



DAS SEMINARPROGRAMM 2023

Allianz Maklerakademie

Liebe Geschäftspartnerin, lieber Geschäftspartner,

Schnelllebigkeit prägt weiterhin unsere Zeit und unser Handeln – wir erleben dies jeden Tag aufs Neue, ob im Job oder im privaten Umfeld. Was heute noch der neueste Trend ist, dem alle hinterherjagen, ist morgen schon überholt und neue Ideen rücken in den Fokus.

Bei all den Veränderungen und der Hektik gibt es aber auch Konstanten – wie beispielsweise lieb gewonnene Rituale oder Institutionen, die uns durch diese Zeiten bringen. Eine solche Konstante ist unsere Allianz Maklerakademie. Seit 16 Jahren bieten wir Ihnen ein umfassendes Weiterbildungsprogramm an. Sicherlich hat es auch hier viele Änderungen gegeben, zum Beispiel die Verlagerung von Veranstaltungen vor Ort auf digitale Lernformate. Wir alle haben gelernt, mit diesen Änderungen umzugehen und sie in unseren Alltag aufzunehmen. Dort, wo sich die Anforderungen an Sie als Vermittler oder Vermittlerin geändert haben, haben auch wir unser Weiterbildungsprogramm angepasst und neu ausgerichtet. Zu der bisher klassischen Vor-Ort-Ausrichtung, bei der neben der

Vermittlung von fachlichen Inhalten auch die konventionelle Beratung eine zentrale Rolle spielt, setzen wir verstärkt auf Online-Medien wie Online-Seminare, Web-based-Trainings oder Videosequenzen.

Egal, welche Art der Weiterbildung Sie bevorzugen, unser Anspruch liegt weiterhin auf einem umfassenden und qualitativ hochwertigen Angebot.

Und das bieten wir Ihnen als unseren Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartnern auch im neuen Jahr!

Seien Sie wieder mit dabei, wenn es heißt: Trainieren Sie mit uns für Ihren Erfolg!
Wir freuen uns auf Sie!

Alles Gute
Ihre Allianz Maklerakademie



Dr. Thomas Wiesemann



Dr. Rolf Wiswesser



Dr. Thomas Wiesemann
Mitglied des Vorstands
Allianz Lebensversicherungs-AG und Allianz Private
Krankenversicherungs-AG



Dr. Rolf Wiswesser
Mitglied des Vorstands
Allianz Versicherungs-AG

Herzlich willkommen auf dem virtuellen Campus der Allianz Maklerakademie



Nutzen Sie die umfangreichen Möglichkeiten, sich bei der Allianz Maklerakademie weiterzubilden. Ob bei Seminaren vor Ort, bei Online-Weiterbildungen oder bei einer Sonderveranstaltung – profitieren Sie von unserem breit gefächerten Angebot.

Qualität in der Weiterbildung:

Welches Seminar ist das richtige für mich?

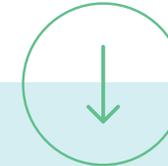
Um Ihnen die Seminaerauswahl zu erleichtern, sind unsere Seminare nach den folgenden Wissensstandskriterien aufgebaut:

- Basic** Einsteiger:innen und Anfänger:innen (grds. Versicherungswissen vorhanden)
- Advanced** Fortgeschrittene mit fachlichen Grundkenntnissen
- Expert** fundiertes Wissen vorhanden

Lernerfolgskontrollen bei ausgewählten Veranstaltungen

Seit Inkrafttreten der IDD-Weiterbildungsrichtlinie vom 23.02.2018 gelten 15 Stunden fachliche Weiterbildung als verpflichtender Baustein für alle Personen in der Versicherungsvermittlung. Ziel der Weiterbildungsverpflichtung ist, die Qualität in der Kundenberatung nachhaltig zu steigern.

Doch eine Weiterbildung ist tatsächlich nur dann nachhaltig, wenn die Inhalte der Schulung verstanden und im Kundengespräch umgesetzt werden können. Aus diesem Grund hat die Allianz Maklerakademie Lernerfolgskontrollen nach ausgewählten Veranstaltungen eingeführt.



Weiterbildung vor Ort

Trainieren Sie mit uns und profitieren Sie von professionellen Fachreferent:innen. Lernen Sie Neues oder vertiefen Sie bestehendes Wissen durch ein umfangreiches Seminarangebot in allen Sparten.



Sonderveranstaltungen

Nutzen Sie die exklusiven Veranstaltungen zu brandaktuellen Themen – mit professionellen Referent:innen aus der Versicherungsbranche und aus anderen Bereichen.



Weiterbildung online

Zeit ist Geld: Nutzen Sie die angebotenen Online-Seminare für Ihre Weiterbildung – mit minimalem Zeitaufwand. Hier erhalten Sie zeitnah Informationen zu aktuellen Themen, Neuerungen oder Änderungen.



E-Learning

Eine perfekte Ergänzung zu den Fachseminaren und Sonderveranstaltungen: Qualifizieren Sie sich mit unseren E-Learning-Angeboten, losgelöst von vorgegebenen Terminen, selbstständig und unabhängig.

Online-Seminare

In unseren Online-Seminaren vermitteln Ihnen erfahrene Referent:innen die Inhalte in Live-Seminaren sowie in Vorträgen, die als Aufzeichnung ausgestrahlt werden. So können Sie sich zu den verschiedensten Bereichen der Lebens-, Sach- und Krankenversicherungsbranche sowie übergreifenden Themen räumlich unabhängig weiterbilden. Sie sparen dadurch nicht nur Zeit, sondern auch die Kosten für Anfahrt und ggf. Unterbringung. Nutzen Sie die angebotenen Online-Seminare für Ihre Weiterbildung – mit minimalem Zeitaufwand. Das Online-Seminarangebot wird ganzjährig ergänzt – Vorbeischauen lohnt sich!

Hier erhalten Sie Informationen zu aktuellen Themen, Neuerungen oder Änderungen:

ONLINE-SEMINARE

Sie haben ein Online-Seminar verpasst? Oder Sie möchten sich allgemein informieren, welche Online-Seminare bei der Allianz Maklerakademie durchgeführt wurden? Dann schauen Sie in unserer Mediathek vorbei. Dort finden Sie Aufzeichnungen ausgewählter Online-Seminare.

MEDIATHEK



E-Learning

Der Einsatz digitaler Medien begleitet zunehmend unseren Alltag, wir begegnen ihnen mittlerweile in fast sämtlichen Bereichen – sinnvoll eingesetzt finden Sie diese selbstverständlich auch in der Allianz Maklerakademie.

Nutzen Sie die elektronischen Lernprogramme für Ihre Weiterbildung als perfekte Ergänzung zu Online-Seminaren und unseren Seminaren vor Ort. Profitieren Sie dabei von einer umfangreichen Auswahl an unterschiedlichen Themen und qualifizieren Sie sich mit unseren E-Learning-Angeboten.

Ihr Vorteil: Sie lernen in Ihrem eigenen Tempo, losgelöst von vorgegebenen Terminen – selbstständig und unabhängig.

E-LEARNING-ÜBERSICHT

Mit unseren E-Learning-Kursen können Sie sich nach den IDD-Richtlinien weiterbilden und die Zeiten für den Qualifizierungsnachweis bei erfolgreichem Abschluss gutschreiben lassen.



Seminare Leben

- Betriebliche Altersversorgung
- Biometrie
- Altersvorsorge & Kapitalmärkte
- Übergreifende Themen

In der Übersicht sehen Sie nur unsere Präsenz-Seminare.

Die Online-Angebote finden Sie auf der Online-Seminarübersicht im Campus.

