



Digitale Bildungsinitiative

Die Mitgliedsunternehmen der Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler (BFV) starten ab Januar 2021 die **Digitale Bildungsinitiative** für kleine und mittelständische Maklerhäuser sowie Mehrfachagenten in Deutschland.

Ziel der Initiative ist, die sich aus der Digitalisierung ergebenden Möglichkeiten im Bereich der **Kundenberatung und -gewinnung** gewinnbringend für die eigene Unternehmung einzusetzen. Die Initiative setzt dabei nicht auf Theorie, sondern die Teilnehmerinnen und Teilnehmer sollen das Erlernte anwenden und im Arbeitsalltag nutzen. Das Qualifizierungsprogramm wird von der Deutschen Makler Akademie (DMA), unterstützt von den Mitgliedsunternehmen der BFV, durchgeführt.



Ihr Nutzen als Makler



Sie nutzen die **digitale Transformation**, um Kunden zeitgemäß zu gewinnen, anzusprechen, beraten und zu betreuen – somit sind Sie Vorreiter und können künftig im **Wettbewerb** besser bestehen.

Sie profitieren von einer **qualifizierten Begleitung** bei der (ersten) Umsetzung in digitale Tools im Bereich **Online-Sichtbarkeit** (wie Website), **Online-Kundenberatung** (wie Videokonferenzprogramme), Kundengewinnung durch **Digitales Networking** (wie XING, LinkedIn) und Kundenansprache via **Social Media** (wie Facebook, Instagram).



Sie lernen in einem **Blended-Learning-Konzept**: mit Online-Seminaren, einem Präsenz-Tag mit „Werkstatt-Gedanke“, einem Lernprogramm sowie Angebote zur Nachbereitung.

Sie profitieren vom **persönlichen Austausch** im Kreise der Teilnehmer sowie durch **Kontakt zu Marktteilnehmern**, die als Beispiele für Best Practice fungieren.



Sie werden durch die Maklervertriebe der BFV-Mitglieder über die Dauer des Programms hinaus **betreut und unterstützt** – somit wird eine nachhaltige Umsetzung und Wirkung im Sinne des Zukunftsbezugs sichergestellt.

Sie werden durch einen **Maklerbetreuer** als Lernbegleiter im ganzen Qualifizierungsprogramm nachhaltig **gefördert**, dieser agiert als Ihr persönlicher Coach und wurde auch in diesen Themen ausgebildet.



Sie werden von ausgewählten, **qualifizierten Referenten** praxisnah trainiert, die selbst im Vertrieb tätig sind.

Das nachhaltige QUALIFIZIERUNGS- PROGRAMM



1

KICK-OFF

Überblick und Einordnung

Online-Seminar
90 min

Sie erkennen die Bedeutung und Herausforderungen der Digitalisierung. Aktuelle Trends, wie agile Methoden, Dunkelverarbeitung, Online-Kundenberatung, Online-Schadenmeldung, IT-Security usw. werden bspw. vorgestellt und im Kontext erläutert, Chancen für die Zukunft werden aufgezeigt. Zusätzlich werden die Ziele und der Ablauf des Qualifizierungsprogramms erläutert und vorgestellt.

2

VORSTELLUNG DER FACHTRAINING-THEMEN

Online-Seminar
90 min

Jeder Teilnehmer wird in die Lage versetzt, für sich festzulegen, wohin er sich im Rahmen der notwendigen Digitalisierung seines Geschäftsmodells bewegen möchte, welche Teilbereiche er konkret ggf. schon abdeckt und wo Fragen offen sind, bislang kein Augenmerk darauf gerichtet wurde oder auch, wo die persönlichen Interessen liegen. Vorgestellt werden alle drei Themenschwerpunkte des Qualifizierungsprogramms:

**SICHTBARKEIT
IM INTERNET**

Website-Verknüpfungen,
Content, Google,
Bewertungsportale,
Business-Profile

**ONLINE-
KUNDENBERATUNG**

Online-Terminierung, Anbieter,
Bedienung, elektronische
Unterschrift

**DIGITALES NETWORKING
& SOCIAL MEDIA**

Google, XING,
Facebook, Instagram

Wahl eines Fachtraining-Themas

3

FACHTRAINING TEIL 1

Vorbereitung auf die Werkstatt

Online-Seminar
90 min

Sie werden in dem von Ihnen ausgewählten Fachthema geschult und erhalten konkrete Vorschläge zur Weiterentwicklung Ihres eigenen Betriebes. Sie erkennen Verbesserungsmöglichkeiten und werden unterstützt, erste Ideen für einen individuellen Handlungsplan daraus abzuleiten.

