



EasyLearningIDD

# Online-Weiterbildungen flexibel auswählen



## Online- Seminarkalender 2023

### Februar

#### Fokus: GGF-Versorgung

07.02.2023

Die Hürden für die steuerliche Anerkennung von GGF-Versorgungszusagen sind hoch. Immer wieder gibt es neue Entwicklungen, die es in der Praxis zu beachten gilt. In der Webinar-Reihe werden Sie über neue Rechtsprechung, Verlautbarungen der Finanzverwaltung sowie aktuelle Erfahrungen aus der Praxis informiert.

#### Beratungsansätze Handwerk und Bau

23.02.2023

Das Handwerk: einer der stärksten Wirtschaftszweige in Deutschland. Auch für die Versicherungswirtschaft ist die Zielgruppe hochattraktiv. In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick zur ganzheitlichen Beratung der Zielgruppe und deren Besonderheiten. Dabei darf ein Überblick über relevante Sparten und zahlreiche Tricks aus der Praxis für die Praxis ebenso wenig fehlen wie Ideen zur langfristigen Bindung Ihrer Kunden.

#### Beratungsansätze Zielgruppe Hotellerie und Pensionen

23.02.2023

Das Übernachtungsgewerbe ist kaum wie eine andere Branche von der aktuellen Pandemie betroffen. Gleichzeitig prognostizieren Experten dem Tourismus und dem Übernachtungsgewerbe in Deutschland einen nachhaltigen Wachstumstrend. In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick zur ganzheitlichen Beratung der Zielgruppe und deren Besonderheiten. Dabei darf ein Überblick über relevante Sparten und zahlreiche Tricks aus der Praxis für die Praxis ebenso wenig fehlen, wie Ideen zur langfristigen Bindung Ihrer Kunden.

### März

#### Fallstricke beim Wechsel der Haftpflichtversicherung

02.03.2023

Das Seminar befasst sich mit dem Wechsel einer bestehenden zu einer neuen Haftpflichtversicherung und beleuchtet den Aspekt der Nachhaftung dabei ebenso, wie die Thematik der vorvertraglichen Umsätze.

#### Nachhaltige (grüne) Kompositversicherungen

02.03.2023

"Grüne Produkte" erfreuen sich vor allem im Bereich der Vorsorge auf immer größerer Beliebtheit. Doch wie sieht es im Bereich der Kompositversicherungen aus? Welche Produkte sind hier auf dem Markt, worauf sollte dabei geachtet werden und wie können Sachversicherungen und Haftpflichtversicherungen überhaupt grün sein? Antworten auf diese und viele weitere Fragen erhalten Sie in diesem Online-Seminar, das Sie mit den wichtigen Informationen rund um dieses aktuelle Thema ausstattet und es Ihnen so ermöglicht, Ihre Kunden künftig noch besser zu beraten.

#### Grundlagen Onlineseminar Arzthaftung und -haftpflicht für Ärzte

06.03.2023

Ob für Ärzte im Anstellungsverhältnis oder für niedergelassene Ärzte: Das Seminar vermittelt den Teilnehmern die Grundlagen der Haftung für Ärzte, bespricht passende Versicherungslösungen und liefert Ihnen erste Einblicke in das Zielsegment einer lukrativen Zielgruppe.

#### Vertiefungs Onlineseminar Arzthaftung und -haftpflicht für Ärzte

06.03.2023

In dem Online-Seminar "Grundlagen Onlineseminar Arzthaftung und Haftpflicht für Ärzte" haben Sie einen ersten Einstieg in eine interessante Zielgruppe erhalten. Darauf aufbauend wird in diesem Online-Seminar vertiefend auf diese Zielgruppe eingegangen. Welcher Facharzt sollte sich wie absichern und warum ist nicht jede Arzthaftpflicht gleich und für jeden geeignet. Anhand von Beispielen werden Sie noch intensiver mit der Materie vertraut gemacht.

#### Beratungsansätze Zielgruppe Transport und Logistik

09.03.2023

Im 21. Jahrhundert sind Unternehmen und Verbraucher gewohnt, Waren jederzeit verfügbar zu haben. Egal, ob als Kommissionslager, Versandlager oder einfach nur für den Transport von A nach B: dies bedeutet vor allem Bewegung und höchste Ansprüche an Mensch und Material. In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick zur ganzheitlichen Beratung der Zielgruppe und deren Besonderheiten. Dabei darf ein Überblick über relevante Sparten und zahlreiche Tricks aus der Praxis für die Praxis ebenso wenig fehlen, wie Ideen zur Sicherung von Fachkräften.

#### Mit dem Kfz-Geschäft zum Gesamtmandat

09.03.2023

In Zeiten des zunehmenden Wettbewerbs- und Kostendrucks bekommen Sie in diesem Seminar wertvolle Ansätze, um als Berater in Kundengesprächen gekonnt vom klassischen Türöffner „Kfz“ auf andere Versicherungssparten überleiten zu können. Basierend auf Fällen aus der Praxis erhalten Sie einen Überblick vom Kfz-Geschäft zu interessanten Cross-Selling-Impulsen. Bauen Sie mit den vermittelten fachlichen Hintergrundinformationen Ihren Wissens- und vor allem Wettbewerbsvorsprung weiter aus. Kommen Sie mit uns auf eine kurzweilige Reise und tauchen Sie ein in die Welt des Kfz-Geschäfts hin zu den gewerblichen Kompositversicherungen.

#### Beitragsanpassung in der PKV

09.03.2023

Durch die regelmäßigen Beitragsanpassungen in der PKV zahlen Versicherte inzwischen oft um bis zu 40% höhere Beiträge. Das Seminar bespricht die Auswirkungen dieser Entwicklungen für Kunden und geht auch auf Haftungsrisiken ein.

#### Wissenswertes der Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht

13.03.2023

Umfassendes Wissen rund um die Klientel der Immobilienbesitzer in Deutschland: Dieses Seminar vermittelt den Teilnehmern die wichtigsten Kenntnisse zur richtigen Absicherung und haftungssicheren Beratung dieser wichtigen Zielgruppe.



EasyLearningIDD

# Online-Weiterbildungen flexibel auswählen



## Aktuelles zur Pflegeversicherung

■ 14.03.2023

Das zweite Pflegestärkungsgesetz ist zwar schon seit dem 01.01.2016 in Kraft, die wichtigen Regelungen greifen allerdings erst seit dem 01.01.2017. Das Seminar bespricht die wichtigsten Änderungen und befasst sich mit den damit verbundenen Folgen.

## Krankenversicherung – GKV-Lücken durch die Zusatz-KV schließen

■ 14.03.2023

Da eine kompetente Beratung zu den Zusatztarifen der PKV nur mit einem tiefen Verständnis für das Sozialversicherungsrecht möglich ist, werden in diesem Seminar die Strukturen und die Möglichkeiten bzw. Lücken der gesetzlichen Krankenversicherung vermittelt. Im Fokus stehen dabei die Leistungsmöglichkeiten und Vorgehensweisen der Leistungserstattung der GKV in den Bereichen ambulante, stationäre und zahnärztliche Leistungen. Dieses Seminar liefert kompetentes Wissen für Ihren Beratungsalltag und zeigt Ihnen des Weiteren auch praktische Vertriebsansätze auf, die Lücken der gesetzlichen Krankenversicherung durch KV-Zusatzprodukten zu schließen.

## Zielgruppen- und Deckungskonzepte Schwerpunkt Kompositversicherungen

■ 15.03.2023

Erhöhen Sie Ihren Wettbewerbsvorsprung: In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick, wie Sie für Ihr Unternehmen Zielgruppen analysieren und exklusive Deckungskonzepte effektiv entwickeln können! Ziel des Seminars ist, Ihnen eine Grundlage für zukünftige Entscheidungen zur vertrieblichen Ausrichtung Ihres Unternehmens in Bezug auf Zielgruppen und Deckungskonzepte zu vermitteln. Dabei erhalten Sie Einblicke in die Arbeit und Erfahrungswerte langjähriger Profis für Zielgruppen und Deckungskonzepte. Der inhaltliche Fokus liegt auf Kompositversicherungen.

## Grundlagen Recht in der Versicherungsvermittlung Teil 1

■ 15.03.2023

Die Teilnehmenden lernen in diesem Teil der Seminar-Reihe eine Einführung in die rechtlichen Grundlagen für den dauerhaft erfolgreichen Betrieb eines Maklerunternehmens kennen. Beginnend mit den Voraussetzungen für die Aufnahme einer Tätigkeit als Versicherungsmakler wird auf die Rechtsstellung des Versicherungsmaklers im Handels- und Versicherungsrecht übergeleitet.

