



| Bildungsprogramm 2010 |

ICH MUSS ES WISSEN.

Weil ich Makler bin.



Qualifizierte Beratung schätzen Kunden gerade in Zeiten wie diesen besonders. Die Mission der Deutsche Makler Akademie „Ich muss es wissen – weil ich Makler bin“ ist aus diesem Grund aktueller denn je. Fachliche und spezifische Kommunikations-Kompetenz sind die Erfolgsfaktoren mit denen Makler sich deutlich hervorheben. Nutzen Sie daher die folgenden Seminarangebote, die speziell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind. Aus Sicht des Aufsichtsrates ist die Deutsche Makler Akademie auf einem sehr guten Weg. Wir sind uns sicher, dass die Deutsche Makler Akademie noch mit vielen interessanten Seminaren auf hohem Niveau die Urteilsfähigkeit, Unabhängigkeit, Kompetenz und das Image des Berufsstandes der Makler fördern wird.

Rolf H. Louis - Aufsichtsratsvorsitzender

Das Team der Deutschen Makler Akademie



Von links: Joachim Groß, Produktmanagement | Birgit Elstner, Produktmanagement | Nicole Mühlbauer, Virtuelle Akademie | Ysabel Puder, Marketing/PR | Wolfgang Behnen, Produktmanagement | Christine Bojkic, Sekretariat | Norbert Lamers, Geschäftsführer | Christiane Stütz, Leitung Personal-&Finanzmanagement | Gabriele Grellner, Seminarmanagement | Diana Wirsing, Seminarmanagement | Hans Georg Utzerath, Repräsentant | Sandra Bonse, Buchhaltung | Andrea Vienna, Leitung Produktmanagement | André Wohler, Referent der Geschäftsführung



Vorwort

Sehr geehrte Kundinnen, sehr geehrte Kunden,
sehr geehrte Interessentinnen und Interessenten,

Qualität überzeugt: Mit kompetenter Beratung und sicherem Know-how punkten Sie beim Kunden und sichern so auf Dauer Ihren geschäftlichen Erfolg.

Diesem Qualitätsanspruch fühlt sich die Deutsche Makler Akademie verpflichtet. Für 2010 stellen wir Ihnen wieder ein professionelles, zukunftsorientiertes und direkt in die Praxis umsetzbares Weiterbildungsprogramm vor. Sie finden darin sowohl im fachlichen Bereich, als auch in den Bereichen Unternehmensführung und Vertrieb sowie zur Verbesserung der persönlichen und sozialen Kompetenz ein vielfältiges Angebot, das auf die besonderen Anforderungen von Maklern und Mehrfachagenten zugeschnitten ist.

Dabei ist es uns wichtig, dass sowohl Einsteiger als auch Profis, Maklerunternehmen unterschiedlichster Zielrichtungen und Größen in allen Bereichen ein passendes Qualifizierungsangebot finden.

Mit Unterstützung der Fachausschüsse und Fachkreise, in denen exzellente Fachleute aus den Häusern der Förderer und aus der Maklerschaft mitwirken, haben wir für das Jahr 2010 ein Programm erstellt, das in Qualität, Umfang, Vielfalt der Qualifizierungsmaßnahmen und Bandbreite der Themen in der Branche Zeichen setzt.

Qualifizierung ist Vertrauenssache. Mehr als 3600 Anmeldungen zu Veranstaltungen der Deutsche Makler Akademie im Jahr 2009 sprechen für sich. Die Bewertungen der Teilnehmer belegen, dass die Seminare höchsten Qualitätsansprüchen gerecht werden.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Studieren des vorliegenden Bildungsprogramms und beim Erarbeiten Ihres persönlichen Entwicklungsplans, der Ihnen bei der Umsetzung Ihrer beruflichen Ziele des nächsten Jahres hilft. Es ist für jeden etwas dabei. Und wenn Sie einmal kein passendes Angebot in Ihrer Region finden, melden Sie sich bitte bei uns – gemeinsam finden wir eine Lösung.

Wir, das Team der Deutsche Makler Akademie, freuen uns auf Sie.

Ein spannendes Jahr und viel Erfolg wünscht Ihnen

Norbert Lamers für das Team der
Deutsche Makler Akademie (DMA) gemeinnützige GmbH

Weiterbildung mit anerkannter Zertifizierung

Weiterbildung im Modulsystem
Praxisorientiert – vertriebsspezialisiert – qualitätsgesichert – aufeinander aufbauend

Alle Seminare in unserem offenen Weiterbildungsangebot in den Bereichen

- » **Basisqualifikation**
- » **Fachtraining**
- » **Unternehmen und Vertrieb**
- » **Persönlichkeit**

sind modular aufgebaut und können je nach individueller Ausrichtung des Unternehmens und dem persönlichem Entwicklungsbedarf der Teilnehmer besucht werden. Jedes einzelne Seminar ist an die besonderen Anforderungen der jeweiligen Zielgruppe angepasst, und die gelernten Inhalte können direkt in die Praxis umgesetzt werden. Da alle Seminare im Weiterbildungsbereich auf eine Dauer von einem bis zwei Tage ausgelegt sind, können sie optimal in Ihren beruflichen Alltag integriert werden.

Zug um Zug erweitern Sie Ihre Kompetenzen!

So können Sie sich zum Experten unterschiedlicher Fachrichtungen wie Betriebliche Altersvorsorge, Investment, Krankenversicherung, Betriebliche Haftpflichtversicherung sowie Gewerbliche und Industrielle Sachversicherung weiterbilden. Der höchste Abschluss ist der „Geprüfte/r Makler/in Versicherungen und Finanzdienstleistung“, ein maklerspezifischer Studiengang auf Fachwirt-Niveau.

Die einzelnen Module unserer Expertenweiterbildungen und unseres Studiengangs sind dabei immer in unseren Seminaren abgebildet. Seminare, für die Sie eine Prüfung abgelegt haben, werden auch in weiteren Qualifikationsmaßnahmen angerechnet. So brauchen Sie diese nur einmal zu absolvieren.

Mit diesem flexiblen Modulsystem und dem Ausbau der Zertifizierten Weiterbildung setzen wir neue Qualitätsstandards in der Aus- und Weiterbildung für Makler und Mehrfachagenten.

So sieht moderne Weiterbildung mit System aus!

Detailinformationen und Termine finden Sie auf den folgenden Seiten.

Studiengang

- » „Geprüfte/r Makler/in Versicherungen und Finanzdienstleistung“
In Zusammenarbeit mit der Deutschen Versicherungsakademie - DVA

↑
Inhalte werden angerechnet

Spezialisierung (Zertifizierte Weiterbildung)

- » „Experte Betriebliche Altersvorsorge (DMA)“
- » „Experte Investment (DMA)“
- » „Experte Krankenversicherung (DMA)“
- » „Experte Gewerbliche & Industrielle Sachversicherung (DMA)“
- » „Experte Betriebliche Haftpflichtversicherung (DMA)“

↑
Inhalte werden angerechnet

Breite Qualifizierung

- » Fachbereiche
- » Unternehmen und Vertrieb
- » Persönlichkeit

Basisqualifizierung

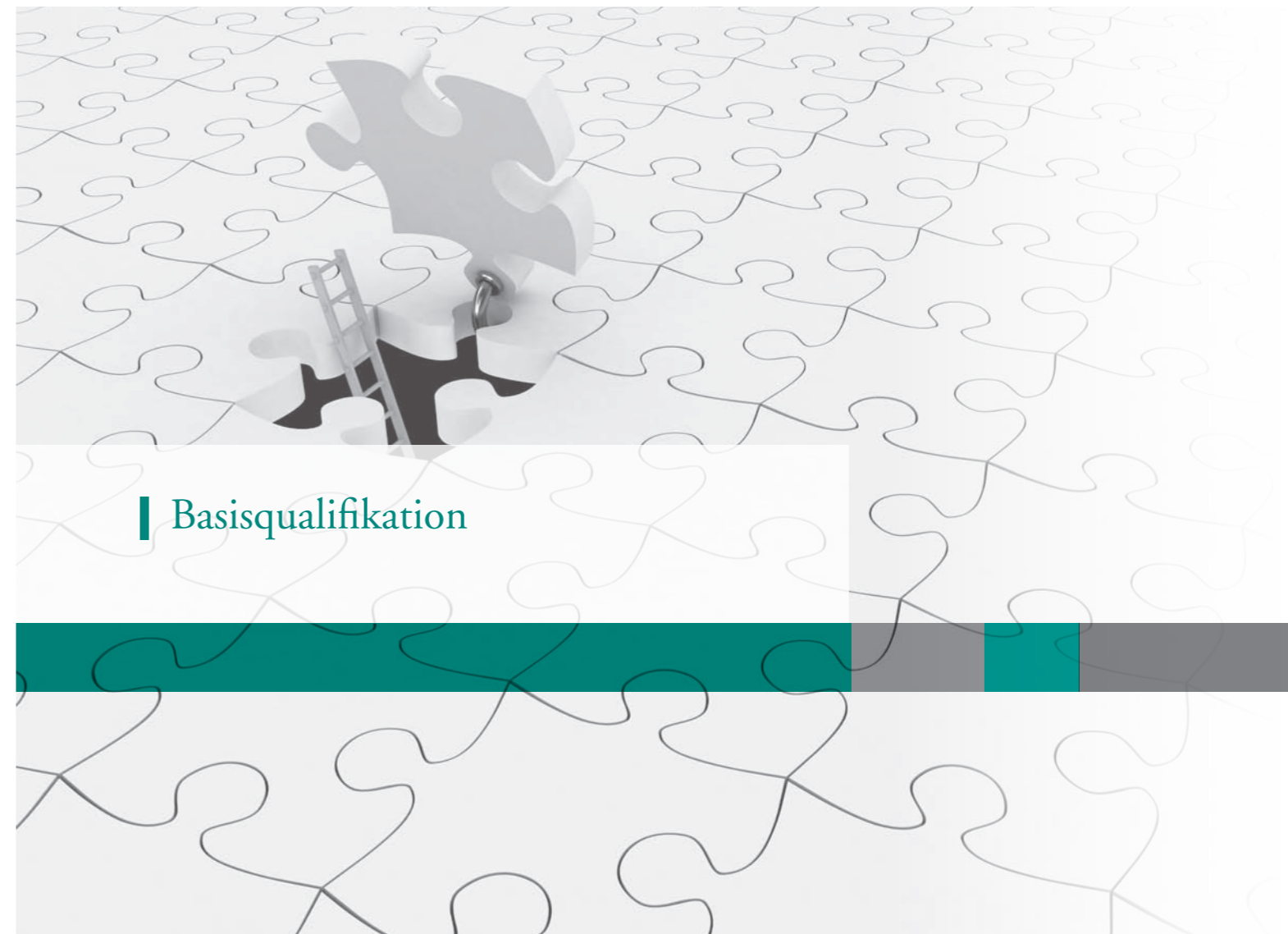
- » Versicherungsfachfrau/-mann (IHK)

Inhaltsverzeichnis

→ Basisqualifikation	07-08
→ Seminare Fachbereiche:	09-33
» Vorsorge	10-18
» Kranken- und Pflegeversicherung	19-21
» Sach/HUK/RS	22-28
» Finanzen & Steuern	29-33
→ Unternehmen und Vertrieb	34-42
→ Persönlichkeit	43-47
→ Die virtuelle Akademie	48
→ Zertifizierte Weiterbildung	49-51
→ Terminübersicht 2010	52-55
→ Trainer-/Dozentenübersicht	56-59

■ Bei allen unseren Seminaren gilt:

- » umsatzsteuerbefreit
- » Verpflegung inklusive
- » Dauer: 10 - 17 Uhr



Versicherungsfachfrau/-mann (IHK)

Die Ausbildung als Zugangsvoraussetzung zur Vermittlertätigkeit

Ablauf Die Deutsche Makler Akademie bereitet Sie innerhalb von **4 Monaten** optimal auf die IHK-Prüfung vor. Dabei wird das Präsenztraining durch erfahrene Fachtrainer mit zeit- und raumunabhängigem Lernen via Web Based Trainings (WBT) kombiniert. In der Selbstlernphase bereiten Sie sich auf die jeweilige Präsenzveranstaltung vor, in der die Inhalte vertieft werden. E-Tutoren betreuen Sie in einem Internetforum, beantworten Fragen und steuern das Lernen unter allen Teilnehmern bundesweit. Die Ausbildung findet in Kooperation mit der Deutschen Versicherungsakademie (DVA) statt.

Ihre Vorteile

- » Maximale Prüfungsvorbereitung in minimaler Ausbildungszeit
- » 15 Tage Präsenztraining in sechs Blöcken à 2 - 4 Tagen
- » Präsenztraining durch erfahrene, praxisnahe Fachtrainer
- » Intensive und individuelle Betreuung während der gesamten Ausbildungszeit durch Trainer und E-Tutoren
- » Raum-, zeit- und gruppenunabhängiges Lernen von zu Hause
- » Intensive und individuelle Vorbereitung durch Tests (ca. 1.500 Fragen) und Zwischenprüfung
- » Forum zum Austausch zwischen den Teilnehmern
- » Berufliche Flexibilität durch Einbeziehung von Samstagen
- » Kleine Ausbildungsgruppen

Ort Berlin, Dortmund, Hamburg, München, Stuttgart, Wiesbaden
Die Ausbildung wird für Gruppen auch bundesweit als Inhouse-Maßnahme angeboten. Gerne unterbreiten wir Ihnen dazu ein individuelles Angebot.

Starttermine

1. Quartal bundesweit » **29. Januar 2010** (» 28. Januar 2010 » Hamburg)
2. Quartal bundesweit » **23. April 2010** (» 22. April 2010 » Hamburg)
3. Quartal bundesweit » **16. Juli 2010** (» 15. Juli 2010 » Hamburg)
4. Quartal bundesweit » **15. Oktober 2010** (» 14. Oktober 2010 » Hamburg)

Preis Im Startseminar wird ein Einstufungstest durchgeführt. Hierbei wird die Notwendigkeit der Teilnahme an den Modulen 2 und 3 überprüft. Die Teilnahme an den Modulen 1 und 4 ist für jeden obligatorisch. Demnach richtet sich der Preis nach der Belegung der Module zwischen 1.190 EUR und 1.575 EUR.

Basisqualifikation

Fachbereiche

Unternehmen und Vertrieb

Persönlichkeit

Zertifizierte Weiterbildung



Private Vorsorge I

Basisseminar: Informationen und Hintergründe für die Vorsorge-Beratung

Nutzen Für die optimale Beratung Ihrer Kunden brauchen Sie diese wichtigen Informationen zur privaten Vorsorge. Ihre Fachkompetenz wird gestärkt und Sie werden in die Lage versetzt, die Versorgungslücken Ihrer Kunden klar aufzuzeigen. Dadurch erkennt Ihr Kunde seinen konkreten Bedarf und Sie steigern messbar Ihr Vorsorgegeschäft.

Auszug aus den Inhalten*
» **Die gesetzliche Rentenversicherung**
» **Berufsständische Versorgungswerke**
» **Beamtenversorgung**
» **Das Alterseinkünftegesetz**
» **Private staatlich geförderte Vorsorge**
» **Aufzeigen der Versorgungslücken**

Trainer Dieter Hippe 2 Tage | Preis: 300,00 Euro

Termine **14./15. Dezember 2009**, Dortmund **08./09. Juli 2010**, Stuttgart

Private Vorsorge II

Aufbauseminar: So werden Sie zum Vorsorge-Spezialisten

Nutzen Ihre Fachkompetenz in Sachen Vorsorge wird gestärkt und Sie werden dadurch für Ihre Kunden zu einem „Vorsorge-Spezialisten“. Sie können die richtige Vorsorgestrategie abgestimmt auf Ihre Kunden individuell auswählen. Dadurch optimieren Sie Ihre Fähigkeiten und steigern Ihr Vorsorgegeschäft.

Auszug aus den Inhalten*
» **Risiko – Lebensversicherung**
» **Kapital – Lebensversicherung**
» **Private Rentenversicherung**
» **Fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherungen**
» **Fondspolice versus Fondssparplan**
» **Abgeltungssteuer**
» **Berufsunfähigkeitsversicherung**
» **Erwerbsunfähigkeitsversicherung**
» **Private Unfall- und Pflegeversicherung**
» **Private Sterbegeldversicherung**

Trainer Dieter Hippe 2 Tage | Preis: 300,00 Euro

Termine **18./19. Januar 2010**, Dortmund **21./22. Juli 2010**, Stuttgart

Voraussetzung Grundkenntnisse der privaten Vorsorge

Alterseinkünftegesetz

Basisseminar: Hintergründe und Informationen für die Praxis

Nutzen Sie erhalten in diesem Seminar eine gezielte und leicht verständliche Einführung in die veränderten Rahmenbedingungen des AltEinkG. Sie lernen die Kernpunkte der Reform kennen und dieses Wissen individuell und kundenorientiert anzuwenden. Durch praxisnahe Beispiele erkennen Sie, welche Vorsorgemöglichkeiten aus dem „3 Schichten-Modell“ jeweils sinnvoll sind. Eine Übersicht der wichtigsten einkommensteuerrechtlichen Rahmenbedingungen über die einzelnen Vorsorgemöglichkeiten rundet die Veranstaltung ab.

