpunkte und Ausnahmeregelungen,
- wenden beispielhaft die Gesetzestexte der Bedingungswerke an.

Methoden

- Lehrvortrag
- Fallerörterungen



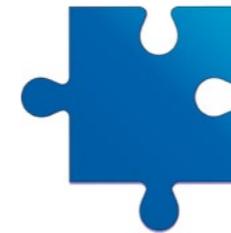
Baustein 3: Crashkurs Kraftfahrtversicherung

Von der Basis in die Praxis

Praxisorientiertes Basiswissen.

Auszug aus den Inhalten

- Rechtsgrundlagen und Arten und Formen der Kfz-Versicherung
- Grundlagen der Haftung eines Autofahrers
- Versicherungspflicht (PflVersG und PflVersVVO)
- Umfang der Kraftfahrzeug-Haftpflichtversicherung
- Umfang der Fahrzeug-(Kasko-)versicherung
- Umfang der Insassenunfallversicherung
- Umfang der Schutzbriefversicherung
- Subjektive und objektive Gefahrenmerkmale



- Neue Tarifmerkmale
- Erläuterungen zum SFR
- Antragsausfüllung
- Beispiele zur Beitragsberechnung, Übungsbeispiele aus der Praxis

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen im Bereich Privatversicherung und von Agenturen, die in dieser Sparte noch nicht oder noch nicht langjährig tätig sind.

Methoden

- Lehrvortrag
- Fallerörterungen

Ziele

- Die Teilnehmer/-innen lernen Arten und Formen der Kfz-Versicherung kennen,
- erhalten einen Überblick über Gefahren- sowie Tarifmerkmale,
- kennen Beitragsberechnungsbeispiele.

IDD | **gut**
Beratung
Bildungszeit: 7 h 30 min

H-FA04

ZEIT UND ORT

- Mi./Do., 05./06. Mai 2021
- 15:00–19:15 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Torsten Kumm,
Trainer BWV Hannover

TEILNAHMEGEBÜHR

- 202,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken

BILDUNGSZEIT

Bis zu **7 h 30 min** Bildungszeit anrechenbar.

Baustein 4: Einführung in die Gewerbliche Sachversicherung

Von der Basis in die Praxis

IDD | **gut**
Berater
Bildungszeit: 11 h 30 min

Praxisorientiertes Basiswissen.

H-FA07

ZEIT UND ORT

- Montag/Dienstag,
31. Mai/01. Juni 2021
- 09:00–16:30 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Hans-Georg Manke,
Trainer BWV Hannover e. V.

TEILNAHMEGEBÜHR

- 248,- €**
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei;
inkl. Seminarunterlagen,
Getränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu **11 h 30 min** Bildungszeit
anrechenbar.

Auszug aus den Inhalten

- Bedingungssystematik/
Vertragsformen
- Versicherte Sachen
- Versicherungsschein/
Pauschaldeklaration
- Versicherungsort
- Wichtige Klauseln
- Tarifierung
- Unterversicherungsverzicht (Vorsorge-
versicherung, Summenausgleich)
- Mögliche Versicherungsschutz-
ergänzungen
- Sicherheitstechniken
- Rechte Dritter

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen im Innendienst und
in Versicherungsagenturen, die in dieser
Sparte noch nicht oder noch nicht
langjährig tätig sind

Ziele

Die Teilnehmer/-innen

- verstehen die Bedingungssystematik
in der gewerblichen Sachversiche-
rung,
- erhalten einen Überblick über die ge-
werbliche Sachversicherung,
- lernen wichtige Klauseln kennen,
- setzen sich mit Tarifierungen aus-
einander.

Methoden

- Lehrvortrag
- Fallerörterungen



Ausgewählte Themen der Sach- und Vermögens- versicherung im Gewerbebekundengeschäft

Mit diesen Seminaren des BWV Hannover erweitern Mitarbeiterinnen und Mitarbei-
ter mit Vertriebsaufgaben der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche ihre
Fachkompetenz und können somit ihre Geschäftsfelder markt- und bedarfsgerecht
ausbauen.

Auszug aus den Inhalten

Sachversicherung

- Versicherte Schäden, Gefahren und
Kosten
- Leistungsumfang und versicherte
Sachen (Inhalts- und Gebäude-
versicherung)
- Pauschaldeklarationen
- Versicherungswert und Versicherungs-
summen

Technische Versicherungen

- Versicherte Schäden, Gefahren und
Kosten
- Leistungsumfang und versicherte
Sachen (Elektronikversicherung,
Maschinenversicherung)

Betriebs- und Bauhaftpflicht- versicherung

- Leistungsumfang
- Umfang der Betriebshaftpflichtver-
sicherung (Deckungserweiterung,
Nebenrisiken)

Vermögensschadenhaftpflichtversiche- rungen

- Abgrenzung zu Sach- und Personen-
schäden
- Leistungsumfang
- D&O Versicherung

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen in Agenturen und Ma-
klerbetrieben sowie Mitarbeiter/-innen
der Versicherungsabteilungen, die sich
für besondere Themen aus der Sach-
und Vermögensversicherungen des
gewerblichen Geschäftes interessieren

Methoden

- Fachinput
- Falldiskussionen

IDD | **gut**
Berater
Bildungszeit: 11 h 30 min

H-FA10 / H-FV61

ZEIT UND ORT

- Mi./Do., **08./09. Dez. 2021**
- Tag 1: 09:30–17:30 Uhr
- Tag 2: 09:00–16:30 Uhr
- BWV Hannover
oder Ort nach Absprache

TRAINER

Fachdozenten des BWV
Hannover

TEILNAHMEGEBÜHR

- 378,- €**
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei,
inkl. Seminarunterlagen,
Getränken und Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu **11 h 30 min** Bildungszeit
anrechenbar.

H-FA15

ZEIT UND ORT

- Termin 1:
Di./Mi., 09./10. Febr. 2021
- Termin 2:
Di./Mi., 16./17. März 2021
- Termin 3:
Di./Mi., 04./05. Mai 2021
- Termin 4: Mi./Do.,
08./09. Sept. 2021
- Termin 5:
Di./Mi., 16./17. Nov. 2021
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Dr. Ute Lohse,
Dr. Christoph Schwarzbach,
Leibniz Universität Hannover,
Institut für Versicherungs-
betriebslehre.

TEILNAHMEGEBÜHR

- 488,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei;
inkl. Seminarunterlagen,
Getränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 11 h 30 min Bildungszeit
anrechenbar.

Versicherungswissen intensiv – für Neu- und Quereinsteiger

Die Einführung in neue Aufgaben von Mitarbeitern, die als Seiteneinsteiger nach einem Studium oder einer versicherungsfremden Ausbildung in das Unternehmen neu einsteigen, wird durch unser Seminarangebot unterstützt: Wir vermitteln versicherungsfachliches Know-how aus der Sicht der Versicherungsbetriebslehre sowie aus der produktorientierten Sicht (Überblick über die klassischen Sparten der privaten Versicherungen).

Auszug aus den Inhalten

- Grundlagen Versicherungsmarkt
- Überblick Schadenversicherung sowie aktuelle Entwicklungen
- Überblick Lebensversicherung sowie aktuelle Entwicklungen
- Ausgewählte Vertriebsfragen (Regulierung, Prämien- und Produktpolitik)
- Wertorientierte Steuerung und Strategisches Management
- Risikotheorie und -management
- Ausgewählte Fragestellungen der Rückversicherung

Zielgruppe

Quereinsteiger/-innen und Trainees in der Versicherungswirtschaft ohne branchenspezifische Vorkenntnisse, Mitarbeiter/-innen aus dem Back-Office von Versicherungsunternehmen, Agenturen und Maklern

Ziele

Die Teilnehmer/-innen erhalten einen Überblick über die für eine Tätigkeit im Versicherungsunternehmen grundlegenden Kenntnisse der Versicherungsbranche. Von Basiswissen in rechtlichen Bestimmungen und in den Versicherungsbereichen Sachschaden und



Lebensversicherungen über Fragen zur Prämien- und Produktpolitik im Vertrieb sowie Preisbestimmung bis hin zur Rückversicherung/Controlling deckt das Seminar Grundwissen kompakt ab.

Methoden

- Lehrvortrag
- Fallerörterungen

i Info

Nach dem 2-tägigen Grundlagen-seminar ist ein 1-tägiges Aufbauseminar geplant (siehe H-FA34).

Insolvenz

Wird ein Versicherungsnehmer insolvent, stellen sich für den Versicherer viele Fragen: Kann der Vertrag noch gekündigt werden? Kann der Insolvenzverwalter ihn fortsetzen? Welche Rechte hat der Versicherungsnehmer noch? An wen muss eine Versicherungsleistung gezahlt werden? Das Seminar gibt dazu erste Einblicke.



Auszug aus den Inhalten

Grundsätze des Insolvenzverfahrens

- Beteiligte
- Ablauf des Insolvenzverfahrens
- Verbraucherinsolvenz

Versicherungssachbearbeitung im Insolvenzverfahren:

- Kündigungsrechte und -fristen
- Ansprüche aus Versicherungsverträgen
- Aufrechnung
- Verwertungsrechte

Versicherungsvermittlung

- Vermittlungsvertrag
- Inkasso

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen der Versicherungsunternehmen sowie Versicherungsvermittler und Makler

Ziele

- Die Teilnehmer/-innen
- erhalten einen Überblick zum Ablauf eines Insolvenzverfahrens,
 - lernen Funktion und Aufgaben eines Insolvenzverwalters kennen,
 - kennen die wichtigsten Problemfelder bei Insolvenz des Versicherungsnehmers.

Methoden

- Lehrvortrag
- Fallerörterungen

i Info

Alle Versicherungszweige werden angesprochen – außer LV. Zu LV ist ein gesondertes Seminar (H-FA24) vorgesehen. Konkrete Themenwünsche können von den Teilnehmern über das BWV Hannover an den Dozenten gerichtet werden.

H-FA23

ZEIT UND ORT

- Do., 10. Juni 2021
- 09:30–17:00 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Prof. Dr. Olaf Muthorst,
Freie Universität Berlin

TEILNAHMEGEBÜHR

- 246,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei;
inkl. Seminarunterlagen,
Getränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 5 h 30 min Bildungszeit
anrechenbar.

Insolvenz im Lebensversicherungs-Bereich

Lebensversicherungen können zur Eigen- und Fremdvorsorge, aber auch zur Kreditsicherung dienen. Wird ein Versicherungsnehmer insolvent, kann das für den Versicherer daher ganz unterschiedliche Auswirkungen haben. Unter Umständen bleibt der Vertrag vom Insolvenzverfahren unberührt, zuweilen muss aber auch an den Insolvenzverwalter gezahlt werden. Das Seminar gibt dazu einen Überblick.



Auszug aus den Inhalten

Grundsätze des Insolvenzverfahrens

- Beteiligte
- Ablauf des Insolvenzverfahrens
- Verbraucherinsolvenz

Der Lebensversicherungsvertrag im Insolvenzverfahren:

- Pfändungsschutz
- Ansprüche und Bezugsrechte
- Erfüllungswahl oder -ablehnung durch den Insolvenzverwalter
- Insolvenzanfechtung
- Verwertungsrechte

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen der Versicherungsunternehmen sowie Versicherungsvermittler und Makler

Ziele

- Die Teilnehmer/-innen
- erhalten einen Überblick zum Ablauf eines Insolvenzverfahrens,
 - kennen die wichtigsten Problemfelder bei Insolvenz des Versicherungsnehmers.

Methoden

- Lehrvortrag
- Fallerörterungen

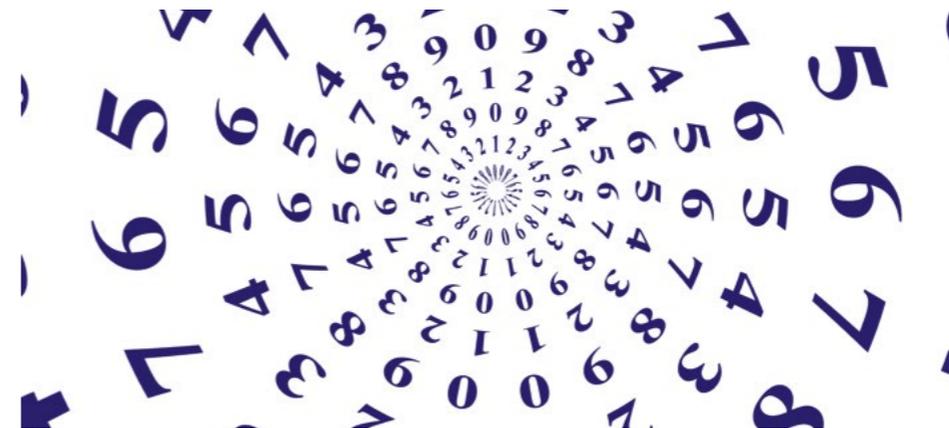
Info

Konkrete Themenwünsche können von den Teilnehmern über das BWV Hannover an den Dozenten gerichtet werden.

Versicherungswissen für Neu- und Quereinsteiger – Aufbau

Solvency II und Rechnungslegung nach IFRS4/IFRS2017

Aufbauend auf dem zweitägigen Grundlagenseminar „Versicherungswissen für Seiten- und Quereinsteiger“ (H-FA15) bieten wir in diesem eintägigen Seminar Vertiefungswissen aus dem Bereich der Rechnungslegung an. Es wird Verständnis geschaffen für Solvency II und es werden die neuen Regelungen zur IFRS4 bzw. IFRS2017 und die bilanziellen Auswirkungen auf den Jahresabschluss eingegangen.



Auszug aus den Inhalten

- Solvency II – Grundlagen und aktuelle Herausforderungen
- Ausgewählte Aspekte der Rechnungslegung nach HGB
- Internationale Rechnungslegung nach IAS/IFRS – Grundlagen und aktuelle Herausforderungen sowie nach Abstimmung

Zielgruppe

Quereinsteiger/-innen und Trainees in der Versicherungswirtschaft ohne branchenspezifische Vorkenntnisse, Mitarbeiter/-innen aus dem Back-Office von Versicherungsunternehmen, Agenturen und Maklern

Ziele

Die Teilnehmer/-innen erhalten einen Überblick über die für eine Tätigkeit im Versicherungsunternehmen grundlegenden Kenntnisse der Versicherungsbranche.

Methoden

- Lehrvortrag
- Fallerörterungen

Info

Siehe auch Seminar H-FA15 (Einführung).

H-FA34

ZEIT UND ORT

- Termin 1: Di., 20. April 2021
- Termin 2: Di., 12. Okt. 2021
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Dr. Michelle Peters,
Institut für Rechnungslegung
und Wirtschaftsprüfung an der
Leibniz Universität Hannover

TEILNAHMEGEBÜHR

- 288,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 5 h 30 min Bildungszeit anrechenbar.

IDD | **gut**
beraten
Bildungszeit: 5 h 30 min

H-FA24

ZEIT UND ORT

- Mi., 22. Sept. 2021
- 09:30–17:00 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Prof. Dr. Olaf Muthorst,
Freie Universität Berlin

TEILNAHMEGEBÜHR

- 246,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 5 h 30 min Bildungszeit anrechenbar.

Grundlagen Regulierung des KH-Schadens: Sachschäden

Im ersten Teil dieses Seminars wird die Rechtsprechung des BGH zum unmittelbaren Fahrzeugschaden vorgestellt. Der BGH hat dazu ein Vier-Stufen-Modell entwickelt. Im zweiten Teil geht es um die einzelnen Schadenspositionen.

Der Referent hat jahrzehntelange Erfahrung in der außergerichtlichen und gerichtlichen Regulierung solcher Fälle.

Alle Teilnehmer erhalten ein ausführliches Skript.

IDD | **gut**
Beratung

Bildungszeit: 5 h 15 min

H-FH08

ZEIT UND ORT

- Di., 04. Mai 2021
- 09:00–16:30 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Dietrich Freyberger,
Rechtsanwalt, Fachanwalt (FA)
MedR., FA VerkR., FA VersR.

TEILNAHMEGEBÜHR

- 334,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen
- Bei Belegung der Seminare FH 08 und FH 09 zahlen Sie einen Paketpreis von insges. 582,- € (Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr).

BILDUNGSZEIT

Bis zu 5 h 15 min Bildungszeit anrechenbar.

Auszug aus den Inhalten

1. Fahrzeugschaden

- Eckwerte (Reparaturkosten, Wiederbeschaffungswert, Restwert)
- Das 4-Stufen-Modell des BGH
- Reparaturschaden
- Unechter Totalschaden
- Echter Totalschaden
- 130%-Grenze
- Abrechnung auf Neuwagenbasis
- Mehrwertsteuer



2. Weitere Schadenspositionen

- Wertminderung
- Gutachterkosten
- Mietwagenkosten
- Nutzungsausfall
- Abschleppkosten
- Finanzierungskosten
- Rabattverlust (Rückstufungsschaden)
- Rechtsanwaltskosten

3. Quotenvorrecht

Zielgruppe

Schadensachbearbeiter/-innen mit ersten Berufserfahrungen

Ziele

Die Teilnehmer/-innen sind nach dem Seminar

- in der Lage, einen KH-Schaden mit Sachschaden wirtschaftlich zu lösen,
- erhalten Informationen zu neuen Entwicklungen und Tendenzen im Bereich des Kfz-Unfalls.

Methoden

- Lehrvortrag
- Fallerörterungen

Grundlagen Regulierung des KH-Schadens: kleinere und mittlere Personenschäden

Bei kleineren und mittleren Personenschäden geht es vorwiegend um die Ansprüche des unmittelbar Geschädigten, des Arbeitgebers und des Sozialversicherungsträgers. Das Seminar verschafft Einsteigern einen guten Überblick über die einzelnen Schadenspositionen, hält aber auch für Fortgeschrittene noch manchen praxisnahen Tipp aufgrund der hohen Erfahrung des Dozenten bereit.

Auszug aus den Inhalten

1. Zurechnung von Unfallfolgen
2. Einzelne Schadenspositionen
 - Schmerzensgeld
 - Haushaltsführungsschaden
 - Verdienstausschlag
 - Vermehrte Bedürfnisse
 - Heilbehandlungskosten
3. Forderungsübergang und Regress des Drittleistungsträgers
4. Abfindungsvergleich

Zielgruppe

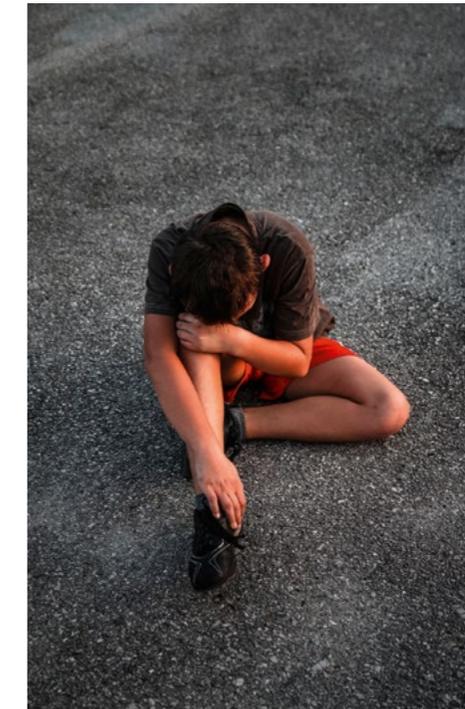
Mitarbeiter/-innen der Schadenregulierungsabteilungen

Ziele

Die Teilnehmer/-innen sollen in die Lage versetzt werden, kleinere und mittlere Personenschäden sicher und fehlerfrei abrechnen und möglichst endgültig (Abfindungsvergleich) erledigen zu können.