## Haftung und Deckung bei Drohnenbesitz

– neue Regelungen ab 2021

■ 16.03.2023

Bei der Anschaffung von Drohnen gibt es eine Vielzahl an Auflagen und Gesetzen zu beachten. Das Seminar vermittelt das Basiswissen rund um Vorschriften und Absicherungsmöglichkeiten für Privatpersonen und Gewerbetreibende.

## Produkthaftpflichtversicherung kurz und knapp erläutert

■ 16.03.2023

Eine knappe und präzise Vorstellung der Produkthaftpflichtversicherung: Das ist das Ziel dieses Online-Seminars, dass den Teilnehmenden die wichtigsten Aspekte vermittelt und Antworten auf oft gestellte Fragen liefert.

## Grundlagen Recht in der Versicherungsvermittlung Teil 2

■ 16.03.2023

In diesem Teil der Seminar-Reihe werden insbesondere die Pflichten eines Versicherungsmaklers erläutert. Zudem werden Besonderheiten des Vertragsrechts hinsichtlich Maklervertrag, Maklervollmacht und deren Gestaltungsmöglichkeiten sowie die Haftung eines Versicherungsmaklers behandelt.

## Die Veranstalterhaftpflichtversicherung

■ 22.03.2023

Ob für den privaten oder gewerblichen Bereich: Das Seminar behandelt die Notwendigkeit von Veranstaltungshaftpflichtversicherungen – auch bei kleineren Firmen-, Vereins- oder Privatfeiern.

## Grundlagen Recht in der Versicherungsvermittlung Teil 3

■ 22.03.2023

Dieser Teil der Seminar-Reihe behandelt die für Versicherungsmakler essenziellen Themen Vergütung, Courtage, Anforderungen an Courtagezusagen und Möglichkeiten von Honorarvereinbarungen. Des Weiteren werden Kooperationen mit Maklern, Pools und Untervermittlern rechtlich beleuchtet.

## Grundlagen Recht in der Versicherungsvermittlung Teil 4

■ 23.03.2023

Im Marketing und in der Kommunikation mit Kunden, Dienstleistern oder Kooperationspartnern sind Bestimmungen des Datenschutzes zu beachten. Diese sowie wichtige Regeln aus dem Wettbewerbsrecht werden in diesem Teil der Seminar-Reihe vermittelt.

## Neues aus der bAV

■ 24.03.2023

In den letzten Jahren hat sich die Rechtsentwicklung in der bAV ständig beschleunigt. In diesem Webinar schauen wir uns neuere Entwicklungen z.B. der Rechtsprechung detailliert an und fragen uns auch, was neuere Urteile in der Praxis bedeuten. Damit ergänzt dieses Webinar die ständige Beobachtung und Lektüre von neueren Urteilen.

## Datenschutz in der Versicherungsvermittlung

■ 24.03.2023

Die DSGVO und das Bundesdatenschutzgesetz bilden die Grundlagen für einen umfassenden Datenschutz im Sinne des Verbraucherschutzes. Das Seminar zeigt allgemein verständlich, was hierbei zu beachten ist, beleuchtet Auswirkungen auf den Maklerbetrieb und vermittelt einfache Lösungsansätze.

## Einstieg in die gewerbliche Haftpflichtversicherung

■ 27.03.2023

Wie sieht eine optimale Haftpflichtversicherung im gewerblichen Bereich aus, und welche Grundbegriffe sollten dabei immer geläufig sein? Das Seminar zeigt den Teilnehmern, wie sie Gewerbetreibende mit der richtigen Haftpflichtversicherung versorgen.

## Die richtige Risikoerfassung von Privatkunden

■ 27.03.2023

Die private Haftpflichtversicherung gilt als eine der wichtigsten Versicherungen für private Haushalte. Das Online-Seminar zeigt, wie Kundengespräche aufgebaut sein sollten, um Kunden einen maßgeschneiderten Haftpflichtversicherungsschutz anzubieten.

## Gründung eines Maklerunternehmens für Versicherungsvermittlung

■ 31.03.2023

Der Weg in die freie Vermittlung sollte wohl überlegt und gut vorbereitet eingeschlagen werden. Das Seminar liefert den Teilnehmenden einen Wegweiser von der Beendigung des Agenturvertrages, bis hin zur Registrierung als Makler:in.



EasyLearningIDD

# Online-Weiterbildungen flexibel auswählen



April

## Aktuelle Rechtsprechung in der Haftpflichtversicherung

■ 04.04.2023

Das Seminar vermittelt wertvolles Wissen rund um die aktuelle Rechtsprechung und ermöglicht es den Teilnehmern, ihre Kunden bestmöglich zu beraten und auf eventuell entstehende Deckungslücken aufmerksam machen zu können.

## Haftpflichtversicherung für Vereine

■ 04.04.2023

Die Grundlagen der notwendigen Haftpflichtversicherungen für Vereine stehen im Fokus dieses Seminars, das einen Überblick über die Vereins- und Veranstaltungshaftpflichtversicherung sowie die Vertrauensschaden- und Rechtsschutzversicherung bietet.

## Nachfolgeplanung für Makler

■ 04.04.2023

Frühzeitig die Weichen für eine attraktive Nachfolge-Lösung stellen: Das Seminar zeigt den Teilnehmern, wie sie mit einfachen Schritten eine lukrative und erfolgreiche Nachfolgeplanung festlegen und dabei nichts dem Zufall überlassen.

## Grundlagen Steuern in der Versicherungsvermittlung

■ 04.04.2023

Ein solides Verständnis des deutschen Steuerrechts ist für die tägliche Arbeit von Allfinanzdienstleistern und Innendienstkräften wesentlich. Das Seminar gewährt den Teilnehmenden einen Einblick in die wichtigsten steuerlichen Themen.

## Kundenbetreuung und Kundenbindung in der Versicherungsvermittlung

■ 05.04.2023

Das Seminar betrachtet die wichtigsten Aspekte rund um die Gestaltung und Festigung von Kund:innenbeziehungen. Anhand praktischer Beispiele vermittelt es den Teilnehmenden Strategien, um sowohl einfache als auch schwierige Kundschaft wirksam an sich zu binden.

## Gebäudeversicherung

■ 07.04.2023

Was passiert bei einem Verkauf oder einer Erbschaft mit der Gebäudeversicherung? Das Seminar gibt einen Überblick über die Thematik und befasst sich mit den Rechten und Pflichten des Erwerbers, ebenso wie mit den Besonderheiten bei einem Besitzerwechsel.

## Das richtige Risikomanagement im Bereich Vorsorge

■ 14.04.2023

Fallstricke in der Biometrie erkennen und ganz ohne Stolpern umgehen: Dieses Online-Seminar beleuchtet die Auswahl des richtigen Risikomanagements in der Vorsorge und zeigt den Teilnehmenden, worauf in Beratungsgesprächen unbedingt zu achten ist.

## Grundlagen - Onlineseminar Haftpflichtversicherung für Rechtsanwälte, StB, WP

■ 19.04.2023

Die Grundzüge der Haftung für die Berufsgruppen der Rechtsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer stehen im Fokus dieses Seminars, welches Ihnen ein umfassendes Wissen zu möglichen Risiken, sowie notwendigen Mindestdeckungssummen vermittelt.

## Vertiefungs Onlineseminar Rechtsanwälte, StB und WP richtig absichern

■ 19.04.2023

In dem Online-Seminar "Grundlagen - Onlineseminar Haftpflichtversicherung für Rechtsanwälte, StB, WP" haben Sie einen ersten Einstieg in eine interessante Zielgruppe erhalten. Darauf aufbauend wird in diesem Online-Seminar vertiefend auf diese Zielgruppe eingegangen. Erfahren Sie in diesem Onlineseminar mehr zu Klauseln und Sondereinschlüssen für diese spezielle Zielgruppe und beraten zukünftig noch individueller. Erfahren Sie auch, anhand von Beispielen, warum Versicherungslösungen in diesen Berufsgruppen noch individueller sein sollten.

## Versicherungsmöglichkeiten der privaten Tierhaltung

■ 24.04.2023

Ein Überblick über die Versicherungsmöglichkeiten in der privaten Tierhaltung: Das Seminar zeigt auf, welche Haftpflichtversicherungen für welche Tiere greifen und informiert die Teilnehmer über zusätzliche Versicherungslösungen

## Betriebsunterbrechungs- und Betriebsschließungsversicherungen

■ 24.04.2023

Wie steht es in Zeiten der Pandemie um die Betriebsunterbrechungs- und -schließungsversicherungen? Das Online-Seminar beantwortet die wichtigsten Fragen rund um diese Versicherung und zeigt, wie sie erfolgreich in ein gutes Licht gerückt werden kann.

