



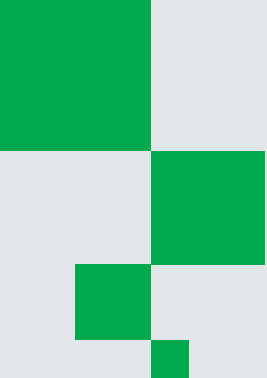
AKTUELL ■ EXKLUSIV ■ KOMFORTABEL

gut beraten im Süden

kompetent beraten
– erfolgreich verkaufen



Besser. Weiter. Bilden.



Die Weiterbildungsinitiative *gut beraten*



Besser. Weiter. Bilden.

Die freiwillige Initiative der Versicherungsbranche *gut beraten* stärkt das Weiterbildungsengagement der Vermittler zur Fach- und Beratungskompetenz. Ziel der Branchenverbände der Versicherungswirtschaft ist es, die Weiterbildung zu professionalisieren und die Fach- und Beratungskompetenz von Versicherungsvermittlerinnen und -vermittlern auch gegenüber den Kunden und Verbrauchern transparent zu machen. Ähnlich wie bei Rechtsanwälten und Ärzten können alle im Vertrieb tätigen Mitarbeiter/-innen für die Teilnahme an qualifizierten Bildungsmaßnahmen Weiterbildungspunkte (WP) erwerben, die auf einem unabhängigen Weiterbildungskonto in einer zentralen Datenbank gespeichert werden. Die Initiative ist freiwillig – bietet jedoch jetzt schon die Möglichkeit, sich auf die Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie II vorzubereiten.

Weiterbildung transparent und konsequent

Für Vermittler mit professionellem Berufsverständnis ist es eine Selbstverständlichkeit, sich regelmäßig weiterzubilden. Die Initiative *gut beraten* schafft die Möglichkeit, dass Vermittler ihr Weiterbildungsengagement auch gegenüber Kunden und ihren Vertriebspartnern dokumentieren und transparent machen können. Weiterbildung wird dadurch transparenter, strukturierter und damit auch qualitativ hochwertiger.

***gut beraten* – Weiterbildungspunkte für Vermittler**

- Angerechnet werden alle Maßnahmen, die Fach- und Beratungskompetenz vermitteln
- Ein Weiterbildungspunkt (WP) entspricht 45 Minuten Lernzeit (so ist ca. 1 Woche Weiterbildung pro Jahr im Sinne der Initiative notwendig)
- Vermittler, die an der Initiative teilnehmen, müssen innerhalb von 5 Jahren 200 WP sammeln



BWV regional im Süden

Ihre Partner der Initiative *gut beraten*

In fünf Jahren zu 200 Weiterbildungspunkten – für Ihr persönliches Weiterbildungsziel *gut beraten* stehen Ihnen in Bayern und Baden-Württemberg drei erfahrene, kompetente und seriöse Partner mit einem flächendeckenden Angebot zur Seite.

Als regionale BWV sind wir seit Jahrzehnten für die Aus- und Weiterbildung in der Versicherungswirtschaft in unserer jeweiligen Region aktiv. Durch unsere Einbindung in das Bildungsnetzwerk Versicherungswirtschaft mit dem Bildungsverband BWV an der Spitze, den rund 30 regionalen Berufsbildungswerken sowie der Deutschen Versicherungsakademie (DVA) sind wir fest in der Aus- und Weiterbildungslandschaft in der Versicherungswirtschaft verankert. Wir sind Ihre Ansprechpartner für Aus- und Weiterbildung vor Ort.

Ihre regionalen Berufsbildungswerke im Süden:

- das Berufsbildungswerk der Versicherungswirtschaft Nordbayern-Thüringen e. V.,
- das Berufsbildungswerk der Versicherungswirtschaft in München e. V.,
- das Berufsbildungswerk der Versicherungswirtschaft Südwest e. V.

Durch die Bündelung unserer Angebote in Süddeutschland stellen wir sicher, dass Sie eine Auswahl an Themen und Terminen haben und so die passgenaue Weiterbildung für *gut beraten* bei uns finden.

Regionale Besonderheiten der drei BWV im Süden – vor Ort stark für Sie!