Auszug aus den Inhalten*
» **Hintergrund, Ziele und Inhalte des AltEinkG**
» **Steuerliche Behandlung und Förderung der einzelnen Schichten:**
» **Gesetzliche Rente / Basis-Rente**
» **BAV / Riester-Rente**
» **Private Vorsorgemöglichkeiten**
» **Behandlung von Altverträgen und Übergangsvorschriften**
» **Praxisorientierte Tipps für die Umsetzung im Vertrieb**

Trainer Dieter Hippe 1 Tag | Preis: 150,00 Euro

Termine **02. März 2010**, Dortmund **13. September 2010**, Stuttgart

Die Basis-Rente Rürup

Basisseminar: Hintergründe und Informationen für die Praxis

Nutzen Die Basis-Rente gilt als der Shooting-Star zum Thema Altersvorsorge. Sie erhalten in diesem Seminar das Basis-Fachwissen zum Thema Rürup-Rente. Damit erkennen Sie die Marktchancen und können für sich entscheiden, wie stark Sie sich in diesem Bereich engagieren wollen.

Auszug aus den Inhalten*
» **Marktchancen der Rürup-Rente**
» **Gesetzliche Rahmenbedingungen**
» **Für welche Zielgruppen ist die Basis-Rente interessant?**
» **Günstigerprüfung**
» **Steuerliche Behandlung in der Anspar- und Rentenphase**
» **Berechnungsbeispiele**
» **Vor- und Nachteile**

Trainer Wolfgang Tast 1 Tag | Preis: 150,00 Euro

Termine **30. April 2010**, Stuttgart **06. September 2010**, Dortmund

Basisqualifikation

Fachbereiche

Unternehmen und Vertrieb

Persönlichkeit

Zertifizierte Weiterbildung

Die Berufsunfähigkeitsversicherung I

Basisseminar: Praxisorientiertes Grundlagenseminar

Nutzen Lernen Sie die Notwendigkeit einer Berufsunfähigkeitsversicherung zu vermitteln, den sicheren Umgang mit den zum Teil rechtlich komplexen Inhalten zu beherrschen. Sie sind damit in der Lage, Ihren Kunden kompetent zur Seite zu stehen, Haftungsrisiken zu erkennen und zu minimieren und beherrschen die Dokumentation.

Auszug aus den Inhalten*

- » **Die Grundlagen der BU-Versicherung; Allgemeine BU / BUZ**
- » **Abgrenzung zu verwandten Versicherungsarten**
- » **Bedeutung der Versicherungsbedingungen**
- » **Häufige BU-Ursachen**
- » **Bedarfsermittlung unter Berücksichtigung der gesetzlichen Beratungspflicht, subjektive Risiken**
- » **Besondere Beratungssituationen**
- » **Dokumentation der Beratung**
- » **Leistungsfälle aus der Praxis**

Trainer Kai-Jochen Neuhaus **1 Tag | Preis: 150,00 Euro**

Termine **09. Februar 2010**, Hannover **01. September 2010**, Dortmund

Die Berufsunfähigkeitsversicherung II

Aufbauseminar: Kernprobleme in der Berufsunfähigkeitsversorgung

Nutzen Wertvolle Hinweise zum praktischen Umgang mit den komplexen rechtlichen Aspekten der Berufsunfähigkeitsversicherung werden Ihnen hier präsentiert. Ihr Wissen über die Berufsunfähigkeitsversorgung wird vertieft. Sie lernen, Ihren Kunden bei Entscheidungen kompetent zu unterstützen. Zusätzlich erhalten Sie das Rüstzeug, um Haftungsrisiken zu minimieren.

Auszug aus den Inhalten*

- » **Grundfragen zur BU nach der VVG Reform**
- » **Definition der BU nach VVG und den Bedingungen**
- » **Bedeutung der Versicherungsbedingungen**
- » **Der Beruf des Versicherungsnehmers als Ausgangspunkt**
- » **Ursachen der BU: moderne Krankheitsbilder etc.**
- » **Reichweite von Leistungsausschlüssen**
- » **Maklerhaftung: Sachwalter-Urteil und Co.**
- » **Aktuelle Rechtsprechung**

Trainer Kai-Jochen Neuhaus **2 Tage | Preis: 300,00 Euro**

Termine **18./19. Februar 2010**, Hannover **07./08. September 2010**, Köln

Voraussetzung Grundkenntnisse zum Thema BU

Das erfolgreiche Vorsorge-Kundengespräch

So steigern Sie Ihr Vorsorge-Geschäft und gewinnen zufriedene Kunden

Nutzen Optimieren Sie Ihren persönlichen Beratungsstil und holen Sie sich neue Impulse und praxiserprobte Strategien für ein erfolgreiches Vorsorge-Beratungsgespräch. Mit der „Sokrates-Strategie“ erkennt Ihr Kunde seinen Bedarf und die Bedarfsanalyse wird zum Kunden-Erlebnis!

Auszug aus den Inhalten*

- » **Das Beste aus der Praxis**
- » **Das Erstgespräch**
- » **Die Bedarfsanalyse / Sokrates - Strategie**
- » **Die Präsentation / Der Abschluss**
- » **Empfehlungs-Marketing**
- » **Transfersicherung durch Übungen**

Trainer Dieter Hippe **1 Tag | Preis: 200,00 Euro**

Termine **03. März 2010**, Dortmund **14. September 2010**, Stuttgart

Erfolgreiche Rürup-Beratung

Ein praxiserprobter Leitfaden

Nutzen Dieses Seminar liefert Ihnen einen praxiserprobten Beratungsleitfaden für die „Basis-Rente“. Darüber hinaus werden Ihnen erfolgreiche Konzepte für Neu- und Bestandsgeschäft vorgestellt. Sie werden zum verhandlungssicheren Rürup-Berater.

Auszug aus den Inhalten*

- » **Marktchancen der Basis-Rente**
- » **Kurze Betrachtung der steuerlichen Situation**
- » **Vorteile und Nutzen für den Kunden**
- » **Erfolgreiche Kundenselektion**
- » **Zielgruppenkonzepte für Neu- und Bestandsgeschäft**
- » **„Das 5-Minuten-Beratungsgespräch“ zur Basisrente**
- » **Cross-Selling-Potenziale nutzen**

Trainer Wolfgang Tast **1 Tag | Preis: 200,00 Euro**

Termine **19. Mai 2010**, Stuttgart **20. September 2010**, Dortmund
10. September 2010, Berlin

Voraussetzung Grundkenntnisse zum Thema Rürup

Basisqualifikation

Fachbereiche

Unternehmen und Vertrieb

Persönlichkeit

Zertifizierte Weiterbildung

Betriebliche Altersvorsorge I

Basisseminar: Direktversicherung und Pensionskasse im Rahmen der Entgeltumwandlung

Nutzen Sie gewinnen einen intensiven Einblick in die Grundlagen der Betrieblichen Altersvorsorge im Rahmen der Entgeltumwandlung mit dem Produktschwerpunkt Direktversicherung. Sie beraten nach Besuch des Seminars sach- und kundengerecht und werden als kompetenter Berater wahrgenommen.

Auszug aus den Inhalten*

- » **BAV im Überblick: die 5 Durchführungswege**
- » **Grundlagen Arbeitsrecht (Recht auf Entgeltumwandlung)**
- » **Der steuer- und sozialversicherungsrechtliche Rahmen des § 3 Nr. 63 EStG**
- » **Besonderheiten der Direktversicherung (§3 Nr. 63 EStG)**
- » **Exkurs: „Alte“ Direktversicherung nach § 40 b EStG**
- » **Exkurs: Pensionskasse / Pensionsfonds**
- » **Umwidmung von VL**
- » **Aktuelle Fragen**

Trainer	Mitglieder des Fachkreises BAV der DMA	2 Tage Preis: 300,00 Euro
Termine	02./03. Februar 2010 , Köln 10./11. Februar 2010 , Hamburg 04./05. März 2010 , Stuttgart	10./11. Juni 2010 , München 16./17. Juni 2010 , Berlin 24./25. Juni 2010 , Wiesbaden

Modul 1 der Zertifizierten Weiterbildung
„Experte Betriebliche Altersvorsorge (DMA)“

Betriebliche Altersvorsorge II

Aufbauseminar: Arbeitgeberfinanzierung und Besonderheiten der Unterstützungskasse

Nutzen Sie werden qualifiziert eingeführt in die Themenbereiche:
- Besonderheiten einer arbeitgeberfinanzierten BAV und
- kongruent rückgedeckte Unterstützungskasse.
Ihnen werden alle in diesem Zusammenhang notwendigen beratungs- und verkaufsrelevanten Fragestellungen vermittelt.

Auszug aus den Inhalten*

- » **Aktuelles Thema: Arbeitgeberfinanzierung in der BAV**
- » **Die kongruent rückgedeckte Unterstützungskasse**
- » **Chancen und Risiken in der praktischen Umsetzung**
- » **Aktuelle Fragen**

Trainer	Mitglieder des Fachkreises BAV der DMA	2 Tage Preis: 300,00 Euro
Termine	01./02. März 2010 , Hamburg 08./09. März 2010 , Köln 24./25. März 2010 , Stuttgart	29./30. Juni 2010 , München 01./02. September 2010 , Berlin 07./08. September 2010 , Wiesbaden

Voraussetzung Grundwissen zum Thema Betriebliche Altersvorsorge

Modul 2 der Zertifizierten Weiterbildung
„Experte Betriebliche Altersvorsorge (DMA)“

Betriebliche Altersvorsorge III

Aufbauseminar: Gesellschafter-Geschäftsführer-Versorgung in der Praxis

Nutzen Sie lernen das Grundprinzip der Pensionszusage, die versicherungsförmigen Ausfinanzierungsmöglichkeiten und deren bilanzielle Auswirkungen kennen. Sie erfahren die wesentlichen Besonderheiten der GGF-Versorgung, erlernen den Umgang mit allen beratungs- und verkaufsrelevanten Informationen und erkennen Chancen und Risiken rund um diesen Themenkomplex.

Auszug aus den Inhalten*

- » **Grundprinzip der Pensionszusage**
- » **Bilanzielle Auswirkungen**
- » **Überblick: Ausfinanzierungsmöglichkeiten**
- » **Die Sonderstellung des GGF und ihre Folgen**
- » **Exkurs: Andere Durchführungswege für den GGF**
- » **Exkurs: Arbeitnehmerehegatten**
- » **Ausblick: SV-Statusfeststellung; Praktische Umsetzung**
- » **Aktuelle Fragen**

Trainer	Mitglieder des Fachkreises BAV der DMA	2 Tage Preis: 300,00 Euro
Termine	15./16. April 2010 , Hamburg 19./20. April 2010 , Köln 06./07. Mai 2010 , Stuttgart	19./20. Juli 2010 , München 27./28. September 2010 , Berlin 29./30. September 2010 , Wiesbaden

Voraussetzung Das vermittelte Wissen aus „Betriebliche Altersvorsorge I + II“

Modul 3 der Zertifizierten Weiterbildung
„Experte Betriebliche Altersvorsorge (DMA)“

Aktuelles aus der Betrieblichen Altersvorsorge

Aufbauseminar: Die wichtigsten gesetzlichen Veränderungen und ihre Auswirkungen auf die Betriebliche Altersvorsorge

Nutzen Sie erhalten einen aktuellen Überblick über das Arbeits-, Versicherungs-, Handels- und Steuerrecht der Betrieblichen Altersvorsorge und sich abzeichnende Tendenzen für künftige Entwicklungen. Sie werden als kompetenter Berater Ihre Kunden informieren und beraten sowie eigene Geschäftschancen erkennen.

Auszug aus den Inhalten*

- » **wichtige Entscheidungen des BAG und des EuGH und ihre Bedeutung für die Praxis**
- » **wichtige Entscheidung des BFH und der Finanzgerichte zum GGF**
- » **Auswirkungen des BilMoG auf die Betriebliche Altersvorsorge und die sich daraus ergebenden Konsequenzen für die Beratungspraxis**
- » **Anforderungen gem. §§ 6,7 VVG an den Makler und die Bedeutung der speziellen BAV-Regelungen im VVG**
- » **Auswirkungen des Versorgungsausgleichs und Handlungsbedarf**

Trainer	Margret Kisters-Kölkes	1 Tag Preis: 150,00 Euro
Termine	22. Februar 2010 , Hamburg 12. April 2010 , München 10. Mai 2010 , Frankfurt	08. Oktober 2010 , München 11. Oktober 2010 , Hamburg 22. November 2010 , Frankfurt

Voraussetzung Gute Kenntnisse der Betrieblichen Altersvorsorge

Dieses Seminar wird für die Rezertifizierung der Zertifizierten Weiterbildung „Experte Betriebliche Altersvorsorge (DMA)“ anerkannt.

Basisqualifikation
Fachbereiche
Unternehmen und Vertrieb
Persönlichkeit
Zertifizierte Weiterbildung

Spezialwissen BAV: BilMoG und Pensionszusagen

Aufbauseminar: Der Umgang mit bestehenden Pensionszusagen

Nutzen Das BilMoG löst hohen Gesprächsbedarf von Firmen und Steuerberatern aus, die das neue Handelsrecht umsetzen müssen. Dabei kommen die bekannten Fragen zu Abänderungsbedarf und Abänderungsmöglichkeiten, Verzicht, künftige Gestaltung usw. von Pensionszusagen auf. Sie werden auf die aufkommenden Fragen vorbereitet und in die Lage versetzt, mit Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern auf Augenhöhe zusammen arbeiten zu können.

Auszug aus den Inhalten*

- » **BilMoG: Neue Brisanz bei Pensionszusagen**
- » **Stolpersteine bei Pensionszusagen von GGF**
- » **Veränderungsmöglichkeiten bei bestehenden Pensionszusagen**
- » **Praxisbeispiele**
- » **Ausblick: Quo vadis GGF-Versorgung?**

Trainer Jochen Prost 1 Tag | Preis: 150,00 Euro

Termine **19. April 2010**, Berlin **21. September 2010**, Dortmund
16. Juni 2010, München

Voraussetzung Gute Kenntnisse der Betrieblichen Altersvorsorge, insbesondere im Bereich Pensionszusagen

Spezialwissen BAV: Auslagerung von Pensionsverpflichtungen

Aufbauseminar: Aktuelle Argumente, Lösungsstrategien und Auslagerungsmodelle von Pensionszusagen

Nutzen Insbesondere bei der Kreditvergabe, der Unternehmensübergabe oder dem Unternehmensverkauf stellen Pensionszusagen ein oftmals unüberwindbares Hemmnis dar. Deshalb sind Unternehmen zunehmend bestrebt, sich der Risiken aus den Pensionsverpflichtungen zu entledigen. Dieses Seminar vermittelt Ihnen die erforderliche Problemlösungskompetenz und gibt Ihnen nützliche Tipps für das Gespräch mit dem Steuerberater.

Auszug aus den Inhalten*

- » **Steuerrechtliche und aufsichtsrechtliche Rahmenbedingungen von Auslagerungsmodellen**
- » **Die gesetzlichen Grundlagen des Outsourcings über die Kombination Pensionsfonds / Unterstützungskasse**
- » **Wie funktioniert ein Pensionsfonds und wie unterscheidet sich ein versicherungsförmiger von einem nichtversicherungsförmigen Pensionsfonds?**

Trainer Dr. Stefanie Alt 1 Tag | Preis: 150,00 Euro

Termine **20. April 2010**, Berlin **22. September 2010**, Dortmund
17. Juni 2010, München

Voraussetzung Gute Kenntnisse der Betrieblichen Altersvorsorge, insbesondere im Bereich Pensionszusagen

Der neue Versorgungsausgleich in der BAV

Neue Aufgaben und Herausforderungen für unabhängige Vermittler

Nutzen Zum 01.09.2009 wurde der Versorgungsausgleich neu geregelt. Hiervon sind die gesetzliche Rentenversicherung, die private Vorsorge und die Betriebliche Altersvorsorge betroffen. Die neue Rechtslage fordert Versorgungsträger, wie z.B. Lebensversicherer und U-Kassen ebenso wie Vermittler. Denn auf alle Beteiligten kommen ganz neue Aufgaben zu. In den Versorgungsausgleich werden alle Versorgungsrechte und Versorgungsleistungen einbezogen. Dies sind Rentenzusagen, aber auch Kapitalzusagen. Da bisher Kapitaldirektversicherungen beim Zugewinn ausgeglichen wurden, werden derartige Versorgungsleistungen erstmals in den Versorgungsausgleich einbezogen. Unternehmen, die bisher von dem Versorgungsausgleichsverfahren unberührt blieben, werden nach der Neuordnung Hilfe beim Makler suchen. Sie erhalten in diesem Seminar eine wertvolle Hilfestellung, um die neuen Aufgaben von Anfang an professionell zu bewältigen und bei Bedarf in Neugeschäft umsetzen zu können.

Auszug aus den Inhalten*

- » **Grundzüge des neuen Versorgungsausgleichs**
- » **Steuerrechtliche Behandlung**
- » **Praxisbeispiele: Versicherungen, Aufteilung Unterstützungskasse und Rückdeckungsversicherung**
- » **Gesellschafter-Geschäftsführer**
- » **Tipps für die Praxis**

Trainer Margret Kisters-Kölkes und Dr. Henriette Meissner 1 Tag | Preis: 150,00 Euro

Termine **20. Januar 2010**, Frankfurt **03. Februar 2010**, Hamburg
21. Januar 2010, Stuttgart

Voraussetzung Gute Kenntnisse der Betrieblichen Altersvorsorge

Basisqualifikation

Fachbereiche

Unternehmen und Vertrieb

Persönlichkeit

Zertifizierte Weiterbildung

BAV in der Praxis I

Marketing, Kundengewinnung, Verkauf und Service im Rahmen der Entgeltumwandlung und für arbeitgeberfinanzierte Versorgungswerke

Nutzen Ausgehend von Ihrer fachlichen Kompetenz in der Betrieblichen Altersvorsorge lernen Sie Marketingkonzept, Strategien zur Kundengewinnung, neue Ansätze in der Kundenberatung und nachhaltige, wirkungsvolle Vorgehensweisen in der Kundenbetreuung im Bereich der Entgeltumwandlung kennen und üben das Erlernte für die Praxis.