## Rechtsprechung in der privaten Sachversicherung

■ 25.04.2023

Das Seminar befasst sich mit der Rechtsprechung zu aktuellen Fällen z. B. in der Hausrat- oder Unfallversicherung und vermittelt den Teilnehmenden neue Erkenntnisse, durch die sie ihre Kunden bestmöglich beraten können.

## Risikoerfassung / Beweishilfen vor Schadeneintritt bei Privatkunden

■ 25.04.2023

Die Entscheidung für eine Versicherung kann schnell gefällt werden, doch was passiert im Schadensfall? Das Seminar zeigt den Teilnehmern, wie Schadenfälle schnell abgewickelt werden und welchen Service sie ihrem Kunden anbieten können.

## Kinder und Hausfrauen/-männer im System der Gesetzlichen Unfallversicherung

■ 25.04.2023

Unter bestimmten Voraussetzungen erhalten Kinder im System der GUV eine medizinische Versorgung, doch was passiert, wenn die Hausfrauen/-mann unfallbedingt ausfällt? Das Seminar beantwortet die wichtigsten Fragen rund um die GUV im häuslichen Umfeld.

## Umdecken oder Tarifwechsel in der KV

■ 27.04.2023

In vielen Fällen bringt ein Neugeschäft das Thema „Umdecken“ mit sich. Das Seminar vermittelt den Teilnehmern wertvolle Kenntnisse, um Haftungsrisiken zu reduzieren und sowohl Neu- als auch Bestandskunden einen umfassenden Mehrwert zu bieten.

## Umgang mit Gesundheitsprüfung und Risikozuschlag in der PKV

■ 28.04.2023

Ein Tarifwechsel in der PKV ist meist mit einer erneuten Gesundheitsprüfung verbunden. Das Seminar befasst sich mit den Hintergründen des Risikozuschlags, sowie mit in Frage kommenden Gestaltungsmöglichkeiten und zeigt mögliche Chancen auf.

## Die Rentenformel in der GRV

■ 28.04.2023

Die Rentenformel der GRV kann als Einstieg in Vorsorgethemen ein hilfreiches und wichtiges Instrument darstellen. Das Online-Seminar zeigt den Teilnehmern, wie sie die Rentenformel im Kundengespräch anwenden, um ihre Kunden auf klassische Vorsorgethemen anzusprechen.





EasyLearningIDD

# Online-Weiterbildungen flexibel auswählen



Mai

## Risikoerfassung von Betriebshaftpflichtversicherungen

04.05.2023

Das Seminar zeigt den Teilnehmern, wie sie alle relevanten Daten für ein passendes Angebot einer allumfassenden Betriebshaftpflichtversicherung gleich im ersten Termin erfassen und dabei frühzeitig Deckungslücken und besondere Risiken erkennen.

## Hinterbliebenenversorgung in der GRV

09.05.2023

Das Online-Seminar vermittelt umfassende Kenntnisse zur Hinterbliebenenabsicherung in der Gesetzlichen Rentenversicherung, die oft den Großteil der Rentenleistung ausmacht, und befasst sich mit der Ermittlung der Leistungen sowie möglichen Versorgungslücken.

## Schenkungs-, Erb- und Steuerrecht für die Vorsorge-/Investmentberatung

09.05.2023

Das Seminar vermittelt den Teilnehmern die wichtigsten Grundlagen zum Schenkungs-, Erb- und dem zugehörigen Steuerrecht. Dabei stellt es alte und neue Regelungen gegenüber und geht auf in Frage kommende Gestaltungsmöglichkeiten ein.

## BU in Versorgungswerken

12.05.2023

Versorgungswerke sind Sondersysteme für kammerfähige Berufe, die unter anderem eine wirtschaftliche Absicherung bei Verlust der Arbeitsfähigkeit bieten. Das Seminar befasst sich mit spezifischen Leistungen und gibt praktische Handlungsempfehlungen.

## Dienstunfähigkeit in der Beamtenversorgung

12.05.2023

Das Seminar beleuchtet die Absicherung der Arbeitskraft, die im Beamtenrecht an den Beamtenstatus gekoppelt ist, und zeigt den Teilnehmern, wie der Verlust der Arbeitskraft zu einer Aussteuerung in die gesetzliche Rentenversicherung führen kann.

## Private und gewerbliche Kfz-Versicherung

16.05.2023

Ein Überblick über das ganze Spektrum der Kfz-Versicherungen: Dieses Seminar vermittelt den Teilnehmern umfassende Kenntnisse über das einfache Haftpflicht- und Kaskogeschäft hinaus: Neben vielen spannenden Sonderthemen geht es dabei auch auf die aktuellen Trends im Kfz-Geschäft ein und zeigt, wie aus dem Einstiegsgeschäft Kfz-Versicherung gute und belastbare Kundenbeziehungen entstehen können.

## Fokus: GGF-Versorgung

24.05.2023

Die Hürden für die steuerliche Anerkennung von GGF-Versorgungszusagen sind hoch. Immer wieder gibt es neue Entwicklungen, die es in der Praxis zu beachten gilt. In der Webinar-Reihe werden Sie über neue Rechtsprechung, Verlautbarungen der Finanzverwaltung sowie aktuelle Erfahrungen aus der Praxis informiert.

Juni

## D&O-Versicherung

01.06.2023

Aktuell bieten mehr als 40 Versicherer Directors-and-Officers-Polices (D&O) zu unterschiedlichen Bedingungen an. Das Seminar vermittelt einen Überblick über die Grundstruktur und die wichtigsten Deckungsinhalte.

## Die BU-Treppe als Beratungsansatz in der Vorsorgeberatung

02.06.2023

Ein Bild sagt mehr als tausend Worte: Kundenspezifisch eingesetzt eröffnet das Bild der BU-Treppe Beratungsansätze zu allen Vorsorgethemen. Das Online - Seminar erläutert den Aufbau und den Einsatz dieses klassischen Verkaufsbilds und geht auf mögliche Ergänzungen ein.

## Gesamtrisikoindikator nach PRIIPS in der Vorsorge- und Investmentberatung

05.06.2023

Welche Anlage eignet sich für welchen Anlegertypen? Das Seminar beleuchtet die Charakteristika unterschiedlicher Anlegertypen und vermittelt fundiertes Wissen rund um die von der Investmentgesellschaft zur Verfügung gestellten Produktinformationen.

## Beratungsansätze Zielgruppe Reithöfe und Pensionsbetriebe, Pferdesport

05.06.2023

"Der Himmel befindet sich auf dem Rücken der Pferde" - ein altes Sprichwort ist auch in der heutigen Zeit unverändert aktuell. Ein Pferd zu besitzen ist für viele Privathaushalte Lebenseinstellung und für tausende Betriebe die Existenzgrundlage. Das Gut "Pferd" ist damit auch als Wirtschaftsfaktor nicht zu unterschätzen. In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick zur ganzheitlichen Beratung der Zielgruppe und deren Besonderheiten. Dabei darf ein Überblick über relevante Sparten und zahlreiche Tricks aus der Praxis für die Praxis ebenso wenig fehlen wie Ideen zur langfristigen Bindung Ihrer Kunden.

## Ganzheitliche Versicherungsberatung in Anlehnung an ISO 31000

05.06.2023

Jedes Unternehmen ist unvermeidlich einer Vielzahl unterschiedlicher Risiken ausgesetzt. Ziel eines Riskmanagements ist, diese Risiken unternehmensspezifisch zu identifizieren, analysieren und zu bewerten. Erkannte und beurteilte Risiken sollen im Anschluss nach Möglichkeit vermieden, reduziert oder übertragen werden. In diesem Seminar lernen Sie den Riskmanagementprozess nach ISO 31000 kennen. Ausgehend von Fallbeispielen erhalten Sie zahlreiche Tipps und Tricks, wie Sie Ihre Beratungsnachhaltung optimieren und mit dem Riskmanagementansatz optimieren können.

## Aktien- und Rentenfonds in der Vorsorge-/Investmentberatung

05.06.2023

Rund um die Thematik der offenen Investmentvermögen vermittelt das Seminar die wichtigsten Kenntnisse zu Aktien und Anleihen, der grundsätzlichen Idee eines offenen Investmentvermögens, dem Funktionsprinzip sowie verschiedenen Arten der Preisermittlung

## Anlageklassen von Fonds in der Vorsorge-/Investmentberatung

05.06.2023

Die verschiedenen Anlageklassen offener Investmentvermögen stehen im Fokus dieses Seminars. Es zeigt den Teilnehmern u.a., wie sie offene Investmentvermögen anhand ihrer Bezeichnungen unterscheiden und einordnen können.