Das BWV Nordbayern-Thüringen e.V. hat seine Hauptgeschäftsstelle und sein Schulungszentrum in Nürnberg. Mit seinen Geschäftsstellen in Coburg, Würzburg, Erfurt und Bayreuth ist es in Nordbayern und Thüringen bei Ihnen seit 1957 vor Ort vertreten und arbeitet zudem in einem starken regionalen Verbund mit dem Forum V e. V. Gemeinsam wird jährlich der Nordbayerische Versicherungstag veranstaltet, der als das Branchenevent für Aus- und Weiterbildung in der Versicherungswirtschaft in Nordbayern-Thüringen gilt.



Das BWV München e.V. arbeitet regional seit 1948 mit seinen 52 Mitglieds-gesellschaften in enger Kooperation. Die Angebote des BWV entstehen aus der Branche für die Branche, somit werden ein hoher Praxisbezug und eine direkte Umsetzbarkeit garantiert. Die hohe Qualität der Kurse ist auch geprägt durch die Partnerschaft mit renommierten Hochschulen und erfahrenen Praktikern im Innen- und Außendienst. Die Kurse des BWV München finden im eigenen Studienzentrum statt. Zudem arbeitet das BWV München eng mit dem BWV Augsburg e.V. zusammen.



Das BWV Südwest e.V. hat seine Hauptgeschäftsstelle und ein Schulungszentrum in Stuttgart. Mit seinen Geschäftsstellen in Mannheim und Ulm ist es im Südwesten seit 1950 vor Ort vertreten und arbeitet zudem in einem starken regionalen Verbund. Mit Partnern und Verbänden der regionalen Versicherungswirtschaft wird jährlich der Stuttgarter- und der Ulmer Tag der Versicherungswirtschaft veranstaltet, welche als Branchenevents für Aus- und Weiterbildung der Versicherungswirtschaft im Südwesten gelten.

Ihre Wege zu 200 Weiterbildungspunkten

gut beraten – viele Wege führen zu 200 WP, wir helfen Ihnen, dass Sie den richtigen Weg für sich gehen!

Grundsätzlich zielt die Initiative *gut beraten* auf alle Formen der beruflichen Weiterbildung ab, welche die Fach- und Beratungskompetenz des Vermittlers aktuell halten und erhöhen. Die Frage, welche Inhalte besonders wichtig sind, lässt sich nicht pauschal beantworten. Dies hängt von der jeweiligen Berufserfahrung und der bereits vorhandenen Aus- und Weiterbildung des einzelnen Vermittlers ab. So ist bspw. denkbar, dass Vermittler, die über sehr viele Jahre Berufserfahrung verfügen, ihren Weiterbildungsschwerpunkt auf Aktualisierungen des Spartenwissens, wie bspw. bei Fachtagungen üblich, legen. Neueinsteiger, die bereits die Ausbildung zum/zur Versicherungsfachmann/-frau (IHK) oder zum/zur Finanzanlagenfachmann/-frau (IHK) absolviert haben, werden sinnvollerweise zunächst mit der Weiterbildung zum Meister, dem Studium zum Geprüften Versicherungsfachwirt (IHK) starten, um sich einen tieferen Einblick in die Sparten sowie die Management- und Vertriebsthemen zu verschaffen.

Als regionale BWV in Süddeutschland bieten wir grundsätzlich alle denkbaren Themen an – was wir nicht selbst im Programm haben, wird über unsern Partner im Bildungsnetzwerk, die Deutsche Versicherungsakademie (DVA) abgedeckt.

Um Ihre Weiterbildung praxisnah und relevant für den täglichen Geschäftserfolg zu gestalten, haben Sie neben den Besuch von Lehrgängen (Seite 5) auch die Möglichkeit ein auf Sie zugeschnittenes Weiterbildungspaket zu schnüren. Suchen Sie sich einfach aus dem regionalen Angebot die Seminare heraus, die für Sie interessant sind und profitieren Sie zusätzlich von einem Preisnachlass bei der Buchung eines Jahres-Weiterbildungspaketes (40 WP).





Mit Lehrgängen punkten

Karriereweg mit Perspektive

Unser Angebot an Lehrgängen in Kooperation mit der Deutschen Versicherungsakademie (DVA) bietet Ihnen einen hohen versicherungsfachlichen Spezialisierungsgrad sowie exakt hinterlegte Qualitätsstandards. Es fügt sich in das systematisch aufeinander aufbauende Bildungssystem der Versicherungswirtschaft ein.