Auszug aus den Inhalten*

- » **Wie mache ich erfolgreiches Marketing?**
- » **Wie stelle ich mich als Makler vor? Ihr Mehrwert für den Arbeitgeber.**
- » **Mit welcher Ansprache erreiche ich den Arbeitgeber?**
- » **Wie erreiche ich eine dauerhafte Kundenbeziehung durch laufende Handlungen und Aktionen?**
- » **Stichwort: Makler- und Arbeitgeberhaftung – worauf sollte ich achten?**

Trainer Andreas Moritz 1 Tag | Preis: 200,00 Euro

Termine **23. März 2010**, Köln **13. Juli 2010**, München
12. April 2010, Stuttgart **22. September 2010**, Berlin

Voraussetzung Erfolgreiche Teilnahme an den Seminaren BAV I und BAV II

BAV in der Praxis II

Marktchance Gesellschafter-/Geschäftsführerversorgung – Marketing, Kundengewinnung, Verkauf und Service –

Nutzen In diesem Praxistag setzen Sie Ihre fachlichen Kompetenzen in der Betrieblichen Altersvorsorge (Pensionszusage) in die Praxis um. Dabei entwickeln Sie ein ganzheitliches Marketingkonzept, Strategien zur Kundengewinnung, neue Ansätze in der Kundenberatung und nachhaltige, wirkungsvolle Vorgehensweisen in der Kundenbetreuung.

Auszug aus den Inhalten*

- » **Wie kann ich mein Marketing auf die Zielgruppe GGF-Versorgung ausrichten?**
- » **Was sind die besonderen Bedürfnisse und Ansatzpunkte in der Zielgruppe der GGF?**
- » **Das magische Dreieck: Unternehmer – Steuerberater – Makler**
- » **Wie kann ich Mehrwert für alle Beteiligten erzeugen?**
- » **Welche besonderen Serviceleistungen bzw. Zusatznutzen erwartet diese Zielgruppe?**
- » **Welche Haftungsrisiken haben Unternehmer, Steuerberater und Makler in diesem Segment?**

Trainer Marc Werzinger 1 Tag | Preis: 200,00 Euro

Termine **30. April 2010**, München **05. Oktober 2010**, Frankfurt
26. Juli 2010, Hannover

Voraussetzung Abschluss „Experte Betriebliche Altersvorsorge (DMA)“

Krankenversicherung I

Basisseminar: GKV und PKV im Überblick

Nutzen Sie lernen die Systeme GKV und PKV kennen und sie in ihren einzelnen Punkten zu unterscheiden. Sie erhalten während des Seminars hilfreiche Tipps, um GKV und PKV im Kundengespräch abgrenzen zu können. Sie erkennen den Bedarf und beraten Ihre Kunden kompetent.

Auszug aus den Inhalten*

- » **GKV/ PKV im Vergleich und im Überblick**
- » **Gesetzliche Krankenversicherung**
- » **Leistungsversprechen per Gesetz / tatsächliche Leistungen**
- » **Fallstricke im Systemwechsel**
- » **Reformen, Sozialrecht, WSG**
- » **Die Private Krankenversicherung**
- » **Beendigungsgründe / Arbeitslosigkeit**

Trainer Mitglieder des Fachkreises KV/PV 2 Tage | Preis: 300,00 Euro

Termine **26./27. Januar 2010**, Hannover **06./07. Mai 2010**, Leipzig
17./18. März 2010, Stuttgart **01./02. September 2010**, Köln

Modul 1 der Zertifizierten Weiterbildung „Experte Krankenversicherung (DMA)“

Krankenversicherung II

Aufbauseminar: PKV - Wissen und Nutzen für die Beratungspraxis

Nutzen Erfahren Sie in diesem Seminar, wie Sie die Angebote und Unterschiede in der PKV analysieren können. Sie erhalten wertvolle Hilfestellung, um mit dem erforderlichen Hintergrundwissen ziel- und kundenorientiert zu beraten.

Auszug aus den Inhalten*

- » **GKV/ PKV im Vergleich; Krankenversicherung im Alter**
- » **Finanzierungssituationen**
- » **Zielgruppen klären und Lösungen finden**
- » **Analysieren von Tarifen und Bedingungswerken nach einzelnen Bausteinen**
- » **Kundenberatung**

Trainer Mitglieder des Fachkreises KV/PV 2 Tage | Preis: 300,00 Euro

Dauer | Termine **24./25. Februar 2010**, Hannover **08./09. Juni 2010**, Leipzig
13./14. April 2010, Stuttgart **29./30. September 2010**, Köln

Modul 2 der Zertifizierten Weiterbildung „Experte Krankenversicherung (DMA)“

Voraussetzung Das vermittelte Wissen aus dem Seminar Krankenversicherung I

Basisqualifikation
 Fachbereiche
 Unternehmen und Vertrieb
 Persönlichkeit
 Zertifizierte Weiterbildung

*ausführliche Beschreibungen unter:
www.deutsche-makler-akademie.de

Krankenversicherung III

Aufbauseminar: Die Besonderheiten der PKV und der Pflegeversicherung

Nutzen Lernen Sie in diesem Seminar die Besonderheiten in der Krankenversicherungsberatung kennen. Sie können ziel- und kundenorientiert in der Pflegezusatzversicherung beraten. Im Rahmen der Praxisbeispiele wird das Gelernte aus den verschiedenen Bereichen praktisch umgesetzt.

Auszug aus den Inhalten*

- » **Die Beihilfe** (System; Personenkreise: Ehegatten, Kinder; Bund; Land)
- » **Pflegezusatzversicherung** (Argumente für die Zusatzversicherung; Zielgruppen; Pflegekostenversicherung; Pflegeitagegeld; Pflegerenten; Fallbeispiele; Beratungsansätze)
- » **Vertragssituationen** (Ausland; Hinweise Grenzgänger; Störungen)
- » **Praxisbeispiele**
- » **Hinweise zu Softwarehilfen und Ratings**

Trainer	Mitglieder des Fachkreises KV / PV	2 Tage Preis: 300,00 Euro
Termine	24./25. März 2010 , Hannover 28./29. April 2010 , Stuttgart	23./24. Juni 2010 , Leipzig 20./21. Oktober 2010 , Köln

Voraussetzung Das vermittelte Wissen aus den Seminaren Krankenversicherung I und II

Krankenzusatztarife

Aufbauseminar: Analyse von Zusatztarifen zur GKV

Nutzen Die Analyse der Angebote und Unterschiede in den vielen Zusatztarifen der PKV-Unternehmen zur GKV ist anspruchsvoll. Sie erhalten hilfreiche Tipps, um klarer hinsichtlich des Kundenbedarfes abgrenzen zu können und beraten Ihre Kunden kompetent.

Auszug aus den Inhalten*

- » **GKV/ PKV im Kurzvergleich** (Rechtliche Grundlagen, Beiträge)
- » **Zielgruppen klären und Lösungen finden** (Nutzen der PKV je Zielgruppe, Interessewecker, Beratungsansätze)
- » **Analysieren von Tarifen und Bedingungswerken nach einzelnen Bausteinen** (Ambulant, Heilpraktiker, Stationär, Zahn, Tagegelder)
- » **Gesetzlich und doch privat?**

Trainer	Mitglieder des Fachkreises KV / PV	1 Tag Preis: 150,00 Euro
Termine	15. April 2010 , Wiesbaden	16. September 2010 , Nürnberg

Voraussetzung Das vermittelte Wissen aus dem Seminar Krankenversicherung I

Pflegezusatztarife in der KV

Aufbauseminar: Analyse von Zusatztarifen zur Pflegeversicherung im Rahmen der KV

Nutzen Sie lernen in diesem Seminar, wie Sie die Angebote und Unterschiede in den vielen Zusatztarifen der PKV-Unternehmen zur Pflegepflichtversicherung analysieren können. Sie erhalten hilfreiche Tipps, um klarer hinsichtlich des Kundenbedarfes abgrenzen zu können und beraten Ihre Kunden kompetent.

Auszug aus den Inhalten*

- » **Die Pflegeversicherung – Basiswissen mit Mehr** (Rechtliche Grundlagen; Beiträge)
- » **Pflegebedürftigkeit**
- » **Pflegestufen**
- » **Sonderfall Demenz**
- » **Zielgruppen klären/Lösungsansätze** (Nutzen der PKV je Zielgruppe; Interessewecker; Beratungsansätze)
- » **Analysieren von Tarifen und Bedingungswerken nach einzelnen Bausteinen** (Pflege-Tagegelder; Pflege-Kosten)

Trainer	Mitglieder des Fachkreises KV / PV	1 Tag Preis: 150,00 Euro
Termine	16. April 2010 , Wiesbaden	17. September 2010 , Nürnberg

Voraussetzung Das vermittelte Wissen aus dem Seminar Krankenversicherung I

PKV Spezialwissen

Aufbauseminar: Kennzahlen, Risikozuschläge und Gesundheitsfragen

Nutzen Sie vertiefen Ihr Wissen zu den Experten-Themen über die Unternehmenskennzahlen der KV-Versicherer, erfahren wie Risikozuschläge entstehen und kalkuliert werden und warum es Unterschiede in den Gesundheitsfragen der Versicherer gibt.

Auszug aus den Inhalten*

- » **Die Kennzahlen im Besonderen:**
- » **Finanzierungssituationen** (Beitragskalkulation in der PKV, RfB, Rückstellungen, BAP, BRE, Limitierungen)
- » **Die PKV und ihre Risikozuschläge** (Grundlagen, Beiträge)
- » **Die Gesundheitsfragen**

Trainer	Mitglieder des Fachkreises KV / PV	1 Tag Preis: 150,00 Euro
Termine	06. Oktober 2010 , Köln	

Basisqualifikation

Fachbereiche

Unternehmen und Vertrieb

Persönlichkeit

Zertifizierte Weiterbildung

Allgemeine Haftpflichtversicherung

Basisseminar: Einführung in die Allgemeine Haftpflichtversicherung

Nutzen Sie erhalten eine Einführung in die Grundzüge der Haftung und Deckung. Mit den erworbenen Kenntnissen können Sie selbständig bestehende Verträge analysieren und neue Verträge bedarfsgerecht konzipieren.

Auszug aus den Inhalten*

- » **Haftungsgrundlagen** (Verschuldens- und Gefährdungshaftung; Vertragliche und gesetzliche Haftung)
- » **Versicherungsschutz – versicherte Risiken und Ausschlüsse**
- » **Vorsorge**
- » **Versicherungssummen**
- » **Versicherung privater und gewerblicher Risiken**
- » **Schadensbeispiele**
- » **Vorteile und Nutzen für den Kunden**

Trainer Alexander Kuhn **2 Tage | Preis: 300,00 Euro**

Termine **08./09. März 2010**, München **23./24. September 2010**, Berlin
15./16. April 2010, Köln

Haftpflichtversicherung I

Aufbauseminar: Gewerbliche und Industrielle Haftpflichtversicherung / Erweiterte Produkthaftpflicht- und Rückrufkostenversicherung

Nutzen Sie werden für den Bereich der Gewerblichen und Industriellen Haftpflichtversicherung sowie über die relevanten Haftungsnormen und die Inhalte der Rückrufkostenversicherung informiert und sensibilisiert, können Risiken einschätzen und diese für Ihren Kunden fachgerecht umsetzen. Sie vertiefen Ihr Wissen und werden durch den großen Praxisbezug anhand von Beispielen zum Spezialisten auf diesem Gebiet.

Auszug aus den Inhalten*

- » **Betriebshaftpflichtversicherung**
- » **Produktrisiko**
- » **Versicherungsschutz**
- » **Rückrufkostenversicherung / Haftung**
- » **Versicherungsschutz**
- » **Risikomanagement**

Trainer Alexander Kuhn **2 Tage | Preis: 300,00 Euro**

Termine **25./26. März 2010**, München **01./02. Juli 2010**, Darmstadt
26./27. April 2010, Köln **04./05. Oktober 2010**, Berlin

Voraussetzung Kenntnisse der allgemeinen Haftpflichtversicherung

Haftpflichtversicherung II

Aufbauseminar: Umwelthaftpflichtversicherung und Umweltschadensversicherung

Nutzen Sie werden systematisch und prägnant über die relevanten Haftungsnormen sowie den Versicherungsschutz informiert. Sie können den Versicherungsbedarf von Kunden erkennen, kennen Verkaufsargumente und wenden das Konzept sicher an. Der Unterricht erfolgt anhand zahlreicher Fallbeispiele.

Auszug aus den Inhalten*

- » **Typische Umweltschäden mittelständischer Unternehmen**
- » **Haftung für Umweltschäden**
- » **AHB und Umwelthaftpflicht-Modell**
- » **Umwelthaftpflicht-/Umweltschadensversicherung**
- » **Möglichkeiten der Risikoabschätzung**
- » **Informationsquellen**
- » **Verkaufsargumente**
- » **Fallstudien**

Trainer Joachim Vogel **2 Tage | Preis: 300,00 Euro**

Termine **19./20. April 2010**, München **25./26. August 2010**, Darmstadt
11./12. Mai 2010, Köln **08./09. November 2010**, Berlin

Voraussetzung Das vermittelte Wissen aus dem Seminar Haftpflichtversicherung I

Haftpflichtversicherung III

Aufbauseminar: Spezialwissen D&O- und Vermögensschadensversicherung

Nutzen Sie werden für die D&O- und Vermögensschadensversicherung sensibilisiert und systematisch über die relevanten Organhaftungen sowie das Konzept und die Wirkungsweise des Versicherungsschutzes informiert. Der praktische Bezug wird anhand von Beispielen hergestellt.

Auszug aus den Inhalten*

- » **Haftungssituation**
- » **Interessenlagen und Motive**
- » **Wirkungsweise der D&O-Versicherung**
- » **Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung**
- » **Beispielfälle**
- » **Nutzen für den Kunden**

Trainer Marcus Helmich **2 Tage | Preis: 300,00 Euro**

Termine **10./11. Mai 2010**, München **06./07. September 2010**, Darmstadt
17./18. Mai 2010, Köln **24./25. November 2010**, Berlin

Voraussetzung Das vermittelte Wissen aus den Seminaren Haftpflichtversicherung I bis II

Basisqualifikation

Fachbereiche

Unternehmen und Vertrieb

Persönlichkeit

Zertifizierte Weiterbildung

Modul 2 der Zertifizierten Weiterbildung „Experte Betriebliche Haftpflichtversicherung (DMA)“

Modul 3 der Zertifizierten Weiterbildung „Experte Betriebliche Haftpflichtversicherung (DMA)“

Allgemeine Sachversicherungen

Basisseminar: Hausrat- und Wohngebäudeversicherung

Nutzen Sie gewinnen Kenntnisse über die beiden wesentlichen Sparten des privaten Sachgeschäfts. Sie erhalten einen Einblick in den Aufbau der Bedingungswerke, die möglichen Deckungserweiterungen und die Risikobegrenzungen. Sie lernen, wie Sie Ihren Kunden risikoadäquate Versicherungslösungen anbieten.

Auszug aus den Inhalten*
 » **Hausrat- und Wohngebäudeversicherung**
 » **Versicherbare Gefahren**
 » **Deckungserweiterungen**
 » **Unterversicherungsverzicht**
 » **Umfang der Entschädigung**
 » **Private Spezialversicherungen**
 » **Obliegenheiten**
 » **Vorteile und Nutzen für den Kunden**

Trainer Heinrich Hamm 2 Tage | Preis: 300,00 Euro

Termine **03./04. Februar 2010**, Stuttgart **13./14. September 2010**, Berlin

Sachversicherung I

Basisseminar: Einführung in die Verbundene Sach-Gewerbeversicherung

Nutzen Sie gewinnen einen Einstieg in das Gebiet der Sachversicherungen. Ihre bereits vorhandenen Kenntnisse werden aufgefrischt. Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, den Versicherungsumfang zu ermitteln und diesen sachgerecht beim Kunden zu erläutern.

Auszug aus den Inhalten*
 » **Vertragsformen**
 » **Gefahrerhöhung und Sicherheitsvorschriften**
 » **Versicherungswert**
 » **Obliegenheiten**
 » **Pauschaldeklarationen**
 » **Vorteile und Nutzen für den Kunden**

Trainer Heinrich Hamm 2 Tage | Preis: 300,00 Euro

Termine **02./03. März 2010**, Stuttgart **20./21. September 2010**, Berlin
13./14. April 2010, Wiesbaden **04./05. Oktober 2010**, Dortmund

Sachversicherung II

Aufbauseminar: Hintergründe und Informationen zur Ertragsausfallversicherung

Nutzen Sie gewinnen eine Einführung in die Systematik, den Aufbau und die Probleme gewerblicher Sachversicherungen. Sie lernen, wie Sie Ihren Kunden risikoadäquate Versicherungslösungen anbieten können. Anhand von Fallbeispielen wird gezeigt, wie Sie von den Risikoinformationen des Kunden optimal zu passenden Angeboten kommen.