Seminar **310 A**

Einführung in die bAV – fachliche Grundlagen für die erfolgreiche Versicherungsberatung (Teil A)



Zielgruppe

Basic

Advanced



Format

Präsenz



Termine

- 28.06.–
29.06.2023
Hamburg
- 04.07.–
05.07.2023
Frankfurt
- 06.07.–
07.07.2023
München

Nicht erst seit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSg) spielt die betriebliche Altersversorgung eine bedeutsame Rolle in der Gesamtversorgung. Die Kenntnis von Grundlagen und Spielregeln der Durchführungswege, die Ihnen dieses Seminar näherbringt, ist Voraussetzung für einen nachhaltigen Beratungserfolg. Im Fokus des Seminars steht dabei die Kenntnis der Grundlagen im Arbeits-, Sozialversicherungs- und Steuerrecht.

Inhalte

- + Einführung in die betriebliche Altersversorgung
- + Wichtige arbeitsrechtliche Regelungen für Arbeitnehmer:innen und Arbeitgeber
- + Steuerliche und sozialversicherungsrechtliche Regelungen und passende Fallbeispiele
- + Die Durchführungswege im Überblick (inkl. Vergleich)
- + Umsetzung in der Praxis
- + Mehr Informationen erhalten Sie hier

Seminar **310 B**

Einführung in die bAV – fachliche Vertiefung sowie Ansätze und Beispiele für die erfolgreiche Beratung (Teil B)



Zielgruppe

Basic

Advanced



Format

Präsenz



Termine

- 27.09.–
28.09.2023
Berlin
- 11.10.–
12.10.2023
Mannheim

Dieser Workshop richtet sich an Personen in der Versicherungsberatung, die sich ein fachlich vertieftes Gesamtbild der bAV sowie Akquisitions- und Beratungs-Know-how aneignen bzw. dieses auffrischen wollen.

Die Vertiefung der bisherigen Kenntnisse (Inhalte und Ziele Teil A) verschafft Ihnen mehr Sicherheit für eine fundierte Argumentation beim Arbeitgeber für die Versorgung seiner Belegschaft. Eine Fallarbeit zur Einrichtung eines Gesamtkonzepts bAV fördert den Austausch möglicher Ideen und Ansätze.

Inhalte

- + Wiederholung wichtiger Regelungen für Arbeitnehmer:innen und Arbeitgeber
- + Steuerliche und sozialversicherungsrechtliche Regelungen der nichtversicherungsförmigen Durchführungswege (DFW)
- + Umsetzung in der Praxis
- + Mehr Informationen erhalten Sie hier

Versicherungslösungen für die GGF-Versorgung (Einstieg)

Seminar **320**



Zielgruppe

Advanced



Format

Präsenz



Termine

09.05.–
10.05.2023
München

Im Rahmen der bAV-Beratung stellt die Versorgung des GGF eine besonders interessante Herausforderung dar. Um in dieser „Königsdisziplin“ erfolgreich zu sein, bedarf es fundierter und aktueller Kenntnisse, die über das bAV-Basiswissen hinausgehen – Kenntnisse, die der Referent und Makler Guido Großjean in kompakter, praxisorientierter Form vermittelt.

Inhalte

- + Die Situation eines (beherrschenden) GGF
- + Die unmittelbare Pensionszusage (Direktzusage)
- + Die Unterstützungskasse

+ Mehr Informationen erhalten Sie hier →

Aktuelle Spezialthemen der GGF-Versorgung – Probleme, Lösungen und Chancen für den Versicherungsvertrieb

Seminar **345**



Zielgruppe

Expert



Format

Präsenz



Termine

23.05.2023
Wiesbaden
14.06.2023
Berlin

In diesem Seminar werden die wichtigsten Herausforderungen bei der GGF-Versorgung behandelt. Prof. Dr. Thomas Dommermuth analysiert gemeinsam mit Ihnen komplexe Fragestellungen und zeigt Lösungsmöglichkeiten anhand der aktuellen Rechtsprechung und Verwaltungsmeinung auf.

Inhalte

- + Rechtliche Basis für GGF und Besonderheiten im Vergleich zu Arbeitnehmer:innen
- + Wirkung verdeckter Gewinnausschüttungen und verdeckter Einlagen
- + Aktuelle Rechtsentwicklung als Grundlage für die Beratung

+ Mehr Informationen erhalten Sie hier →

Seminar **280**

Workshop zur Arbeitskraft-sicherung:
immer erfolgreich beraten und verkaufen



Zielgruppe

Advanced



Format

Präsenz-Workshop



Termine

21.06.–
22.06.2023
München

Erarbeiten Sie in diesem Workshop Ihre persönliche und strukturierte Vorgehensweise im Bereich der Arbeitskraft-sicherung.

Sie erhalten Infos, Facts und Tipps vom BU-Experten Guido Lehberg und setzen das Erlernte in Gruppenarbei-ten um. Nutzen Sie diese Expertise für Ihren Erfolg in Beratung und Verkauf.

Inhalte

- + Infos und Facts vom Experten im Bereich der Arbeitskraft-sicherung
- + Musterfälle und Vorgehensweise
- + Umsetzung des Erlernten und gemeinsamer Draufblick inkl. Diskussion

+ Mehr Informationen erhalten Sie hier

Seminar **211**

Kaufmotive in der Biometrie
verstehen | ansprechen | befriedigen



Zielgruppe

Basic



Format

Präsenz-Workshop



Termine

18.04.–
19.04.2023
Stuttgart

Die Biometrie-Beratung (Arbeitskraft-sicherung, Pflegevorsorge, Hinterbliebenenvorsorge und Altersvorsorge) ist unverändert DAS Wachstumsfeld für Sie als Vermittler:innen. Ihre Kund:innen haben erfahrungsgemäß ganz unterschiedliche Kaufmotive. Wäre es nicht schön, alle Kund:innen wertschätzend und wirkungsvoll in diesem Bereich ansprechen zu können? Und deren Kaufmotive damit erfolgreich und effizient zu befriedigen?

In diesem Workshop erarbeiten Sie auf Grundlage der Prozesskommunikation (PCM) unter professioneller vertrieblicher Anleitung die individuellen Kaufmotive Ihrer Zielgruppen. Sie formulieren passende Ansprachekonzepte, die sofort zielgenau eingesetzt werden können.

Inhalte

- + Workshop zur Biometrie-Beratung (Arbeitskraft-sicherung, Pflegevorsorge, Hinterbliebenenvorsorge und Altersvorsorge)
- + Die unterschiedlichen Kaufmotive Ihrer Kundschaft verstehen und herausarbeiten
- + Ansprachekonzepte kundengerecht formulieren

+ Mehr Informationen erhalten Sie hier

Seminar **282**

Mach dein Ding! Workshop für die Entwicklung kundenindividueller Ansprachekonzepte in der Arbeitskraftsicherung



Zielgruppe

Basic

Advanced



Format

Präsenz-Workshop



Termine

13.06.–
14.06.2023
Hamburg

Die Absicherung der Arbeitskraft Ihrer Kundinnen und Kunden ist existenziell.

In diesem Workshop befähigen wir Sie, durch strukturiertes Vorgehen, unter Beachtung eines Persönlichkeits- und Kommunikationsmodells und durch die Anwendung von Interaktionstechniken und Visualisierungshilfen ein kundenindividuelles Ansprachekonzept zu entwickeln.

Inhalte

- + Konzept-Workshop zur Arbeitskraftsicherung
- + Produktinformationen zu Berufsunfähigkeitsversicherung und Grundfähigkeitsversicherung
- + Persönlichkeits- und Kommunikationsmodell für die kundenindividuelle Ansprache
- + Anwendung von Interaktionstechniken und Visualisierungshilfen zur Entwicklung eines kundenindividuellen Ansprachekonzepts.