So eröffnen wir Ihnen gemeinsam mit unserem Partner



Deutsche Versicherungsakademie (DVA) vielfältige Bildungszugänge und passende Anschlussqualifikationen bis hin zum akademischen Abschluss.

Wählen Sie die für Sie interessanten und nützlichen Themen aus. Durch unsere überregionale Kooperation im Süden bieten wir Ihnen ein breites Spektrum von aktuellen Experten- und Spezialistenkursen vor Ort an:

Jeder Studiengang baut auf dem praktischen Erfahrungswissen der Teilnehmer auf und hat zum Ziel:

- die passende Qualifikation für zukünftige Herausforderungen zu vermitteln
- Ihr persönliches Hintergrundwissen und Ihre fachliche und vertriebliche Kompetenz zu erweitern

Unsere Referenten sind erfahrene Praktiker, die Ihnen ein vertieftes Fach- und Vertriebswissen praxisnah vermitteln.

Rufen Sie uns an oder schicken Sie uns eine E-Mail, damit wir Ihnen ausführliche Informationen zu unserem Angebot an Expertenkursen und Spezialistenstudiengängen zukommen lassen können.

Expertenkurse: Kompaktes Spartenwissen für den Vertrieb	Weiterbildungspunkte
Experte/-in Sach-/Vermögensversicherung im Gewerbekundengeschäft (DVA)	▶ ca. 70 WP
Experte/-in Bausparen und Immobilienfinanzierung (DVA)	▶ ca. 50 WP
Experte/-in Betriebliche Altersversorgung (DVA)	▶ ca. 50 WP
Experte/-in Private Altersvorsorge (DVA)	▶ ca. 50 WP
Experte/-in Kranken- und Pflegeversicherung (DVA)	▶ ca. 50 WP
Spezialistenstudiengänge: Fachspezifische Weiterbildungen für umfassendes Spezialwissen	Weiterbildungspunkte
Spezialist/-in Betriebliche Altersversorgung (DVA)	▶ ca. 150 WP
Spezialist/-in Kranken- und Pflegeversicherung (DVA)	▶ ca. 150 WP
Spezialist/-in Personenversicherung (DVA)	▶ ca. 150 WP
Haftpflicht – Underwriter (DVA)	▶ ca. 190 WP
Technischer Underwriter der gewerblichen und industriellen Sachversicherung (DVA)	▶ ca. 250 WP



Ihr offenes Angebot

Individuelle Wege gehen und gut ankommen – unser variables Weiterbildungsangebot für Sie

Die „süddeutschen BWV“ in München, Nürnberg und Stuttgart bieten Ihnen ein breites Seminarangebot mit den Schwerpunkten

- Fachwissen im Vorsorgebereich
- Fachwissen Sach-/Gewerbeversicherung
- Know-how und Trainings rund um den Vertrieb
- Betriebswirtschaftliches und rechtliches Know-how
- Aktuelles und praktikables Know-how wie bspw. Social Media

Das Angebot wird jährlich von unserer Programmkommission überarbeitet, ergänzt und aktualisiert.

„Einsteiger“ oder „Erfahren“ – wir haben für Sie das passende Angebot

Um Ihnen eine Orientierungshilfe zu geben und die Auswahl zu erleichtern, haben wir die Seminarthemen nach „Einsteiger“ und nach „Fortgeschrittene“ unterteilt, so dass Sie je nach Ihrem Erfahrungshintergrund die passenden Themen finden können.

Seminare für Einsteiger

Das Angebot für „**Einsteiger**“ richtet sich an **Vermittler mit einer Berufserfahrung bis zu 3 Jahren.**

Seminare für Fortgeschrittene

Das Angebot für „**Erfahrene**“ richtet sich an **Vermittler mit einer Berufserfahrung von mehr als 3 Jahren.**

Natürlich können Sie – je nach Ihrem individuellen Erfahrungshintergrund – auch Seminare aus beiden Angebotsbereichen wählen. Wichtig ist, dass die Weiterbildung Ihren Geschäftserfolg unterstützt.