EasyLearningIDD

# Online-Weiterbildungen flexibel auswählen



## Basisrisiken in Fonds in der Vorsorge-/ Investmentbera- tung

06.06.2023

Mit allen Kapitalanlagen sind allgemeine Risiken und Chancen verbunden. Dazu zählen insbesondere die Basisrisiken, die sich aus der Konjunktur, den Währungen und der Inflation ergeben. Darüber hinaus bestehen Markt-, Liquiditäts- und psychologische Risiken. Mit einer Anlage in Investmentfonds sind wiederum spezielle Risiken und Chancen verbunden. Nur: Wie erklären wir die Risiken und Chancen unseren Kunden auf eine so geschickte Art, dass diese sie auch als Chance wahrnehmen und bereit sind, die Risiken einzugehen?

## Risikostreuung mit Fonds in der Vorsorge-/ Investmentberatung

06.06.2023

Welche Charakteristika ergeben sich, wenn Aktien und Anleihen in Investmentfonds verpackt werden? Lernen Sie in unserem Online-Seminar den Aufbau, Diversifikation, Einflussfaktoren von Aktien- und Rentenfonds.

## Alpha, Beta und Sharpe-Ratio zur Beurteilung eines Fonds

06.06.2023

Mit allen Kapitalanlagen sind allgemeine Risiken und Chancen verbunden. Dieses Online-Seminar vermittelt nicht nur wichtiges Wissen zu den wesentlichen Basisrisiken, sondern geht darüber hinaus auch auf die Risikokennzahlen zur Beurteilung eines Fonds und die Risikokennzahlen Alpha und Beta, Sharpe- und Information-Ratio sowie das Upside- und Downside Capture-Ratio ein. Außerdem erfahren die Teilnehmer, wie sie ihren Kunden die Investition in Investmentfonds als Chance näherbringen.

## Risikokompetente Kunden in der Vorsorge- und Investmentberatung

07.06.2023

Dieses Online-Seminar liefert den Teilnehmern eine praxisnahe Anleitung zur Risikobereitschaft. Um Kunden zu risikokompetenten Anlegern zu erziehen, damit diese mit renditeorientierten Investment-Lösungen leichter ihre individuellen Altersvorsorgeziele erreichen.

## Risikokommunikation in der Vorsorge- und Investmentberatung

07.06.2023

Dieses Online-Seminar vermittelt den Teilnehmern auf praxisnahe Weise einige einfache und effektive Kommunikationskonzepte, durch die Anleger/innen Risiken als das wahrnehmen, was sie sind: Ein ganz normaler Teil des Lebens.

## Risikokennzahlen von Fonds in der Vorsorge-/ Investmentberatung

07.06.2023

Das Modul soll einen groben Überblick über Risikokennzahlen zur Beurteilung eines Fonds geben und die Risikokennzahlen Volatilität, Maximum Drawdown und Tracking Error vergleichsweise detailliert darstellen. Für die tägliche Beraterpraxis ist es sehr wertvoll, elegant die Risikokennzahlen in die Beratung einfließen zu lassen.

## Haftpflichtversicherung für Architekten

13.06.2023

Das Seminar befasst sich mit den Haftungsgrundzügen der Berufsgruppe der Architekten, geht insbesondere auf die speziellen Risiken ein und vermittelt den Teilnehmern die wichtigsten Kenntnisse zur Ermittlung des passenden Versicherungsschutzes.

## Zielgruppe Regenerative und erneuerbare Energien

14.06.2023

Die Energiewende ist politisch entschieden, die Anzahl der Anlagen mit erneuerbaren Energien wird auch in den kommenden Jahren zunehmen. Der Betrieb solcher Anlagen stellt besondere Ansprüche an den Betreiber und ist oftmals mit einem hohen finanziellen Risiko verbunden. Je nach Anlagenart bietet der Markt entsprechende Produktlösungen. In diesem Online-Seminar erhalten Sie einen Überblick zur Beratung dieser speziellen Zielgruppe. Dabei dürfen auch Trends wie Elektromobilität und die Besonderheit ebenso wenig fehlen wie die Besonderheiten rund um Photovoltaik- und Biogasanlagen.

## Online-Seminar - Elektromobilität und die Kompositversicherungen

14.06.2023

Die Veränderung der Mobilität ist ein großer der gesellschaftlichen Zukunftstrends unserer Volkswirtschaft. Elektromobilität gilt dabei als ein zentraler Baustein eines nachhaltigen Verkehrskonzepts. Politisch ist vorgesehen, den Verbrennungsmotor mittelfristig komplett durch E-Antriebe zu ersetzen. Dieses Seminar greift diese Fragen auf und gibt Antworten aus der Praxis für die Praxis. Dabei dürfen ganzheitliche Beratungsansätze und weitere Zukunftstrends nicht fehlen.

## Bauherren richtig absichern

19.06.2023

Für Bauherren empfiehlt sich der Abschluss einer Vielzahl von Versicherungen. Das Seminar vermittelt den Teilnehmern wertvolle Kenntnisse rund um Versicherungen wie Rohbau-, Bauleistungs- oder Bauhelfer-Unfallversicherungen.

## Betriebsunterbrechungsver- sicherungen - Wieso, wes- halb, warum?

19.06.2023

Die grundsätzlichen Unterschiede von Betriebsunterbrechungsver sicherungen für Firmen sind Gegenstand dieses Seminars, das einen Überblick über die kleine, mittlere und große Betriebsunterbrechungsver sicherung, sowie weitere Sonderformen vermittelt. Auch wird erläutert, warum Betriebsunterbrechungsver sicherungen für alle Unternehmen sinnvoll sind.

## Versicherungsmöglichkeiten von E-Bikes, E-Rollern und Pedelecs

20.06.2023

E-Bikes, Pedelecs und E-Roller erfreuen sich in Deutschland zunehmender Beliebtheit. Doch wie sieht eine angemessene Absicherung aus und welche Schadensfälle können auftreten? Das Seminar klärt die wichtigsten Punkte.

## Maklerhaftung reduzieren – Durch richtige Darstellung des PKV-Standardtarifs

20.06.2023

Um den PKV-Standardtarif ranken sich verschiedene Mythen und Halbwahrheiten. Beispielsweise, dass keine Zusatzversicherung bestehen könne, oder dass Ärzte die Behandlung verweigerten. Aber ist das wirklich wahr? Wir klären die Zugangsvoraussetzungen sowie Bedingungen und sehen uns die Motivlage der PKV an.

## Code of Conduct in der kun- denorientierten Versiche- rungsvermittlung

20.06.2023

Dieses Online-Seminar macht Sie in zwei Blöcken zu den Themen Kundenbeziehungen aufbauen und pflegen fit. Dabei geht es vordergründig um die Art und Weise, wie Sie im ersten Gespräch Ihre Interessenten zu Ihren Kunden machen und weniger um die Akquisition von Terminen. Sie erhalten zusätzlich wichtige Hinweise zu dem Thema Compliance. Dadurch können Sie sowohl rechtskonform als auch den Kundenerwartungen angepasst handeln.

## Krankenversicherung: Beitragsanpassung bei Kunden über 60

21.06.2023

Im Sinne der Informationspflichtenverordnung muss der Versicherer ältere PKV-Kunden auf preiswertere Tarife hinweisen. Das Seminar zeigt den Teilnehmern, was der Kunde laut Gesetzgeber erfahren muss und was Versicherer tatsächlich zur Verfügung stellen.



EasyLearningIDD

# Online-Weiterbildungen flexibel auswählen



## Erfolgreiches bAV - Eigen-Marketing

22.06.2023

Betreiben Sie ein erfolgreiches Eigen-Marketing für sich als bAV-Experte. Lernen Sie in diesem Online-Seminar, wie Sie sich und Ihr Unternehmen, durch gezielte Maßnahmen gegenüber Ihren Kunden darstellen und von Mitbewerbern abgrenzen.

## Die Gelbe-Schein-Regelungen in der Arbeitskraftabsicherung

23.06.2023

Dank der steigenden Geburtenrate in Deutschland gewinnt die Mütterrente zunehmend an Bedeutung. Das Seminar bespricht die wichtigsten Aspekte der Thematik und geht auch auf die Behandlung von in Versorgungswerken versicherter Mütter ein.