Methoden

- Vortrag
- Fallbesprechungen



Info

Beachten Sie bitte auch das Seminar H-FH08, Grundlagen Regulierung des KH-Schadens: Sachschäden.

IDD | **gut**
Beratung

Bildungszeit: 5 h 15 min

H-FH09

ZEIT UND ORT

- Mi., 05. Mai 2021
- 09:00–16:30 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Dietrich Freyberger,
Rechtsanwalt, Fachanwalt (FA)
MedR., FA VerkR., FA VersR.

TEILNAHMEGEBÜHR

- 334,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen
- Bei Belegung der Seminare FH 08 und FH 09 zahlen Sie einen Paketpreis von insges. 582,- € (Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr).

BILDUNGSZEIT

Bis zu 5 h 15 min Bildungszeit anrechenbar.

Aktuelles zur Kaskoversicherung

Das Seminar geht kurz auf die neu geregelten AKB ein und befasst sich dann ausführlicher mit aktuellen Fällen der Rechtsprechung zur Kaskoversicherung. Dabei stehen neben der Herbeiführung des Versicherungsfalles aufgrund Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit die Themen aus dem Bereich Obliegenheitsverletzungen (Arglist bei Unfallflucht) im Vordergrund.

IDD | **gut**
Beratung

Bildungszeit: 4 h 15 min

H-FH10

ZEIT UND ORT

- Do., 15. Juli 2021
- 09:30–16:15 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Prof. Dr. Rainer Heß,
RA Dr. Eick & Partner, Bochum,
Fachanwälte für Verkehrs-
sowie Versicherungsrecht und
Prof. Dr. Karl Maier, Institut
für Versicherungswesen
(IVW Köln, Fakultät für Wirt-
schafts- u. Rechtswiss., Hrsg.
des AKB-Kommentars Stiefel/
Maier-Kraftfahrtversicherung –
19. Aufl. 2017)

TEILNAHMEGEBÜHR

- 334,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl.
Seminarunterlagen, Ge-
tränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 4 h 15 min Bildungszeit
anrechenbar.

Auszug aus den Inhalten

- AKB
- Die versicherten Risiken in der Kasko-
versicherung
 - Entwendung des Fahrzeuges
 - Brandschaden
 - Naturereignisse
 - Wildschaden
 - Glasbruch
 - Unfall
- Vorsätzliche und grob fahrlässige Her-
beiführung des Versicherungsfalles
 - Grundlagen des Vorsatzes und der
grogen Fahrlässigkeit
 - Einzelfälle, insbesondere schwere
Verkehrsverstöße und Entwendung
- Obliegenheitsverletzungen, insbeson-
dere der Kausalitätsgegenbeweis und
die Arglist bei Unfallflucht und Falsch-
angaben
 - Höhe der Entschädigung in der
Kaskoversicherung
 - Wiederbeschaffungswert
- Regress in der Kaskoversicherung

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen aus Kasko-Schaden
und Kasko-Betriebsabteilungen bei
Versicherungsgesellschaften sowie
Makler

Ziele

- Die Teilnehmer/-innen erhalten
Informationen
- zu den AKB 2015
 - zur aktuellen Rechtsprechung zur
Fahrzeugkaskoversicherung
 - zu den Auswirkungen der Recht-
sprechung auf die Regulierungspraxis

Methoden

- Lehrvortrag
- Fallrörterungen

i Info

Die Teilnehmer/-innen erhalten
ein ausführliches Skript mit Zusammen-
stellung einschlägiger Urteile des
Berichtszeitraumes.

Haushaltsführungsschaden und Schmerzensgeld

Der Haushaltsführungsschaden ist eine Schadensposition, die bei fast jedem Personenschaden geltend gemacht wird. Auch Sozialversicherungsträger glauben, damit eine Möglichkeit gefunden zu haben, Regressforderungen geltend zu machen. Das Seminar behandelt alle Probleme des Haushaltsführungsschadens umfassend. Im Mittelpunkt steht der Haushaltsführungsschaden bei Verletzung. Im zweiten Teil wird das Schmerzensgeld nach Anspruchsvoraussetzungen und Bemessungskriterien einschließlich Möglichkeiten der vergleichweisen Erledigung erörtert. Alle Teilnehmer/-innen erhalten ein ausführliches Skript.

IDD | **gut**
Beratung

Bildungszeit: 5 h

H-FH35

ZEIT UND ORT

- Do., 30. September 2021
- 09:30–16:30 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Dr. Markus Wessel,
Vors. Richter am OLG Celle

TEILNAHMEGEBÜHR

- 298,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei;
inkl. Seminarunterlagen,
Getränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 5 h Bildungszeit
anrechenbar.



Auszug aus den Inhalten

Teil 1

A. Anspruchsvoraussetzungen

1. Anspruchsgrundlagen
 - Kausalität von Schaden und Beeinträchtigung der Haushaltsführung
 - Abgrenzung zum immateriellen Schadensersatz
2. Anspruchsentstehung
 - Berechtigter Personenkreis
 - Probleme bei nichtehelicher Lebensgemeinschaft
3. Anspruchsberechtigung
 - Anspruchsverlust bei Leistungen der Sozialversicherung
 - Haustiere
4. Grundzüge der Berechnung
 - Haushalt
 - Beeinträchtigte Arbeit
 - Betroffener Zeitraum
 - Vermögenswerter Nachteil
 - Zeitaufwand einer Ersatzkraft
 - Brutto- und Nettolohn
 - Atypische Tätigkeiten

- Schadenminderungspflicht/
Umorganisation
 - Vorteilsausgleich
 - Bewertung
 - Ermessung der Schätzung, Tabellen
5. Forderungsübergang
6. Besonderheiten bei Verkehrsunfällen
im Ausland

B. Bewerbungskriterien

C. Abfindung und Vergleich

Teil 2 – Schmerzensgeld

A. Anspruchsvoraussetzungen

1. Anspruchsgrundlagen
2. Anspruchsberechtigung
 - Berechtigter Personenkreis
 - Angehörige? Kausalprobleme

B. Anspruchsinhalt

- Was wird abgegolten – was nicht
- Verschiedene Verletzungen
- Psychische Beeinträchtigungen
- Begehrensneurosen
- Nachweisprobleme
- Schätzung
- Ermessensspielraum
- Tabelle
- Zu- und Abschläge

C. Teilschmerzensgeld

D. Abfindung und Vergleich

- Beispiele aus der Rechtsprechung

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich sowohl an Schadensachbearbeiter/-innen in der Personenschadenregulierung mit ersten Berufserfahrungen als auch an erfahrene Praktiker, die ihre Kenntnisse systematisieren und vertiefen wollen sowie an Mitarbeiter/-innen in Regressabteilungen von Sozialversicherungsträgern und Versicherungsfachanwälten.

Ziele

- Die Teilnehmer/-innen
- stellen Zusammenhänge zwischen aktueller Rechtsprechung und Haushaltsführungsschäden her,
 - können Haushaltsführungsschäden kompetent und wirtschaftlich abrechnen,
 - lernen überzogene Forderungen in Abrechnungen abzuwehren.

Methoden

- Vortrag
- Fallbesprechungen

Verdienstausfall im Schadensersatzrecht

Der Verdienstausfallschaden ist vielschichtig und geprägt von der jeweiligen aktuellen Rechtsprechung. Darüber hinaus greifen bei den einzelnen Fällen Arbeits- und Sozialrecht, Zivilrecht sowie das Versicherungsvertragsrecht ineinander. Die Referenten – Jürgen Jahnke sowie Dr. Markus Wessel – sind absolute Experten im o.g. Themenbereich und ergänzen sich in der Vermittlung von praxisorientiertem Wissen zu Ersatzansprüchen, Leistungen und Forderungsübergängen beim Verdienstausfall.

Auszug aus den Inhalten

Sicherungssystem im Schadenfall (Drittleistungen, Schadenersatz)

- Unselbstständig Tätige:
 - Arbeitnehmer (Personenkreis, Einkommen, Zeitraum und Prognose, Brutto-Netto-Schaden, Rentenminderung, Beitragsregress, § 119 SGB X, Drittleistungen und Forderungsübergang)
 - Beamte (Personenkreis, Einkommen, Drittleistungen und Forderungsübergang)
- Selbstständige
- Sonstige Personen
- Vorteilsausgleich
- Schadenminderung
- Kapitalisierung
- Steuerrechtliche Aspekte
- Verjährung

Zielgruppe

Schadensachbearbeiter/-innen und Schadenleiter/-innen

Ziele

- Die Teilnehmer/-innen
- erhalten Informationen zum Schadenrecht und Rechtsänderungen,
 - erkennen Konsequenzen der Änderungen für die Schadenregulierung und können diese im Arbeitsalltag umsetzen.

Methoden

- Vortrag
- Fallbesprechungen

Info

Die Teilnehmer/-innen erhalten ein ausführliches Skript.

H-FH37

ZEIT UND ORT

- Mi., 15. Sept. 2021
- 09:30–16:30 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Jürgen Jahnke, RA, Prokurist
i. H. LVM Versicherungen und
Dr. Markus Wessel,
Vors. Richter des Haftungs-
senats/Verkehrsunfallsenats
beim OLG Celle

TEILNAHMEGEBÜHR

- 334,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei;
inkl. Seminarunterlagen,
Getränken, Mittagessen
- Ab 3 Teilnehmern desselben
Unternehmens geben wir
Ihnen 10 % Rabatt.

BILDUNGSZEIT

Bis zu 5 h Bildungszeit
anrechenbar.

Aktuelle Rechtsprechung zum Personenschaden

Haftung und Anspruchsvolumen

Das Seminar ist bereits seit vielen Jahren für alle, die sich qualifiziert mit Versicherungsrecht beschäftigen, ein „Muss“ – behandelt es doch im jährlichen Blick auf aktuelle Entwicklungen nach dem neuen VVG anhand konkreter Fälle die neue Rechtsprechung im Personenschaden und diskutiert offene Rechtsfragen. Bisher zusammen mit „Sachversicherungsrecht“ an einem Tag referiert, kommen die Teilnehmer nun in den Genuss, sich voll und ganz auf die Rechtsprechung im Personenschadensrecht zu konzentrieren. Denn der Personenschaden ist einer der kompliziertesten Bereiche im Schadensrecht.

IDD | **gut beraten**
Bildungszeit: 5 h

H-FH43

ZEIT UND ORT

- Mi., 08. Sept. 2021
- 09:30–16:30 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

- Prof. Dr. Rainer Heß, Sozietät Dr. Eick & Partner,
- Jürgen Jahnke, RA, Prokurist i. H. LVM Versicherungen

TEILNAHMEGEBÜHR

- 298,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 5 h Bildungszeit anrechenbar.



Auszug aus den Inhalten

- Mitverschulden (Beweislast, Gurt und (Fahrrad-) Helm)
- Arbeitsunfall
- Angehörigenprivileg
- Psychische Schäden
- Vermehrte Bedürfnisse
- Erwerbsschaden, Rentenschaden
- Haushaltsführungsschaden
- Schmerzensgeld
- Erste Erfahrungen zum Hinterbliebenengeld
- Abfindungsvergleich

Zielgruppe

Das Seminar wendet sich an Sachbearbeiter/-innen, vor allem der Allgemeinen

Haftpflicht- und KH-Versicherung, an Makler/-innen sowie an interessierte Rechtsanwälte (Seminar erfüllt § 15 FAO).

Ziele

Die Teilnehmer/-innen erhalten einen umfassenden Überblick über die aktuelle Rechtsprechung zum Personenschaden und deren Auswirkung auf die tägliche Regulierungspraxis.

Methoden

- Lehrvortrag
- Fallerörterungen

Der Abfindungsvergleich und seine Tücken in der Schadenregulierung

Abfindungsvergleiche gehören zur täglichen Praxis des Personenschadens. Sie sind mit besonderen Problemen in tatsächlicher und rechtlicher Hinsicht verbunden. Das Seminar orientiert sich am Gang der Regulierung und beschäftigt sich mit den Chancen, Möglichkeiten, Risiken und Konsequenzen von Abfindungsvergleichen, mit denen die Ansprüche des Direktgeschädigten abgefunden werden sollen. Auf beachtenswerte Formalien und Problemstellungen wird hingewiesen. Es wird auch auf die in Betracht kommenden Ansprüche (unter Einschließung der jeweiligen Prognose im Hinblick auf zukünftige Ansprüche), mögliche Übergänge dieser Ansprüche auf Dritte eingegangen. Grundzüge der Kapitalisierung laufender Renten werden dargestellt.

Auszug aus den Inhalten

Vor dem Vergleich

- Aktivlegitimation des Geschädigten
- Forderungsübergänge
- Zuständigkeiten von Drittleistungsträgern

Bei dem Vergleich

- Vertragsbereich
- Vertretungsberechtigungen
- Vertragsparteien
- Vertretungsberechtigung
- Vollmacht
- Geschäftsfähigkeit
- Minderjährige
- Vormund/Pflegschaft

Abfindungsvergleich

- Vertragsvoraussetzungen
- Gesamterledigung – Teilerledigung
- Rentenvergleich
- Sicherung
- Einbindung Dritter
- Gesamtschuld und Fernwirkung
- Kapitalisierung: Grundzüge, Technik

Nach dem Vergleich

- Rechtsnachfolger
- Abänderung
- Versteuerung
- Anwaltshaftung

Ziele und Nutzen

Die Veranstaltung will dem Zuhörer Kenntnisse zu Vergleichsabschluss, Prognosebildung und Kapitalisierung vermitteln.

Zielgruppe

Schadensachbearbeiter mit Grunderfahrung

Methoden

- Vortrag
- Fallbeispiele

NEU

IDD | **gut beraten**
Bildungszeit: 5 h

H-FH48

ZEIT UND ORT

- Mi., 09. Sept. 2021
- 09:30–16:30 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

- Jürgen Jahnke, Rechtsanwalt, LVM Versicherung Münster

TEILNAHMEGEBÜHR

- 298,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 5 h Bildungszeit anrechenbar.

Aktuelles in der Sachschadenregulierung

Das Seminar ist bereits seit vielen Jahren für alle, die sich qualifiziert mit Sachschäden in der KH-Versicherung beschäftigen, ein „Muss“. Es wird die gesamte Abrechnung des Kfz-Sachschadens mit dem Blick auf aktuelle Entwicklungen in der Rechtsprechung behandelt. Zudem werden offene Rechtsfragen diskutiert.

IDD | **gut beraten**
Bildungszeit: 5 h

H-FH53

ZEIT UND ORT

- Mi., 07. Juli 2021
- 09:30–16:30 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Prof. Dr. Rainer Heß,
FA, Rechtsanwalt Dr. Eick &
Partner, Bochum

TEILNAHMEGEBÜHR

- 298,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei;
inkl. Seminarunterlagen,
Getränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 5 h Bildungszeit
anrechenbar.



Auszug aus den Inhalten

- Konkrete und fiktive Abrechnung des Fahrzeugschadens (4-Stufen-System, Umsatzsteuer, Totalschaden oder Reparaturfall)
- Restwertproblematik
- Neupreisabrechnung
- Neues von den Stundenverrechnungssätzen und dem Werkstattverweis
- Nebenkostenpositionen (Verbringungskosten, UPE-Zuschläge)
- Großkundenrabatte
- Nutzungsausfallentschädigung
- Mietwagenkosten
- Sachverständigenkosten
- Rechtsanwaltskosten
- Aktuelle ausgewählte Haftungsfragen

Zielgruppe

Das Seminar wendet sich an Sachbearbeiter/-innen, vor allem der KH-Versicherung und der Allgemeinen Haftpflicht und an Makler/-innen sowie an interessierte Rechtsanwälte (Seminar erfüllt § 15 FAO).

Ziele

Die Teilnehmer/-innen erhalten einen umfassenden Überblick über die Abrechnung des Kfz-Sachschadens sowie die aktuelle Rechtsprechung und deren Auswirkung auf die tägliche Regulierungspraxis.

Methoden

- Lehrvortrag
- Fallerörterungen

Gesetzliche Unfallversicherung und Haftpflichtgeschehen Arbeitsunfall

Die Frage, ob ein Unfall ein Arbeitsunfall ist und welche Konsequenzen sich daraus für die Schadenregulierung ergeben, hat für Haftpflichtversicherer, Sozialversicherer und Anwälte große Bedeutung. Das Seminar versetzt die Teilnehmer/-innen in die Lage, den Unfall vom Arbeitsunfall zu trennen, auf den Arbeitsunfall im Schadenfall richtig zu reagieren und die Folgen für die Schadenabwicklung richtig einzuschätzen.

Auszug aus den Inhalten

1. Wann ist ein Unfall ein Arbeitsunfall? Arbeitsunfall einer betrieblichen Tätigkeit, im öffentlichen Verkehr und Rechtsfolgen.
2. Was ist zu tun, wenn der Unfall evtl. ein Arbeits- (Wege-) Unfall ist? Zurückstellung der Personenschaden-Regulierung, Aufklärung und Einleitung des UV-Verfahrens.
3. Wann ist der Schädiger nach § 104ff SGB VII haftungsprivilegiert?
4. Wann ist eine gestörte Gesamtschuld gegeben?
 - Unfall auf einer Betriebsstätte
 - Unfall im Straßenverkehr
5. Welche Besonderheiten sind beim Schülerunfall zu beachten?
6. Welche Rechtsfolgen ergeben sich, wenn statt Mithilfe Nothilfe gegeben ist?
7. Wann besteht Regressanspruch aus § 110 SGB VII?
 - Anspruchsvoraussetzungen, Anspruchsumfang, Darlegungs- und Beweislast
 - Sonstige Besonderheiten
8. Wann besteht die beamtenrechtliche Haftungsprivilegierung?
 - Wann ist ein Dienstunfall gegeben?
9. Wann ist der Schädiger nach §§ 46 Abs. 2 BeamtVG, 91 a SVG privilegiert?



Zielgruppe

Sachschadenbearbeiter/-innen in KH- und AH-Schadenabteilungen, Mitarbeiter/-innen in Regressabteilungen des SVT, Rechtsanwälte.

Ziele

- Die Teilnehmer/-innen
- grenzen Arbeitsunfall von anderen Unfällen ab
 - kennen die aktuelle Rechtsprechung
 - stellen anhand von Fallbeispielen den versicherungstechnischen Zusammenhang für die Schadenregulierung her

Methoden

Vortrag, Fallbesprechungen

IDD | **gut beraten**
Bildungszeit: 5 h

H-FH74

ZEIT UND ORT

- Di., 07. Sept. 2021
- 09:30–16:30 Uhr
- BWV Hannover

REFERENT

Jürgen Jahnke, RA, Prokurist
i. H. LVM Versicherungen

TEILNAHMEGEBÜHR

- 298,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei;
inkl. Seminarunterlagen,
Getränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 5 h Bildungszeit
anrechenbar.

Die Bildung der Haftungsquote bei Verkehrsunfällen

Die Bildung der Haftungsquote bei Verkehrsunfällen bereitet in der Praxis oft erhebliche Schwierigkeiten, weil die vielschichtigen Rechtsnormen nicht bekannt sind und es häufig nicht gelingt, den konkreten Sachverhalt richtig einzuordnen und dabei Wesentliches von Unwesentlichem zu trennen. Ziel des Seminars ist es, den Teilnehmern die notwendigen Kenntnisse zu vermitteln, um die Haftungsverteilung in den in der Praxis auftretenden Fällen sachgerecht und sicher vornehmen zu können. Der Schwerpunkt des Seminars liegt bei den motorisierten Verkehrsteilnehmern.