+ Mehr Informationen erhalten Sie hier

Seminar **232**

Beamt:innen und deren Dienstunfähigkeitsversorgung – Infos & versicherungsvertriebliche Experten-Tipps



Zielgruppe

Basic



Format

Präsenz-Workshop



Termine

15.06.2023
Münster
17.10.2023
Würzburg

Beamtinnen und Beamte stellen eine anspruchsvolle und attraktive Zielgruppe dar: Sie sind gebildet, solvent und versicherungsaffin.

Sie haben aber auch einen besonderen Absicherungsbedarf im Bereich der Dienstunfähigkeitsvorsorge. Der Biometrie-Experte Philip Wenzel unterstützt Sie in diesem Seminar sowohl mit fachlichen als auch vertrieblichen Tipps und Erfahrungen rund um diese Zielgruppe.

Inhalte

- + Die Zielgruppe Beamtinnen und Beamte und Besonderheiten ihrer Versorgung
- + Bedarf im Bereich „Dienstunfähigkeit“
- + Der Pensionsschätzer-Vorsorgekompass und die Allianz Berufs- und Dienstunfähigkeitsversicherung
- + „Wenzel-Spezial“: aus der Praxis für die Praxis

+ Mehr Informationen erhalten Sie hier

Seminar **434**

Fokus Beamt:innen: Versorgung und passgenaue Absicherung bei Dienstunfähigkeit und in der Krankenversicherung



Zielgruppe

Basic



Format

Präsenz



Termine

09.05.–

10.05.2023

Hannover

05.09.–

06.09.2023

Frankfurt

Beamt:innen sind eine interessante, aber auch anspruchsvolle Zielgruppe, die optimal beraten werden will. Nehmen Sie diese Zielgruppe in Ihren vertrieblichen Fokus! Wir schauen gemeinsam auf die Besonderheiten, die Versorgung und die passgenaue Absicherung bei Dienstunfähigkeit und in der Krankenversicherung. Wir unterstützen Sie mit den Inhalten dieses Seminars, indem wir gemeinsam mit Ihnen diese Zielgruppe, die Bereiche „Ruhegehalt wegen Alters“, „Ruhegehalt wegen Dienstunfähigkeit und Unfallruhegehalt“ und im Bereich der Gesundheitsvorsorge das Thema „Beihilfe und Restkostenversicherung in der Krankenversicherung“ näher betrachten und den Versorgungsbedarf aufzeigen.

Inhalte

- + Die Zielgruppe Beamt:innen
- + Beamtenversorgung
- + Ruhegehalt wegen Alters
- + Ruhegehalt wegen Dienstunfähigkeit und Unfallruhegehalt
- + Beihilfe und Restkostenversicherung in der Krankenversicherung
- + Passgenaue Absicherungslösungen für Dienstunfähigkeit und Gesundheitsvorsorge

+ Mehr Informationen erhalten Sie hier

Seminar **410**

Zukunft braucht Pflege!
Vorsorge bei Pflegebedürftigkeit



Zielgruppe

Basic



Format

Präsenz



Termine

26.04.–

27.04.2023

Mannheim

29.08.–

30.08.2023

Hannover

Drei von vier Männern und vier von fünf Frauen werden zum Pflegefall. Nur rund 5 % der Bevölkerung haben eine Pflegeabsicherung.

Die Pflegevorsorge braucht SIE: Vermittlerinnen und Vermittler, die ihre Kundinnen und Kunden zu diesem wichtigen Thema sensibilisieren und optimal beraten. Welche POSITIVEN Argumente gibt es für Ihre Kundinnen und Kunden, sich frühzeitig mit dem Thema „Pflegevorsorge“ zu beschäftigen und für das Pflegefallrisiko finanziell vorzusorgen?

Inhalte

- + Überblick: aktuelle Situation zum Thema Pflegebedürftigkeit und -vorsorge
- + Versicherungspflicht, Beitragssätze der sozialen und Beiträge der privaten gesetzlichen Pflegepflichtversicherung
- + Pflegebedürftigkeitsbegriff, Begutachtungsverfahren, Pflegegrade
- + Mehr Informationen erhalten Sie hier

Seminar **220**

Einstieg in die bedarfsorientierte
Versicherungsberatung – Grundlagen
der gesetzlichen Versorgung



Zielgruppe

Basic

Advanced



Format

Präsenz



Termine

22.03.–

23.03.2023

Köln

26.04.–

27.04.2023

München

Kennen Ihre Kund:innen ihre Ansprüche aus der Alters-, Erwerbs- oder Todesfallrente? Fast alle bekommen regelmäßig ihre Renteninfo von der DRV. Ähnliche Informationen erhalten auch die Mitglieder der sogenannten Kammerversorgung. Wie sieht es bei den Beamt:innen diesbezüglich aus? Erlangen Sie mehr Sicherheit im Umgang mit den Renteninformationen und nutzen Sie diese Information als Grundlage für Ihre Akquisitions- und Beratungsgespräche in der privaten und betrieblichen Altersversorgung.

Inhalte

- + Grundlagen der deutschen Rentenversicherung
- + Die Leistungen der DRV für die Alters-, Erwerbsminderungs- und Hinterbliebenenrente sowie deren Voraussetzungen
- + Pflichtmitgliedschaft und Ansprüche an berufsständische Versorgungswerke
- + Allgemeiner Überblick über die Systematik der 89 Versorgungswerke der Kammerberufe
- + Die Hintergründe der Renteninformation verstehen
- + Mehr Informationen erhalten Sie hier

Seminar **230**

Altersvorsorgestrategien für jedes Alter
in Zeiten hoher Inflation



Zielgruppe

Basic

Advanced



Format

Präsenz



Termine

20.04.2023

Stuttgart

06.07.2023

Hamburg

18.10.2023

Köln

Bewegte Zeiten liegen hinter uns und stehen uns noch bevor.

Prof. Michael Hauer stellt Ihnen in diesem Seminar Strategien zur Altersvorsorge für Jung und Alt unter der Berücksichtigung der aktuellen Situation vor, damit Sie für Ihre Kundenberatungen gerüstet sind.

Inhalte

- + Altersvorsorge für Ihre Kund:innen: die Lebensstandardlücke
- + Kapitalmärkte – was gibt es zu beachten?
- + Fonds vs. Fondspolizen – das Beste für Ihre Kund:innen
- + Fondsauswahl – das müssen Sie wissen!
- + BasisRente – attraktiver als gedacht!
- + Eine interessante Zielgruppe: die Zielgruppe 50plus
- + Mehr Informationen erhalten Sie hier

E-Learning

Digitales Seminarkonzept: Altersvorsorge für die Zielgruppe 50plus – Infos, Facts und vertriebliche Umsetzung

Über 40 % der Bevölkerung sind 50 Jahre und älter. Oftmals haben diese Menschen noch nicht ausreichend für ihren Lebensstandard im Alter vorgesorgt. Die Ruhestandsplanung ist daher ein wichtiger und interessanter Beratungsansatz im Altersvorsorgebereich, den Prof. Michael Hauer in diesen Lernvideos näher betrachtet.

Inhalte

- + Warum Altersvorsorge für 50plus so wichtig ist
- + Alterseinkünftegesetz und das Drei-Schichten-Modell
- + BasisRente
- + Fondspolicen und Fonds

+ Die einzelnen Module des digitalen Seminarkonzepts finden Sie hier



Zielgruppe

- Basic
- Advanced



Format

Alles rund um ...