Ihr offenes Angebot im Überblick

Seminare für Einsteiger

- Kundendialog
- Motivationspsychologie
- Allgemeinbildung Wirtschaft
- Körpersprache
- Empfehlungsmarketing

Seminare für Fortgeschrittene

- Ziel- und Zeitmanagement
- Vertriebs Erfolg durch Charisma
- Erfolgsfaktor Selbstmanagement
- Cyberrisiko – ein Überblick
- Konsumentenpsychologie

Sollten Ihre favorisierten Themen aktuell nicht in unserem Seminarangebot zur Verfügung stehen, lassen Sie es uns wissen, damit wir auf Ihren individuellen Bedarf an Weiterbildungsmaßnahmen reagieren können. Hierfür stehen Ihnen unsere regionalen Ansprechpartner sehr gerne zur Verfügung.

Stellen Sie sich jetzt Ihr persönliches Jahres-Weiterbildungspaket (vier Seminartage – 40 WP) zusammen und profitieren Sie von einem um 20% reduzierten Paketpreis (765,- € anstelle von 956,- €) im Vergleich zur Einzelbuchung.

Praxisbeispiel – Ihre Wege

Maximilian Meier ist seit 20 Jahren im Geschäft. Der Schwerpunkt seiner Makleragentur liegt im Bereich Sach- und Gewerbeversicherung. Maximilian wählt das Weiterbildungspaket *Umgang und Verkauf via Social Media, Kundenrückgewinnung, Transportversicherung und Neukundenakquise im gewerblichen Versicherungsgeschäft*. Dadurch bekommt er neue Anregungen im Umgang mit dem Kunden in speziellen Situationen und kann sein Wissen anschließend seinen Mitarbeitern weitergeben.

Durch die Buchung eines Jahres-Weiterbildungspaketes spart Maximilian zudem 20% Teilnahmegebühren. Im nächsten Jahr entscheidet sich Maximilian für die Teilnahme am Spezialistenlehrgang *Haftpflicht Underwriter (DVA)*. Damit vertieft er nicht nur sein Wissen in diesem Bereich, sondern als „alter Hase“ frischt er es auch auf und ergänzt es. Für die erfolgreiche Teilnahme kann er rund 190 WP auf seinem Konto eintragen lassen, somit ist sein 5-Jahres-Soll *gut beraten* insgesamt schon nach ca. 2,5 Jahren erfüllt.



Erfolgsfaktor Kundendialog



Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Kundendialog von Agentur- und Maklerunternehmen;
Berufspraktiker im Vertrieb, die modernes Wissen über Kundendialog erhalten wollen;
in Ausbildung befindliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die mehr über Kundendialog wissen möchten

Nutzen

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer

- verstärken wirkungsvoll ihre Kompetenzen im Kundendialog
- erlangen mehr Sicherheit in schwierigen Gesprächssituationen
- kommunizieren nachhaltig souverän, motivieren sich und ihren Gesprächspartner

Inhalte

- Kommunikative Grundlagen im Vertrieb
- Mit Kunden wertschätzend umgehen – positiv kommunizieren
- Bedeutung professioneller Kommunikation für Kundenbindung und Vertriebs Erfolg
- Sicherheit in der Gesprächsführung – was zu tun ist, wenn Gespräche schwierig werden
- Live-Übungen, Beispiele, gemeinsame Lösungssuche
- Viele Tipps für die eigene Praxis

Teilnahmeinformationen

- **Veranstaltungsort:**
Nürnberg
- **Termine:**
17. – 18.06.2016
16. – 17.09.2016
1. Tag: 10:00 – 17:30 Uhr
2. Tag: 09:00 – 15:30 Uhr
- **Gebühr:**
358,- € für 1 1/2 Tage,
inkl. Eintragung der WP und Verpflegung
- **Referent:**
Robert Göpel
- **Ihr Ansprechpartner des BWV**
Vincenza Wolfrum
Telefon: 0911 531-3727
E-Mail: vincenza.wolfrum@bvw.de

Motivationspsychologie



Motivation für Ihren Vertriebs Erfolg

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Vertrieb, in Agenturen und bei Maklerbetrieben, die die eigene Motivation erfolgreich im Vertrieb einsetzen möchten

Nutzen

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer lernen,

- wie Arbeitsmotivation entstehen kann
- welche Rolle dabei die Person selbst, das Team, die Organisation sowie die Arbeitsaufgabe spielen
- wie man Arbeitsmotivation messen kann
- wie eine motivierende Arbeitsumgebung gestaltet werden kann

