

# Bildungsprogramm 2023

Seminarangebot des BWV Hannover

Eine Branche macht Bildung



<b>Leitung</b>	Michael Witzel
<b>Geschäftsführung</b>	Angelika Garche-Krüger
<b>Studienleitung</b>	Angelika Garche-Krüger Thomas Tegtmeier
<b>Mitarbeiterinnen</b>	Nadine Lorimer Susanne Lüttke
<b>Anschrift</b>	Berufsbildungswerk der Versicherungswirtschaft in Hannover (BWV) e.V. Heisenbergstraße 17 30627 Hannover
<b>Telefon</b>	(0511) 56 1001-0
<b>Fax</b>	(0511) 56 1001-15
<b>Internet</b>	<a href="http://hannover.bwv.de">hannover.bwv.de</a>
<b>E-Mail</b>	<a href="mailto:Hannover@bwv.de">Hannover@bwv.de</a> <a href="mailto:Angelika.Garche-Krueger@bwv.de">Angelika.Garche-Krueger@bwv.de</a> <a href="mailto:Thomas.Tegtmeier@bwv.de">Thomas.Tegtmeier@bwv.de</a>
<b>Bankverbindung</b>	Norddeutsche Landesbank Hannover IBAN DE45 2505 0000 0101 0427 29 BIC NOLADE 2HXXX
<b>Geschäftszeiten</b>	Montag bis Donnerstag: 08.30–16.30 Uhr Freitag: 08.30–14.00 Uhr Samstag: 08.00–12.00 Uhr und nach Vereinbarung
<b>Vereinsregister</b>	Amtsgericht Hannover, VR 3945
<b>Steuernummer</b>	25/206/24552



Zugelassener Träger  
nach AZAV.

# Bildungsprogramm 2023

**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](mailto:angelika.garche-krueger@bwv.de)

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



## Thomas Tegtmeier

Studienleiter

Tel.: 05 11 56 1001-12

[thomas.tegtmeier@bwv.de](mailto:thomas.tegtmeier@bwv.de)

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

Anmeldungen zu Seminarveranstaltungen senden Sie uns – unter Verwendung des jeweiligen Buchungscode – bitte gerne per E-Mail an [hannover@bwv.de](mailto:hannover@bwv.de) oder über unsere Internetseite [hannover.bwv.de](http://hannover.bwv.de).

Unsere Anmeldebedingungen finden Sie ebenfalls im Internet: [hannover.bwv.de](http://hannover.bwv.de) ♦ Über uns ♦ Unsere Geschäftsbedingungen.



## Nadine Lorimer

Tel.: 05 11 56 1001-14

[nadine.lorimer@bwv.de](mailto:nadine.lorimer@bwv.de)

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



## Susanne Lüttke

Tel.: 05 11 56 1001-13

[susanne.luedtke@bwv.de](mailto:susanne.luedtke@bwv.de)

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

# Editorial

Sehr geehrte Damen und Herren, sehr geehrte Kunden,

seit über 50 Jahren ist das BWV Hannover ein starker, verlässlicher Bildungspartner an Ihrer Seite, der für alle Mitarbeitenden in der Versicherungsbranche aktuelle fachliche Aus- und Weiterbildung bereithält. Auch in unserem diesjährigen Programm bieten wir zur Entwicklung der fachlichen, sozialen und methodischen Kompetenz wieder Seminare, Trainings und Spezialistenkurse an. Und selbstverständlich bleiben wir der starke Partner im Bereich überbetrieblicher Unterricht – hier auch mit neuen Blended-Learning Formaten mit Prüfungs-TV (vocanto) rund um Prüfungsvorbereitungskurse.

Darüber hinaus muss „Bildung aus der Branche für die Branche“ im Kontext des aktuellen Transformationsprozesses in der Versicherungsbranche, weiter gedacht werden als bisher.

Ziel ist es, Veränderungs- und Zukunftsgestalter zu entwickeln bzw. in ihrer Arbeit zu unterstützen. Es geht um neue Wege z. B. bei der Einführung von kundenorientierten Produkten, Prozessen und IT-Landschaften. Die Mitarbeitenden, Teams und gesamte Organisationen benötigen Begleitung und Unterstützung. Mit dem „BWV Campus“ und seinen Formaten und Angeboten bieten wir hier einen neuen Weg an: Es entsteht eine Community aus der Branche für die Zukunft der Branche.

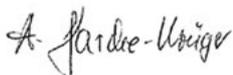
Für alle neuen und alle bisherigen Formate und Angebote gelten unsere Qualitäts- und Leistungsversprechen: Sie sind in jedem Fall praxisnah und „state of the art“. Und Sie können sich weiterhin auf unser sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis verlassen – denn wir sind als gemeinnütziger eingetragener Verein einzig und allein der Bildung in der Versicherungsbranche verpflichtet.

Natürlich finden Sie auch wieder viele Angebote, für die Sie die Bildungszeit nach IDD angerechnet bekommen. Im Internet finden Sie unser Programm unter [hannover.bwv.de](http://hannover.bwv.de). Gern beraten wir Sie auch individuell.

Bitte beachten Sie, dass durch die zunehmende Digitalisierung sowie durch die Individualisierung der Weiterbildung **das BWV Hannover viele Trainings „hybrid“ anbietet – also in Präsenz mit der Möglichkeit der Online-Zuschaltung**. Dies ist nicht extra ausgewiesen, aber wir informieren Sie zu jeder Maßnahme gern auf Anfrage.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei der Auswahl Ihrer Bildungsthemen

Ihr Team des BWV Hannover e. V.



**Angelika Garche-Krüger**

*Geschäftsführerin  
des BWV Hannover*

Methodik  
Didaktik  
verändern  
Lerntools  
Online-Sequenzen  
Lernplattform  
Blended Learning  
Präsenztools  
gestalten  
Bildung  
Transformation



Besuchen Sie uns auch im Internet auf unserer Homepage [hannover.bwv.de](http://hannover.bwv.de).

# Inhalt

■ Ihre Ansprechpartner .....	4
■ Editorial .....	5
■ <b>Übersicht Seminare für Vermittler und Makler</b> .....	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> Vorbereitungsseminar 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> Kompetenz <i>Digital</i> .....	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 .....

28

### 1.4 Spezialisierungen in Sparten: Spezialistenlehrgänge .....

29

### 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 .....

31

### 1.6 Fachwirtstudium: Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen IHK .....

32

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

33

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

34

### 1.9 ApS – Ausbildung *plus* Studium in der Versicherungswirtschaft .....

35

# Fortbildungsseminare

## 2 AUSBILDUNG DER AUSBILDER

H-AU03-1/-2	Kurzlehrgang: Ausbildung der Ausbilder (AdA) für „Geprüfte Fachwirte für Versicherungen und Finanzen (IHK)“ .....	39
H-AU04-1/-2	Ausbildung der Ausbilder (AdA) – Vorbereitung auf die IHK-Ausbildereignungsprüfung .....	40

## 3 SOZIALE KOMPETENZ

H-SO00	Business-Knigge für Versicherungen – keine zweite Chance für den ersten Eindruck .....	42
H-SO02	Kunden-/Serviceorientierte Telefonie in der Versicherungsbranche <b>NEU</b> .....	43
H-SO03	Erfolgreiche Kommunikation zur Konfliktlösung .....	44
H-SO06	Erfolgreich präsentieren im Versicherungsalltag .....	45
H-SO21	Verhandeln, argumentieren und überzeugen in verschiedenen Situationen der Versicherungspraxis ..	46
H-SO25	Schadenverhandlungen kunden- und unternehmensorientiert führen .....	47
H-SO33	Energiegeladen durch den Arbeitsalltag: Motivation steigern und Zeit für sich gewinnen .....	48
H-SO34	Umgang mit schwierigen Kunden (Teil 1): Spontan reagieren und geschickt kontern .....	49
H-SO35	Umgang mit schwierigen Kunden (Teil 2): Clevere Einwandbehandlung in Gesprächen und am Telefon .....	50
H-SO40	Gesundes Arbeiten im Homeoffice – so achte ich auf mein Balancing <b>NEU</b> .....	51
H-SO41	Online-Seminar: Resilienz – Balance und Stabilität bei Stress und starker Belastung <b>NEU</b> .....	53
H-SO42	Online-Seminar: Hohe Arbeitsbelastung gesund bewältigen – Erholungskompetenz <b>NEU</b> .....	54
H-SO61	Gut kombiniert – unsere Stärken in altersgemischten Teams richtig einsetzen <b>NEU</b> .....	55
H-SO62	Tschüss Berufsleben – hallo Rente! <b>NEU</b> .....	56

## 4 METHODISCHE KOMPETENZ

H-MK01	Train the Trainer .....	58
H-MK03	Zeit- und Selbstmanagement .....	59
H-MK05	Visualisieren im Beratungsgespräch und in Workshops: Ein Bild sagt mehr als 1000 Worte! .....	60
H-MK06	Excel in der täglichen Arbeitspraxis im Versicherungsbereich zielorientiert anwenden .....	61
H-MK09	Excel im Versicherungsalltag richtig anwenden – Arbeiten mit großen Datenmengen .....	62
H-MK13	Präsentieren mit PowerPoint: Gekonnt überzeugen im Versicherungsalltag .....	63
H-MK14	Professionelle Internet-Recherche in der Versicherungsbranche .....	64
H-MK16	Online-Seminar: Word-Serienbriefe im Versicherungsalltag kundenfreundlich gestalten .....	65
H-MK17	Online-Seminar: Arbeiten an gemeinsamen Dokumenten im Versicherungsalltag .....	66
H-MK18	Effektives Lesen: Umgang mit der Informationsflut .....	67
H-MK30	Einfach.Schnell.Lernen .....	68
H-MK32	Lernen in der (neuen) Arbeitswelt neu entdecken <b>NEU</b> .....	69
H-MK41	Besprechungen im Griff haben .....	70
H-MK42	Online-Seminar: Besprechungskultur online – Online-Meetings strukturieren und leiten .....	71
H-MK50	Stress über Bord .....	72

H-MK64	Ideenfindung im Versicherungsalltag: Von der kreativen Idee bis zur Problemlösung.....	73
H-MK80	Online-Seminar: MS Teams – Anwendung der wichtigsten Tools (Basic) <b>NEU</b> .....	75
H-MK81	Online-Seminar: MS Teams – das virtuelle Büro (Advanced) <b>NEU</b> .....	76
H-MK90	KompetenzDIGITAL (mit Zertifikat) .....	77
H-MK91	Online-Seminar: KompetenzDigital Kompaktkurs <b>NEU</b> .....	79

## 5 FACHSEMINARE RUND UM VERSICHERUNGEN

	Versicherungsgrundwissen intensiv – Überblick über Sparten im privaten und gewerblichen Bereich.	81
H-FA01	Hausrat- und Wohngebäudeversicherung (Antrag und Bestand).....	82
H-FA03	Haftpflichtversicherung – Kundengruppe Privatkunden.....	83
H-FA04	Wie verändert sich unsere Mobilität und was bedeutet das für die Kraftfahrtversicherung .....	84
H-FA07	Einführung in die Gewerbliche Sachversicherung .....	85
H-FA10	Ausgewählte Themen der Sach- und Vermögensversicherung im Gewerbekundengeschäft .....	86
H-FA15	Versicherungswissen intensiv – für Neu- und Quereinsteiger.....	87
H-FA23	Insolvenz .....	88
H-FA36	Aktuelles zur Rechtsschutzversicherung: Versicherungsfall, Obliegenheiten und Regress <b>NEU</b> .....	89
H-FA40	Online-Seminar: Der digitalisierte Versicherungsbetrieb <b>NEU</b> .....	90

## 6 VERTIEFENDE FACHSEMINARE ZUR HAFTPFLICHT- UND KRAFTFAHRTVERSICHERUNG

H-FH08	Grundlagen Regulierung des KH-Schadens: Sachschäden.....	92
H-FH09	Grundlagen Regulierung des KH-Schadens: kleinere und mittlere Personenschäden.....	93
H-FH35	Haushaltsführungsschaden und Schmerzensgeld .....	94
H-FH38	Aktuelle Rechtsprechung zum Erwerbsschaden <b>NEU</b> .....	96
H-FH43	Aktuelle Rechtsprechung zum Personenschaden.....	97
H-FH48	Personenschadenregulierung – praktische Aspekte und Tipps .....	98
H-FH52	Unfälle mit Kindern.....	99
H-FH53	Aktuelles in der Sachschadenregulierung .....	100
H-FH59	Tierhalterhaftung: – aktuelle Haftungsfragen für die Versicherungspraxis .....	101
H-FH74	Haftungsausschluss Arbeitsunfall.....	102
H-FH99	Der Haftpflichtversicherungsschutz für Bauhandwerker.....	103
H-FH101	Verkehrsunfälle nicht motorisierter Verkehrsteilnehmer/-innen.....	104
H-FH105	Haftungstatbestände in der Allgemeinen Haftpflichtversicherung.....	105
H-FH110	Grundlagen und Aktuelles zur Berufs-Haftpflichtversicherung der Architekten und Ingenieure.....	106
H-FH117	Gefahrguttransporte: Risikoeinschätzung und Versicherungsschutz .....	107
H-FH118	Schadensersatz bei psychischen Erkrankungen.....	108
H-FH120	Cyber-Versicherung – Brandschutz des 21. Jahrhunderts? .....	109
H-FH121	Gefährdungshaftung <b>NEU</b> .....	110
H-FH123	Haftung aufgrund Verletzung einer Verkehrssicherungspflicht <b>NEU</b> .....	111
H-FH124	Verjährung im Personenschadenrecht <b>NEU</b> .....	112
H-FH130	Beurteilung der Gehölzschäden im Ortstermin und bei der Prüfung externer Gutachten <b>NEU</b> .....	113
H-FH131	Die Haftung des Baumeigentümers – unter Berücksichtigung des Klimawandels <b>NEU</b> .....	114

## 7 FACHSEMINARE ZUR SACHVERSICHERUNG

H-FS02	Aktuelle Rechtsprechung zu Sachversicherungsthemen .....	116
H-FS03	Betriebsunterbrechung und das Thema Vorräteschäden .....	117
H-FS04	Herausforderungen bei der Versicherung von Kunst, Antiquitäten, Schmuck, Sammlungen .....	118
H-FS05	Überspannung und Blitz – Überspannungsschäden erkennen, beurteilen, verhüten .....	119
H-FS06	Gebäudeversicherung: Versicherungstechnische und bautechnische Fragen .....	120
H-FS24	Gefahren durch Photovoltaik und Batteriespeicher: Beurteilung aus technischer Sicht .....	121
H-FS28	Elektrische Anlagen – Prüfpflichten des Unternehmers im Gewerbe- und Industriebetrieb .....	122
H-FS40	Grundlagen Sach-Schadenregulierung im gewerblichen Geschäft .....	123
H-FS45	Einführung in die Transportversicherung .....	124

## 8 FACHSEMINARE ZUR PERSONENVERSICHERUNG

H-FL35	Betriebliche Altersversorgung in der betrieblichen Beratungspraxis .....	126
H-FL36	Workshop Betriebliche Altersversorgung – ausgewählte Themen und Fragestellungen .....	127
H-FL41	Steuerliche Behandlung der Lebens- und Rentenversicherung <b>NEU</b> .....	128

## 9 FACHSEMINARE FÜR DEN VERTRIEB

H-FV50	Nachhaltigkeit im Versicherungsvertrieb <b>NEU</b> .....	130
H-FV61	Spezialwissen Krankenversicherung im Vertrieb <b>NEU</b> .....	131
H-FV70	Vorbereitung auf die praktische Prüfung Versicherungsvermittlung IHK .....	132

## 10 VORTRÄGE UND AFTER-WORK-VERANSTALTUNGEN

H-V11	After-Work-Tour: Hannover aus Versicherungssicht entdecken .....	134
H-V11	Berggarten und Versicherungen – ein kurzweiliger Rundgang .....	135
H-V12	Table Quiz rund um Versicherungen .....	136

## 11 BWV CAMPUS

	BWV Campus: Motivation und Ausrichtung .....	138
	Why? Warum ist das BWV der richtige Platz, der Anlaufpunkt für die Gestaltung der Transformation? .....	139
	HOW? Wie gehen wir vor? .....	139
	WHAT? Was machen wir konkret? .....	140
H-Campus01	Online-Meetup mit Expertenvortrag: „Stolpersteine in der Transformation“ in Versicherungsunternehmen <b>NEU</b> .....	141
H-Campus10	Einführung agiles Arbeiten in der Praxis <b>NEU</b> .....	142
H-Campus11	Design Thinking für die Praxis – kreativ zu neuen Ideen kommen <b>NEU</b> .....	143
H-Campus12	Thinking out of the box (Kreativitätstechniken) .....	144
H-Campus13	Liberating Structures .....	145
H-Campus14	Online-Seminar: Agile Methoden im digitalen Raum <b>NEU</b> .....	146

<i>H-Campus15</i>	Ihr bringt das Thema, wir bringen Methoden und Moderation <b>NEU</b>	147
<i>H-Campus16-1</i>	Storytelling: Die Kunst, Inhalte lebendig zu vermitteln und Menschen zu aktivieren <b>NEU</b>	148
<i>H-Campus16-2</i>	Storytelling: Ein konkretes Vorhaben lebendig vermitteln <b>NEU</b>	149
<i>H-Campus20</i>	Agile Transformation, den Wandel wirksam gestalten <b>NEU</b>	150
<i>H-Campus21</i>	Entwicklungscoaching <b>NEU</b>	151
<i>H-Campus30</i>	Workshop Lego Serious Play® <b>NEU</b>	153

## Service teil

■ Kuratorium des BWV	155
■ Vorstand des BWV	155
■ Mitglieder des BWV	156
■ Seminare und Vorträge im Veranstaltungskalender 2023	159

# Seminare für Vermittler und Makler

Auf den Seiten 130–132 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:



<b>Experten-Seminare</b> .....	28
■ 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	
<b>Geprüfter Agenturmanager (DVA)/Geprüfte Agenturmanagerin (DVA)</b> .....	30
<b>Ausbildung der Ausbilder</b>	
H-AU03 Kurzlehrgang: Ausbildung der Ausbilder (AdA) .....	39
H-AU03-02 Ausbildung der Ausbilder (AdA) – Vorbereitung auf die IHK-Ausbildereignungsprüfung .....	40
<b>Soziale Kompetenz</b>	
H-SO02 Kunden-/Serviceorientierte Telefonie <b>NEU</b> .....	43
H-SO03 Erfolgreiche Kommunikation zur Konfliktlösung .....	44
H-SO06 Erfolgreich präsentieren im Versicherungsalltag .....	45
H-SO21 Verhandeln, argumentieren und überzeugen .....	46
H-SO25 Schadenverhandlungen kunden- und unternehmensorientiert führen ...	47
H-SO33 Energiegeladen durch den Arbeitsalltag .....	48
H-SO34/35 Umgang mit schwierigen Kunden, Teil 1 + 2 .....	49
H-SO40 Gesundes Arbeiten im Homeoffice <b>NEU</b> .....	51
H-SO41 Online-Seminar: Resilienz – Balance und Stabilität bei Stress <b>NEU</b> .....	53
H-SO42 Online-Seminar: Hohe Arbeitsbelastung gesund bewältigen <b>NEU</b> .....	54
H-SO61 Gut kombiniert – unsere Stärken in altersgemischten Teams <b>NEU</b> .....	55
H-SO62 Tschüss Berufsleben – hallo Rente! <b>NEU</b> .....	56
<b>Methodische Kompetenz</b>	
H-MK03 Zeit- und Selbstmanagement .....	59
H-MK05 Visualisieren im Beratungsgespräch und in Workshops .....	60
H-MK06 Excel in der täglichen Arbeitspraxis .....	61
H-MK09 Excel im Versicherungsalltag – Arbeiten mit großen Datenmengen .....	62
H-MK13 Präsentieren mit PowerPoint .....	63



H-MK14	Professionelle Internet-Recherche in der Versicherungsbranche.....	64
H-MK16	Online-Seminar: Word-Serienbriefe im Versicherungsalltag kundenfreundlich gestalten .....	65
H-MK17	Online-Seminar: Arbeiten an gemeinsamen Dokumenten im Versicherungsalltag.....	66
H-MK18	Effektives Lesen: Umgang mit der Informationsflut.....	67
H-MK41	Besprechungen im Griff haben .....	70
H-MK42	Online-Seminar: Besprechungskultur online – Online-Meetings strukturieren und leiten.....	71
H-MK50	Stress über Bord .....	72
H-MK80	Online-Seminar: MS Teams – Anwendung der wichtigsten Tools (Basic) <b>NEU</b> .....	75
H-MK81	Online-Seminar: MS Teams – Das virtuelle Büro (Advanced) <b>NEU</b> .....	76
H-MK90	KompetenzDIGITAL (mit Zertifikat).....	77
H-MK91	Online-Seminar: KompetenzDigital Kompaktkurs <b>NEU</b> .....	79

### Rund-um-Versicherungen

H-FA01	Hausrat- und Wohngebäudeversicherung (Antrag und Bestand).....	82
H-FA03	Haftpflichtversicherung – Kundengruppe Privatkunden.....	83
H-FA04	Wie verändert sich unsere Mobilität und was bedeutet das für die Kraftfahrtversicherung .....	84
H-FA07	Einführung in die Gewerbliche Sachversicherung .....	85
H-FA10	Ausgewählte Themen der Sach- und Vermögensversicherung im Gewerbebekundengeschäft .....	86
H-FA23	Insolvenz .....	88
H-FA36	Aktuelles zur Rechtsschutzversicherung: Versicherungsfall, Obliegenheiten und Regress <b>NEU</b> .....	89
H-FA40	Online-Seminar: Der digitalisierte Versicherungsbetrieb <b>NEU</b> .....	90

### Haftpflicht- und Kraftfahrtversicherung

H-FH52	Unfälle mit Kindern.....	99
H-FH59	Tierhalterhaftung: – aktuelle Haftungsfragen für die Versicherungspraxis .....	101
H-FH99	Der Haftpflichtversicherungsschutz für Bauhandwerker.....	103
H-FH110	Grundlagen und Aktuelles zur Berufs-Haftpflichtversicherung der Architekten und Ingenieure.....	106
H-FH120	Cyber-Versicherung – Brandschutz des 21. Jahrhunderts? .....	109

### Sachversicherung

H-FS04	Herausforderungen bei der Versicherung von Kunst, Antiquitäten, Schmuck, Sammlungen .....	118
H-FS05	Überspannung und Blitz – Überspannungsschäden erkennen, beurteilen, verhüten.....	119
H-FS24	Gefahren durch Photovoltaik und Batteriespeicher: Beurteilung aus technischer Sicht.....	121
H-FS28	Elektrische Anlagen – Prüfpflichten des Unternehmers im Gewerbe- und Industriebetrieb .....	122
H-FS45	Einführung in die Transportversicherung	

# Weiterbildung vor dem Hintergrund der IDD

In der Richtlinie der Europäischen Union, der "Insurance Distribution Directive", kurz IDD, 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/-innen 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 Teilnehmenden 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](http://www.gutberaten.de)) und der Internetseite des BWV Bildungsverbandes [www.bwv.de](http://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 sowie Prüfungsvorbereitungskurse für Auszubildende
- Vorbereitungsseminar zur IHK-Prüfung Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen (berufsbegleitend)
- 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 10 01-0 an.

Das Team des  
BWV Hannover e. V.



GB-BDL-20140515-30162

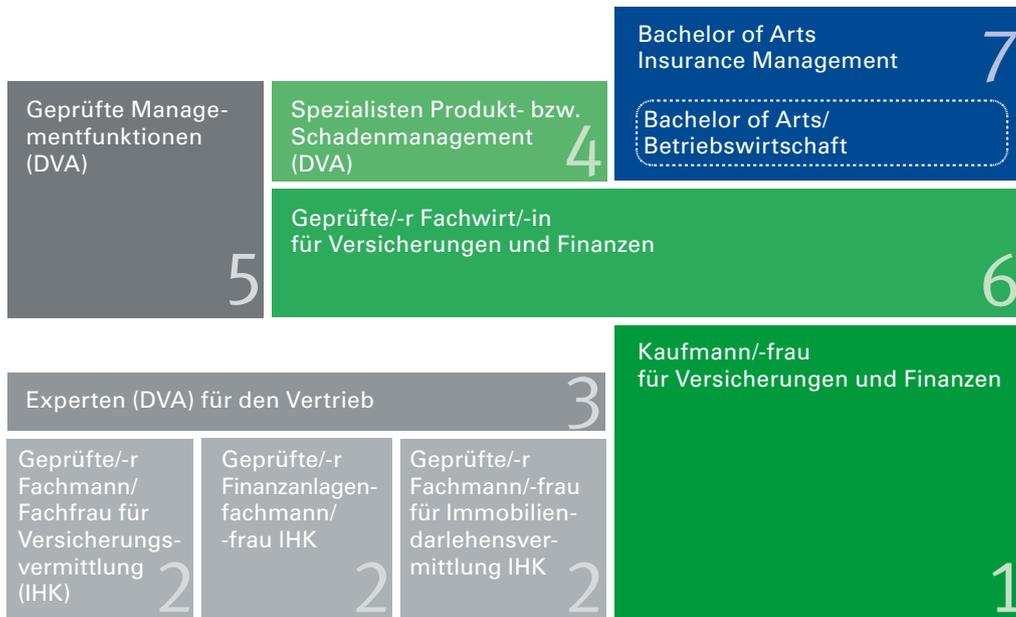


# Bildungsarchitektur der Versicherungswirtschaft

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

**6 Fachwirt-Studiengang**  
 Geprüfte/-r Fachwirt/-in  
 für Versicherungen und Finanzen (IHK)

**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

## 4 Spezialisierungen in Sparten: Spezialisten Produktmanagement

Informationen zu den Kursen (Inhalte, Termine etc.) erhalten Sie unter [hannover@bwv.de](mailto:hannover@bwv.de) oder auf der homepage unter [hannover.bwv.de/bildungsangebot/spezialisierungen-in-sparten/spezialisten/](http://hannover.bwv.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)**
- **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)**



Spezialisten- und Expertenwissen des BWV Hannover finden Sie auf unserer Homepage *auch* unter der Kategorie *Fachliche Spezialkurse* ([hannover.bwv.de/bildungsangebot/spezialisierungen-in-sparten/fachliche-spezialkurse/](http://hannover.bwv.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 (IHK)	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- rungs- spraxis 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, Versicherungs-fachmann mit Berufserfahrung	Vermittlung von Kenntnissen in <i>Steuerung und Führung, 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.) BWL/Insurance Business “
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

NEU

## 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.



## Präsenzseminar mit Möglichkeit der Online-Zuschaltung

Bei vielen unserer Präsenz-Seminare besteht grundsätzlich die Möglichkeit der online-Zuschaltung – bei Bedarf sprechen Sie uns bitte an.



## Präsenzseminar

Eine Online-Zuschaltung ist nicht möglich.



## Zertifizierte Weiterbildung

Unsere Bildungsmaßnahmen werden qualitätsgesichert. Alle Kurse und Studiengänge – von Ausbildung über Expertenkurse 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](http://hannover.bwv.de) einsehen und downloaden können.

#### ANSPRECHPARTNER

- **Thomas Tegtmeier**  
0511 561001-12  
[thomas.tegtmeier@bwv.de](mailto:thomas.tegtmeier@bwv.de)
- **Susanne Lüdtko**  
0511 561001-13  
[susanne.luedtke@bwv.de](mailto: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 Mitarbeitende 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 360,- €/Auszubildenden (ab 01.08.2023) und werden i. d. R. von den Ausbildungsbetrieben übernommen. Mitarbeitende 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 45,- € und 75,- €. Bei Wahl aller Bausteine betragen sie rund 375,- €. Mitarbeitende 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 1001-12  
thomas.tegtmeier@bwv.de
- **Susanne Lüttke**  
05 11 56 1001-13  
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 1001-12  
thomas.tegtmeier@bwv.de
- **Susanne Lüttke**  
05 11 56 1001-13  
susanne.luedtke@bwv.de



## H-KOMPETENZDIGITAL

### ZEIT UND ORT

Auf Anfrage.

- BWV Hannover

### TRAINER

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 Mitarbeitende 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 Teilnehmenden 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 Mitarbeitende 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.



**IDD** | **gut  
beraten**  
Bildungszeit

## H-VFM

### INFORMATIONEN

Zur Vorbereitung auf die praktische Prüfung siehe auch H-FV70 "Vorbereitung auf die praktische Prüfung Versicherungsvermittlung IHK"

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

### BILDUNGSZEIT

Bis zu **156 h** Bildungszeit anrechenbar.