Auszug aus den Inhalten*
 » **Ertragsausfallversicherung**
 » **Selbstbeteiligung und Entschädigungsgrenzen**
 » **Regress**
 » **Obliegenheiten**
 » **Vorteile und Nutzen für den Kunden**
 » **Risikoinformationen gezielt abfragen**
 » **Von der Risikoinformation zum Angebot**

Trainer Heinrich Hamm 2 Tage | Preis: 300,00 Euro

Termine **22./23. März 2010**, Stuttgart **07./08. Oktober 2010**, Berlin
20./21. Mai 2010, Wiesbaden **10./11. November 2010**, Dortmund

Voraussetzung Kenntnisse der gewerblichen Sachversicherungen

Sachversicherung III

Aufbauseminar: Einführung in die Industrielle Sachversicherung

Nutzen Sie lernen die Systematik, den Aufbau und die Probleme industrieller Sachversicherungen kennen. Sie erfahren, wie Sie Ihren Kunden risikoadäquate und komplexe Versicherungslösungen anbieten können. Sie vertiefen Ihr Wissen und werden durch den großen Praxisbezug anhand von Beispielen zum Spezialisten auf diesem Gebiet.

Auszug aus den Inhalten*
 » **Vertragsformen**
 » **Unterschied zu den gewerblichen Verträgen**
 » **Begriff Feuer in der Industrie-Police**
 » **Spezielle Klauseln**
 » **All-Risk-Deckungen**
 » **Schadensbeispiele**
 » **Nutzen für den Kunden**

Trainer Klaus Büchner 2 Tage | Preis: 300,00 Euro

Termine **26./27. April 2010**, Stuttgart **02./03. November 2010**, Berlin
21./22. Juni 2010, Wiesbaden **01./02. Dezember 2010**, Dortmund

Voraussetzung Das vermittelte Wissen aus den Seminaren Sachversicherung I bis II

Basisqualifikation

Fachbereiche

Unternehmen und Vertrieb

Persönlichkeit

Zertifizierte Weiterbildung

Modul 2 der Zertifizierten Weiterbildung
 „Experte Gewerbliche und Industrielle Sachversicherung (DMA)“

Modul 3 der Zertifizierten Weiterbildung
 „Experte Gewerbliche und Industrielle Sachversicherung (DMA)“

Rechtsschutzversicherung

Basisseminar: Einführung in die Rechtsschutzversicherung

Nutzen	Sie lernen die Notwendigkeit einer Rechtsschutzversicherung sicher zu vermitteln, mit deren Inhalten umzugehen und diese individuell anzuwenden. Sie können mit den erworbenen Kenntnissen selbständig bestehende Verträge analysieren und neue Verträge bedarfsgerecht konzipieren. Sie erhalten eine Grundlage zur Beurteilung von Schadensfällen und kommunizieren kompetent mit Versicherungsnehmern und Versicherern.	
Auszug aus den Inhalten*	<ul style="list-style-type: none"> » Warum Rechtsschutz? » Aufgaben und Bedeutung der Rechtsschutzversicherung » Vertragsgrundlagen » Leistungsarten » Vertragsarten » Was im Schadensfall zu beachten ist » Vorteile und Nutzen für den Kunden » Praxisbeispiele 	
Trainer	Klaus Hellwig	1 Tag Preis: 150,00 Euro
Termine	05. März 2010 , Köln	12. November 2010 , München

Straf-Rechtsschutz-Versicherung

Aufbauseminar: Spezialwissen zu strafrechtlichen Gefahrenpotenzialen in Unternehmen

Nutzen	Sie lernen in diesem Seminar, strafrechtliche Gefahrenpotenziale in Unternehmen zu erkennen und zu bewerten, setzen sich mit der Konzeption und Wirkungsweise moderner Straf-Rechtsschutz-Deckungen auseinander und verstehen die Vertriebspotenziale optimal zu nutzen.	
Auszug aus den Inhalten*	<ul style="list-style-type: none"> » Das strafrechtliche Risiko » Folgen strafrechtlicher Inanspruchnahme » Grundzüge des Strafrechts und des Strafverfahrens » Risikovorsorge Straf-Rechtsschutz-Versicherung » Markt und Wettbewerb, vertriebliche Potenziale und Synergien 	
Trainer	Dietmar Schwarz	2 Tage Preis: 300,00 Euro
Termine	04./05. Februar 2010 , Köln 14./15. Juni 2010 , Berlin	22./23. November 2010 , Hamburg
Voraussetzung	Grundkenntnisse der Rechtsschutz-Versicherung werden vorausgesetzt. Kenntnisse der gewerblichen und industriellen Haftpflicht- oder Sachversicherung sind wünschenswert.	

Gewerbliche Kfz-Versicherung

Aufbauseminar: Spezialwissen zum Thema Flottenversicherung

Nutzen	Sie erhalten eine Einführung in die Systematik, die Tarifierung und die Inhalte der gewerblichen Flottenversicherung sowie zusätzliche Serviceleistungen. Sie lernen, wie Sie Ihren Kunden risikoadäquate und serviceorientierte Versicherungslösungen anbieten können.	
Auszug aus den Inhalten*	<ul style="list-style-type: none"> » Flottenversicherung: Überblick über die Marktsituation und Unterschiede zum Tarifierungs- und Bedingungsmerkmal der privaten Kfz-Versicherung » Erweiterungen in der gewerblichen Flottenversicherung » Überblick der Prämienmodelle im Flottengeschäft » Die Flottenversicherung im Wandel 	
Trainer	Michael Rieger	1 Tag Preis: 150,00 Euro
Termine	30. Juni 2010 , Berlin 03. September 2010 , Köln	04. Oktober 2010 , Stuttgart
Voraussetzung	Kenntnisse der privaten Kfz-Versicherung werden vorausgesetzt	

Technische Versicherung I

Basisseminar: Einführung in die Elektronikversicherung

Nutzen	Sie steigen ein in das Gebiet der Elektronikversicherung als Teil der technischen Versicherungen. Sie werden in die Lage versetzt, Versicherungsbedarf von stationären und beweglichen Sachen zu erkennen und den erforderlichen Umfang zu ermitteln und diesen sachgerecht beim Kunden zu erläutern.	
Auszug aus den Inhalten*	<ul style="list-style-type: none"> » Aufbau der Technischen Versicherungen » Versicherbare, versicherte und nicht versicherte Sachen und Kosten » Versicherte und nicht versicherte Gefahren » Versicherungsort » Versicherungssumme und -werte » Entschädigungsleistungen » Berechnungsbeispiele » Eckpunkte Mehrkosten und Maschinen-BU-Versicherung » Beurteilung anhand einer Photovoltaikanlage » Vorteile und Nutzen für den Kunden 	
Trainer	Bernhard Roel	1 Tag Preis: 150,00 Euro
Termine	08. Februar 2010 , München 11. Juni 2010 , Köln	01. Oktober 2010 , Hamburg

Basisqualifikation

Fachbereiche

Unternehmen und Vertrieb

Persönlichkeit

Zertifizierte Weiterbildung

Technische Versicherung II

Basisseminar: Einführung in die Bauleistungsversicherung

Nutzen Das Gebiet der Bauleistungsversicherung als Teil der technischen Versicherungen erwartet Sie in diesem Seminar. Sie werden in die Lage versetzt, den richtigen Versicherungsbedarf einer Bauleistungsversicherung für Bauherren und Bauunternehmer zu erkennen, den erforderlichen Umfang für den allgemeinen Hochbau zu ermitteln und diesen sachgerecht beim Kunden in den Grundzügen zu erläutern.

Auszug aus den Inhalten*

- » Baustellenbeispiele und Einrichtungen
- » Neubauten, Altbauten, Nachbarschaften
- » Entschädigungsleistungen
- » Beginn und Ende der Versicherung
- » Berechnungsbeispiele

Trainer Bernhard Roel 1 Tag | Preis: 150,00 Euro

Termine **22. Februar 2010**, München **07. Oktober 2010**, Hamburg
28. Juni 2010, Köln

Technische Versicherung III

Basisseminar: Einführung in die Maschinenversicherung

Nutzen Sie erhalten einen Einstieg in das Gebiet der Maschinenversicherung als Teil der technischen Versicherungen. Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, den Versicherungsbedarf der Teilbereiche von stationären und beweglichen Risiken zu erkennen, den erforderlichen Umfang zu ermitteln und diesen sachgerecht beim Kunden in den Grundzügen zu erläutern.

Auszug aus den Inhalten*

- » Versicherungssumme und -wert
- » Entschädigungsleistungen
- » Berechnungsbeispiele
- » Eckpunkte Mehrkosten und Maschinen-BU-Versicherung
- » Vorteile und Nutzen für den Kunden

Trainer Bernhard Roel 1 Tag | Preis: 150,00 Euro

Termine **23. Februar 2010**, München **08. Oktober 2010**, Hamburg
29. Juni 2010, Köln

Volkswirtschaftliche Zusammenhänge und theoretische Hintergründe

Was Sie schon immer über die Wirtschaft wissen wollten

Nutzen Der Vorbereitungskurs „Volkswirtschaftliche Zusammenhänge“ versetzt Sie in die Lage, auch ohne eine kaufmännische Ausbildung die komplexen Vorgänge in der Wirtschaft zu verstehen. Sie können die Wirtschaftslage aufgrund der zur Verfügung stehenden Informationen in den Medien einschätzen und realistisch beurteilen. Der Besuch des Moduls wird Teilnehmern empfohlen, die ohne wirtschaftliche Grundkenntnisse in den Zertifikatslehrgang „Experte Investment (DMA)“ oder andere Weiterbildungen mit Finanz- und Steuerinhalten starten. Die Inhalte des Kurses werden als Wissensbasis für die weiteren Seminare im Bereich „Finanzen und Steuern“ und auch im Zertifikatslehrgang „Experte Investment (DMA)“ vorausgesetzt.

Inhalte

- » Wirtschaftszyklen – wie sieht die optimale Volkswirtschaft aus?
- » Welche Ungleichgewichte können auftauchen und welche Auswirkungen haben sie?
- » Welche Steuerungsinstrumente und Rahmenbedingungen gibt es?
- » Welche Wirtschaftsdaten und Indikatoren sollte man beobachten?

Trainer Mitglieder des Fachkreises Finanzen & Steuern der DMA 1/2 Tag, 14 - 17 Uhr | Preis: 75,00 Euro

Termine **22. März 2010**, Hamburg **04. Oktober 2010**, Berlin
07. Juni 2010, Stuttgart

Vorbereitungsmodul für die Zertifizierte Weiterbildung „Experte Investment (DMA)“

Die Vermögensanlage

Basisseminar: Investmentwissen für Makler

Nutzen Sie erhalten einen grundlegenden Überblick zu Kapitalmärkten und Börsen. Insbesondere erfahren Sie mehr über die klassischen Produkte Anleihen und Aktien und lernen auch Alternative Investments kennen. Sie gewinnen durch dieses Wissen Sicherheit im Kundengespräch.

Auszug aus den Inhalten*

- » Die Märkte und ihre Teilnehmer
- » Asset-Klasse: Aktien
- » Asset-Klasse: Renten
- » Asset-Klasse: Alternative Investments

Trainer Martin Rinke 1 Tag | Preis: 150,00 Euro

Termine **25. März 2010**, Hamburg **05. Oktober 2010**, Berlin
14. Juni 2010, Stuttgart

Modul 1a der Zertifizierten Weiterbildung „Experte Investment (DMA)“

Basisqualifikation
 Fachbereiche
 Unternehmen und Vertrieb
 Persönlichkeit
 Zertifizierte Weiterbildung

*ausführliche Beschreibungen unter:
www.deutsche-makler-akademie.de

Erfolgreiche Investmentberatung

Vertriebliche Umsetzung:
Tipps und Hintergründe zum Start in das Geschäftsfeld Kapitalanlage

Nutzen Sie lernen in diesem Seminar den Nutzen dieses Geschäftsfeldes kennen und erfahren alles über Ertragschancen, Akquisemöglichkeiten und die Struktur Ihrer Kundengespräche. Entdecken Sie den Mehrwert der Investmentberatung für sich!

Auszug aus den Inhalten*
» Ansprache, Potenziale und Veredelung des eigenen Kundenbestandes
» Neukundengewinnung
» Struktur des Kundengesprächs zum Thema Kapitalanlage
» Die Ertragschancen

Trainer Boris Fahle 1 Tag | Preis: 200,00 Euro

Termine **26. März 2010**, Hamburg **06. Oktober 2010**, Berlin
15. Juni 2010, Stuttgart

Voraussetzung Hintergrundwissen zu den rechtlichen Voraussetzungen von Kapitalanlagegeschäften und anderen Anlageformen

Modul 1b der Zertifizierten Weiterbildung „Experte Investment (DMA)“

Steuern in der Vermögensberatung

Aufbauseminar: Die Auswirkungen der Abgeltungsteuer auf die Anlageberatung

Nutzen Eine ausführliche Darstellung der Besteuerung von Kapitalanlagen und deren Auswirkungen auf Ihr Beratungsgespräch sind Thema dieses Seminars. Sie erfahren mehr über die Abgeltungsteuer und die sich hieraus verändernde Ausgangslage in der Vermögensberatung. Darüber hinaus werden ausgewählte, häufig vorkommende Anlageprodukte und deren steuerliche Behandlung im Detail verdeutlicht.

Auszug aus den Inhalten*
» Umfang der Besteuerung von Kapitaleinkünften
» Ablauf des Abgeltungsverfahrens
» Einkommensteuerveranlagung
» Verlustverrechnungsbeschränkung
» Abgeltungsteuer und Fondsanlage
» Übergangsregelungen
» Steuerliche Detailbetrachtung ausgewählter Anlageprodukte und Gestaltungsempfehlungen

Trainer Jürgen Mertes 2 Tage | Preis: 300,00 Euro

Termine **19./20. April 2010**, Hamburg **04./05. November 2010**, Berlin
14./15. Juli 2010, Stuttgart

Voraussetzung Grundkenntnisse zum Thema Steuern

Modul 2 der Zertifizierten Weiterbildung „Experte Investment (DMA)“

Investmentfonds unterscheiden und bewerten

Aufbauseminar: Besonderheiten und Bewertung von Investmentfonds

Nutzen Sie lernen in übersichtlicher Darstellung die Besonderheiten der Investmentfonds kennen. Den Schwerpunkt bildet dabei die Bewertung von Investmentfonds. Das erworbene Fachwissen können Sie nach Besuch des Seminars im Kundengespräch überzeugend anwenden.

Auszug aus den Inhalten*
» Investmentfonds im Überblick
» Investmentfonds als standardisierte Anlageform
» Arten von Investmentfonds
» Bewertung von Investmentfonds
» Aktuelle Trends

Trainer Martin Rinke 2 Tage | Preis: 300,00 Euro

Termine **17./18. Mai 2010**, Hamburg **29./30. November 2010**, Berlin
16./17. September 2010, Stuttgart

Voraussetzung Hintergrundwissen zu den rechtlichen Voraussetzungen von Kapitalanlagegeschäften und anderen Anlageformen

Modul 3 der Zertifizierten Weiterbildung „Experte Investment (DMA)“

Geschlossene Beteiligungen

Aufbauseminar: Besonderheiten geschlossener Fonds

Nutzen Sie gewinnen einen Überblick über die Anlagemöglichkeiten im Beteiligungsgeschäft. Die unterschiedlichen Formen der Ausgestaltung werden dargestellt und die Wirkung auf ein bestehendes Portfolio analysiert. Sie erhalten einen aktuellen Marktüberblick und diskutieren die einzelnen Asset-Klassen eingehend.

Auszug aus den Inhalten*
» Allgemeine Einführung in geschlossene Fonds
» Rechtliche und steuerliche Pflichten des Maklers
» Möglichkeiten der Diversifikation
» Die wichtigsten Asset-Klassen für geschlossene Fonds
» Aktueller Marktüberblick
» Beispiele

Trainer Wolfram Döring 1 Tag | Preis: 150,00 Euro

Termine **21. Mai 2010**, Hamburg **03. Dezember 2010**, Berlin

Voraussetzung Hintergrundwissen zu den rechtlichen Voraussetzungen von Kapitalanlagegeschäften und anderen Anlageformen

Basisqualifikation

Fachbereiche

Unternehmen und Vertrieb

Persönlichkeit

Zertifizierte Weiterbildung

Erben & Schenken

Basisseminar: Hintergründe und Informationen zum Thema Schenkung und Erbschaft

Nutzen Sie erhalten in diesem Seminar wichtige Informationen für Ihr Kundengespräch zum Thema Erbschaft und Schenkung. Sie erkennen den Handlungsbedarf bei den verschiedenen Vermögens- und Familienverhältnissen in Ihrem Kundenkreis und lernen, Ihre Kunden darüber aufzuklären. Auswahl und Gestaltung flexibler Lösungskonzepte verschaffen Ihnen Wettbewerbsvorteile und gute Geschäftsmöglichkeiten.