## Die Grundfähigkeitsversicherung – Absicherung für den Ernstfall

23.06.2023

Immer auf dem Laufenden bleiben, um Kunden jederzeit bestmöglich zu beraten: Das Seminar beleuchtet Urteile zu aktuellen Kranken- und Pflegeversicherungs-fällen, z. B. in der Krankheitskosten- oder Krankentagegeldversicherung.

## Hausverwalter im Kompositbereich richtig absichern

27.06.2023

Die vielfältigen Aufgaben der Hausverwalter sind mit zahlreichen Risiken verbunden, die Haftpflicht und weitere Ansprüche nach sich ziehen können. Das Seminar vermittelt einen Überblick über die Möglichkeiten einer soliden Absicherung.

Juli

## Der erweiterte Strafrechtsschutz im privaten und gewerblichen Bereich

04.07.2023

Sowohl bei Manager:innen als auch im privaten Bereich, kann die Inanspruchnahme eines erweiterten Strafrechtsschutzes sinnvoll sein. Anhand zahlreicher praktischer Beispiele beleuchtet das Online-Seminar die entsprechenden Leistungen und Ausschlüsse.

## Die Unfallversicherung in der Arbeitskraftabsicherung

07.07.2023

Die Unfallversicherung in Zusammenhang mit der Arbeitskraftabsicherung zu bringen, mag komisch oder verrückt erscheinen. Denn die Unfallversicherung leistet, wie ihr Name schon sagt, im Falle eines Unfalls. Kann sie dennoch eine Ergänzung oder Alternative im Rahmen der Arbeitskraftabsicherung darstellen? Auf diese und andere Fragen gehen wir in diesem 60-minütigen Online-Seminar ein.

## Dread-Disease- und BU-Versicherungen in der Arbeitskraftabsicherung

07.07.2023

Dread-Disease-Versicherungen (Schwere-Krankheiten-Versicherung) bieten Schutz vor den finanziellen Folgen gefährdeter Krankheiten. BU-Versicherungen dagegen bieten Schutz vor den Folgen eines Unfalls oder einer schweren Krankheit in dessen Folge die Arbeitskraft wegfällt.

## Wassersportversicherungen als Akquiseansatz nutzen

10.07.2023

Ob Segel- oder Motorboot: Bootseigner haften für verursachte Schäden mitunter mit ihrem kompletten Vermögen. Das Online-Seminar vermittelt die wesentlichen Inhalte rund um die Haftpflicht- und Kaskoversicherungen für Boote und beantwortet wichtige Fragen.

## Sachversicherungen für Vereine

10.07.2023

In Deutschland gibt es über eine halbe Million Vereine, die von einem umfassenden Versicherungsschutz profitieren. Das Seminar klärt die wichtigsten Fragen rund um die Gruppenunfallversicherung als auch um die Versicherungen für Vereinsheime und -einrichtungen.

## Kfz-Versicherungen für Oldtimer, Youngtimer und Exoten

10.07.2023

Die Unterschiede in Bedingungswerken von Versicherern stehen im Mittelpunkt dieses Online-Seminars, das den Teilnehmern umfassende Kenntnisse über Versicherungsrisiken und die Beratung ihrer Kunden mit seltenen Fahrzeugen vermittelt.

## Basiswissen Transportversicherung

10.07.2023

Was passiert, wenn Waren beschädigt ihren Empfänger erreichen oder unterwegs vollständig verschwinden? Mit der Vermittlung der Grundlagen der Transportversicherung liefert das Seminar Antworten auf diese und viele weitere Fragen.

## Betriebliche Krankenversicherung (bKV) - Grundlagen

17.07.2023

Die Vermittlung umfassenden Grundlagenwissens rund um die bKV ist das Ziel dieses Seminars. Dabei beleuchtet es mögliche Bedarfsfelder und liefert nützliche Argumentationshilfen für die vertriebliche Tätigkeit.

## Betriebliche Krankenversicherung (bKV) - Beratungsansätze

17.07.2023

Die von Beratungsansätzen rund um die bKV ist das Ziel dieses Seminars. Dabei beleuchtet es mögliche Bedarfsfelder und liefert nützliche Argumentationshilfen für die vertriebliche Tätigkeit.

## Neues aus der bAV

21.07.2023

In den letzten Jahren hat sich die Rechtsentwicklung in der bAV ständig beschleunigt. In diesem Webinar schauen wir uns neuere Entwicklungen z.B. der Rechtsprechung detailliert an und fragen uns auch, was neuere Urteile in der Praxis bedeuten. Damit ergänzt dieses Webinar die ständige Beobachtung und Lektüre von neueren Urteilen.

August

## Einstieg in die gewerbliche Haftpflichtversicherung

04.08.2023

Wie sieht eine optimale Haftpflichtversicherung im gewerblichen Bereich aus und welche Grundbegriffe sollten dabei immer geläufig sein? Das Seminar zeigt den Teilnehmern, wie sie Gewerbetreibende mit der richtigen Haftpflichtversicherung versorgen.





EasyLearningIDD

# Online-Weiterbildungen flexibel auswählen



## Betriebs- und Praxisausfallversicherungen für Ärzte und Freiberufler

■ 23.08.2023

Das umfassende Basiswissen zur Betriebs- und Praxisausfallversicherung steht im Mittelpunkt dieses Seminars, das auch auf die grundsätzlichen Punkte zur Ermittlung von Versicherungssummen bei Betriebs- oder Praxisausfallversicherungen eingeht.

## Absicherung für niedergelassene Ärzte außerhalb der Haftpflichtversicherung

■ 23.08.2023

Absicherung über die bloße Haftpflichtversicherung hinaus: Das Seminar behandelt die vielfältigen Möglichkeiten der Versicherung für niedergelassene Ärzte, die z. B. ihr Inventar inkl. wertvoller Untersuchungsgeräte wirkungsvoll absichern wollen.

## Produkthaftpflicht kurz und knapp erläutert

■ 24.08.2023

Eine knappe und präzise Vorstellung der Produkthaftpflichtversicherung: Das ist das Ziel dieses 90-minütigen Online-Seminars, das den Teilnehmenden die wichtigsten Aspekte vermittelt und Antworten auf oft gestellte Fragen liefert.

## Die Rentenformel in der GRV

■ 30.08.2023

Die Rentenformel der GRV kann als Einstieg in Vorsorgethemen ein hilfreiches und wichtiges Instrument darstellen. Das Online-Seminar zeigt den Teilnehmenden, wie sie die Rentenformel im Kundengespräch anwenden, um ihre Kunden auf klassische Vorsorgethemen anzusprechen.

## September

## Aktuelle Rechtsprechung in der Haftpflichtversicherung

■ 04.09.2023

Das Seminar vermittelt wertvolles Wissen rund um die aktuelle Rechtsprechung und ermöglicht es den Teilnehmenden, ihre Kunden bestmöglich zu beraten und auf eventuell entstehende Deckungslücken aufmerksam machen zu können.

## Aktuelles zur Pflegeversicherung

■ 05.09.2023

Das zweite Pflegestärkungsgesetz ist zwar schon seit dem 01.01.2016 in Kraft, die wichtigen Regelungen greifen allerdings erst seit dem 01.01.2017. Das Seminar bespricht die wichtigsten Änderungen und befasst sich mit den damit verbundenen Folgen.

## Wissenswertes der Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht

■ 07.09.2023

Umfassendes Wissen rund um die Klientel der Immobilienbesitzer in Deutschland: Dieses Seminar vermittelt den Teilnehmern die wichtigsten Kenntnisse zur richtigen Absicherung und haftungssicheren Beratung dieser wichtigen Zielgruppe.

## Die Veranstalterhaftpflicht- versicherung

■ 07.09.2023

Ob für den privaten oder gewerblichen Bereich: Das Seminar behandelt die Notwendigkeit von Veranstaltungshaftpflichtversicherungen – auch bei kleineren Firmen-, Vereins- oder Privatfeiern.

## Umdecken oder Tarifwechsel in der KV

■ 11.09.2023

In vielen Fällen bringt ein Neugeschäft das Thema „Umdecken“ mit sich. Das Seminar vermittelt den Teilnehmern wertvolle Kenntnisse, um Haftungsrisiken zu reduzieren und sowohl Neu- als auch Bestandskunden einen umfassenden Mehrwert zu bieten.

## Umgang mit Gesundheitsprüfung und Risikozuschlag in der PKV

■ 12.09.2023

Ein Tarifwechsel in der PKV ist meist mit einer erneuten Gesundheitsprüfung verbunden. Das Seminar befasst sich mit den Hintergründen des Risikozuschlags, sowie mit in Frage kommenden Gestaltungsmöglichkeiten und zeigt mögliche Chancen auf.