Inhalte

- Ein hohes Maß an Motivation ist Grundvoraussetzung für Erfolg.
- Was sind Motive?
- Was ist Motivation?
- Motivation aus sich selbst, durch die Aufgabe
- Motivation aus der Führung, aus der Gruppe
- Motivation durch die Organisation

Teilnahmeinformationen

- **Veranstaltungsort:**
München
- **Termin:**
15.09.2016 09:00 – 17:00 Uhr
- **Gebühr:**
239,- € gesamt,
inkl. Eintragung der WP und Verpflegung
- **Referent:**
Dr. Julia Reif
- **Ihr Ansprechpartner des BWV**
Anika Sossna
Telefon: 089 38392211
E-Mail: anika.sossna@bvw.de

Allgemeinbildung Wirtschaft



Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Vertrieb, in Agenturen und bei Maklerbetrieben, die ihr wirtschaftliches Allgemeinwissen auffrischen und vertrieblich nutzen wollen

Nutzen

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer lernen,

- was die Grundlagen wirtschaftlicher Einflussfaktoren auf die Kapitalmärkte und kapitalmarktabhängige Anlage- und Altersvorsorgeprodukte sind
- wie sich der Einfluss der EZB und ihrer Geldpolitik auf den Geldmarkt und das allgemeine Zinsniveau auswirkt
- wie die Teilnehmerinnen und die Teilnehmer aktuelle Finanznachrichten als Gesprächsansätze für Kundenkontakten nutzen können

Inhalte

- Aktuelle Geldpolitik der EZB
- Einflussfaktoren auf den Geldmarkt und das allgemeine Zinsniveau
- Volkswirtschaftliche Einflussfaktoren auf die Kapitalanlage
- Aktuelle wirtschaftliche Kennzahlen
- Deutschland, Europa und im internationalen Vergleich
- Aktuelle Presseschau

Teilnahmeinformationen

- **Veranstaltungsort:**
München
- **Termin:**
26.09.2016 09:00 – 17:00 Uhr
- **Gebühr:**
239,- € pro Tag,
inkl. Eintragung der WP und Verpflegung
- **Referent:**
Ulrike Götz
- **Ihr Ansprechpartner des BWV**
Anika Sossna
Telefon: 089 38392211
E-Mail: anika.sossna@bwv.de

Körpersprache



Authentisches und wirkungsvolles Auftreten im Vertrieb

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Vertrieb, die ihr Auftreten optimieren wollen

Nutzen

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer lernen,

- wie die Balance von Rhetorik und Körpersprache funktioniert
- was körpersprachliche Botschaften sind
- welche Aspekte von Authentizität zu beachten sind

Inhalte

- Rhetorische Wirkfaktoren
- Körpersprache und Botschaften

Teilnahmeinformationen

- **Veranstaltungsort:**
Augsburg
- **Termin:**
13.10.2016 09:00 – 17:00 Uhr
- **Gebühr:**
239,- € pro Tag,
inkl. Eintragung der WP und Verpflegung
- **Referent:**
Tanja Fläxl
- **Ihr Ansprechpartner des BWV**
Anika Sossna
Telefon: 089 38392211
E-Mail: anika.sossna@bwv.de



Empfehlungsmarketing



Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Vertrieb, in Agenturen und bei Maklerbetrieben, die das Empfehlungsmarketing zur Neukundengewinnung nutzen möchten.

Nutzen

- Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer lernen,
- wie künftig mit gleichem Aufwand mehr Ertrag erwirtschaftet wird
 - wie der Bekanntheitsgrad gesteigert wird
 - wie Kunden den Vermittler bei der Akquise unterstützen können
 - wie Innendienstkräfte den Vermittler mit Empfehlungen unterstützen können

Inhalte

- Einsatz von Empfehlungsmarketing im Alltag
- Erarbeitung einer gezielten Ansprache-, Gesprächs- und Empfehlungsstrategie
- Übungen zum Thema Selbstverständnis
- Empfehlungsnachbearbeitung und Multiplikation

Teilnahmeinformationen

- **Veranstaltungsort:**
Nürnberg
- **Termin:**
19.10.2016 09:00 – 17:00 Uhr
- **Gebühr:**
239,- € pro Tag,
inkl. Eintragung der WP und Verpflegung
- **Referent:**
Thomas Endreß
- **Ihr Ansprechpartner des BWV**
Vincenza Wolfrum
Telefon: 0911 531-3727
E-Mail: vincenza.wolfrum@bwv.de

Ziel- und Zeitmanagement



Zielgruppe

Vermittler, Büroleiter und Führungskräfte

Nutzen

Sie fokussieren sich auf Ihre Ziele und haben mit weniger Aufwand mehr Erfolg.