Auszug aus den Inhalten*

- » **Marktdaten und Kundenverhalten**
- » **Leben im Alter** (Altersgerechte Vermögensstruktur; Pflegefallrisiko)
- » **Grundlagen des Erbrechts**
- » **Grundlagen der Erbschaft- und Schenkungsteuer**
- » **Vollmachten** (Vorsorgevollmacht; Betreuungsverfügung; Patientenverfügung)
- » **Gestaltungen**
- » **Vertriebsansätze**

Trainer Heinz Angermair

2 Tage | Preis: 300,00 Euro

Termine 16./17. März 2010, Berlin

26./27. August 2010, Frankfurt

Beratungschance Private Vermögensnachfolge

Vertriebliche Umsetzung: Wie Sie im Thema Erben & Schenken erfolgreich beraten

Nutzen Grenzen Sie sich von Ihren Mitbewerbern ab und befreien Sie sich und Ihre Kunden von dem Tabuthema Todesfall. Die private Vermögensnachfolge bietet für Ihr Kundengespräch eine Menge Potenzial – die Lösungen für die meisten Problemstellungen haben Sie bereits in Ihrem Portfolio, erfahren Sie jetzt, wie Sie sie erfolgreich nutzen. Öffnen Sie die Tür zu einer dauerhaften und vertrauensvollen Betreuung in allen Lebenssituationen.

Auszug aus den Inhalten*

- » **Geschäftsfeld private Vermögensnachfolge: Produktverkauf vs. bedarfsbezogene Beratung**
- » **Demographische Daten/Geschäftspotenzial**
- » **Vertriebliche Ansätze**
- » **Fallbeispiele und Verkaufsansätze Erbrecht/Güterrecht**
- » **Fallbeispiele und Verkaufsansätze Einkommensteuer- und Erbschaftsteuerrecht**
- » **Fallbeispiele und Verkaufsansätze Vorsorge / Notfallvorsorge**

Trainer Ralph Döller

1 Tag | Preis: 200,00 Euro

Termine 24. März 2010, Berlin

06. September 2010, Frankfurt

Voraussetzung Teilnahme am Seminar „Erben & Schenken“ oder Grundkenntnisse der Erbrechts

Steuerrecht für Makler

Basisseminar: Die wichtigsten Steuerarten für Ihr Beratungsgespräch

Nutzen Sie erhalten eine Darstellung der wichtigsten Steuerarten und deren Auswirkungen auf Ihr Beratungsgespräch unter Berücksichtigung wesentlicher aktueller Entscheidungen der Finanzgerichtsbarkeit und der Finanzverwaltung. Weiterhin gewinnen Sie auch in Bezug auf Ihre eigenen steuerlichen Belange als Versicherungsmakler aktuelles steuerliches Wissen.

Auszug aus den Inhalten*

- » **Einkommensteuergesetz** (Steuerpflicht; Steuerarten; Einkunftsarten; Kinder im Einkommensteuerrecht)
- » **Sonderausgaben**
- » **Einkunftsarten – Allgemeiner Teil** (Gewinneinkünfte; Überschusseinkünfte; Werbungskostenribsausgaben)
- » **Die sieben Einkunftsarten** (Renteneinkünfte; Einkünfte aus selbstständiger Arbeit; Einkünfte aus Gewerbebetrieb; Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung; Private Veräußerungsgeschäfte und gewerblicher Grundstückshandel; Einkünfte aus Kapitalvermögen)
- » **Erbschaftsteuergesetz** (Steuerpflicht; Erwerb von Todes wegen; Schenkung Begünstigtes Vermögen)

Trainer Niels Worgulla

1 Tag | Preis: 150,00 Euro

Termine 28. Januar 2010, Hamburg

16. September 2010, Berlin

Die private Baufinanzierung

Basisseminar: Einführung in das Baufinanzierungsgeschäft

Nutzen Zur Rundumbetreuung der Kunden in Sachen Finanzen gehört auch Kompetenz auf dem Gebiet „Private Baufinanzierung“ – will man vermeiden, dass der Kunde deswegen andere Berater oder seine Hausbank aufsucht. Finanzierungsmodelle, mögliche Fördermittel sowie die Methoden zur Errechnung lernen Sie in diesem zweitägigen Seminar kennen. Sie erfahren alle Details, die Sie in Ihrer Beratung benötigen und können das erworbene Wissen sofort im Kundengespräch einsetzen.

Auszug aus den Inhalten*

- » **Ermittlung Finanzierungsbedarf und Belastbarkeit**
- » **Beleihungswert und Beleihungsgrenzen**
- » **Finanzierungsbausteine**
- » **Vorfinanzierung**
- » **Zwischenfinanzierung**
- » **Endfinanzierung**
- » **Finanzierung Einfamilienhaus**
- » **Finanzierung Eigentumswohnung**
- » **Eigenheimrentengesetz „Wohn-Riester“**
- » **Grundpfandrechte**

Trainer Ingo Junggeburth

2 Tage | Preis: 300,00 Euro

Termine 02./03. März 2010, Wiesbaden

23./24. November 2010, Köln

Basisqualifikation

Fachbereiche

Unternehmen und Vertrieb

Persönlichkeit

Zertifizierte Weiterbildung

Der Termin ist das Ziel!

Erfolgreiche Terminvereinbarung im Maklerbüro

Nutzen Holen Sie sich neue Impulse und Strategien aus der Praxis zur Terminvereinbarung am Telefon. Lernen Sie in diesem Seminar durch Transferübungen und Live-Termingespräche, wie Sie im täglichen Geschäft erfolgreicher Termine vereinbaren.

Auszug aus den Inhalten*

- » **Wie sollte man den Kunden ansprechen?**
- » **Wie sehen optimale Vorbereitung und Organisation aus?**
- » **Ideale Struktur und Aufbau eines Termingesprächs**
- » **Gesprächs-Leitfäden für den täglichen Gebrauch**
- » **Die besten Argumentations-Strategien**
- » **Trainingsphase**
- » **LIVE – Termingespräche am Telefon**
- » **Feedback – Erfahrungsaustausch**
- » **Ihre Persönliche Zielvereinbarung**

Trainer Dieter Hippe 1 Tag | Preis: 200,00 Euro

Termine **04. März 2010**, Dortmund **15. September 2010**, Stuttgart

Anmerkung Bitte bringen Sie für die Live-Termingespräche ein Mobiltelefon und ca. 20 Kundenadressen mit Telefonnummer mit.

Erfolgreich Kunden beraten

Das wertvolle Vertriebstraining für Neueinsteiger und Profis

Nutzen Sie erhalten einen Einblick in die verschiedenen Kundentypen und lernen souverän mit Einwänden und Vorwänden umzugehen. Ihre persönliche Zielvereinbarung am Ende von Modul I wird zu Beginn des Moduls II auf den Prüfstand gestellt und gibt Ihnen die Möglichkeit, Ihr persönliches Beratungsverhalten zu reflektieren und zu optimieren.

Auszug aus den Inhalten*

- » **Modul I**
- » So vereinbaren Sie erfolgreicher Termine
- » So schaffen Sie eine positive Beziehung zum Kunden
- » So kommen Sie zum Abschluss
- » **Modul II**
- » Die Umsetzungsphase – Wunsch vs. Realität
- » Und so werden Sie noch besser!

Trainer Dieter Hippe 2 + 1 Tag | Preis Modul I: 400,00 Euro | Modul II: 200,00 Euro

Termine **Modul I: 08./09. Februar 2010**, Dortmund **Modul I: 05./06. Juli 2010**, Stuttgart
Modul II: 01. März 2010, Dortmund **Modul II: 23. Juli 2010**, Stuttgart

Voraussetzung Die beiden Module sind nur gemeinsam buchbar.

Mit Motivation und Strategie zum geplanten Erfolg

Sichern Sie Ihren Geschäftserfolg durch innere Kraft, Ausgeglichenheit, Tatendrang und ein klares Zielmanagement!

Nutzen	Wer am Markt erfolgreich sein will, braucht eine positive Einstellung und die Fähigkeit, innere Ressourcen zu aktivieren. Das klingt selbstverständlich - aber wird es in der Praxis auch so umgesetzt? In diesem Motivationstraining lernen Sie, sich selbst zu großen Erfolgen zu motivieren. Individuelle Begabungen werden mobilisiert und Persönlichkeitskompetenzen aktiviert. So sind Spitzenleistungen möglich!	
Auszug aus den Inhalten*	<ul style="list-style-type: none"> » Die Grundlagen der Motivation » Durch Begeisterung zur Zielerfüllung » Die Macht über das Denken » Spitzenleistungen ermöglichen » Innere Ressourcen aktivieren » Ihre persönliche Erfolgsprogrammierung » Mit Freude leben - Mit Freude zum Erfolg 	
Trainer	Michael Vatter	2 Tage Preis: 400,00 Euro
Termine	19./20. Juli 2010 , Nürnberg	30.09./01.10.2010 , Hannover

Erfolgreiche LIVE-Kommunikation

Wer nicht LIVE kommuniziert wird ex-kommuniziert

Nutzen	LIVE-Kommunikation kann begeistern, kann Vertrauen transportieren und etablieren, sie kann unmittelbar zum Handeln und Kaufen animieren, sie kann beweisen, was Non-LIVE-Kommunikation nur behaupten kann. Und sie ist schnell, sie erreicht sofort den Adressaten, der unmittelbar und sofort Feedback geben kann. Schaffen Sie sich den entscheidenden Wettbewerbsvorsprung!	
Auszug aus den Inhalten*	<ul style="list-style-type: none"> » Was ist LIVE-Kommunikation? » Grundelemente der LIVE-Kommunikation: Körpersprache, Sprache » Konzept, Planung und Dramaturgie » Einsatz von Technik und Medien » Die hohe Kunst wirkungsvoller LIVE-Kommunikation) 	
Trainer	Hartmut Riehm	1 Tag Preis: 200,00 Euro
Termine	01. Juli 2010 , Frankfurt	

Marketing für Makler I

Basisseminar: Kunden gewinnen durch Ihre Unternehmensdarstellung

Nutzen	In diesem Seminar, das speziell auf den Bedarf von „kleinen“ Finanz- und Assekuranzspezialisten zugeschnitten ist, dreht sich alles um Ihren Außenauftritt. Gemeinsam mit den anderen Teilnehmern prüfen Sie, welche Merkmale und Aspekte in Ihr Kompetenzprofil und Ihre Außendarstellung (Internetseite, Flyer, Broschüren, etc.) einfließen sollten. Im Anschluss daran befassen Sie sich mit den Grundlagen der werblichen Kommunikation und erstellen unter fachlicher Anleitung Texte, die Sie sofort in Ihrem Firmenauftritt verwenden können.	
Auszug aus den Inhalten*	<ul style="list-style-type: none"> » Vier Wege, um sich von „den Anderen“ zu unterscheiden » Erstellen Sie ein überzeugendes Kompetenzprofil! » Aus der Werkzeugkiste der Marketingfachleute und Werbetexter » Hinweise zu Visitenkarten, Flyern, Broschüren und Websites » Überprüfung und Verbesserung Ihrer eigenen Werbematerialien 	
Trainer	Birgit Lutzer	1 Tag Preis: 200,00 Euro
Termine	10. Juni 2010 , Hannover	16. September 2010 , Dortmund
Anmerkung	Bitte bringen Sie bereits vorhandene Werbematerialien mit, die Sie optimieren möchten	

Nutzen Sie auch die Möglichkeit des Marketing Einzelcoachings.
Info unter: www.deutsche-makler-akademie.de

Marketing für Makler II

Basisseminar: Noch bekannter werden und neue Kunden gewinnen mit PR

Nutzen	Hier lernen Sie wichtige Public-Relations-Instrumente kennen und selbst anzuwenden. Damit können Sie Ihren Expertenstatus ausbauen, Ihren Bekanntheitsgrad erhöhen und das Vertrauen Ihrer Kunden gewinnen. Über den fachlichen Input durch die Trainerin und praktische Übungen hinaus haben Sie Gelegenheit zum Erfahrungsaustausch mit den anderen Teilnehmern. Sie nehmen fertige Textbausteine mit, die Sie sofort verwenden können.	
Auszug aus den Inhalten*	<ul style="list-style-type: none"> » Überblick: PR-Instrumente und ihre Zielsetzung » So wichtig ist Pressearbeit » Anzeigen(-kampagnen) – immer sinnvoll? » Mailingaktionen und ihre Besonderheiten » Wie Sie mit Hilfe von Events gewinnen » Was Ihnen Sponsoring bringen kann » Networking über alles? 	
Trainer	Birgit Lutzer	1 Tag Preis: 200,00 Euro
Termine	11. Juni 2010 , Hannover	17. September 2010 , Dortmund
Anmerkung	Bitte bringen Sie bereits vorhandene Pressetexte, Mailings, Anzeigen usw. mit, die Sie optimieren möchten	

Basisqualifikation
Fachbereiche
Unternehmen und Vertrieb
Persönlichkeit
Zertifizierte Weiterbildung

Gewinnen Sie neue Kunden mit dem Internet!

Erfolgsgeheimnisse für effektive Kundengewinnung mit Ihrer Homepage

Nutzen Sie erhalten eine wertvolle Hilfestellung dazu, wie Sie Ihre Internetseite für die aktive Kundengewinnung erfolgreich nutzen können. Lernen Sie, wie Sie Besucher auf Ihre Seite bringen und durch einen systematischen Dialog den Kontakt zu Ihren Interessenten auch halten können. Nach dem Seminar können Sie Ihren Webauftritt so gestalten, dass Sie Ihre eigenen Leads generieren und damit nachhaltige Verkaufserfolge erzielen.

Auszug aus den Inhalten*

- » **Das Ziel des Internetauftritts – Kunden gewinnen**
- » **Mit der richtigen Planung die Ziele der Internetseite verwirklichen**
- » **Mit professionellem E-Mail-Marketing Kunden generieren**
- » **Suchmaschinen füttern – So werden Sie gefunden**
- » **Werbung für Ihre Seite – Gewusst wie!**
- » **Mit der Internetseite aktiv arbeiten**

Trainer	Peter Arndt	1 Tag Preis: 200,00 Euro
----------------	-------------	----------------------------

Termine 26. Januar 2010, Leipzig 05. Oktober 2010, München

Mit Empfehlungen zu mehr Neugeschäft!

Ein Strategieworkshop zum Neukundengewinn

Nutzen Neue Kunden per Empfehlung – nutzen Sie den kostengünstigsten, sympathischsten und effizientesten Weg der Neukundengewinnung – mit Ihrer individuellen Empfehlungsstrategie. Sie finden in diesem Seminar eine individuelle, zum eigenen Geschäft und zur eigenen Person passende Strategie, die kontinuierliches Wachstum durch Empfehlungen bringt.

Auszug aus den Inhalten*

- » **Was bringt eine Empfehlungsstrategie für Ihr Geschäft?**
- » **Image und Empfehlung – wie machen Sie aus positiven und negativen Imagekomponenten Empfehlungsauslöser?**
- » **Geschichten als Instrumente des Empfehlungsmarketings**
- » **Nach Empfehlungen fragen – aber richtig!**
- » **Empfehlertbetreuung – wie bringen Sie Ihre Empfehler dazu, Sie immer wieder zu empfehlen?**
- » **Empfehlungen finden vor allem nach einem Kontakt statt – wie schaffen Sie mehr Kontakte in der gleichen Zeit?**

Trainer	Martin Traninger	2 Tage Preis: 400,00 Euro
----------------	------------------	-----------------------------

Termine 12./13. April 2010, Köln 11./12. November 2010, Berlin

Versteckte Umsatz- und Gewinnpotenziale aktivieren

Erfolgreich, schnell und effektiv beraten

Nutzen Die Teilnahme an diesem Seminar rentiert sich schnell. Sie erfahren, wie Sie gerade in der jetzigen ungünstigen Konjunktursituation Geschäfte generieren und alle Chancen optimal nutzen. Sie werden von der Praxisnähe und Umsetzbarkeit der vorgestellten Ideen und Lösungen begeistert sein.

Auszug aus den Inhalten*

- » **Entwicklung eines nachvollziehbaren Akquisitionsprozesses – und damit Sicherstellung eines stabilen Neukundenzuwachses**
- » **Aufbau eines kundenorientierten Anfragemanagements – und damit Erhöhung Ihrer Chancen bereits im Vorfeld eines Angebotes**
- » **Ergebnisorientiertere Gestaltung Ihrer Angebote – und damit Hilfe für den Kunden, sich für Ihr Angebot zu entscheiden**
- » **Aufbau eines abschluss-sicheren Angebotsverfolgungsmanagements – und damit die Erzielung von effektiv mehr Aufträgen zu besseren Konditionen**

Trainer	Ulrich Dietze	1 Tag Preis: 200,00 Euro
----------------	---------------	----------------------------

Termine 23. März 2010, Wiesbaden 21. September 2010, Stuttgart

So arbeitet der beste Versicherungsmakler Deutschlands!

Ein Workshop mit dem „Unternehmer-Ass 2007 und 2008“

Nutzen Niemand wird als Unternehmer geboren. Selbst wenn Sie die betriebswirtschaftlichen Grundlagen kennen und anwenden, fehlen Ihnen vielleicht noch die Kniffe der motivierenden Mitarbeiterführung, das richtige Händchen für erfolgreiches Marketing, moderne und überzeugende Korrespondenz, die besonderen Ideen zur Kundenbindung oder die effiziente Organisation der Arbeitsabläufe. Dieses Seminar konzentriert sich auf die wirklich wichtigen, starken Themen aus dem Unternehmensalltag eines erfolgreichen Maklerbetriebes. Es ist aktuell und relevant und mit vielen konkret anwendbaren Rezepten und Ideen, die Sie bereits am ersten Tag nach dem Seminar umsetzen können.