IDD | **gut beraten**

Bildungszeit: 10 h 30 min

H-FH95

ZEIT UND ORT

- Di./Mi., 08./09. Juni 2021
- 09:00–16:30 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Dietrich Freyberger, Rechtsanwalt, Fachanwalt (FA) MedR., FA VerkR., FA VersR.;
Dr. Markus Wessel, Vors. Richter des Haftungs- senats/Verkehrsunfallsenats beim OLG Celle.

TEILNAHMEGEBÜHR

- 454,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 10 h 30 min Weiterbildungszeit anrechenbar

Auszug aus den Inhalten

- Sachverhaltserfassung
- Auswertung der Akte
- Beweismittel
- Gesetzliche Grundnormen (StVG, BGB, StVO), Haftung aus StVG und BGB
- Betrieb und Betriebsgefahr, Kausalität, Zurechnung
- Abwägung nach § 17 StVG
- Anscheinsbeweise im Verkehrsunfallrecht
- Einzelfälle u. Berücks. sämtl. wesentl. StVO-Normen (wie Ampeln, Kreuzungen, Sichtfahrgebot, Vorfahrt, Geschwindigkeit, Auffahrunfälle, Rechts- und Linksabbieger, Wenden, Rückwärts fahren, Anfahren vom Fahrbahnrand, Fahrstreifenwechsel, Ein- und Aussteigen, Parkplatzunfälle, Sonderrechtsfahrzeuge usw.) aber auch Beteiligung von Schienenbahnen, Tieren etc., Verschuldensfragen, auch Verschulden gegen sich selbst (Helm, Gurt, Kleidung), Alkohol, Übermüdung, riskante Fahrweise, Pannenhelfer.
- Leasingfahrzeuge und besondere Haftungssituationen, Verkehrsunfälle mit mehreren Teilnehmern, Schwierigkeiten der (auch gestörten) Gesamtschuld sowie Unfallmanipulationen.
- Verkehrssicherungspflichten

Zielgruppe

Sowohl Schadensachbearbeiter/-innen mit eher geringer Berufserfahrung in den Bereichen AH und KH als auch erfahrene Praktiker, die ihre Kenntnisse noch einmal systematisch auffrischen und vertiefen wollen, Mitarbeiter/-innen in Regressabteilungen bei Sozialversicherungsträgern, Rechtsanwälte/-innen.

Ziele

- Vermittlung von Fakten auf der Basis der aktuellen einschlägigen Rechtsprechung zu Sachverhalten, Haftungsgrundlagen und Beweisfrage (Tag 1).
- Systematische Erarbeitung der Quotenbildung anhand typischer Unfallsituationen und zahlreicher Fälle. Dabei wird auch gezeigt, wie schon geringe Fallabwandlungen zu einer Änderung der Haftungsquote führen können (Tag 2).
- Vermittlung von Einblicken in die Grundlagen der Unfallrekonstruktion.
- Besprechung und Anwendung aktuellster Rechtsprechung.

Methoden: Fallbesprechungen, Erarbeitung von Checklisten anhand des Skriptes sowie Übungsfällen und Berechnungstabellen (z. B. Brems- u. Anhalteweg, Anfahrtdauer, Anfahrstrecke)

Der Haftpflichtversicherungsschutz für Bauhandwerker

Neue Klauseln und Abgrenzungsprobleme

Die Abgrenzung nicht versicherter Erfüllungstatbestände von versicherten Schadensersatzleistungen ist sowohl für Schadensachbearbeiter als auch für die Mitarbeiter im Außendienst nicht immer ganz einfach. Das Seminar erklärt deshalb Begriffe wie Mängelbeseitigungsnebenkosten, Nachbesserungsbegleitschäden oder Tätigkeitsschäden und den damit verbundenen Versicherungsschutz. Auch die neuen Klauseln zur erweiterten Handwerkerhaftung bei Verbrauchergeschäften werden auf den Prüfstand gestellt.

Auszug aus den Inhalten

- Häufige Schadensszenarien
- Vertragliche Haftung
- Deliktische Haftung
- Abgrenzung Vertragserfüllung/Schadensersatz
- Mängelbeseitigungsnebenkosten
- Nachbesserungsbegleitschäden
- Tätigkeitsschäden
- Haftungserweiterung beim Verbrauchergeschäft durch EUGH Urteil

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen im Außendienst, Sachbearbeiter/-innen im Haftpflichtschadenbereich, Innendienstmitarbeiter/-innen, Makler/-innen

Ziele

In dem Seminar erhalten die Teilnehmer/-innen neben einem grundlegenden Überblick zum Versicherungsschutz für Bauhandwerker vor allem Praxisinformationen, da anhand von Schadenbeispielen der Versicherungsschutz gemeinsam erörtert wird. Daneben werden typische Schadensszenarien besprochen und besonders risikoträchtige Tätigkeiten vorgestellt.



Methoden

- Lehrvortrag
- Fallerörterungen

IDD | **gut beraten**

Bildungszeit: 5 h 30 min

H-FH99

ZEIT UND ORT

- Mi., 06. Okt. 2021
- 09:30–17:00 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Sibylle Mohrmann, Rechtsanwältin, stv. Abt.-Leiterin Personen-/Sonderschaden Haftpflicht, VKB München, Mediatorin (DAA)

TEILNAHMEGEBÜHR

- 294,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 5 h 30 min Bildungszeit anrechenbar

Haftungsrechtliche Spezialfragen zu Verkehrsunfällen und anspruchsvolle Unfallsituationen

Das Seminar beschäftigt sich gezielt und ausführlich mit schwierigen Haftungs- und Regressfällen und zwar einerseits Unfälle Kfz und andererseits Verkehrsunfälle mit nicht motorisierten Verkehrsteilnehmern. Erläutert wird dazu die neueste Rechtsprechung. Das umfangreiche Skript unterstützt die Teilnehmer/-innen bei der Übertragung des vermittelten Wissens auf die Fälle in ihrem Arbeitsalltag.

IDD | **gut**
beraten
Bildungszeit: 5 h 30 min

H-FH102

ZEIT UND ORT

- Di., 07. Sept. 2021
- 9:00–16.30 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Dietrich Freyberger,
Rechtsanwalt, Fachanwalt (FA)
MedR., FA VerkR., FA VersR.

TEILNAHMEGEBÜHR

- 334,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 5 h 30 min Bildungszeit anrechenbar.

Auszug aus den Inhalten

A. Besondere Haftungssituationen

- Tiere und Schienenbahnen
- Schwierige Haftungsfälle (unabwendbares Ereignis, höhere Gewalt, Liegenbleiben nach Fahrstreifenwechsel mit Unfall, nachfolgender Auffahrunfall)
- Beteiligung von Leasingfahrzeugen (Haftungsabwägung, Regress)
- Zugmaschine und Anhänger
- Manipulierte Unfälle

B. Gesamtschuld und Regress

- Gesamtschuldnerische Haftung
- Einzelabwägung und Gesamtschau
- Gestörte Gesamtschuld
- Anwendungsfälle
- Gesamtschuldnerische Haftung und Regress bei Teilungsabkommen

C. Aktuelle Rechtsprechung

- BGH-Rechtsprechung
- OLG-Rechtsprechung

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich sowohl an:

- Schadensachbearbeiter/-innen mit Berufserfahrung
- als auch an erfahrene Praktiker/-innen, die ihre Kenntnisse vertiefen wollen
- Mitarbeiter/-innen in Regressabteilungen von Sozialversicherungsträgern
- Rechtsanwälte/-innen.

Ziele

Die Teilnehmer/-innen werden in die Lage versetzt, die (versicherung-)rechtlichen Fragestellungen bei schwierigen Haftungs- und Regressfällen zu überblicken und bei eigenen Fällen im Arbeitsalltag schnell zu einer Lösung zur Regulierung des Schadens zu kommen.

Methoden

- Vortrag
- Fallbeispiele

Der Unterhaltsschaden

Normalerweise kann immer nur der unmittelbar Geschädigte Ersatz seines Schadens verlangen. Tritt jedoch aufgrund einer Verletzungshandlung der Tod des Geschädigten ein, so kommt es ggf. zum Unterhaltsschaden. Die Bearbeitung von Erwerbs- und Unterhaltsschäden erfordert umfangreiche Kenntnisse, die sich im Besonderen über die aktuelle Rechtsprechung erschließen. In diesem Seminar soll der Unterhaltsschaden sowohl von der Seite der Berechnung als auch mit allen seinen Besonderheiten systematisch erarbeitet werden.

Auszug aus den Inhalten

1. Allgemeines zum Unterhaltsschaden

- Personenkreis
- Ererbte Ansprüche und eigene Ansprüche
- Leistungsfähigkeit des Verpflichteten und Bedürftigkeit des Berechtigten

2. Berechnung des Barunterhaltsschadens

- Gesetzlicher Unterhalt
- Nettoeinkommen
- Fixkosten
- Verteilung

3. Fallgestaltungen

- Erwerbstätiger Ehegatte stirbt, der andere ist nicht/teilweise/voll berufstätig
- Eheleute getrennt/geschieden
- Wiederheirat/Eingehen einer nichtehelichen Lebensgemeinschaft
- Tod beider Eltern

4. Betreuungsunterhalts-/Haushaltsführungsschaden

5. Kombinierte Fälle (Barunterhalts- und Betreuungsunterhaltsschaden)

6. Weitere Probleme

- Hinterbliebenenrente und Mitverschulden
- Quotenvorrecht
- Arbeitspflicht der Hinterbliebenen

7. Weitere Ansprüche

- Beerdigungskosten
- Ansprüche wegen entgangener Dienste
- Hinterbliebenengeld
- Rechtsanwaltskosten

8. Regress von Drittleistungsträgern

- Gesetzliche Rentenversicherung
- Berufsgenossenschaft
- Beamtenrechtlicher Dienstherr

9. Regulierung und Abfindungsvergleich

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich sowohl an:

- Schadensachbearbeiter/-innen mit Berufserfahrung, die ihre Kenntnisse im Unterhaltsschadensrecht systematisch auffrischen wollen
- Mitarbeiter/-innen, die eine Tätigkeit in diesem Bereich anstreben

Ziele

Die Teilnehmer/-innen lernen, Unterhaltsschäden selbständig, sicher und wirtschaftlich zu bearbeiten.

Methoden

- Vortrag
- Fallbeispiele

H-FH103

ZEIT UND ORT

- Di./Mi., 09./10. März 2021
- Tag 1: 09:30–17:00 Uhr,
- Tag 2: 09:00–16:00 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Dietrich Freyberger,
Rechtsanwalt, Fachanwalt (FA)
MedR., FA VerkR., FA VersR.

TEILNAHMEGEBÜHR

- 448,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 10 h 30 min Bildungszeit anrechenbar.

Haftungstatbestände in der Allgemeinen Haftpflichtversicherung



Bildungszeit: 10 h 30 min

H-FH105

ZEIT UND ORT

- Di./Mi., 01./02. Juni 2021
- 9:00–16.30 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Dietrich Freyberger,
Rechtsanwalt, Fachanwalt (FA)
MedR., FA VerkR., FA VersR.

TEILNAHMEGEBÜHR

- 448,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

INFO

Bitte senden Sie uns gern 4 Wochen vor dem Seminartermin Ihre Einzelfälle aus der alltäglichen Praxis, die der Referent für das Seminar aufbereitet.

BILDUNGSZEIT

Bis zu 10 h 30 min Bildungszeit anrechenbar.

Anspruch gegen Täter und Mitverschuldenseinwand beim Opfer

Nichts ist so bunt und vielfältig wie die Allgemeine Haftpflichtversicherung. Entsprechend breit ist das Themenspektrum, mit dem die Sachbearbeiter/-innen konfrontiert werden. Das Seminar zeigt das Haftungssystem auf und gibt einen Überblick über die wichtigsten Haftungstatbestände.

Auszug aus den Inhalten

1. Haftungsgrundlagen

- Haftung aus Vertrag und aus Delikt
- Mithaftung
- Haftungsabwägung
- Gefälligkeithandlungen

2. Tierhalterhaftung

- Anspruchsvoraussetzungen
- Entlastungsbeweis bei beruflich gehaltenen Tieren
- Mitverschulden des Anspruchstellers
- Ersatzansprüche gegen Tierhüter
- Ausgleichsansprüche zwischen Tierhalter und Tierhüter
- Haftungsquoten

3. Haftung im Zusammenhang mit Gebäuden und Grundstücken

- Verkehrssicherungspflicht im und am Gebäude, insbesondere Streupflicht, Ablösung von Gebäude- oder Grundstücksteilen, Dachlawinen, Bäume
- Nachbarrechtliche Ansprüche

4. Haftung im Miet-WEG-Verhältnis

- Mieter gegenüber Vermieter
- Vermieter gegenüber Mieter
- Wohnungseigentümer (und Wohnungseigentümern untereinander)
- Regress des Gebäudeversicherers gegen den Mieter

5. Haftung beim Sport

6. Haftung von Kindern für unerlaubte Handlungen

- Kinder unter 7 Jahre
- Kinder zwischen 7 und 10 Jahren
- Kinder zwischen 10 und 18 Jahren

7. Haftung der Eltern wegen Verletzung der Aufsichtspflicht

- Anspruchsvoraussetzungen
- Entlastungsbeweis

8. Haftung als Fahrradfahrer/Fußgänger

- Fahrradfahrer gegen Fahrradfahrer
- Fahrradfahrer gegen Fußgänger
- Fahrradfahrer gegen sonstigen nicht motorisierten Verkehrsteilnehmer
- Fußgängerunfälle

Ziele

Die Teilnehmer/-innen sollen in die Lage versetzt werden, die allermeisten AH-Schäden sicher und fehlerfrei zu regulieren, d. h. die Haftungsfrage zu beurteilen und ggf. die Haftungsquote zu ermitteln.

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen der Schadenregulierungsabteilungen mit ersten Regulierungserfahrungen

Methoden

Fachvortrag, Erörterung anhand von Fallbeispielen

Aktuelles zum Bau- und Architektenrecht

Schwerpunktt Themen aus der Haftung und dem Versicherungsschutz der Architekten und Ingenieure

Die Bauwirtschaft, das Baurecht und die Berufsbilder am Bau unterliegen einem stetigen Wandel. Insbesondere Architekten und Ingenieure sind bei ihrer beruflichen Tätigkeit unterschiedlichen Haftungsgefahren ausgesetzt. Dies wirkt sich auf die Haftung und die Entwicklung im Bauversicherungsrecht aus. Das Seminar erklärt an einzelnen Schwerpunktt Themen Risiken im Kontext mit der Haftung und dem Versicherungsschutz.

Auszug aus den Inhalten

- Aktuelle Rechtsprechungsfälle zum Bau- und Architektenrecht, Urteil des EUGH zur HOA I
- Haftungsthemen, Hinweis- und Prüfungspflichten, Kostenhaftung
- Einzelthemen zum Leistungsumfang und den Einschränkungen aus der Berufshaftpflichtversicherung des Architekten/Ingenieurs
- Grenzen des Versicherungsschutzes – Haftungsrisiken und Grenze der Berufs-Haftpflichtversicherung
- Marktentwicklung/Versicherungskonzepte der Berufshaftpflicht-Versicherung
- Neue Musterbedingungen des Gesamtverband der Versicherungswirtschaft (GDV)

Sonderthemen

- BIM – Building Information Modeling: Stand der Einführung in Deutschland und Versicherungspraxis
- Deckungskonzepte für Risiken am Bau

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen aus der gewerblichen Haftpflichtversicherung in den Bereichen Innendienst, Angebotserstellung, Vertrieb,
- Mitarbeiter/-innen im Außendienst sowie Makler mit Grundkenntnissen/Erfahrungen aus dem Bereich Bauhaftung und Berufshaftpflicht-Versicherung.

Ziele

Die Teilnehmer/-innen bekommen einen Überblick zur Entwicklung der Haftung im Baubereich, speziellen Haftungsrisiken und zum Versicherungsschutz im Bau- und Architektenrecht, um so auch in der Praxis in der Lage zu sein, unterschiedliche Risiken bewerten und insbesondere in Bezug auf den Versicherungsschutz einschätzen zu können.

Methoden

- Lehrvortrag
- Fallerörterungen



Bildungszeit: 4 h 30 min

H-FH108

ZEIT UND ORT

- Fr., 16. Juli 2021
- 09:00–15:30 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Mona Rizkallah,
Rechtsanwältin,
Syndikusrechtsanwältin im Bereich Planungshaftpflicht, HDI Versicherung, Autorin für Bau- und Architektenrecht

TEILNAHMEGEBÜHR

- 238,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 4 h 30 min Bildungszeit anrechenbar.

Einführung in die Berufs-Haftpflichtversicherung der Architekten und Ingenieure

Praxisorientiertes Basiswissen

IDD | **gut beraten**
Bildungszeit: 4 h 30 min

Das Seminar gibt einen Überblick über die aktuelle Haftung und die Risiken der Architekten und Ingenieure und stellt die Inhalte, Umfang und Grenzen des Versicherungsschutzes über die Berufs-Haftpflichtversicherung dar.

H-FH110

ZEIT UND ORT

- Fr., 01. Okt. 2021
- 09:00–15:30 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Mona Rizkallah,
Rechtsanwältin,
Syndikusrechtsanwältin im
Bereich Planungshaftpflicht,
HDI Versicherung, Autorin für
Bau- und Architektenrecht

TEILNAHMEGEBÜHR

- 238,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei;
inkl. Seminarunterlagen,
Mittagessen, Getränken

BILDUNGSZEIT

Bis zu 4 h 30 min Bildungszeit
anrechenbar.

Auszug aus den Inhalten

Haftungsgrundlagen

- Aufgaben und Risiken von Architekten und Ingenieuren
- Berufsrecht
- Kooperationsformen
- Gesamtschuld

Gegenstand der Berufs-Haftpflichtversicherung

- Grundlagen, Schadenarten, Versicherungssummen, Beiträge
- Vertragsarten
- Versicherte Risiken und Berufsbilder
- Beginn und Umfang des Versicherungsschutzes
- Sonderregelungen
- Obliegenheiten
- Grenzen des Versicherungsschutzes

Ziele und Nutzen

Die Teilnehmer/-innen

- erhalten eine Einführung in die Grundlagen der Haftung,
- erwerben einen Überblick über den Versicherungsschutz der Architekten und Ingenieure,
- verstehen die Bedingungssystematik,
- lernen Risiken aus diesem Bereich einzuschätzen und für ihre praktische Tätigkeit zu bewerten.

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen aus der gewerblichen Haftpflichtversicherung in den Bereichen Innendienst, Angebotserstellung, Vertrieb, sowie Mitarbeiter/-innen im Außendienst und Makler, die in dieser Sparte noch nicht, noch nicht langjährig oder noch nicht intensiv tätig sind.

Methoden

- Lehrvortrag
- Fallerörterungen

Allgemeine Haftpflichtversicherung und aktuelle Rechtsprechung

Nichts ist so bunt und vielfältig wie der Bereich der allgemeinen Haftpflicht. Entsprechend breit ist das Themenspektrum, mit dem sich Sachbearbeiter/-innen in der täglichen Schadensregulierung auskennen müssen. Das Seminar gibt einen Überblick über die wichtigsten Haftungstatbestände unter Berücksichtigung der aktuellen Rechtsprechung der Oberlandesgerichte und des BGH.