Inhalte

- Von Visionen zu Zielen
- Ziele klären
- Kurz-, mittel- und langfristige Planung
- Unterscheidung Dringlichkeit – Wichtigkeit
- Delegation oder selbst abarbeiten
- Selbstmanagement
- Umgang mit Zeitfressern
- Umgang mit Mails und sozialen Netzwerken

Teilnahmeinformationen

- **Veranstaltungsort:**
Nürnberg
- **Termin:**
16.06.2016 – 17.06.2016
09:00 – 17:30 Uhr
- **Gebühr:**
478,- € für 2 Tage,
inkl. Eintragung der WP und Verpflegung
- **Referent:**
Johannes Friedel
- **Ihr Ansprechpartner des BWV**
Vincenza Wolfrum
Telefon: 0911 531-3727
E-Mail: vincenza.wolfrum@bwv.de

Vertriebserfolg durch Charisma



Mit positiver Ausstrahlung zu dauerhaft mehr Umsatz

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Vertrieb

Nutzen

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer lernen,

- die Kundenbeziehung zu intensivieren
- ihren Gesprächspartner noch mehr in ihren Bann zu ziehen

Inhalte

- Wie Sie Ihren „Optimismustank“ füllen
- Charisma – man hat es nicht einfach, sondern jeder kann diese viel bewunderte Eigenschaft entwickeln und dadurch erfolgreicher, attraktiver und glücklicher werden.
- Haben Sie schon einmal einen Menschen getroffen, über den Sie dachten: „Was für eine charismatische Persönlichkeit“?
- Was macht eine so hervorsteckende Persönlichkeit aus?
- Warum erwecken solche Menschen unsere Aufmerksamkeit und bleiben uns dauerhaft in Erinnerung?

Teilnahmeinformationen

■ Veranstaltungsort:

Nürnberg

■ Termine:

08.07.2016 09:00 – 17:30 Uhr

07.10.2016 09:00 – 17:30 Uhr

■ Gebühr:

239,- € pro Tag,

inkl. Eintragung der WP und Verpflegung

■ Referent:

Sandra Vatter

■ Ihr Ansprechpartner des BWV

Vincenza Wolfrum

Telefon: 0911 531-3727

E-Mail: vincenza.wolfrum@bwv.de

Erfolgsfaktor Selbstmanagement



Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Innen- und Außendienst sowie alle Interessierten, die sich Ideen und Austausch zum Thema wünschen

Nutzen

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer

- lernen die Erfolgsfaktoren der Selbstorganisation kennen
- reduzieren die Arbeitsbelastung durch bewusste Strukturierung und Planung
- bauen ihren beruflichen Erfolg durch mehr Handlungseffizienz aus

Inhalte

- Zeit haben – wichtige Grundbegriffe
- Modelle und Prinzipien der professionellen Selbstorganisation
- Der Unterschied zwischen Arbeitsbelastung und Arbeitsvolumen
- Die Effizienz eines Flughafen-Towers – Transferhilfen für Ihren beruflichen Alltag
- Gelegenheit für Diskussionen, Gespräch und Ideenaustausch rund um das Thema

Teilnahmeinformationen

■ Veranstaltungsort:

Coburg/Nürnberg

■ Termin:

07.10.2016 – 08.10.2016

Fr 13:30 – 18:30 Uhr

Sa 09:00 – 16:00 Uhr

■ Gebühr:

358,- € für 1 1/2 Tage,

inkl. Eintragung der WP und Verpflegung

■ Referent:

Robert Göpel

■ Ihr Ansprechpartner des BWV

Vincenza Wolfrum

Telefon: 0911 531-3727

E-Mail: vincenza.wolfrum@bwv.de

Cyberisiko – ein Überblick



Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der gewerblichen Versicherung in den Bereichen Vertrieb und Risikoprüfung sowie Schadensbearbeiter, Makler, Rechtsanwälte