Auszug aus den Inhalten*

- » **Erfolgskompass – Stimmt die Richtung?**
- » **Erfolgreiche und überzeugende Kommunikation**
- » **Marketing anders und kostengünstig – U N D erfolgreich**
- » **Kundenbeziehungen erfolgreich managen**
- » **Mit-Arbeiter oder eben mal Personal?**
- » **Büroeffizienz und Arbeitsorganisation**

Trainer	Michael Richthammer	1 Tag Preis: 200,00 Euro
----------------	---------------------	----------------------------

Termine 28. Januar 2010, Hannover 23. September 2010, Leipzig
18. Juni 2010, München

Basisqualifikation

Fachbereiche

Unternehmen und Vertrieb

Persönlichkeit

Zertifizierte Weiterbildung

Faktoren zur erfolgreichen Führung eines Maklerunternehmens

Wesentliche Aspekte aus den Bereichen Strategie, Kommunikation, Organisation und Controlling - praxisnah und sofort anwendbar

Nutzen Wie nie zuvor entscheidet sich Ihr wirtschaftlicher Erfolg an der Frage, inwieweit Sie die Faktoren Führung, Organisation und Kommunikation zukunftsweisend anwenden. Alles gehört auf den Prüfstand. Nur wenn Sie sich den neuen Herausforderungen stellen, werden Sie sich langfristig in dem Markt der erfolgreichen Finanzdienstleister durchsetzen und weiterentwickeln – dieses Seminar wird Ihnen dabei wertvolle Unterstützung bieten.

Auszug aus den Inhalten*

- » **Haben wir eine eindeutige, strategische Ausrichtung?**
- » **Planen wir unser Geschäftsjahr?**
- » **Beherzigen wir Grundregeln innerbetrieblicher Führung und Kommunikation?**
- » **Läuft unsere Organisation effizient?**
- » **Nutzen wir unsere Kundenpotenziale und was wollen unsere guten Kunden?**
- » **Wie aussagefähig ist unser Controlling und haben wir ein Kostenmanagement?**
- » **Nutzen wir die richtigen Dienstleister?**
- » **Sind wir konsequent in der Umsetzung der gewonnenen Erkenntnisse?**

Trainer Thomas Misch 2 Tage | Preis: 400,00 Euro

Termine **21./22. Januar 2010**, Dortmund **24./25. Juni 2010**, München

Rechtliche und betriebswirtschaftliche Grundlagen für Makler

Maklerrecht, Haftungsmanagement und Vergütungsfragen

Nutzen Sie lernen in diesem Seminar die notwendigen rechtlichen und wirtschaftlichen Grundlagen für den dauerhaft erfolgreichen Betrieb eines Maklerunternehmens kennen. Sie erhalten wichtige Tipps und Hinweise zum professionellen Umgang mit Kundenbeziehungen und der fairen Verhandlungsweise mit Produktpartnern.

Auszug aus den Inhalten*

- » **Rechtliche Rahmenbedingungen**
(Einführung und Grundlagen; Gewerberecht, Berufszugangsregelungen, VVG-Reform und Auswirkungen auf Vermittler, Die Rechtsstellung des Versicherungsmaklers; Rechtsverhältnis zum Versicherungsnehmer; Maklervertrag, Maklervollmacht / Gestaltungsmöglichkeiten; Beratungs- und Dokumentationspflichten in der Praxis; Rechtsverhältnis zum Versicherungsunternehmen; Vergütung, Courtage, Anforderungen an Courtagezusagen, Honorar; Kooperationen mit Maklern, Pools und Untervermittlern; Firmen- und Wettbewerbsrecht; Nachfolge bei Versicherungsmaklerunternehmen)
- » **Wirtschaftliche Rahmenbedingungen**
(Kostenrechnung im Maklerbüro; Umsatz- und Rentabilitätsrechnung im Maklerbüro; Deckungsbeitragsrechnung im Maklerbüro; Bestandsbewertung und Bestandskauf/-verkauf)

Trainer Hans-Ludger Sandkühler 1 Tag | Preis: 200,00 Euro

Termine **25. März 2010**, Darmstadt **24. November 2010**, München

Fokus Zielgruppe!

Der Workshop-Tag rund um das Thema Zielgruppenansprache

Nutzen Jede Zielgruppe hat ihren Reiz und ihre Umsatzchancen. Aber jede hat auch ihre besonderen Ansprüche und Bedürfnisse. Spezialisiert man sich als Makler auf eine oder mehrere oder hält man gar für alle Zielgruppen etwas bereit? An diesem Tag erhalten Sie wertvolle Tipps und Informationen zur erfolgreichen Ansprache und den Umgang mit den verschiedensten Zielgruppen - aus der Praxis für die Praxis. Am Vormittag sehen Sie alle Referenten und Themen in Kurzpräsentationen. Für den Nachmittag können Sie sich dann für zwei der insgesamt fünf Vorträge entscheiden, die Sie ausführlich hören möchten. Sie erhalten einen Teilnehmerordner mit allen Präsentationen und Workshops. So sind Sie bestens informiert und für alle Zielgruppen vorbereitet.

Auszug aus den Inhalten* Die einzelnen Zielgruppen werden aktuell nach Bedarf für die Veranstaltung zusammengestellt. Unter anderem erwarten Sie die Zielgruppe „Frau“ als Entscheider in der Familie oder auch solo, sowie die Zielgruppe „50+“. Seien Sie gespannt auf das interessante Programm. Unter anderem sind dies die Inhalte:

- » **Warum eine „besondere“ Ansprache?**
- » **Der Köder muss dem Fisch schmecken!**
- » **So bekommen Sie Ihre Chance**

Trainer Verschiedene Referenten; u. a. Constanze Hintze, Birger Mählmann 1 Tag | Preis: 200,00 Euro

Termine **15. Juni 2010**, Frankfurt

Basisqualifikation
Fachbereiche
Unternehmen und Vertrieb
Persönlichkeit
Zertifizierte Weiterbildung

*ausführliche Beschreibungen unter:
www.deutsche-makler-akademie.de

Professionell zu Neukunden mit Softselling!

So schaffen Sie die Basis für langfristige Kundenbeziehungen!

Nutzen Der Erfolgsindikator Nr. 1 von Vermittlern aus Finanzdienstleistung und Assekuranz sind die erzielten Vertriebsergebnisse. Aus diesem Grund hat vermitteltes Know-how nur dann einen Wert, wenn es in der eigenen Verkaufsarbeit unmittelbar umgesetzt werden kann. Sofort und vor allem messbar!

Auszug aus den Inhalten* **Die 4 Erfolgsfaktoren für professionelle Neukundengewinnung**
 » **Persönlichkeit** » **Identifikation**
 » **Strategie / Marketing** » **Verkäuferische Fähigkeiten**

Inhalte des Seminartages:
 » **Der Umgang mit dem Kunden-NEIN.**
 » **Die Identifikation mit Produkt, Unternehmen und Tätigkeit.**
 » **Strategien zur erfolgreichen Neukundengewinnung.**
 » **Das Gesetz der Zahl! Die Quote gewinnt immer!**
 » **Verkaufen ist Maulwerk! Die sprachliche Ausdrucksfähigkeit als Erfolgsgarant.**
 » **Worin zeichnet sich die Verkaufsrhetorik im 3. Jahrtausend aus?**

Trainer Klaus Fink 1 Tag | Preis: 395,00 Euro

Termine **22. März 2010, Hamburg** **06. Oktober 2010, Stuttgart**

Bei einer Buchung im „Profi-Paket“ mit „Mehr Vertrieb durch System“ (Steffen Ritter) am 23.03. bzw. 07.10.2010 verringert sich der Preis auf 350 Euro je Seminartag.

Klaus-J. Fink ist seit mehr als 15 Jahren deutschlandweit anerkannter Erfolgs-trainer für Telefon- und Empfehlungsmarketing sowie für das Thema Recruiting. In der Finanzdienstleistungs-, Immobilien- und Bankenbranche wird er von vielen als die Nr. 1 in Sachen Neukundengewinnung angesehen. Zweimal erhielt er die Auszeichnung zum „Trainer des Jahres“.

Mehr Vertrieb mit System

Wie Ihr Vertrieb durch Systeme automatisch läuft

Nutzen Viele Finanzdienstleister und Versicherungsvermittler kämpfen Monat für Monat mit stark schwankenden Verkaufserfolgen. Einfache Ablaufsysteme im eigenen Handeln können dies vermeiden. Lernen Sie mehrere, in Ihrer Vertriebspraxis sofort anwendbare Automatismen und Systeme kennen.

Auszug aus den Inhalten* **» Wie Sie Ihren Vertrieb mit einfachen Mitteln neu beleben**
» Wie Kundenbetreuung automatisiert wird und von selbst läuft
» Welche Abläufe im Verkauf IMMER funktionieren müssen
» Was Sie von anderen Branchen lernen können
» Welche Systeme den eigenen Vertriebs Erfolg erhöhen

Trainer Steffen Ritter 1 Tag | Preis: 395,00 Euro

Termine **23. März 2010, Hamburg** **07. Oktober 2010, Stuttgart**

Bei einer Buchung im „Profi-Paket“ mit „Professionell zu Neukunden mit Softselling“ (Klaus Fink) am 22.03. bzw. 06.10.2010 verringert sich der Preis auf 350 Euro je Seminartag.

Steffen Ritter und sein Institut gelten im deutschsprachigen Raum als führend in der unternehmerischen Beratung und Entwicklung von Vermittlern der Finanzdienstleistung und Assekuranz. Seit Mitte der 90er Jahre ist er regelmäßig gebuchter Referent. Auf Tagungen begeistert und motiviert er in einmaliger, un-nachahmlicher Form.



*ausführliche Beschreibungen unter:
www.deutsche-makler-akademie.de

Verkaufen Sie mit Ihrer Persönlichkeit!

„Menschen kaufen Menschen“ – oder haben Sie schon einmal etwas von jemandem gekauft, mit dem Sie keinen Kontakt haben wollten?

Nutzen Ihre Verkaufsprozesse werden nach diesem Seminar effizienter sein. Zu den verschiedenen Persönlichkeitstypen erhalten Sie eine stärkere Bindung - dadurch kommunizieren Sie typgerecht und erfolgreich. Ihre Wahrnehmung wird geschärft, Ihr Verkaufsgespräch zielorientiert. Die Folge sind bessere Abschlussquoten und mehr Umsatz. Dieses Seminar basiert auf dem INSIGHTS MDI leadership-check, der von allen Teilnehmern vor dem Seminar online durchgeführt wird.

Inhalte

- » Wer bin ich und wie wirke ich?
- » Ihr eigenes Stärken/Schwächen-Profil kennen und nutzen
- » Überblick über die verschiedenen Persönlichkeitstypen
- » Erkennungsmerkmale der Persönlichkeitstypen
- » Neue Perspektiven und konkrete Verhaltensempfehlungen für den erfolgreicheren Kontakt mit den unterschiedlichen Persönlichkeitstypen
- » Entscheidungsmotive der unterschiedlichen Persönlichkeitstypen
- » Kommunizieren wie Top-Verkäufer – vom Erstkontakt bis zum Abschluss

Trainer Cengiz Sayar 2 Tage | Preis: 400,00 Euro

Termine **28./29. April 2010**, Dortmund **03./04. November 2010**, Hannover
Für den INSIGHTS MDI leadership-check werden zusätzlich 95 Euro + gesetzl. Mehrwertsteuer berechnet

Führen mit Persönlichkeit!

Was Ihre Persönlichkeit mit Ihrem und dem Erfolg Ihrer Mitarbeiter zu tun hat

Nutzen Lernen Sie sich selbst und Ihre Mitarbeiter besser kennen. Ihre Wahrnehmung wird geschärft, die Kommunikation und Zusammenarbeit mit Ihren Mitarbeitern wird effektiver. Aufbauend auf der Analyse Ihres Führungsstils erkennen Sie Möglichkeiten zur Erhöhung Ihrer Wirksamkeit als Führungskraft. Sie erkennen, welches Verhalten gegenüber Ihren Mitarbeitern den meisten Nutzen stiftet und werden so gemeinsam erfolgreich. Dieses Seminar basiert auf dem INSIGHTS MDI leadership-check, der von allen Teilnehmern vor dem Seminar online durchgeführt wird.

Inhalte

- » Ihre Rolle als Führungskraft
- » Die verschiedenen Führungsstile und deren situationsgerechte Anwendung
- » Neue Perspektiven und konkrete Verhaltensempfehlungen für die erfolgreichere Zusammenarbeit mit Ihren Mitarbeitern

Trainer Christiane Kolbus 2 Tage | Preis: 400,00 Euro

Termine **13./14. April 2010**, Hamburg **01./02. Juli 2010**, München
Für den INSIGHTS MDI leadership-check werden zusätzlich 95 Euro + gesetzl. Mehrwertsteuer berechnet

Rücken Sie sich und Ihre Stärken ins rechte Licht!

Ein perfekter Auftritt ist die beste Werbung.

Nutzen Nur mit der Fähigkeit, Menschen für sich und seine Ideen zu gewinnen, lässt sich Ihr Kunde überzeugen und langfristig binden. Authentisches und souveränes Auftreten erweist sich hierbei als Schlüssel zum Erfolg. In diesem Seminar erhalten Sie einen Einblick in die Determinanten Ihrer Ausstrahlung und Wirkung. Sie lernen, sich selbst begeisternd und überzeugend im Kundenkontakt darzustellen und dabei authentisch zu bleiben.

Inhalte

- » Das Drehbuch für den Auftritt schreiben
- » Die Regieanweisungen erstellen
- » Die eigene Rolle definieren und hinterfragen
- » Die Wirkungsmittel gekonnt einsetzen

Trainer Frank Caspers 2 Tage | Preis: 400,00 Euro

Termine **25./26. Februar 2010**, Köln **08./09. November 2010**, Stuttgart

Mehr Zeit für den Kunden!

Zeit- und Selbstmanagement für Makler

Nutzen Tun Sie in Ihrer verfügbaren Zeit die richtigen und wichtigen Dinge - die Dinge, die Sie den eigenen Zielen näher bringen. In diesem Seminar erhalten Sie bewährte Instrumente zur effektiven Nutzung Ihrer verfügbaren Ressourcen. Sie lernen, sich selbst und Ihre Prioritäten zu organisieren und die Zeit künftig im Griff zu haben. Nehmen Sie das Steuer Ihres Lebens wieder selbst in die Hand!

Inhalte

- » Standortbestimmung - Wie manage ich mich und meine Zeit heute?
- » Kursplanung - Welche Ziele steuere ich an?
- » Routenauswahl - Wie möchte ich meine Ziele erreichen?
- » Navigationshilfen nutzen - Welche Hilfsmittel stehen mir zur Verfügung?
- » Klippen umschiffen - Hindernisse erkennen und rechtzeitig umgehen
- » Kurs halten - Ziele im Auge behalten

Trainer Frank Caspers 2 Tage | Preis: 400,00 Euro

Termine **23./24. Februar 2010**, Köln **10./11. November 2010**, Stuttgart

Die Zunge kann lügen – unser Körper nie!

Was Sie schon immer über Körpersprache wissen wollten

Nutzen	Dieses Seminar liefert Ihnen eine Strategie, mit der Sie positive Beziehungen zu wirklich jedem Menschen aufbauen können – wenn Sie nur wollen. Durch die Sprache des Körpers. Sie wissen sofort, zu welchem Persönlichkeits-Typ Ihr Freund, Kollege oder Kunde gehört. Sie wissen, was er gern hört und was Sie bei ihm nicht sagen dürfen. Sie wissen genau, wie er behandelt werden möchte. Wenn Sie nur genau hinsehen!	
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> » Wie Sie jeden Menschen sofort richtig einschätzen. » Wie Sie innerhalb von wenigen Sekunden feststellen, zu welchem Typ Ihr Gegenüber gehört. » Wie Sie sofort Ihr ganzes Verhalten und Ihre Argumentation auf Ihr Gegenüber einstellen. » Sie gewinnen natürliche Autorität und persönliche Macht - als Freund, als Ratgeber, als Chef. » Sie erreichen mehr in allen Verhandlungen, weil Sie die Wünsche Ihres Gesprächspartners jetzt sofort erkennen – und das ganze Gespräch danach ausrichten. 	
Trainer	Bernhard P. Wirth	1 Tag Preis: 200,00 Euro
Termine	23. Februar 2010, Hamburg	02. September 2010, Frankfurt

Neue Wege zu Bestleistung und Gesundheit

Mentale Stärke für Makler und Führungskräfte

Nutzen	Sie wollen dauerhaft viel leisten und erreichen – dafür brauchen Sie ein professionelles Erfolgskonzept. Mentale Fähigkeiten benötigen Sie dabei genauso wie lösungsorientiertes Denken, Methoden der effektiven Kommunikation und ein erfolgreiches Druck- und Stressmanagement. Die in diesem Seminar angewandten Methoden beruhen auf Grundlagen der Gehirnforschung, Mentalwissenschaft und Neurobiologie. Sie wurden von Trainern, Ärzten und Wissenschaftlern entwickelt. Sie sind sofort einsetzbar, erfolgreich und nachhaltig. Seien Sie stark!	
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> » Welche interessanten Erkenntnisse über Erfolg, Leistungsfähigkeit, Gesundheit und Stress gibt es aus dem Bereich der modernen Gehirnforschung und Mentalwissenschaften? – Die Welt der neuromentalen Informationsverarbeitung » Wie steigern wir mit mentaler Kompetenz nachhaltig unseren Erfolg, unsere Leistungsfähigkeit und erreichen dadurch unsere Ziele schneller und leichter? » Wie erreichen wir auch in „heißen Phasen“ innere Ruhe und Gelassenheit? 	
Trainer	Matthias Vette	2 Tage Preis: 400,00 Euro
Termine	08./09. Juni 2010, Hamburg	07./08. Oktober 2010, München

Am Anfang steht die Vision

Sie sind heute das, was Sie gestern gedacht haben!