## Beratungsansätze Zielgruppe Transport und Logistik

■ 13.09.2023

Im 21. Jahrhundert sind Unternehmen und Verbraucher gewohnt, Waren jederzeit verfügbar zu haben. Egal ob als Kommissionslager, Versandlager oder einfach nur für den Transport von A nach B: dies bedeutet vor allem Bewegung und höchste Ansprüche an Mensch und Material. In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick zur ganzheitlichen Beratung der Zielgruppe und deren Besonderheiten. Dabei darf ein Überblick über relevante Sparten und zahlreiche Tricks aus der Praxis für die Praxis ebenso wenig fehlen, wie Ideen zur Sicherung von Fachkräften.

## Mit dem Kfz-Geschäft zum Gesamtmandat

■ 13.09.2023

In Zeiten des zunehmenden Wettbewerbs- und Kostendrucks bekommen Sie in diesem Seminar wertvolle Ansätze, um als Berater in Kundengesprächen gekonnt vom klassischen Türöffner „Kfz“ auf andere Versicherungssparten überleiten zu können. Basierend auf Fällen aus der Praxis erhalten Sie einen Überblick vom Kfz-Geschäft zu interessanten Cross-Selling-Impulsen. Bauen Sie mit den vermittelten fachlichen Hintergrundinformationen Ihren Wissens- und vor allem Wettbewerbsvorsprung weiter aus. Kommen Sie mit uns auf eine kurzweilige Reise und tauchen Sie ein in die Welt des Kfz-Geschäfts hin zu den gewerblichen Kompositversicherungen.

## Kundenbetreuung und Kundenbindung in der Versicherungsvermittlung

■ 13.09.2023

Das Seminar betrachtet die wichtigsten Aspekte rund um die Gestaltung und Festigung von Kund:innenbeziehungen. Anhand praktischer Beispiele vermittelt es den Teilnehmenden Strategien, um sowohl einfache als auch schwierige Kundschaft wirksam an sich zu binden.

## Haftung und Deckung bei Drohnenbesitz – neue Regelungen ab 2021

■ 14.09.2023

Bei der Anschaffung von Drohnen gibt es eine Vielzahl an Auflagen und Gesetzen zu beachten. Das Seminar vermittelt das Basiswissen rund um Vorschriften und Absicherungsmöglichkeiten für Privatpersonen und Gewerbetreibende.



EasyLearningIDD

# Online-Weiterbildungen flexibel auswählen



## Fokus: GGF-Versorgung

14.09.2023

Die Hürden für die steuerliche Anerkennung von GGF-Versorgungszusagen sind hoch. Immer wieder gibt es neue Entwicklungen, die es in der Praxis zu beachten gilt. In der Webinar-Reihe werden Sie über neue Rechtsprechung, Verlautbarungen der Finanzverwaltung sowie aktuelle Erfahrungen aus der Praxis informiert.

## Das richtige Risikomanagement im Bereich Vorsorge

14.09.2023

Fallstricke in der Biometrie erkennen und ganz ohne Stolpern umgehen: Dieses Online-Seminar beleuchtet die Auswahl des richtigen Risikomanagements in der Vorsorge und zeigt den Teilnehmenden, worauf in Beratungsgesprächen unbedingt zu achten ist.

## Haftpflichtversicherung für Vereine

19.09.2023

Die Grundlagen der notwendigen Haftpflichtversicherungen für Vereine stehen im Fokus dieses Seminars, das einen Überblick über die Vereins- und Veranstaltungshaftpflichtversicherung, sowie die Vertrauensschaden- und Rechtsschutzversicherung bietet.

## Grundlagen-OnlineSeminar Haftpflichtversicherung für Rechtsanwälte, StB, WP

28.09.2023

Die Grundzüge der Haftung für die Berufsgruppen der Rechtsanwälte:innen, Steuerberater:innen und Wirtschaftsprüfer:innen stehen im Fokus dieses Online-Seminars, das umfassendes Wissen zu möglichen Risiken, Mindestdeckungssummen, Klauseln und Sondereinschlüssen vermittelt.

## Vertiefungs Onlineseminar Rechtsanwälte, StB und WP richtig absichern

28.09.2023

Aufbauend auf dem Online-Seminar „Grundlagen - Onlineseminar Haftpflichtversicherung für Rechtsanwälte:innen, StB, WP“ erfahren sie warum ein und dieselbe Versicherungslösung nicht Ihr Ziel sein sollte und worauf Sie bei der Absicherung von Kanzleien und Großkanzleien besonders achten müssen.

## Oktober

### Zielgruppen- und Deckungskonzepte Schwerpunkt Kompositversicherungen

10.10.2023

Erhöhen Sie Ihren Wettbewerbsvorsprung: In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick, wie Sie für Ihr Unternehmen Zielgruppen analysieren und exklusive Deckungskonzepte effektiv entwickeln können! Ziel des Seminars ist, Ihnen eine Grundlage für zukünftige Entscheidungen zur vertrieblichen Ausrichtung Ihres Unternehmens in Bezug auf Zielgruppen und Deckungskonzepte zu vermitteln. Dabei erhalten Sie Einblicke in die Arbeit und Erfahrungswerte langjähriger Profis für Zielgruppen und Deckungskonzepte. Der inhaltliche Fokus liegt auf Kompositversicherungen.

### Nachfolgeplanung für Makler

10.10.2023

Frühzeitig die Weichen für eine attraktive Nachfolge-Lösung stellen: Das Seminar zeigt den Teilnehmern, wie sie mit einfachen Schritten eine lukrative und erfolgreiche Nachfolgeplanung festlegen und dabei nichts dem Zufall überlassen.

### Gebäudeversicherung

12.10.2023

Was passiert bei einem Verkauf oder einer Erbschaft mit der Gebäudeversicherung? Das Seminar gibt einen Überblick über die Thematik und befasst sich mit den Rechten und Pflichten des Erwerbers ebenso wie mit den Besonderheiten bei einem Besitzerwechsel.

### Erfolgreiches bAV - Eigen-Marketing

12.10.2023

Betreiben Sie ein erfolgreiches Eigen-Marketing für sich als bAV-Experte. Lernen Sie in diesem Online-Seminar, wie Sie sich, und Ihr Unternehmen, durch gezielte Maßnahmen gegenüber Ihren Kunden darstellen und von Mitbewerbern abgrenzen.

### Beitragsanpassung in der PKV

12.10.2023

Durch die regelmäßigen Beitragsanpassungen in der PKV zahlen Versicherte inzwischen oft um bis zu 40% höhere Beiträge. Das Seminar bespricht die Auswirkungen dieser Entwicklungen für Kunden und geht auch auf Haftungsrisiken ein.

### Die richtige Risikoerfassung von Privatkunden

16.10.2023

Die private Haftpflichtversicherung gilt als eine der wichtigsten Versicherungen für private Haushalte. Das Online-Seminar zeigt, wie Kundengespräche aufgebaut sein sollten, um Kunden einen maßgeschneiderten Haftpflichtversicherungsschutz anzubieten.

### Betriebsunterbrechungs- und Betriebsschließungsversicherungen

16.10.2023

Wie steht es in Zeiten der Pandemie um die Betriebsunterbrechungs- und -schließungsversicherungen? Das Online-Seminar beantwortet die wichtigsten Fragen rund um diese Versicherung und zeigt, wie sie erfolgreich in ein gutes Licht gerückt werden kann.

### Hausfrauen/-männer richtig absichern

18.10.2023

Dank der steigenden Geburtenrate in Deutschland gewinnt die Mütterrente zunehmend an Bedeutung. Das Seminar bespricht die wichtigsten Aspekte der Thematik und geht auch auf die Behandlung von in Versorgungswerken versicherter Mütter ein.

### Beratungsansätze Handwerk und Bau

23.10.2023

Das Handwerk: einer der stärksten Wirtschaftszweige in Deutschland. Auch für die Versicherungswirtschaft ist die Zielgruppe hochattraktiv. In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick zur ganzheitlichen Beratung der Zielgruppe und deren Besonderheiten. Dabei darf ein Überblick über relevante Sparten und zahlreiche Tricks aus der Praxis für die Praxis ebenso wenig fehlen, wie Ideen zur langfristigen Bindung Ihrer Kunden.

### Elektromobilität und die Kompositversicherungen

23.10.2023

Die Veränderung der Mobilität ist einer der großen gesellschaftlichen Zukunftstrends unserer Volkswirtschaft. Elektromobilität gilt dabei als ein zentraler Baustein eines nachhaltigen Verkehrskonzepts. Politisch ist vorgesehen, den Verbrennungsmotor mittelfristig komplett durch E-Antriebe zu ersetzen. Dieses Seminar greift diese Fragen auf und gibt Antworten aus der Praxis für die Praxis. Dabei dürfen natürlich ganzheitliche Beratungsansätze und weitere Zukunftstrends nicht fehlen.