4

FACHTRAINING TEIL 2

Werkstatt – anwenden und üben

Präsenz-Seminar
1 Tag

Die Werkstätten bieten die Möglichkeit zum praktischen Üben, dem Kennenlernen von Best-Practice-Beispielen, dem unmittelbaren Lernen mit erfahrenen Trainern sowie zum Austausch in der Gruppe. So optimieren die Teilnehmer zum Beispiel ihre eigene Website, üben sich in Tools der Online-Beratung oder erstellen ihren ersten Auftritt in Social-Media-Kanälen.

5

NACHBEREITUNG DER FACHTRAININGS2 Online-Seminare
jeweils 90 min

Nach dem Fachtraining können Sie das im Rahmen der Qualifizierungsmaßnahme Gelernte unmittelbar anwenden und nachhaltig einsetzen. Es werden zudem für zwei Monate jeweils zwei feste Online-Beratungstermine zur Nachbereitung angeboten. Sie haben die Möglichkeit sich persönlich auszutauschen, vertiefende Fragen an die Trainer zu stellen und in der Gruppe offene Punkte zu diskutieren.

6

LERNPROGRAMMSelbstbestimmt online
lernen 5,5 h

Sie vertiefen Ihr Wissen zur digitalen Transformation in einem Online-Selbstlernprogramm.

7

ABSCHLUSS

Bewertung und Vereinbarung für die Zukunft

Online-Seminar
90 min

Sie haben die Möglichkeit, von Ihren eigenen Erfahrungen zu berichten und weiteres Feedback zu geben.





Ihr Zertifikat

Ein Zertifikat der DMA nach Abschluss des Programms fasst die individuellen Lerninhalte zusammen. Sie erhalten hierzu ein digitales Abzeichen („Badge“) für den jeweils gewählten Schwerpunkt im Rahmen des Qualifizierungsprogramms, das zur Verwendung in der Online-Signatur sowie zu Marketingzwecken eingesetzt werden kann. Voraussetzung ist, dass der Makler im individuell gewählten Schwerpunkt der Themen 1 – 3 das komplette Training durchlaufen hat (Kick-Off bis einschließlich Werkstatt).

Weiterbildungszeit

Insgesamt sind im Rahmen der Initiative abhängig vom Schwerpunkt aus den Themen 1 – 3 bis zu 10 Stunden an Weiterbildungszeit zu erreichen. Die DMA berechnet und dokumentiert die Bildungszeiten.



Teilnahmegebühren

Der Marktpreis der Qualifizierung ist mit über € 1.200 zu beziffern. Im Rahmen dieser Digitalen Bildungsinitiative finanzieren die Mitglieder der Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler die Weiterbildungsplätze für 360 Teilnehmer weitgehend. Ihr Eigenanteil für die gesamte Qualifizierungsmaßnahme beträgt lediglich € 100.

Wie können Sie an der **Digitalen Bildungsinitiative** teilnehmen?

1

Melden Sie sich bei einem Mitglied der BFV zum Qualifizierungsprogramm an

2

Sie erhalten einen Gutschein für die »Digitale Bildungsinitiative«

3

Den Gutschein lösen Sie bei der DMA ein, die Selbstbeteiligung von € 100 ist direkt bei der DMA fällig

Sie möchten nach dem Qualifizierungsprogramm Ihr Wissen im Bereich Digitalisierung vertiefen und Ihre digitalen Vertriebsaktivitäten auch in den anderen beiden nicht ausgewählten Themen optimieren?

Ein Modul des Experte Online-Vertrieb (DMA) wird Ihnen durch das Qualifizierungsprogramm angerechnet, das heißt Sie absolvieren den Experte Online-Vertrieb (DMA) dann in zwei Modulen. Selbstverständlich steht Ihnen die Deutsche Makler Akademie für weitere Fragen jederzeit zur Verfügung.

Die Bildungsinitiative richtet sich an folgende Zielgruppe:

- Makler oder Mehrfachagenten mit aktiver Anbindung an ein Mitglied der BFV
- Berufserfahrung im Makler-/Agenturbetrieb empfohlen
- Makler/Mehrfachagenten, die sich im digitalen Bereich bilden und weiterentwickeln möchten
- Bestehende Website empfohlen

Ihre Ansprechpartner



Erwin Hausen

bfv@kmi-verlag.de

0211 6698 198



Alexander Heimrath

Heimrath@deutsche-makler-akademie.de

0921 75758-661