Nutzen	Nur wer sich die Zeit nimmt, über sich selbst nachzudenken, findet auch den Mut, vorauszudenken! In diesem Training entwickeln und festigen Sie eine persönliche Vision Ihrer Zukunft. Aus der Reflektion des Alltags beschreiten Sie eine Zukunft, die Sie befähigen wird, voller Begeisterung und innerem Antrieb Ihren Erfolg zu erweitern. Sie festigen Ihre eigene Identität in Verbindung mit Ihrer Vision und ermöglichen so eine vollständige Identifikation mit Ihren erreichbaren Zielen.	
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> » Ihre Erfolge - Ihre Chancen » Mit welchen Instrumenten steuern Sie Ihr „Unternehmen“? » Werden Sie vom Problemdenker zum Möglichkeitsdenker » Wie heißt die Vision Ihres „Unternehmens“? » Positive Zielfindung und konkrete Zielformulierung » Effektivität der Umsetzungsmaßnahmen » Mit Motivation und Freude zur Zielerreichung 	
Trainer	Michael Vatter	2 Tage Preis: 400,00 Euro
Termine	23./24. August 2010, Hamburg	08./09. November 2010, Darmstadt

Soziale Krisenkompetenz

Interessante Alternativen für den Umgang mit kritischen Situationen

Das Makler + PLUS +

Nutzen	Sie haben in ungewollten Veränderungssituationen größere Chancen, wenn Sie besonders gut mit Menschen umgehen können. In diesem Workshop trainieren Sie die Fähigkeiten der Überzeugung, Problemlösung und der Vertrauensbildung im Umgang mit Geschäftspartnern, Mitarbeitern und Kunden. Sie zeigen mit diesen erlernten Kompetenzen mehr als Fachwissen – damit erlangen Sie auch mehr Erfolg!	
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> » Wissen wir, wovon wir reden, wenn wir etwas sagen und gehen wir mit unserer Sprache beziehungsicher um? » Wie erzeugen wir Vertrauen durch Verzicht auf Dominanz, Egoismus, Narzissmus und überzeugen durch diszipliniertes Verhalten? » Wie erkennen wir Betroffenheit und Ursachen für Vorteile, damit wir ein Klima eröffnen, indem angstfrei über Ängste gesprochen werden kann? » Können wir Menschen Hinweise zur Beseitigung von Identitätskrisen geben und in Beziehungskrisen als „guter Dritter“ konstruktiv steuern? » Sind wir sensibel für Werte, Interessen, Erfahrungen, Bedürfnisse in Kontaktgesprächen und beherrschen gewaltfreie und non-direktive Kommunikation? » Bilden wir Vertrauen durch geduldiges, genaues und analytisches Zuhören? <p>Ziel der Kommunikation ist der Erkenntnisfortschritt im Umgang mit Menschen!</p>	
Trainer	Michael Löhner	2 Tage Preis: 700,00 Euro
Termine	24./25. Februar 2010, München	08./09. September 2010, Berlin

Michael Löhner:
 Als Jesuitenschüler lernte er über seinen Mentor Rupert Lay das Handwerk der Kulturberatung. Über eine Ausbildung zum Informatiker und Tätigkeiten als Leiter der Systembetreuung im Landeskriminalamt NRW und Gutachter für Computer-Kriminalität begann er das Studium der Psychologie. Seit 1978 ist Michael Löhner selbständiger Unternehmensberater und philosophischer Leiter der Michael Löhner Management & Führungskultur GmbH.

Neu – Die virtuelle Akademie

- » Sie haben im Moment keine Zeit, ein Seminar der Deutsche Makler Akademie zu besuchen und doch Bedarf?
- » Sie wollen sich schnell zu einem bestimmten Thema fit machen, aber dazu wird aktuell kein Seminar angeboten?
- » Sie planen, Ihre Kompetenz „auf eigene Faust“ zu erweitern?
- » Sie möchten sich mit Profis über verschiedene Themen austauschen?

Kein Problem - dafür gibt es die Virtuelle Akademie.

Sie erweitert das umfangreiche Angebot der Deutsche Makler Akademie um eine weitere Facette. Hier stellen Sie sich schnell und unkompliziert Ihr eigenes Lernprogramm zusammen und lernen online – ganz nach Ihrem Bedarf und Ihren Vorkenntnissen, Ihren Lerngewohnheiten, in Ihrem Tempo, zeitlich und räumlich unabhängig, an Ihrem Arbeitsplatz oder zu Hause. Die Palette reicht von Selbstlernprogrammen (Web Based Trainings), Podcasts, einfachen Präsentationen bis hin zu Filmen. Sie lernen mit System – nach Ihrem eigenen System.

Werfen Sie doch einmal einen Blick auf unsere Homepage.

Unter www.deutsche-makler-akademie.de finden Sie unsere neuen Angebote:

1. Kostenfreie Information

z. B. VersWiki und Pressespiegel
Diskutieren Sie mit!

2. Lernplattform

- Zu den Bereichen
- » Basisqualifikation
 - » Fachbereiche
 - » Unternehmen und Vertrieb
 - » Persönlichkeit
 - » Zertifizierte Weiterbildung
 - » Office

finden Sie hier kostenfreie und kostenpflichtige Informationsmedien. Die Virtuelle Akademie bündelt für Sie die Produkte unterschiedlicher Anbieter auf einer Plattform. Sie werden teilweise von den Förderern der Deutsche Makler Akademie zur Verfügung gestellt. Mittlerweile sind über 30 verschiedene Lernprogramme verfügbar. Die Angebotspalette wird ständig erweitert.

Einfach und schnell - so geht's:

- » Sie suchen sich die Lernmedien aus
- » Sie bezahlen per Kreditkarte
- » Nach 3 Tagen sind die ausgewählten online-Anwendungen für Sie freigeschaltet

3. Testcenter

Bevor Sie sich für eine Weiterbildung entscheiden, können Sie im Testcenter Ihr Wissen überprüfen. Dies gehört z. B. für die Teilnehmer in der Basisqualifikation im Rahmen der ganzheitlichen Ausbildung zum Standard. Den Zugang zum Testcenter erhalten Sie über die Seminarorganisation.

4. Austausch- und Wissensforum

In geschlossenen und durch Fachexperten bzw. Trainer geleiteten Foren halten Sie Ihr Wissen permanent auf dem Laufenden.



Zertifizierte Weiterbildung

Zertifizierte Weiterbildung

Experten sind gefragt: Mit der wachsenden Vielfalt an Produkten und Dienstleistungen, sich ständig ändernden Rahmenbedingungen und steigenden Anforderungen der Kunden nimmt die Komplexität in der Beratung zu. Mit fundiertem Wissen, Kreativität und der Fähigkeit, die Ziele und Wünsche Ihrer Kunden zu verstehen, können Sie langfristige Kundenbeziehungen aufbauen.

Für eine umfassende Qualifizierung und Spezialisierung bietet die Deutsche Makler Akademie – neben den einzelnen Fach-, Vertriebs- und Unternehmens-Trainings sowie den Seminaren zur Persönlichkeitsentwicklung – eine Reihe von anerkannten, zertifizierten Weiterbildungen bis hin zum Studium an. Dabei liegt der Fokus stets auf den besonderen Anforderungen von Maklern bzw. Mehrfachagenten:

„Experte (DMA)“

Die praxisorientierten, vertrieblich ausgerichteten Kompaktweiterbildungen zum „Experten (DMA)“ stehen mittlerweile in fünf Fachrichtungen zur Verfügung. Sie sind, wie das gesamte Bildungsangebot der DMA, modular aufgebaut. Die einzelnen Module – in der Regel drei pro „Experte“ mit einem Zeitbedarf von je 2 Tagen – können innerhalb von zwei Jahren absolviert werden. Jedes Modul schließt mit einer schriftlichen Prüfung vor dem Prüfungsausschuss der Deutsche Makler Akademie.

„Geprüfte/r Makler/in Versicherungen und Finanzdienstleistung“

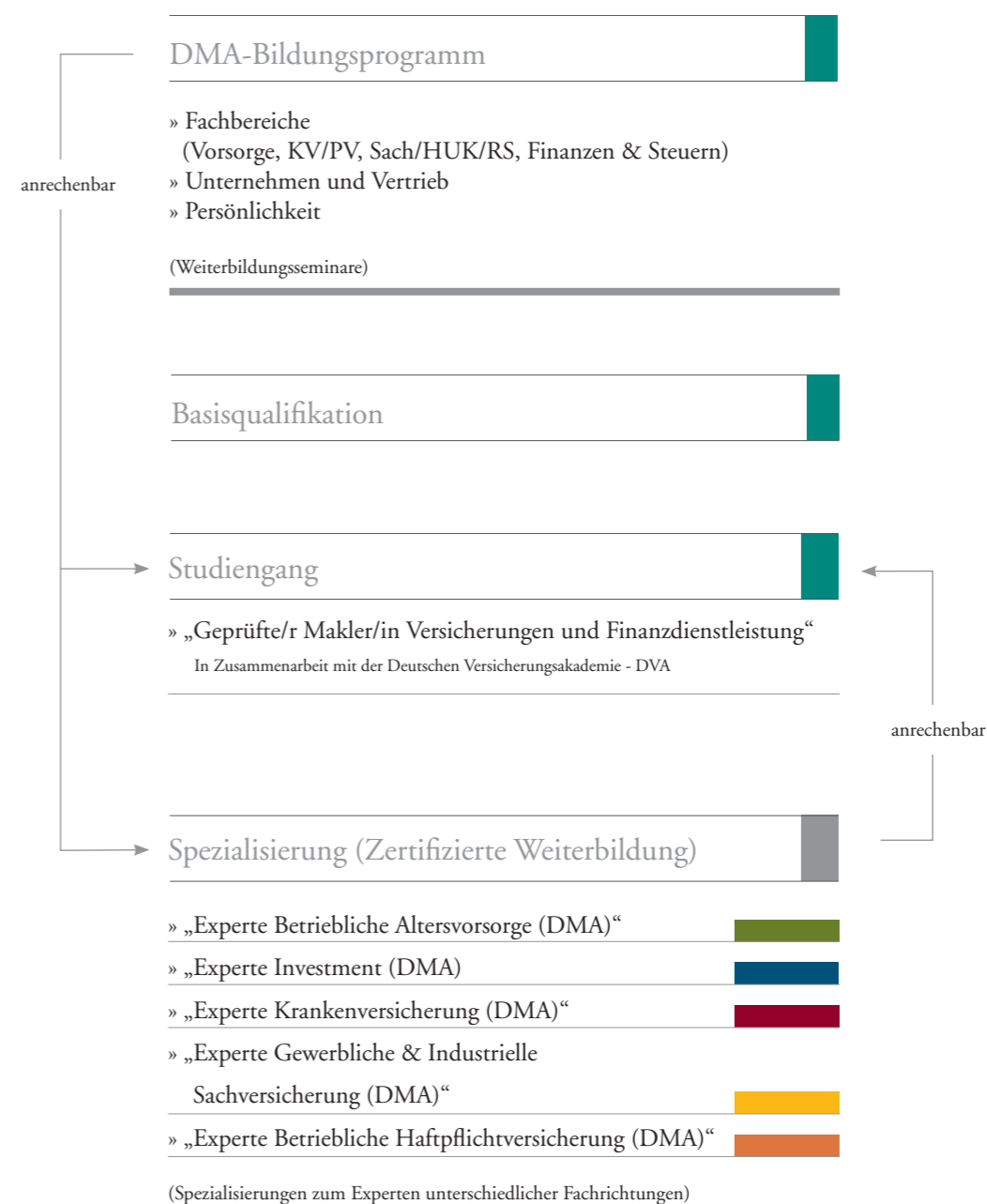
Unser neues Angebot „Geprüfte/r Makler/in Versicherungen und Finanzdienstleistung“ ist ein Studium auf Fachwirt-Niveau und der höchste Abschluss, den unabhängige Vermittler bei der Deutsche Makler Akademie erwerben können. Ebenfalls modular aufgebaut, ist auch hier eine flexible Gestaltung nach den jeweiligen Bedürfnissen der Teilnehmer und eine sofortige Anwendung des Stoffes in der Praxis möglich. In einem Zeitrahmen von ca. 15 Monaten absolvieren die Teilnehmerinnen und Teilnehmer 36 Seminartage (durchschnittlich 2-3 Seminartage pro Monat). Bereits besuchte Seminare der Deutsche Makler Akademie, die im Curriculum enthalten sind, sowie anderer Bildungsträger, können angerechnet werden.

Interessant ist diese umfassende Weiterbildung vor allem für selbständige Makler/innen und Mehrfachagenten, Mitarbeiter/innen aus Maklerunternehmen und Mitarbeiter/innen im Außendienst, die sich als Makler/in selbständig machen wollen oder die auf besondere Kenntnisse des Maklergeschäfts angewiesen sind.

Der Studiengang umfasst vier Themenfelder, die jeweils mit einer Prüfung abschließen. Eine Reihenfolge zur Absolvierung der Themenfelder ist nicht zwingend vorgeschrieben. Die Themenfelder sind

- » Risikomanagement und Finanzdienstleistungen
- » Betriebswirtschaft für Maklerunternehmen
- » Rechtsgrundlagen und VVG
- » Management- und Vertriebskompetenz.

Nach dem erfolgreichen Bestehen erhalten die Teilnehmer/innen ein Zertifikat und sind berechtigt den Titel „Geprüfte/r Makler/in Versicherungen und Finanzdienstleistung (DMA)“ zu tragen und in ihren Geschäftsunterlagen zu führen – ein sichtbarer Beleg für Qualität.



Terminübersicht 2010

Januar

18./19.	Private Vorsorge II	Dortmund
20.	Der neue Versorgungsausgleich in der betrieblichen Altersvorsorge – Neue Aufgaben und Herausforderungen für unabhängige Vermittler	Frankfurt
21.	Der neue Versorgungsausgleich in der betrieblichen Altersvorsorge – Neue Aufgaben und Herausforderungen für unabhängige Vermittler	Stuttgart
21./22.	Faktoren zur erfolgreichen Führung eines Maklerunternehmens	Dortmund
26.	Gewinnen Sie neue Kunden mit dem Internet!	Leipzig
26. / 27.	Krankenversicherung I	Hannover
28.	Steuerrecht für Makler	Hamburg
28.	So arbeitet der beste Versicherungsmakler Deutschlands!	Hannover

Februar

02./03.	Betriebliche Altersvorsorge I	Köln
03.	Der neue Versorgungsausgleich in der betrieblichen Altersvorsorge – Neue Aufgaben und Herausforderungen für unabhängige Vermittler	Hamburg
03./04.	Allgemeine Sachversicherung	Stuttgart
04./05.	Straf-Rechtsschutz-Versicherung	Köln
08.	Technische Versicherung I	München
08./09.	Erfolgreich Kunden beraten Modul I	Dortmund
09.	Die Berufsunfähigkeitsversicherung I	Hannover
10./11.	Betriebliche Altersvorsorge I	Hamburg
18./19.	Die Berufsunfähigkeitsversicherung II	Hannover
22.	Aktuelles aus der Betrieblichen Altersvorsorge	Hamburg
22.	Technische Versicherung II	München
23.	Technische Versicherung III	München
23.	Die Zunge kann lügen – unser Körper nie!	Hamburg
23./24.	Mehr Zeit für den Kunden!	Köln
24./25.	Soziale Krisenkompetenz	München
24./25.	Krankenversicherung II	Hannover
25./26.	Rücken Sie sich und Ihre Stärken ins rechte Licht!	Köln

März

01.	Erfolgreich Kunden beraten Modul II	Dortmund
01./02.	Betriebliche Altersvorsorge II	Hamburg
02.	Alterseinkünftegesetz	Dortmund
02./03.	Die private Baufinanzierung	Wiesbaden
02./03.	Sachversicherung I	Stuttgart
03.	Das erfolgreiche Vorsorge-Kunden-gespräch	Dortmund
04.	Der Termin ist das Ziel!	Dortmund
04./05.	Betriebliche Altersvorsorge I	Stuttgart
05.	Rechtsschutzversicherung	Köln
08./09.	Betriebliche Altersvorsorge II	Köln
08./09.	Allgemeine Haftpflichtversicherung	München
16./17.	Erben & Schenken	Berlin
17./18.	Krankenversicherung I	Stuttgart
22.	Volkswirtschaftliche Zusammenhänge und theoretische Hintergründe	Hamburg
22.	Professionell zu Neukunden mit Soft-selling!	Hamburg
22./23.	Sachversicherung II	Stuttgart
23.	BAV in der Praxis I	Köln
23.	Versteckte Umsatz- und Gewinnpotenziale aktivieren	Wiesbaden
23.	Mehr Vertrieb mit System!	Hamburg
24.	Beratungschance Private Vermögensnachfolge	Berlin
24./25.	Krankenversicherung III	Hannover
24./25.	Betriebliche Altersvorsorge II	Stuttgart
25.	Die Vermögensanlage	Hamburg
25.	Rechtliche und betriebswirtschaftliche Grundlagen für Makler	Darmstadt
25./26.	Haftpflichtversicherung I	München
26.	Erfolgreiche Investmentberatung	Hamburg