# 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:

- a) einen Blockkurs (ca. 4 Blockwochen mit je 1 Woche Pause dazwischen, rd. 160 UE)
- b) 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 Teilnehmenden 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. Insurance Distribution Directive, kurz IDD).

### Zielgruppe

Die Kurse richten sich an Vermittler und Vertriebsmitarbeitende 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

- 1) Basis + Kategorie 1: 695,- €
- 2) 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. Insurance Distribution Direktive, kurz IDD).

### Zielgruppen

Vermittler/-innen und Vertriebsmitarbeitende 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 beraten**  
Bildungszeit

## H-FinVerm

### INFORMATIONEN

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



**IDD** | **gut beraten**  
Bildungszeit

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](mailto:hannover@bwv.de) oder im Internet unter [hannover.bwv.de](http://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**

### 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 Teilnehmenden Weiterbildungspunkte (gut beraten) bzw. Zeitgut-schriften 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).



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/](http://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 das folgende Spezialthema entwickelt, das mit einer BWV-Prüfung abschließt:

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

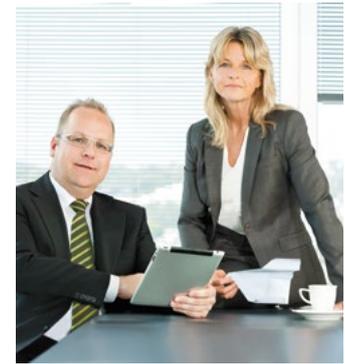
## Ziele und Nutzen

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 Bildungszeit (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).



**IDD** | **gut beraten**  
Bildungszeit

## 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: **56 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.bwv.de** einsehen und downloaden können.

### ANSPRECHPARTNER

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

### BILDUNGSZEIT

Bis zu **56 h** Bildungszeit anrechenbar.

## Geprüfter/Geprüfte Agenturmanager/-in (DVA)

Agenturen professionell und erfolgreich führen

**Mit diesem Qualifizierungsprogramm erhalten die Teilnehmenden 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 im Frühsommer jd. Jahres mit Modul 1: „Betriebswirtschaftliche Agenturführung“, setzt sich fort mit Modul 2: „Bestandskundenmanagement und Neukundengewinnung“ und Modul 3 „Interne Organisation“. Im Herbst jd. Jahres wird eine Prüfung (Multiple Choice) geschrieben. Zwischen den insgesamt 6 Terminen à 2 Tage liegen immer Abstände zum Anwenden des Gelernten. Wir übersenden Ihnen gern den Zeitplan und unser Anmeldeformular.

Unsere E-Mailadresse: hannover@bwv.de.

### Zielgruppe

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

### Gebühr

1.749,- € (mehrwertsteuerfrei), zzgl. 100,- € Anmeldegebühr, zzgl. 238,- € Prüfungsgebühr

## Auf dem Weg zum Hochschulabschluss – berufsbegleitend

# Sie entscheiden, wann Sie am Ziel sind!

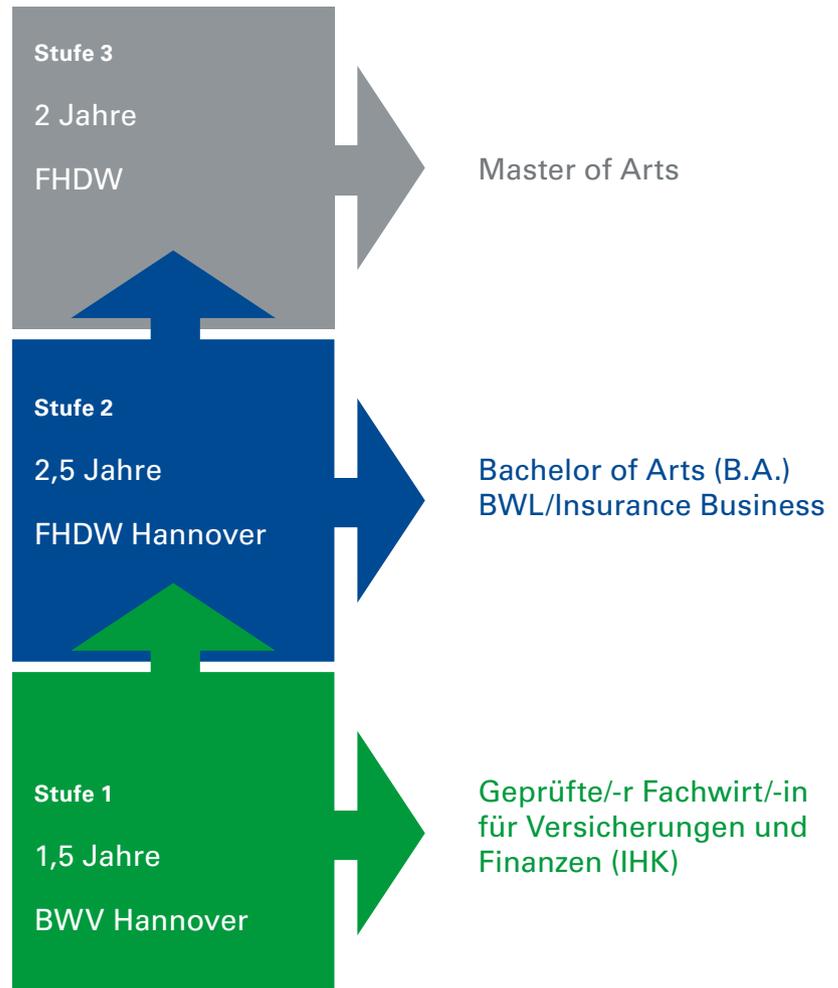
Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen (IHK) und/oder Bachelor of Arts (B. A.) bis zum Master mit Schwerpunkt „Versicherungen“

**Innerhalb von vier 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 oder die Kompetenzfeststellung nach dem Modell "APS" erfolgreich bestanden haben

### 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: **300 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
- oder rufen Sie uns an:  
0511 561001-0

Informationen zu Kombi-Modellen (z. B. ApS-Studienmodell) erhalten Sie gern bei uns. Dazu siehe auch Informationen auf S. 35.

### ANSPRECHPARTNER

Studienleiter

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

### BILDUNGSZEIT

Bis zu **rd. 300 h** Bildungszeit anrechenbar.

# 6 Fachwirt- studium

## 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.garcke-krueger@bwv.de** bzw. **anke.bethmann@fhdw.de** oder
- rufen Sie an:  
0511 561001-11 (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](http://hannover.bwv.de)) einsehen und downloaden können.

### ANSPRECHPARTNER

**Thomas Tegtmeier**  
05 11 56 10 01-12  
[thomas.tegtmeier@bwv.de](mailto: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 Teilnehmenden

- 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.

# 9 ApS – Ausbildung *plus* Studium in der Versicherungswirtschaft

Doppelte Qualifizierung: IHK-Kaufmann/-frau *plus* Bachelor of Arts  
*plus* optionaler IHK-Fachwirt-Abschluss

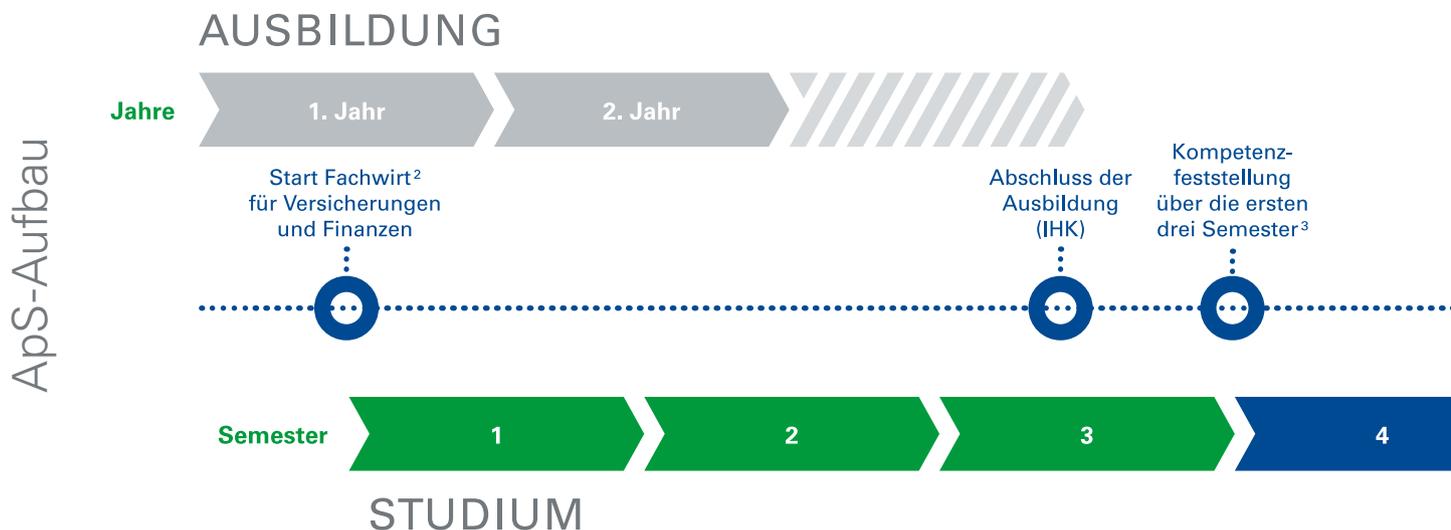
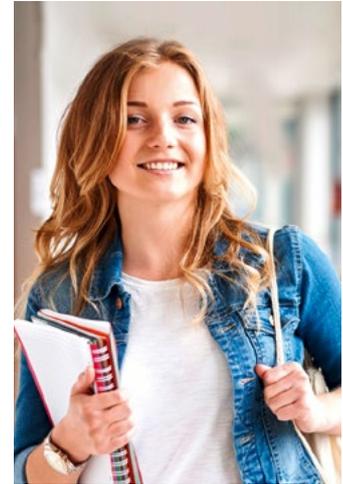
In Kooperation mit der FHDW (Fachhochschule für die Wirtschaft) in Hannover und mit der Technischen Hochschule (TH) Köln/BWV Bildungsverband bietet das BWV Hannover das berufsbegleitende duale Studienmodell „Ausbildung plus Studium“ (ApS) an. ApS ermöglicht es Auszubildenden mit Hochschulzugangsberechtigung, ihre Ausbildung und ein Studium miteinander zu verbinden.

## Ziele und Nutzen

Während der Ausbildung erhalten die Teilnehmenden die Möglichkeit, den Fachwirt-Studiengang zu belegen und bis zum Abschluss Bachelor of Arts an der FHDW weiter zu studieren.

## Voraussetzungen

- Hochschulzugangsberechtigung
- Erfolgreiche Kompetenzfeststellung nach rd. einem Jahr Fachwirt-Studium über zwei schriftliche Teilprüfungen und mündliche Prüfungsleistungen mit Facharbeit (= kein IHK-Abschluss – dieser ist aber optional möglich)





### INFORMATIONEN

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

- schauen Sie im Internet: [hannover.bwv.de](http://hannover.bwv.de) ♦ *Lehr- und Studiengänge* ♦ *ApS*
- schicken Sie uns eine E-Mail
- oder rufen Sie uns an: 0511 561001-0

### ANSPRECHPARTNER

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

### Zielgruppe

Auszubildende zum/zur Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen (mit Hochschulzugangsberechtigung), die bereits während der Ausbildung Teile des Fachwirt-Studiums bzw. des Bachelor-Studiums absolvieren möchten.

### Ablauf

Im Studiengang Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen belegen Sie im BWV Hannover jeweils samstags die Fächer Steuerung und Führung, Marketing und Vertrieb, Produktmanagement, Betriebliche Kernprozesse und im Rahmen einer Blockwoche das Fach POK (Personalführung, Kommunikation, Qualifizierung). 70 % der Inhalte des Fachwirt-Studiengangs müssen erlernt sein. Dabei sind ca. 20 % Selbstlernen im Fach „Steuerung und Führung“ notwendig, die nicht im Präsenz-/Onlinelernen (zeitlich) vermittelbar sind, die aber durch Coaching-Maßnahmen vom BWV Hannover unter der Woche unterstützt werden (Forum, Lernplattform = Austausch mit Lehrkräften).

Die so erworbenen Kenntnisse weisen Sie über eine sogenannte Kompetenzfeststellung in je 2 schriftlichen und mündlichen Teil-Prüfungen sowie mit einer schriftl. Praxisarbeit aus dem Bereich „Betrieblicher Kernprozess“ durch den BWV Bildungsverband nach.

Mit dem erworbenen Zertifikat können Sie Ihr Studium an der FHDW Hannover bis zum Abschluss Bachelor of Arts fortsetzen. Die FHDW erkennt 3 Semester an.

### Beginn

Die Fachwirtkurse beginnen im Frühjahr bzw. Herbst jeden Jahres im BWV Hannover. Dauer: 1–1,5 Jahre. Das Bachelor-Studium beginnt im Januar jeden Jahres an der FHDW in Hannover.

Optionale Abschlussprüfung  
Fachwirt für Versicherungen  
und Finanzen (IHK)

Optionale Abschlussprüfung  
Versicherungsbetriebswirt (DVA)<sup>1</sup>

Bachelor-Thesis und  
Studienabschluss

5

6

7

8

A blurred office meeting scene with a paper airplane in the foreground. The background shows four people in business attire sitting around a dark conference table. A man in a dark suit is standing and leaning over the table, while three others are seated. The foreground features a white paper airplane on the dark table. The text 'Fortbildungsseminare' is overlaid in the center.

# Fortbildungsseminare

## 2 | Ausbildung der Ausbilder

# 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.

### Info

Das aktuelle Anmeldeformular für die IHK Prüfung steht für Sie unter [www.hannover.ihk.de/fortbildung](http://www.hannover.ihk.de/fortbildung) zum Download bzw. Ausfüllen bereit.

Der Blockkurs ist anerkannt als Bildungsmaßnahme nach dem Berufsbildungsförderungsgesetz (VA-Nr. B21-110950-76 vom 20.07.2021, AZ 1213/289).



## H-AU03-1/-2

### ZEIT UND ORT

Wahlweise als Wochenendkurs oder Blockwoche:

#### a) Wochenend-Crashkurs für Fachwirte (H-AU03-1)

- 10./11. + 17./18. März 2023
- Freitags 15:00–19:15 Uhr, samstags 08:30–14:45 Uhr
- BWV Hannover
- Mdl. Prüfung: 24.03.2023
- Anmeldeschluss: 13.02.2023

#### b) Blockwoche (H-AU03-2) für Fachwirte

- 18.–22. Sept. 2023
- 9:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover
- Mdl. Prüfung: vorauss. 05. oder 06.10.2023
- Anmeldeschluss: 21.08.2023

### TRAINER

**Christian Deppe**, langjähriger Trainer der „Ausbildung der Ausbilder“

### TEILNAHMEGEBÜHR

- Crashkurs: **338,- €**
- Blockkurs: **358,- €**
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei, inkl. Getränken, Mittagessen (nur in der Blockwoche), zzgl. IHK-Prüfungsgebühr.



## H-AU04-1/-2

### ZEIT UND ORT

#### a) Crashkurs verkürzt

(H-AU04-1): an zwei aufeinander folgenden Wochen, jeweils Montag bis Mittwoch

- 27. Febr.–01. März und 06.–08. März 2023
- 09:00–17:00 Uhr
- im BWV Hannover
- Anmeldeschluss: 13.02.2023
- Schriftl. Prüf.: 21.03.2023
- Mdl. Prüf.: tbd

#### b) 2 Blockwochen (H-AU04-2):

- 04.–15. Sept. 2023
- Mo.–Do. 09:00–17:00 Uhr, Fr. 09:00–14:30 Uhr
- im BWV Hannover
- Anmeldeschluss: 21.08.2023
- Schriftl. Prüf.: 26.09.2023
- Mündl. Prüf.: 05./06.10.2023

### TRAINER

**Christian Deppe**, langjähriger Trainer der „Ausbildung der Ausbilder“

### TEILNAHMEGEBÜHR

- a) Crashkurs: **429,- €**
- b) Blockkurs: **546,- €**
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei, inkl. Getränken und Mittagessen, zzgl. Literatur und IHK-Prüfungsgebühr.

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

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

### Auszug aus den Inhalten

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

### Zielgruppe

Ausbildungsverantwortliche in Versicherungsunternehmen, Agenturen, Maklerbetrieben

### Prüfung

Der Kurs schließt mit der Ausbildereignungsprüfung vor der IHK Hannover ab, Termine nebenstehend.

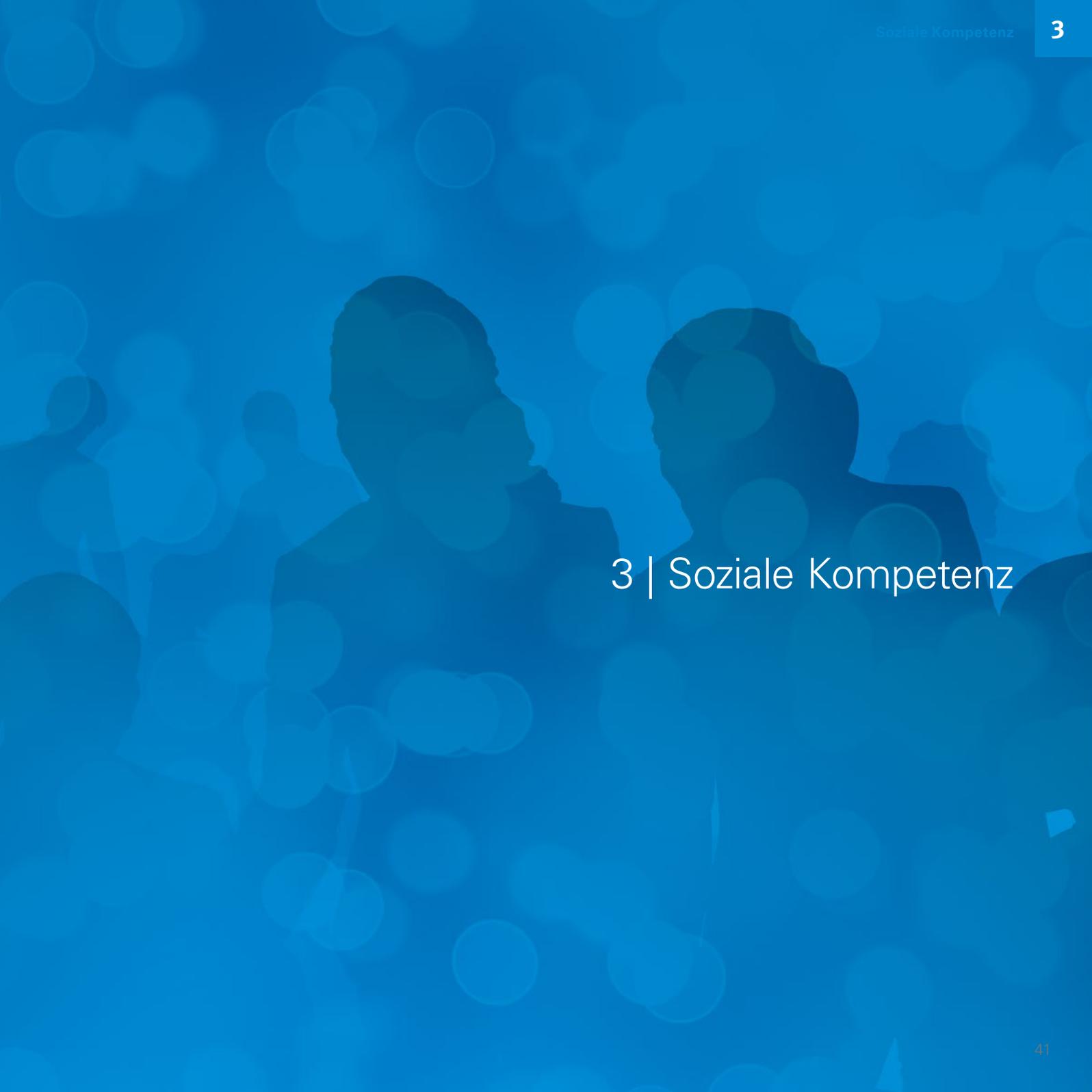
### **i** Info

Im "Crashkurs" können Sie das Thema Ihrer Präsentation (für die mündliche Prüfung) selbstständig zuhause vorbereiten. Im Langkurs erstellen Sie die Präsentation unter Anleitung und haben Gelegenheit, die Präsentation auch einmal vor der Gruppe zu halten.

Das aktuelle Anmeldeformular für die IHK-Prüfung steht für Sie unter [www.hannover.ihk.de/fortbildung](http://www.hannover.ihk.de/fortbildung) zum Download bzw. Ausfüllen bereit.



Der Kurs ist anerkannt als Bildungsmaßnahme nach dem Berufsbildungsförderungsgesetz (VA-Nr. B21-110949-60 vom 20.07.2021, AZ 1213/289).

The background of the page is a solid blue color with a pattern of faint, overlapping circles. In the center, there are dark blue silhouettes of several people, including two prominent figures in the foreground who appear to be in conversation. The overall aesthetic is clean and modern.

## 3 | Soziale Kompetenz

## 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

- Voraussichtlich im Juni und/oder auf Anfrage.
- 09:00–17:00 Uhr
- Hotel Föhrenhof, Hannover-Lahe
- Wir bieten das 1-tägige Seminar – mit Mittagessen – auch für geschlossene Gruppen an. Sprechen Sie uns gerne an!

#### TRAINER

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

#### TEILNAHMEGEBÜHR

- **420,- €**  
Bei geschlossenen Gruppen gelten andere Preise – bitte sprechen Sie uns an.
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- 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 Mitarbeitende 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)

# Kunden-/Serviceorientierte Telefonie in der Versicherungsbranche

**Im stressigen Tagesgeschäft sind Sie immer wieder gefordert, sich auf unterschiedlichste Gesprächspartner am Telefon einzustellen und Ihr Unternehmen kompetent und souverän zu repräsentieren. Ihre Kunden sind dabei nicht nur die Versicherten, Vertriebspartner und Makler, sondern auch Kolleginnen und Kollegen.**

**Ziel dieses Trainings ist es, Ihre Handlungssicherheit und Argumentationsfähigkeit am Telefon zu steigern, damit interne und externe Kunden bei jedem Telefonat einen kompetenten und positiven Eindruck erhalten.**

**Sie erlernen zielführende Gesprächsstrategien, die es erlauben, Telefonate effektiv zu steuern und für beide Gesprächspartner eine Win-win-Situation zu erzielen. Mit Hilfe verschiedener Gesprächstechniken gelingt es Ihnen, auch schwierige Gesprächssituationen zu meistern. Sie erhalten konkrete Tipps für die Praxis.**

## Auszug aus den Inhalten

- Gesprächs-Navigator als roter Faden
- Faktoren der persönlichen Wirkungs- und Überzeugungskraft
- Psychologische Gesprächsführung: verschiedene Ebenen im Kundenkontakt
- Perspektivwechsel – Sichtweisen und Erwartungen des Kunden erkennen und konstruktiv begegnen
- Kundenorientierte Sprache und Argumentation
- Einwand-frei: Sicherer Umgang mit Kundenargumenten
- Schwierige Situationen souverän meistern: Konflikte vermeiden, Störungen klären

## Zielgruppe

Mitarbeitende im Innen- und Außendienst sowie in der Versicherungswirtschaft, die in Gesprächen mit Kunden souverän auftreten, professionell argumentieren, überzeugen sowie schwierigen Gesprächspartnern gegenüber erfolgreich agieren möchten

## Ziele

Die Teilnehmer/-innen

- erkennen ihre persönliche Wirkungs- und Überzeugungskraft,
- lernen psychologische Gesprächsführung auf verschiedenen Ebenen kennen,
- üben kundenorientierte Sprache und Argumentation auch in schwierigen Gesprächen am Telefon.

## Methoden

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

NEU



## H-SO02

### ZEIT UND ORT

- Do., **01. Juni 2023**
- 09:00–17:00 Uhr
- im BWV Hannover

### TRAINERIN

**Nicole Grobelny**, grobelny + team GbR, selbstständige Unternehmensberater und Trainer der Versicherungsbranche

### TEILNAHMEGEBÜHR

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

## Erfolgreiche Kommunikation zur Konfliktlösung

**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.**



### H-SO03

#### ZEIT UND ORT

- Mi./Do., **30./31. August 2023**
- 09:00–17:00 Uhr
- im BWV Hannover

#### TRAINER

**grobely + team** GbR,  
selbständige Trainer der  
Versicherungsbranche

#### TEILNAHMEGEBÜHR

- **478,- €**
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €  
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei,  
inkl. Seminarunterlagen,  
Getränken und Mittagessen.

#### Auszug aus den Inhalten

- Frühzeitiges Erkennen von Konfliktsignalen
- Wirkung und Steuerung der eigenen Einstellung
- Den eigenen Argumentationsstil reflektieren
- Taktiken und Machtfaktoren, Techniken zur Intervention
- Psychologische Aspekte der Kommunikation
- Emotionsmanagement in Konfliktsituationen
- Unbewusste negative Verhaltensmuster erkennen
- Techniken und Methoden positiver und deeskalierender Kommunikation an Beispielen aus dem Berufsumfeld der Teilnehmenden

#### 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

# Erfolgreich präsentieren im Versicherungsalltag

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
- Vorbereitung, Planung, Durchführung einer Rede/Präsentation – speziell für Situationen im Versicherungsdienst (z. B. Workshops zur Produktentwicklung) oder um Versicherungsprodukte dem Kunden näher zu bringen
- Gestaltungselemente für Präsentationen
- Aufbau von Präsentationen (Ziel- und Ergebnisorientierung)
- Verschiedene Medien gezielt einsetzen
- Abbau von Redehemmungen, Umgang mit Lampenfieber
- Praktische Anwendungen und Übungen aus dem Versicherungsalltag

## Zielgruppe

Mitarbeitende 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



**IDD** | **gut**  
beraten

Bildungszeit: 11 h 30 min

## H-SO06

### ZEIT UND ORT

- Di./Mi., 29./30. August 2023
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINERIN

**Katharina Färber**, Trainerin in der Versicherungsbranche

### TEILNAHMEGEBÜHR

- 424,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei, inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen.

### BILDUNGSZEIT

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

# Verhandeln, argumentieren und überzeugen in verschiedenen Situationen der Versicherungspraxis

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



## H-SO21

### ZEIT UND ORT

- Termin 1:  
Di./Mi., **04./05. Juli 2023**
- Termin 2:  
Mi./Do., **01./02. Nov. 2023**
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINER

**grobelny + team** GbR,  
selbständige Trainer der  
Versicherungsbranche

### TEILNAHMEGEBÜHR

- **478,- €**
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €  
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei,  
inkl. Seminarunterlagen,  
Getränken, Mittagessen



### Auszug aus den Inhalten

- Grundlegende Erfolgsfaktoren des Verhandeln
- Psychologie des Verhandeln
- Effektive Vorbereitung der Verhandlungen mit Versicherungskunden
- Phasen im Verhandlungsprozess mit Kunden und/oder in Teamgesprächen im Versicherungsalltag
- Geschäftliche Ziele und persönliche Motive von Gesprächspartnern
- Verhandlungen sicher führen: Einsatz persönlicher Wirkfaktoren
- Adressatenorientierte sprachliche Gestaltung von Argumenten

- Herausfordernde Verhandlungssituationen: Einwänden souverän begegnen

### Zielgruppe

Mitarbeitende der Versicherungsbranche, die in Gesprächen mit Kunden und/oder gegenüber anderen Abteilungen erfolgreich argumentieren und überzeugen wollen.

### Methoden

- Experteninput
- Diskussion von Fallbeispielen
- Gruppenarbeit und praktische Übungen

# Schadenverhandlungen kunden- und unternehmensorientiert führen

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



## 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 Wirkungs-faktoren 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 Außendienstmitarbeitende, die in Schadenverhandlungen mit Kunden argumentieren und überzeugen wollen.



**IDD** | **gut**  
beraten

Bildungszeit: 11 h 30 min

## H-SO25

### ZEIT UND ORT

- Mi./Do., 08./09. Nov. 2023
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover
- Für mehr als 6 Teilnehmende aus einer Abteilung eines Versicherungsunternehmens gesonderte Termine auf Anfrage

### TRAINER

**grobely + team** GbR, selbstständige Unternehmensberater und Trainer der Versicherungsbranche

### TEILNAHMEGEBÜHR

- 478,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei, inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen.

### BILDUNGSZEIT

Bis zu 11 h 30 min Bildungszeit anrechenbar.



