

Geprüfte/r Versicherungs- und Finanzmakler/in (DMA)



Der Studiengang in Kürze

Dauer

Die Weiterbildung zum „Geprüfte/r Versicherungs- und Finanzmakler/in (DMA)“ umfasst 36 oder 39 Präsenztage mit einem Gesamtstudienaufwand von ca. 650 Unterrichtseinheiten.

Anrechnung anderer Prüfungsleistungen

Selbstverständlich werden auf Antrag auch Abschlüsse der IHK und anderer Bildungsinstitute angerechnet.

Modularer Aufbau

Besonders vorteilhaft und einzigartig ist die Anrechnung einzelner Module aus dem offenen Bildungskatalog der Deutsche Makler Akademie und weiterer Abschlüsse.

Prüfung

Der Studiengang schließt mit einer schriftlichen Abschlussprüfung und einer schriftlichen Hausarbeit ab. Bei der Erstellung der schriftlichen Hausarbeit setzen sich die Teilnehmer kritisch mit ihrer eigenen unternehmerischen Tätigkeit auseinander. Im Ergebnis entsteht ein praxisorientierter, auf die individuelle unternehmerische Situation des Teilnehmers zugeschnittener Businessplan, welcher Bestandteil der Abschlussprüfung ist.

Kosten

3.490,00 EUR (MwSt. frei)

plus Prüfungsgebühr in Höhe von 280,00 EUR

Termine

Eröffnungsveranstaltung:

01.06.2012 Rhein-Main Gebiet 15.06.2012 Ruhrgebiet

Start:

04.06.2012 Rhein-Main Gebiet 18.06.2012 Ruhrgebiet

Prüfung:

30.05.2013 Rhein-Main Gebiet 30.05.2013 Ruhrgebiet

Geprüfte/r Versicherungs- und Finanzmakler/in (DMA)

Versicherungsmakler sein heißt Verantwortung für Menschen zu übernehmen. Nur mit der Fähigkeit, Menschen für sich und seine Ideen zu gewinnen, lassen sich Kunden und Mitarbeiter überzeugen und langfristig binden. Der wirtschaftliche Erfolg eines Versicherungsmaklers ist im Wesentlichen davon abhängig, inwieweit die Faktoren Führung, Organisation und Kommunikation im professionellen Umgang mit Kundenbeziehungen, Mitarbeitern und einer fairen Verhandlungsweise mit Produktpartnern zukunftsweisend angewendet werden.

Ziele des Studienganges

Geprüfte Versicherungs- und Finanzmakler (DMA) versorgen verantwortungsvoll private und gewerbliche Kunden mit Informationen aus einem Spezialgebiet und nehmen dabei die Sachwalterfunktion für den Kunden wahr. Der Studiengang befähigt die Teilnehmer insbesondere folgende Aufgaben wahrzunehmen:

1. Risikoerfassung und -bewertung
2. Versicherungsschutzerfassung und -bewertung
3. Gestaltung von Versicherungsverträgen und Deckungskonzepten
4. Dokumentation
5. Verwaltung von Versicherungsverträgen
6. Begleitung des Kunden bei der Schadenregulierung
7. Erfolgreiche Führung eines Versicherungs- und Finanzmaklerunternehmens

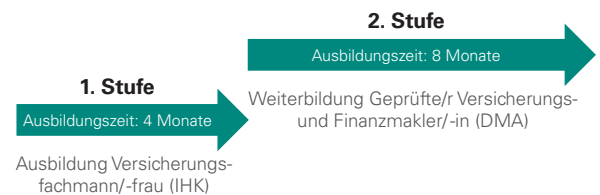
Aktuell gibt es in Deutschland keinen Berufs- und Weiterbildungsabschluss, der alle wesentlichen Erfolgsfaktoren einer erfolgreichen Tätigkeit als Versicherungs- und Finanzmakler zusammenfassend vermittelt. Die Qualifikation „Geprüfte/r Versicherungs- und Finanzmakler/in (DMA)“ versetzt die Teilnehmer nachhaltig in die Lage die vielfältigen und gestiegenen Herausforderungen zu meistern.

Zielgruppe

Unser Angebot richtet sich an Menschen, welche sich als Versicherungs- und Finanzmakler selbständig machen möchten, eine Tätigkeit in einem Versicherungs- und Finanzmaklerbüro anstreben bzw. aufgenommen haben und denen eine entsprechende Qualifikation für diese Tätigkeit fehlt.

Ablauf des Studienganges

Der Ablauf unseres Studienganges „Geprüfte/r Versicherungs- und Finanzmakler/in (DMA)“ erfolgt zweistufig.



Nach Absolvierung der **ersten Stufe**, der Ausbildung zum/zur Versicherungsfachmann/-frau (IHK) oder einem adäquaten Abschluss hat der Versicherungsmakler die erforderliche Qualifikation zur Ausübung des Gewerbes als Versicherungsvermittler erfüllt.