IDD | **gut beraten**
Bildungszeit: 4 h 45 min

H-FH116

ZEIT UND ORT

- Do., 07. Okt. 2021
- 09:30–16:30 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Simone Hensen,
Fachanwältin für Versicherungsrecht,
Dr. Eick & Partner

TEILNAHMEGEBÜHR

- 258,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei;
inkl. Seminarunterlagen,
Mittagessen, Getränken

BILDUNGSZEIT

Bis zu 4 h 45 min Bildungszeit
anrechenbar.

Auszug aus den Inhalten

1. Haftung aus Verkehrssicherungspflicht bei Grundstücken und Gebäuden, insb. Streupflichten, Bäume, Dachlawinen bei Gerüsten

- Umfang der Verkehrssicherungspflicht
- Beweislastproblematiken, insb. Anscheinsbeweis
- Mitverschulden
- aktuelle Rechtsprechung

2. Haftung bei Sportunfällen

- Allg. Grundsätze
- Aktuelle Rechtsprechung

3. Haftung der Eltern bei Aufsichtspflichtverletzungen

- Umfang der Aufsichtspflicht
- Beweislastproblematiken
- Aktuelle Rechtsprechung

4. Haftung als Fahrradfahrer/Fußgänger

- Aktuelle Rechtsprechung

5. Haftung der Tierhalter

- Tierisches Verhalten – spezifische Tiergefahr
- Luxustier oder Haustier mit möglicher Entlastung, § 833 S. 2 BGB
- Halter – Tierhüter, § 834 BGB
- Haftungersatzung, §§ 104 ff. SGB VII
- Haftungsausschluss – Handeln auf eigene Gefahr (BGH sehr einschränkend)



- Haftungsabwägung: § 17 StVG; § 254 BGB; § 840 III BGB

Ziele und Nutzen

Die Teilnehmer/-innen erhalten einen umfassenden Überblick über die aktuelle Rechtsprechung zur allgemeinen Haftpflichtversicherung und deren Auswirkungen auf die tägliche Regulierungspraxis in den o. g. Schwerpunktthemen.

Zielgruppe

Schadensachbearbeiter/-innen aus der allgemeinen Haftpflicht (Privatkunden).

Methoden

- Lehrvortrag
- Fallerörterungen

Schadensersatz bei psychischen Erkrankungen

In Deutschland sind jedes Jahr etwa 27% der erwachsenen Bevölkerung von einer psychischen Erkrankung betroffen. Psychische Erkrankungen sind heute mit 43% auch der häufigste Grund für Frühverrentungen. Von daher gewinnen psychische Erkrankungen auch immer mehr Bedeutung im Rahmen der Schadensregulierung.



NEU **IDD** | **gut**
Beratung
Bildungszeit: 3 h 15 min

H-FH118

ZEIT UND ORT

- Do., 08. Juli 2021
- 14:00–18:00 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Dr. Michael Burmann,
Kanzlei Dr. Eick & Partner,
Erfurt, Fachanwalt für
Verkehrsrecht, Fachanwalt für
Versicherungsrecht, Mediator

TEILNAHMEGEBÜHR

- 198,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei;
inkl. Seminarunterlagen,
Mittagessen, Getränken

BILDUNGSZEIT

Bis zu 3 h 15 min Bildungszeit
anrechenbar.

Auszug aus den Inhalten

Voraussetzungen eines Schockschadens

- Psychische Primär- und Folgeschäden
- Sonderfall Schockschaden
- PTBS, Anpassungsstörung
- Die Aussicht in psychischen Erkrankungen im Schadensfall (PTBS, Anpassungsstörung, somatoforme Schmerzstörung, Depression)

Überprüfung von Sachverständigen-
gutachten

- Auswirkungen des psychischen Schadens auf die verschiedenen Schadenspositionen (Haushaltsführungsschaden, Verdienstausfall, Mitverschulden)

Ziele und Nutzen

Die Teilnehmer/-innen

- erhalten einen Überblick über die häufigsten psychischen Erkrankungen im Schadensfall
- werden sensibilisiert für unplausible Diagnosen und Krankheitsverläufe

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen des Versicherungsunternehmens

Methoden

- Lehrvortrag
- Fallerörterung

Cyber-Versicherung – Brandschutz des 21. Jahrhunderts?

Big Data, Internet der Dinge, Industrie 4.0 – IT-Leistungen bestimmen unseren beruflichen und privaten Alltag. Gleichzeitig vergeht kaum ein Tag ohne Berichte über Hackerangriff und Datenkriminalität. Ist es also richtig, dass die Cyberversicherung so wichtig ist wie die Brandversicherung für jeden Gebäudeeigentümer?

Diese Frage wird im Seminar im Rahmen einer Risikoanalyse auf der Basis aktueller Schadensfälle diskutiert. Außerdem wird der auf dem Markt angebotene Deckungsschutz im Vergleich zu dem vom GdV vorgeschlagenen Bedingungswerk beleuchtet.



Auszug aus den Inhalten

- Big Data, Industrie 4.0, Internet der Dinge
- Trojaner
- Hacker
- Social Engineering versus „Fake President“
- Eigenschäden
- Drittschäden
- Wie wichtig ist Assistance?

Ziele und Nutzen

Die Teilnehmer/-innen erhalten einen „roten Faden“ durch den Dschungel aus IT-Begriffen, Bedingungswerken und den auf dem Markt angebotenen Deckungsschutzkonzepten

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen in Vertrieb und Vertragsabteilungen von Versicherungen und Maklern sowie Fachanwälte im Versicherungsrecht, Mitarbeiter der Versicherungsabteilungen großer Unternehmen.

Methoden

- Sachvortrag
- Schadenbeispiele aus dem Bereich Cyber
- Klauselbeispiele
- Fachdiskussion

IDD | **gut**
Beratung

Bildungszeit: 4 h 45 min

H-FH120

ZEIT UND ORT

- Mi., 21. April 2021
- 09:30–16:30 Uhr
- BWV Hannover

REFERENTIN

Sibylle Mohrmann, RA,
stv. Abteilungsleiterin
Personen-/Sonderschaden
Haftpflicht, VKB München,
Mediatorin (DAA)

TEILNAHMEGEBÜHR

- 298,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei;
inkl. Seminarunterlagen,
Mittagessen, Getränken

BILDUNGSZEIT

Bis zu 4 h 45 min Bildungszeit
anrechenbar.

Aktuelle Rechtsprechung zu Sachversicherungsthemen

Sowohl spartenübergreifende Themen des allgemeinen und besonderen Teils des VVG als auch spartenspezifische Besonderheiten der Sachversicherung werden anhand von ausgewählten Entscheidungen aus dem Jahr 2019 dargestellt und erörtert. Es geht dabei um das Aufzeigen neuer Tendenzen der Rechtsprechung und deren Auswirkungen auf die tägliche Regulierungspraxis.

IDD | **gut**
beraten
Bildungszeit: 5 h

H-FS02

ZEIT UND ORT

- Mo., 07. Juni 2021
- 09:00–16:30 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Hilmar Stobbe und
Dr. Carla Burmann,
Rechtsanwälte für Versicherungsrecht, Kanzlei Stobbe, Hannover

TEILNAHMEGEBÜHR

- 298,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 5 h Bildungszeit anrechenbar.



Auszug aus den Inhalten

- Vertragspflichten
- Beratungspflichten
- Versicherte Gefahren/Risiken
- Risikoausschlüsse
- Obliegenheiten
- Aktuelle Entwicklungen nach neuem VVG
- Tendenzen, Entwicklungen, kritische Auseinandersetzung mit Fällen der aktuellen neueren Rechtsprechung
- Darstellung der konkreten Auswirkungen auf die tägliche Schadenpraxis
- Aktuelles und offene Rechtsfragen nach der VVG-Reform

Zielgruppe

Die Veranstaltung wendet sich an erfahrene Mitarbeiter/-innen aus Betriebs- und

Schadenabteilungen bei Versicherungsunternehmen sowie Makler/-innen und interessierte Rechtsanwälte (das Seminar erfüllt § 15 FAO für Fachanwälte für Versicherungsrecht).

Ziele

Die Teilnehmer/-innen erhalten Informationen zur aktuellen Rechtsprechung im Sachversicherungsbereich, Anregungen für die tägliche Praxis und setzen sich mit Fallbeispielen auseinander

Methoden

- Lehrvortrag
- Fallerörterungen

Betriebsunterbrechung und das Thema Vorräteschäden

Im Schadenfall erleidet das Unternehmen im Falle einer Betriebsunterbrechung einen Ausfall an Umsatz, muss seine Fixkosten jedoch weiterhin bezahlen. Die Betriebsunterbrechungsversicherung ersetzt den Betriebsgewinn und die fortlaufenden Kosten, soweit dies auch ohne den Schadenfall erwirtschaftet worden wären.

Das Seminar vermittelt den Teilnehmern grundlegende Kenntnisse über betriebswirtschaftliche Auswirkungen bei Schäden, über die Abhängigkeiten der Kenngrößen im Schadensfall und gibt anhand von Fallbeispielen Hilfestellungen zu Berechnungen des Betriebsunterbrechungsschadens. Pflichten des VN werden ebenso erörtert wie Fragen zu den Schadenminderungskosten.



Ziele

Die Teilnehmer/-innen

- können betriebswirtschaftliche Grundlagen und stellen den Bezug zur Berechnung bei Betriebsunterbrechungen her
- können BU-Risiken bewerten
- setzen sich vor dem Hintergrund der betriebswirtschaftlichen Berechnungen mit Formen der BU-Versicherungen auseinander (FBU, MFBU, KBU)
- erörtern Haftungsausschlüsse
- kennen Bausteine des BU-Schadens (Umsatz-/Leistungsausfall, Einsparungen und Erwirtschaftungen, Schadenminderungskosten)

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen aus Industrie, Gewerbe, Sach-Schadenabteilungen, Versicherungsmakler/-innen.

Methoden

- Vortrag
- Fallbeispiele
- Übungen
- Diskussionen

Auszug aus den Inhalten

- Grundlagen Betriebswirtschaftslehre (GuV, Wareneinsatz/Rohertrag u. a.)
- Formen der BU-Versicherung
- BU-Risiken bewerten (BU-Bausteine)
- Betriebsunterbrechungsschaden: Umfang des Sachschadens?
- Wechselwirkungen und Rückwirkungen bei der Ertragsausfallversicherung
- Schadenminderungskosten
- Beispielberechnungen

IDD | **gut**
beraten
Bildungszeit: 4 h

H-FS03

ZEIT UND ORT

- Fr., 26. Febr. 2021
- 10:00–15:30 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Sachverständigenbüro Röder/Ottleben/Hagemann

TEILNAHMEGEBÜHR

- 256,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 4 h Bildungszeit anrechenbar.

Herausforderungen bei der Versicherung von Kunst, Antiquitäten, Schmuck, Sammlungen (höherwertiger Hausrat)

Bei Einbruch oder im Falle eines sonstigen Sach-Schadens stellen sich im Besonderen Fragen, wie mit höherwertigem Hausrat wie Kunst, Antiquitäten und Sammlungen umgegangen werden muss. Die Entschädigungsgrenzen spielen dabei ebenso eine Rolle wie darüber hinaus die Fragen, wie Fälschungen erkannt werden können und wie damit umgegangen wird. Das Seminar vermittelt umfassende Informationen für Vorsorge- und Nachlassschätzungen im Besonderen bei höherwertigem Hausrat.



Auszug aus den Inhalten

- Höherwertiger Hausrat
- Kunst, Antiquitäten, Sammlungen im Überblick
- Bewertungsprobleme
- Entschädigungsgrenzen
- Unterversicherungsverzicht
- Versicherung für genannte Sachen
- Probleme der Fälschungen
- Dokumentationsprobleme

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen der Sach- und Sach-Schaden-Abteilungen der Versicherungsunternehmen, der Agenturen und Makler, Absolventen der Sach-Spezialisten-Kurse und sonstige Interessenten.

Grundkenntnisse in den Technischen Versicherungen und/oder der Sachversicherung werden vorausgesetzt.

Ziele

Aufzeigen der Problematik, wenn der Versicherungsbedarf einzelner Verträge die „normale Größenordnung“ überschreitet. Insbesondere werden mögliche Vertragsgestaltungen, die Systematik der Entschädigungsgrenzen und die Risikoanalyse besprochen.

Methoden

- Fachinput durch den Spezialisten
- Fallbesprechungen

IDD | **gut beraten**
Bildungszeit: 4 h 30 min

H-FS04

ZEIT UND ORT

- Sa., 20. März 2021
- 09:00–14:15 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Dr. Nikolai Stula, Sachverständigenbüro Dr. Stula und Partner, Hannover

TEILNAHMEGEBÜHR

- 198,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei, inkl. Seminarunterlagen, Getränken und Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 4 h 30 min Bildungszeit anrechenbar.

Überspannung und Blitz – Überspannungsschäden erkennen, beurteilen, verhüten

Die Teilnehmer erhalten Informationen zur Entstehung, Abgrenzung, Beurteilung und Verhütung von Blitz-Überspannungsschäden unter Berücksichtigung aktueller Ergebnisse wissenschaftlicher Untersuchungen.



- Abgrenzung von anderen Überspannungsschäden zu Blitz-Überspannungsschäden
- Untersuchungen und Veröffentlichungen der Hochschule Aachen zur Beurteilung von Blitz-Überspannungsschäden in Abhängigkeit zum Einschlagsort
- Vorbeugende Maßnahmen zur Schadenverhütung
- Grenzfälle der Schadenregulierung, Schadenfälle in Gerichtsverfahren

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen der Sachversicherung, Schadenregulierer/-bearbeiter

Ziele

- Die Teilnehmer/-innen lernen die geforderten und optionalen Prüfungen kennen.
- Argumente, um im Beratungsgespräch und bei Brandschutzbesichtigungen den Kunden fachlich sicher über seine Verpflichtungen beraten zu können.

Methoden

- Lehrvortrag
- Fallerörterungen

Auszug aus den Inhalten

- Entstehen von Gewittern, Blitzen und Überspannungen
- Unterschied zwischen Blitz, Überspannung und Blitz-Überspannung (wie und wo entstehen Überspannungen)
- Erkennen und Beurteilen von Blitz-Überspannungsschäden (Überspannungsschäden an elektronischen Bauteilen werden im praktischen Versuch erzeugt!)

IDD | **gut beraten**
Bildungszeit: 6 h

H-FS05

ZEIT UND ORT

- Di., 14. Sept. 2021
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Dipl.-Ing. Lutz Erbe, VdS anerkannter und öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger

TEILNAHMEGEBÜHR

- 248,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 6 h Bildungszeit anrechenbar.

Gebäudeversicherung: Versicherungstechnische und bautechnische Fragen bei der Regulierung von Gebäudeschäden

NEU

IDD | **gut**
 Beratungs
 Bildungszeit: 5 h

H-FS06

ZEIT UND ORT

- Do., 16. Sept. 2021
- 09:00–15:45 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Dipl.-Ing. (FH) Karsten Pflücke, Sachverständigenbüro Hädicke Experten, Hannover.

Der Referent ist Bauingenieur und war mehr als 11 Jahre bei einem niedersächsischen Versicherer als Regulierer für Sach- und Haftpflichtschäden im Großschadenbereich tätig.

TEILNAHMEGEBÜHR

- 256,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 5 h Bildungszeit anrechenbar.

Deckungserweiterungen, sich ändernde Rechtsprechung, Kostendruck, Handwerker-mangel, gesteigertes Anspruchsdenken der Versicherungsnehmer gepaart mit hohem Serviceversprechen der Versicherer erfordern von den mit der Regulierung befassten Sachbearbeitern der Schadenabteilungen und den beteiligten Dienstleistern ein hohes Maß an fachlicher Kompetenz. Insbesondere in der Gebäudeversicherung ist, neben hohem versicherungstechnischen Know-how, technischer Sachverstand unabdingbar. Im Rahmen dieses Schulungsangebotes sollen anhand konkreter Fallbeispiele aus der Praxis sowohl bau- und versicherungstechnische, als auch versicherungsrechtliche Fragen besprochen werden.

Auszug aus den Inhalten

- Setzungen von Gebäuden infolge Leitungswasser- und Elementarschäden (Erdsenkung, Erdfall)
- Rückstauschäden infolge Starkregenereignissen
- Bewertung von Schäden durch Schwamm
- Leitungswasserschäden infolge undichter Wannen- und Duschanlagen
- Nutzen und Grenzen technischer Trocknungsmaßnahmen
- Schäden durch Frost – Regressmöglichkeiten gegen den Planer/Bauausführenden
- Mehrkosten infolge behördlicher Auflagen im Rahmen von Sturm-, Leitungswasser- und Feuerschäden
- Sachschäden während der Gewährleistung – Probleme bei der Regressverfolgung, Mitwirkungspflichten des VN
- Brandschäden während der Bauphase – Fragen zur Feuerrohbausversicherung

Ziele und Nutzen

- Erweiterung des bautechnischen Grundwissens.
- Regulierungstechnische Probleme erkennen und Lösungsansätze finden.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter/-innen von Schadenregulierungsabteilungen, Makler und im Versicherungsbereich tätige Sachverständige

Methoden

- Lehrvortrag
- Fallerörterungen

Gefahren durch Photovoltaik und Batteriespeicher: Beurteilung aus technischer Sicht

Aktuelle Entwicklungen und Neuerungen in den Vorschriften

In Deutschland werden inzwischen sehr häufig Dach- und Freilandflächen zur Aufstellung von Photovoltaikanlagen genutzt. In diesem Zusammenhang tauchen in den Medien jedoch Meldungen über Brandschäden und Personengefährdungen auf. Im Seminar werden die Gefahren und Risiken beschrieben und die Folgen für die Versicherungswirtschaft aufgezeigt. Die rasante technische Weiterentwicklung der Photovoltaiksysteme bietet neben neuen Anwendungen auch bisher ungenutzte Schutzmöglichkeiten.



Auszug aus den Inhalten

- Grundlagen der solaren Energiegewinnung
- Aufbau und Funktionsweise der Photovoltaikanlagen
- Besondere Risikomerkmale der Photovoltaikanlagen
- Schadenentwicklung Brand, ED, technische Versicherungen
- Stand der Normung
- Technische Weiterentwicklung

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen der Sach-Abteilungen, Agenturen und Makler mit Interesse an technischen Zusammenhängen

Ziele

- Die Teilnehmer/-innen erhalten kompakte Informationen zu den technischen Hintergründen für die Bewertung von Risiken an Photovoltaikanlagen,
- erarbeiten besondere Risikomerkmale der Photovoltaikanlagen,
- erörtern die Schadenentwicklung bei Photovoltaikanlagen und Lösungsmöglichkeiten.

Methoden

- Lehrvortrag
- Fallerörterungen

IDD | **gut**
 Beratungs
 Bildungszeit: 3 h 15 min

H-FS24

ZEIT UND ORT

- Do., 08. Juli 2021
- 14:00–18:00 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Dipl.-Ing. Lutz Erbe, VdS anerkannter und öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger

TEILNAHMEGEBÜHR

- 198,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen und Getränken.

BILDUNGSZEIT

Bis zu 3 h 15 min Bildungszeit anrechenbar.

Elektrische Anlagen – Prüfpflichten des Unternehmers im Gewerbe- und Industriebetrieb

Die Beratungstätigkeit gegenüber Kunden zu allen Fragen rund um Sicherheitsmaßnahmen im Rahmen der Sachversicherung bei gewerblichen Unternehmen erfordert immer mehr Kenntnisse der gesetzlichen Forderungen. Das Seminar erklärt anhand von VdS Schriften und Prüfprotokollen die besondere Stellung der durch den Versicherungsvertrag geforderten Sachverständigenprüfung. Behördliche und gesetzliche Forderungen werden an Beispielen erläutert.