## Energiegeladen durch den Arbeitsalltag: Motivation steigern und Zeit für sich gewinnen

Ihre Arbeit macht Ihnen grundsätzlich Spaß, Sie fühlen sich gefordert, können Ihr Wissen und Ihre Erfahrungen aktiv einsetzen und haben neue berufliche Ziele vor Augen. Dennoch holt Sie die wachsende Arbeitsbelastung immer wieder ein, Sie fühlen sich manchmal erschöpft, lustlos und entwickeln negative Gedanken. Das sind Signale, die Sie ernst nehmen sollten.

Mit gesundem Energiemanagement, Selbstmotivation und Empowerment gelingt es Ihnen, mehr für sich zu sorgen. Gutes Selbstmanagement und Methoden der Selbstfürsorge helfen Ihnen, mit der eigenen Lebens- und Arbeitszeit achtsamer umzugehen und Self-Empowerment unterstützt Sie, zur neuen Form zu finden. Mit dem Erkennen von Auslösern können Sie alte Muster durchbrechen und sich neu motivieren. Durch klares Setzen von Grenzen und Nein-Sagen gewinnen Sie mehr Zeit für sich. Sie erhalten konkrete Anregungen zur Selbstmotivation und entwickeln Lösungen zur Steigerung Ihrer Arbeitszufriedenheit.

### H-SO33

#### ZEIT UND ORT

- Mo., 12. Juni 2023
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

#### TRAINERIN

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

#### TEILNAHMEGEBÜHR

- 299,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €  
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl.  
Seminarunterlagen,  
Getränken, Mittagessen

#### Auszug aus den Inhalten

- Selbstmotivation und Self-Empowerment – was ist das?
- Die Kunst der kleinen Pause – Methoden zum Entspannen
- Mit Selbstführung Denken und Verhalten managen: Negativ-Schleifen, Zeitdruck, Blockaden, schlechtes Gewissen und Stress gezielt lenken
- Motivationsmethoden: mentale Techniken zur Selbstmotivation
- Faktoren intrinsischer Motivation
- Das Unterbrechen von Mustern trainieren, Wege aus der Burg
- Blinde Flecken und Blockaden entdecken, die Komfortzone verlassen
- Abgrenzungen leicht gemacht
- Wertschätzendes Nein-Sagen
- Selbstfürsorge und Zeit für sich

#### Ziele und Nutzen

Sie lernen, wie Sie mit eigenen Ressourcen neue Energie auch in Phasen hoher Arbeitsbelastung gewinnen, setzen sich mit Ihren inneren Antreibern und

möglichen „Blinden Flecken“ auseinander und lernen, wie Sie Blockaden lösen können. Ergänzend erfahren Sie, wie Sie sich selbst motivieren und für sich sorgen können, indem Sie auch mit Fehlern produktiv und achtsam umgehen und trainieren, klar "nein" zu sagen. Dadurch gewinnen Sie neue Lebensenergie, Zeit für sich und üben Gelassenheit.

#### Zielgruppe

Alle Mitarbeitenden von Versicherungsunternehmen und Agenturen, selbständige Agenturinhaber/-innen und Makler/-innen sowie Teamleitende und Projektverantwortliche

#### Methoden

- Trainerin-Input, Lehrgespräch, Einzel- und Gruppenarbeit
- Individual-Übungen, Mentales Training, Selbstreflexion

# 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. Sie trainieren erfolgreiche Strategien verbaler Selbstverteidigung, die Ihnen helfen, gelassen zu bleiben und einen persönlichen „Aufprallschutz“ gegen schwierige Kunden und Provokateure zu entwickeln, um schließlich das Gespräch zu sachlich-konstruktiven Lösungen zu lenken.

## Zielgruppe

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

## Methoden

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



## H-SO34

### ZEIT UND ORT

- Mo., 11. September 2023
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover
- siehe auch Teil 2 (H-SO35) am Di., 12. Sept. 2023

### TRAINERIN

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

### TEILNAHMEGEBÜHR

- 299,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

### INFO

Beachten Sie auch Teil 2 (H-SO35) am Di., 12. Sept. 2023 zu diesem Thema. Beide Teile sind einzeln buchbar und in sich abgeschlossen. Paketpreis bei Buchung beider Teile: 520,- € (Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €)

## Umgang mit schwierigen Kunden (Teil 2): Clevere Einwandbehandlung in Gesprächen und am Telefon

### H-SO35

#### ZEIT UND ORT

- Di., 12. September 2023
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover
- Siehe auch Teil 1 (H-SO34) am Mo., 11. Sept. 2023

#### TRAINERIN

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

#### TEILNAHMEGEBÜHR

- 299,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- 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. Paketpreis bei Buchung beider Teile: 590,- € (Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €)

**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
- Konflikte als Chance für eine positive Entwicklung umdeuten
- 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 Teilnehmenden 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

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

#### Methoden

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

# Gesundes Arbeiten im Homeoffice – so achte ich auf mein Balancing



**Arbeiten im Homeoffice bringt viele individuelle Freiheiten für alle. Auf der anderen Seite kann es einen ungesunden Umgang mit den eigenen Ressourcen und Selbstausbeutung mit sich bringen, wenn beispielsweise die Arbeitszeit auf spät abends ausgedehnt wird, weil tagsüber zu viele Ablenkungen und parallele Anforderungen warten. Auch wenn ich meine Aufgaben im Homeoffice in der vorgegebenen Zeit schaffe, kann es zu Erschöpfung, Demotivation und dem Gefühl des Ausgebranntseins führen. Das kann viele Ursachen haben, neben zu wenig Erhol- und Entspannungszeit ist es der Umgang mit sich selbst, was ich für mich in den Fokus setze und wie ich mich dafür strukturiere. Eine gesunde Balance zwischen Arbeits- und sozialer Zeit im Homeoffice ist die Grundlage, die neue Freiheit zu genießen und sich damit sehr wohl zu fühlen.**

**Schätzen Sie das Arbeiten im Homeoffice grundsätzlich, auch tageweise? Möchten Sie langfristig so arbeiten? Verspüren Sie dennoch manchmal das Gefühl der Ineffizienz, Druck, Erschöpfung oder Schmerzen? Oder lassen Sie sich viel zu schnell ablenken? Dann ist es an der Zeit, die eigene Arbeitsweise im Homeoffice zu reflektieren und sich neu auszurichten. Dieses Seminar soll Sie dabei unterstützen, so dass Sie mit einer neu strukturierten Arbeitsweise auch die eigene Gesundheit und das eigene Wohlbefinden im Blick behalten, eine gute Beziehung zum Team halten und für sich sorgen.**

NEU

## H-SO40

### ZEIT UND ORT

- Termin 1: Do., **09. März 2023**
- Termin 2: Mo., **19. Juni 2023**
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINERIN

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

### TEILNAHMEGEBÜHR

- **299,- €**
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Ab 3 Teilnehmenden aus demselben Unternehmen geben wir 5% Rabatt
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken

### Auszug aus den Inhalten

- Gesunde Selbstführung im Homeoffice und Aspekte ganzheitlicher Selbstfürsorge
- Selbstreflexion eigener Verhaltensweisen im Homeoffice (HO), Bestandsaufnahme
- Reflexion des eigenen Zeitmanagements im HO: Priorisierung, Ablenkung, Tagesplanung, Pufferzeiten, Erholzeiten
- Umgang mit Ablenkung und Störungen reflektieren und neu ausrichten
- Körperlicher und mentaler Umgang mit (Zeit-)Druck und paralleler (familiärer) Belastung,
- Die Kunst der kleinen Pause – Methoden zur wirksamen Kurzentspannung
- Konzentrations- und Entspannungstechniken für das HO
- Trennung und Abgrenzung: Grenzen setzen, Grenzen halten, Ausnahmen definieren
- Wertschätzendes Nein-Sagen
- Sozialer Aspekt im HO: Wie mache ich mich besser sichtbar und halte Kontakt zum Team?
- Transfer in den Berufsalltag: neue Zielausrichtung und individueller Aktionsplan für eine gesunde Selbstführung im HO

### Ziele und Nutzen

Ziel des Seminars ist es, für sich einen individuellen Handlungsplan zu entwickeln, wie Sie sich im Homeoffice so strukturieren, dass Sie Arbeits- und Erholungszeit bewusst trennen, sich besser

fokussieren und gezielt Feierabend einläuten können. Sie lernen gesunde Verhaltensweisen und Selbstführung im HO sowie das Konzentrieren auf das Wesentliche. Im achtsamen Umgang mit sich selbst erkunden Sie die eigenen Bedürfnisse und Techniken der klaren Abgrenzung sowie kleine Pausen, die Ihnen individuell wirksame Erholung bringen. Kurze Entspannungstechniken runden das Seminar ab.

### Zielgruppe

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Versicherungsunternehmen und Agenturen, selbständige Agenturinhaber und Makler sowie Teamleiterinnen und Teamleiter und Projektverantwortliche, die ganz oder teilweise im Homeoffice arbeiten

### Methoden

- Trainerin-Input, Lehrgespräch, Tandem- und Gruppenarbeit
- Selbstreflexion, Individual-Übungen, Ziel- und Aktionsplan, Anwendung von Handlungsprinzipien
- Entspannungstechniken und Tipps sowie Übungen für die bewegte Pause im Homeoffice, individueller Transferplan in den persönlichen Homeoffice-Alltag

# Online-Seminar: Resilienz – Balance und Stabilität bei Stress und starker Belastung

Ein Online-Selbstlernkurs, selbstbestimmt und nach eigenem Rhythmus in 10–15-minütigen Einheiten die eigene Stabilität Schritt für Schritt aufbauen

**In der heutigen Arbeitswelt, die immer schnelllebiger und vielschichtiger wird, zehren verschiedenste Herausforderungen an uns: unvorhergesehene Ereignisse, emotionale Belastungen und die Arbeitsanforderungen.**

**Mit einer verbesserten Resilienz, d. h., der Fähigkeit, auch in extremen Situationen gelassen und umsichtig zu reagieren, werden Sie mit den Herausforderungen besser umgehen können. Resilienz kann man lernen, also: Am besten gleich damit anfangen! Wir bieten Ihnen ein spezielles Resilienztraining an, in dem Sie einen Monat lang Schritt für Schritt Ihre Kompetenzen erweitern: Wenn Sie in dem Kurs eingeschrieben sind, wählen Sie einfach frei, wann Sie die Impulse hören möchten. 3 Monate stehen Ihnen die 28 Impulse zur Verfügung. Sie können den Kurs mit einem Begleitbuch vertiefen und auch zusätzlich einen Live-Präsenz-Seminartag zur Vertiefung wählen. So können Sie Ihre eigene seelische und emotionale Stärke weiterentwickeln.**

## Auszug aus den Inhalten:

- Wie Resilienz zu verstehen ist: das psychische Immunsystem und wie es funktioniert
- Impulse zur Tiefenentspannung
- Stärkende Muster aufbauen
- Stabil und flexibel im Alltag
- Dabei sein und erfolgreich scheitern
- Nach den Sternen greifen – und fest auf der Erde stehen
- Es alleine schaffen u. zusammenhalten

## Ziele und Nutzen

Die Teilnehmenden lernen

- gelassener auf hohe Anforderungen im Arbeitsalltag zu reagieren.
- Blockaden entgegenzuwirken.
- ihre persönliche Lebensweise aktiv und positiver zu gestalten.

## Zielgruppe

Mitarbeitende in Versicherungsunternehmen und Agenturen

## Methoden

In einem Online-Konzept begleiten wir Sie über 3 Monate: Mit täglichen Kurzimpulsen von 10–15 Minuten, die Sie zu beliebiger Tageszeit nutzen können, erarbeiten Sie über mehrere Wochen ein Thema aus verschiedenen Blickwinkeln – und ermöglichen eine nachhaltige Veränderung und Verarbeitung des Themas. So gelingt es, das neue Wissen in den Alltag zu integrieren. Die immer wieder erneute Anregung hilft, wirklich tiefsitzende Verhaltensmuster zu erreichen.

Die Online-Tools sind Audioimpulse, die durch ein Arbeitsbuch ergänzt werden können. Für die Teilnahme sind Computer und Internetanschluss sowie Audioausgang, aber keine Kamera, notwendig. Zzgl. ist die Buchung eines Live-Parts an einem Präsenztag möglich. Hier werden individuelle Fragen bearbeitet und das Wissen systematisch vertieft.

NEU



## H-SO41

### ZEIT UND ORT

- Anmeldung per E-Mail an hannover@bww.de
- Den Zugangslink erhalten Sie nach Eingang der Gebühr
- Starttermine (zur Wahl): 06.02., 06.03., 08.05., 05.06., 04.09., 02.10., 06.11.2023
- Optional ist die Buchung eines Präsenztages möglich:
  - Termin 1: Mo., 21. Aug. 2023 oder
  - Termin 2: Mi., 18. Oktober 2023
- jew. 09:00–16:30 Uhr

### TRAINER

Online-Lernprogramm

### TEILNAHMEGEBÜHR

1. Online Kursprogramm: **134,- €** inkl. Workbook
2. (Optional) **Präsenztag** zusätzlich: **290,- €**
  - Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
  - Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Mittagessen und Getränken am Präsenztag

### INFO

Technik: Computer mit Internetanschluss und Audioausgang (ggf. Kopfhörer).  
Datenschutz: Nach Ablauf von 3 Monaten werden alle Anmeldedaten gelöscht.

NEU



## H-SO42

### ZEIT UND ORT

- 14-tägiges Online-Seminar mit anschließendem Präsenztage
- Anmeldung per E-Mail an hannover@bvw.de.
- Den Zugangslink erhalten Sie nach Eingang der Gebühr.
- Präsenztage:
  - Termin 1 (SO42\_01):  
Di., **13. Juni 2023**  
(Start Online-Sequenz: 30.05.2023)
  - Termin 2 (SO42\_02):  
Di., **07. Nov. 2023**  
(Start Online-Sequenz: 23.10.2023)
  - jew. 09:00–16:30 Uhr

### TRAINER

Online-Lernprogramm

### TEILNAHMEGEBÜHR

- **349,- €**
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen (Workbook), Mittagessen und Getränken am Präsenztage

### INFO

Datenschutz: Nach Ablauf von 3 Monaten werden alle Anmeldedaten gelöscht.

# Online-Seminar: Hohe Arbeitsbelastung gesund bewältigen – Erholungskompetenz

14 Tage Online-Vorbereitung und ein Live-Tag, die Ihr Leben entspannen und die Arbeitswelt in der Versicherung besser bestehen lassen

**Der Kalender ist dauerhaft angefüllt mit Terminen, innere Ruhe kehrt nur schwer ein – und die Arbeitsfähigkeit droht zu leiden. Erholung ist ein zwingender Teil des menschlichen Lebens. Der Körper muss in gewissen Zeiten entstandene Spannung wieder abbauen. Diesen Prozess nennen wir Erholung. Je besser man weiß, wie der Körper sich erholt, umso besser kann man es fördern. Wer erholt(er) ist, kann den Arbeitsalltag mit Kundengesprächen, Terminen, Workshops, Projekten u. a. besser bewältigen, hat mehr Kraft für seine Aufgaben und kann mit Stress besser umgehen. In unserer heutigen Welt, in der wir mit vielfältigen Herausforderungen bei hohem Tempo zu tun haben, ist Erholung eine Schlüsselkompetenz.**

### Auszug aus den Inhalten:

- Grundlagen der Arbeitsfähigkeit und Regeneration: Erholung – was ist das und wie geht das?
- Gesunde Stressbewältigung verstehen
- Erholungstypen und -arten differenzieren: Wer erholt sich wie und wie erhole ich mich?
- Individuelles Anforderungsprofil analysieren
- Den Körper entlasten

### Ziele und Nutzen

Die Teilnehmenden lernen systematisch, wie Erholung funktioniert und zwar sowohl während als auch nach der Arbeit. Sie erstellen ihr eigenes individuelles Erholungsprofil, lernen Körper, Gedanken und Emotionen zu entspannen und finden in der Ruhe neue Kraft.

### Zielgruppe

Mitarbeitende in Versicherungsunternehmen und Agenturen

### Methoden

Zwei Wochen beschäftigen Sie sich über Kurzimpulse (ca. 15 Minuten) zu einer selbstgewählten Zeit am Tag mit dem Thema. Aufgaben unterstützen Sie dabei, Ihren Alltag zu beobachten und so lernen Sie nicht nur die Grundlagen der Entlastung kennen, sondern finden auch schon Ihre ersten Antworten, wie Sie sich entlasten können. Am Live-Tag bekommen Sie dann viele Ideen, wie Sie über die sogenannte positive Psychologie Ihr Leben erleichtern.

Für die Teilnahme ist ein Computer mit Internetanschluss und Audioausgang (ggf. Kopfhörer), aber keine Kamera notwendig.

## Gut kombiniert – unsere Stärken in altersgemischten Teams richtig einsetzen

Sie erfahren, welche Entwicklung sich aus dem demografischen Wandel für Unternehmen, für die Abteilungen und für die Teams ergeben. Gemeinsam wird überlegt, was eine Kultur der gegenseitigen Wertschätzung in einem Team bedeutet. Mit Kreativität tauschen wir uns zu den Fragen aus, was welche Generation richtig gut kann, worin die Unterschiede und worin die Gemeinsamkeiten bestehen könnten. Ziel ist, zu schauen, ob und wenn ja, wie die Generationen voneinander lernen könnten, wie wir Vorurteilen begegnen und wie die Stärken und Kompetenzen kombiniert werden können.

Wie kann also die Zusammenarbeit in einem Team am besten gestaltet werden und was kann jeder dazu beitragen?

### Auszug aus den Inhalten

- Entwicklungen aus dem demografischen Wandel und Konsequenzen für den Arbeitsalltag
- Kultur der gegenseitigen Wertschätzung erkennen
- Stärken und Kompetenz, Unterschiede und Gemeinsamkeiten der Generation erkennen und richtig einschätzen für die Arbeit im Team
- Vorurteile der einzelnen Altersgruppen erkennen und den Wahrheitsgehalt beurteilen
- Was können Generationen voneinander lernen und welche Möglichkeiten gibt es, die Zusammenarbeit im Team zu gestalten
- Wie kann ein „Wir-Gefühl“ im Team gestaltet werden

### Ziele und Nutzen

Sie erhalten Tipps zur besseren Einschätzung von Kompetenzen anderer im Team und verbessern Ihre eigene Teamfähigkeit im Hinblick auf den souveränen Umgang mit „Vielfalt im Team“.

### Zielgruppe

Mitarbeitende in altersgemischten Teams, die daran interessiert sind, kompetenzorientiert im Team zu arbeiten.

### Methoden

- Trainerinput
- Gruppenarbeit
- Ideenpool

NEU

### H-SO61

#### ZEIT UND ORT

- Mi., 23. August 2023
- 09:00–16:30 Uhr
- BWV Hannover und/oder im Haus des Mitgliedsunternehmens

#### TRAINERIN

**Nicole Hoffmann**, Trainerin des BWV Hannover

#### TEILNAHMEGEBÜHR

- 229,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei, inkl. Seminarunterlagen, Getränken

## Tschüss Berufsleben – hallo Rente!

**Vorfreude auf die freie Zeit oder Angst vor dem neuen Lebensabschnitt? Den Übergang in die Rente empfinden viele Menschen als großen Einschnitt – bei den einen überwiegend mit positiven Erwartungen, bei den anderen mit negativen Erwartungen verknüpft.**

**Wie geht es Ihnen, wenn SIE an die bevorstehende Rente denken? Welche Chancen und Herausforderungen kann der Übergang in die Rente mit sich bringen? Antworten auf diese Frage möchten wir in diesem Seminar gemeinsam mit Ihnen finden! Neben einer Standort- und Zielbestimmung werden im Seminar auch verschiedene Möglichkeiten der Neuorientierung vorgestellt. Ziel ist es, Ihnen einen Kompass an die Hand zu geben, mit dem Sie selbstbestimmt in die neue Lebensphase aufbrechen – sei es zu neuen Ufern oder in vertraute Häfen.**

NEU

### H-SO62

#### ZEIT UND ORT

- Fr., 03., 10. und 17. März 2023
- jew. 10:00–12:30 Uhr
- BWV Hannover

#### TRAINERIN

**Nicole Hoffmann**, Trainerin  
des BWV Hannover

#### TEILNAHMEGEBÜHR

- 188,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €  
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl.  
Seminarunterlagen,  
Getränken

#### Auszug aus den Inhalten

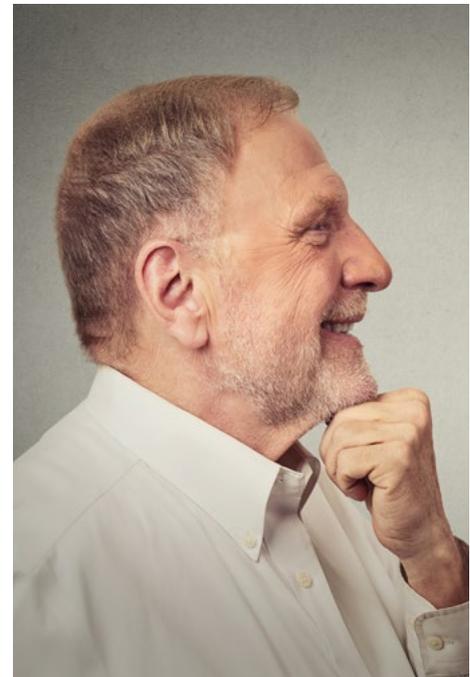
- Welche Potenziale und Herausforderungen sind mit dem Übergang verbunden?
- Was bietet mir die neue Lebensphase im Vergleich zur beruflichen Tätigkeit?
- Welche Erwartungen werden an die nachberufliche Phase gestellt?
- Welche Wege gibt es, den Übergang zu gestalten?
- Welche Erfahrungen gibt es bei anderen?

#### Ziele und Nutzen

Sie reflektieren Ihre eigene Situation und bestimmen Ihren individuellen Weg zum Übergang vom Berufsleben in die Rentenzeit. Es werden verschiedene Erwartungen und Ziele miteinander diskutiert und Sie erarbeiten Wege, sich individuell Herausforderungen neu zu stellen und einen Aktionsplan für die Übergangszeit zu gestalten.

#### Zielgruppe

Best Ager, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter 50+ aus Versicherungsunternehmen, die in absehbarer Zeit in den Ruhestand gehen und sich auf einen



neuen und erfüllenden Lebensabschnitt vorbereiten möchten

#### Methoden

- Trainerinput
- Einzelarbeit, Partner- sowie Gruppenarbeit

# 4 | Methodische Kompetenz

## 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.

### H-MK01

#### ZEIT UND ORT

- Di./Mi., 29./30. August 2023
- 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



#### Auszug aus den Inhalten

- Einstiegssituation in einem Seminar gestalten
- Optimaler Seminarerfolg durch „richtige“ Ziele und Methoden
- Gezieltes Aufbereiten versicherungsspezifischer Themen für Mitarbeitende 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

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

#### Methoden

- Experteninput
- Gruppenarbeit
- Übungen

# 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

Mitarbeitende in Versicherungsunternehmen, im Versicherungsaußendienst, selbstständige Agenturinhaber, Makler

## Methoden

- Praxisorientiertes Training mit Übungen
- Gruppenarbeiten
- Erfahrungsaustausch und Trainerinput



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



## H-MK03

### ZEIT UND ORT

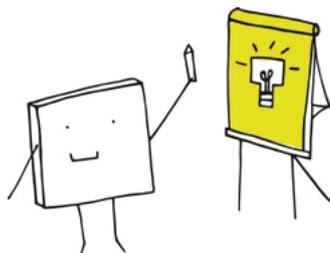
- Termin 1 (MK03\_01):  
Online-Seminar,  
Mi./Do., **12./13. April 2023**
- Termin 2 (MK03\_02):  
Präsenzseminar,  
Mi./Do., **20./21. Sept. 2023**
- jeweils 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINERIN

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

### TEILNAHMEGEBÜHR

- **462,- €**
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €  
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei,  
inkl. Seminarunterlagen,  
Getränken, Mittagessen



## Visualisieren im Beratungsgespräch und in Workshops: Ein Bild sagt mehr als 1000 Worte!

**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. Sie erhalten das nötige Hintergrundwissen und mit ein bisschen Übung aus diesem Seminar können Sie die Qualität Ihrer Moderation schnell und sichtbar verbessern.**

### H-MK05

#### ZEIT UND ORT

- Mo., 19. Juni 2023
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

#### TRAINER

**Imke Pracejus** und  
**Uwe Trepte**,  
selbständige Trainer

#### TEILNAHMEGEBÜHR

- 288,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Für Fachwirt-Studenten gewähren wir 20 % Rabatt
- Preise MwSt.-frei, inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

#### 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 erzeugen Sie lebendige und sprechende Bilder
  - 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 Moderatorenwand/Flipchart schnell und sichtbar verbessern möchten. Vorkenntnisse sind hilfreich, jedoch nicht erforderlich.

#### Methoden

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

# Excel in der täglichen Arbeitspraxis im Versicherungsbereich zielorientiert anwenden

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 Außendienst) einsetzen zu können.

**IDD** | **gut**  
beraten

Bildungszeit: 6 h 15 min



## 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

Mitarbeitende 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.

## H-MK06

### ZEIT UND ORT

- Mo., 06. März 2023
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINER

**Jörg Roth**, JRC Training,  
Seminare | Kommunikation |  
Prozesse

### TEILNAHMEGEBÜHR

- 246,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €  
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei,  
inkl. Seminarunterlagen,  
Getränken, Mittagessen
- Bei geschlossenen Gruppen  
oder mehr als 4 Teilnehmenden  
aus einem Versicherungsunternehmen  
geben wir Rabatt – bitte  
sprechen Sie uns an.

### BILDUNGSZEIT

Bis zu 6 h 15 min Bildungszeit  
anrechenbar.

# Excel im Versicherungsalltag richtig anwenden – Arbeiten mit großen Datenmengen

**IDD** | **gut**  
beraten  
Bildungszeit: 6 h 15 min

## H-MK09

### ZEIT UND ORT

- Mo., 28. August 2023
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINER

**Jörg Roth**, JRC Training,  
Seminare | Kommunikation |  
Prozesse

### TEILNAHMEGEBÜHR

- 246,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €  
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei,  
inkl. Seminarunterlagen,  
Getränken, Mittagessen.
- Bei geschlossenen Gruppen  
oder mehr als 4 Teilneh-  
menden aus einem Ver-  
sicherungsunternehmen  
geben wir Rabatt – bitte  
sprechen Sie uns an.

### BILDUNGSZEIT

Bis zu **6 h 15 min** Bildungszeit  
anrechenbar.

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.



### 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

Mitarbeitende 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 im Versicherungsalltag

**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.**



Bildungszeit: 6 h 15 min

## 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

Mitarbeitende 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

## H-MK13

### ZEIT UND ORT

- Mo., 05. Juni 2023
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINER

**Jörg Roth**, JRC Training, Seminare | Kommunikation | Prozesse

### TEILNAHMEGEBÜHR

- 246,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei, inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen
- Bei geschlossenen Gruppen oder mehr als 4 Teilnehmenden aus einem Versicherungsunternehmen geben wir Rabatt – bitte sprechen Sie uns an.

### BILDUNGSZEIT

Bis zu 6 h 15 min 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 beraten**  
Bildungszeit: 6 h 15 min

## H-MK14

### ZEIT UND ORT

- Termin 1: Di., 21. März 2023
- Termin 2: Di., 07. Nov. 2023
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINER

**Jörg Roth**, JRC Training,  
Seminare | Kommunikation |  
Prozesse

### TEILNAHMEGEBÜHR

- 246,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €  
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei,  
inkl. Seminarunterlagen,  
Getränken, Mittagessen
- Bei geschlossenen Gruppen  
oder mehr als 4 Teilneh-  
menden aus einem Ver-  
sicherungsunternehmen  
geben wir Rabatt – bitte  
sprechen Sie uns an.