Die **zweite Stufe** – die Weiterbildung zum „Geprüfte/r Versicherungs- und Finanzmakler/in (DMA)“ - startet unmittelbar im Anschluss.

Teilnehmer, welche bereits über einen Abschluss als „Versicherungsfachmann/-frau (IHK)“; oder höherwertig verfügen, können gleich mit der zweiten Stufe starten.

Die gesamte Weiterbildung zum „Geprüfte/r Versicherungs- und Finanzmakler/in (DMA)“ erfolgt berufsbegleitend und ermöglicht somit eine optimale Verbindung von theoretischen Studieninhalten und praktischer Umsetzung.

Themenfeld 1

Risikomanagement und Finanzdienstleistung

Nutzen Im Themenfeld Risikomanagement und Finanzdienstleistung geht es um den Aufbau und die Vertiefung von spezialisiertem Wissen auf „Experten“- Niveau entsprechend den fachlichen Anforderungen und Interessen der Teilnehmer in den Bereichen Vorsorge, Sach- und Haftpflichtversicherung und Finanzdienstleistung.

Modul **Bedarfsanalyse, Bedarfsermittlung, Risikosynthese**
A1 (2Tage)

- » Risiko- und Bedarfsanalyse für das Breitengeschäft
- » Risiko- und Bedarfsanalyse für den Bereich Versorgung von Privatkunden
- » Beratungsanlass und Fragepflichten
- » Bedarfsgerechte Beratungsstrategien

Modul **Gestaltung von Deckungskonzepten**
A2 (12 bzw. 15Tage)

- » Auswahl von zwei der sechs Experten (DMA):
 - Experte Betriebliche Altersversorgung (DMA)
 - Experte Investment (DMA)
 - Experte Krankenversicherung (DMA)
 - Experte Betriebliche Haftpflichtversicherung (DMA)
 - Experte Gewerbliche und Industrielle Sachversicherung (DMA)
 - Experte Private Vorsorge (DMA)

Modul **Auswertung von Bedarfsanalysen** (2Tage)
A3

- » Angebote ausschreiben
- » Deckungskonzepte und Angebote vergleichen und auswerten
- » Analysegespräche führen (Zusammenführung von Risikoanalyse und Produktempfehlung)
- » Formulierungen für Dokumentationen und Gesprächsprotokolle entwickeln

Themenfeld 2

Betriebswirtschaft für Maklerunternehmen

Nutzen Dieses Themenfeld konzentriert sich auf die wirklich wichtigen Themen aus dem Unternehmensalltag eines erfolgreichen Maklerbetriebes. Sie lernen die notwendigen rechtlichen und wirtschaftlichen Grundlagen für den dauerhaft erfolgreichen Betrieb eines Maklerunternehmens kennen.

Modul **Betriebswirtschaft für Maklerunternehmen** (2Tage)
B1

- » Maklervertrag, Maklervollmacht und Gestaltungsmöglichkeiten
- » Vergütung, Courtage, Anforderungen an Courtagezusagen, Honorar
- » Betriebswirtschaftliche Kennzahlensysteme
- » Kosten-, Investitions-, Umsatz- und Liquiditätsplanung
- » Controlling-Instrumente

Modul **Rechnungswesen und Steuern** (2Tage)
B2

- » Nutzen der Buchführung
- » Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung
- » Kontenrahmen (DATEV)
- » Möglichkeiten der Gewinnermittlung
- » Steuerliche Optimierung von Investitionen

Modul **Organisation im Maklerunternehmen** (2Tage)
B3

- » Aufbau- und Ablauforganisation
- » Einsatz von Innen- und Außendienstmitarbeitern
- » Marketing für Versicherungsmakler
- » Differenzierungsmerkmale im Wettbewerb
- » Persönlichkeitsmerkmale und Unternehmensauftritt
- » Zielgruppen, Zielgruppenansprache, Nutzenargumente

Modul **Zeit- und Selbstmanagement** (2Tage)
B4

- » Eigene Rolle und Funktionen definieren
- » Ziele finden und Prioritäten setzen
- » Lebenswerte erkennen und Visionen entwickeln
- » Etappenziele definieren und Resultate reflektieren
- » Techniken, Methoden und Strategien der Planung
- » Präventions- und Reduktionsstrategien bei Stressbelastung

Themenfeld 3

Rechtsgrundlagen und VVG

Nutzen Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer lernen in diesem Themenfeld die wichtigsten rechtlichen Grundlagen für ihre anspruchsvolle Tätigkeit als Unternehmer, Arbeitgeber und Versicherungsmakler, sowie in der Antrags-, Vertrags-, und Schadenbearbeitung kennen. In erster Linie geht es darum, die rechtlichen Zusammenhänge (Gesetze und Vorschriften) in der beruflichen Praxis situationsgerecht anzuwenden.