EasyLearningIDD

# Online-Weiterbildungen flexibel auswählen



November

## Krankenversicherung: Beitragsanpassung bei Kunden über 60

07.11.2023

Im Sinne der Informationspflichtenverordnung muss der Versicherer ältere PKV-Kunden auf preiswertere Tarife hinweisen. Das Seminar zeigt den Teilnehmern, was der Kunde laut Gesetzgeber erfahren muss und was Versicherer tatsächlich zur Verfügung stellen.

## Die eigenen Kinder richtig absichern

07.11.2023

Durch die steigende Geburtenrate in Deutschland ist die Thematik der Kinderabsicherung aktueller denn je. Das Seminar gibt einen Überblick über die unterschiedlichen Kinderabsicherungen und zeigt, was bei der Vertragsgestaltung beachtet werden muss.

## Vermögensaufbau für junge Menschen (Generation 18+)

07.11.2023

Die grundsätzlichen Möglichkeiten der Zielgruppenberatung 18+ stehen im Fokus dieses Online-Seminars, welches sich vor allem auf die Zielgruppe der Kunden, die studieren, eine Ausbildung absolvieren, oder ihren ersten eigenen Haushalt gründen, konzentriert.

## Datenschutz in der Versicherungsvermittlung

07.11.2023

Die DSGVO und das Bundesdatenschutzgesetz bilden die Grundlagen für einen umfassenden Datenschutz im Sinne des Verbraucherschutzes. Das Seminar zeigt allgemein verständlich, was hierbei zu beachten ist, beleuchtet Auswirkungen auf den Maklerbetrieb und vermittelt einfache Lösungsansätze.

## Fallstricke beim Wechsel der Haftpflichtversicherung

08.11.2023

Das Seminar befasst sich mit dem Wechsel einer bestehenden, zu einer neuen Haftpflichtversicherung und beleuchtet den Aspekt der Nachhaftung dabei ebenso, wie die Thematik der vorvertraglichen Umsätze.

## Kfz-Versicherungen für Oldtimer, Youngtimer und Exoten

08.11.2023

Die Unterschiede in Bedingungswerken von Versicherern stehen im Mittelpunkt dieses Online-Seminars, das den Teilnehmern umfassende Kenntnisse über Versicherungsrisiken und die Beratung ihrer Kunden mit seltenen Fahrzeugen vermittelt.

## Vermögensaufbau für die Le- bensphase ab 30 Jahre

08.11.2023

Rund um die Anforderungen der Zielgruppe 30+ in der Phase der Familiengründung und des Auf- und Ausbaus von Vermögenswerten beleuchtet dieses Online-Seminar den mittel- und langfristigen Vermögensaufbau unter Einbeziehung der bereits vorhandenen Vorsorgebausteine.

## Frühzeitige Ruhestandsabsicherung ab dem 50. Lebensjahr

08.11.2023

Das Online-Seminar vermittelt die Grundlagen des kurzfristigen Vermögensaufbaus bei Kunden um und ab 50 Jahren. Dabei geht es auch auf den Umgang mit zu erwartenden Einkünften und Vermögen im Ruhestand, sowie deren Weitergabemöglichkeiten an mögliche Erben ein.

## Hinterbliebenenversorgung in der GRV

09.11.2023

Das Online-Seminar vermittelt umfassende Kenntnisse zur Hinterbliebenenabsicherung in der Gesetzlichen Rentenversicherung, die oft den Großteil der Rentenleistung ausmacht und befasst sich mit der Ermittlung der Leistungen, sowie möglichen Versorgungslücken.

## Gründung eines Maklerunternehmens für Versicherungsvermittlung

10.11.2023

Der Weg in die freie Vermittlung sollte wohl überlegt und gut vorbereitet eingeschlagen werden. Das Seminar liefert den Teilnehmenden einen Wegweiser von der Beendigung des Agenturvertrages, bis hin zur Registrierung als Makler:in.

## Versicherungsmöglichkeiten von E-Bikes, E-Rollern und Pedelecs

13.11.2023

E-Bikes, Pedelecs und E-Roller erfreuen sich in Deutschland zunehmender Beliebtheit. Doch wie sieht eine angemessene Absicherung aus und welche Schadensfälle können auftreten? Das Seminar klärt die wichtigsten Punkte.

## Risikoerfassung von Betriebshaftpflichtversicherungen

15.11.2023

Das Seminar zeigt den Teilnehmern, wie sie alle relevanten Daten für ein passendes Angebot einer allumfassenden Betriebshaftpflichtversicherung gleich im ersten Termin erfassen und dabei frühzeitig Deckungslücken und besondere Risiken erkennen.

## Private und gewerbliche Kfz- Versicherung

21.11.2023

Ein Überblick über das ganze Spektrum der Kfz-Versicherungen: Dieses Seminar vermittelt den Teilnehmern umfassende Kenntnisse über das einfache Haftpflicht- und Kaskogeschäft hinaus: Neben vielen spannenden Sondertemen geht es dabei auch auf die aktuellen Trends im Kfz-Geschäft ein und zeigt, wie aus dem Einstiegsgeschäft Kfz-Versicherung gute und belastbare Kundenbeziehungen entstehen können.

## Nachhaltige (grüne) Kompo- sitversicherungen

21.11.2023

"Grüne Produkte" erfreuen sich vor allem im Bereich der Vorsorge immer größerer Beliebtheit. Doch wie sieht es im Bereich der Kompositversicherungen aus? Welche Produkte sind hier auf dem Markt, worauf sollte dabei geachtet werden und wie können Sachversicherungen und Haftpflichtversicherungen überhaupt grün sein? Antworten auf diese und viele weitere Fragen erhalten Sie in diesem Online-Seminar, das Sie mit den wichtigsten Informationen rund um dieses aktuelle Thema ausstattet und es Ihnen so ermöglicht, Ihre Kunden künftig noch besser zu beraten.

## Grundlagen Recht in der Ver- sicherungsvermittlung Teil 1

22.11.2023

Die Teilnehmenden lernen in diesem Teil der Seminar-Reihe eine Einführung in die rechtlichen Grundlagen für den dauerhaft erfolgreichen Betrieb eines Maklerunternehmens kennen. Beginnend mit den Voraussetzungen für die Aufnahme einer Tätigkeit als Versicherungsmakler wird auf die Rechtsstellung des Versicherungsmaklers im Handels- und Versicherungsrecht übergeleitet.



EasyLearningIDD

# Online-Weiterbildungen flexibel auswählen



## Grundlagen Recht in der Versicherungsvermittlung Teil 2

23.11.2023

In diesem Teil der Seminar-Reihe werden insbesondere die Pflichten eines Versicherungsmaklers erläutert. Zudem werden Besonderheiten des Vertragsrechts hinsichtlich Maklervertrag, Maklervollmacht und deren Gestaltungsmöglichkeiten sowie die Haftung eines Versicherungsmaklers behandelt.

## Neues aus der bAV

24.11.2023

In den letzten Jahren hat sich die Rechtsentwicklung in der bAV ständig beschleunigt. In diesem Webinar schauen wir uns neuere Entwicklungen z.B. der Rechtsprechung detailliert an und fragen uns auch, was neuere Urteile in der Praxis bedeuten. Damit ergänzt dieses Webinar die ständige Beobachtung und Lektüre von neueren Urteilen.

## Grundlagen Onlineseminar Arzthaftung und -haftpflicht für Ärzte

27.11.2023

Ob für Ärzte im Anstellungsverhältnis oder für niedergelassene Ärzte: Das Seminar vermittelt den Teilnehmern die Grundlagen der Haftung für Ärzte und bespricht passende Versicherungslösungen und liefert ihnen erste Einblicke in das Zielsegment einer lukrativen Zielgruppe.

## Vertiefungs Onlineseminar Arzthaftung und -haftpflicht für Ärzte

27.11.2023

In dem Online-Seminar "Grundlagen Onlineseminar Arzthaftung und Haftpflicht für Ärzte" haben Sie einen ersten Einstieg in eine interessante Zielgruppe erhalten. Darauf aufbauend wird in diesem Online-Seminar vertiefend auf diese Zielgruppe eingegangen. Welcher Facharzt sollte sich wie absichern und warum ist nicht jede Arzthaftpflicht gleich und für jeden geeignet. Anhand von Beispielen werden Sie noch intensiver mit der Materie vertraut gemacht.