### BILDUNGSZEIT

Bis zu 6 h 15 min 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

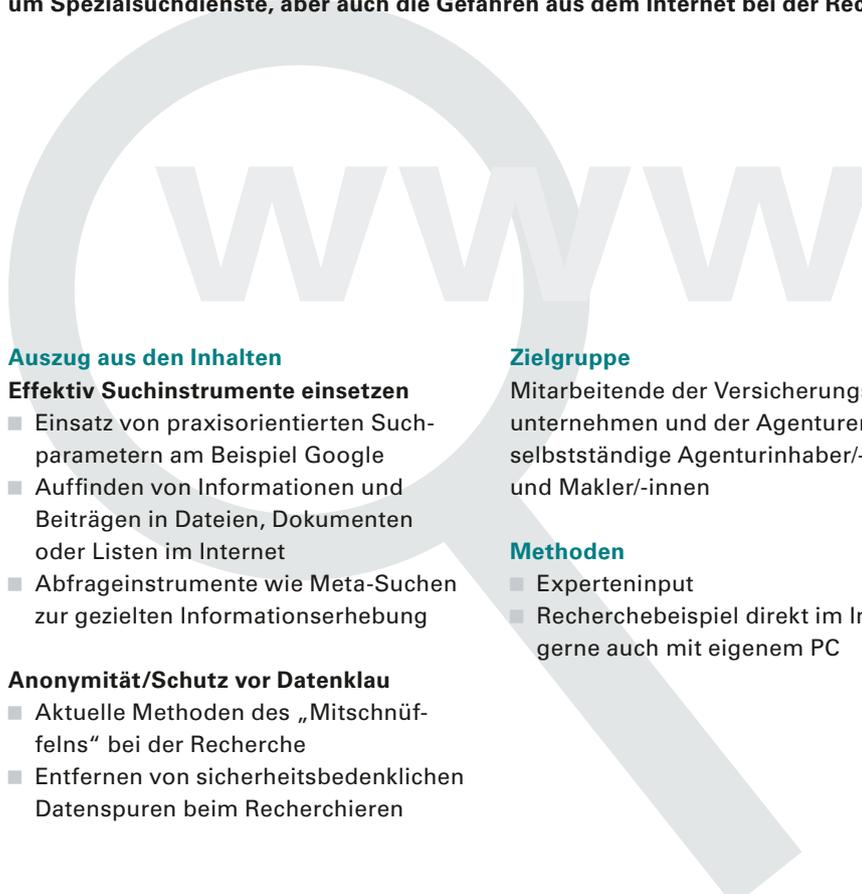
- Aktuelle Methoden des „Mitschnüffeln“ bei der Recherche
- Entfernen von sicherheitsbedenklichen Datenspuren beim Recherchieren

### Zielgruppe

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

### Methoden

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



# Online-Seminar: Word-Serienbriefe im Versicherungsalltag kundenfreundlich gestalten

**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.**



## 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 Teilnehmenden lernen die Logik und die Potenziale professioneller Textverarbeitung besser für sich zu nutzen.

## Zielgruppe

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

## Methoden

Experteninput



**IDD** | **gut**  
beraten

Bildungszeit: 1 h 45 min

## H-MK16

### ZEIT UND ORT

- Online-Seminar
- Di., **09. Mai 2023**
- 09:00–11:00 Uhr

### TRAINER

**Jörg Roth**, JRC Training,  
Seminare | Kommunikation |  
Prozesse

### TEILNAHMEGEBÜHR

- **120,- €**
- Bei Buchung von H-MK16 und H-MK17 **180,- €**
- Nicht-Mitglieder zzgl. 15,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei

### INFO

- Online-Seminar
- Siehe auch H-MK17

### BILDUNGSZEIT

Bis zu **1 h 45 min** Bildungszeit anrechenbar.


**IDD** | **gut**  
beraten

Bildungszeit: 1 h 45 min

## H-MK17

### ZEIT UND ORT

- Online-Seminar
- Di., **09. Mai 2023**
- 12:00–14:00 Uhr

### TRAINER

**Jörg Roth**, JRC Training,  
Seminare | Kommunikation |  
Prozesse

### TEILNAHMEGEBÜHR

- **120,- €**
- Bei Buchung von H-MK16  
und H-MK17 **180,- €**
- Nicht-Mitglieder zzgl. 15,- €  
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei

### INFO

- Online-Seminar
- Siehe auch H-MK16

### BILDUNGSZEIT

Bis zu **1 h 45 min** Bildungszeit  
anrechenbar.

# Online-Seminar: Arbeiten an gemeinsamen Dokumenten im Versicherungsalltag

**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.**

## 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 Teilnehmenden lernen die Logik und die Potenziale professioneller Texterarbeitung besser für sich zu nutzen

## Zielgruppe

- Das Seminar richtet sich an Mitarbeitende 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 Mitarbeitende, 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



Es sollten bitte eigene Lesetexte in das Seminar mitgebracht werden!



## H-MK18

### ZEIT UND ORT

- Mi., 14. Juni 2023
- 09:00–16:30 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINER

**Dr. Wilfried Mende**, Kompetenzsprung (Personalberatung, Braunschweig)

### TEILNAHMEGEBÜHR

- 314,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei, inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

## Einfach.Schnell.Lernen

**Sie haben neue Aufgaben übernommen, einen Karriereschritt gemacht oder ein neues Aufgabengebiet zu betreuen? Vielleicht wollen Sie in kurzer Zeit den Kundstamm 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.**

### H-MK30

#### ZEIT UND ORT

- Do., 07. Sept. 2023
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

#### TRAINER

**Dr. Wilfried Mende**, Kompetenzsprung (Personalberatung, Braunschweig)

#### TEILNAHMEGEBÜHR

- 314,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

#### 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

Mitarbeitende 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 Teilnehmenden ausgerichtet. Sie können ein eigenes Themengebiet mitbringen (elektronisch, Bücher etc.) und im Seminar live erarbeiten. Wir stellen alternativ auch Themen zur Verfügung.

Max. 12 Teilnehmende

# Lernen in der (neuen) Arbeitswelt neu entdecken – welcher Lerntyp bin ich und wie motiviere ich mich zum Lernen?

**Wir betrachten die (neue) Arbeitswelt und untersuchen, was diese für Auswirkungen auf das Lernen/die Lernsituation hat. Wir verschaffen uns einen Überblick über die Einflussfaktoren auf das individuelle Lernen und betrachten auch altersbezogene Unterschiede beim Lernen. Vor diesem Hintergrund erarbeiten wir uns Methoden, wie wir in dieser neuen Arbeitswelt am besten lernen können und schauen uns dabei auch mögliche Lernhindernisse und Lernblockaden an.**

**Jeder/Jede erhält die Möglichkeit, seinen Habitus zu erarbeiten: Welcher Lerntyp bin ich und welche Lernform ist die geeignete für mich? Anhand eines individuellen Lernwunsches schauen wir auf die Lernmotivation: Was hindert uns, etwas im privaten und/oder beruflichen Kontext zu erlernen? Inwieweit kann mich Lerncoaching beim Lernen unterstützen – wie sieht das aus?**

## Auszug aus den Inhalten

- Zur Diskussion gestellt: Wir gehen zwei Thesen zum Lernen und zum Alter auf den Grund
- Die Bedeutung von Lernen 4.0 – wie verändert sich Lernen in der modernen Arbeitswelt
- Die Einflussfaktoren auf das individuelle Lernen – was hat das mit dem Alter zu tun?
- Das Lernen im Alltag und in der Arbeitssituation – welche Erfahrungen haben wir mit dem Lernen gemacht?
- Die Betrachtung des individuellen Lernens – wie lerne ich?
- Inwieweit ist Selbstverantwortung zu lernen – und welche Unterstützungsmöglichkeiten bietet das Unternehmen?
- Die eigene Lernmotivation – was ich schon immer mal lernen wollte.

## Zielgruppe

Mitarbeitende verschiedenen Alters und aus verschiedenen Bereichen der Versicherungswirtschaft

## Ziele

Die Teilnehmenden

- erfahren, welche Veränderungen die neue Arbeitswelt für jeden im Bereich „Lernen“ mit sich bringt.
- lernen die vielfältigen Einflussfaktoren kennen und erarbeiten, wie damit umzugehen ist, um effektiv und effizient lernen zu können.
- bestimmen den eigenen Lerntyp und lernen Lernvorlieben und Lernhemmnisse kennen.
- informieren sich über Lernberatung und Lerncoaching.

## Methoden

- Experteninput
- Partner- und Gruppenarbeit

NEU



## H-MK32

### ZEIT UND ORT

- Do., 08. Juni 2023
- 09:00–16:30 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINERIN

- **Nicole Hofmann**, Trainerin des BWV Hannover

### TEILNAHMEGEBÜHR

- **229,- €** (bei mehr als 10 Teilnehmenden aus einem Unternehmen sprechen Sie uns bitte an)
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei, inkl. Seminarunterlagen, Getränken

## 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.

### H-MK41

#### ZEIT UND ORT

- Di., 26. Sept. 2023
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

#### TRAINER

**Frithjof Paulig,**  
Beratung / Seminare /  
Coaching

#### TEILNAHMEGEBÜHR

- 299,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €  
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei;  
inkl. Seminarunterlagen,  
Getränken, Mittagessen



#### Auszug aus den Inhalten

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

#### Zielgruppe

Mitarbeitende von Versicherungsgesellschaften, Agenturen und Maklerbüros sowie Führungskräfte, die Besprechungen effizienter gestalten wollen.

#### Methoden

- Experteninput
- Diskussion von Fallbeispielen
- Gruppenarbeit
- Übungen

# Online-Seminar: 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 der virtuellen Moderatorin oder des Moderators wirkungsvoll auszufüllen, erfordert es spezielle methodische Kenntnisse für die Steuerung des Besprechungsprozesses und des Team-Diskurses aus der Distanz.**

**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 der Online-Moderatorin/des Online-Moderators
- 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-Moderatorin und Online-Moderator lösungs- und zielorientiert umzugehen.

## Zielgruppe

Alle Mitarbeitenden von Versicherungsunternehmen und Agenturen, selbständige Agenturinhaber/-innen und Makler/-innen sowie Teamleiterinnen und Teamleiter und Projektverantwortliche

## Methoden

- Methoden-Input, Lehrgespräch
- Präsentation und Impuls-Vortrag
- Simulationen und Kamera-Übungen
- Fragen und Antworten



## H-MK42

### ZEIT UND ORT

- Online-Seminar
- Termin 1:  
Mo., **13. Februar 2023**,  
14:00–17:30 Uhr
- Termin 2:  
Mi., **08. März 2023**,  
09:00–12:30 Uhr
- Termin 3:  
Mo., **23. Okt. 2023**,  
09:00–12:30 Uhr

### TRAINERIN

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

### TEILNAHMEGEBÜHR

- **178,- €**
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €  
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei

# Stress über Bord

Entspannter sein – Gelassenheit siegt



## H-MK50

### ZEIT UND ORT

- Mo./Di., 20./21. März 2023
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINER

- **Iris Kadenbach**,  
Kadenbach Coaching,  
Hamburg/Hannover

### TEILNAHMEGEBÜHR

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

**Permanenter Leistungsdruck und Arbeitsverdichtung prägen zunehmend unseren Berufsalltag und die körperlichen, seelischen und geistigen Anforderungen steigen beständig. Die Kunst erfolgreicher Stressbewältigung besteht darin, sich gerade wegen dieser Belastungen die eigene Leistungsfähigkeit zu erhalten, sich wohlfühlen und auf einen bewussten Ausgleich zu achten. Vor allem in Krisenzeiten gilt es, Stressfaktoren frühzeitig zu erkennen und gekonnt gegenzusteuern. Mit wirkungsvoller Stressbewältigung erhalten Sie sich Ihr körperliches und psychisches Wohlbefinden und regenerieren rechtzeitig. Erkennen Sie Ihre persönlichen Stressoren, ob im Büro oder im Homeoffice, und entwickeln Sie individuelle Strategien, um Stress abzubauen. Mit kleinen Schritten und Veränderungen im Selbstmanagement sowie achtsamem Verhalten schaffen Sie sich neue Freiräume und steigern Ihre Arbeitszufriedenheit und Lebensfreude.**

### Auszug aus den Inhalten

- Stress – was ist das? Effektive Stressbewältigung – wie geht das?
- Warnzeichen des Körpers, Stresssignale und Energiefresser erkennen
- Stressfaktoren vermeiden, innere Antreiber ausbalancieren, Blockaden lösen
- Mentale und physische Techniken zur wirkungsvollen Selbstbewältigung
- Anti-Stress-Übungen fürs Büro und Homeoffice
- Gesundes Balancing und Energiemanagement
- Methoden und Micro-Inputs zur Einstellungsveränderung und Selbstmotivation in Belastungsphasen
- Transfer in den beruflichen Alltag

### Zielgruppe

Alle Mitarbeitenden in Versicherungsunternehmen und im Außendienst, Teamleiter/-innen, Projektverantwortliche, Ausbilder/-innen, Führungs- und Führungsnachwuchskräfte, Makler/-innen und Agenturleiter/-innen

### Ziele

Die Seminarteilnehmenden lernen die körperlichen und psychischen Auswirkungen von Stress kennen. Sie üben Entspannungstechniken und Bewältigungsstrategien, um bei ersten Anzeichen oder hoher Arbeitsbelastung gezielt den Stresssymptomen entgegenwirken zu können. Sie erfahren, wie sie langfristig auf sich achten und resilienter werden und trainieren Methoden zur körperlichen Entspannung und mentalen Abgrenzung, die Sie auch im Büro einsetzen können.

### Methoden

- Experten-Input & Lehrgespräche
- Entspannungstechniken und Brain Gym fürs Büro
- Selbstreflexion & Erfahrungsaustausch „My Case“, Fallbeispiele
- Individualübungen
- Tandem- und Gruppenarbeit mit Praxisübungen
- Reflektion mit Walk & Talk
- Transfer in den Berufsalltag



### Auszug aus den Inhalten

- Prinzipien kreativen Denkens zur Ide-  
entdeckung und Problemlösung
- „Kleine“ und „Große Kreativität“
- Selbstreflexion kreativer Potenziale  
und des bisherigen Problemlösungs-  
verhaltens
- Problemstellungen klar definieren
- Methoden und Techniken zur Kreativi-  
tätsförderung: Mnemotechniken,  
Brainwriting, klassische Synektik, Me-  
thoden der Zufallsanregung, systema-  
tische Bedingungsvariation
- Moderation und Spielregeln für kreati-  
ve Gruppen, Umgang mit Denkblocka-  
den
- Der kreative, strukturierte Prozess in  
6 Phasen
- Entscheidungsmodelle, Umsetzungs-  
prozesse im beruflichen Alltag
- Bewertungsmethoden, Realisierbarkeit  
der Ideen
- Umgang mit Killerphrasen und Wider-  
ständen 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, Morpho-  
logisches Web, Bisoziation, Random  
Inputs, Reizwortanalyse
- Transfer und Anwendung in der beruf-  
lichen 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 Entwick-  
lungs- oder Problemlösungsprozesse
- Problemlösezirkel moderieren und  
lenken, außergewöhnliche wie realisti-  
sche Lösungen finden
- Geschickter Umgang mit Widerstän-  
den und schwierigen Partnern bei der  
Umsetzung
- Ideenmanagement und konsequente  
Umsetzung als Prozess in den berufli-  
chen Alltag integrieren

### Zielgruppe

Alle Mitarbeitenden von Versicherungs-  
unternehmen und Agenturen, selbst-  
ständige Agenturinhaber/-innen und  
Makler/-innen, Teamleiter/-innen, Projekt-  
verantwortliche, Entscheider/-innen

### Methoden

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

# Online-Seminar: MS Teams – Anwendung der wichtigsten Tools (Basic)

**Halbtags-Webinare für Mitarbeiter: Vorbereitung eines "Teams", Einladung der Teilnehmer, Zusammenarbeit mit den Teilnehmern und Organisation der Teams-Informationen.**

**Klassische Teamstrukturen, Prozesse, Aufgaben und Meetings werden zunehmend umgesetzt in neue agile Formate wie MS Teams. Der digitale Raum ergänzt die klassische Vorgehensweise und ermöglicht es Mitarbeitenden, auch aus dem Homeoffice virtuell präsent zu sein und an Unternehmensaufgaben teilzuhaben.**

**In diesem Praxistraining wird vermittelt, wie ein virtuelles Arbeitsteam eingerichtet, Meetings im digitalen Raum eingestellt und durchgeführt werden.**

NEU



## Auszug aus den Inhalten

- Ein Team einrichten
- Kanäle ergänzen
- Mitglieder hinzufügen
- Dateien auf SharePoint bereitstellen
- Gemeinsames Arbeiten in Teams mit Office-Dateien
- Eine Teams-Besprechung über Outlook planen

## Ziele und Nutzen

Gemeinsame in digitalen Meetings und an Projekten mit Office-Dateien arbeiten.

## Zielgruppe

Mitarbeitende im Homeoffice oder mit regelmäßiger Teilnahme an virtuellen Meetings.

## Methoden

Experteninput

## H-MK80

### ZEIT UND ORT

- Online-Seminar
- Do., **16. März 2023**
- 09:00–11:00 Uhr

### TRAINER

**Jörg Roth**, JRC Training

### TEILNAHMEGEBÜHR

- **120,- €**
- Nicht-Mitglieder zzgl. 15,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen

# Online-Seminar: MS Teams – das virtuelle Büro (Advanced)

Halbtags-Webinare für Mitarbeiter: Organisation eines Teams und dessen Gruppen, Sofortbesprechungen, Zusammenarbeit mit Office-Anwendungen.

**Teams ist mehr als nur eine Besprechungs-App: Richtig eingesetzt kann Teams virtuell die klassische Arbeitsumgebung abbilden und ermöglicht so die Arbeit auch bei Abwesenheit. Zusatz-Apps unterstützen dabei die Vergabe von Aufgaben und deren Umsetzung sowie die Nachverfolgung von Änderungen in Excel und anderen Office-Anwendungen.**

**In diesem Praxistraining wird vermittelt, wie mit Teams als zentrale Plattform für Tätigkeiten des Arbeitsbereiches genutzt werden kann.**

NEU



## H-MK81

### ZEIT UND ORT

- Online-Seminar
- Do., 16. März 2023
- 12:00–14:00 Uhr

### TRAINER

Jörg Roth, JRC Training

### TEILNAHMEGEBÜHR

- 120,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 15,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei, inkl. Seminarunterlagen

### Auszug aus den Inhalten

- Die Teams-Verwaltung: Rechte und Berechtigungen
- Der Teams-SharePoint am Beispiel Excel: Dateien hochladen, zeitgleiches Arbeiten, Änderungen nachverfolgen, Sicherheitsrichtlinien
- "Sofort"-Besprechungen aus Teams heraus, Gruppenräume einrichten
- Team-Link für Aufgaben und Besprechungen per E-Mail versenden
- Verwenden von Apps als Whiteboard, für Aufgabenverteilung sowie Abfragen und Formulare

### Zielgruppe

Mitarbeitende im Homeoffice oder mit regelmäßiger Teilnahme an virtuellen Meetings.

### Methoden

Experteninput

# 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. Teilnehmende 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 Mitarbeitende 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

## H-MK90

### ZEIT UND ORT

- Slot 1: Beginn **Juni 2023** (auf Anfrage)
- Slot 2: Beginn **Oktober 2023**
- Slot 3: Beginn **Nov. 2023**
- 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 Teilnehmenden 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 Mitarbeitenden 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.

# Online-Seminar: Kompetenz*Digital* Kompaktkurs

Als **Kompakt-Kurs** bieten wir **KompetenzDigital** für alle **Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter** an, die sich über die **Grundlagen der Digitalisierung in Arbeitsprozessen** einen Überblick verschaffen und sich zum Thema **Social Media, Datensicherheit und Big Data (Datenanalysen)** informieren möchten.

In diesem **Kompaktkurs** geht es um **Inhaltsvermittlung** und nicht um **projektbezogenes Arbeiten**, d. h., **anwendungsbezogene (digitale) Projekte und Arbeitsmethoden** im eigenen Unternehmen stehen nicht im Fokus dieses **Kompaktkurses**.

Teilnehmende erhalten **kompakte Informationen** in **drei ganztägigen und zwei halbtägigen online-Seminaren**.

## Auszug aus den Inhalten

### SOT 1: Digitalisierung inside

- Datennetzwerke in Unternehmen
- Digitalisierung in unterschiedlichen Arbeitsprozessen: Anforderungen
- Bedeutung IT-Architekturen und Hardware-Komponenten: Was hat die (Fach-)Abteilung damit zu tun?
- Server, Cloudanwendungen
- Umgang mit Datenbanken und Funktionen für den Einsatz am Arbeitsplatz bis zu automatisierten IT-Prozessen

### SOT 2: Entwicklungen in Digitalisierung und Agilität

- Schwerpunkt Umgang mit Social Media und Datensicherheit
- IT-Security
- Datenkriminalität
- Schwerpunkt Datenanalyse sowie Big Data
- Bewertung und Korrelation von (Daten-)Informationen

## Ziele und Nutzen

Die Teilnehmer/-innen

- erhalten Informationen zu den Anforderungen im Arbeitsfeld 4.0 – Zusammenhänge der Datennetzwerke im Unternehmen.

- werden für die Digitalisierung in unterschiedlichen Arbeitsprozessen in der Versicherungsbranche sensibilisiert.
- lernen einen Ausschnitt des Aufbaus und der Bedeutung von IT-Architekturen sowie Hardwarkomponenten kennen und stellen den Bezug zu Arbeitsprozessen her.
- kennen Server, Cloudanwendungen.
- erarbeiten den Umgang mit Datenbanken und Funktionen für den Einsatz am Arbeitsplatz.
- lernen Datensicherheitsaspekte sowie -einstellungen/-funktionen kennen.
- erkennen und bewerten Datenkriminalitätsaspekte und können vor diesem Hintergrund Einsatz und Umgang mit Daten/Social Media besser einschätzen
- erörtern Einsatz von automatisierten IT-Prozessen (Workflowsysteme – warum/wieso)
- entwickeln ein besseres Verständnis für die Bewertung und Korrelation von Informationen

## Methoden

Trainerinput, Fallbeispiele, z. T. selbständiges Ausprobieren und Anwenden von digitalen Tools

NEU



## H-MK91

### ZEIT UND ORT

- Termine nach Absprache
- 3 ganze und 2 halbe Tage online bzw. hybrid (= Präsenz + online-Zuschaltung möglich)
- Gesamt-Unterrichtseinheiten: 28 UE (21 Zeitstunden)

### TRAINER

- **Jörg Roth**, JRC Training
- **Torsten Bergemann**, nexave
- **Torsten Kumm**, Trainer der Versicherungsbranche

### TEILNAHMEGEBÜHR

- **720,- €**
- Nicht-Mitglieder zzgl. 15,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei
- Mindest-Teilnehmerzahl: 7

### INFO

- Die Teilnehmenden erhalten eine Teilnahmebescheinigung mit Überblick der Inhalte und Angaben der Zeitstunden.
- Rückfragen/Abstimmungen gerne persönlich unter Tel. 0511 561001-11

# 5 | Fachseminare rund um Versicherungen

# Versicherungsgrundwissen intensiv – Überblick über Sparten im privaten und gewerblichen Bereich

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



## Zielgruppe

Mitarbeitende von Versicherungsunternehmen, Versicherungsagenturen, Maklerbüros und Vertriebsgesellschaften

## Ziele

Die Teilnehmenden 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

# Hausrat- und Wohngebäudeversicherung (Antrag und Bestand)

Praxisorientiertes Basiswissen

**IDD** | **gut**  
beraten

Bildungszeit: 11 h 30 min

## H-FA01

### ZEIT UND ORT

- Termin 1:  
Mo./Di., 20./21. März 2023
- Termin 2:  
Mo./Di., 06./07. Nov. 2023
- 09:00–16:30 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINER

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

### TEILNAHMEGEBÜHR

- 288,- €
- 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

#### 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

Mitarbeitende der Versicherungsunter-  
nehmen und Versicherungsagenturen,  
die in dieser Sparte noch nicht oder noch  
nicht langjährig tätig sind.

### Methoden

- Lehrvortrag
- Fallerörterungen

# Haftpflichtversicherung – Kundengruppe Privatkunden

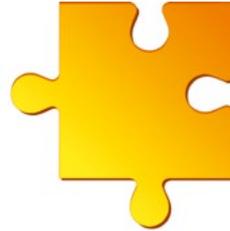
Von der Basis in die Praxis

## 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 Teilnehmenden

- 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

**IDD** | **gut beraten**

Bildungszeit: 11 h 30 min

## H-FA03

### ZEIT UND ORT

Das Seminar findet an vier Nachmittagen, jeweils dienstags statt.

- Di., 06., 13., 20. und 27. Juni 2023
- 15:30–18:45 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINER

**Volker Busse**, Mecklenburgische Versicherung

### TEILNAHMEGEBÜHR

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

### BILDUNGSZEIT

Bis zu 11 h 30 min Bildungszeit anrechenbar.



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

## H-FA04

### ZEIT UND ORT

- Di./Mi., 23./24. Mai 2023
- 15:00–19:00 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINER

**Torsten Kumm,**  
Trainer der Versicherungs-  
branche

### TEILNAHMEGEBÜHR

- 244,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €  
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei;  
inkl. Seminarunterlagen

### BILDUNGSZEIT

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

# Wie verändert sich unsere Mobilität und was bedeutet das für die Kraftfahrtversicherung

Das Jahr 1886 gilt mit dem Benz Patent-Motorwagen Nummer 1 des deutschen Erfinders Carl Benz als Geburtsjahr des Automobils als Personenkraftwagen mit Verbrennungsmotor. Seitdem hat der Individualverkehr auf der ganzen Welt mächtig Fahrt aufgenommen. Zum 01.01.2022 waren allein auf deutschen Straßen insg. 67,7 Mio. Fahrzeuge unterwegs. Seit dem 01.07.1940 besteht in Deutschland die Versicherungspflicht und die hierzulande zugelassenen Kfz-Versicherer mussten sich stets an Veränderungen anpassen. Seit einigen Jahren und auch mit Blick in die Zukunft, findet beim Thema Mobilität eine Transformation statt, die sowohl die Kfz-Hersteller, als auch die Versicherer vor große Herausforderungen stellt.

In diesem Workshop wird zunächst auf die bisherigen gesetzlichen und vertraglichen Regelungen der Kraftfahrtversicherung eingegangen und anschließend werden die aktuellen und zukünftigen Herausforderungen für die Kfz-Versicherer beleuchtet.

### Auszug aus den Inhalten

- Bisherige gesetzliche und vertragliche Regelungen
- Elektrifizierung
- Digitalisierung, insb. Konnektivität
- Urbanisierung (Verkehrskonzepte in Städten) und Auswirkungen auf Kfz
- Neue Fahrdienstmodelle
- Car-Sharing-Modelle
- Autonomes Fahren
- Neue vertragliche Regelungen
- Ideenerarbeitung anhand der konkreten Wünsche der Teilnehmenden. Diese werden wenige Wochen vor dem Start des Workshops mit einer Themenabfrage ermittelt.

### Ziele

Die Teilnehmenden

- erhalten einen Überblick über die Herausforderungen rund um das Thema Mobilität.
- lernen Arten und Formen der bisherigen Kfz-Versicherung kennen.
- erhalten Informationen über aktuelle Mobilitätskonzepte und Versicherungslösungen inkl. E-Mobilität.
- entwickeln und erörtern gemeinsam Ideen und Fragestellungen rund um das Thema Mobilität.
- erhalten Informationen zu den neuesten Themen der E-Mobilität.

### Zielgruppe

Mitarbeitende im Bereich Kfz-Versicherung und von Agenturen, die sich grundsätzlich über diese Sparte informieren und ihr Wissen z. B. zum Thema E-Mobilität vertiefen möchten.

### Methoden

- Fallerörterungen und Beispiele
- Diskussion

# Einführung in die Gewerbliche Sachversicherung

Von der Basis in die Praxis

## Praxisorientiertes Basiswissen.

### 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

Mitarbeitende im Innendienst und in  
Versicherungsagenturen, die in dieser  
Sparte noch nicht oder noch nicht  
langjährig tätig sind



### Ziele

Die Teilnehmenden

- 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
- Fallrörterungen

**IDD** | **gut**  
beraten

Bildungszeit: 11 h 30 min

## H-FA07

### ZEIT UND ORT

- Termin 1:  
Mo./Di., **06./07. März 2023**
- Termin 2:  
Mo./Di., **20./21. Nov. 2023**
- 09:00–16:30 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINER

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

### TEILNAHMEGEBÜHR

- **288,- €**
- 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-FA10

### ZEIT UND ORT

- **4. Quartal 2023**  
(auf Anfrage)
- 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.

# 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

Mitarbeitende in Agenturen und Maklerbetrieben sowie Mitarbeitende der Versicherungsabteilungen, die sich für besondere Themen aus der Sach- und Vermögensversicherungen des gewerblichen Geschäftes interessieren

### Methoden

- Fachinput
- Falldiskussionen

# Versicherungswissen intensiv – für Neu- und Quereinsteiger

Die Einführung in neue Aufgaben von Mitarbeitenden, 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, Mitarbeitende aus dem Back-Office von Versicherungsunternehmen, Agenturen und Maklern

## Ziele

Die Teilnehmenden 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



**IDD** | **gut**  
beraten

Bildungszeit: 11 h 30 min

## H-FA15

### ZEIT UND ORT

- Termin 1:  
ausschließlich ONLINE,  
Di./Mi., 14./15. Februar 2023
- Termin 2:  
Di./Mi., 14./15. März 2023
- Termin 3:  
Di./Mi., 09./10. Mai 2023
- Termin 4:  
Di./Mi., 29./30. August 2023
- Termin 5:  
ausschließlich ONLINE,  
Di./Mi., 14./15. Nov. 2023
- 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.