Modul **C1** **Allgemeine Rechtliche Grundlagen, Schuldrecht, Sachenrecht, Handels- und Gesellschaftsrecht, Arbeitsrecht (2 Tage)**

- » Einführung in das Schuldrecht, Sachenrecht, Vertragsrecht, Gesellschaftsrecht, Arbeitsrecht

Modul **C2** **Handelsvertreterrecht, Versicherungsvertriebsrecht, Versicherungsvertreterrecht, Kapitalanlagevermittlerrecht (2 Tage)**

- » Vermittler- und Beraterrecht
- » Handelsvertreterrecht
- » Versicherungsvertriebsrecht
- » Maklerrecht
- » Kapitalanlagevermittlerrecht

Modul **C3** **Versicherungsvertragsrecht (2 Tage)**

- » Versicherungsvertragsrecht

Themenfeld 4

Management- und Vertriebskompetenz

Nutzen Die Themen umfassen alle Phasen des Beratungsgesprächs inklusive der Vorbereitung, Nachbereitung und Aufrechterhaltung eines Kundenkontaktes. Sie erhalten einen Einblick in die verschiedenen Kundentypen und lernen souverän mit Einwänden und Vorwänden umzugehen. Die Kommunikation und Zusammenarbeit mit Ihren Mitarbeitern wird effektiver. Aufbauend auf der Analyse Ihres Führungsstils erkennen Sie die Möglichkeiten zur Erhöhung Ihrer Wirksamkeit als Führungskraft.

Modul **D1** **Kommunikation und Verhandlungsführung (2 Tage)**

- » Phasen im Beratungsgespräch
- » Individuelle Kommunikationsmuster
- » Gesprächsführung
- » Interessenkonflikte lösen
- » Moderation wirkungsvoll einsetzen

Modul **D2** **Verkaufen Sie mit Ihrer Persönlichkeit! (2 Tage)**

- » Überblick über die verschiedenen Persönlichkeitstypen und Verhaltenspräferenzen
- » Erkennungsmerkmale der Persönlichkeitstypen
- » Entscheidungsmotive der unterschiedlichen Persönlichkeitstypen
- » Kommunizieren wie Top-Berater - vom Erstkontakt bis zum Abschluss

Modul **D3** **Führen mit Persönlichkeit! (2 Tage)**

- » Führungsverhalten und dessen Erfolgswirksamkeit
- » Führungsmittel im Maklervertrieb
- » Führungsaufgaben
- » Gesprächsführung
- » Konfliktbehandlung

Kennen Sie **CAMPUS M virtuell**?

CAMPUS M virtuell ist die neue onlinebasierte Lern- und Weiterbildungsplattform der Deutsche Makler Akademie mit fünf „virtuellen „Häusern“; in denen man sich informieren, untereinander austauschen und web-gestützte Trainings und Seminare ganz flexibel buchen und absolvieren kann.

Lernen Sie Neues kennen, vertiefen Sie Ihr Wissen und nutzen Sie **CAMPUS M virtuell** zum Austausch und Dialog mit Branchenkollegen oder Fachtrainern der Deutsche Makler Akademie. www.campus-makler.de

Über die DMA

Die Deutsche Makler Akademie (DMA) ist seit 2007 der Spezialist in der Aus- und Weiterbildung von Maklern und Vermittlern aus der Assekuranz- und Finanzdienstleistungsbranche.

Das Bildungsangebot - mitentwickelt von hochkarätigen Dozenten für einen möglichst praxisnahen Bezug - umfasst mehr als 80 Seminare aus den Bereichen Basisqualifikation, Fachtraining, Unternehmen & Vertrieb sowie Persönlichkeit.

Top Seminarkonditionen und der modulare Aufbau ermöglicht die optimale Integration des Bildungsangebots in den beruflichen Alltag. Mit **CAMPUS M virtuell** kombiniert die DMA interaktives, zeit- und ortsunabhängiges Lernen mit dem bestehenden Seminarangebot. Das vollständige Bildungsangebot kann über das Seminarmanagement angefordert werden. Alle Seminare können online unter www.deutsche-makler-akademie.de gebucht werden.

Wir beraten Sie gerne ganz ausführlich!

Tel.: 0611 174637-710

Fax: 0611 174637-719

info@deutsche-makler-akademie.de

Deutsche Makler Akademie (DMA)
gemeinnützige GmbH

Geschäftsführung
Unter den Eichen 7
65195 Wiesbaden

Seminarmanagement
Tel: 0611 / 1746377-81
Fax: 0611 / 1746377-89
E-Mail: info@deutsche-makler-akademie.de