

# SCHMIEDE

Für MaklerPioniere

## MaklerMacher

### Die Ausbildung von Maklern für Makler

#### Übersicht

Tag für Tag werden uns die Herausforderungen der Zukunft deutlicher. Mit dem MaklerMacher haben wir dir deshalb eine einzigartige, in sich geschlossene Ausbildung für Makler zusammengestellt, die dich fit für die Versicherungswelt von morgen macht.

#### Voraussetzungen

Um an der Ausbildung teilnehmen zu können, musst du einen Abschluss als geprüfte(r) Versicherungsfachmann/-frau haben.

#### Aufbau und Inhalte

Das Modul ist in unterschiedliche Lehreinheiten mit individuellen Lernzielen unterteilt. Es erwarten dich Online-Seminare und Präsenztermine. In diesen lernst du, dich mit deiner Tätigkeit als Makler zu identifizieren, bekommst ein Feingefühl für die geltenden Rechtsgrundlagen, erhältst essentielles Fachwissen und hast die Option, deine Expertise zum Thema Betriebliche Altersversorgung, kurz BAV, zu erweitern.

# SCHMIEDE

Für MaklerPioniere

Für den MaklerMacher verantwortliche Maklerprofis analysieren und schulen zudem deine Kommunikationsskills und Verkaufsfähigkeiten. Im Planspiel trainierst du deine wirtschaftlichen Fertigkeiten, indem du ein virtuelles Unternehmen leitest.

## Ziele

- # Du erreichst die nächste Stufe und wirst Makler der Zukunft.
- # Du beherrschst dein Mundwerkzeug und Menschen hören dir gerne zu.
- # Du bist nicht nur Versicherungsvermittler, sondern auch Risikomanager für deine Kunden.
- # Du kennst deine rechtlichen Pflichten und beherrschst die für dich relevanten Rechtsfragen.
- # Du berätst Gewerbekunden zu Personenversicherungen, Sachversicherungen sowie zur bAV.
- # Du bist bereit für SCHMIEDE-Kurse wie Explore, Apply und bei Erfüllung weiterer Bedingungen auch für den Bachelor.
- # Du denkst und handelst unternehmerisch.

## Key Facts

<b>Bewerbungsschluss</b>	14 Tage vor jeweiligen Starttermin
<b>Starttermin</b>	15. November 2020, 15. Januar 2021
<b>Dauer</b>	5 Monate
<b>Teilnehmerzahl</b>	Mindestens 12 Teilnehmer Maximal 18 Teilnehmer
<b>Gebühren</b>	2.115 EUR
<b>Ort</b>	Online, Präsenztermine in Berlin oder Köln

# SCHMIEDE

Für MaklerPioniere

## Fachinhalte ohne betriebliche Altersvorsorge

### Grundlagen und Risikomanagement

Aufgaben des Beraters  
Gefahren und Risiken  
Risikomanagement  
Summen- und Schadenversicherung  
Gefahrengruppen für Gewerbetreibende

### Personenversicherungen für Gewerbetreibende

Grundsätzliches  
Bedarf und Zielgruppen  
Befreiung aus der GRV am Beispiel Handwerker  
Teilhaberversicherung  
Keyman-Versicherung  
Erbschaftssteuerversicherung  
Diverse Versicherungen des Unternehmers  
Betriebliche Unfallversicherung

### Sachversicherungen für Gewerbetreibende

Unterscheidung Mobiliar - Immobilienversicherung  
Verbundene und gebündelte Versicherung  
Versicherungsbeginne  
Versicherungsformen  
Versicherungswerte  
Versicherbare Gefahren  
Betriebsunterbrechungsversicherung  
Geschäftsinhaltsversicherung  
Gebäudeversicherung  
Technische Versicherungen

### Vermögensschadenversicherungen

Kredit- und Kautionsversicherung  
Rechtsschutzversicherung für Gewerbetreibende  
Haftpflichtversicherung

## Fachwissen betriebliche Altersvorsorge

### Allgemeine Grundlagen

Graphiken & Statistiken  
Aufbau der Sozialversicherung  
Das Alterseinkünftegesetz (AltEinkG)  
Schichten und Förderung

### Grundlagen der betrieblichen Altersvorsorge

Der Begriff betriebliche Altersvorsorge und die Durchführungswege  
Beratungsansätze beim Arbeitnehmer  
Beratungsansätze beim Arbeitgeber  
Das BetrAVG - Gliederung  
Die Förderung  
Die betriebliche Altersvorsorge im Rechtssystem  
Mitbestimmungsrechte des Betriebsrates  
Zusagearten gemäß § 1 BetrAVG  
Entgeltumwandlung  
Abfindung und Portabilität  
Tarifverträge und tarifdispositives Recht  
Versicherungsförmige Durchführungswege  
Versicherungsförmige DW - Übersicht  
Die Direktversicherung  
Die Pensionskasse  
Der Pensionsfonds

### Die DW Direktzusage und Unterstützungskasse

Die Direktzusage  
Die Unterstützungskasse

### Zusammenfassung der DW

# SCHMIEDE

Für MaklerPioniere

## Kompetenzen

### 1 Präsenztage

Zukunftsvision verstehen und die Bedeutung für die Aufgaben eines Maklers verinnerlichen

Onboarding - Teambildung-Methoden kennen und anwenden sowie Zukunftsperspektiven eröffnen

### 3 Module online

Maklerhaftung, Aufgaben und Bedeutung des Maklervertrags wissen und verstehen (Spezialrecht der Versicherungs-vermittlung (VVG))

Rechtliche Inhalte inklusive Analysetools und Beratungsprozesse lernen sowie die Versicherungsberatungen bzw. -vermittlungen inklusive Dokumentation rechtskonform durchführen

### 10 Module

Risikoanalysen für Unternehmer und Unternehmen zu Sach- und Vermögensrisiken durchführen

Kunden hinsichtlich tragbarer und fremdgetragener unternehmerischer Risiken beraten

Geeignete Produktlösungen zur Risikodeckung auswählen, kundenorientiert darstellen und vermitteln

Kunden betreuen sowie die Absicherung an die Risikosituation regelmäßig und anlassbezogen anpassen

### 10 Module online (optional)

Allgemeine Grundlagen der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) und die versicherungsförmigen Durchführungswege beherrschen

Im Bereich der bAV die persönliche Situation des Firmenkunden erfassen und den Bedarf seiner Mitarbeiter ermitteln

Pflichten zur Einführung einer betrieblichen Altersversorgung im Gespräch mit dem Arbeitgeber benennen

Durchführungswege hinsichtlich der Eignung unter Beachtung der Kundenwünsche, Risiken und Auswirkungen auf das Unternehmen vergleichen, analysieren und bewerten

Unternehmen und Mitarbeiter in Bezug auf rechtliche, betriebliche und persönliche Veränderungen beraten

### 2-tägiges Planspiel

Führen eines virtuellen Unternehmens im Team das Management der verschiedenen Kommunikationskanäle mit entsprechenden Tools umsetzen

Integration von Managementwissen in das persönliche Handeln durchführen

Flexibilität, Agilität, Wirtschaftlichkeit der Tätigkeit, Potentialerkennung im Kundenstamm und Schadensmanagement prozessual gestalten und umsetzen

### 2 Präsenztage

Grundregeln der Kommunikation beherrschen

Einführung in die Kundentypologie, um auf unterschiedliche Kundentypen eingehen

Privat- und Gewerbekunden überzeugen und Verhandlungen führen