IDD | **gut**
beraten
Bildungszeit: 3 h 15 min

H-FS28

ZEIT UND ORT

- Mi., 28. April 2021
- 14:00–18:00 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Dipl.-Ing. Lutz Erbe,
VdS anerkannter und öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger

TEILNAHMEGEBÜHR

- 198,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen und Getränken

BILDUNGSZEIT

Bis zu **3 h 15 min** Bildungszeit anrechenbar.



Auszug aus den Inhalten

- Sachverständigenprüfung durch den VdS anerkannten SV, thermografische Untersuchungen
- Prüfungsanforderungen der Berufsgenossenschaften, Betriebssicherheitsverordnung
- Eigenprüfung durch die Elektrofachkraft oder unterwiesene Person im Unternehmen
- Alternativen für hochverfügbare Bereiche wie z.B. Rechenzentren, Krankenhäuser, Energieversorgung
- Besondere Festlegungen für gefährdete Bereiche wie z.B. explosionsgefährdete Anlagen, PV-Anlagen, Landwirtschaft

Zielgruppe

Makler und Agenturinhaber sowie deren Mitarbeiter/-innen, Mitarbeiter/-innen der Sach-Abteilungen

Ziele

- Die Teilnehmer lernen
- die geforderten und optionalen Prüfungen kennen
 - Argumente, um im Beratungsgespräch und bei Brandschutzbesichtigungen den Kunden fachlich sicher über seine Verpflichtungen beraten zu können

Methoden

- Lehrvortrag
- Fallerörterungen

Schadenregulierung leicht gemacht

Wichtige Grundlagen für Agenturen/Makler mit Regulierungsvollmacht – Hausrat/Glas/Wohngebäude – Schadenfälle bis ca. 5.000 Euro

In diesem Seminar beleuchten wir wichtige Vertragsgrundlagen der Sachsparten für Privatkunden und trainieren die kundenorientierte und offensive Schadenregulierung im modernen Schadenmanagement. Ein zufriedener Kunde ist für die Agentur/Makler die beste Werbung und wird durch kompetente Schadenregulierung von Ihren Leistungen überzeugt. Zusätzlich erfahren Sie durch gekonnte Schadenregulierung die Akzeptanz des Unternehmens.



Auszug aus den Inhalten

- Im Fokus liegen die Frequenzschäden Feuer/Blitz/Überspannung, Leitungswasser/Rohrbruch, Sturm/Hagel, Fahrrad, Glas.
- Wir lernen Verträge + Deckungserweiterungen richtig lesen und verstehen zu können.
- Wir geben Lösungen/Hilfen für Eigenleistungen, Wertnachweise, Schadenbeseitigung.
- Wir prüfen, wo im Alltag Lösungen gesucht werden können.
- Wir sensibilisieren die Regresserkennung und Betrugsversuche.
- Wir erarbeiten die richtige einfache Dokumentation der Schadenprüfungen (revisions sicher).

Zielgruppe

Agenturinhaber/Mitarbeiter/-innen die bisher keine und nur wenig Erfahrung mit der Sachschadenregulierung hatten.

Ziele

Die Teilnehmer sollen danach in der Lage sein, Schäden der genannten Größenordnung kompetent bearbeiten zu können. Eigene/aktuelle Fälle können gerne mitgebracht werden.

Methoden

- Lehrvortrag
- Fallerörterungen

IDD | **gut**
beraten
Bildungszeit: 5 h 30 min

H-FS40

ZEIT UND ORT

- Di., 28. Sept. 2021
- 09:00–16:30 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Hans-Georg Manke,
Trainer des BWV Hannover e. V.

TEILNAHMEGEBÜHR

- 238,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu **5 h 30 min** Bildungszeit anrechenbar.

Gefahrguttransporte: Risikoeinschätzung und Versicherungsschutz

Gefahrgutlagerungen und -transporte sind aufgrund der von ihnen ausgehenden Gefahr für Mensch, Umwelt und Anlagen stark reglementiert. Aufgrund dieser Reglementierung kommen Schäden durchaus seltener vor, als bei herkömmlichen Waren. Im Hinblick auf das mögliche Ausmaß eines Schadens durch Gefahrgüter und des möglichen Reputationsverlustes Beteiligter ist es dennoch ratsam, sich das Risikopotenzial der verschiedenen Gefahrgutklassen bewusst zu machen. In Beratung von Firmen- bzw. Gewerbekunden für Versicherungsschutz im Transportversicherungsbereich sind Kenntnisse aus Schadenereignissen mit Gefahrgütern verschiedenster Art hilfreich und für die Risikoeinschätzung wichtig.



Auszug aus den Inhalten

- Definition von Gefahrgut: Was ist Gefahrgut, Einteilung in Gefahrgutklassen u. a.
- Risikopotenzial der Gefahrgutklassen
- Verpackung, Ladungssicherung und Kennzeichnung von Gefahrgut
- Verkehrsträger Straße, Schiene sowie Luftfracht, Seeschiff
- Lagerung von Gefahrgut
- 1000-Punkte-Regel der Berechnung
- Transport und Lagerung von Lithium-Ionen-Batterien
- Versicherungsschutz beim Transport und der Lagerung von Gefahrgut

Ziele

- Die Teilnehmer/-innen
- erhalten einen Einblick, wie Gefahrgüter national und international behandelt werden (Gesetze und Vorschriften),
 - erhalten eine Einweisung in das Risikopotenzial der einzelnen Gefahrgutklassen,
 - werden in die Lage versetzt, das Betriebsrisiko eines Unternehmens in Bezug auf Gefahrgüter besser einschätzen zu können,

- bearbeiten beispielhaft Schadenfälle im Zusammenhang mit Gefahrgut und betreiben Ursachenforschung,
- lernen fachliche Rückfragen zum angefragten Versicherungsschutz bei Verkehrs-, Transport- und Sachversicherung zu stellen, um Risiken im Zusammenhang mit Gefahrgut anschließende besser beurteilen zu können.

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen von Versicherungsunternehmen im Innen- und Außendienst, die Firmen- bzw. Gewerbekunden zu Transportversicherungen beraten.

Methoden

Lehrvortrag, Fallbesprechungen

NEU

IDD | gut beraten

Bildungszeit: 5 h 30 min

H-FS44

ZEIT UND ORT

- Termin 1: Do., 27. Mai 2021
- Termin 2: Di., 07. Sept. 2021
- 09:00–15:45 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Falco Heimann und
Lennart Lühn,
HDI Risk Consulting GmbH

TEILNAHMEGEBÜHR

- 238,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken

BILDUNGSZEIT

Bis zu 5 h 30 min Bildungszeit anrechenbar.

Update Riester: Abwicklung von leistungsorientierten Geschäftsvorfällen

Die Riester-Geschäftsprozesse werden immer umfangreicher und dadurch in ihrer Abwicklung aufwendiger. Darüber hinaus haben sich diverse Änderungen in der Gesetzgebung durch das Altersvorsorge-Verbesserungsgesetz (AltVerbG) ergeben. Mit diesem Gesetz wurden Änderungen am Altersvorsorgeverträge-Zertifizierungsgesetz (AltZertG) sowie am Einkommenssteuergesetz (EStG) vorgenommen. Diese Änderungen wirken sich auf die Kommunikationsprozesse mit der Zentralen Zulagenstelle für Altersvermögen (ZfA) aus. Lernen Sie in diesem Seminar die gesetzlichen Änderungen und ihre Auswirkungen auf die Riester-Geschäftsprozesse kennen. Es werden alle Änderungen zwischen 01.11.2019 und 01.11.2020 für alle Geschäftsvorfälle vorgestellt!



Auszug aus den Inhalten

Mehr als 2.000 Seiten Literatur sind mittlerweile im Riesterumfeld zu bewältigen. Diese setzen sich zunächst aus den Gesetzestexten, aus den unterschiedlichen Kommunikationshandbüchern und deren Anlagenbände zusammen. Darüber hinaus sind diverse BMF-Schreiben, Protokolle diverser Sitzungen aus Verbänden und Arbeitsgruppen sowie ZfA-Informationen zur Kenntnis zu nehmen und zur Umsetzung zu führen. Im Seminar werden alle Änderungen zwischen dem 01.11.2019 und dem 01.11.2020 für alle Geschäftsvorfälle vorgestellt.

Gemeinsam mit den Teilnehmern priorisieren wir die Themen zunächst 14 Tage vor Seminarbeginn per Abfrage. Im Seminar legen wir eine verbindliche Reihenfolge und Wichtigkeit der Themen fest, die besprochen werden sollen.

Die Seminarunterlagen beinhalten darüber hinaus die komplette Änderungsdocumentation des Jahres, inkl. der ZfA-Anfragen und ZfA-Antworten der Aeiforia GmbH.

Fachlich sind in den Seminarunterlagen alle relevanten Geschäftsvorfälle in der Grundlagenausstattung enthalten,

IDD | gut beraten

Bildungszeit: 10 h 30 min

H-FL33

ZEIT UND ORT

- Do./Fr., 25./26. Nov. 2021
- Tag 1: 09:00–17:00 Uhr,
- Tag 2: 09:00–15:30 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Martin Gattung, Geschäftsführer der Aeiforia GmbH, ein Beratungshaus für Anbieter von Altersvorsorgeprodukten in Montabaur, Experte für private und geförderte Altersvorsorge und seit 30 Jahren in der Finanzdienstleistungsbranche tätig.

TEILNAHMEGEBÜHR

- 438,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei, inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 10 h 30 min Bildungszeit anrechenbar.

um den Einstieg – auch für weniger erfahrene – Teilnehmer zu ermöglichen.

Das Seminar ist in vier Geschäftsvorfallgruppen aufgeteilt, denen die einzelnen Geschäftsvorfälle zugeordnet sind. Diese Gruppen betreffen beitragsjahrienterte, leistungsorientierte, komplexitätserhöhende und wohnförderungsorientierte Geschäftsvorfälle.

Beispiele wichtiger Themeninhalte in 2019 waren:

- Zulagenantrag: Wegfall der Angabe des Einwilligungsdatums; verpflichtende Angabe der Identifikationsnummer des Kindes/der Kinder
- Folgeprozesse: Verschiebung Abfindung Kleinbetragsrente auf den 01.01. des Folgejahres, möglicher Eintritt einer schädlichen Verwendung nach Kapitalübertragung bei Tod des Ehegatten/Lebenspartners, Mitteilung des Anbieters über die einbehaltenen und abgeführten Beträge bei Zulagenrückforderung (sogenannte Vergeblichkeitsmeldung), Wegfall der Einwilligung des Anlegers zur Datenübermittlung gegenüber dem Anbieter als mitteilungspflichtige Stelle.
- WohnRiester: Anzeige der Entnahme und Wohnförderkonto, Aufnahme und Aufgabe der Selbstnutzung, Arten der schädlichen Verwendung im Kontext Wohnbauentnahme
- RiesterbAV

Zielgruppe

Führungskräfte, Projektleiter/-innen und Mitarbeiter/-innen von Anbietern von Riester-Produkten: Kundendienstmitarbeiter/-innen, Mitarbeiter/-innen Fachkonzeption, Mitarbeiter/-innen

Produktentwicklung, Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen der Rechtsabteilung und Betriebsorganisation sowie alle, die mit Prozessen und dem Meldewesen im Riester-Umfeld zu tun haben und ein Update zu den leistungsorientierten Geschäftsprozessen benötigen.

Voraussetzungen

Die Teilnehmer/-innen sollten über grundlegende Kenntnisse zu den Riester-Geschäftsvorfällen verfügen und Praxiserfahrung in der Zulageverwaltung mitbringen.

Ziele

Die Teilnehmer lernen,

- Konzepte zur Weiterentwicklung von Systemen für die Abwicklung und Verwaltung von leistungsorientierten Geschäftsvorfällen zu erstellen, zu bewerten oder zu beauftragen und entsprechende Projekte zu leiten,
- ihr professionelles Fachwissen zu leistungsorientierten Geschäftsvorfällen im Riester-Prozess als Multiplikator und Trainer im Kundenservice erfolgreich einzusetzen,
- im Kundenservice Kundenrückfragen zu leistungsorientierten Geschäftsvorfällen auf dem Leistungsniveau des second level Supports zu bearbeiten,
- die Auswirkungen von leistungsorientierten Geschäftsvorfällen für die Produktentwicklung und Marktbearbeitung zu bewerten.

Methoden

- Lehrvortrag
- Fallsituationen mit Problemdiskussionen bzw. Übungen

Kapitaltrennung und steuerliche Meldung bei Riester-Verträgen

Die steuerliche Aufteilung eines Riester-Vertrages wird von unterschiedlichen Faktoren beeinflusst. Je nach Vertragsverlauf und (geänderter) Lebenssituation des Zulageberechtigten müssen in der Sachbearbeitung äußerst komplexe Berechnungen für die korrekte Ausweisung der steuerrelevanten Werte durchgeführt werden. Kapitalübernahmen im Rahmen eines Anbieterwechsels erhöhen den Aufwand der steuerlichen Bestandsführung dann noch einmal mehr und beeinflussen die Geschäftsprozesse enorm. Welche Berechnungen bei der Förder- und Ertragsaufteilung anfallen können ist Thema dieses Seminars.



Auszug aus den Inhalten

Im Seminar werden die gesetzlichen Grundlagen der Kapitaltrennung und der Steuermeldungen detailliert beschrieben und erörtert. Zudem werden die Kapitaltrennungsberechnung, das Töpfe-Verfahren und der Steuerfreifaktor als wesentliche Grundlagen für die erfolgreiche steuerliche Bestandsführung thematisiert. Schließlich wird die Umsetzung der Kapitaltrennung und steuerlichen Meldung in Abhängigkeit von einzelnen Geschäftsvorfällen erläutert. Beispiele zur Wertermittlung eines Vertrages erleichtern das Verständnis.

■ Gesetzliche Grundlagen der Kapitaltrennung

Erfordernis der Kapitaltrennung; Auszüge aus den Rechtsquellen, wie Einkommensteuergesetz, Altersvorsorge-Durchführungsverordnung; BMF-Schreiben zur steuerlichen Förderung der privaten Altersvorsorge und betrieblichen Altersvorsorge; weitere BMF-Schreiben; relevante Datensätze

■ Gesetzliche Grundlagen von Steuer-meldungen

RBM-Anforderungen und Leistungsmitteilung; Verspätungsgeld; Aufbau MZ01; Versionierung; Erstmeldung;

IDD | gut
beraten

Bildungszeit: 11 h 30 min

H-FL34

ZEIT UND ORT

- Do./Fr., 04./05. Nov. 2021
- 09:00–16:30 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Martin Gattung, Geschäftsführer der Aeforia GmbH, ein Beratungshaus für Anbieter von Altersvorsorgeprodukten in Montabaur, Experte für private und geförderte Altersvorsorge und seit 30 Jahren in der Finanzdienstleistungsbranche tätig.

TEILNAHMEGEBÜHR

- 438,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 11 h 30 min Bildungszeit anrechenbar.

Korrekturmeldung; Meldung CSV-Datei; Rechtsgründe; Haftungsrisiken für Anbieter/Drittanbieter

■ Kapitaltrennungsberechnung

Erläuterung des Verfahrens

■ Töpfe-Verfahren

Töpfe-Verfahren an einem Beispiel mit einer Kapitalübernahme; übernommene negative Erträge, Novation

■ Steuerfreifaktor

Gesetzliche Grundlage; Berechnung; Voll- und Teilversteuerung

■ Umsetzung in Abhängigkeit von Geschäftsvorfällen

Kapitalübertragung (herkömmlich, wegen Tod); schädliche Verwendung; Wohnbauentnahme/Durchreichung Zulage; Teilentnahme; Teilkündigung; Kapitalübertragung aufgrund Versorgungsausgleich; Abfindung Kleinbetragsrente; Rentenzahlung/Nachzahlung; Teilkapitalauszahlung/Auszahlungsplan mit Restkapitalverrentung

Zielgruppe

Führungskräfte, Projektleiter und Mitarbeiter von Anbietern von Riester-Produkten: Kundendienstmitarbeiter, Mitarbeiter Fachkonzeption, Mitarbeiter Produktentwicklung, Führungskräfte und Mitarbeiter der Rechtsabteilung und Betriebsorganisation sowie alle, die mit Prozessen und dem Meldewesen im Riester-Umfeld zu tun haben.

Voraussetzungen

Die Teilnehmer sollten über grundlegende Kenntnisse zu den Riester-Geschäftsvorfällen verfügen und Praxiserfahrung in der Zulageverwaltung mitbringen.

Ziele

Die Teilnehmer lernen,

- alle gesetzlichen Vorgaben kennen, die bei der Ausweisung der Leistungswerte berücksichtigt werden müssen, und diese im Hinblick auf ihre Relevanz in der Praxis zu bewerten,
- anhand eines Beispiels die fünf Töpfe für Riester zu befüllen und Kapitaltrennungen zu berechnen,
- alle dem Leistungsempfänger zugeflossenen Förderungen und Erträge korrekt zu melden und
- die Anteile, die einer unterschiedlichen Besteuerung unterliegen, einwandfrei auszuweisen,
- ihr professionelles Fachwissen zur steuerlichen Bestandsführung bei Riester als Multiplikator und Trainer im Kundenservice erfolgreich einzusetzen.

Die Teilnehmer sind fähig,

- Grundlagen der Berechnungen im Rahmen der Förder- und Ertragsaufteilung anzuwenden,
- Erschwernisse bei der steuerlichen Bestandsführung, zum Beispiel bei Teilentnahmen und Kündigung oder Kapitalübertragung nach Versorgungsausgleich, in den Griff zu bekommen.

Methoden

- Lehrvortrag
- Fallsituationen mit Problemdiskussionen bzw. Übungen

Betriebliche Altersversorgung in der betrieblichen Beratungspraxis

In diesem exklusiv für das BWV Hannover entwickelten Seminar wird auf die aktuellen Entwicklungen und Trends der betrieblichen Altersversorgung, auf die aktuellen Neuerungen im Steuer-, Arbeits- und Sozialversicherungsrecht durch Rechtsprechung, Verfügungen, Verwaltungsanweisungen sowie Gesetzgebung näher eingegangen. Die Gesamthematik wird mit zahlreichen Schaubildern sowie Fall-/ Praxisbeispielen veranschaulicht.

Auszug aus den Inhalten

- Aktuelle Entwicklungen und Trends der betrieblichen Altersversorgung
- Aktuelle Neuerungen im Steuerrecht der betrieblichen Altersversorgung durch Rechtsprechung, BMF-Schreiben, Verfügungen der Finanzverwaltung und Gesetzgebung
- Aktuelle Neuerungen im Arbeitsrecht der betrieblichen Altersversorgung durch Rechtsprechung und Gesetzgebung
- Aktuelle Neuerungen im Sozialversicherungsrecht der betrieblichen Altersversorgung durch Rechtsprechung, gemeinsamen Besprechungsergebnissen der Spitzenverbände sowie der Gesetzgebung
- Aktuelle Neuerungen aus Europa zur betrieblichen Altersversorgung
- Aktuelle Herausforderungen und Chancen in der Beratungspraxis

Ziele

Die Teilnehmer/-innen erhalten einen umfassenden Überblick über aktuelle Entwicklungen und Trends der betrieblichen Altersversorgung, über aktuelle Neuerungen im Steuer-, Arbeits- und Sozialversicherungsrecht durch Rechtsprechung, Verfügungen, Verwaltungsanweisungen sowie der Gesetzgebung.