**IDD** | **gut**  
beraten

Bildungszeit: 5 h 30 min

**H-FA23**
**ZEIT UND ORT**

- Mo., 08. Mai 2023
- 09:30–17:00 Uhr
- BWV Hannover

**TRAINER**

**Prof. Dr. Olaf Muthorst,**  
Freie Universität Berlin

**TEILNAHMEGEBÜHR**

- 306,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €  
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei;  
inkl. Seminarunterlagen,  
Getränken, Mittagessen

**BILDUNGSZEIT**

Bis zu 5 h 30 min Bildungszeit  
anrechenbar.

## 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**

Mitarbeitende der Versicherungsunternehmen sowie Versicherungsvermittler und Makler

**Ziele**

Die Teilnehmenden

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

**Methoden**

- Lehrvortrag
- Fallrörterungen

**i Info**

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

# Aktuelles zur Rechtsschutzversicherung: Versicherungsfall, Obliegenheiten und Regress

NEU

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

Unter Einbeziehung aktueller Gerichtsentscheidungen werden wiederkehrende und spezielle Problempunkte insbesondere in Hinblick auf den Eintritt des Versicherungsfalls und Obliegenheitsverletzungen besprochen. Daneben sollen besondere Fallstricke bei Regress gegen den Versicherungsnehmer oder dessen Rechtsanwalt aufgezeigt werden.

## Auszug aus den Inhalten

- Versicherungsfall
- Obliegenheitsverletzungen
- Hinweispflichten des Versicherers
- Unterschiede in Allgemeinen Rechtschutzbedingungen
- Aktuelle Entwicklungen in der Rechtsprechung
- Darstellung der konkreten Auswirkungen auf die tägliche Regulierungspraxis
- Kritische Diskussion neu auftretender Problemfelder

## Zielgruppe

Mitarbeiter/-Innen aus Rechtsschutzversicherungsabteilungen

## Ziele und Nutzen

Die Teilnehmenden erhalten Informationen zu aktuellen Entwicklungen in der Rechtsprechung zur Rechtsschutzversicherung sowie Anregungen, wie mit Problempunkten in der täglichen Praxis umzugehen ist.

## Methoden

- Lehrvortrag
- Fallbeispiele und Erörterungen
- Diskussionen

## H-FA36

### ZEIT UND ORT

- Mi., 08. Nov. 2023,
- 09.00–15:45 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINER

**Dr. Carla Burmann** und  
**Dr. Daniel Schneider**,  
Kanzlei Stobbe Rechtsanwälte

### TEILNAHMEGEBÜHR

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

### BILDUNGSZEIT

Bis zu 5 h Bildungszeit anrechenbar.

NEU



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

## H-FA40

### ZEIT UND ORT

- Online-Seminar
- Termin 1:  
Di., **14. März 2023**,  
09.00–13.00 Uhr
- Termin 2:  
Mi., **06. Sept. 2023**,  
13.00–17.00 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINER

**Jörg Roth**, JRC Training

### TEILNAHMEGEBÜHR

- **199,- €**
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €  
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei;  
inkl. Seminarunterlagen,  
Getränken, Mittagessen

### BILDUNGSZEIT

Bis zu **3 h** Bildungszeit  
anrechenbar.

# Online-Seminar: Der digitalisierte Versicherungsbetrieb

Friality Care, KI, Blockchains und mehr: Begriffe, aktuelle Stand und Trends der Digitalisierung

**Was wird bereits in der Versicherungsbranche umgesetzt, was leistet künstliche Intelligenz, was leisten Insurtech-Dienstleister? Wir geben einen Überblick über den aktuellen Umsetzungsgrad der Digitalisierung sowie ein Blick auf die Risiken und Chancen.**

### Auszug aus den Inhalten

- Use cases in der Versicherungsbranche: Acht typische digitale Anwendungsbereiche bei Versicherungen.
- Der Einsatz künstlicher Intelligenz in der Praxis.
- Insur Tech: Dienstleister mit digitalen Techniken: Anbieter, Vorteile, Bewertung
- Risiken beim Einsatz und Akzeptanz von künstlicher Intelligenz für Versicherungen und Versicherungsnehmer.
- Die Blockchain als Chance für Versicherungsunternehmen: Den Waren- und Datenaustausch effizienter, fälschungssicher und transparent gestalten, unmittelbare Transaktionen zwischen den Beteiligten, ohne Mittelsmänner.

### Zielgruppe

Mitarbeiter/-Innen der Versicherungsunternehmen, Vertrieb, Agenturen, selbstständige Agenturinhaber und Makler

### Ziele

Die Teilnehmenden

- erhalten einen Überblick über neue digitale Wege in der Versicherungsbranche.
- können den eigenen Umsetzungsgrad sowie Risiken und Chancen für die eigene Tätigkeit einschätzen.

### Methoden

Impulsvortrag mit Möglichkeiten zur Interaktion und Diskussion

## 6 | Vertiefende Fachseminare zur Haftpflicht- und Kraftfahrtversicherung

# 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  
beraten**

Bildungszeit: 5 h 30 min

## H-FH08

### ZEIT UND ORT

- Di., 09. Mai 2023
- 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 30 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
  - Verdienstaufschlag
  - Vermehrte Bedürfnisse
  - Heilbehandlungskosten
3. Forderungsübergang und Regress des Drittleistungsträgers
4. Abfindungsvergleich

## Zielgruppe

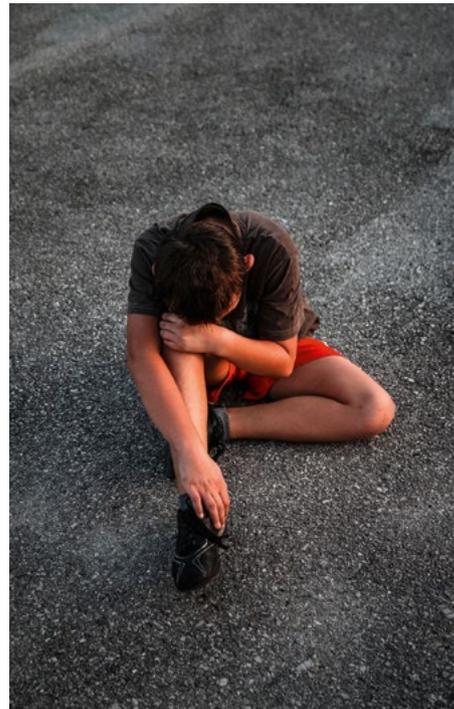
Mitarbeiter/-innen der Schadenregulierungsabteilungen

## 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



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

**IDD** | **gut**  
beration

Bildungszeit: 5 h 30 min

## H-FH09

### ZEIT UND ORT

- Mi., 10. Mai 2023
- 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 30 min Bildungszeit anrechenbar.

# 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 Teilnehmenden erhalten ein ausführliches Skript.**

**IDD** | **gut beraten**  
Bildungszeit: 5 h 15 min

## H-FH35

### ZEIT UND ORT

- Do., 29. Juni 2023
- 09:30–16:30 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINER

**Dr. Markus Wessel,**  
Vors. Richter am OLG Celle

### TEILNAHMEGEBÜHR

- 324,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €  
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei;  
inkl. Seminarunterlagen,  
Getränken, Mittagessen

### BILDUNGSZEIT

Bis zu 5 h 15 min Bildungszeit  
anrechenbar.



## Auszug aus den Inhalten

### Teil 1

#### A. Anspruchsvoraussetzungen

1. Anspruchsgrundlagen
2. Anspruchsentstehung
  - Kausalität von Schaden und Beeinträchtigung der Haushaltsführung
  - Abgrenzung zum immateriellen Schadensersatz
3. Anspruchsberechtigung
  - Berechtigter Personenkreis
  - Probleme bei nichtehelicher Lebensgemeinschaft

- 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/-innen, die ihre Kenntnisse systematisieren und vertiefen wollen sowie an Mitarbeitende in Regressabteilungen von Sozialversicherungsträgern und Versicherungsfachanwälten.

### Ziele

Die Teilnehmenden

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

### Methoden

- Vortrag
- Fallbesprechungen

# Aktuelle Rechtsprechung zum Erwerbsschaden

Die relevanten Gesetzesänderungen der letzten Jahre

**Erwerbs- und Unterhaltsschäden erfordern umfangreiche Kenntnisse, denn die Materie findet sich nur in geringem Umfang im Gesetz. Aktuelle Rechtsprechungen bestimmen die Bearbeitung der Schäden. Das Seminar vermittelt systematische Grundkenntnisse und bietet praktische Fälle mit Rechenbeispielen. Ihnen werden einschlägige regulierungsrelevante Rechtsprechungsfälle dargestellt und Sie erhalten für die Praxis aussagefähige Unterlagen.**

NEU

**IDD** | **gut beraten**

Bildungszeit: 5 h 15 min

## H-FH38

### ZEIT UND ORT

- Mi., 30. August 2023
- 09:30–16:30 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 15 min Bildungszeit anrechenbar.

### Auszug aus den Inhalten

In erster Linie sollen aktuelle (vorwiegend BGH-) Entscheidungen aus den letzten Jahren besprochen und diskutiert werden, wie beispielsweise

- Beweislast des Arbeitgebers bei der Verletzung einer Mitarbeiterin
- Abgrenzung § 286 ZPO zu § 287 ZPO bei zwei unterschiedlichen Verletzungen durch ein Unfallereignis
- Bindung der Zivilgerichte an vorzeitigen Pensionierungsbescheid eines Beamten
- Verdienstausfall während der Altersteilzeit
- Neue BGH-Entscheidungen zum Schockschaden (z. B. Schockschaden bei Arzthaftung, Schockschaden eines Polizeibeamten)

Darüber hinaus sind Gesetzesänderungen Gegenstand des Seminars:

- Änderung von § 116 Abs. 6 SGB X zum 1.1.2021
- Änderung des JVEG zum 1.1.2021

Des Weiteren geht es um Sonderprobleme des Erwerbsschadens:

- Rentenverkürzungsschaden
- Steuer auf Verdienstausfall (mit aktueller neuer BFH-Rechtsprechung)

### Zielgruppe

Schadensachbearbeiter/-innen und Schadenleiter/-innen

### Ziele

Die Teilnehmenden

- erhalten Informationen zum Schaderecht und Rechtsänderungen,
- erkennen Konsequenzen der Änderungen für die Schadenregulierung und können diese im Arbeitsalltag umsetzen.

### Methoden

- Vortrag
- Fallbesprechungen

# 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.



### 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 und Rechtsanwältinnen (Seminar erfüllt § 15 FAO).

### Ziele

Die Teilnehmenden erhalten einen umfassenden Überblick über die aktuelle Rechtsprechung zum Personenschaden und deren Auswirkung auf die tägliche Regulierungspraxis.

### Methoden

- Lehrvortrag
- Fallerörterungen

**IDD** | **gut**  
beraten

Bildungszeit: 5 h 15 min

## H-FH43

### ZEIT UND ORT

- vorauss. Mi., 11. Okt. 2023
- 09:30–16:30 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINER

- **Prof. Dr. Rainer Heß**,  
Sozietät Dr. Eick & Partner,
- **Jürgen Jahnke**, RA,  
RAe Dr. Eick & Partner,  
Erfurt/Bochum, ehemals  
Prokurist Kraftfahrt-Scha-  
den, LVM Versicherung  
Münster

### TEILNAHMEGEBÜHR

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

### BILDUNGSZEIT

Bis zu 5 h 15 min Bildungszeit  
anrechenbar.

# Personenschadenregulierung – praktische Aspekte und Tipps

**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.**

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

## H-FH48

### ZEIT UND ORT

- Mi., 24. Mai 2023
- 09:30–16:30 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINER

**Jürgen Jahnke**, RA,  
RAe Dr. Eick & Partner,  
Erfurt/Bochum, ehemals  
Prokurist Kraftfahrt-Schaden,  
LVM Versicherung Münster

### TEILNAHMEGEBÜHR

- 324,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €  
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei;  
inkl. Seminarunterlagen,  
Getränken, Mittagessen

### BILDUNGSZEIT

Bis zu 5 h Bildungszeit  
anrechenbar.

### 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

# Unfälle mit Kindern

## Kinder als Opfer und/oder Täter im Haftpflichtgeschehen

**Information zur Regulierung (Anspruchsgrund, Anspruchsvolumen) von Unfällen mit Kinderbeteiligung. Die haftpflichtrechtliche Beurteilung von Unfällen mit Sach- und Personenschaden, an denen Kinder als Opfer oder Täter beteiligt sind, stellt sich in der Tagespraxis immer komplexer dar. Neben der Beurteilung der Haftung, Mithaftung und Zurechnung fremden Verhaltens sind auch Besonderheiten bei den einzelnen Schadenspositionen zu berücksichtigen.**

**IDD** | **gut**  
beraten

Bildungszeit: 5 h 15 min

### Auszug aus den Inhalten

#### 1. Haftung

- Kind als Täter
    - Kind unter 7 Jahren,
    - Kind zwischen 7 und 10 Jahren,
    - Jugendliche (10–18 Jahre),
    - Opferschutz
  - Kind als Opfer
  - Erweiterung der StVG-Haftung,
    - Besondere Sorgfalt im Straßenverkehr,
    - Haftung bei Sport und Spiel,
    - Haftungsausschluss,
    - Eigenes Mitverschulden des Kindes,
    - Mitverschulden der Eltern/gesetzl. Vertreter
  - Gesamtschuld
    - Tatbeitrags- und Zurechnungseinheit,
    - Aufsichtspflichtverletzung
  - Vermittelter Schaden
    - Arzthaftung, Produkthaftung
- #### 2. Schadenersatz
- Fiktivabrechnung
  - Betreuung und Versorgung
  - Arbeitskrafteinbuße
    - Haushaltsführungsschaden,
    - Verdienstaussfall,
    - § 119 SGB X
  - Schmerzensgeld
  - Unterhaltsschaden des Kindes
    - Barunterhalt,
    - Betreuungsunterhalt

- Mittelbar Geschädigte
  - Unterhaltsschaden der Eltern
  - Entgangene Dienste
- 3. Schadenabwicklung
  - Abfindungsvertrag
  - Kapitalisierung
  - Verjährung

### Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Schaden-sachbearbeiter/-innen im Bereich Haftpflichtversicherung.

### Voraussetzungen

Grundkenntnisse im Bereich Haftpflichtversicherung und Sozialversicherung

### Ziele

Die Teilnehmende erhalten einen umfassenden Überblick über die haftpflichtrechtliche Beurteilung von Sach- und Personenschäden, an denen Kindern als Opfer oder Täter beteiligt sind.

### Methoden

- Lehrvortrag
- Fallerörterungen

## H-FH52

### ZEIT UND ORT

- Termin 1:  
Mi., **22. Februar 2023**
- Termin 2: auf Anfrage
- 09:30–16:30 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINER

- **Jürgen Jahnke**, RA,  
RAe Dr. Eick & Partner,  
Erfurt/Bochum, ehemals  
Prokurist Kraftfahrt-Scha-  
den, LVM Versicherung  
Münster

### TEILNAHMEGEBÜHR

- **324,- €**
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €  
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei;  
inkl. Seminarunterlagen,  
Getränken, Mittagessen

### BILDUNGSZEIT

Bis zu **5 h 15 min** Bildungszeit  
anrechenbar.

**IDD** | **gut beraten**  
 Bildungszeit: 5 h 15 min

## H-FH53

### ZEIT UND ORT

- Mi., 28. Juni 2023
- 09:30–16:30 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINER

**Prof. Dr. Rainer Heß, FA,**  
**Daniel Buchholz, RA,**  
 Rechtsanwälte Dr. Eick &  
 Partner, Bochum

### TEILNAHMEGEBÜHR

- 324,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €  
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei;  
inkl. Seminarunterlagen,  
Getränken, Mittagessen

### BILDUNGSZEIT

Bis zu **5 h 15 min** 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.



### 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

# Tierhalterhaftung: – aktuelle Haftungsfragen für die Versicherungspraxis

Immer wieder kommt es zu Haftungsfragen im Zusammenhang mit Tierunfällen. Dies gilt sowohl für den Bereich der Kraftfahrthaftpflicht wie auch für den Bereich der Allgemeine Haftpflicht: Die Haftung des (Luxus-)Tierhalters nach § 833 S. 1 BGB ist eine (verschuldensunabhängige) Gefährdungshaftung, vergleichbar der des Kfz-Halters. Aufgrund dessen hat die Tierhalterhaftung ein enormes Haftungspotenzial und ist damit ein weiterer Kernbereich des allgemeinen Haftpflichtschadens. Im Seminar werden die für die Bearbeitung von Tierunfällen notwendigen theoretischen Kenntnisse bearbeitet.

## Auszug aus den Inhalten

Grundlagen der Haftung

- Rechtsquellen und Haftungsregelungen
- Tiere: Haustiere, Luxustiere, Nutztiere
- Mitverschulden und Mitwirkung
- Personenkonstellationen

Ersatzansprüche gegen Tierhalter und Tierhüter

- Ansprüche gegen Tierhalter (§ 833 BGB)
- Ansprüche gegen den Tierhüter (§ 834 BGB)
- Anspruchskürzung aufgrund eigener Mitverantwortung des Geschädigten

Ersatzansprüche des Tierhalters/ Gewahrsamsinhabers

- Ersatzansprüche des geschädigten Tierhalters
- Ersatzansprüche des geschädigten Gewahrsamsinhabers

Mehrere Schädiger – Haftung und Innenausgleich

- Haftung des Gesamtschuldners
- Haftung bei Verursachungszweifeln

- Haftung bei Mitverantwortung des Geschädigten: Einzel- und Gesamtabwägung
- Besonderheiten bei der Beteiligung von Kfz
- Fallbeispiele

## Zielgruppe

Das Seminar richtet sich insbesondere an Mitarbeitende in Schadenregulierungsabteilungen zum allgemeinen Haftpflichtschaden, die auch für Tierhalterhaftung zuständig sind sowie an Juristen.

## Ziele und Nutzen

Die Teilnehmenden erhalten einen umfassenden Überblick über die wichtigsten Bereiche der Tierhalterhaftung und erlangen anhand von Fallbeispielen Kenntnisse für die Bearbeitung von Tierunfällen im Versicherungsfall.

## Methoden

- Fachinput
- Fallbesprechungen

**IDD** | **gut**  
beraten

Bildungszeit: 4 h 30 min

## H-FH59

### ZEIT UND ORT

- Mi., 06. Sept. 2023
- 09:30–16:00 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINERIN

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

### TEILNAHMEGEBÜHR

- 324,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

### BILDUNGSZEIT

Bis zu 4 h 30 min Bildungszeit anrechenbar.

**IDD** | **gut beraten**  
 Bildungszeit: 5 h 15 min

## H-FH74

### ZEIT UND ORT

- Do., 27. April 2023
- 09:30–16:30 Uhr
- BWV Hannover

### REFERENT

**Jürgen Jahnke, RA,**  
 RAe Dr. Eick & Partner,  
 Erfurt/Bochum, ehemals  
 Prokurist Kraftfahrt-Schaden,  
 LVM Versicherung Münster

### TEILNAHMEGEBÜHR

- 324,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €  
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei;  
inkl. Seminarunterlagen,  
Getränken, Mittagessen

### BILDUNGSZEIT

Bis zu 5 h 15 min Bildungszeit  
anrechenbar.

# Haftungsausschluss 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 Schadensfall 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

# 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

Mitarbeitende im Außendienst, Sachbearbeiter/-innen im Haftpflichtschadenbereich, Innendienstmitarbeitende, Makler/-innen

### Ziele

In dem Seminar erhalten die Teilnehmenden 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

- Do., 14. September 2023
- 09:30–17:00 Uhr
- BWV Hannover

#### TRAINERIN

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

#### TEILNAHMEGEBÜHR

- 324,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

#### BILDUNGSZEIT

Bis zu 5 h 30 min Bildungszeit anrechenbar.

# Verkehrsunfälle nicht motorisierter Verkehrsteilnehmer/-innen

Bei Verkehrsunfällen mit nicht motorisierten Verkehrsteilnehmern entstehen oft hohe Personenschäden. Das Seminar beschäftigt sich gezielt und ausführlich mit entsprechenden Haftungsfällen. Erörtert werden die allgemeinen Grundlagen der Haftung und besonders der Mithaftung, Unfälle Kfz gegen nicht motorisierte Verkehrsteilnehmende und Unfälle nicht motorisierter Verkehrsteilnehmender untereinander. Auch die Haftung bei Unfällen nach Verletzung der Verkehrssicherungspflicht wird beleuchtet.

**IDD** | **gut beraten**

Bildungszeit: 5 h 30 min

## H-FH101

### ZEIT UND ORT

- Do., 22. Juni 2023
- 9:00–16:30 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINER

- **Dietrich Freyberger**,  
Rechtsanwalt, Fachanwalt  
(FA) MedR., FA VerKR.,  
FA VersR.
- **Dr. Markus Wessel**,  
Vors. Richter am OLG Celle

### TEILNAHMEGEBÜHR

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

### BILDUNGSZEIT

Bis zu 5 h 30 min Bildungszeit  
anrechenbar.

### Auszug aus den Inhalten

- A. Haftungsgrundlagen
- Haftung des Kfz-Halters
  - Haftung des nicht motorisierten Verkehrsteilnehmers (§ 823, § 831 BGB)
  - Mithaftung/Haftungsabwägung
- B. Unfälle mit Beteiligten eines Kfz
- Insasse (Mitverschulden, Insasse gegen Omnibus, Eigene Ansprüche des Fahrers gegen Unfallgegner)
  - Kraftfahrzeug gegen Fahrradfahrer (gleichgerichteter Verkehr, Radweg, Querverkehr, Mithaftung Fahrradfahrer wg. Nichttragens eines Sturzhelms, Pedelec)
  - Kraftfahrzeug gegen (erwachsenen) Fußgänger
- C. Unfälle ohne Beteiligung eines Kraftfahrzeugs
- Fahrradfahrer gegen Fußgänger, gegen Fahrradfahrer
  - Besondere Fortbewegungsmittel
  - Fußgänger gegen Fußgänger
  - Beteiligung von Tieren
  - Beteiligung von Schienenbahnen
- D. Unfälle mit Beteiligung eines Kindes
- Altersbedingtes Verhalten
  - Kfz gegen Kind (bis 10 Jahre)
  - Kfz gegen Kind (über 10 Jahre)
  - Unfälle von Kindern ohne Kfz-Beteiligung

- E. Verkehrsunfälle durch Verletzung der Verkehrssicherungspflicht
- Streupflicht des Trägers der Straßenbaulast
  - Streupflicht des Hauseigentümers
  - Verkehrssicherungspfl. bei Bäumen

### 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 Teilnehmenden

- kennen die allgemeinen Grundlagen der Haftung und besonders der Mithaftung,
- setzen sich mit schwierigen Haftungs- und Regressfällen auseinander
- und können entscheidungserhebliche Gesichtspunkte aus dem Seminar auf eigene Fälle im Alltag übertragen und zu Lösungen kommen.

### Methoden

Vortrag, Fallbeispiele

# Haftungstatbestände in der Allgemeinen Haftpflichtversicherung

Anspruch gegen Täter und Mitverschuldenseinwand beim Opfer

**IDD** | **gut**  
berlin

Bildungszeit: 10h 30 min

**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
- Gefälligkeitshandlungen

### 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

## H-FH105

### ZEIT UND ORT

- Mi./Do., 26./27. April 2023
- 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.

# Grundlagen und Aktuelles zur Berufs-Haftpflichtversicherung der Architekten und Ingenieure

Praxisorientiertes Basiswissen



**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

- Termin 1:  
Fr., **25. August 2023**
- Termin 2: auf Anfrage
- 09:00–14:00 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINERIN

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

### TEILNAHMEGEBÜHR

- **224,- €**
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €  
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei;  
inkl. Seminarunterlagen,  
Mittagessen, Getränken

### BILDUNGSZEIT

Bis zu **4 h** 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 Teilnehmenden

- 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

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

### Methoden

- Lehrvortrag
- Fallerörterungen

# 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 Teilnehmenden

- 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

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

## Methoden

Lehrvortrag, Fallerörterungen

**IDD** | **gut**  
beraten

Bildungszeit: 4 h 15 min

## H-FH117

### ZEIT UND ORT

- Mi., 22. März 2023
- 09:00–15:45 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINER

**Falco Heimann** und  
**Lennart Lühn**,  
HDI Risk Consulting GmbH,  
**Frank Behrens**, Direktions-  
beauftragter Mecklenbur-  
gische Versicherung

### TEILNAHMEGEBÜHR

- 284,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €  
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei;  
inkl. Seminarunterlagen,  
Getränken

### BILDUNGSZEIT

Bis zu 4 h 15 min Bildungszeit  
anrechenbar.

## Schadensersatz bei psychischen Erkrankungen

**Psychische Schäden gewinnen in der Schadensregulierung immer mehr an Bedeutung. Diese Entwicklung ist nicht überraschend. Über 40% der Frühverrentungen sind auf psychische Erkrankungen zurückzuführen.**

**Im Rahmen des Seminars werden die in der Schadensregulierung auftauchenden praxisrelevantesten Diagnosen wie PTBS, Anpassungsstörung, somatoforme Störungen und Depression behandelt.**

**Leider sind psychiatrische Gutachten oft fehlerbehaftet. Von daher werden auch typische Fehlerquellen in Gutachten im Seminar thematisiert.**

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

### H-FH118

#### ZEIT UND ORT

- Mi., 23. August 2023
- 14:00–18:00 Uhr
- BWV Hannover

#### TRAINER

**Dr. Michael Burmann,**  
Kanzlei Dr. Eick & Partner,  
Erfurt  
**RA Florian Hilbert,**  
Kanzlei Dr. Eick & Partner,  
Hannover

#### TEILNAHMEGEBÜHR

- 224,- €
- 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

Unterschied zwischen psychischen Primär- und Folgeschäden:

- Kausalität und Zurechnungszusammenhang
- Schockschaden
- Die wichtigsten psychiatrischen Diagnosen: PTBS, Anpassungsstörung, somatoforme Störungen und Depressionen
- Mitverschulden bei Unterlassen einer Behandlung
- Psychische Erkrankungen und die Auswirkungen auf Verdienstausschlag, Haushaltsführungsschaden, Schmerzensgeld
- Anforderungen an psychiatrische Gutachten

#### Ziele und Nutzen

- Die Veranstaltung will dem Zuhörer Kenntnisse über die wesentlichen psychiatrischen Erkrankungen und ihre Auswirkungen auf die Schadensregulierung vermitteln.



#### Zielgruppe

Schadenssachbearbeiter mit Grundkenntnissen im Personenschadensrecht

#### Methoden

- Vortrag
- Fallbeispiele

# Cyber-Versicherung – Brandschutz des 21. Jahrhunderts?

**Wir haben in den letzten Monaten Segen und Fluch der Möglichkeit, Dinge elektronisch zu erledigen, kennengelernt. Die Unabhängigkeit von Tisch und Stuhl am Arbeitsplatz hat uns lernen lassen, wie wichtig der Zugang zu Daten sein kann. Leider hat die Cybercrimeszene die Chance der Stunde erkannt und neue Profittfelder entdeckt. Privatleute und Unternehmen egal welcher Größe, müssen deshalb den bestehenden Versicherungsschutz auch in Sachen Cyberversicherung überdenken. Es ist Zeit, die Risiken kennenzulernen!**



## 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 Teilnehmenden erhalten einen „roten Faden“ durch den Dschungel aus IT-Begriffen, Bedingungswerken und den auf dem Markt angebotenen Deckungsschutzkonzepten

## Zielgruppe

Mitarbeitende in Vertrieb und Vertragsabteilungen von Versicherungen und Maklern sowie Fachwältinnen und Fachanwälte im Versicherungsrecht, Mitarbeitende der Versicherungsabteilungen großer Unternehmen.

## Methoden

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

**IDD** | **sut**  
Beraten

Bildungszeit: 5 h 15 min

## H-FH120

### ZEIT UND ORT

- Mo., 24. April 2023
- 09:30–16:30 Uhr
- BWV Hannover

### REFERENTIN

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

### TEILNAHMEGEBÜHR

- 324,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €  
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei;  
inkl. Seminarunterlagen,  
Mittagessen, Getränken

### BILDUNGSZEIT

Bis zu 5 h 15 min Bildungszeit  
anrechenbar.

