

Herzlich Willkommen zu unserer Online-Weiterbildung für Versicherungsmakler, -vermittler und -berater

Der Kurs ist auf Grundlage der Weiterbildungsverpflichtung nach § 34d Abs. 9 Satz 2 GewO bzw. § 48 Abs. 2 VAG konzipiert und orientiert sich inhaltlich an der Anlage 1 zu §2 Abs. 2 Satz 2 der VersVermV:

- 15 Weiterbildungsstunden aufgeteilt auf
- 3 Vormittage jeweils von 08:30 Uhr bis 14:00 Uhr (5 Zeitstunden pro Vormittag)

Ablauf:

1. Kurseinheit 07.12.2021 08:30 Uhr – 14:00 Uhr

Wer haftet für was? Wer zahlt wofür? - Grundzüge straf- und ordnungswidrigkeitenrechtlicher Verantwortlichkeit bei Compliance-Verstößen

- Geschäftsführerhaftung
- Zurechnung bei Gremienentscheidungen
- Unternehmensgeldbußen

Vertriebsoffensive oder gewerbsmäßiger Betrug? - Strafrechtliche Risiken beim Vertrieb von Versicherungsprodukten

- Beteiligung des Vermittlers am Versicherungsbetrug des Kunden
- Vermittlung ungeeigneter/überteuerter Verträge
- Scheinselbständigkeit in Vertriebsstrukturen

Ihr Dozent: Prof. Dr. Christian Becker (Professor für Strafrecht, Strafprozessrecht und Rechtsphilosophie an der Stiftung Europa-Universität Viadrina)

2. Kurseinheit 09.12.2021 08:30 Uhr – 14:00 Uhr

Beraten! Verkaufen! Haften? - Pflichtverletzungen des Versicherungsvermittlers und deren Folgen

- Darstellung und Abgrenzung der Beratungspflichten von Versicherungsmakler und Versicherungsvertreter bei Versicherungsabschluss und während der Laufzeit einer Versicherung am Beispiel der BU-Versicherung
- Fehlerquellen innerhalb der Beratungspflichten und deren Auswirkungen auf die Leistungspflicht des Versicherers und die Schadensersatzpflicht Haftung des jeweiligen Versicherungsvermittlers (Makler/Vertreter)

- Wie vermeide ich als Versicherungsvermittler Haftungsfälle – Praktikable Vermeidungsstrategien
- Umgang mit Haftungsfällen – die eigene Haftpflichtversicherung
- Verjährungsfragen

Kommunikation in der Kundenbetreuung

- Selbstverständnis als Sachwalter
- Servicegedanke in der Kommunikation
- Kontaktaufbau mit dem Kunden
- Gesprächsführung im Kundengespräch

Ihre Dozenten: Manuela Vogg (Fachanwältin für Versicherungsrecht); Maxi Weiss (Organisationsberaterin und Mediatorin)

3. Kurseinheit 14.12.2021 08:30 Uhr – 14:00 Uhr

Was ist Verkauf? Blockaden lösen, Vertrauen gewinnen und den individuellen Kundenbedürfnissen entsprechen

- Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft
 - Einsatz im Verkauf
 - Selbstreflektion
- Verkauf von Illusionen
 - Strategie im Gespräch
 - gesamtheitliche Beratung
- Besitz in Gefahr
 - Wohngebäudeversicherung
Grundlagen + Inhalte, Mehrwert aus Verpflichtung
 - Hausratversicherung
Grundlagen + Inhalte, der unterschätzte Wert

Ihr Dozent: Markus Kiesel (Versicherungskaufmann (IHK), Finanzanlagefachmann (IHK))

Pausen

30 Minuten Pause pro Lehrgangseinheit

Anwesenheit

Als Nachweis für die IHK müssen wir Ihre Anwesenheit dokumentieren: an jedem Lehrgangstag werden hierzu in unregelmäßigen Abständen Anwesenheitskontrollen durch Umfragen durchgeführt.

Unterlagen

Sie erhalten umfangreiche Unterlagen über die Kursinhalte als Datei.

Nachweise

Die Weiterbildungsbescheinigung und das Zertifikat „Akademie-geschulter Versicherungsmakler / -vermittler“ erhalten Sie per Post.

Wir wünschen Ihnen eine erfolgreiche Weiterbildung!

Ihr Team der

MENZ & PARTNER
Akademie

M & P Akademie GmbH • Kalchstraße 4 • 87700 Memmingen • Tel. 08331 9500-31
kontakt@menzundpartner-akademie.de • <https://www.menzundpartner-akademie.de>