Termine

[zur Übersicht](#)

Vermögen – Generationenmanagement in der Beratungspraxis

Seminar **285**



Zielgruppe

Advanced



Format

Präsenz



Termine

20.06.2023
Stuttgart

Was passiert, wenn Sie gestern gestorben wären? Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) schätzt, dass hierzulande in den kommenden Jahren knapp 400 Milliarden Euro pro Jahr auf Erbende oder Beschenkte übergehen. Das potenzielle Erbvolumen wird sich in den folgenden 15 Jahren weiter erhöhen. Hierbei zeigt sich, dass die Streitigkeiten mit steigenden Privatvermögen nicht seltener werden. Schenkungen zu Lebzeiten sind zwar eine Lösung – flexibler ist aber der Einsatz eines Versicherungsinvestments. Auch aus steuerlicher Sicht kann eine entsprechende Versicherungslösung attraktiv sein.

Inhalte

- + Rechtliche Grundlagen zu den Themengebieten Schenken und Erben (u. a. gesetzliche Erbfolge, Pflichtteil, Testament und Erbvertrag, Erbengemeinschaft, Testamentsvollstreckung, Schenkung unter Lebenden und auf den Todesfall)
- + Schenkung- und Erbschaftsteuer
- + Anlage- und Vermögenskonzepte im Bereich Schenken, Vererben

+ Mehr Informationen erhalten Sie hier

„Alles Zufall oder was?!“

Seminar **242**



Zielgruppe

Basic



Format

Präsenz-Workshop



Termine

20.09.2023
Hamburg
21.09.2023
Stuttgart

Albert Einstein prägte den Satz: „Das, wobei unsere Berechnungen versagen, nennen wir Zufall.“ Im Alltag begleitet uns der Zufall immer wieder. Aber ist er wirklich so unkalkulierbar, wie er oftmals dargestellt wird? In diesem Seminar möchte Prof. Dr. Jens Winter das genauer betrachten und Ihnen die vielen Facetten des Zufalls vorstellen. Lernen Sie, zwischen subjektiven und objektiven Wahrscheinlichkeiten zu unterscheiden. Wie können wir den Zufall nutzen, um daraus wertvolle Informationen für Prognosen und Vorhersagbarkeiten abzuleiten? Verstehen Sie mit uns, warum der Zufall individuell kaum kalkulierbar, aber im Kollektiv sehr gut prognostizierbar ist! Und nutzen Sie die Seminarinhalte als Argumentationshilfen für Ihre Kundenberatung in der Versicherungsvermittlung.

Inhalte

- + Individuelle Sicht
 - Zufallsprinzip: Was ist zufällig und was nicht?
 - Differenzierung von Wahrscheinlichkeiten: subjektive vs. objektive Wahrscheinlichkeiten
 - Vorstellung, Einschätzung und Wahrnehmung von zufälligen Ereignissen und deren Wahrscheinlichkeiten, auch im Zusammenhang mit der Behavioral-Economics-Theorie

+ Mehr Informationen erhalten Sie hier

Seminar **150**

BLACKBOX KUNDE – Was wäre, wenn Sie die Sprache aller Ihrer Kund:innen sprechen könnten?



Zielgruppe

Basic



Format

Präsenz-Workshop



Termine

04.07.–
05.07.2023
Berlin

Wir zeigen Ihnen, dass gute kommunikative Fähigkeiten den Unterschied zwischen Erfolg und weniger Erfolg ausmachen. Damit aber nicht genug, das Process Communication Model® bringt Ihnen einen ganzen Werkzeugkoffer voll mit Kommunikations-, Analyse- und Interventionsmöglichkeiten sowie praxisbezogene Techniken für Selbstmanagement und Motivation, Führung, Teamarbeit, Kundenorientierung und Konfliktmanagement.

Inhalte

- + Verkaufsprozesse optimieren – gezielt zusätzliche Leistung freisetzen
- + Verhandlungsführung – treffsichere Kommunikation und Beziehungsmanagement
- + Konfliktbewältigung – konstruktive Auseinandersetzung auch mit unterschiedlichen Persönlichkeiten

+ Mehr Informationen erhalten Sie hier →

Seminar **515**

Maklerrecht für die Praxis der Versicherungsvermittlung



Zielgruppe

Basic

Advanced



Format

Präsenz



Termine

- + 20.04.2023
Berlin
- + 27.04.2023
Nürnberg
- + 04.05.2023
Dortmund

Wer Sicherheit vermittelt, sollte sich seiner eigenen Risiken bewusst sein und eine möglichst passgenaue Strategie zur Risikovermeidung haben. Diese Strategie zu entwickeln und damit Haftungsklippen zu umschiffen, ist Ziel des Seminars.

Inhalte

- + Gewerberechtliche Anforderungen an die Versicherungsvermittlung – Erlaubnis, Weiterbildung, Erstinformation, Abgrenzung Finanzanlagenvermittlung
- + Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten nach dem VVG
- + Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten – Geeignetheit, Angemessenheit, Nachhaltigkeit
- + Gesetzliche Haftung der Versicherungsvermittler:innen

+ Mehr Informationen erhalten Sie hier →

Seminar **191**

Die Zukunft kann kommen! Praxisworkshop zur Entwicklung der eigenen Marketing- & Kommunikationsstrategie

Dieser Praxisworkshop nimmt Marketing und Kommunikation in den Fokus.

Er gibt Ihnen das Rüstzeug an die Hand, eine eigene Marketing- & Kommunikationsstrategie zu entwickeln. Von der „normativen Ebene“ über „Wer ist meine Zielgruppe?“, „Personal Branding“, „Kommunikationsstrategie“ bis hin zu „standardisierten Prozessen“ erfahren Sie von Tom Wonneberger, erfolgreicher Makler und Marketing-Experte, alles, um eine individuelle Geschäftsstrategie in den Bereichen Social Media, Homepage und Blogs entwickeln zu können.

Damit gewinnen Sie online und offline nachhaltig Kund:innen.

Inhalte

- + Erarbeitung der eigenen Positionierung
- + Rüstzeug und Ideen für die Entwicklung einer Marketing- & Kommunikationsstrategie
- + Überblick: Social Media, Homepage und Blogs
- + Golden Circle – kommuniziere dein „Warum“!
- + Content Marketing – entwickle deinen Kommunikationsplan!

+ Mehr Informationen erhalten Sie hier 



Zielgruppe

Basic



Format

Präsenz-Workshop



Termine

13.09.–

 14.09.2023

Frankfurt

Seminare Kranken

- Private Kranken- und Pflegeversicherung
- Übergreifende Themen

In der Übersicht sehen Sie nur unsere Präsenz-Seminare.

Die Online-Angebote finden Sie auf der Online-Seminarübersicht im Campus.

Grundlagenseminar – mit der Krankenversicherung zum Erfolg

Seminar **920**



Zielgruppe

Basic



Format

Präsenz



Termine

20.06.–
21.06.2023

Bremen

11.07.–
12.07.2023

Stuttgart

26,5 Millionen Menschen besitzen eine Krankenzusatzversicherung – davon sind 8,7 Millionen komplett privat krankenversichert. Diese Zahlen zeigen eindrucksvoll, wie wichtig Ihre Kompetenz als Beraterin oder Berater für KV-Produkte ist. Sie erhalten in diesem Seminar Basiswissen zur GKV und PKV. Sie kennen die Bedeutung der Finanzstärke eines Krankenversicherers. Und lernen, KV-Produkte bedarfsgerecht anzubieten.