## Gefährdungshaftung

Die grundsätzlich verschuldensunabhängige Haftung aus dem Nutzen oder Vorhalten einer gefährlichen Sache – die Gefährdungshaftung – prägt unser gesamtes Haftungsrecht, insbesondere im Straßen- und Bahnverkehr. In diesem Seminar werden die verschiedenen Haftungskonstellationen der Regelungen in der Haftung im Straßenverkehr sowie im Bahn- und Schienenverkehr sowie für den Flugverkehr anhand verschiedener (tatsächlicher) Fälle erläutert und praxisgerecht aufbereitet. Zudem werden die fließenden Übergänge zu Verkehrssicherungspflichten (wie beim Schneeräumen auf privaten Wegen, Stolperfallen, Bäume am Straßenrand oder neben den Bahngleisen) beleuchtet. Auch die darüber hinaus oft zusammen auftretenden Haftungstatbestände wie z. B. Unfälle mit Pferden oder Hunden im Straßenverkehr, Glatteisunfälle, scheuende und ihren Halter oder Dritte verletzende Tiere bei Vorbeifahren eines PKV werden mit besprochen.

NEU

**IDD** | **gut  
beraten**

Bildungszeit: 3 h 15 min

### H-FH121

#### ZEIT UND ORT

- Do., 14. Sept. 2023
- 09:30–13:30 Uhr
- BWV Hannover

#### REFERENT

**Dr. Markus Wessel,**  
Vors. Richter am OLG Celle,  
Vorstand Deutscher Verkehrs-  
gerichtstag

#### TEILNAHMEGEBÜHR

- 224,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €  
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei;  
inkl. Seminarunterlagen,  
Getränke zum Seminar

#### BILDUNGSZEIT

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

#### Auszug aus den Inhalten

##### Haftungsgrundlagen

- Die gesetzlichen Regelungen  
(StVG, HaftPflG, LuftVG, BGB)
- Unterschiede zur Verschuldenshaftung
- Grundlagen der Fallbearbeitung
- Haftungsquoten

##### Konkrete Fälle mit Sachverhalt und Lösungen

- Straßenverkehr
- Bus- und Bahn
- Luftverkehr
- Tiergefahr
- Kombination verschiedener Gefähr-  
dungshaftungen

#### Ziele und Nutzen

Die Teilnehmer sollen in die Lage versetzt werden, sowohl die Haftungs-  
voraussetzungen als auch die konkrete  
Haftungsquote zu ermitteln und zu  
beurteilen, auch soweit es um die Ab-  
wehr unberechtigter oder überzogener  
Ansprüche geht.

#### Zielgruppe

Sachbearbeiter von Schadensregulie-  
rungsabteilungen aus allen betroffenen  
Gebieten

#### Methoden

- Fachvortrag
- Erörterung von Fallbeispielen aus der  
Praxis

# Haftung aufgrund Verletzung einer Verkehrssicherungspflicht

Die Verkehrssicherungspflichten sind von der Rechtsprechung zu § 823 Abs. 1 BGB entwickelt worden und basieren deshalb auf einer unüberschaubaren Vielzahl von Einzelentscheidungen. Die Haftung wegen Verletzung der Verkehrssicherungspflicht ist ein Kernthema bei der Regulierung des AH-Schadens. Dabei ist ein systematischer und möglichst umfassender Überblick über die Rechtsprechung und ihre grundlegenden Prämissen für eine Haftung für die Schadensregulierung unabdingbare Voraussetzung.

## Auszug aus den Inhalten

Verkehrssicherungspflichten

- im Sport- und Freizeitbereich,
- für öffentliche Straßen, Wege u. ä.,
- betreffend Grundstücke und Gebäude,
- des Krankenhaus- und Pflegeheimträgers.

Sonstige Bereiche der Verkehrssicherungspflichten.

## Ziele und Nutzen

Die Teilnehmenden erhalten einen umfassenden Überblick über die wichtigsten Bereiche der Verkehrssicherungspflichten auf der Grundlage einschlägiger Gerichtsentscheidungen.

## Zielgruppe

Das Seminar richtet sich insbesondere an Mitarbeitende in Schadenregulierungsabteilungen zum allgemeinen Haftpflichtschaden, die auch für Tierhalterhaftung zuständig sind.

## Methoden

Fallbesprechungen mit Vermittlung der wichtigsten Erkenntnisse für die tägliche Regulierungspraxis.

NEU

**IDD** | 

Bildungszeit: 5 h 15 min

## H-FH123

### ZEIT UND ORT

- Mi., 27. September 2023
- 09:30–16:30 Uhr
- BWV Hannover

### REFERENT

**Wolfgang Wellner**, RA und langjähriger Richter am BGH (Haftungssenat). Mitautor im „Geigel, Der Haftpflichtprozess“ u. a. mit der Kommentierung des Kapitels Verkehrssicherungspflichten).

### TEILNAHMEGEBÜHR

- 324,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Mittagessen, Getränken

### BILDUNGSZEIT

Bis zu 5 h 15 min Bildungszeit anrechenbar.

## Verjährung im Personenschadenrecht

**Ansprüche im Personenschadensrecht werden oft mit großer zeitlicher Verzögerung nach dem Schadensereignis geltend gemacht. Hier stellt sich die Frage der Verjährung. Im Seminar soll insbesondere behandelt werden, wann die Berufung auf den Eintritt der Verjährung Erfolg haben kann. Behandelt wird auch die in ihrer Relevanz häufig unterschätzte Frage der Verjährung von Regressansprüchen im Gesamtschuldnerausgleich sowie die Verjährung von Ansprüchen nach Abschluss eines Abfindungsvergleiches.**

NEU

**IDD** | **gut beraten**

Bildungszeit: 3 h 15 min

### H-FH124

#### ZEIT UND ORT

- Do., 24. August 2023
- 09:00–13:00 Uhr
- BWV Hannover

#### TRAINER

**Dr. Michael Burmann,**  
**RA Florian Hilbert,**  
 Kanzlei Dr. Eick & Partner,

#### TEILNAHMEGEBÜHR

- 324,- €
- 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

- Fristen
- Verjährungsbeginn
- Wiederkehrende Leistungen
- Forderungsübergang
- Unterbrechung der Verjährung
  - Anerkenntnis
- Hemmung der Verjährung
  - Anspruchsanmeldung
  - Aufnahme von Verhandlungen
  - Familienrechtliche Gründe
- Verjährung nach §§ 110, 113 SGB VII
- Gesamtschuldnerausgleich
- Verjährung nach Abfindungsvergleich

#### Ziele und Nutzen

Das Seminar will dem Zuhörer Kenntnisse vermitteln, die es ihm ermöglichen,

das Vorliegen der Verjährung von Ansprüchen zu erkennen. Ferner werden typische Fehler aufgezeigt, die die Berufung auf den Eintritt der Verjährung verhindern.

#### Zielgruppe

Schadenssachbearbeiter mit fundierten Grundkenntnissen im Personenschadensrecht

#### Methoden

Fallbesprechungen mit Vermittlung der wichtigsten Erkenntnisse für die tägliche Regulierungspraxis.

# Beurteilung der Gehölzschäden im Ortstermin und bei der Prüfung externer Gutachten

„Tücken und Fallstricke“ in der Gehölzwertermittlung (Methode KOCH)

Schäden an Bäumen im öffentlichen Raum und auf Privatgrundstücken sind beinahe Tagesgeschäft in der Schadenregulierung. In den meisten Fällen werden externe Gutachter zur Bewertung der Schadenhöhen beauftragt. Spätestens mit Vorlage des Gutachtens stellt sich aber die Frage nach der Richtigkeit des Ergebnisses! Kommen zudem seitens der Anspruchstellerin noch pauschale Berechnungstools in Kombination mit Nichtfachwissen zusammen, laufen die Ergebnisse der Wertermittlungen erfahrungsgemäß völlig aus dem Ruder. Hier sind eigene Kenntnisse zur Methode KOCH und die richtigen Vorgehensweis bei der Gehölzwertermittlung von immensem Wert.



## Auszug aus den Inhalten

- Einführung in die Methode KOCH
- Bewertung ausgewählter Straßenbäume vor Ort (Exkursion)
- Typische Sachverständigengutachten, kommunale Schadenberechnungen und deren „Fehler“
- Ausgewählte Schadenfälle aus der Praxis und Bedeutung für die versicherungstechnische Umsetzung

## Ziele und Nutzen

Die Teilnehmenden erlernen die Grundzüge der Methode KOCH im Rahmen einer theoretischen Einführung und anhand ausgewählter Beispielbäume vor Ort (Nachmittagsexkursion).

Weiterer Schwerpunkt ist die Darstellung typischer Kritikpunkte in Sachverständigengutachten und kommunalen Gehölzwertberechnungen.

## Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen der Kraftfahrthaftpflicht- und der Allg. Haftpflicht-Schadenabteilungen sowie der Sach-Schadenabteilungen

## Methoden

- Experteninput
- Fallbeispiele und praktische Übungen
- Exkursion

NEU



## H-FH130

### ZEIT UND ORT

- Mi., 14. Juni 2023
- 09:00–16:30 Uhr, ab Mittag Exkursion
- BWV Hannover und die fußläufige Umgebung

### REFERENT

Dipl.-Biol. Bodo Melloh, Abt. Schaden-Direktion/Prävention, VGH-Versicherungen Hannover

### TEILNAHMEGEBÜHR

- 264,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Mittagessen, Getränken

### INFO

Für die Nachmittagsexkursion bitte festes Schuhwerk, wetterfester Kleidung und Wasserflasche mitbringen.

# Die Haftung des Baumeigentümers – unter Berücksichtigung des Klimawandels

Schadenbeschreibungen und Gutachten versicherungstechnisch besser einordnen

NEU



**IDD** | **gut**  
beraten

Bildungszeit: 5 h 30 min

## H-FH131

### ZEIT UND ORT

- Mi., 07. Juni 2023
- 09:00–16:30 Uhr
- BWV Hannover und die fußläufige Umgebung

### TRAINER

**Dipl.-Biol. Bodo Melloh**, Abt. Schaden-Direktion/Prävention, VGH-Versicherungen Hannover

### TEILNAHMEGEBÜHR

- 264,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken

### INFO

Für die Nachmittagsexkursion bitte festes Schuhwerk, wetterfester Kleidung und Wasserflasche mitbringen.

### BILDUNGSZEIT

Bis zu 5 h 30 min Bildungszeit anrechenbar.

**Herabfallende Äste, ausgebrochene Baumkronen oder der Umsturz ganzer Bäume stellen sowohl den Baumeigentümer als auch den Versicherer immer wieder vor die Frage nach der Vorhersehbarkeit dieser Schadenereignisse. Die zunehmende Trockenheit und die lokalen Starkregen- und Hagelereignisse sind nur zwei Beispiele für den nicht mehr aufzuhaltenden Klimawandel und die sich damit verändernden Umwelteinflüsse.**

**Welche Gefahren von unseren häufigsten Straßen- und Parkbäumen ausgehen, wie diese zu erkennen und zu bewerten sind, gilt es in einem Theorie- und Praxisseminar (mit Exkursion) den Teilnehmenden zu vermitteln.**



### Auszug aus den Inhalten

- Einführung in das Thema anhand konkreter Schadenbeispiele
- Grundlagen zur Biologie der Bäume
- Aktuelles zum Thema Klimawandel mit Erörterung, welche Schlüsse sich daraus für die Versicherungsfragen ziehen lassen
- Typische Schadsymptome und Auffälligkeiten anhand der häufigsten Baumarten
- Einordnung von Baumgutachten zur Schadenregulierung in Versicherungen
- Umsetzung von Gehölbewertungen anhand ausgesuchter Stadtbäume (Exkursion)

### Ziele und Nutzen

Die Teilnehmer/-innen

- erhalten einen Einblick in die biologischen Prozesse von Bäumen und aktuelle Informationen zu den sich verändernden Standortbedingungen infolge des Klimawandels.
- erarbeiten und bewerten typische Schadsymptome und Auffälligkeiten am Beispiel ausgewählter Stadtbäume anhand eines Schemas.
- werden in die Lage versetzt, vorgelegte Schadenschilderungen, Gutachten oder Beweisfotos eingehender zu bewerten und versicherungstechnisch richtig/besser einordnen zu können.

### Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen der Kraftfahrt-haftpflicht- und der Allg. Haftpflicht-Schadenabteilungen sowie der Sach-Schadenabteilungen

### Methoden

- Experteninput
- Fallbeispiele und praktische Übungen
- Exkursion

# 7 | Fachseminare zur Sachversicherung

# 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 2021 dargestellt und erörtert. Es geht dabei um das Aufzeigen neuer Tendenzen der Rechtsprechung und deren Auswirkungen auf die tägliche Regulierungspraxis.

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

## H-FS02

### ZEIT UND ORT

- Mi., 07. Juni 2023
- 10:00–16:30 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINER

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

### TEILNAHMEGEBÜHR

- 314,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

### BILDUNGSZEIT

Bis zu 4 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 Mitarbeitende aus Betriebs- und

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

### Ziele

Die Teilnehmenden 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.



## 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

## Ziele

Die Teilnehmenden

- kennen 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

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

## Methoden

- Vortrag
- Fallbeispiele
- Übungen
- Diskussionen

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

## H-FS03

### ZEIT UND ORT

- Fr., 03. März 2023
- 14:00–18:15 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINER

Sachverständigenbüro  
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.



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

### H-FS04

#### ZEIT UND ORT

- Sa., 18. März 2023
- 09:00–14:15 Uhr
- BWV Hannover

#### TRAINERIN

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

#### TEILNAHMEGEBÜHR

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

#### BILDUNGSZEIT

Bis zu 4 h 30 min Bildungszeit anrechenbar.



#### Auszug aus den Inhalten

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

#### Zielgruppe

Mitarbeitende der Sach- und Sach-Schaden-Abteilungen der Versicherungsunternehmen, der Agenturen und Makler, Absolventinnen und Absolventen der Sach-Spezialisten-Kurse und sonstige

Interessierte. 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

# Überspannung und Blitz – Überspannungsschäden erkennen, beurteilen, verhüten

Die Teilnehmenden 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

Mitarbeitende der Sachversicherung, Schadenregulierer/-innen und Schadenbearbeiter/-innen

## Ziele

Die Teilnehmenden 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

- Mi., 07. Juni 2023
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINER

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

### TEILNAHMEGEBÜHR

- 266,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken, Mittagessen

### BILDUNGSZEIT

Bis zu 6 h Bildungszeit anrechenbar.



## H-FS06

### ZEIT UND ORT

- Fr., 08. September 2023
- 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.

# Gebäudeversicherung: Versicherungstechnische und bautechnische Fragen bei der Regulierung von Gebäudeschäden

**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 Mitarbeitende von Schadenregulierungsabteilungen, Makler/-innen 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

Mitarbeitende der Sach-Abteilungen, Agenturen und Makler mit Interesse an technischen Zusammenhängen

## Ziele

Die Teilnehmenden

- 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**  
beraten

Bildungszeit: 3 h 15 min

## H-FS24

### ZEIT UND ORT

- Do, 29. Juni 2023
- 14:00–18:00 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINER

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

### TEILNAHMEGEBÜHR

- 224,- €
- 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., 01. März 2023
- 14:00–18:00 Uhr
- BWV Hannover

#### TRAINER

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

#### TEILNAHMEGEBÜHR

- 224,- €
- 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/-innen und Agenturinhaber/-innen sowie deren Mitarbeitende, Mitarbeitende der Sach-Abteilungen

#### Ziele

Die Teilnehmenden 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

# Grundlagen Sach-Schadenregulierung im gewerblichen Geschäft

Schäden in der gewerblichen Sachversicherung können eine besondere Herausforderung in der Schadenabwicklung darstellen. Besondere Bedingungen und Klauseln sind zu berücksichtigen, Erwartungen und Ansprüche der Kunden müssen berücksichtigt werden und häufig besteht für die Unternehmen im Schaden ein hohes Ausfallrisiko, welches ggf. über eine Ausfallversicherung abgedeckt ist.

Das Seminar vermittelt die Grundlagen und Besonderheiten der gewerblichen Sachversicherung, hierfür werden diverse Fallbeispiele genutzt.



**IDD** | **gut**  
beraten  
Bildungszeit: 10 h

## H-FS40

### ZEIT UND ORT

- Do./Fr., **07./08. Sept. 2023**
- 09:00–16:30 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINER

**Hans-Georg Manke** und  
**Christoph Seidel**, Schadenregulierer aus Versicherungsunternehmen

### TEILNAHMEGEBÜHR

- **414,- €**
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken

### BILDUNGSZEIT

Bis zu **10 h** Bildungszeit anrechenbar.

### Auszug aus den Inhalten

- Versicherte Sachen (Inhalts- und Gebäudeversicherung), Leistungsumfang
- Bedingungssystematik, wichtige Klauseln
- Versicherungswert und -summen
- Produktvermittlung Gewerbe-Sachgeschäft: Feuer, LW, Sturm ED
- Gewerbe Schaden: versicherte Schäden, Gefahren und Kosten, Leistungsumfang und Versicherung
- Abgrenzung von Kosten, Sachsubstanzschaden, Ertragsausfallschaden

### Zielgruppe

Mitarbeitende der Sachschadenabteilung, Neueinsteiger in der gewerblichen Sachschadenregulierung, Versicherungsmakler/-innen

### Ziele

Die Teilnehmenden

- bauen ihre Basisqualifikation im Sachversicherungsbereich um das Gewerbebekundengeschäft aus (Produkte),
- kennen typische Schadenereignisse aus dem Sachversicherungsbereich, um die Schadenregulierung qualifiziert durchführen zu können,
- nehmen konkrete Impulse für die Umsetzung in ihrem Unternehmen mit,
- arbeiten mit Erfahrungen und Beispielen aus der Praxis.

### Methoden

- Experteninput
- Partner- und Gruppenarbeit
- Fallbeispiele und praktische Übungen

**IDD** | **gut**  
beraten

Bildungszeit: 5 h 30 min

## H-FS45

### ZEIT UND ORT

- Mi, 28. Juni 2023
- 09:00–16:30 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINER

**Peggy Köhler-Hollenders,**  
 Marine Underwriting/  
 HDI Global SE

### TEILNAHMEGEBÜHR

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

### BILDUNGSZEIT

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

# Einführung in die Transportversicherung

Millionen von Gütern sind täglich rund um den Erdball unterwegs. Und überall lauern Gefahren, die ein Transportversicherer einkalkulieren muss. In diesem Seminar wird Ihnen nicht nur die klassische Warenversicherung vermittelt, sondern auch die Versicherung der Transportmittel, der Verkehrsträger-Haftung und z. B. die Valoren-, Reise- oder Veranstaltungsausfallversicherung. Sie erhalten einen Einblick in diese Bereiche. Das Hauptaugenmerk liegt auf der Warenversicherung.



### Auszug aus den Inhalten

- Überblick Transportversicherung und  
Teilsparten
- Beschreibung des Versicherungs-  
schutzes
- Spartenspezifische Grundbegriffe
- Grundlagen zur Risikobewertung/  
Beitragskalkulation in der Transport-  
Warenversicherung

### Zielgruppe

Mitarbeitende von Versicherungsunter-  
 nehmen im Innen- und Außendienst,  
 Makler/-innen und alle Interessierte, die  
 in der Sparte noch keine oder nur wenig  
 Erfahrung haben.

### Ziele

Die Teilnehmenden werden in die Lage  
 versetzt, Risiken zu erfassen und zu  
 analysieren. Sie bekommen ein praxiso-  
 rientiertes Basiswissen.

### Methoden

- Lehrvortrag
- Fallbeispiele



## 8 | Fachseminare zur Personenversicherung

# 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 Gesamtthematik wird mit zahlreichen Schaubildern sowie Fall-/ Praxisbeispielen veranschaulicht.

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

## H-FL35

### ZEIT UND ORT

- Mo., 20. Februar 2023
- 10:00–17:30 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINER

**Jens Ehlers,**  
Direktor Betriebliche Altersversorgung der Versicherungskammer Bayern

### TEILNAHMEGEBÜHR

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

### BILDUNGSZEIT

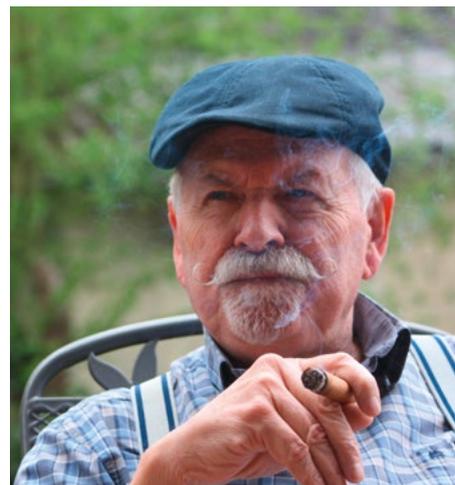
Bis zu 5 h 30 min Bildungszeit anrechenbar.

### Auszug aus den Inhalten

- 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 Teilnehmenden 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 Teilnehmenden erkennen aktuelle Herausforderungen und Chancen in der Beratungspraxis.

### Zielgruppe

Führungskräfte sowie Mitarbeitende, die in der direkten Kundenberatung im Innendienst eines Finanzdienstleistungsunternehmens im Bereich der BAV tätig sind.

### Methoden

- Lehrvortrag
- Fallbesprechungen
- Problemdiskussionen

# Workshop Betriebliche Altersversorgung – ausgewählte Themen und Fragestellungen

In diesem exklusiv für das BWV Hannover entwickelten Seminar wird auf spezielle Themen und ausgewählte Fragestellungen der betrieblichen Altersversorgung näher eingegangen. Des Weiteren wird auch auf die aktuellen Entwicklungen und Trends der betrieblichen Altersversorgung, auf die aktuellen Neuerungen im Steuer-, Arbeits- und Sozialversicherungsrecht näher eingegangen. Die Gesamthematik wird mit zahlreichen Schaubildern sowie Fall-/Praxisbeispielen veranschaulicht.



## Auszug aus den Inhalten

- Sich zum Zeitpunkt der Durchführung des Workshops ergebende aktuelle Thematiken unter Einbindung von Fallbeispielen und Schaubildern
- Aktuelle Entwicklungen und Trends der betrieblichen Altersversorgung
- Aktuelle Neuerungen der betrieblichen Altersversorgung hinsichtlich Steuer-, Arbeits- und Sozialversicherungsrecht
- Aktuelle Neuerungen aus Europa zur betrieblichen Altersversorgung
- Aktuelle Herausforderungen und Chancen in der Beratungspraxis
- Gestaltungsmöglichkeiten und Handlungsoptionen

## Ziele und Nutzen

Die Teilnehmenden 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 Teilnehmenden erkennen aktuelle Herausforderungen und Chancen in der Beratungspraxis.

## Zielgruppe

Führungskräfte sowie Mitarbeitende, die in der direkten Kundenberatung sowohl im Innen- als auch im Außendienst im Bereich der betrieblichen Altersversorgung tätig sind

## Methoden

- Lehrvortrag
- Fallbesprechungen
- Problemdiskussion

**IDD** | **gut**  
beraten

Bildungszeit: 5 h 30 min

H-FL36

## ZEIT UND ORT

- Do., 24. August 2023
- 10:00–17:30 Uhr
- BWV Hannover

## TRAINER

**Jens Ehlers**, Direktor Betriebliche Altersversorgung der Versicherungskammer Bayern

## TEILNAHMEGEBÜHR

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

## BILDUNGSZEIT

Bis zu 5 h 30 min Bildungszeit anrechenbar.

# Steuerliche Behandlung (Förderung) der Lebens- und Rentenversicherung – private und betriebliche Altersvorsorge

NEU

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

H-FL41

## ZEIT UND ORT

- Di., **05. September 2023**
- 10:00–17:30 Uhr
- BWV Hannover

## TRAINER

**Jens Ehlers,**  
Direktor Betriebliche Alters-  
versorgung der Versicherungs-  
kammer Bayern

## TEILNAHMEGEBÜHR

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

## BILDUNGSZEIT

Bis zu **5 h** Bildungszeit  
anrechenbar.

**In diesem Seminar wird umfassend auf die steuerliche Behandlung und Förderung der Lebens- und Rentenversicherung sowohl im privaten als auch im betrieblichen Bereich eingegangen. Es werden aktuelle Entwicklungen und Trends behandelt und die Gesamthematik mit Fall-/Praxisbeispielen veranschaulicht.**

## Auszug aus den Inhalten

- Steuerrechtliche Grundlagen (Überblick)
- Die Lebens- und Rentenversicherung im 3-Schichten-Modell (Überblick)
- Steuerliche Behandlung der
  - Beiträge zu privaten Lebens- und Rentenversicherungen
  - Leistungen zu privaten Lebens- und Rentenversicherungen
- Steuerliche Behandlung der betrieblichen Altersversorgung
  - Durchführungswege im Überblick
  - Steuerliche Behandlung in der Anwartschafts- sowie Leistungsphase
- Erben und Vererben mit Lebens- und Rentenversicherungen
  - Grundlagen Erbschafts- und Schenkungssteuerrecht
  - Bewertung von Lebens- und Rentenversicherungen
  - Besteuerung von Lebens- und Rentenversicherungen
- Meldepflichten des Versicherers
- Aktuelle Entwicklungen, Trends und Neuerungen im Steuerrecht der privaten und betrieblichen Altersvorsorge
- Besprechung und Erörterung verschiedener Vertriebsansätze und Vorgehensweisen
- Aktuelle Herausforderungen und Chancen in der Beratungspraxis

## Ziele und Nutzen

Die Teilnehmenden

- erhalten einen umfassenden, aktuellen Gesamtüberblick über die steuerliche Behandlung und Förderung der Lebens- und Rentenversicherung sowohl im privaten als auch im betrieblichen Bereich.
- erkennen Herausforderungen, Chancen sowie Vertriebsansätze in der Lebens- und Rentenversicherung.

## Zielgruppe

Führungskräfte sowie Mitarbeitende die in der Kundenberatung im Innendienst und/oder in der Vertriebsunterstützung und im Außendienst eines Finanzdienstleistungsunternehmens im Bereich der privaten und betrieblichen Altersvorsorge tätig sind.

## Methoden

Experteninput, Fallbesprechungen, Problemdiskussion

## 9 | Vertrieb

NEU

**IDD** | **gut beraten**

Bildungszeit: 5 h 15 min

## H-FV50

### ZEIT UND ORT

- Do., 27. April 2023
- 09:00–16:30 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINER

**Prof. Dr. Matthias Beenken,**  
Fachhochschule Dortmund

### TEILNAHMEGEBÜHR

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

### BILDUNGSZEIT

Bis zu **5 h 15 min** Bildungszeit  
anrechenbar.

# Nachhaltigkeit im Versicherungsvertrieb

Seit 2021 sollen Versicherer und Versicherungsvermittler/-innen ihre Nachhaltigkeitsstrategien veröffentlichen, seit 2.8.2022 ihre Kundinnen und Kunden von Versicherungsanlageprodukten zu Nachhaltigkeitspräferenzen befragen. Auch weit über die Lebensversicherung hinaus spielt Nachhaltigkeit eine zunehmende Rolle sowohl bei Versicherungsprodukten als auch in den Vermittlerbetrieben. Ein ganzheitlicher Blick auf das Thema erschließt Chancen im Vertrieb..

### Auszug aus den Inhalten

- Nachhaltigkeits-Begriff und regulatorische Vorgaben
- Nachhaltigkeitsstrategien im Versicherungsvermittlerbetrieb
- Umsetzung im Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten sowie von anderen Versicherungen
- Chancen und Herausforderungen des Nachhaltigkeitsvertriebs

### Ziele und Nutzen

Die Teilnehmenden

- kennen den Nachhaltigkeits-Begriff und die wichtigsten regulatorischen Vorgaben,
- können Nachhaltigkeitsstrategien für Versicherungsvermittlerbetriebe entwerfen,
- können die Umsetzung im Versicherungsvertrieb gestalten,
- tauschen sich über eigene Erfahrungen im Vertrieb nachhaltiger Produkte aus und lernen voneinander,
- können Chancen und Herausforderungen der Nachhaltigkeit im Vertrieb benennen und einordnen.