Die Teilnehmer/-innen erkennen aktuelle Herausforderungen und Chancen in der Beratungspraxis.

Zielgruppe

Führungskräfte sowie Mitarbeiter/-innen, die in der direkten Kundenberatung im Innendienst eines Finanzdienstleistungsunternehmens im Bereich der BAV tätig sind.

Methoden

- Lehrvortrag
- Fallbesprechungen
- Problemdiskussionen

IDD | gut beraten

Bildungszeit: 5 h 30 min

H-FL35

ZEIT UND ORT

- Do., 10. Juni 2021
- 10:00–17:30 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Jens Ehlers,
Organisations-Direktor
Betriebliche Altersversorgung
der Versicherungskammer
Bayern

TEILNAHMEGEBÜHR

- 248,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei, inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 5 h 30 min Bildungszeit anrechenbar.

Workshop Betriebliche Altersversorgung – ausgewählte Themen und Fragestellungen

IDD | **gut beraten**
Bildungszeit: 5 h 30 min

H-FL36

ZEIT UND ORT

- Do., 16. Sept. 2021
- 10:00–17:30 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Jens Ehlers, Direktor Betriebliche Altersversorgung der Versicherungskammer Bayern

TEILNAHMEGEBÜHR

- 248,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu **5 h 30 min** Bildungszeit anrechenbar.

In diesem exklusiv für das BWV Hannover entwickelten Seminar wird auf spezielle Themen und ausgewählte Fragestellungen der betrieblichen Altersversorgung näher eingegangen.



Auszug aus den Inhalten

- Umsetzung der „Neu“-regelungen zum BRSG
- Pensionsrückstellungen und Bilanzbelastung
- Harmonisierung von Versorgungswerken
- Zeitwertkonten
- Unternehmensnachfolge
- Sozialpartnermodell vs. Klassische bAV
- Versorgungsausgleich
- Unternehmenstransaktionen
- Ergänzende Mehrwertsysteme
- Restrukturierung – Gestaltungsmöglichkeiten und Handlungsoptionen
- Gesellschafter-Geschäftsführer-Versorgung
- Weitere sich zum Zeitpunkt der Durchführung des Workshops ergebende aktuelle Thematiken unter Einbindung von Fallbeispielen und Schaubildern

Ziele und Nutzen

Die Teilnehmer/-innen erhalten einen Gesamteinblick in spezielle ausgewählte Themenbereiche der betrieblichen Altersversorgung.

Zielgruppe

Führungskräfte sowie Mitarbeiter/-innen, die in der direkten Kundenberatung sowohl im Innen- als auch im Außendienst im Bereich der betrieblichen Altersversorgung tätig sind

Methoden

- Lehrvortrag
- Fallbesprechungen
- Problemdiskussion

Mit Wissen richtig beraten – Neuerungen in der Rente

Der Gesetzgeber erweitert immer mehr seine Regelungen, auch im Hinblick auf die Altersversorgung. Hierbei ist es wichtig auf dem Laufendem zu sein und die Kunden somit richtig beraten zu können. In diesem Online-Training sollen eingeführte gesetzliche Regelungen und ihre Auswirkungen betrachtet werden.



Auszug aus den Inhalten

- Änderungen in den Zurechnungszeiten bei Erwerbsminderungsrente
- Änderungen bei der Anrechnung der Rente in der Grundversorgung
- Anwendung der Hinzuverdienstgrenzen bei Rentenbeziehern
- Freibetrag für Krankenkasse bei Betriebsrente

Ziele und Nutzen

Die Teilnehmer/-innen lernen, mit den gesetzlichen Änderungen in der

Beratung umzugehen und diese anwenden zu können. Mit dem Wissen können sie die Beratung weiter qualifizieren und dem Kunden bedarfsgerecht zur Seite stehen.

Zielgruppe

Mitarbeiter, die in der Kundenberatung tätig sind und Mitarbeiter die ihr Wissen vertiefen wollen.

Methoden

Online-Seminar



NEU

IDD | **gut beraten**
Bildungszeit: 1 h 30 min

H-FL37

ZEIT UND ORT

- Do., 15. Juli 2021
- 09:00–12:00 Uhr

TRAINER

Stephan Pieper,
Trainer des BWV Hannover

TEILNAHMEGEBÜHR

- 49,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 16,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen

INFO

Online-Seminar

BILDUNGSZEIT

Bis zu **1 h 30 min** Bildungszeit anrechenbar.

Zielkundengewinnung in sekundären Kundengruppen der Versicherungsbranche

Akquirieren im selbstbewussten Umfeld

Die Kundengewinnung auch in sekundären Kundenfeldern wie bspw. in der Zuliefererbranche von Bauunternehmen oder in der Autobranche gewinnt auf dem Versicherungsmarkt an Bedeutung. So finden sich z. B. rund um Bauträger und Bauherren verschiedenste interessante Gewerke und Dienstleister, die überzeugenden Versicherungspaketen gegenüber ein offenes Ohr haben sollten. In diesem Training wird von A wie Anbahnung bis Z wie Zusammenarbeit der komplexe Kreislauf der Akquise anhand von konkreten Beispielen untersucht und der Zugang vor allem zu neuen Kundenkooperationen vorbereitet.

IDD | **gut**
beraten

Bildungszeit: 11 h 30 min

H-FV23

ZEIT UND ORT

- Mo./Di., 20./21. Sept. 2021
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

TRAINER

Kai Braake, Königsteiner Management Institut

TEILNAHMEGEBÜHR

- 448,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 11 h 30 min Bildungszeit anrechenbar.

Auszug aus den Inhalten

- Wie initiere ich einen Kontakt bei ausgewählten Zielpersonen mittel- bis langfristig?
 - Welche Wege sind sinnvoll?
 - Welche Methoden passen zu mir?
- Herausforderungen am Telefon in der aktuellen Konjunkturphase
- Der persönliche Kontakt
- E-Mail-Formulierungen
- „Big points“ bei speziellen Kundengruppen
- Argumente gegenüber primären Kunden und Auswirkungen auf sekundäre Kundengruppen/Zielgruppensegmente
 - Welche Argumente ziehen?
- Aufbau und Konfliktfelder
 - Professionelle Vorbereitung
- Arbeiten mit der Structogram-Scheibe/Trio-Map
- Wie reagiere ich auf Forderungen?

Ziele und Nutzen

Die Teilnehmer/-innen

- sind in der Lage, sich besser als bisher individuell auf die besonderen Ziele ihrer Gesprächspartner einzustellen

- steigern die Produktivität und Effizienz ihrer Kontaktgespräche durch konsequente Anwendung von Verkaufs-, Kommunikations- und Verhaltenstechniken
- trainieren, wie sie durch gezielte und effiziente Nutzung spezifischer Aufhänger in der sekundären Kundengruppe Ansprechpartner für ein intensiveres Gespräch gewinnen
- sind in der Lage, durch professionelle Rhetorik und Argumentationsstrategie zu überzeugen
- verankern nachhaltig ihre Kernbotschaften in den Köpfen der Kunden durch besondere Techniken

Zielgruppe

Vermittler, die für ihre Agentur Kundensegmente gewinnen wollen, die z. B. unter „Zulieferindustrie“ o. ä. fallen

Methoden

- Experteninput
- Gruppenarbeiten
- Praktisches Training

Verhandlungsführung im Vertrieb – kritische Kunden gewinnen bzw. erfolgreich binden

Im Finanzdienstleistungsbereich sind kritische Verhandlungen vor allem bei Neukundengewinnung aber auch bei Reklamationen an der Tagesordnung. Vermittler stehen in diesem Zusammenhang vor der Herausforderung, dass der Kunde häufig geneigt ist, in solchen Situationen das Unternehmen und/oder die Geschäftsbeziehung zu hinterfragen oder schlimmstenfalls Verträge umzudecken.

In diesem Seminar trainieren Sie, wie Sie die Persönlichkeitsstruktur des Partners schnell lesen und einen passenden Überzeugungsprozess steuern können und so kritische Gesprächssituationen schnell meistern.

Auszug aus den Inhalten

- Welche Methoden der Verhandlungsführung stehen mir zur Verfügung und wie wende ich sie an?
- Wie gehe ich mit unkooperativen Verhandlungspartnern um?
- Wie führe ich Entscheidungen herbei?
- Wie setze ich professionelle Verhandlungsrhetorik und Körpersprache bewusst und gezielt ein, um meine persönliche Wirkung und Durchsetzungskraft zu steigern?
- Wie nutze ich die Erkenntnisse meiner persönlichen Biostruktur-Analyse für meinen Überzeugungserfolg?

Ziele und Nutzen

Die Teilnehmer/-innen

- trainieren, situativ auf unterschiedliche – sachliche und emotionale – Verhandlungssituationen zu reagieren und wieder in die Aktion zu kommen,
- üben, ihre Stärken noch gezielter einzusetzen und die Auswirkungen ihrer Schwächen abzumildern,
- lernen, realistische Minimal- und Maximalziele zu formulieren und Verhandlungsspielräume vorzubereiten,

- trainieren, mit dialektischen Kniffen ihre Überzeugungswirkung zu optimieren,
- üben, die Persönlichkeitsstruktur des Partners zu lesen und passend den Überzeugungsprozess zu steuern.

Zielgruppe

Vertriebler und Führungskräfte mit Projektaufgaben und Kundenkontakt

Methodik

- Arbeitsunterricht
- Gruppenarbeit
- Rollensimulationen
- Analysetool
- Optional Videocoaching

IDD | **gut**
beraten

Bildungszeit: 11 h 30 min

H-FV40

ZEIT UND ORT

- Mi./Do., 16./17. Juni 2021
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

Kai Braake, KMI Königsteiner Management Institut

TEILNAHMEGEBÜHR

- 448,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei, inkl. Seminarunterlagen, Getränken und Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 11 h 30 min Bildungszeit anrechenbar.

Clever verkaufen im Firmenkundenbereich

IDD | **gut**
beraten

Bildungszeit: 11 h 30 min

H-FV44

ZEIT UND ORT

- Mi., 09. Juni 2021
- 09:00–17:00 Uhr
- Blended Learning
(Lernvideo + 1 Präsenztag)
- BWV Hannover

TRAINER

Jens Rockel, ORBIS GmbH

TEILNAHMEGEBÜHR

- 298,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei, inkl. Seminarunterlagen, Getränken und Mittagessen
- Ab 5 Teilnehmer aus demselben Unternehmen geben wir 10 % Rabatt.

INFO

2 Wochen vor dem Präsenztermin erhalten Sie Zugang zu einem rd. 30 minütigen Lernvideo. Die Bearbeitungszeit wird als Bildungszeit (240 min) angerechnet, wenn bis eine Woche vor dem Präsenztermin rd. 20 Fragen zu Inhalten des Lernvideos beantwortet wurden.
Max. Teilnehmerzahl: 14

BILDUNGSZEIT

Bis zu 11 h 30 min anrechenbar.

Die Akquise neuer Firmenkunden und der Ausbau bestehender Firmenkundenbeziehungen gewinnt in Zeiten wachsender Digitalisierung zunehmend an Bedeutung. Dabei werden die Firmenkunden sowohl von Seiten der Versicherer als auch der Vermittler mit verschiedensten Versicherungsprodukten und -lösungen konfrontiert.

Auszug aus den Inhalten

- Aktuelle Entwicklungen im Versicherungs- und Vermittlermarkt
- Servicebasierter Verkauf
- Grundlagen der Beratungs- und Dokumentationspflicht im Versicherungsbereich und Änderungen durch die IDD
- Vertriebsansätze aus der Beratungs- und Dokumentationspflicht mit Praxisbeispielen
- Bedeutung von Empfehlungen und Referenzen in der Firmenneuaquise
- Veranstaltungen als Erfolgsturbo
- Aufbau von Unternehmensnetzwerken
- Kaltakquise: Varianten, Besonderheiten
- Typische Einwände auf die Neukundenansprache im Firmenbereich und der erfolgreiche Umgang mit ihnen

Beispiele für behandelte Fragen:

- Wie sieht die aktuelle Entwicklung in der Versicherungsbranche in Bezug auf Vermittlerzahlen und den Umgang mit Kundenzielgruppen wie Firmen aus?
- Auf welche Art und Weise können Kunden über Serviceleistungen an die Vermittler gebunden werden?
- Wie kann die Beratungs- und Dokumentationspflicht genutzt werden, um bestehende Kundenverbindungen auszubauen und neue Kunden von einer anderen Vorgehensweise in der Beratung zu überzeugen?
- Wie können Empfehlungen und Referenzen gezielt für die Neuaquise von Firmen genutzt werden?

- Auf welche Art und Weise können Netzwerke zwischen den Unternehmen vor Ort gebildet werden?
- Wie kann man Veranstaltungen für die Neuaquise von Firmenkunden nutzen?
- Welche Arten von Kaltakquise gibt es und welche Besonderheiten sind dabei jeweils zu beachten?
- Was sind typische Einwände von Firmenkunden, wenn sie auf eine mögliche Zusammenarbeit angesprochen werden, und wie kann man damit erfolgsorientiert umgehen?

Ziele und Nutzen

Die Teilnehmer/-innen lernen verschiedene ungewöhnliche Ideen kennen, wie sie sich von den Angeboten von Wettbewerbern abheben können und damit sowohl gewachsene Firmenbeziehungen weiter festigen als auch neue Firmen von sich überzeugen.

Zielgruppe

Vertriebsmitarbeiter/-innen, die das Thema „Akquise im Firmenbereich“ forcieren wollen.

Methoden

„Blended Learning“, d. h., dieses Seminar wird durch ein Lernvideo vorbereitet. Die Teilnehmer können selbst bestimmen, wann sie dieses Video durcharbeiten. Ein Präsenztag ist dadurch gespart. Am verbleibenden Präsenztag findet dann das praktische Training statt.

Ausgewählte Themen der Sach- und Vermögensversicherung im Gewerbekundengeschäft

Mit diesen Seminaren des BWV Hannover erweitern Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit Vertriebsaufgaben der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche ihre Fachkompetenz und können somit ihre Geschäftsfelder markt- und bedarfsgerecht ausbauen.

Auszug aus den Inhalten Sachversicherung

- Versicherte Schäden, Gefahren und Kosten
- Leistungsumfang und versicherte Sachen (Inhalts- und Gebäudeversicherung)
- Pauschaldeklarationen
- Versicherungswert und Versicherungssummen

Technische Versicherungen

- Versicherte Schäden, Gefahren und Kosten
- Leistungsumfang und versicherte Sachen (Elektronikversicherung, Maschinenversicherung)

Betriebs- und Bauhaftpflichtversicherung

- Leistungsumfang
- Umfang der Betriebshaftpflichtversicherung (Deckungserweiterung, Nebenrisiken)

Vermögensschadenhaftpflichtversicherungen

- Abgrenzung zu Sach- und Personenschäden
- Leistungsumfang
- D&O Versicherung

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen in Agenturen und Maklerbetrieben sowie Mitarbeiter/-innen der Versicherungsabteilungen, die sich für besondere Themen aus der Sach- und Vermögensversicherungen des gewerblichen Geschäftes interessieren

Methoden

- Fachinput
- Falldiskussionen

IDD | **gut**
beraten

Bildungszeit: 11 h 30 min

H-FA10 / H-FV61

ZEIT UND ORT

- Mi./Do., 08./09. Dez. 2021
- Tag 1: 09:30–17:30 Uhr
- Tag 2: 09:00–16:30 Uhr
- BWV Hannover oder Ort nach Absprache

TRAINER

Fachdozenten des BWV Hannover

TEILNAHMEGEBÜHR

- 378,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei, inkl. Seminarunterlagen, Getränken und Mittagessen

BILDUNGSZEIT

Bis zu 11 h 30 min Bildungszeit anrechenbar.

Verkauf von Versicherungen in Coronazeiten

Die Coronapandemie hat die Vermittler vor neue Herausforderungen gestellt. Die Einschränkungen in den Kontaktmöglichkeiten mit den Kunden erfordern neue Herangehensweisen im Verkaufsprozess. Leitsatz: Wir können die Windrichtung nicht bestimmen, aber wir können die Segel richtig setzen. Die Teilnehmer/-innen lernen neue innovative Wege kennen, um trotz oder wegen der Coronapandemie ihre Verkaufserfolge zu steigern.



Auszug aus den Inhalten

- Aktuelle Tendenzen im Einkaufsverhalten der Kunden
- Erwartungen der Kunden an den Versicherungsvermittler in Coronazeiten (Neue) Technische Möglichkeiten zur Kundenberatung aus Kundensicht
- Tipps zur Online-Beratung
- Kombination von Online- und Präsenzberatung als Erfolgsturbo
- Abgrenzung des Vermittlers von reinen Online-Anbietern
- Corona als Chance für den Verkauf von (Vorsorge-)Produkten

Beispiele für Fragen, die bearbeitet werden:

- Wie kann die Online-Beratung zu einem Erlebnis für den Kunden werden?

- Auf welche Art und Weise können Online- und Präsenzberatung miteinander verknüpft werden?
- Wie kann die aktuelle Situation mit dem Thema „Notfallordner“ verknüpft werden?

Ziele und Nutzen

Die Teilnehmer/-innen lernen neue innovative Wege kennen, um trotz oder wegen der Coronapandemie ihre Verkaufserfolge zu steigern

Zielgruppe

Vermittler sowie Mitarbeiter/-innen in Agenturen

Methoden

Online-Training

Statusfeststellungsverfahren

Sie beschäftigen mitarbeitende Ehegatten/Familienangehörige in Ihrem Unternehmen oder Sie arbeiten mit echten Untervertretern in Ihrer Agentur? Dann vermeiden Sie ein Damoklesschwert der Sozialversicherung und erlangen Sie in diesem Bereich Rechtssicherheit für Ihr Unternehmen.



Auszug aus den Inhalten

- Grundlagen des Statusfeststellungsverfahrens
- Mögliche Probleme, wenn kein Statusfeststellungsverfahren durchgeführt wird
- Ablauf eines Statusfeststellungsverfahrens
- Prüfkriterien und Entscheidungsgrundlagen
- Vermeidung der Scheinselbstständigkeit bei echten Untervertretern
- Mögliche Ansprache der Problematik bei Kunden

Ziele und Nutzen

Die Teilnehmer/-innen kennen die möglichen Probleme bei mitarbeitenden Familienangehörigen oder echten Untervertretern.

- können diese Probleme in ihrer Firma lösen und dabei i. d. R. das gewünschte Ergebnis erzielen.
- kennen Kundenzielgruppen und Anspracheideen in der Vorsorgeakquise mit diesem Thema.

Zielgruppe

- Unternehmer, die mit mitarbeitenden Familienangehörigen oder Untervertretern arbeiten
- Personenversicherungsexperten, die eine ungewöhnliche Anspracheidee kennen lernen wollen

Methoden

- Einführungs-Internetseminar
- Arbeitsunterlagen inkl. Leitfaden zum Statusfeststellungsverfahren
- Checklisten
- Vertiefungs-Internetseminar



NEU

IDD | gut
beraten

Bildungszeit: 3 h 15 min

H-FV62

ZEIT UND ORT

Termin 1:

- Startseminar:
Do., 21. Jan. 2021
- Vertiefungsseminar:
Fr., 29. Jan. 2021
- Jeweils 9:00–11:00 Uhr

Termin 2:

- Startseminar:
Fr., 15. Jan. 2021
- Vertiefungsseminar:
Fr., 22. Jan. 2021
- Jeweils 17:30–19:30 Uhr

TRAINER

Jens Rockel, ORBIS

TEILNAHMEGEBÜHR

- 135,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 15,- € Verwaltungsgebühr.
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen

INFO

Online-Seminar

BILDUNGSZEIT

Bis zu 3 h 15 min Bildungszeit anrechenbar.