Inhalte

- + PKV und GKV – grundlegende Unterschiede
- + Wie in der Ärzteschaft abgerechnet wird: EBM vs. GOÄ
- + Sozialversicherungsrecht: Grundwissen zu Versicherung, Mitgliedschaft und Beitragsbemessung in der GKV

+ Mehr Informationen erhalten Sie hier →

Qualitätsverkauf in der privaten Krankenversicherung

Seminar **930**



Zielgruppe

Advanced



Format

Präsenz



Termine

11.05.2023

Hamburg

Die private Krankenversicherung (PKV) ist nicht immer billig. Wie kann ich als Vermittler:in den Mehrwert und den Nutzen dieses Produkts bei meiner Kundschaft herausstellen und klar machen, dass Qualität ihren Preis hat?

Wieso sollte es solidarisch sein, von der gesetzlichen in die private Krankenversicherung zu wechseln?

Diese und einige Themen mehr erwarten Sie im Seminar mit dem Makler und PKV-Experten Erdal Kacmaz. Mit einer Prise Humor, einer Portion inhaltlichem Input und einer extra Dosis vertrieblicher Tipps und Kniffe vom Makler für Makler geht es durch diesen Seminartag.

Inhalte

- + Systemunterschiede GKV vs. PKV
- + Auswirkung verschiedener Lebenssituationen auf die PKV
- + Wir räumen auf mit Mythen (z. B. Vergreisung in der PKV)
- + Erfolgreicher Verkauf von Beitragsentlastungstarifen im Bestand

+ Mehr Informationen erhalten Sie hier →

Seminar **940**

Überzeugend argumentieren mit
Alterungsrückstellungen und
Unternehmenskennzahlen der PKV

Ist die private Krankenversicherung (PKV) auch im Alter noch bezahlbar? Wie funktioniert die Beitragskalkulation? Wer ist für die Zukunft besser gerüstet – GKV oder PKV? Auf diese brennenden Kundenfragen können Sie nach diesem Seminar souverän antworten. Daneben sind Sie in der Lage, Kennzahlen zu interpretieren und als Verkaufsargument einzusetzen.

Inhalte

- + Kalkulation der Tarife der PKV
- + Maßnahmen zur Beitragsentlastung im Alter
- + Kennzahlen
- + Mehr Informationen erhalten Sie hier →



Zielgruppe

- Basic
- Advanced



Format

Präsenz



Termine

21.11.2023
München

Seminar **950**

Profiseminar – selbstsicher in Beihilfe & Co.

Jede zweite privat versicherte Person hat einen Beihilfeanspruch – dies sind über vier Millionen Menschen in Deutschland. Beamt:innen und deren Angehörige zu versichern, bedarf jedoch einer hohen fachlichen Kompetenz. Nach dem Grundlagenteil „Beihilfe Bund“ lernen Sie in diesem Seminar auch die wichtigsten Detailspekte der Beihilfe kennen und können so selbstsicher Ihre Kundinnen und Kunden beraten.

Inhalte

- + Beihilferecht Bund und Länder (je nach Teilnehmerwunsch)
- + Absicherung von Ehegatten und Kindern von Beamt:innen
- + Heilfürsorge bei Polizei, Feuerwehr, Soldat:innen
- + Pauschale Beihilfe
- + Regelungen der Beamtenöffnungsaktion (BÖA)
- + Pflegeabsicherung bei Beamt:innen
- + Mehr Informationen erhalten Sie hier →



Zielgruppe

- Advanced



Format

Präsenz-Workshop



Termine

14.03.–
15.03.2023
Fulda
31.05.–
01.06.2023
Hamburg

Fokus Beamt:innen: Versorgung und passgenaue Absicherung bei Dienstunfähigkeit und in der Krankenversicherung

Seminar **434**



Zielgruppe

Basic



Format

Präsenz



Termine

09.05.–
10.05.2023

Hannover

05.09.–
06.09.2023

Frankfurt

Beamt:innen sind eine interessante, aber auch anspruchsvolle Zielgruppe, die optimal beraten werden will. Nehmen Sie diese Zielgruppe in Ihren vertrieblichen Fokus! Wir schauen gemeinsam auf die Besonderheiten, die Versorgung und die passgenaue Absicherung bei Dienstunfähigkeit und in der Krankenversicherung. Wir unterstützen Sie mit den Inhalten dieses Seminars, indem wir gemeinsam mit Ihnen diese Zielgruppe, die Bereiche „Ruhegehalt wegen Alters“, „Ruhegehalt wegen Dienstunfähigkeit und Unfallruhegehalt“ und im Bereich der Gesundheitsvorsorge das Thema „Beihilfe und Restkostenversicherung in der Krankenversicherung“ näher betrachten und den Versorgungsbedarf aufzeigen.

Inhalte

- + Die Zielgruppe Beamt:innen
- + Beamtenversorgung
- + Ruhegehalt wegen Alters
- + Ruhegehalt wegen Dienstunfähigkeit und Unfallruhegehalt
- + Beihilfe und Restkostenversicherung in der Krankenversicherung
- + Passgenaue Absicherungslösungen für Dienstunfähigkeit und Gesundheitsvorsorge

+ Mehr Informationen erhalten Sie hier

**Zukunft braucht Pflege!
Vorsorge bei Pflegebedürftigkeit**

Seminar **410**



Zielgruppe

Basic



Format

Präsenz-Workshop



Termine

26.04.–
27.04.2023

Mannheim

29.08.–
30.08.2023

Hannover

Drei von vier Männern und vier von fünf Frauen werden zum Pflegefall. Nur rund 5 % der Bevölkerung haben eine Pflegeabsicherung.

Die Pflegevorsorge braucht SIE: Vermittlerinnen und Vermittler, die ihre Kundinnen und Kunden zu diesem wichtigen Thema sensibilisieren und optimal beraten. Welche POSITIVEN Argumente gibt es für Ihre Kundinnen und Kunden, sich frühzeitig mit dem Thema „Pflegevorsorge“ zu beschäftigen und für das Pflegefallrisiko finanziell vorzusorgen?

Inhalte

- + Überblick: aktuelle Situation zum Thema Pflegebedürftigkeit und -vorsorge
- + Versicherungspflicht, Beitragssätze der sozialen und Beiträge der privaten gesetzlichen Pflegepflichtversicherung
- + Pflegebedürftigkeitsbegriff, Begutachtungsverfahren, Pflegegrade
- + Mehr Informationen erhalten Sie hier

Online

Gemeinsam abheben durch die betriebliche Krankenversicherung der Allianz

Die betriebliche Krankenversicherung ist DER Wachstumsmarkt. Dabei handelt es sich um eine arbeitgeberfinanzierte Krankenzusatzversicherung vom Arbeitgeber für seine Belegschaft – ganz ohne Gesundheitsfragen und zu Einheitspreisen.

Arbeitnehmer:innen können ihre Versorgungslücken im KV-Bereich absichern, und das mit leistungsstarken Tarifen und besonderen Konditionen. Dabei ist es wichtig, für jeden Firmenkunden die passende Lösung anzubieten.

Lernen Sie in dieser Online-Seminarreihe alle wichtigen Informationen zur bKV kennen.

Inhalte

- + Einen Überblick über alle Seminare zur bKV finden Sie hier:



Zielgruppe

Basic

Advanced



Format

Alles rund um ...



Termine

[zur Übersicht](#)

Online

Maklervertrieb Allianz Private Krankenversicherung: fest im Sattel – gemeinsam auf der Überholspur

Ein Fahrrad hat fast jede:r von uns. Wer sein Rad ignoriert und nur auf das Beste hofft, bekommt jedoch irgendwann Probleme. Um erfolgreich ans Ziel zu kommen, braucht es daher jedes Jahr von Neuem ein wenig Vorbereitung. Funktionieren die Bremsen? Ist Luft in den Reifen? Bin ich fit genug? Mit fachmännischer Unterstützung und regelmäßigem Training steht der neuen Saison nichts im Wege.