### Zielgruppe

- Versicherungsvermittlerinnen und -vermittler
- Vertriebsführungskräfte und Außendienstmitarbeiter/-innen

### Methoden

Vortrag, moderierte Diskussion und Workshop in Kleingruppen

# Spezialwissen Krankenversicherung im Vertrieb

**Gesundheitsvorsorge stellt einen elementaren Baustein der Absicherung jedes unserer Kunden dar. Die anspruchsvollste Beratung in diesem Segment stellt der Abschluss und die jahrelange Begleitung von privaten Krankenvoll- und Beihilfeversicherungen dar. Dieses Seminar gibt Ihnen wertvolle Hinweise für den Vertragsabschluss und die erfolgreiche Bestandsbetreuung dieser Kundengruppen.**

## Auszug aus den Inhalten

- Ziele und Vorgehen im Rahmen der Angebotserstellung für private Krankenvoll- und Beihilfeversicherungen
- Abgrenzung der Zielgruppen Angestellte, Selbständige und Beamte
- Erkennung und Ansprache von Potenzialkunden
- Umgang mit Wettbewerbsvergleichen und Vergleichsportalen
- Umgang mit Wechseln aus bestehenden Verträgen
- Einwandbehandlung im Beratungsgespräch
- Gestaltung einer bezahlbaren privaten Krankenvoll- und Beihilfeversicherung im Ruhestand

## Ziele und Nutzen

Die Teilnehmenden

- sind in der Lage, passende Angebote zu erstellen.
- können in komplexen Beratungssituationen eine zielgerichtete Lösung finden.
- stehen durch ihr Wissen positiv zu den Lösungen der privaten Gesundheitsvorsorge.
- erkennen, welche Kunden am besten anzusprechen sind.

## Zielgruppe

Mitarbeitende von Versicherungsunternehmen im Außendienst, Agenturen, selbständige Agenturinhaber/-innen und Makler/-innen

## Methoden

- Experteninput
- Diskussion
- Fallbesprechung

NEU

**IDD** | **gut**  
beraten

Bildungszeit: 5 h 30 min

## H-FV61

### ZEIT UND ORT

- Mo., **11. September 2023**
- 09:00–16:30 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINER

**Daniel Beißner,**

Leiter Vertriebssteuerung  
Krankenversicherung R+V

### TEILNAHMEGEBÜHR

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

### BILDUNGSZEIT

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

# Vorbereitung auf die praktische Prüfung Versicherungsvermittlung IHK



**IDD** | **gut  
beraten**  
Bildungszeit: 12 h

## H-FV70

### ZEIT UND ORT

- Termin 1:  
Di./Mi., 23./24. Mai 2023
- Termin 2:  
Di./Mi., 10./11. Oktober 2023
- 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINER

**Matthias Mühle**, Fachtrainer im Bereich Kommunikation und Trainer im Rahmen der Ausbildung Fachmann/Fachfrau für Versicherungsvermittlung IHK

### TEILNAHMEGEBÜHR

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

### BILDUNGSZEIT

Bis zu 12 h Bildungszeit anrechenbar.

**Der Abschluss Geprüfte/-r Fachmann/Fachfrau für Versicherungsvermittlung IHK ist die Mindestqualifikation für alle Personen, die im Bereich der Versicherungsvermittlung tätig werden wollen. Die Versicherungsvermittler-Verordnung schreibt vor, dass für diese Sachkundeprüfung nach § 34 d der Gewerbeordnung „Geprüfter/e Fachmann/Fachfrau für Versicherungsvermittlung“ fachspezifische Produkt- und Beratungskennnisse in der Prüfung nachgewiesen werden müssen.**

**Für alle, die gezielt auf den praktischen Teil der IHK-Sachkundeprüfung vorbereitet werden möchten, bieten wir einen „Kompaktkurs“ an, in dem die Teilnehmenden gezielt darauf vorbereitet werden, anhand eines Gesprächsleitfadens in 20 Minuten alle wichtigen und notwendigen Punkte eines Kundenberatungsgesprächs durchzugehen, die Versorgungslücke aufzuzeigen und – dem Kundenwunsch entsprechend – zu agieren. Zum Abschluss werden die Teilnehmenden in einer Prüfungssimulation mit der Situation in einer Prüfung vertraut gemacht und erkennen, worauf sie in einem Prüfungsgespräch achten sollten.**

### Auszug aus den Inhalten

- Analysieren der Kundensituation
- Gesprächseröffnung unter besonderer Beachtung der zu erfüllenden Informationspflichten nach der VersVermV
- Versicherungs- und Versorgungslücken ermitteln und begründen, diese berechnen und dabei die vorhandenen Verträge und Ansprüche berücksichtigen
- Kundenvereinbarung zur Prioritätensetzung
- Ausführungen/Argumente des Kunden richtig aufgreifen und im Gesprächsverlauf einsetzen
- Aufbau einer Gesprächsstruktur
- Gesprächsfördernde Mittel richtig einsetzen

### Ziele und Nutzen

Die Teilnehmenden

- ermitteln die individuelle Kundensituation
- veranschaulichen Risiken im Versicherungsbereich (Vorsorge oder

Vermögen) unter Berücksichtigung der Kundensituation

- begründen und vereinbaren Prioritäten
- entwickeln kundengerechte Lösungen aus dem Versicherungsbereich
- wenden Kommunikationsmittel zur Gesprächsführung an (offene Fragen, paraphrasieren, mit Einwänden umgehen, Hilfsmittel gesprächsfördernd einsetzen, zusammenfassen und strukturieren)

### Zielgruppe

Personen, die gezielt auf den praktischen Teil der IHK-Sachkundeprüfung nach § 34 d der Gewerbeordnung Geprüfte/-r Fachmann/Fachfrau für Versicherungsvermittlung vorbereitet werden möchten

### Methodik

Fachtrainer-Input, Gruppenarbeit, Übungen, Prüfungssimulationen (Rollen-spiel) mit Coaching durch den Trainer/die Trainerin

# 10 | Vorträge und After-Work-Veranstaltungen



## H-V11

## ZEIT UND ORT

- **Auf Anfrage in der Zeit von April bis Oktober 2023.** Sondertermine (z. B. für Firmen, Gruppen) sind möglich
- 16:30–19:00 Uhr
- Treffpunkt: Fackelträger am Maschsee, Rudolf-von-Bennigsen-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 56 1001-0/-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 Anfasen 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 Innenstadtgebäuden 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.

## Berggarten und Versicherungen – ein kurzweiliger Rundgang

Ein unterhaltsamer Rundgang mit interessanten Einblicken in die Welt der Botanik und die der Versicherungswirtschaft in dem über 300 Jahre alten Berggarten in Hannover erwartet Sie. Sehen Sie mit den Augen eines Versicherungsmenschen den Berggarten in Herrenhausen einmal aus ganz anderer Perspektive!

Die Gründung des Berggartens im Jahr 1666 fällt in die Gründungszeit der Versicherungen in Deutschland. Der Versicherungsgedanke wuchs ähnlich behutsam wie die Pflanzen im fürstlichen Garten. Bei einem Rundgang werden Sie vom Risikomanagement mit Informationen zu Löscheinrichtungen, Perimetersicherungen, der Rolle der Hauswurz und „Baupfenn“, Blitz- und Schlüsselschäden sowie Bestattungskosten und paradiesische Zustände hören.

Mit dem nötigen Augenzwinkern erwartet Sie ein vielfältiges Programm – lassen Sie sich überraschen und seien Sie dabei!



### Tipp

Am Ende der Führung könnten Sie z. B. in Restaurants gleich gegenüber (direkt Herrenhäuser Garten oder in der Alten Herrenhäuserstr. 24 in einem italienischen Restaurant mit großem Garten) den Abend ausklingen lassen.

### 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.



### H-V11

#### ZEIT UND ORT

- Auf Anfrage in der Zeit von April bis Oktober 2023
- 16:30–19:00 Uhr
- Treffpunkt: am Eingang des Berggartens, Herrenhäuser Str. 4, Hannover

#### IHRE STADTFÜHRER

**Manfred Lange**, Versicherungs- und Hannover-Kenner sowie ein weiterer Insider.

#### TEILNAHMEGEBÜHR

- 15,- € pro Person
- Nicht-Mitglieder zzgl. 5,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei
- Zusätzlich fällt noch der Eintritt für den Berggarten an (3,50 €)

#### INFO

- Teilnehmerzahl: mind. 6, max. 14 Personen
- Anmeldung/Buchung unter Angabe des gewünschten Termins per E-Mail an hannover@bwv.de. Weitere Infos: 0511 561001-0/-11

## Table Quiz rund um Versicherungen

### H-V12

#### ZEIT UND ORT

- **Auf Anfrage in der Zeit von März bis Oktober 2023.**  
18:00–20:30 Uhr,  
Einlass ab 17:30 Uhr, im Anschluss gemütliches Beisammensein
- Veranstaltungsort auf Anfrage.

#### TEILNAHMEGEBÜHR

- 6,- € Unkostenbeitrag für die Organisation.
- Essen und Trinken nach Verzehr auf Selbstzahlerbasis.

#### ANMELDUNG

Bitte bis spätestens 3 Wochen vor der jeweiligen Veranstaltung.



#### **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](mailto:hannover@bwv.de) entgegen!

**Der BWV Campus ist:  
ein branchenübergreifender  
Anlaufpunkt für Kompetenzen &  
Ideen in der Versicherungsbranche  
mit Fokus auf Transformation.**

Der BWV Campus ist außerdem:  
eine Community von Veränderungsgestaltern und  
Zukunftsinteressierten aus der Praxis für die Praxis.

11 | BWV Campus



# B W V C A M P U S

## BWV Campus: Motivation und Ausrichtung

Die Versicherungsbranche verändert sich in zunehmender Geschwindigkeit. So unterschiedlich die Überschriften dazu in jedem Unternehmen sind – insgesamt geht es in der Branche um "digitale" oder auch "agile" oder mindestens "hybride" Transformation.

Allein durch die technischen Möglichkeiten verändern sich das Kundenverhalten und die Gewohnheiten, damit auch Vertriebs- und Kommunikationskanäle, Produktlandschaften oder Geschäftsprozesse. Und mit dem Blick auf die aktuell umwälzenden Veränderungen in der Welt (Klima, Kriegsgefahren, Pandemie oder wirtschaftliche Unsicherheiten) werden sich weitere Notwendigkeiten zu Entwicklungen in immer höher werdender Geschwindigkeit ergeben. Gleichzeitig wird der Bedarf an Sicherheit für jeden einzelnen Menschen weiter steigen. Gerade Versicherungen müssen mit ihrem Versprechen, Menschen Sicherheit zu bieten, veränderte Bedürfnisse erkennen und Zusammenhänge verstehen.

Was hat diese Entwicklung mit dem Wort "Bildung" und mit dem BWV zu tun? Bildung ist ein lebensbegleitender Entwicklungsprozess. Ein Zeichen der Bildung ist das reflektierte Verhältnis zu sich, zu anderen und zur Welt. Der Mensch erweitert über Bildung vor allem seine berufs- und lebenspraktischen Fähigkeiten sowie seine persönlichen und sozialen Kompetenzen. Er entwickelt sich zur selbständigen, selbstverantwortlichen, problemlösungsfähigen Persönlichkeit. Und dies ist die Voraussetzung, dass das Zusammenleben und -wirken mit anderen gelingen kann.

Das BWV muss daher nach unserer Überzeugung mehr sein als ein reiner Anbieter von traditionellen Aus-/Weiterbildungsangeboten. Damit würden wir den genannten Herausforderungen und der digitalen Transformation nicht gerecht werden.



## WHY? Warum ist das BWV der richtige Platz, der Anlaufpunkt für die Gestaltung der Transformation?

Mit dem BWV Campus bleiben wir gemeinsam mit euch eng dran an den Entwicklungen, die sich für die Branche ergeben. Aktuell werden insbesondere die notwendigen Kompetenzen und Netzwerke für die Gestaltung und Bewältigung der laufenden Transformation in der Branche benötigt. Wir sind der Überzeugung, dass das BWV dank seiner Erfahrungen und der hervorragenden Netzwerkstrukturen die idealen Voraussetzungen mitbringt, um ein Treiber und Begleiter der Transformation zu sein.

Der BWV Campus ist

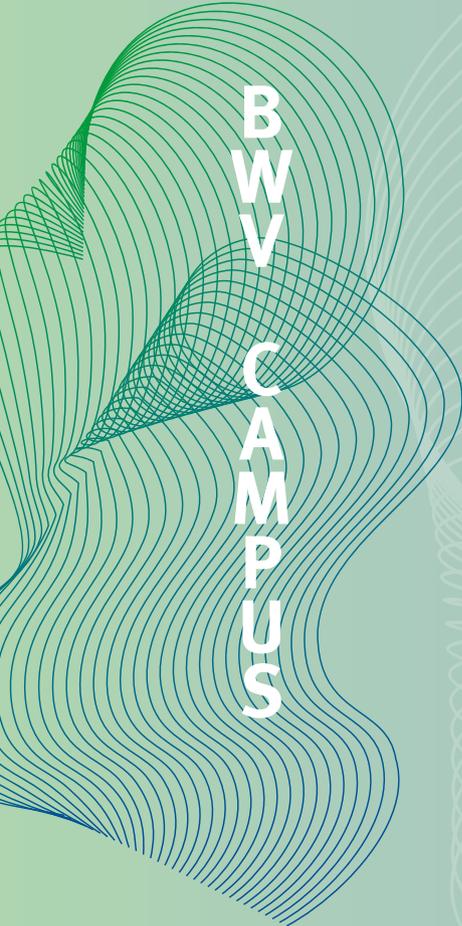
- ein unternehmensübergreifender Anlaufpunkt für Kompetenzen & Ideen in der Versicherungsbranche mit Fokus auf Transformation
- eine Community von Veränderungsgestaltern und Zukunftsinteressierten – "aus der Praxis für die Praxis".

## HOW? Wie gehen wir vor?

Unser Anspruch: Wir entwickeln mit euch die Community für Transformation. Wir wollen über erforderliche und passende neue Arbeitsformen und Methoden sprechen und sie auch gemeinsam in der Community anwenden! Das bedeutet: Wir kommen nicht mit einer fertigen Idee auf euch zu, sondern es bedeutet:

- wir gehen iterativ, in Schritten vor
- wir agieren co-kreativ, mit Beteiligung aller Interessierten und unter dem Aspekt, immer wieder zu schauen, was läuft gut, was fehlt, was muss verbessert werden
- wie bleiben jederzeit offen für neue Erkenntnisse und Anforderungen und werden in unserem Wirken konkret sein – getreu unserem Anspruch "aus der Praxis für die Praxis".





# B W V C A M P U S

## WHAT? Was machen wir konkret?

Den ersten Schritt sind wir mit dem **Campus Event 2022** gegangen! Im zweiten Schritt geht es nun darum, auf Basis der Teilnehmer-Rückmeldungen erste passende Formate und Angebote zu entwickeln. Dabei achten wir auf folgende Aspekte:

- **Offener Charakter der Angebote und Formate** – keine reine Wissensvermittlung. So bieten wir bspw. für "Schlüsselakteure" und "Spielgestalter" ein passendes Entwicklungskoaching an. Oder wir geben Teams die Möglichkeit, sich mit ihren Herausforderungen zu melden, um in passenden Sprints Lösungsansätze zu entwickeln.
- **Die Angebote sollen einen zeitlich und preislich überschaubaren Charakter haben:** So bieten wir bewusst keine mehrwöchigen Sprints oder dauerhaften Coachings an. Wir bieten Formate an, die die Teilnehmenden methodisch in die Lage versetzen, sich dann in Eigenregie weiterzuentwickeln.
- **Wir setzen auf gesicherte, hohe Qualität** – wir setzen bei unserem Portfolio bewusst auf den Formaten des Events auf. Gemeinsam mit unseren Experten sorgen wir für durchgehend hohe Qualität und bieten keine preiswert gehaltenen Standardformate an.

Sämtliche sukzessiv zweiter zu gestaltenden Angebote findet ihr in der folgenden Rubrik **BWV Campus**.

In Kürze werden wir auch ein BWV Campus Sounding Board etablieren. Wir werden alle Versicherungsunternehmen, die als Sponsoren das Event unterstützt haben bitten, mindestens eine Vertreterin/einen Vertreter zu benennen, um gemeinsam und regelmäßig auf die Schritte zur Etablierung des BWV Campus, die konkreten Formate und Angebote zu blicken. Darüber hinaus wird im ersten Quartal 2023 ein kostenfreier Online-Workshop für alle Interessierten durchgeführt, um zu informieren und weitere Wünsche einzubinden.

# Online-Meetup mit Expertenvortrag: „Stolpersteine in der Transformation“ in Versicherungsunternehmen

**Alle reden von einer agilen Transformation der Unternehmen, was bedeutet dies aber konkret für die Unternehmen und wo liegen die Stolpersteine auf dem Weg? Nach einem kurzen Impuls durch unsere Experten gehen wir in den offenen Austausch und die Diskussion mit den Teilnehmenden. Ziel ist es, dass jede/-r für sich neue Impulse und Mehrwerte für die Operationalisierung einer erfolgreichen Transformation in das eigene Unternehmen übertragen kann.**



NEU

## Auszug aus den Inhalten

- Impulsvortrag zum Einstieg durch Experten
- Kennenlernen und offener Austausch der Teilnehmenden
- Offene Diskussion über Erfahrungen der Teilnehmenden

## Ziele und Nutzen

Die Teilnehmenden

- bekommen neue, konkrete Impulse für die Umsetzung der Transformation in ihrem Unternehmen.
- nehmen durch Netzwerkaustausch konkrete Hilfen zur erfolgreichen Umsetzung der Transformation mit in ihr Unternehmen.

## Zielgruppe

Schlüsselakteure in der Transformation wie insbesondere Führungskräfte, Projektleiter/-innen, Change-Manager/-innen, HR-Business-Partner/-innen, IT-Experten/Expertinnen und Organisationsentwickler/-innen in Versicherungsunternehmen

## Methoden

- Experteninput
- Erfahrungsaustausch
- Gruppendiskussion
- „Meetup“-Format

## H-Campus01

### ZEIT UND ORT

- Termin 1: Mi., **15. Febr. 2023**
- Termin 2: Di., **18. April 2023**
- Termin 3: Do., **15. Juni 2023**
- 16:30–18:00 Uhr
- Online via MS Teams

### TRAINER

**Anja Göbel** (FME AG Braunschweig), **Sebastian Reh** (Zedita Innovationscommunity, digitaler hub der Hochschule Weserbergland), **Jens Springmann** (Innovation & New Work, Hildesheim)

### TEILNAHMEGEBÜHR

- **115,- €**
- Nicht-Mitglieder zzgl. 15,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen
- Teilnehmerzahl: 5–16

# Einführung agiles Arbeiten in der Praxis

Eintägiger Workshop/Seminar

**Wir entzaubern das „Buzzword“ Agilität. Was verbirgt sich hinter agilen Arbeitsweisen und agilen Methoden? Arbeiten wir zukünftig alle agil und was bedeutet dies für die berufliche Praxis? Gemeinsam tauchen wir ab in die Welt des agilen Arbeitens. Warum ist dieses Thema im Trend, was sind die Treiber des agilen Arbeitens? Wir lernen das Agile Manifest, Design-Thinking, Scrum und vieles mehr kennen.**

NEU



## H-Campus10

### ZEIT UND ORT

- Termin 1: Di., **24. Jan. 2023**
- Termin 2: Di., **07. Febr. 2023**
- Termin 3: Mi., **22. März 2023**
- 09:00–17:00 Uhr
- Location in Hannover

### TRAINER

**Anja Göbel** (FME AG Braunschweig), **Sebastian Reh** (Zedita Innovationscommunity, digitaler hub der Hochschule Weserbergland) und/oder Prof. Dr. Meik Friedrich (HWS)

### TEILNAHMEGEBÜHR

- **495,- €**
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Mittagessen, Getränken
- Ab 6 Teilnehmenden pro Unternehmen gewähren wir 10% Rabatt
- Teilnehmerzahl: 10–15

### Auszug aus den Inhalten

- Impuls: Treiber der Agilen Arbeitsweise (Digitalisierung, Kreativindustrie)
- Spielerische Herangehensweise an das Agile Manifest
- Kurze Einführung agiler Methoden: Scrum & Design Thinking
- Reflexion und gemeinsame Diskussion

### Ziele und Nutzen

Die Teilnehmenden

- erhalten einen Überblick, was es heißt, agil zu arbeiten. Sie lernen konkrete Methoden auf spielerische Weise kennen und können Elemente in den eigenen Arbeitsalltag überführen.
- bekommen neue, konkrete Impulse für die Umsetzung der Transformation in ihrem Unternehmen.
- nehmen durch Netzwerkaustausch konkrete Hilfen zur erfolgreichen Umsetzung der Transformation mit in ihr Unternehmen.

### Zielgruppe

Personen, die agile Arbeitsweisen (besser) verstehen wollen (u. a. Organisationsentwickler, Agile Coaches, Personalentwickler, Führungskräfte in Versicherungsunternehmen)

### Methoden

- Input
- Spielerische Übungen zum Erleben agiler Elemente
- Gruppenübungen
- Diskussion

# Design Thinking für die Praxis – kreativ zu neuen Ideen kommen

## Zweitägiger Workshop

**Design Thinking ist eine strukturierte Herangehensweise, die hilft, komplexe Probleme zu lösen. Durch einen Fokus auf die Bedürfnisse und Wünsche des Nutzers werden im Team innovative Lösungen erarbeitet. So werden bessere Produkte und kundenzentrierte Services entwickelt. Die Arbeit im Design Thinking umfasst einen Prozess sowie ein Mindset, das Kreativität, Dynamik und Spaß fördert! Design Thinking macht New Work erlebbar.**

### Auszug aus den Inhalten

- Grundlagen von Design Thinking:
  - der Prozess
  - die Regeln
  - die Methoden
- Reflexion und Anwendungsmöglichkeiten in der eigenen Praxis

### Ziele und Nutzen

Durch konkretes Anwenden erlernen Sie die Methode Design Thinking. Sie durchlaufen praxisnah den Design-Thinking-Prozess Schritt für Schritt und wenden die wichtigsten Tools und Methoden unmittelbar an. Sie sind in der Lage, mit Design Thinking im Team nutzerzentrierte Innovationen oder neue Ideen zu entwickeln und lernen das Design-Thinking-Mindset kennen.

### Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus allen Bereichen, die mit ihren Teams neue Arbeitsweisen einführen wollen und Neues generieren möchten.

### Methoden

- Input
- Spielerische Übungen
- Fallstudie
- Diskussion

NEU



## H-Campus11

### ZEIT UND ORT

- Termin 1:  
Mi./Do., **01./02. März 2023**
- Termin 2:  
Mi./Do., **10./11. Mai 2023**
- jew. 09:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINER

**Sebastian Reh** (Zedita Innovationscommunity, digitaler hub der Hochschule Weserbergland), **Katrin Beier**

### TEILNAHMEGEBÜHR

- **695,- €**
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken.
- Ab 6 Teilnehmenden von einem Unternehmen 10% Rabatt
- Teilnehmerzahl: 10–15

## Thinking out of the box (Kreativitätstechniken)

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.



### H-Campus12

#### ZEIT UND ORT

- Mo., 13. März 2023
- 09:00–13:00 Uhr
- BWV Hannover

#### TRAINER

**Katrin Beier, Verena School,**  
selbstständige Trainerinnen

#### TEILNAHMEGEBÜHR

- 239,- €
- 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 Teilnehmenden

- lernen, warum neue Denkansätze in Unternehmen erforderlich sind
- bekommen einen Überblick darüber wie Kreativitätstechniken im beruflichen Kontext funktionieren und welche Rahmenbedingen 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 Teilnehmenden 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



## H-Campus13

### ZEIT UND ORT

- Di., 22. August 2023
- 14:00–18:00 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINERIN

**Katrin Beier,**  
selbstständige Trainerin

### TEILNAHMEGEBÜHR

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

# Online-Seminar: Agile Methoden im digitalen Raum

Die letzte Zeit 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-Campus14

### ZEIT UND ORT

- Online-Seminar
- Di., **07. März 2023**
- 9:00–12:30 Uhr
- Digital mit MS Teams

### TRAINERIN

**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 Ideen im Team entwickeln
- Scrum-Simulation digital

### Ziele und Nutzen

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

### Zielgruppe

Mitarbeitende in agilen Projekten oder mit agiler Grundlagen-Erfahrung

### Methoden

Trainerinput, Praxistraining, Austausch

# Ihr bringt das Thema, wir bringen Methoden und Moderation

## Dreitägige Workshop-Moderation

**Die heutige Arbeit findet zunehmend in längeren Meetings und Workshops statt. Diese laufen dabei nicht immer optimal ab – wir unterstützen Euch dabei, Workshops besser zu gestalten und kommen als externer Moderator mit Methodenkompetenz dazu. Ihr bringt daher ein Thema (abstrakt oder konkret) und wir bringen geeignete Formate und führen euch durch einen dreitägigen Workshop-Sprint.**

### Auszug aus den Inhalten

- Kurzer Impuls: Meeting- und Workshop-Effizienz
- Passende Methodik zu Eurem Thema
- Das inhaltliche Thema bestimmt ihr

### Ziele und Nutzen

- Individuell angepasstes Workshop-Design an eine Themenstellung
- Externe Moderation unter Einbezug moderner Moderations- und Workshop-Elemente

### Zielgruppe

Projektteams, Abteilungen

### Methoden

Workshop-Moderation (u. a. aus Design Thinking, Design Sprint, agilen Arbeitsweisen)



NEU

## H-Campus15

### ZEIT UND ORT

- 3 Tage nach Abstimmung
- 10:00–17:00 Uhr
- BWV Hannover oder in einem Mitgliedsunternehmen

### TRAINER

Trainer der **FME AG** Braunschweig und **Zedita** Innovationscommunity, digitaler hub der Hochschule Weserbergland

### TEILNAHMEGEBÜHR

- Für 3 Tage abhängig von Team-Größe:
  - a) Team 4–8 Personen: 1.950,- € p.P. (1-2 Trainer)
  - b) Team 9–12 Personen: 1.550,- € p.P. (2 Trainer)
  - c) Team 13–16 Personen: 969,- € p.P. (2 Trainer)
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Mittagessen, Getränken
- Ab 6 Teilnehmenden aus einem Unternehmen 10% Rabatt
- Teilnehmerzahl: max. 16

# Storytelling: Die Kunst, Inhalte lebendig zu vermitteln und Menschen zu aktivieren

Workshop: Die eigene Kreativität (neu) entdecken

**Warum ist Storytelling für Unternehmen so interessant? Der Grund ist einfach: Wir Menschen lieben Geschichten. Nicht Fakten, sondern Bilder und Emotionen lassen uns hellhörig werden und treiben uns an. Möchten Sie Menschen für Ideen gewinnen, auf einem Veränderungsprozess begleiten oder von einem Vorhaben überzeugen? Egal ob Unternehmensstrategie oder Projektarbeit – mit Storytelling können Sie Ihre Inhalte kreativ vermitteln und Menschen bewegen.**

**Der Workshop richtet sich an alle, die Lust haben, ihre eigene Kreativität (neu) zu entdecken und gezielt fürs Storytelling zu nutzen. Aktivierende Übungen helfen dabei, alte Denkmuster abzulegen und neue Perspektiven einzunehmen. Techniken und Hintergrundwissen zum Storytelling runden das Programm ab. Vorkenntnisse nicht erforderlich. Spaß an äußerlicher und innerer Bewegung sollte vorhanden sein.**

NEU



## H-Campus16-1

### ZEIT UND ORT

- Di., 06. Juni 2023
- 09:00–14:30 Uhr
- BWV Hannover

### TRAINERIN

Ruth Topper

### TEILNAHMEGEBÜHR

- 289,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken
- Teilnehmerzahl: 8–10

### INFO

Siehe auch H-Campus16-2 (unabhängig voneinander buchbar)

### Auszug aus den Inhalten

- Trainieren von Wahrnehmung, Präsenz und Fantasie
- Bilder und Metaphern entstehen lassen
- Die Bedeutung von Authentizität
- Die Zutaten einer guten Geschichte

### Ziele und Nutzen

- Die Kraft des Storytellings im Veränderungsprozess nutzen
- Stories als Vehikel für Unternehmensbotschaften einsetzen
- Aufmerksamkeit und Commitment der Mitarbeiter/-innen durch emotionale Ansprache gewinnen

### Zielgruppe

- Führungskräfte, Projektleitungen
- Menschen, die Veränderungsprozesse begleiten
- Menschen, die Lust haben, ihre Kreativität zu trainieren



### Methoden

- Input
- Kreative Erzähl- und Schreibtechniken
- Elemente aus der Theaterpädagogik
- Szenisches Referieren

# Storytelling: Ein konkretes Vorhaben lebendig vermitteln

**Warum ist Storytelling für Unternehmen so interessant? Der Grund ist einfach: Wir Menschen lieben Geschichten. Nicht Fakten, sondern Bilder und Emotionen lassen uns hellhörig werden und treiben uns an. Möchten Sie Menschen für Ideen gewinnen, auf einem Veränderungsprozess begleiten oder von einem Vorhaben überzeugen? Egal ob Unternehmensstrategie oder Projektarbeit – mit Storytelling können Sie Ihre Inhalte kreativ vermitteln und Menschen bewegen.**

**Sie haben bereits ein konkretes Projekt oder Vorhaben, das Sie mit Storytelling vermitteln möchten? In Ihrer Projektgruppe entwickeln wir gemeinsam Bilder, Metaphern und Geschichten, mit denen wir die Inhalte Ihres Vorhabens lebendig werden lassen. Sie machen sich vertraut mit wichtigen Elementen aus dem Storytelling und wenden die Zutaten einer guten Geschichte auf Ihr eigenes Vorhaben an.**

## Auszug aus den Inhalten

- Die Zutaten einer guten Geschichte
- Die Dramaturgie des Erzählens
- Entwicklung einer „Sprungbrettgeschichte“
- Entwicklung eines Kommunikationsplans

## Ziele und Nutzen

- Die Kraft des Storytellings im Veränderungsprozess nutzen
- Stories als Vehikel für Unternehmensbotschaften einsetzen
- Aufmerksamkeit und Commitment der Mitarbeiter/-innen durch emotionale Ansprache gewinnen

## Zielgruppe

Projektgruppen mit einem konkreten Projekt/Vorhaben

## Methoden

- Input
- Kreativitätstechniken zur Ideen- und Entscheidungsfindung
- Szenisches Referieren
- Aktivierende Übungen



NEU

## H-Campus16-2

### ZEIT UND ORT

- Mo./Di., **04./05. Sept. 2023**
- 09:00–12:30 Uhr
- Ort wird noch bekannt gegeben

### TRAINERIN

**Ruth Topper**

### TEILNAHMEGEBÜHR

- **389,- €**
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Getränken
- Teilnehmerzahl: 8–10

# Agile Transformation, den Wandel wirksam gestalten

## Rollenveränderung in Führung und Verantwortung – Agile Leadership

**In einem initialen zweitägigen Workshop sollen die Motivation für agiles Arbeiten, die Grundlagen von Agilität und SCRUM sowie relevante Begrifflichkeiten vermittelt und gemeinsam diskutiert werden sowie eine vertiefende Auseinandersetzung mit dem eigenen Führungsverständnis und der Veränderung der Rolle der Führungskraft im agilen Kontext ermöglicht werden.**

NEU

### H-Campus20

#### ZEIT UND ORT

- Di./Mi., 17./18. Jan. 2023
- Di./Mi., 14./15. Feb. 2023
- Di./Mi., 07./08. März 2023
- 09:00–17:00 Uhr
- Ort wird noch bekannt gegeben

#### TRAINER

**FME AG** Branschweig und  
**Zedita** Innovationscommunity,  
Digitaler Hub der Hochschule  
Weserbergland

#### TEILNAHMEGEBÜHR

- 749,- €
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- €  
Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl.  
Seminarunterlagen,  
Getränken, Mittagessen
- Teilnehmerzahl: 10–15

#### Auszug aus den Inhalten

- Impuls: Die agile Organisation
- Agilität erleben
- Rollenveränderung in Führung und Verantwortung – Agile Leadership
- Impuls: Was zeichnet agile Leadership aus?
- Einführung agile Methoden (u. a. SCRUM-Framework)
- Praxistransfer: Methoden in den Arbeitsalltag integrieren
- Reflexion und gemeinsame Diskussion

#### Ziele und Nutzen

Die Teilnehmenden legen den Grundstein für ein gemeinsames Verständnis zu den Möglichkeiten und Chancen agiler Methoden und deren Einsatz in unterschiedlichen Kontexten. Schwerpunkte liegen auf der Vermittlung von Methodenwissen zu agilem Mindset und

Arbeitsweisen, der Auseinandersetzung mit der eigenen Deutung sowie Bildung eines grundlegenden Verständnisses im Führungsteam.