NEU

IDD | gut
beraten

Bildungszeit: 3 h 15 min

H-FV63

ZEIT UND ORT

Termin 1:

- Startseminar:
Fr., 12. Febr. 2021
- Vertiefungsseminar:
Fr., 05. März 2021
- Jew. 09:00–11:00 Uhr

Termin 2:

- Startseminar:
Fr., 11. Juni 2021
- Vertiefungsseminar:
Fr., 02. Juli 2021
- Jew. 17:30–19:30 Uhr

TRAINER

Jens Rockel, ORBIS

TEILNAHMEGEBÜHR

- 135,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 15,- € Verwaltungsgebühr.
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen

INFO

Online-Seminar

BILDUNGSZEIT

Bis zu 3 h 15 min Bildungszeit anrechenbar.

Haptische und visuelle Ansprache- und Einwandbehandlungsideen im Vorsorgeverkauf



NEU

IDD | gut
beraten

Bildungszeit: 3 h 15 min

H-FV64

ZEIT UND ORT

Termin 1:

- Startseminar:
Fr., 12. März 2021
- Vertiefungsseminar:
Fr., 26. März 2021
- Jeweils 09:00–11:00 Uhr

Termin 2:

- Startseminar:
Fr., 14. Mai 2021
- Vertiefungsseminar:
Fr., 04. Juni 2021
- Jeweils 17:30–19:30 Uhr

TRAINER

Jens Rockel, ORBIS

TEILNAHMEGEBÜHR

- 135,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 15,- €
Verwaltungsgebühr.
- Preise MwSt.-frei; inkl.
Seminarunterlagen

INFO

Online-Seminar

BILDUNGSZEIT

Bis zu 3 h 15 min Bildungszeit
anrechenbar.

Sie suchen nach neuen Ideen, wie Sie das Thema Vorsorgeverkauf beim Kunden visualisieren und *begreifbar* machen können. Gleichzeitig suchen Sie nach Anregungen für haptische Methoden der Einwandbehandlung.



Auszug aus den Inhalten

- Gründe für die wachsende Bedeutung der Visualisierung im Vorsorgeverkauf
- Visuelle und haptische Ideen für die Ansprache von Altersvorsorge und Berufsunfähigkeitsversicherung
- Möglichkeiten für die visuelle Einwandbehandlung
- Varianten der widerstandsfreien Ansprache von Vorsorgethemen

Ziele und Nutzen

Die Teilnehmer/-innen

- kennen verschiedene Ideen, um Vorsorgethemen haptisch oder visuell darzustellen.
- beherrschen visuelle Methoden der Einwandbehandlung.
- können Vorsorgethemen widerstandsfrei beim Kunden ansprechen.

Zielgruppe

- Verkäufer, die den Vorsorgeverkauf forcieren wollen
- Personenversicherungsexperten, die ungewöhnliche Visualisierungsideen kennenlernen wollen

Methoden

- Einführungs-Internetseminar
- Arbeitsunterlagen
- Checklisten
- Vertiefungs-Internetseminar



NEU

IDD | gut
beraten

Bildungszeit: 3 h 15 min

H-FV65

ZEIT UND ORT

Termin 1:

- Startseminar:
Fr., 23. April 2021
- Vertiefungsseminar:
Fr., 30. April 2021
- Jeweils 09:00–11:00 Uhr

Termin 2:

- Startseminar:
Fr., 13. August 2021
- Vertiefungsseminar:
Fr., 27. August 2021
- Jeweils 17:30–19:30 Uhr

TRAINER

Jens Rockel, ORBIS

TEILNAHMEGEBÜHR

- 135,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 15,- €
Verwaltungsgebühr.
- Preise MwSt.-frei; inkl.
Seminarunterlagen

INFO

Online-Seminar

BILDUNGSZEIT

Bis zu 3 h 15 min Bildungszeit
anrechenbar.

Prioritätensetzung im Vertrieb

Sie suchen nach neuen Ideen, wie Sie die Prioritätensetzung in Ihrer vertrieblichen Tätigkeit praxisnah und nachhaltig umsetzen können.



Auszug aus den Inhalten

- Prioritätensetzung nach der Eisenhower-Matrix
- Nutzung einer Wochenplanung zur Umsetzung der Prioritätensetzung
- Blockweises Arbeiten in der Praxis
- Ausnutzung des „Parkinson-Gesetzes“
- Linke und rechte Gehirnhälfte und Auswirkungen auf das Zeitmanagement
- Schnelle Umsetzung der Prioritätensetzung für „dynamische Zeitmanagementchaoten“

Ziele und Nutzen

Die Teilnehmer/-innen

- kennen verschiedene Ideen, um Prioritäten im Vertrieb leicht umzusetzen.

- beherrschen einfache Ideen, um ihr Zeitmanagement mühelos zu strukturieren.
- können ihr Zeitmanagement nachhaltig auf ihren Persönlichkeitstyp ausrichten.

Zielgruppe

Verkäufer, die Prioritäten gezielt in der Praxis einhalten wollen

Methoden

- Einführungs-Internetseminar
- Arbeitsunterlagen
- Checklisten
- Vertiefungs-Internetseminar



Beratungsdokumentation als Vertriebsansatz

Sie suchen nach neuen Ideen, wie Sie die gesetzliche Beratungs- und Dokumentationspflicht als Vertriebsansatz nutzen können.



NEU

IDD | gut
beraten

Bildungszeit: 3 h 15 min

H-FV66

ZEIT UND ORT

Termin 1:

- Startseminar:
Fr., 07. Mai 2021
- Vertiefungsseminar:
Fr., 28. Mai 2021
- Jeweils 09:00–11:00 Uhr

Termin 2:

- Startseminar:
Fr., 23. Juli 2021
- Vertiefungsseminar:
Fr., 30. Juli 2021
- Jeweils 17:30–19:30 Uhr

TRAINER

Jens Rockel, ORBIS

TEILNAHMEGEBÜHR

- 135,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 15,- €
Verwaltungsgebühr.
- Preise MwSt.-frei; inkl.
Seminarunterlagen

INFO

Online-Seminar

BILDUNGSZEIT

Bis zu **3 h 15 min** Bildungszeit
anrechenbar.

Auszug aus den Inhalten

- Gesetzliche Vorgaben zur Beratungs- und Dokumentationspflicht
- Vertriebsansätze aus der gesetzlichen Formulierung
- Erweiterung der Beratungsverpflichtung mit erweitertem Vertriebsansatz
- „20-Sekunden-Verkauf“ mit Visualisierung
- Internetquelle mit Beratungslandkarte

Ziele und Nutzen

Die Teilnehmer/-innen

- kennen die gesetzlichen Vorgaben zur Beratungs- und Dokumentationspflicht.
- können aus den gesetzlichen Vorgaben schnell umsetzbare Vertriebsansätze herleiten.

- beherrschen die Erweiterung der Beratungs- und Dokumentationspflicht mit dem Vertriebsansatz.

Zielgruppe

Verkäufer, die die Beratungs- und Dokumentationspflicht als Vertriebsansatz nutzen wollen

Methoden

- Einführungs-Internetseminar
- Arbeitsunterlagen
- Checklisten
- Vertiefungs-Internetseminar



Vorsorgeverkauf im Unternehmerbereich

Sie suchen nach neuen Ideen, wie Sie ungewöhnliche Vorsorgethemen bei Unternehmen ansprechen und umsetzen können.



NEU

IDD | gut
beraten

Bildungszeit: 3 h 15 min

H-FV67

ZEIT UND ORT

Termin 1:

- Startseminar:
Mi., 10. Februar 2021
- Vertiefungsseminar:
Di., 23. Februar 2021
- Jeweils 17:30–19:30 Uhr

Termin 2:

- Startseminar:
Fr., 18. Juni 2021
- Vertiefungsseminar:
Fr., 25. Juni 2021
- Jeweils 09:00–11:00 Uhr

TRAINER

Jens Rockel, ORBIS

TEILNAHMEGEBÜHR

- 135,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 15,- €
Verwaltungsgebühr.
- Preise MwSt.-frei; inkl.
Seminarunterlagen

INFO

Online-Seminar

BILDUNGSZEIT

Bis zu **3 h 15 min** Bildungszeit
anrechenbar.

Auszug aus den Inhalten

- Unternehmer in den Pflichtversicherungssystemen
- Keyman-Police
- Teilhaberversicherung
- Steuersparmodell mit einer „92-prozentigen Verlustzuweisung“
- Erbschaftsteuerversicherung
- „Richtige“ Gestaltung von Lebensversicherungsverträgen

Ziele und Nutzen

Die Teilnehmer/-innen

- kennen die gesetzlichen Pflichtversicherungssysteme für Unternehmer im Überblick.
- beherrschen verschiedene Ansprachensysteme von Unternehmern.

- können komplexe Sachverhalte der Absicherung für Unternehmer verständlich darstellen.

Zielgruppe

- Verkäufer, die ungewöhnliche Vorsorgethemen gezielt bei Unternehmen ansprechen wollen
- Vorsorgeexperten als Multiplikatoren für ungewöhnliche Vorsorgethemen

Methoden

- Einführungs-Internetseminar
- Arbeitsunterlagen
- Checklisten
- Vertiefungs-Internetseminar



H-V11

ZEIT UND ORT

Jeden 1. Mittwoch im Monat

- 07. April 2021
- 05. Mai 2021
- 02. Juni 2021
- 07. Juli 2021
- 04. Aug. 2021
- 01. Sept. 2021
- 06. Okt. 2021
- Sondertermine sind möglich (z. B. für Firmen, Gruppen)
- 16:30–19:00 Uhr
- Treffpunkt: Fackelträger am Maschsee, Rudolf-von-Benignsen-Ufer (gegenüber dem Sprengel-Museum)
- Dauer: 2,5 Stunden

IHRE STADTFÜHRER

Manfred Lange, Versicherungs- und Hannover-Kenner sowie ein weiterer Insider.

TEILNAHMEGEBÜHR

- 20,- € oder „18 Groschen von 1857“ pro Person
- Nicht-Mitglieder zzgl. 5,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei

INFO

- Teilnehmerzahl: mind. 6, max. 14 Personen
- Anmeldung/Buchung unter Angabe des gewünschten Termins per E-Mail an hannover@bwv.de. Weitere Infos: 05 11 561001-0/-11

Sonderveranstaltung

After-Work-Tour: Hannover aus Versicherungssicht entdecken

Gehen Sie mit uns – Hannover hat viele Geschichten rund um große Persönlichkeiten und markante Plätze und Gebäude. Kurz: Hannover schreibt – nicht nur heute – Versicherungsgeschichte! Das BWV Hannover hat für Sie die „etwas andere Stadtführung“ rund um das Thema „Hannover & Versicherungen“ erarbeitet. Entdecken Sie unter Führung von Manfred Lange die Versicherungsgeheimnisse Hannovers.

Auszug aus den Inhalten

Was Sie erleben werden:

- Wasser, Feuer, Sturm: Ausgangspunkte der Versicherung in Hannover
- Kunst und Windhosen – kein Widerspruch
- Brandbettel und Versicherungsscheine „im Angesicht“
- Leibniz zum Nachrechnen und zum Anfassern für Versicherungs-„Hungrige“
- „Das Handelsgeschäft“
- Kirche und Versicherungen – kann doch (nicht) sein, oder?

Die Tour

Wir starten am Maschsee und gehen vorbei am Landesmuseum in Richtung neues Rathaus. Im neuen Rathaus erfahren Sie, wie sich die Versicherungswirtschaft im alten Hannover entwickelte und Sie können einen skurrilen Feuermelder entdecken. Danach geht es Richtung Leibnizhaus und Altstadt mit ihren Versicherungsgeheimnissen.

Tipp

Am Ende der Führung könnten Sie z. B. am Leibnizufer Ihre Gäste in einem der zahlreichen Restaurants der Altstadt bewirten und dort den Abend selbst ausklingen lassen.



Ziele

Während dieser Tour erfahren Sie etwas über Geschichte und Architektur von markanten Innenstadtbauwerken Hannovers und bekommen interessante Anknüpfungspunkte rund um Versicherungen und den fünftgrößten Versicherungsstandort Deutschlands.

Zielgruppe

Nutzen Sie diese Veranstaltung für einen Abteilungsausflug, eine Teamtour und/oder für Ihre auswärtigen Gäste, denen Sie Hannover *auf die andere Art* vorstellen wollen.

Voraussetzungen

Bequemes Schuhwerk, ggf. eine kleine Wasserflasche, Regenschirm. Bei schlechtem Wetter (Regen) findet die Tour nicht statt.

Table Quiz rund um Versicherungen



Kennen Sie Table-Quiz oder PubQuiz?

Steigen Sie mit ein in die Hannoversche QUIZ-Gemeinde! Bei unserem Ratespiel rund um Versicherungen spielen mehrere Parteien an verschiedenen Tischen und beantworten Fragen vom Quizmaster. Teams von 2–6 Personen spielen mit-/gegeneinander an einem Tisch um die meisten Punkte! Melden Sie sich gleich für einen Tisch an!

Die Fragen kommen aus allen Bereichen der Versicherungswirtschaft, also aus den einzelnen Sparten, aber auch aus den Versicherungsgesellschaften und aus der Historie.

3 Runden à 10 Fragen beinhaltet unser Versicherungs-Quiz – bei dem es auch etwas zu gewinnen gibt. Und natürlich gibt es auch „Trostleckerli“ für den Tisch mit den wenigsten Punkten!

Auf diejenigen, die Durst bzw. Hunger verspüren und die Nervennahrung benötigen, wartet eine kleine, aber feine Speisekarte ab 18 Uhr. Getränke gibt es natürlich auch während der Raterunden und in den Ratepausen.

Es erwartet Sie ein interessanter Abend!

Anmeldungen nehmen wir gern unter hannover@bwv.de entgegen!

H-V12

ZEIT UND ORT

- Mi., 17. März 2021
- Mi., 26. Mai 2021
- Mi., 14. Juli 2021
- Mi., 15. September 2021
- Mi., 10. November 2021
- Mo., 06. oder Mi., 08. Dez. Weihnachts-Special/ Jahresabschluss
- 18:00–20:30 Uhr, Einlass ab 17.30 Uhr, im Anschluss gemütliches Beisammensein
- Der Veranstaltungsort wird noch bekannt gegeben.

TEILNAHMEGEBÜHR

- 6,- € Unkostenbeitrag für die Organisation.
- Essen und Trinken nach Verzehr auf Selbstzahlerbasis.

ANMELDUNG

Bitte bis spätestens 3 Wochen vor der jeweiligen Veranstaltung.



Serviceeteil

Kuratorium des BWV

Uwe H. Reuter (Vorsitzender)

Vorstandsvorsitzender der VHV Holding AG

Dirk Ahlbrecht

AK Finanzdienstleistungen, ver.di Hannover/Leine-Weser

Dr. Matthias Brake

Vorsitzender des Vorstands der Landeskrankenhilfe (LKH) V. V. a. G.

Dr. Michael Erdmann

Stv. Vorsitzender des Bezirksverbandes Hannover im BVK

Dr. Uwe Fischer

Allianz Deutschland AG
Leiter Leitungsbereich Leben Nord, Hannover

Dr. Stefan Hanekopf

Vorsitzender des Vorstands
Concordia Versicherungs-Gesellschaft a. G. in Hannover

Prof. Dr. Günter Hirth

Leiter der Abteilung Berufsbildung, IHK Hannover

Marguerite Mehmel

Mitglied des Vorstands
Mecklenburgische Versicherungs-Gesellschaft a. G.

Holger Riehm

R+V Allgemeine Versicherung AG
Leiter Direktionsbetrieb Hannover

Jens Warkentin

Sprecher des Vorstands, HDI Service AG

Vorstand des BWV

Michael Witzel

(Sprecher des Vorstands)

Leiter des Geschäftsbereiches Mitarbeiter und Prozesse
Concordia Vers.-Ges. a. G. in Hannover

Anthony Darko

Head of Human Resources,
Allianz SE

Cornelia Demmel

Managing Director
Human Resources Management
Hannover Rück SE in Hannover

Ralf Holzer

Abteilungsleiter Personalabteilung
Mecklenburgische Versicherungs-Gesellschaft a. G.

Stefan Hurrelmann

Vorsitzender des Bezirksverbandes Hannover im BVK

Henrik Metzlauff

Leiter Personal
VHV Vereinigte Hannoversche Versicherung a. G.