Das Gleiche gilt auch für den Versicherungsvertrieb: Wer sich nicht vorbereitet, hat weniger „Fahrspaß“ und riskiert Unfälle.

Mit unseren Online-Seminaren wirken wir dem entgegen. Wir machen Sie fit für das Krankenversicherungsgeschäft, damit Sie auch 2023 wieder fest im Sattel sitzen. Wechseln Sie gemeinsam mit uns auf die Überholspur!



Zielgruppe

Basic

Advanced



Format

Alles rund um ...



Termine

[zur Übersicht](#)

„Alles Zufall oder was?!“

Seminar **242**

Albert Einstein prägte den Satz: „Das, wobei unsere Berechnungen versagen, nennen wir Zufall.“ Im Alltag begleitet uns der Zufall immer wieder. Aber ist er wirklich so unkalkulierbar, wie er oftmals dargestellt wird? In diesem Seminar möchte Prof. Dr. Jens Winter das genauer betrachten und Ihnen die vielen Facetten des Zufalls vorstellen. Lernen Sie, zwischen subjektiven und objektiven Wahrscheinlichkeiten zu unterscheiden. Wie können wir den Zufall nutzen, um daraus wertvolle Informationen für Prognosen und Vorhersagbarkeiten abzuleiten? Verstehen Sie mit uns, warum der Zufall individuell kaum kalkulierbar, aber im Kollektiv sehr gut prognostizierbar ist! Und nutzen Sie die Seminarinhalte als Argumentationshilfen für Ihre Kundenberatung in der Versicherungsvermittlung.

Inhalte

- + Individuelle Sicht
 - Zufallsprinzip: Was ist zufällig und was nicht?
 - Differenzierung von Wahrscheinlichkeiten: subjektive vs. objektive Wahrscheinlichkeiten
 - Vorstellung, Einschätzung und Wahrnehmung von zufälligen Ereignissen und deren Wahrscheinlichkeiten, auch im Zusammenhang mit der Behavioral-Economics-Theorie

+ Mehr Informationen erhalten Sie hier 



Zielgruppe

Basic



Format

Präsenz-Workshop



Termine

-  20.09.2023
Hamburg
-  21.09.2023
Stuttgart

BLACKBOX KUNDE – Was wäre, wenn Sie die Sprache aller Ihrer Kund:innen sprechen könnten?

Seminar **150**

Wir zeigen Ihnen, dass gute kommunikative Fähigkeiten den Unterschied zwischen Erfolg und weniger Erfolg ausmachen. Damit aber nicht genug, das Process Communication Model® bringt Ihnen einen ganzen Werkzeugkoffer voll mit Kommunikations-, Analyse- und Interventionsmöglichkeiten sowie praxisbezogene Techniken für Selbstmanagement und Motivation, Führung, Teamarbeit, Kundenorientierung und Konfliktmanagement.

Inhalte

- + Verkaufsprozesse optimieren – gezielt zusätzliche Leistung freisetzen
 - + Verhandlungsführung – treffsichere Kommunikation und Beziehungsmanagement
 - + Konfliktbewältigung – konstruktive Auseinandersetzung auch mit unterschiedlichen Persönlichkeiten
- + Mehr Informationen erhalten Sie hier 



Zielgruppe

Basic



Format

Präsenz-Workshop



Termine

- 04.07.–
 05.07.2023
Berlin

Maklerrecht für die Praxis der Versicherungsvermittlung

Seminar **515**



Zielgruppe

Basic

Advanced



Format

Präsenz



Termine

-  20.04.2023
Berlin
-  27.04.2023
Nürnberg
-  04.05.2023
Dortmund

Wer Sicherheit vermittelt, sollte sich seiner eigenen Risiken bewusst sein und eine möglichst passgenaue Strategie zur Risikovermeidung haben. Diese Strategie zu entwickeln und damit Haftungsklippen zu umschiffen, ist Ziel des Seminars.

Inhalte

- + Gewerberechtliche Anforderungen an die Versicherungsvermittlung – Erlaubnis, Weiterbildung, Erstinformation, Abgrenzung Finanzanlagenvermittlung
- + Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten nach dem VVG
- + Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten – Geeignetheit, Angemessenheit, Nachhaltigkeit
- + Gesetzliche Haftung der Versicherungsvermittler:innen
- + Mehr Informationen erhalten Sie hier 

Die Zukunft kann kommen! Praxisworkshop zur Entwicklung der eigenen Marketing- & Kommunikationsstrategie

Seminar **191**



Zielgruppe

Basic



Format

Präsenz-Workshop



Termine

-  13.09.–
14.09.2023
Frankfurt

Dieser Praxisworkshop nimmt Marketing und Kommunikation in den Fokus.

Er gibt Ihnen das Rüstzeug an die Hand, eine eigene Marketing- & Kommunikationsstrategie zu entwickeln. Von der „normativen Ebene“ über „Wer ist meine Zielgruppe?“, „Personal Branding“, „Kommunikationsstrategie“ bis hin zu „standardisierten Prozessen“ erfahren Sie von Tom Wonneberger, erfolgreicher Makler und Marketing-Experte, alles, um eine individuelle Geschäftsstrategie in den Bereichen Social Media, Homepage und Blogs entwickeln zu können.

Damit gewinnen Sie online und offline nachhaltig Kund:innen.

Inhalte

- + Erarbeitung der eigenen Positionierung
- + Rüstzeug und Ideen für die Entwicklung einer Marketing- & Kommunikationsstrategie
- + Überblick: Social Media, Homepage und Blogs
- + Golden Circle – kommuniziere dein „Warum“!
- + Content Marketing – entwickle deinen Kommunikationsplan!
- + Mehr Informationen erhalten Sie hier 

Seminare Sach

- Haftpflicht-, Kraftfahrzeug- und Kunstversicherung
- Übergreifende Themen

In der Übersicht finden Sie nur unsere Präsenz-Seminare. Themen und Titel unseres Online-Angebots finden Sie auf der Online-Seminarübersicht im Campus sowie im Maklerportal. Sie erhalten hierzu, wie schon 2022, jeweils eine persönliche Einladung per E-Mail.

Produkthaftpflicht- und Rückrufkostenversicherung

Seminar **620**



Zielgruppe

Basic



Format

Präsenz



Termine

-  04.05.2023
Frankfurt
-  10.05.2023
Köln
-  16.05.2023
Hamburg
-  25.05.2023
Stuttgart

Wird ein Produkt fehlerhaft produziert und richtet dadurch einen Schaden an, kommt dies die Unternehmen oft teuer zu stehen. Über den eigentlichen Schaden hinaus können zusätzlich Rückrufkosten anfallen. Der sich ständig verschärfende Wettbewerb mit seinen immer kürzer werdenden Produktzyklen erhöht die Wahrscheinlichkeit von Produktfehlern.