Nutzen

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer lernen,

- den Begriff Cyberisiko zu definieren
- welche Versicherungsinhalte angeboten werden
- welche Sparte betroffen ist
- welcher Kundenkreis angesprochen wird
- wie die Schadensregulierung organisiert sein muss

Inhalte

- Angriffsszenarien
- Marktüberblick
- Versicherung für Jedermann?
- Industrie 4.0
- Ausblick auf die Schadensregulierung
- Schadensbeispiele

Teilnahmeinformationen

- **Veranstaltungsort:**
München
- **Termin:**
12.10.2016 09:00 – 17:00 Uhr
- **Gebühr:**
239,- € pro Tag,
inkl. Eintragung der WP und Verpflegung
- **Referent:**
Sibylle Mohrmann
- **Ihr Ansprechpartner des BWV**
Anika Sossna
Telefon: 089 38392211
E-Mail: anika.sossna@bww.de

Konsumentenpsychologie



Wie ticken unsere Kunden

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Vertrieb, in Agenturen und bei Maklerbetrieben, die tiefere Einblicke in den Kaufentscheidungsprozess gewinnen möchten.

Nutzen

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer lernen,

- welche Sozialtechniken es in Werbung und Verkauf gibt
- den wissenschaftlichen Hintergrund kennen
- welche Erkenntnisse sie daraus gewinnen können und wie diese kritisch reflektiert werden können

Inhalte

Grundlagen der Konsumentenpsychologie:

- Aktivierung und Emotionen
- Die Kaufentscheidung
- Die Gruppenprozesse
- Markt- und Konsumentenforschung

Werbe- und Verkaufspsychologie:

- Kundenzufriedenheit und -bindung
- Sozialtechniken der Werbung
- Psychologie des Überzeugens

Teilnahmeinformationen

- **Veranstaltungsort:**
München
- **Termin:**
14.02.2017 09:00 – 17:00 Uhr
- **Gebühr:**
239,- € pro Tag,
inkl. Eintragung der WP und Verpflegung
- **Referent:**
Dr. Ralph Wosché
- **Ihr Ansprechpartner des BWV**
Anika Sossna
Telefon: 089 38392211
E-Mail: anika.sossna@bww.de

Nordbayerischer Versicherungstag 2016



„Arbeitswelt Versicherung – Wie arbeiten wir morgen?
– Perspektiven für Innendienst und Vertrieb –“

Zielgruppe

Versicherungsvermittler, Makler, Führungskräfte im Innen- und Außendienst, Dozenten und Studierende aus der Versicherungswissenschaft, Personalentwickler

Nutzen

Die Digitalisierung hat auch die Versicherungsbranche erreicht – ob daraus ein digitaler Wandel oder eine disruptive Welle werden wird – hieran scheiden sich die Geister. Einigkeit herrscht aber darüber, dass die Digitalisierung von der Branche gestaltet und nicht erwartet werden muss.

Und so geht es jeden Einzelnen an – unabhängig davon, ob die Tätigkeit im Innen- oder im Außendienst angesiedelt ist – sich mit dem auseinander zu setzen, was die Arbeitswelt in Zukunft bringen wird.

Wir laden Sie ein, mit uns die aktuellen Forschungsergebnisse zu erfahren und Konsequenzen für die Arbeitswelt von morgen zu diskutieren.

Inhalte

Vorträge im Plenum und Diskussionsrunden in zwei verschiedenen Foren, rund um das Thema wie sich neben der veränderten Nachfrage nach und an Versicherungsprodukten, sowohl Prozesse als auch die Arbeitsorganisation innerhalb der Versicherungswirtschaft verändern wird.