Dirk Rust

Abteilungsleiter Personal
VGH Versicherungen in Hannover

Peter Stelzig

stv. Vorsitzender
des VGA Bezirksgruppe Hannover

Kerstin Thomas

Leiterin Personalmanagement
HDI Service AG

Mitglieder des BWV

(zum 01.01.2021)

AGRAVIS Versicherungsservice GmbH & Co KG, Hannover

AKZENT Makler GmbH, Hannover

ALLIANZ Deutschland AG, Hannover

APEL, LVM Versicherungen, Bad Bederkesa

ASSKO Assekuranz-Kontor Versicherungs-Vermittlungs-GmbH, Stadthagen

AXA Versicherung AG, Hannover

BARMENIA Versicherungen, Hannover

Henning BÄVENROTH e. K., Isenbüttel

Thorsten BIENECK, Die Continentale, Algermissen

BILLERBECK GmbH, Unabhängige Versicherungsmakler, Hannover

BLEIL Versicherungsmakler GmbH, Hameln

André de BRAY, Kanzlei de Bray, Göttingen

Alfons BRUNS Versicherungen, Hildesheim

BVK Bezirksverband, Hannover

CONCORDIA Versicherungsgesellschaften, Hannover

CONTINENTALE Krankenversicherung a. G., Hannover

CONTI VERSICHERUNGSDIENST, Hannover

Das Versicherungshaus RKA Versicherungsmakler GmbH, Stadthagen

DEBEKA, Hannover

Thomas DEMANET, Continentale Geschäftsstelle, Bad Fallingbostal

DEVK Deutsche Eisenbahn Versicherung, Hannover

DE VRIES & SOHN, Bezirksdirektion, Neustadt

Ludwig DIERING, Düste

Michael ERDMANN, Zurich Insurance Generalagentur, Hildesheim

E+S RÜCKVERSICHERUNG AG, Hannover

EXCELLENT Versicherungsmakler e. K. Michael Krull, Hannover

EXPERT Warenvertrieb GmbH, Langenhagen

FEDDECK + MAHNER Assekuranz Makler AG, Hannover

Jörn Willi FREHE, V&I, Uetze

L. FUNK & SÖHNE GmbH, Hannover

G+V Goebel-Varney Versicherungsmakler GmbH, Hannover

HANNOVER RÜCK SE, Hannover

HannoVers GmbH & Co. KG, Laatzen

HANNOVERSCHE ALTERSKASSE VVaG, Hannover

HDI Service AG, Hannover

HDI Service AG, Hilden

HEESEN finanz- und versicherungsmakler gmbh, ärzteberatung, Hannover

Tobias HELLMANZIK, Celle

Gerd HERLICH Finanzkonzepte u. Immobilien, Helmstedt

Otto HERREL Assekuranzbüro, Hannover

HUK COBURG, Hannover

IVM Industrie-Vers.-Makler u. Cons., Harsewinkel

IVV – Informationsverarbeitung für Versicherungen GmbH, Hannover

KAMKE Versicherungsmakler GmbH, Hemmingen

Viktor KAMMERER, Sachverständiger, Minden

Bernd KÖNIG, Mecklenb. Versicherungsgruppe, Schweinau-Linden

KOMMUNALER SCHADENAUSGLEICH HANNOVER (KSA), Hannover

KONZEPT & MARKETING GmbH, Hannover

LANDESKRANKENHILFE VVaG, Hannover u. Lüneburg

LANDESSCHADENHILFE VERSICHERUNG VVaG, Fallingbostal

LBN, Hannover

Marco LUTZMANN, Die Continentale, Hannover

MANUS Vers.-Vermittlungs-Gesellschaft mbH, Hannover

MBW GmbH, Lehrte

MECKLENBURGISCHE VERSICHERUNGS-GES. a. G., Hannover

Martin MEYER e. K., Generalagentur, Bad Nenndorf

MORAWIETZ & MORAWIETZ Versicherungsmakler GmbH, Stemwede

Karsten MÜBEL, Versicherungsbüro, Garbsen

myLife Lebensversicherung AG, Göttingen

NT Nordwestdeutsche Treuhand GmbH

OPTI-Versicherungsbüro, Langenhagen

P3 Assekuranzmakler GmbH, Hannover

Jens & Tim PAUL OHG, Versicherungsbüro, Lahstedt/Adenstedt

Andreas PFITZNER, Versicherungsagentur, Peine

Kai PFITZNER, Versicherungsagentur, Peine

Rudi RICHTER KG Versicherungsmakler, Volker Körlin, Versicherungskaufmann, Burgwedel

R + V Allgemeine Vers. AG, Hannover

SANDMANN KG, Versicherungsbüro, Hameln

Martin SCHADE, Braunschweig

SCHNEVERDINGER VERSICHERUNGSVEREIN, Schneverdingen

Hans-Henning SEIFERT, Vers.- u. Finanzdienstleistungen, Bad Salzdetfurth

SEMMERLING & NOLTE OHG, Burgwedel

S-FinanzServices Hannover GmbH, Hannover

Murat SINGIN, VGH Büro, Hannover

Peter STELZIG, Versicherungsbüro, Langenhagen

TREBES Süd Assekuranz Versicherungs-
makler GmbH, Hannover

WÜRTTEMBERGISCHE Versicherung
AG, Servicebereich Hannover

Norbert TREIG Versicherungsbüro,
Hannover

UNIVERSA LEBENSVERS. a. G.,
Hannover

VBT vertrieb-beratung-training
Volker Streeck, Borkum

VGH VERSICHERUNGEN Landschaftl.
Brandkasse + Provinzial Lebensvers.,
Hannover

VHV – Vereinigte Hannoversche
Versicherung a.G., Hannover

VOGEL & BRASCH PartGmbH
Beratende Ingenieure, Hannover

Stephan VON KAMP, Finanz- und
Versicherungsmakler, Seelze

VR-Makler GmbH, Hannover

WALLA, Marianne, Hannover

WEMBACHER VERSICHERUNGEN,
Hannover

WERTGARANTIE AG, Hannover

Seminare und Vorträge im Veranstaltungskalender 2021

Datum	Titel	Dozent/-in	Webcode	Seite
Januar–März				
15. + 22.01.	Verkauf von Versicherungen in Coronazeiten (Online-Seminar)	Jens Rockel	H-FV62	126
21. + 29.01.	Verkauf von Versicherungen in Coronazeiten (Online-Seminar)	Jens Rockel	H-FV62	126
09./10.02.	Versicherungswissen intensiv für Neu- und Quereinsteiger	Dr. Ute Lohse, Dr. Christian Schwarzbach	H-FA15	82
10.02. + 13.02.	Vorsorgeverkauf im Unternehmerbereich (Online-Seminar)	Jens Rockel	H-FV67	131
12.02. + 05.03.	Statusfeststellungsverfahren (Online-Seminar)	Jens Rockel	H-FV63	127
16. + 23.02.	Web-Workshop-Fitness kompakt	Flkorian Gößner	H-MK95	75
17.02.	KompetenzDigital (mit Zertifikat), Slot 1	Selbstständige IT-Trainer	H-MK90	71
26.02.	Betriebsunterbrechung und das Thema Vorräteschaden	Röder/Ottleben & Partner	H-FS03	107
09./10.03.	Der Unterhaltsschaden	Dietrich Freyberger	H-FH103	99
12.03. + 26.03.	Haptische und visuelle Ansprache- und Einwandbehandlungsideen (Online-Seminar)	Jens Rockel	H-FV64	128
15.03.	Seriendruck in MS Office: Schnell und professionell	Jörg Roth	H-MK16	57
15.03.	Arbeiten im Office-Team an gemeinsamen Dokumenten	Jörg Roth	H-MK17	58
16./17.03.	Versicherungswissen intensiv für Neu- und Quereinsteiger	Dr. Lohse, Dr. Christian Schwarzbach	H-FA15	78
17.03.	Table Quiz rund um Versicherungen	Manfred Lange	H-V12	133
20.03.	Herausforderungen bei der Versicherung von Kunst, Antiquitäten, Schmuck, Sammlungen (höherwertiger Hausrat)	Dr. Nikolai Stula	H-FS04	108
22./23.03.	Zeit- u. Selbstmanagement	Nicole Grobelny	H-MK03	50
24.03.	Excel in der täglichen Arbeitspraxis	Jörg Roth	H-MK06	52
26.03.	Besprechungskultur online: Online-Meetings strukturieren und leiten	Iris Kadenbach	H-MK42	62
April				
07.04.	After-Work-Tour: Hannover aus Versicherungssicht entdecken	Manfred Lange	H-V11	132
13./14.04.	Erfolgreich präsentieren	Katharina Färber	H-SO06	40
16./17.+ 23./24.04.	Ausbildung der Ausbilder (für Fachwirtsabsolventen) – Wochen- end-Crashkurs	Christian Deppe	H-AU03	36
19.04.	Business-Knigge, Online-Seminar	Jan Schaumann	H-SO00	38
19./20.04.	Hausrat- u. Wohngebäudeversicherung (Grundlagen)	Hans-Georg Manke	H-FA01	77
20.04.	Gedächtnistraining für den beruflichen Erfolg	Thiel & Partner	H-MK07	53
20.04.	Versicherungswissen für Neu- und Quereinsteiger – Aufbau (Solvency, IFRS)	Dr. Michelle Peters	H-FA34	85
21.04.	Cyber-Versicherung	Sybille Mohrmann	H-FH120	105

23.04. + 30.04.	Prioritätensetzung im Vertrieb (Online-Seminar)	Jens Rockel	H-FV65	129
27.04.	Präsenzveranstaltungen effektiv in digitale Kurse umstellen	Roland Böttcher	H-MK94	73
27.04.	Agile Methoden im digitalen Raum	Katrin Beier	H-MK76	70
28.04.	Besprechungskultur online: Online-Meetings strukturieren und leiten	Iris Kadenbach	H-MK42	62
28.04.	Elektrische Anlagen: Prüfpflichten im Gewerbe- und Industriebetrieb	Lutz Erbe	H-FS28	112
Mai				
03./04.05.	Argumentieren u. Überzeugen in verschiedenen Verhandlungssituationen	Grobelny & Team	H-SO21	41
04.05.	Grundlagen Regulierung des KH-Schadens: Sachschäden	Dietrich Freyberger	H-FH08	86
04./05.05.	Versicherungswissen intensiv für Neu- und Quereinsteiger	Dr. Lohse, Dr. Christian Schwarzbach	H-FA15	82
05.05.	Grundlagen Regulierung des KH-Schadens: kleinere und mittlere Personenschäden	Dietrich Freyberger	H-FH09	87
05.05.	After-Work Tour: Hannover aus Versicherungssicht entdecken	Manfred Lange	H-V11	132
05./06.05.	Crashkurs Kraftfahrtversicherung	Torsten Kumm	H-FA04	79
07.05. + 28.05.	Beratungsdokumentation als Vertriebsansatz (Online-Seminar)	Jens Rockel	H-FV66	130
14.05. + 04.06.	Haptische und visuelle Ansprache- und Einwandbehandlungsideen (Online-Seminar)	Jens Rockel	H-FV64	128
26.05.	Table Quiz rund um Versicherungen	Manfred Lange	H-V12	133
27.05.	Gefahrguttransporte: Risikoeinschätzung und Versicherungsschutz	Falco Heimann, Lennart Lühn	H-FS44	114
31.05.	Neue Energie für den Arbeitsalltag	Iris Kadenbach	H-SO33	44
31.05./01.06.	Gewerbliche Sachversicherung – Einführung	Hans-Georg Manke	H-FA07	80
Juni				
01./02.06.	Haftungstatbestände in der Allgemeinen Haftpflichtversicherung	Dietrich Freyberger, Dr. Markus Wessel	H-FH105	100
01./02.06.	Sicheres Auftreten in Geschäfts- u. E-Mail-Korrespondenz	Rainer Willmanns	H-SO53	47
02.06.	After-Work-Tour: Hannover aus Versicherungssicht entdecken	Manfred Lange	H-V11	132
02./03.06.	Erfolgreiche Kommunikation zur Konfliktlösung	grobelny + team	H-SO03	39
07.06.	Aktuelle Rechtsprechung zu Sachversicherungsthemen	Hilmar Stobbe	H-FS02	106
08.06.	Präsentieren mit Power Point: Gekonnt überzeugen	Jörg Roth	H-MK13	55
08./09.06.	Die Bildung der Haftungsquote bei Verkehrsunfällen	Dietrich Freyberger, Dr. Markus Wessel	H-FH95	99
08. + 15.06.	Web-Workshop-Fitness kompakt	Florian Gößner	H-MK95	75
08., 15., 22., 29.06.	Haftpflichtversicherung (Grundlagen)	Volker Busse	H-FA03	78
09.06.	Clever verkaufen im Firmenkundenbereich	Jens Rockel	H-FV44	124
10.06.	Business-Knigge	Jan Schaumann	H-SO00	38

10.06.	Insolvenz	Prof. Dr. Olaf Muthorst	H-FA23	83
10.06.	Betriebliche Altersversorgung in betriebl. Beratungspraxis	Jens Ehlers	H-FL35	119
11.06. + 02.07.	Statusfeststellungsverfahren (Online-Seminar)	Jens Rockel	H-FV63	127
14./15.06.	Train the Trainer	Katharina Färber	H-MK01	49
15.06.	Out of the box (Kreativitätstechniken)	Katrin Beier, Verena School	H-MK74	68
16.06.	Visualisieren für Trainer	Uwe Trepte, Imke Pracejus	H-MK05	51
16./17.06.	Verhandlungsführung im Vertrieb – kritische Kunden gewinnen und binden	Kai Braake	H-FV40	123
18.06. + 25.06.	Vorsorgeverkauf im Unternehmerbereich (Online-Seminar)	Jens Rockel	H-FV67	131
21./22.06.	Ideenfindung im Versicherungsalltag	Iris Kadenbach	H-MK64	64
23.06.	KompetenzDigital (mit Zertifikat), Slot 2	Selbstständige IT-Trainer	H-MK90	71
23./24.06.	Schadenverhandlungen kunden- und unternehmensorientiert führen	Grobelny & Team	H-SO25	42
28./29.06.	Agile Grundlagen und Methoden – von Scrum über Kanban zu Design Thinking	Katrin Beier	H-MK70	67
29.06.	Besprechungen im Griff haben	Frithjof Paulig	H-MK41	61
30.06.	Haushaltsführungsschaden und Schmerzensgeld	Dr. Markus Wessel	H-FH35	89
30.06./01.07.	Stress über Bord	Iris Kadenbach	H-MK50	63
Juli-August				
06.07.	Effektives Lesen: Umgang mit der Informationsflut	Thiel & Partner	H-MK18	59
07.07.	Aktuelles in der Sachschadenregulierung	Prof. Dr. Rainer Heß	H-FH53	94
07.07.	After-Work-Tour: Hannover aus Versicherungssicht entdecken	Manfred Lange	H-V11	132
08.07.	Professionelle Internet-Recherche in der Versicherungsbranche	Jörg Roth	H-MK14	56
08.07.	Gefahren durch Photovoltaik und Batteriespeicher	Lutz Erbe	H-FS24	111
08.07.	Schadensersatz bei psychischen Erkrankungen	Dr. Michael Burmann	H-FH118	104
14.07.	Table Quiz rund um Versicherungen	Manfred Lange	H-V12	133
15.07.	Aktuelles zur Kaskoversicherung	Prof. Dr. Rainer Heß, Prof. Dr. Karl Maier	H-FH10	88
15.07.	Neuerungen in der gesetzlichen Rentenversicherung	Stephan Pieper	H-FL37	121
16.07.	Aktuelles zum Bau- und Architektenrecht	Mona Rizkallah	H-FH108	101
21.07.	KompetenzDigital (mit Zertifikat), Slot 3	Selbstständige IT-Trainer	H-MK90	71
23.07. + 30.07.	Beratungsdokumentation als Vertriebsansatz (Online-Seminar)	Jens Rockel	H-FV66	130
04.08.	After-Work-Tour: Hannover aus Versicherungssicht entdecken	Manfred Lange	H-V11	132
13.08. + 27.08.	Prioritätensetzung im Vertrieb (Online-Seminar)	Jens Rockel	H-FV65	129
19./20.08.	Storytelling: Aufmerksamkeit durch Geschichten und Emotionen	Sylvia Asmus, Ruth Topper	H-MK65	66

September				
01.09.	After-Work-Tour: Hannover aus Versicherungssicht entdecken	Manfred Lange	H-V11	132
02.09.	KompetenzDigital (mit Zertifikat), Beginn Herbstkurs	Selbstständige IT-Trainer	H-MK90	71
02./03.09.	Erfolgreich präsentieren	Katharina Färber	H-SO06	40
07.09.	Gefahrguttransporte: Risikoeinschätzung und Versicherungsschutz	Falco Heimann, Lennart Lühn	H-FS44	114
07.09.	Gesetzliche Unfallversicherung und Haftpflichtgeschehen Arbeitsunfall	Jürgen Jahnke	H-FH74	95
07.09.	Haftungsrechtliche Spezialfragen zu Verkehrsunfällen und anspruchsvolle Unfallsituationen	Dietrich Freyberger	H-FH102	98
08.09.	Aktuelle Rechtsprechung zum Personenschaden	Prof. Dr. Rainer Heß, Jürgen Jahnke	H-FH43	92
08./09.09.	Versicherungswissen intensiv für Neu- und Quereinsteiger	Dr. Lohse, Dr. Christian Schwarzbach	H-FA15	82
09.09.	Der Abfindungsvergleich und seine Tücken in der Schadenregulierung	Jürgen Jahnke	H-FH48	93
13.09.	Umgang mit schwierigen Kunden (Teil 1) – spontan reagieren und geschickt kontern	Iris Kadenbach	H-SO34	45
14.09.	Umgang mit schwierigen Kunden (Teil 2) – Vertiefung von Gesprächsstrategien, aktiver Einwandbehandlung und Konterntechniken	Iris Kadenbach	H-SO35	46
14.09.	Auswertungen in Excel – Arbeiten mit großen Datenmengen	Jörg Roth	H-MK09	54
14.09.	Überspannung und Blitz	Lutz Erbe	H-FS05	109
08. + 15.06.	Web-Workshop-Fitness kompakt	Florian Gößner	H-MK95	75
15.09.	Verdienstaustausch im Schadensersatzrecht	Jürgen Jahnke, Dr. Markus Wessel	H-FH37	91
15.09.	Liberating Structures	Katrin Beier	H-MK75	69
15.09.	Table Quiz rund um Versicherungen	Manfred Lange	H-V12	133
16.09.	Gebäudeversicherung: Versicherungstechnische und bautechnische Fragen	Karsten Pflücke	H-FS06	110
16.09.	Betriebliche Altersversorgung – Ausgewählte Themen	Jens Ehlers	H-FL36	120
20./21.09.	Zielkundengewinnung in sekundären Kundengruppen	Kai Braake	H-FV23	122
20.09.–01.10.	Ausbildung der Ausbilder – Vorbereitung auf die IHK-Ausbildereignungsprüfung	Christian Deppe	H-AU03-02	37
21.09.	Einfach.Schnell.Lernen	Thiel & Partner	H-MK30	60
22.09.	Insolvenz im Lebensversicherungsbereich	Prof. Dr. Olaf Muthorst	H-FA24	84
28.09.	Schadenregulierung leicht gemacht	Hans-Georg Manke	H-FS40	113
28./29.09.	Zeit- u. Selbstmanagement	Nicole Grobelny	H-MK03	50

Oktober				
01.10.	Einführung in die Berufs-Haftpflichtversicherung für Architekten und Ingenieure	Mona Rizkallah	H-FH110	102
04.–08.10.	Ausbildung der Ausbilder (für Fachwirtsabsolventen) – Blockwoche	Christian Deppe	H-AU03	36
05./06.10.	Moderation 2.0: Agile Methoden in Meetings und Workshops	Grobelny & Team	H-SO28	43
06.10.	After-Work-Tour: Hannover aus Versicherungssicht entdecken	Manfred Lange	H-V11	132
06.10.	Der Haftpflichtversicherungsschutz für Bauhandwerker	Sibylle Mohrmann	H-FH99	97
07.10.	Allg. Haftpflichtversicherung und aktuelle Rechtsprechung	Simone Hensen	H-FH116	103
11.10.	Besprechungskultur online: Online-Meetings strukturieren und leiten	Iris Kadenbach	H-MK42	62
12.10.	Versicherungswissen für Neu- und Quereinsteiger – Aufbau	Dr. Michelle Peters	H-FA34	85
12./13.10.	Stress über Bord	Claudia Frodermann	H-MK50	63
November–Dezember				
03.11.	Professionelle Internet-Recherche in der Versicherungsbranche	Jörg Roth	H-MK14	56
04./05.11.	Riester: Kapitaltrennung und steuerliche Meldungen	Martin Gattung	H-FL34	117
08./09.11.	Texte professionell und empfängerorientiert gestalten	Thiel & Partner	H-SO54	48
10.11.	Table Quiz rund um Versicherungen	Manfred Lange	H-V12	133
16./17.11.	Versicherungswissen intensiv für Neu- und Quereinsteiger	Dr. Lohse, Dr. Christian Schwarzbach	H-FA15	82
16./17.11.	Argumentieren u. Überzeugen in verschiedenen Verhandlungssituationen	Grobelny & Team	H-SO21	41
25./26.11.	Update Riester: Abwicklung leistungsorientierter Geschäftsvorfälle	Martin Gattung	H-FL33	115
06. o. 08.12.	Table Quiz rund um Versicherungen	Manfred Lange	H-V12	133
08./09.12.	Ausgewählte Themen zur Sach- und Vermögensversicherung im Gewerbekundenbereich	Manfred Lange	H-FA10/ H-FV61	81/125



Anmeldungen zu Seminarveranstaltungen senden Sie uns – unter Verwendung des jeweiligen Buchungscodes – bitte gerne per E-Mail an **hannover@bwv.de** oder über unsere Internetseite **hannover.bwv.de**.

Unsere Anmeldebedingungen finden Sie ebenfalls im Internet:
hannover.bwv.de ♦ [Über uns](#) ♦ [Unsere Geschäftsbedingungen](#).





Berufsbildungswerk der
Versicherungswirtschaft
in Hannover (BWV) e.V.
Heisenbergstraße 17
30627 Hannover

Telefon: (05 11) 56 1001-0
E-Mail: hannover@bwv.de
hannover.bwv.de