Inhalte

- + Erkennen von Produkthaftpflicht-Risiken und deren Versicherbarkeit
- + Konventionelle Produkthaftpflicht-Versicherung
- + Erweiterte Produkthaftpflicht-Versicherung (inkl. Besonderheiten)
- + Produkt-Rückrufkostenversicherung für Hersteller und Händler
- + Kfz-Rückrufkostenversicherung
- + Mehr Informationen erhalten Sie hier 

Ganzheitliche Lösungen für Firmenkunden in Kraft

Seminar **676**



Zielgruppe

Basic



Format

Präsenz



Termine

-  11.05.2023
Köln
-  19.09.2023
Frankfurt

Sie wollen Ihre Kenntnisse über die Möglichkeiten der Allianz im Firmen-Kraft-Geschäft vertiefen und sich über die fachlichen und technischen Inhalte informieren? Dann sind Sie in diesem Seminar richtig. Steigen Sie tiefer in ausgewählte Schwerpunkte zum Thema Firmen-Kraft-Geschäft ein und werden Sie zum kompetenten Ansprechpartner oder zur kompetenten Ansprechpartnerin für Ihre Kund:innen.

Inhalte

- + Produktpalette Firmen-Kraft
- + Zusatzbausteine
- + Vorteile für Kund:innen und Vermittler:innen
- + Prozesse der Kalkulation
- + Technische Umsetzungsmöglichkeiten
- + Mehr Informationen erhalten Sie hier 

Seminar **696**

**Allianz ArtPrivat:
Premiumschutz für höchste Ansprüche**

Für einen vermögenden Haushalt reicht der Versicherungsschutz einer normalen Hausratversicherung oft nicht aus. ArtPrivat bietet mit seiner Allgefahrendeckung umfassenderen Schutz und deckt auch Schäden, die z. B. durch eigenes oder fremdes Missgeschick, einfachen Diebstahl oder Verlust entstehen.

Inhalte

Allianz Kunstversicherung:

- + Basiswissen
- + Produktbesonderheiten und Kundennutzen
- + Kundenansprache-Anlässe am Beispiel einer Herrenuhr
- + Kontakt- und Plattforminformationen
- + Mehr Informationen erhalten Sie hier →



Zielgruppe

Basic



Format

Präsenz



Termine

- 28.03.2023
Köln
- 13.06.2023
München
- 20.06.2023
Stuttgart
- 27.06.2023
Hamburg

Seminar **515**

Maklerrecht für die Praxis der
Versicherungsvermittlung

Wer Sicherheit vermittelt, sollte sich seiner eigenen Risiken bewusst sein und eine möglichst passgenaue Strategie zur Risikovermeidung haben. Diese Strategie zu entwickeln und damit Haftungsklippen zu umschiffen, ist Ziel des Seminars.

Inhalte

- + Gewerberechtliche Anforderungen an die Versicherungsvermittlung – Erlaubnis, Weiterbildung, Erstinformation, Abgrenzung Finanzanlagenvermittlung
- + Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten nach dem VVG
- + Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten – Geeignetheit, Angemessenheit, Nachhaltigkeit
- + Gesetzliche Haftung der Versicherungsvermittler:innen
- + Mehr Informationen erhalten Sie hier 



Zielgruppe

Basic

Advanced



Format

Präsenz



Termine

- 20.04.2023
Berlin
- 27.04.2023
Nürnberg
- 04.05.2023
Dortmund

Mit wenigen Klicks zur Anmeldung

Sie finden alle Informationen rund um die Veranstaltungen im Campus der Allianz Maklerakademie oder im Allianz Maklerportal. Wählen Sie aus einem breiten Angebot von Präsenz-, Online- und E-Learning-Seminaren und melden Sie sich online zur gewünschten Veranstaltung an.



So melden Sie sich zu den Seminaren der Maklerakademie an:

- 1 Geben Sie in Ihrem Browser www.allianz-maklerakademie.de ein.
- 2 Sie gelangen auf den virtuellen Campus der Allianz Maklerakademie.
- 3 Mit einem Klick auf den Campus gelangen Sie zur Login-Seite.

Nach erfolgreichem Login oder einer einmaligen Registrierung erhalten Sie im Campus alle Informationen zur Allianz Maklerakademie.



Login / Registrieren

Bitte berücksichtigen Sie, dass eine Seminarwahl nur nach erfolgter einmaliger Registrierung / erfolgreichem Login möglich ist.

Haben Sie bereits Zugangsdaten zur Online-Seminaranmeldung?
Oder möchten Sie sich einmalig neu registrieren?

Die Registrierung ist ein einmaliger Vorgang.
Danach können Sie sich stets mit Ihrer Email-Adresse und Ihrem Passwort anmelden.

[Eine Anleitung zur Registrierung finden Sie hier.](#)

- Ja, ich habe bereits Zugangsdaten.
- Nein, ich möchte mich (einmalig) neu registrieren.

Bitte geben Sie Ihre Zugangsdaten ein:

Email*

Passwort*

Login

[Haben Sie Ihr Passwort vergessen?](#)

Die Deutsche Makler Akademie (DMA)

individuell. aktuell. produktneutral.

Die Deutsche Makler Akademie ist der Spezialist in Aus- und Weiterbildung für Makler:innen und Mehrfachagent:innen und bietet ein umfassendes Bildungsprogramm, das auf die speziellen Anforderungen unabhängiger Vermittler:innen in der Assekuranz- und Finanzdienstleistungsbranche zugeschnitten ist.

Weiterbildungsangebote

Sind Sie eher der Online-Typ oder mehr für klassische Unterrichts- und Lernformate zu begeistern? Sind Sie neuen Themen gegenüber aufgeschlossen oder setzen Sie lieber auf Bewährtes? Möchten Sie als Unternehmen Ihre Mitarbeitenden inhouse oder extern schulen?

Egal, wie Ihre Antworten ausfallen – im Bildungsprogramm 2023 der DMA und der DMA eLearning @kademie finden Sie eine Fülle an Aus- und Weiterbildungsangeboten für jeden Bedarf: Online. Klassisch. Hybrid. Und vielfach auch als Inhouse-Lösung. So stellen Sie ganz einfach Ihren individuellen Lernpfad zusammen bzw. suchen das für Sie Passende heraus.



Hochschulweiterbildungen

Das gilt auch für das Themenfeld der Hochschulweiterbildungen: Ob Betriebswirt/-in bAV (FH), Finanzfachwirt/-in (FH) oder Sachkundelehrgang Rentenberater/-in – mit diesen Themen sind Sie im CAMPUS Institut gut aufgehoben, das die DMA mitsamt der bestehenden bAV-Seminare in die Deutsche Makler Akademie integriert hat und als eigenständige Marke fortführt.

Nachhaltigkeit

Auch zum Thema Nachhaltigkeit, das seit August 2022 von Vermittler:innen abgefragt werden muss, vermittelt die DMA notwendiges Wissen und Know how – in Einzelseminaren, in Seminarreihen und in der Qualifizierung zum/zur Expert:in.

Sachkundelehrgänge

Daneben sind selbstverständlich die Basisqualifikationen nach § 34d, i und f – für alle, die noch am Anfang ihrer Laufbahn stehen – fester Bestandteil dieses Bildungsprogramms.

IDD.WEITERBILDUNG.ABO

Ganz einfach und kostengünstig erfüllen Sie Ihre Weiterbildungspflicht mit dem „IDD.Weiterbildung.Abo“ der DMA! Denn durch das Gesetz zur Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) sind alle Vertriebsmitarbeiter und Personen mit Kundenkontakt verpflichtet, sich jährlich 15 Stunden weiterzubilden. Die Weiterbildung muss dokumentiert und ggf. bei der zuständigen IHK nachgewiesen werden.