#### Zielgruppe

Schlüsselakteure in Veränderungsprozessen

#### Methoden

- Impulse
- Praktische Übungen zum Erleben agiler Elemente und des Agile Leaderships
- Gruppenübungen
- Diskussion

# Entwicklungscoaching

**Transformation wirkt auf allen Ebenen im Unternehmen. Sie tragen dafür – aktuell oder zukünftig – eine Mitverantwortung in Ihrer Rolle als Führungskraft, Projektleiter/-in, Change Manager/-in, HR-Business-Partner/-in, It-Expert/-in oder Organisationsentwickler/-in. Dabei treffen Sie auf komplexe Stakeholderlandschaften, sensible Entscheidungsprozesse und diffuse Rollenverhältnisse. Wie halten Sie bei der Bewegung die Orientierung – für sich und Ihr Umfeld? Wie gehen Sie für Ihre Rolle in Verantwortung? Wie führen Sie freundlich, kompetent und konfrontativ die nötigen Aushandlungen? Wie bringen Sie dafür erforderliche berufliche und persönliche Entwicklung in Einklang? Wie gehen Sie mit Entwicklungen jenseits Ihres Einflussbereichs konstruktiv um?**

**Für diese und ähnliche Fragen bietet Ihnen Managementors® – unsere Kooperationspartnerin für individuelle Coachings – einen Raum. Über ein professionelles und individuelles Entwicklungscoaching haben Sie die Chance, Ihre Situation zu reflektieren und auf dieser Basis für Sie und Ihre Rolle passende Entwicklungsschritte ab- und einzuleiten.**

## Auszug aus den Inhalten

Es erfolgt zunächst ein Kennenlerngespräch für eine individuelle Erfassung Ihres Anliegens. Im Anschluss werden Ihnen zwei erfahrene und systemisch ausgebildete Coaches aus dem Managementors®-Partnernetzwerk empfohlen. Sie treffen die finale Entscheidung auf Basis Ihrer persönlichen Präferenz.

Mit der Hilfe Ihres Coaches beleuchten Sie über einen halbjährigen Zeitraum Ihren Unternehmenskontext und Ihre rollenspezifischen Herausforderungen. Sie definieren Ihre Ziele, erkennen Muster, nehmen neue Perspektiven ein und leiten daraus für Sie passende Entwicklungsschritte ab. Begleitend lernen Sie über die Coaching-Arbeit Methoden kennen, wie Sie nachhaltig und in Eigenregie Ihre Rolle reflektieren und gestalten können. Die Inhalte richten sich nach dem konkreten Anliegen und können aus folgenden Bausteinen bestehen:

- Klärung der eigenen Entwicklungsziele in der Transformation,
- Analyse Ihres Rollenauftrags und Ableitung nötiger Schritte für Rollenklärung und Positionierung
- Analyse Ihres Umfeldes und Entwicklung einer Stakeholdermanagement-Strategie
- Entwicklung Ihrer persönlichen Konfliktstrategie sowie Unterstützung bei Konfliktlösung und Konfliktmanagement
- Entwicklung persönlicher Führungsstrategien in Transformationsprozessen
- Reflexion eigener Verhaltens- und Kommunikationsmuster inkl. der Erarbeitung von benötigten/gewünschten Variationen und Ergänzungen
- Vorbereitung, Analyse und Reflexion konkreter Situationen aus dem Berufsalltag (Sparring), (z. B. konfliktbeladene Gespräche mit Mitarbeitern und/oder Kollegen, entscheidungskritische

NEU

## H-Campus21

### ZEIT UND ORT

- Termine nach Vereinbarung
- 1 Termin Kennenlerngespräch und 6 Coachingtermine (je 1,5 Zeitstunden) – werden individuell vereinbart

### TRAINER

Managementors®

### TEILNAHMEGEBÜHR

- **2.489,00 €**
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei

Präsentationen, Führungskommunikation)

- Unterstützung im Umgang mit Krisen in der Transformation.

#### **Ziele und Nutzen**

- Die Kraft des Storytellings im Veränderungsprozess nutzen
- Stories als Vehikel für Unternehmensbotschaften einsetzen
- Aufmerksamkeit und Commitment der Mitarbeiter/-innen durch emotionale Ansprache gewinnen

#### **Zielgruppe**

Schlüsselakteure in der Transformation: Führungskräfte, Projektleiter/-innen, Change-Manager/-innen, HR Business-Partner/-innen, IT-Expert/-innen und Organisationsentwickler/-innen

#### **Methoden**

- Kennenlerngespräch
- Begleitende Coachingarbeit über 6 Monate in regelmäßigen Gesprächen online

## Workshop Lego Serious Play®

**LEGO SERIOUS PLAY® ist eine unserer innovativen Problemlösungs- und Kommunikationsmethoden. Sie basiert auf der grundlegenden Idee, dass jeder Gedanke, jedes Erlebnis oder Vorhaben in Form von dreidimensionalen Legomodellen visualisiert werden kann. Diese Methode wird von uns in Unternehmen, Teams und auch mit Einzelpersonen eingesetzt, um neue Ideen zu fördern, die Kommunikation zu verbessern und Problemlösungen zu beschleunigen.**

### Auszug aus den Inhalten

- Teams bei Teambuilding, Retrospektiven, Strategiedefinition, Innovation u. a. unterstützen
- Vorstellung der Anwendungsmöglichkeiten von Lego Serious Play
- Erarbeitung einer konkreten Fragestellung

### Ziele und Nutzen

Kreative Ideengenerierung/Problemlösung mit Hilfe der Lego-Bausätze

### Zielgruppe

Projektteams, Abteilungen

### Methoden

- Workshop-Moderation
- Erarbeitung konkreter Fragen mit Hilfe von Lego-Modellen
- Einzel- und Gruppenarbeit

NEU

### H-Campus30

#### ZEIT UND ORT

- Termin 1: Di., **14. März 2023**
- Termin 2: Di., **12. Sept. 2023**
- 10:00–17:00 Uhr
- Location in Hannover

#### TRAINER

**Jens Springmann**, Innovation & New Work, Hildesheim

#### TEILNAHMEGEBÜHR

- **489,- €**
- Nicht-Mitglieder zzgl. 36,- € Verwaltungsgebühr
- Preise MwSt.-frei; inkl. Seminarunterlagen, Mittagessen, Getränken
- Teilnehmerzahl: 6–10 (max. 2 Teams)



Serviceeteil

# Kuratorium des BWV

## **Marguerite Mehmel**

(Vorsitzende)

Mecklenburgische Versicherungs-Gesellschaft a. G.

---

## **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

---

## **Dr. Ulrich Knemeyer**

Vorstandsvorsitzender VGH Versicherungen

---

## **Holger Riehm**

R+V Allgemeine Versicherung AG  
Leiter Direktionsbetrieb Hannover

---

## **Christian Thies**

ver.di Hannover/Leine-Weser

---

## **Thomas Voigt**

Vorstandsvorsitzender der VHV Holding AG

---

## **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

---

## **Dr. Andrea Beddies**

Leiterin Personal  
Mecklenburgische Versicherungs-Gesellschaft a. G.

---

## **Anthony Darko**

Head of Human Resources  
Allianz SE

---

## **Cornelia Demmel**

Managing Director  
Human Resources Management  
Hannover Rück SE in Hannover

---

## **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

---

## **Kerstin Thomas**

Leiterin Personalmanagement  
HDI Service AG

---

# Mitglieder des BWV

(zum 01.01.2023)

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

---

BVK Bezirksverband, Hannover

---

cartus dilligens KG, Paderborn

---

CONCORDIA Versicherungs-  
gesellschaften, Hannover

---

CONTINENTALE Kranken-  
versicherung a. G., Hannover

---

CONTI VERSICHERUNGSDIENST,  
Hannover

---

Das Versicherungshaus RKA Versiche-  
rungsmakler GmbH, Stadthagen

---

DEBEKA, Hannover

---

DEVK Deutsche Eisenbahn Versiche-  
rung, Hannover

---

Landesdirektion DE VRIES GmbH &  
Co KG

---

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 Versicherungs-  
makler GmbH, Hannover

---

HANNOVER RÜCK SE, Hannover

---

HannoVers GmbH & Co. KG, Laatzen

---

HANNOVERSCHE ALTERSKASSE  
VVG, Hannover

---

HDI AG, Hannover

---

HDI AG, Hilden

---

HEESEN finanz- und versicherungsmakler gmbh, ärzteberatung,  
Hannover

---

Tobias HELLMANZIK, Celle

---

Gerd HERLICH Finanzkonzepte u.  
Immobilien, Helmstedt

---

Otto HERREL Assekuranzbüro,  
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 VVG,  
Hannover u. Lüneburg

---

LANDESSCHADENHILFE VERSICHERUNG  
VVG, Fallingb. b. Stel

---

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

---

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 Versicherungs-  
makler, Volker Körlin, Versicherungs-  
kaufmann, Burgwedel

---

R + V Allgemeine Vers. AG, Hannover

---

SANDMANN KG, Versicherungsbüro,  
Hameln

---

Martin SCHADE, Braunschweig

---

SCHNEVERDINGER VERSICHERUNGS-  
VEREIN, Schneverdingen

---

Hans-Henning SEIFERT, Vers.- u.  
Finanzdienstleistungen,  
Bad Salzdetfurth

---

SEMMERLING & NOLTE OHG,  
Burgwedel

---

S-FinanzServices Hannover GmbH,  
Hannover

---

Murat SINGIN, VGH Büro, Hannover

---

TREBES Süd Assekuranz Versiche-  
rungsmakler GmbH, Hannover

---

Norbert TREIG Versicherungsbüro,  
Hannover

---

UNIVERSA LEBENSVERS. a. G.,  
Hannover

---

VBT vertrieb-beratung-training  
Volker Streeck, Borkum

---

Wolfgang VEITH – DEVK, Minden

---

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

---

WÜRTTEMBERGISCHE Versicherung  
AG, Servicebereich Hannover

---

# Seminare und Vorträge im Veranstaltungskalender 2023

Datum	Titel	Dozent/-in	Webcode	Seite
<b>Januar–März</b>				
17./18.01.	Agile Transformation, den Wandel wirksam gestalten	FME/Zedita	H-Campus20	150
24.01.	Einführung agiles Arbeiten in der Praxis	Anja Göbel, Sebastian Reh	H-Campus10	142
07.02.	Einführung agiles Arbeiten in der Praxis	Anja Göbel, Sebastian Reh	H-Campus10	142
13.02.	Besprechungskultur online: Online-Meetings strukturieren und leiten	Iris Kadenbach	H-MK42	71
14./15.02.	Versicherungswissen intensiv für Neu- und Quereinsteiger	Dr. Lohse, Dr. Christian Schwarzbach	H-FA15	87
14./15.02.	Agile Transformation, den Wandel wirksam gestalten	FME/Zedita	H-Campus20	150
15.02.	Online-Meetup mit Expertenvortrag: „Stolpersteine in der Transformation“ in Versicherungsunternehmen	Anja Göbel, Sebastian Reh	H-Campus01	141
20.02.	Betriebliche Altersversorgung in betriebl. Beratungspraxis	Jens Ehlers	H-FL35	126
22.02.	Unfälle mit Kindern	Jürgen Jahnke	H-FH52	99
27.02.–08.03.	Ausbildung der Ausbilder – Crashkurs verkürzt	Christian Deppe	H-AU04-1	40
06.03.	Excel in der täglichen Arbeitspraxis	Jörg Roth	H-MK06	61
01.03.	Elektrische Anlagen: Prüfpflichten im Gewerbe- und Industriebetrieb	Lutz Erbe	H-FS28	122
01./02.03.	Design Thinking für die Praxis – kreativ zu neuen Ideen kommen	Sebastian Reh, Katrin Beier	H-Campus11	143
03.03.	Betriebsunterbrechnung und das Thema Vorräteschaden	Sachverständigenbüro Ottleben/Hagemann	H-FS03	117
03., 10., 17.03.	Tschüss Berufsleben – hallo Rente!	Nicole Hoffmann	H-SO62	56
06./07.03.	Gewerbliche Sachversicherung – Einführung	Hans-Georg Manke	H-FA07	85
07.03.	Online-Seminar: Agile Methoden im digitalen Raum	Katrin Beier	H-Campus14	146
07./08.03.	Agile Transformation, den Wandel wirksam gestalten	FME/Zedita	H-Campus20	150
08.03.	Besprechungskultur online: Online-Meetings strukturieren und leiten	Iris Kadenbach	H-MK42	71

09.03.	Gesundes Arbeiten im Homeoffice	Iris Kadenbach	H-SO40	51
10./11. + 17./18.03.	Ausbildung der Ausbilder (für Fachwirtsabsolventen) – Wochenend-Crashkurs	Christian Deppe	H-AU03-1	39
13.03.	Thinking out of the box (Kreativitätstechniken)	Katrin Beier, Verena School	H-Cam- pus12	144
14.03.	Der digitalisierte Versicherungsbetrieb	Jörg Roth	H-FA40	90
14.03.	Workshop Lego Serious Play®	Jens Springmann	H-Cam- pus30	153
14./15.03.	Versicherungswissen intensiv für Neu- und Quereinsteiger	Dr. Lohse, Dr. Christian Schwarzbach	H-FA15	87
16.03.	MS Teams – Anwendung der wichtigsten Tools (Basic)	Jörg Roth	H-MK80	75
16.03.	MS Teams – das virtuelle Büro (Advanced)	Jörg Roth	H-MK81	76
18.03.	Herausforderungen bei der Versicherung von Kunst, Antiquitäten, Schmuck, Sammlungen (höherwertiger Hausrat)	Dr. Nikolai Stula	H-FS04	118
20./21.03.	Stress über Bord	Iris Kadenbach	H-MK50	72
20./21.03.	Hausrat- u. Wohngebäudeversicherung (Grundlagen)	Hans-Georg Manke	H-FA01	82
21.03.	Professionelle Internet-Recherche in der Versicherungsbranche	Jörg Roth	H-MK14	64
22.03.	Gefahrguttransporte: Risikoeinschätzung und Versicherungs- schutz	Falco Heimann, Lennart Lühn	H-FH117	107
22.03.	Einführung agiles Arbeiten in der Praxis	Anja Göbel, Sebastian Reh	H-Cam- pus10	142
<b>April</b>				
12./13.04.	Zeit- u. Selbstmanagement	Nicole Grobelny	H-MK03_1	59
18.04.	Online-Meetup mit Expertenvortrag: „Stolpersteine in der Transformation“ in Versicherungsunternehmen	Anja Göbel, Sebastian Reh	H-Cam- pus01	141
24.04.	Cyber-Versicherung	Sybille Mohrmann	H-FH120	109
26./27.04.	Haftungstatbestände in der Allgemeinen Haftpflichtversicherung	Dietrich Freyberger	H-FH105	105
27.04.	Haftungsausschluss Arbeitsunfall	Jürgen Jahnke	H-FH74	102
27.04.	Nachhaltigkeit im Versicherungsvertrieb	Prof. Dr. Matthias Beenken	H-FV50	130
<b>Mai</b>				
08.05.	Insolvenz	Prof. Dr. Olaf Muthorst	H-FA23	88
09.05.	Seriendruck in MS Office: Schnell und professionell	Jörg Roth	H-MK16	65
09.05.	Grundlagen Regulierung des KH-Schadens: Sachschäden	Dietrich Freyberger	H-FH08	92
09./10.05.	Versicherungswissen intensiv für Neu- und Quereinsteiger	Dr. Lohse, Dr. Christian Schwarzbach	H-FA15	87
10.05.	Grundlagen Regulierung des KH-Schadens: kleinere und mittlere Personenschäden	Dietrich Freyberger	H-FH09	93
10.05.	Arbeiten an gemeinsamen Dokumenten im Versicherungsalltag	Jörg Roth	H-MK17	66

10./11.05.	Design Thinking für die Praxis – kreativ zu neuen Ideen kommen	Sebastian Reh, Katrin Beier	H-Campus11	143
23./24.05.	Crashkurs Kraftfahrtversicherung	Torsten Kumm	H-FA04	84
23./24.05.	Vorbereitung auf die praktische Prüfung Versicherungsvermittlung IHK	Matthias Mühle	H-FV70	132
24.05.	Der Abfindungsvergleich und seine Tücken in der Schadenregulierung	Jürgen Jahnke	H-FH48	98
<b>Juni–Juli</b>				
01.06.	Kunden-/Serviceorientierte Telefonie	Nicole Grobelny	H-SO02	43
05.06.	Präsentieren mit Power Point: Gekonnt überzeugen	Jörg Roth	H-MK13	63
06.06.	Storytelling: Die Kunst, Inhalte lebendig zu vermitteln und Menschen zu aktivieren	Ruth Topper	H-Campus16-1	148
06., 13., 20. + 27.06.	Haftpflichtversicherung (Grundlagen)	Volker Busse	H-FA03	83
07.06.	Die Haftung des Baumeigentümers – unter Berücksichtigung des Klimawandels	Bodo Melloh	H-FH131	114
07.06.	Aktuelle Rechtsprechung zu Sachversicherungsthemen	Hilmar Stobbe, Carla Burmann	H-FS02	116
07.06.	Überspannung und Blitz	Lutz Erbe	H-FS05	119
08.06.	Lernen in der (neuen) Arbeitswelt neu entdecken	Nicole Hofmann	H-MK32	69
12.06.	Neue Energie für den Arbeitsalltag	Iris Kadenbach	H-SO33	48
13.06.	Hohe Arbeitsbelastung gesund bewältigen	Online-Lernprogramm	H-SO42	54
14.06.	Effektives Lesen: Umgang mit der Informationsflut	Thiel & Partner	H-MK18	67
14.06.	Beurteilung der Gehölzschäden im Ortstermin und bei der Prüfung externer Gutachten	Bodo Melloh	H-FH130	113
15.06.	Online-Meetup mit Expertenvortrag: „Stolpersteine in der Transformation“ in Versicherungsunternehmen	Anja Göbel, Sebastian Reh	H-Campus01	141
19.06.	Gesundes Arbeiten im Homeoffice	Iris Kadenbach	H-SO40	51
19.06.	Ein Bild sagt mehr als 1000 Worte! So schnell und einfach geht visualisieren	Uwe Trepte, Imke Pracejus	H-MK05	60
22.06.	Verkehrsunfälle nicht motorisierter Verkehrsteilnehmer/-innen	Dietrich Freyberger	H-FH101	104
28.06.	Aktuelles in der Sachschadenregulierung	Prof. Dr. Rainer Heß, Daniel Buchholz	H-FH53	100
28.06.	Einführung in die Transportversicherung	Peggy Köhler-Hollenders	H-FS45	124
29.06.	Gefahren durch Photovoltaik und Batteriespeicher	Lutz Erbe	H-FS24	121
29.06.	Haushaltsführungsschaden und Schmerzensgeld	Dr. Markus Wessel	H-FH35	94
04./05.07.	Argumentieren u. Überzeugen in verschiedenen Verhandlungssituationen	Grobelny & Team	H-SO21	46

August–September				
21.08.	Resilienz	Online-Lernprogramm	H-SO41	53
22.08.	Liberating Structures	Katrin Beier	H-Campus13	145
23.08.	Gut kombiniert – unsere Stärken in altersgemischten Teams richtig einsetzen	Nicole Hoffmann	H-SO61	55
23.08.	Schadensersatz bei psychischen Erkrankungen	Dr. Michael Burmann, Florian Hilbert	H-FH118	108
24.08.	Verjährung im Personenschadenrecht	Dr. Michael Burmann, Florian Hilbert	H-FH124	112
24.08.	Betriebliche Altersversorgung – Ausgewählte Themen	Jens Ehlers	H-FL36	127
25.08.	Einführung in die Berufs-Haftpflichtversicherung für Architekten und Ingenieure	Mona Rizkallah	H-FH110	106
28.08.	Auswertungen in Excel – Arbeiten mit großen Datenmengen	Jörg Roth	H-MK09	62
29./30.08.	Erfolgreich präsentieren	Katharina Färber	H-SO06	45
29./30.08.	Train the Trainer	verschiedene	H-MK01	58
29./30.08.	Versicherungswissen intensiv für Neu- und Quereinsteiger	Dr. Lohse, Dr. Christian Schwarzbach	H-FA15	87
30.08.	Aktuelle Rechtsprechung zum Erwerbsschaden	Dietrich Freyberger	H-FH38	96
30./31.08.	Erfolgreiche Kommunikation zur Konfliktlösung	gobelny + team	H-SO03	44
04./05.09.	Storytelling: Ein konkretes Vorhaben lebendig vermitteln	Ruth Topper	H-Campus16-2	149
04.–15.09.	Ausbildung der Ausbilder – 2 Blockwochen	Christian Deppe	H-AU04-2	40
05.09.	Steuerliche Behandlung (Förderung) der Lebens- und Rentenversicherung	Jens Ehlers	H-FL41	128
06.09.	Der digitalisierte Versicherungsbetrieb	Jörg Roth	H-FA40	90
06.09.	Tierhalterhaftung: Aktuelles zu Schadenereignissen mit Tieren	Dr. Simone Hensen	H-FH59	101
07.09.	Einfach.Schnell.Lernen	Thiel & Partner	H-MK30	68
07./08.09.	Schadenregulierung leicht gemacht	Hans-Georg Manke, Christoph Seidel	H-FS40	123
08.09.	Gebäudeversicherung: Versicherungstechnische und bautechnische Fragen	Karsten Pflücke	H-FS06	120
11.09.	Umgang mit schwierigen Kunden (Teil 1) – spontan reagieren und geschickt kontern	Iris Kadenbach	H-SO34	49
11.09.	Spezialwissen Krankenversicherung im Vertrieb	Daniel Beißner	H-FV61	131
12.09.	Umgang mit schwierigen Kunden (Teil 2): Clevere Einwandbehandlung in Gesprächen und am Telefon	Iris Kadenbach	H-SO35	50
12.09.	Workshop Lego Serious Play®	Jens Springmann	H-Campus30	153
12.–23.09.	Ausbildung der Ausbilder – Blockwoche	Christian Deppe	H-AU03-2	39

14.09.	Der Haftpflichtversicherungsschutz für Bauhandwerker	Sibylle Mohrmann	H-FH99	103
14.09.	Gefährdungshaftung	Dr. Markus Wessel	H-FH121	110
20./21.09.	Zeit- u. Selbstmanagement	Nicole Grobelny	H-MK03_02	59
26.09.	Besprechungen im Griff haben	Frithjof Paulig	H-MK41	70
27.09.	Haftung aufgrund Verletzung einer Verkehrssicherungspflicht	Wolfgang Wellner	H-FH123	111
<b>Oktober</b>				
09./10.10.	Ideenfindung im Versicherungsalltag	Iris Kadenbach	H-MK64	73
10./11.10.	Vorbereitung auf die praktische Prüfung Versicherungsvermittlung IHK	Matthias Mühle	H-FV70	132
11.10.	Aktuelle Rechtsprechung zum Personenschaden	Prof. Dr. Rainer Heß, Jürgen Jahnke	H-FH43	97
18.10.	Resilienz	Online-Lernprogramm	H-SO41	53
23.10.	Besprechungskultur online: Online-Meetings strukturieren und leiten	Iris Kadenbach	H-MK42	71
<b>November–Dezember</b>				
01./02.11.	Argumentieren u. Überzeugen in verschiedenen Verhandlungssituationen	Grobelny & Team	H-SO21	46
06./07.11.	Hausrat- u. Wohngebäudeversicherung (Grundlagen)	Hans-Georg Manke	H-FA01	82
07.11.	Hohe Arbeitsbelastung gesund bewältigen	Online-Lernprogramm	H-SO42	54
07.11.	Professionelle Internet-Recherche in der Versicherungsbranche	Jörg Roth	H-MK14	64
08.11.	Aktuelles zur Rechtsschutzversicherung	Carla Burmann, Daniel Schneider	H-FA36	89
08./09.11.	Schadenverhandlungen kunden- und unternehmensorientiert führen	Grobelny & Team	H-SO25	47
14./15.11.	Versicherungswissen intensiv für Neu- und Quereinsteiger	Dr. Lohse, Dr. Christian Schwarzbach	H-FA15	87
20./21.11.	Gewerbliche Sachversicherung – Einführung	Hans-Georg Manke	H-FA07	85



Berufsbildungswerk der  
Versicherungswirtschaft  
in Hannover (BWV) e.V.  
Heisenbergstraße 17  
30627 Hannover

Telefon: (05 11) 56 1001-0  
E-Mail: [hannover@bwv.de](mailto:hannover@bwv.de)  
[hannover.bwv.de](http://hannover.bwv.de)