## Sachversicherungen für Vereine

28.11.2023

In Deutschland gibt es über eine halbe Million Vereine, die von einem umfassenden Versicherungsschutz profitieren. Das Seminar klärt die wichtigsten Fragen rund um die Gruppenunfallversicherung als auch um die Versicherungen für Vereinsheime und -einrichtungen.

## Basiswissen Transportversicherung

28.11.2023

Was passiert, wenn Waren beschädigt ihren Empfänger erreichen oder unterwegs vollständig verschwinden? Mit der Vermittlung der Grundlagen der Transportversicherung liefert das Seminar Antworten auf diese und viele weitere Fragen.

## Fokus: GGF-Versorgung

28.11.2023

Die Hürden für die steuerliche Anerkennung von GGF-Versorgungszusagen sind hoch. Immer wieder gibt es neue Entwicklungen, die es in der Praxis zu beachten gilt. In der Webinar-Reihe werden Sie über neue Rechtsprechung, Verlautbarungen der Finanzverwaltung sowie aktuelle Erfahrungen aus der Praxis informiert.

## BU in Versorgungswerken

28.11.2022

Versorgungswerke sind Sondersysteme für kammerfähige Berufe, die unter anderem eine wirtschaftliche Absicherung bei Verlust der Arbeitsfähigkeit bieten. Das Seminar befasst sich mit spezifischen Leistungen und gibt praktische Handlungsempfehlungen.

## Grundlagen Recht in der Versicherungsvermittlung Teil 3

29.11.2023

Dieser Teil der Seminar-Reihe behandelt die für Versicherungsmakler essenziellen Themen Vergütung, Courtage, Anforderungen an Courtagezusagen und Möglichkeiten von Honorarvereinbarungen. Des Weiteren werden Kooperationen mit Maklern, Pools und Untervermittlern rechtlich beleuchtet.

## Grundlagen Recht in der Versicherungsvermittlung Teil 4

30.11.2023

Im Marketing und in der Kommunikation mit Kunden, Dienstleistern oder Kooperationspartnern sind Bestimmungen des Datenschutzes zu beachten. Diese sowie wichtige Regeln aus dem Wettbewerbsrecht werden in diesem Teil der Seminar-Reihe vermittelt.

## Grundlagen Steuern in der Versicherungsvermittlung

30.11.2023

Ein solides Verständnis des deutschen Steuerrechts ist für die tägliche Arbeit von Allfinanzdienstleistern und Innendienstkräften wesentlich. Das Seminar gewährt den Teilnehmenden einen Einblick in die wichtigsten steuerlichen Themen.

## Dezember

## Die BU-Treppe als Beratungsansatz in der Vorsorgeberatung

01.12.2023

Ein Bild sagt mehr als tausend Worte: Kundenspezifisch eingesetzt eröffnet das Bild der BU-Treppe Beratungsansätze zu allen Vorsorgethemen. Das Online - Seminar erläutert den Aufbau und den Einsatz dieses klassischen Verkaufsbilds und geht auf mögliche Ergänzungen ein.

## Code of Conduct in der kundenorientierten Versicherungsvermittlung

01.12.2023

Dieses Online-Seminar macht Sie in zwei Blöcken zu den Themen Kundenbeziehungen aufbauen und pflegen fit. Dabei geht es vordergründig um die Art und Weise, wie Sie im ersten Gespräch Ihre Interessenten zu Ihren Kunden machen und weniger um die Akquisition von Terminen. Sie erhalten zusätzlich wichtige Hinweise zu dem Thema Compliance. Dadurch können Sie sowohl rechtskonform als auch den Kundenerwartungen angepasst handeln.

## Zielgruppe Regenerative und erneuerbare Energien

04.12.2023

Die Energiewende ist politisch entschieden, die Anzahl der Anlagen mit erneuerbaren Energien wird auch in den kommenden Jahren zunehmen. Der Betrieb solcher Anlagen stellt besondere Ansprüche an den Betreiber und ist oftmals mit einem hohen finanziellen Risiko verbunden. Je nach Anlagenart bietet der Markt entsprechende Produktlösungen. In diesem Online-Seminar erhalten Sie einen Überblick zur Beratung dieser speziellen Zielgruppe. Dabei dürfen auch Trends wie Elektromobilität und die Besonderheit ebenso wenig fehlen wie die Besonderheiten rund um Photovoltaik- und Biogasanlagen.

## Beratungsansätze Zielgruppe Hotellerie und Pensionen

04.12.2023



EasyLearningIDD

# Online-Weiterbildungen flexibel auswählen



Das Übernachtungsgewerbe ist kaum wie eine andere Branche von der aktuellen Pandemie betroffen. Gleichzeitig prognostizieren Experten dem Tourismus und dem Übernachtungsgewerbe in Deutschland einen nachhaltigen Wachstumstrend. In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick zur ganzheitlichen Beratung der Zielgruppe und deren Besonderheiten. Dabei darf ein Überblick über relevante Sparten und zahlreiche Tricks aus der Praxis für die Praxis ebenso wenig fehlen, wie Ideen zur langfristigen Bindung Ihrer Kunden.

## Betriebliche Krankenversicherung (bKV) - Grundlagen

04.12.2023

Die Vermittlung umfassenden Grundlagenwissens rund um die bKV ist das Ziel dieses Seminars. Dabei beleuchtet es mögliche Bedarfsebenen und liefert nützliche Argumentationshilfen für die vertriebliche Tätigkeit.

## Betriebliche Krankenversicherung (bKV) - Beratungsansätze

04.12.2023

Die von Beratungsansätzen rund um die bKV ist das Ziel dieses Seminars. Dabei beleuchtet es mögliche Bedarfsebenen und liefert nützliche Argumentationshilfen für die vertriebliche Tätigkeit.

## Rechtsprechung in der privaten Sachversicherung

05.12.2023

Das Seminar befasst sich mit der Rechtsprechung zu aktuellen Fällen z. B. in der Hausrat- oder Unfallversicherung und vermittelt den Teilnehmern neue Erkenntnisse, durch die sie ihre Kunden bestmöglich beraten können.

## Risikoerfassung / Beweishilfen vor Schadeneintritt bei Privatkunden

05.12.2023

Die Entscheidung für eine Versicherung kann schnell gefällt werden, doch was passiert im Schadensfall? Das Seminar zeigt den Teilnehmern, wie Schadenfälle schnell abgewickelt werden und welchen Service sie ihrem Kunden anbieten können.

## D&O-Versicherung

07.12.2023

Aktuell bieten mehr als 40 Versicherer Directors-and-Officers-Policen (D&O) zu unterschiedlichen Bedingungen an. Das Seminar vermittelt einen Überblick über die Grundstruktur und die wichtigsten Deckungsinhalte.

## Grundlagen des Erbrechts und die Vererbbarkeit von Versicherungsprodukten

12.12.2023

Um in der Vorsorgeberatung für alle Fragen rund um die Vererbbarkeit von Versicherungsprodukten gewappnet zu sein, empfiehlt sich ein grundlegendes Fachwissen zum Thema Erbrecht. Das Seminar frischt vorhandene Kenntnisse auf und gibt neue Impulse.

## Vom E-Check bis zum Lichtgebungsverfahren

13.12.2023

Welche Klauseln müssen im Bereich der Gewerbeinhaltsversicherung beachtet werden? Das Seminar befasst sich mit E-Checks und Lichtgebungsverfahren und liefert den Teilnehmern wichtige Hinweise für die entsprechende Behandlung im Kundengespräch.

## Patientenverfügungen und Vollmachten rechtsicher ein- gesetzt

13.12.2023

Informationen zur Patientenverfügung (PV) und Vorsorgevollmacht (VV) sind schon lange Teil der qualifizierten Finanzberatung. Im diesem praxisorientierten Online-Seminar werden die rechtlichen Grundlagen (Was ist eine PV und VV? Ist eine PV und VV verbindlich? Welche Vorlagen sind die Richtigen? uvm.), die Beratungsgrenzen und Beraterhaftung, die richtige Kundenansprache und der Einbau ins Beratungskonzept praxisnah erarbeitet. Neben den theoretischen Kenntnissen liegt der Schwerpunkt in den 2x90 Minuten jedoch in der praktischen Umsetzung.

## Kontakt

Deutsche  
Maklerakademie  
(DMA)



Herr Michael Lippmann

Veranstaltungsmanager  
[lippmann@  
deutsche-makler-akademie.de](mailto:lippmann@deutsche-makler-akademie.de)  
+49 921 788 954 - 664