Teilnahmeinformationen

■ Veranstaltungsort:

Nürnberg

■ Termin:

06.10.2016 10:00 – 17:00 Uhr

■ Gebühr:

180,- €

Mitglieder bzw. Mitarbeiter von Mitgliedsunternehmen des BWV Nordbayern-Thüringen e.V. und des Forum V e.V.:

140,- €

inkl. Eintragung der WP und Verpflegung

■ Moderation / Referenten:

Gesamtmoderation:

Professor Dr. Nadine Gatzert

Inhaberin des Lehrstuhls für Versicherungswirtschaft und Risikomanagement, Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg

Weitere Referenten (Auszug):

Professor Dr. Jutta Rump

Inhaberin des Instituts für Beschäftigung und Employability, Hochschule Ludwigs-hafen

Dr. Christiane Decker

Mitglied des Vorstands, TeamBank AG

Michael Heinz

Präsident, Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute

Professor Dr. Fred Wagner

Inhaber des Instituts für Versicherungslehre, Universität Leipzig

Dr. Fritzi Wiessmann

Arbeits- und Organisationspsychologin

Professor Dr. Karl Wilbers

Inhaber des Lehrstuhls für Wirtschaftspädagogik und Personalentwicklung, Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg

■ Ihr Ansprechpartner des BWV

Katja Hoffmann

Telefon: 09651 96 2625

E-Mail: katja.hoffmann@bww.de

■ Anmeldung

Bitte melden Sie sich direkt bei Frau Hoffmann an



Weiterbildungspunkte sichern

So funktioniert das Verfahren



Besser. Weiter. Bilden.

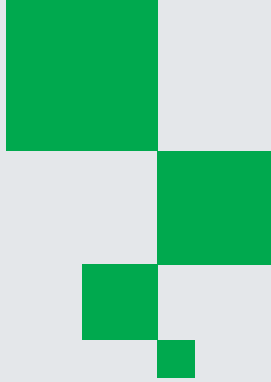
Vergabe von Punkten und Zertifikaten

Die Vergabe von WP für die jeweilige von Ihnen gewählte Fortbildung erfolgt nach regulierten Vorgaben, die für die gesamte Branche bindend sind. Ein WP entspricht 45 Minuten Lernzeit. Sie erhalten folgende Weiterbildungsnachweise:

- Ein Zertifikat, wenn Sie 200 WP in 5 Jahren auf Ihrem persönlichen WB-Konto nachweisen können
- Eine Jahresbescheinigung, wenn Sie 40 Punkte pro Jahr gesammelt haben
- Angerechnet werden alle Maßnahmen, die Fach- und Beratungskompetenz vermitteln

Ihre nächsten Schritte

Als Trusted Partner der Initiative können wir für Sie ein Weiterbildungskonto eröffnen. Nach Abschluss einer Weiterbildungsmaßnahme bei einem von den aufgeführten regionalen BWV im Süden können wir Ihnen die erreichte Punktezahl auf Ihrem Weiterbildungskonto gutschreiben. Die Kosten für die Eintragung der Weiterbildungspunkte auf Ihrem Weiterbildungskonto übernehmen wir für Sie.



Weiterbildungspunkte sichern

Worauf warten Sie noch?

Starten Sie mit Ihrer regelmäßigen Weiterbildung jetzt – wählen Sie das Passende aus unserem Angebot aus oder rufen Sie uns an, wenn Sie noch Fragen haben.

Auf den Anmeldeformularen (Einsteiger und Fortgeschrittene) finden Sie alle Angebote mit Angaben zu Terminen und Orten. Füllen Sie diese aus und schicken Sie sie uns zu, wir kümmern uns um alles Weitere.

Ihre Ansprechpartner



BWV

Nordbayern-
Thüringen

Vincenza Wolfrum
Telefon 0911 531-3727
Telefax 0911 531-3868
vincenza.wolfrum@bwv.de

**Berufsbildungswerk
der Versicherungswirtschaft
(BWV) Nordbayern-Thüringen e.V.**

Ostendstraße 100
90334 Nürnberg
www.nuernberg.bwv.de



BWV

München

Anika Sossna
Telefon 089 38392211
Telefax 089 38392226
anika.sossna@bwv.de

**Berufsbildungswerk
der Versicherungswirtschaft
(BWV) München e.V.**

Fritz-Erlor-Str. 30
81737 München
www.muenchen.bwv.de



BWV

Südwest

Sabrina Fix
Telefon 0711 662-723128
Telefax 0711 662-723924
sabrina.fix@bwv.de

**Berufsbildungswerk
der Versicherungswirtschaft
(BWV) Südwest e.V.**

Geschäftsstelle Stuttgart
Gutenbergstr. 14 d
70176 Stuttgart
www.suedwest.bwv.de

