

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

Bewerbungsschluss	14 Tage vor jeweiligen Starttermin
Starttermin	15. Januar 2022
Dauer	5 Monate
Teilnehmerzahl	Mindestens 12 Teilnehmer Maximal 18 Teilnehmer
Gebühren	2.115 EUR
Ort	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