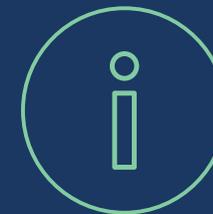
Das Bildungsangebot der DMA auf einen Blick:

HOCHSCHUL-ABSCHLUSS/-ZERTIFIKAT	Betriebswirt/-in (FH)	Bachelor of Arts (B.A.)	Finanzfachwirt/-in (FH)			
WEITERBILDUNG MIT DMA-ZERTIFIKAT	Vorsorge Fachmann/-frau für fondsgebundene Altersvorsorge (DMA) → BLENDED LEARNING → Fachmann/-frau Betriebliches Gesundheitsmanagement	Betriebliche Altersversorgung Fachmann/-frau für Direktversicherung (DMA) → MODUL I - EXPERTE BAV → Sachkundelehrgang Rentenberater/-in	Komposit (Empty)	Nachhaltigkeit Fachmann/-frau nachhaltige Vorsorge und Investments (DMA) (Empty)	Immobilien (Empty)	Management und Vertrieb Honorarberater/-in (DMA) Geprüfter Makler (DMA) Maklerbetreuer (DMA)
	WEITERBILDUNG MIT IHK-ZERTIFIKAT			Berater nachhaltige Versicherungen und Finanzen (IHK)	Immobilienmakler/-in (IHK) Immobilienfachwirt/-in (IHK) Zertifizierter Verwalter nach §26a WEG	Generationenberater/-in (IHK)
EXPERTEN-LEHRGÄNGE FÜR FACHLICHE UND VERTRIEBLICHE SPEZIALISIERUNGEN	Experte/-in Krankenversicherung (DMA) → AUCH ONLINE →	Experte/-in Betriebliche Altersversorgung (DMA) → AUCH ONLINE →	Experte/-in Betriebliche Haftpflichtversicherung (DMA) → NUR ONLINE →	Experte/-in Nachhaltige Versicherungen und Finanzen (DMA) → AUCH ONLINE →	Experte/-in Immobilienfinanzierung (DMA) → AUCH ONLINE →	Experte/-in Digitale Kundenkommunikation (DMA) → AUCH ONLINE →
	Experte/-in Berufsunfähigkeitsversicherung (DMA) → AUCH ONLINE →		Experte/-in Gewerbl. & Industrielle Sachversicherung (DMA) → AUCH ONLINE →		Experte/-in Immobilienvermittlung (DMA) → AUCH ONLINE →	Experte/-in Generationenberatung (DMA) → AUCH ONLINE →
	Experte/-in Versicherungen Öffentlicher Dienst (DMA) → AUCH ONLINE →		Experte/-in Mobilität & Kfz (DMA) → AUCH ONLINE →			
			Experte/-in Land- und Forstwirtschaft (DMA) → AUCH ONLINE →			
			Experte/-in Firmenkundenversicherung (DMA) → AUCH ONLINE →			
			Experte/-in Private Sachversicherungen (DMA) → NUR ONLINE →			
			Experte/-in Cyberversicherungen (DMA) → AUCH ONLINE →			
			Experte/-in Freie Berufe (DMA) → AUCH ONLINE → NEU			
BASIS-QUALIFIKATION	Geprüfter Fachmann für Versicherungsvermittlung (IHK) gem. §34d GewO	Geprüfter Finanzanlagenfachmann (IHK) gem. §34f GewO	Geprüfter Fachmann für Immobilienvermittlung (IHK) gem. §34i GewO			

DMA eLearning @kademie mit 300 Online-Seminaren, 170 Stunden Lernprogramm und ca. 50 Lernvideos & Podcasts

Fragen?

Für weitere Informationen und Fragen erreichen Sie das Seminarmanagement der DMA telefonisch unter Telefon: 0921/78 89 84 -0 oder per E-Mail: info@deutsche-makler-akademie.de



10 % Nachlass für Sie als Vermittler:innen der Allianz

Als Vermittler:innen der Allianz fördern wir Ihre Weiterbildung mit einem Nachlass von 10 % auf die meisten Seminare der Deutschen Makler Akademie (DMA)! Wählen Sie hierfür einfach während des Buchungsprozesses im Warenkorb „Allianz“ aus und geben Sie Ihre IHK Vermittlerregisternummer an.

Allgemeine Seminarbedingungen

Anmeldung

Bitte melden Sie sich im Allianz Maklerportal oder im Campus zum gewünschten Seminar an. Anmeldeschluss ist 6 Wochen vor Seminarbeginn.

Nach erfolgter Anmeldung erhalten Sie von uns umgehend eine Eingangsbestätigung. Sollte ein Seminar bereits ausgebucht sein, werden Sie im Seminarsystem darauf hingewiesen.

Eine verbindliche Bestätigung Ihrer Teilnahme an den Seminaren erhalten Sie spätestens 4 Wochen vor Seminarbeginn.

Wenn Sie ein Konto bei der Weiterbildungsinitiative „gut beraten“ beantragt und die Kontonummer in unserem Teilnehmermanagementsystem angegeben haben, willigen Sie ein, dass die Allianz Ihre Teilnahme an den Allianz Veranstaltungen sowie die damit erreichten Weiterbildungsminuten an die Weiterbildungsdatenbank (WBD) des Berufsbildungswerks der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. meldet.

Für eine wiederholte Teilnahme an einem identischen Weiterbildungsangebot bzw. einer identischen Veranstaltung im selben Jahr werden keine Weiterbildungsminuten gutgeschrieben.

Bildungsminuten werden erst ab 15 Minuten bewerteter Teilnehmerzeit an den GDV gemeldet.

Sie haben jederzeit das Recht, diese Erklärung zu widerrufen.

Kostenregelung

Die Organisation und Durchführung der Seminare im Hotel ist mit großem Aufwand und mit Kosten verbunden. Wenn Sie bis 30 Tage vor Kursbeginn von der Anmeldung zurücktreten oder Ihre Teilnahme absagen, bleibt dies für Sie kostenfrei. Wenn Sie danach Ihre Teilnahme absagen oder am Veranstaltungstag nicht anwesend sind, berechnen wir die in der Bestätigungs-E-Mail ausgewiesenen Kosten in Höhe der anfallenden Tagungspauschale im Hotel als Aufwandsentschädigung.

Gerne können Sie uns eine zielgruppengerechte Ersatzperson benennen. In diesem Fall erheben wir selbstverständlich keine Aufwandsentschädigung. Wenden Sie sich hierzu bitte an unser Teilnehmermanagement unter der Telefonnummer 0 42 63.302 32 12.

Grundsätzlich sind Seminarabsagen nur schriftlich bzw. per E-Mail möglich.



maklerakademie@allianz.de



www.allianz-maklerakademie.de

Wir übernehmen während der Veranstaltung die Kosten für die Verpflegung. Details hierzu erfahren Sie bei Bedarf vor Ort.

Die anfallenden Übernachtungskosten sowie Parkgebühren im Hotel tragen Sie als Teilnehmende selbst. Nach dem Erhalt der Einladung ist eine kostenfreie Stornierung Ihrer Übernachtung nicht mehr möglich. Bitte haben Sie dafür Verständnis, dass wir Ihnen die anfallenden No-Show-Kosten des von Ihnen gebuchten Hotelzimmers in Rechnung stellen.

Mindestteilnehmerzahl

Die Veranstaltung findet bei mindestens zehn angemeldeten Personen statt. Bei weniger Anmeldungen behalten wir uns vor, das Seminar abzusagen.

Bei Seminarstornierungen oder Umstellung auf Onlinevarianten

- aufgrund zu geringer Anmeldezahlen,
 - wegen kurzfristiger Erkrankung der Referent:innen oder
 - wegen höherer Gewalt
 - oder sonstiger nachvollziehbarer Gründe
- übernehmen die Allianz Gesellschaften keine den Teilnehmenden eventuell entstandenen Reisekosten, z. B. durch Buchung von Hotelzimmern, Bahn- oder Flugtickets.