April

12.	Aktuelles aus der Betrieblichen Altersvorsorge	München
12.	BAV in der Praxis I	Stuttgart
12./13.	Mit Empfehlungen zu mehr Neugeschäft!	Köln
13./14.	Krankenversicherung II	Stuttgart
13./14.	Sachversicherung I	Wiesbaden
13./14.	Führen mit Persönlichkeit!	Hamburg
15.	Krankenzusatztarife	Wiesbaden
15./16.	Betriebliche Altersvorsorge III	Hamburg
15./16.	Allgemeine Haftpflichtversicherung	Köln

16.	Pflegezusatztarife in der KV	Wiesbaden
19.	Spezialwissen betriebliche Altersvorsorge: BilMoG und Pensionszusagen	Berlin
19./20.	Betriebliche Altersvorsorge III	Köln
19./20.	Haftpflichtversicherung II	München
19./20.	Steuern in der Vermögensberatung	Hamburg
20.	Spezialwissen betriebliche Altersvorsorge: Auslagerung von Pensionsverpflichtungen	Berlin
26./27.	Haftpflichtversicherung I	Köln
26./27.	Sachversicherung III	Stuttgart
28./29.	Krankenversicherung III	Stuttgart
28./29.	Verkaufen Sie mit Ihrer Persönlichkeit!	Dortmund
30.	BAV in der Praxis II	München
30.	Die Basis-Rente Rürup	Stuttgart

Mai

06. / 07.	Krankenversicherung I	Leipzig
06./07.	Betriebliche Altersvorsorge III	Stuttgart
10.	Aktuelles aus der Betrieblichen Altersvorsorge	Frankfurt
10./11.	Haftpflichtversicherung III	München
11./12.	Haftpflichtversicherung II	Köln
17./18.	Investmentfonds unterscheiden und bewerten	Hamburg
17./18.	Haftpflichtversicherung III	Köln
19.	Erfolgreiche Rürup-Beratung	Stuttgart
20./21.	Sachversicherung II	Wiesbaden
21.	Geschlossene Beteiligungen	Hamburg

Juni

07.	Volkswirtschaftliche Zusammenhänge und theoretische Hintergründe	Stuttgart
08./09.	Krankenversicherung II	Leipzig
08./09.	Neue Wege zu Bestleistung und Gesundheit	Hamburg
10.	Marketing für Makler I	Hannover
10./11.	Betriebliche Altersvorsorge I	München
11.	Technische Versicherung I	Köln
11.	Marketing für Makler II	Hannover
14.	Die Vermögensanlage	Stuttgart
14./15.	Straf-Rechtsschutz-Versicherung	Berlin
15.	Erfolgreiche Investmentberatung	Stuttgart
15.	Fokus Zielgruppe!	Frankfurt
16.	Spezialwissen betriebliche Altersvorsorge: BilMoG und Pensionszusagen	München
16./17.	Betriebliche Altersvorsorge I	Berlin

17.	Spezialwissen betriebliche Altersvorsorge: Auslagerung von Pensionsverpflichtungen	München
18.	So arbeitet der beste Versicherungsmakler Deutschlands!	München
21./22.	Sachversicherung III	Wiesbaden
23./24.	Krankenversicherung III	Leipzig
24./25.	Betriebliche Altersvorsorge I	Wiesbaden
24./25.	Faktoren zur erfolgreichen Führung eines Maklerunternehmens	München
28.	Technische Versicherung II	Köln
29.	Technische Versicherung III	Köln
29./30.	Betriebliche Altersvorsorge II	München
30.	Gewerbliche Kfz-Versicherung	Berlin

Juli

01.	Erfolgreiche LIVE-Kommunikation	Frankfurt
01./02.	Haftpflichtversicherung I	Darmstadt
01./02.	Führen mit Persönlichkeit!	München
05./06.	Erfolgreich Kunden beraten Modul I	Stuttgart
08./09.	Private Vorsorge I	Stuttgart
13.	BAV in der Praxis I	München
14./15.	Steuern in der Vermögensberatung	Stuttgart
19./20.	Betriebliche Altersvorsorge III	München
19./20.	Mit Motivation und Strategie zum geplanten Erfolg	Nürnberg
21./22.	Private Vorsorge II	Stuttgart
23.	Erfolgreich Kunden beraten Modul II	Stuttgart
26.	BAV in der Praxis II	Hannover

August

23./24.	Am Anfang steht die Vision	Hamburg
26./27.	Erben & Schenken	Frankfurt
25./26.	Haftpflichtversicherung II	Darmstadt

September

01.	Die Berufsunfähigkeitsversicherung I	Dortmund
01./02.	Krankenversicherung I	Köln
01./02.	Betriebliche Altersvorsorge II	Berlin
02.	Die Zunge kann lügen – unser Körper nie!	Frankfurt
03.	Gewerbliche Kfz-Versicherung	Köln
06.	Die Basis-Rente Rürup	Dortmund
06.	Beratungschance Private Vermögensnachfolge	Frankfurt
06./07.	Haftpflichtversicherung III	Darmstadt

07./08.	Die Berufsunfähigkeitsversicherung II	Köln
07./08.	Betriebliche Altersvorsorge II	Wiesbaden
08./09.	Soziale Krisenkompetenz	Berlin
10.	Erfolgreiche Rürup-Beratung	Berlin
13.	Alterseinkünftegesetz	Stuttgart
13./14.	Allgemeine Sachversicherung	Berlin
14.	Das erfolgreiche Vorsorge-Kundengespräch	Stuttgart
15.	Der Termin ist das Ziel!	Stuttgart
16.	Krankenzusatztarife	Nürnberg
16.	Marketing für Makler I	Dortmund
16.	Steuerrecht für Makler	Berlin
16./17.	Investmentfonds unterscheiden und bewerten	Stuttgart
17.	Pflegezusatztarife in der KV	Nürnberg
17.	Marketing für Makler II	Dortmund
20.	Erfolgreiche Rürup-Beratung	Dortmund
20./21.	Sachversicherung I	Berlin
21.	Spezialwissen betriebliche Altersvorsorge: BilMoG und Pensionszusagen	Dortmund
21.	Versteckte Umsatz- und Gewinnpotenziale aktivieren	Stuttgart
22.	Spezialwissen betriebliche Altersvorsorge: Auslagerung von Pensionsverpflichtungen	Dortmund
22.	BAV in der Praxis I	Berlin
23.	So arbeitet der beste Versicherungsmakler Deutschlands!	Leipzig
23./24.	Allgemeine Haftpflichtversicherung	Berlin
27./28.	Betriebliche Altersvorsorge III	Berlin
29./30.	Betriebliche Altersvorsorge III	Wiesbaden
29./30.	Krankenversicherung II	Köln
30./01.10.	Mit Motivation und Strategie zum geplanten Erfolg	Hannover

Oktober

01.	Technische Versicherung I	Hamburg
04.	Gewerbliche Kfz-Versicherung	Stuttgart
04.	Volkswirtschaftliche Zusammenhänge und theoretische Hintergründe	Berlin
04./05.	Haftpflichtversicherung I	Berlin
04./05.	Sachversicherung I	Dortmund
05.	BAV in der Praxis II	Frankfurt
05.	Die Vermögensanlage	Berlin
05.	Gewinnen Sie neue Kunden mit dem Internet!	München
06.	PKV Spezialwissen	Köln
06.	Professionell zu Neukunden mit Softselling!	Stuttgart
06.	Erfolgreiche Investmentberatung	Berlin

07.	Mehr Vertrieb mit System!	Stuttgart
07.	Technische Versicherung II	Hamburg
07./08.	Sachversicherung II	Berlin
07./08.	Neue Wege zu Bestleistung & Gesundheit	München
08.	Aktuelles aus der Betrieblichen Altersvorsorge	München
08.	Technische Versicherung III	Hamburg
11.	Aktuelles aus der Betrieblichen Altersvorsorge	Hamburg
20./21.	Krankenversicherung III	Köln
30.09./01.	Mit Motivation und Strategie zum geplanten Erfolg	Leipzig

November

02./03.	Sachversicherung III	Berlin
03./04.	Verkaufen Sie mit Ihrer Persönlichkeit!	Hannover
04./05.	Steuern in der Vermögensberatung	Berlin
08./09.	Rücken Sie sich und Ihre Stärken ins rechte Licht!	Stuttgart
08./09.	Haftpflichtversicherung II	Berlin
08./09.	Am Anfang steht die Vision	Darmstadt
10./11.	Mehr Zeit für den Kunden!	Stuttgart
10./11.	Sachversicherung II	Dortmund
11./12.	Mit Empfehlung zu mehr Neugeschäft	Berlin
12.	Rechtsschutzversicherung	München
22.	Aktuelles aus der Betrieblichen Altersvorsorge	Frankfurt
22./23.	Straf-Rechtsschutz-Versicherung	Hamburg
23./24.	Die private Baufinanzierung	Köln
24.	Rechtliche und betriebswirtschaftliche Grundlagen für Makler	München
24./25.	Haftpflichtversicherung III	Berlin
29./30.	Investmentfonds unterscheiden und bewerten	Berlin

Dezember

01./02.	Sachversicherung III	Dortmund
03.	Geschlossene Beteiligungen	Berlin



Trainer/Dozenten 2010

Unsere Trainer/Dozenten stehen für Qualität

Dr. Alt, Stefanie

Fachberaterin für betriebliche Altersvorsorge bei der NÜRNBERGER Beratungs- und Betreuungsgesellschaft für betriebliche Altersvorsorge und Personaldienstleistungen mbH

Angermair, Heinz

CEP, Geschäftsführender Gesellschafter der GeNe GmbH und der Akademie für Estate Planning, Ismaning

Arndt, Peter

Geschäftsführer Arndt Consulting Unternehmensberater, Coach und Trainer

Büchner, Klaus

Generali Versicherung AG, Berater des Vorstandes

Caspers, Frank

Inhaber und Geschäftsführer Fitting Competences - Frank Caspers Training Trainer, Coach & Impulsredner

Dietze, Ulrich

Gründer und Geschäftsführer der Deutschen Vertriebsberatung

Döller, Ralph

CEP, Inhaber und Geschäftsführer des Instituts für Unternehmensberatung Ralph Döller

Döring, Wolfram

Unternehmensberater und Referent der Frankfurt School of Finance & Management

Fahle, Boris

Financial Planner (HfB), Gründungsmitglied und Direktor der Consilium Finanzmanagement AG

Fink, Klaus

Inhaber Fink Training, Speaker, Erfolgstrainer und Coach

Hamm, Heinrich

Versicherungsmakler und Geschäftsführer Finanzkontor Hamm GmbH

Hellwig, Klaus

Direktor Vertrieb, KS/AUXILIA Kraftfahrer-Schutz e.V.

Helmich, Marcus

Rechtsanwalt, Beratungsgesellschaft Hendricks & Co. GmbH, D&O Insurance Brokers

Hippe, Dieter

Geschäftsführer und Inhaber, TrainFinanz © (T&M GmbH)

Hünten, Ralf

Trainer der AXA und DBV Deutsche Beamtenversicherung Krankenversicherung

Jochim, Ralph-Patrick

Leiter BAV Beratung, Canada Life Assurance Europe Limited – Köln, Mitglied des Fachkreises BAV der DMA

Junggeburth, Ingo

Bauspar- und Finanzierungsfachmann (BWB), Trainer der AXA Service AG

Kaltenberg, Thomas

Spezialist betriebliche Altersvorsorge Canada Life Versicherung

Dr. Kaminski, Alexander

BAV Consultant, Standard Life Versicherung, Mitglied des Fachkreises BAV der DMA

Keil, Claudia

Spezialistin für betriebliche Altersvorsorge, ALTE LEIPZIGER Pensionsmanagement GmbH

Kisters-Kölkes, Margret

Rechtsanwältin und Steuerberaterin im Spezialgebiet Arbeits- und Steuerrecht der betrieblichen Altersvorsorge

Kolbus, Christiane

Geschäftsführerin Kolbus-Consulting, selbstständige Managementberaterin und Interim Managerin

Kuhn, Alexander

Rechtsanwalt, Ehrenamtliches Mitglied des Prüfungsausschusses für die IHK München und Oberbayern für Versicherungsfachwirte

Linden, Ralf

Steuerberater, Leiter Produktsteuern und Recht, Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.

Löhner, Michael

Selbständiger Unternehmensberater und Philosophischer Leiter der Michael Löhner Management & Führungskultur GmbH

Lutzer, Birgit

Geschäftsführerin Lutzertrain Marketing und Public-Relations-Agentur

Mähmann, Birger

Leitender Vertriebstrainer der IDEAL Versicherung

Dr. Meissner, Henriette

Geschäftsführerin der Stuttgarter Vorsorge-Management GmbH, Leiterin des Fachkreises BAV der Deutsche Makler Akademie

Mertes, Jürgen

Geschäftsführender Gesellschafter Mertes & Kollegen Steuerberatungsgesellschaft mbH, Referent der Frankfurt School of Finance & Management

Misch, Thomas

Leiter Partnermanagement BCA AG, Bad Homburg

Moritz, Andreas

BAV Consultant, Standard Life Versicherung, Mitglied im Fachkreis BAV der DMA

Neuhaus, Kai-Jochen

Fachanwalt für Versicherungsrecht, Kloth & Neuhaus Rechtsanwälte Mitglied branchenspezifischer Organisationen

Paschke, Markus

Spezialist für betriebliche Altersvorsorge, Stuttgarter Vorsorge Management GmbH, Mitglied des Fachkreises BAV der DMA

Pickart, Marc

Schulungsreferent für die Barmenia Versicherungen im Personenversicherungsgeschäft, Krankenversicherung.

Prost, Jochen

Direktionsbevollmächtigter Betriebliche Versorgung und Vergütung, Alte Leipziger Pensionsmanagement GmbH, Mitglied des Fachkreises BAV der DMA

Rhein, Hendrik

Spezialist für betriebliche Altersvorsorge, Stuttgarter Vorsorge Management GmbH, Mitglied des Fachkreises BAV der DMA

Richthammer, Michael

Inhaber und Geschäftsführer der Unternehmensberatung Richthammer

Rieger, Lars

BAV-Sales-Consultant Standard Life, Mitglied des Fachkreises BAV der DMA

Rieger, Michael

Inhaber Montecorni Consulting, Unternehmensberatung für Leasing und Fuhrparkmanagement im Flottensegment

Riehm, Hartmut

Inhaber der Kreativ-Agentur rieh.m., Messteamtrainer und Messeberater

Roel, Bernhard

Prokurist / Mitglied der Geschäftsleitung Dr. Ellwanger&Kramm GmbH, Leitung Immobilien

Rinke, Martin

Geschäftsführender Gesellschafter der Suntrup & Rinke Portfolio Management GmbH. Referent der Frankfurt School of Finance & Management

Ritter, Steffen

Gründer und Leiter des Instituts Ritter-Seminare

Sandkühler, Hans-Ludger

Rechtsanwalt und Vorsitzender des BMVF – Bundesverband mittelständischer Versicherungs- und Finanzmakler e.V.

Sayar, Cengiz

Geschäftsführer CS Training & Consulting, Trainer und Coach

Schwarz, Dietmar

Dietmar Schwarz Beratung und Coaching für die Versicherungswirtschaft, Unabhängiger Unternehmensberater und Coach

Stiller, Kai

Teamleiter Training, AXA und DBV Deutsche Beamtenversicherung Krankenversicherung

Tast, Wolfgang

Geschäftsführer KONZEPT & ABSCHLUSS Wolfgang Tast und Partner

Traninger, Martin

Geschäftsführer, TRANINGER TRAINING

Umann, Stephan

Teamleader BAV Sales, Standard Life Versicherung, Mitglied des Fachkreises BAV der DMA

Vatter, Michael

Inhaber des Instituts Vatter Persönlichkeitstraining im Bereich Personal- und Erfolgstrainings für Führungskräfte und Unternehmer

Vette, Matthias

Zertifizierter Mentaltrainer, Inhaber und Geschäftsführer Mental Consult - Vette, Hebestreit & Partner

Vogel, Joachim

Geschäftsführer Vogel, Brasch und Partner, Beratende Ingenieure

Werzinger, Marc

Geschäftsführender Gesellschafter ABS Vermögens- und Unternehmensberatung GmbH und Gründungsmitglied der Rosenheimer Unterstützungskasse e.V.

Wieting, Thorsten

Leiter der Vertriebsunterstützung betriebliche Altersvorsorge, Stuttgarter Vorsorgemanagement GmbH Mitglied des Fachkreises BAV der DMA

Wirth, Bernhard P.

Selbständiger Trainer, Referent Coach, Dozent, Gastredner, Bestsellerautor und Unternehmer

Worgulla, Niels

Rechtsanwalt Sozietät Söffing & Partner, Referent der Frankfurt School of Finance & Management



Deutsche Makler Akademie (DMA) gemeinnützige GmbH

Geschäftsführung

Unter den Eichen 7

65195 Wiesbaden

E-Mail: info@deutsche-makler-akademie.de

Seminarmanagement, Bindlacher Straße 4, 95448 Bayreuth

Basisqualifikation

Gabriele Grellner

Tel.: 0921 / 75758-60

Fax: 089 / 954399448

E-Mail: grellner@deutsche-makler-akademie.de

Weiterbildung

Diana Wirsing

Tel.: 0921 / 75758-61

Fax: 089 / 954399448

E-Mail: wirsing@deutsche-makler-akademie.de