



**Wir sind der innovative **Bildungs-Strategiepartner**  
für **lebenslanges Lernen** in unserer **Branche****

- ✓ **Ihr ganzheitlicher Bildungsanbieter** – mit 28 Standorten für Sie
- ✓ **Stark verankert vor Ort** – damit bieten wir die **“Regionale Nähe”**
- ✓ **Über 110 Trainer\*innen in der Region / über 3.500 bundesweit**  
100% Praktiker aus allen Fach- und Themenbereichen.
- ✓ **Alle Qualifikations-Angebote aus einer Hand** – und damit maximale Effizienz durch deutlich **reduzierte Schnittstellen**
- ✓ **Erarbeitung individueller Formate nach Ihren konkreten Wünschen und Bedarfen (maximaler Mehrwert!)**
- ✓ **Organisation des kontinuierlichen unternehmensübergreifenden Austausches** zur Entwicklung von **Synergien bei Zukunftsthemen**

**Von allen **Versicherern** gegründet**

- ✓ **Die Selbsthilfeorganisation** in Bildungsfragen der Branche
- ✓ **Als gemeinnütziger Verein nicht gewinnorientiert – dadurch Mehrwertsteuer-befreit**
- ✓ **Bildungspolitischer Auftrag** für die Branche
- ✓ **Ihr kompetenter Problemlöser** in zentralen Bildungsfragen
- ✓ **Sicherstellung eines optimalen Preis-/Leistungsverhältnisses**

# Unsere Kompetenzen für Ihre erfolgreiche Zukunft in der Versicherungsbranche



**DQR 2**

Geprüfte/-r Fachmann/-frau für Versicherungsvermittlung (IHK)  
Geprüfte/-r Finanzanlagenfachmann/-frau (IHK)

**DQR 4**

Prüfungsvorbereitung „Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzanlagen (IHK)“  
ALL ABOUT INSURANCE - Wissen für Quereinsteiger

**NEU**

**DQR 6**

Bachelor Professional in Versicherungen und Finanzanlagen KOMFORT M/S in 1,5 Jahren

Ausbildung der Ausbilder gemäß Ausbildereignungsprüfung (AEVO)

**DQR 7**

Master of Science (Universität Hoheheim)  
Executive Master of Insurance (LMU München)  
Ausbildungsintegriertes Studium in der Versicherungswirtschaft (FAU)

**NEU**

**BWV Zertifikatslehrgänge**

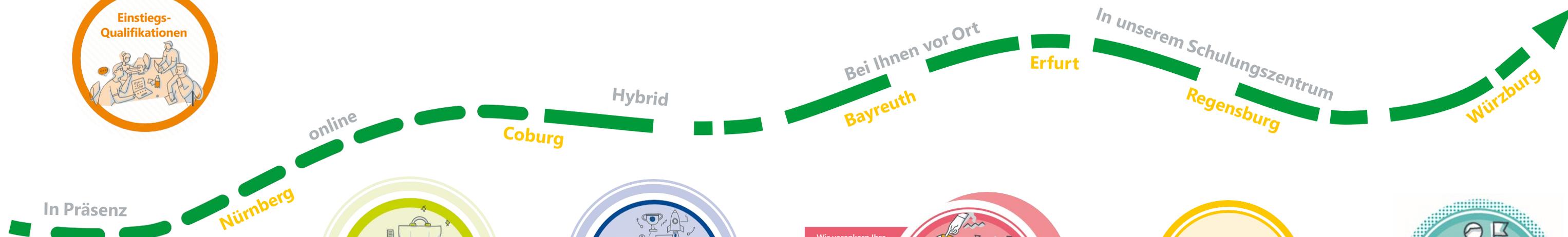
EXP Generationenberater/-in (BWV)	Spezialist/-in Haftpflicht Underwriter (DVA)
EXP Betriebliche Vorsorge (BWV)	Spezialist/-in Betriebliche Altersversorgung (DVA)
EXP Fachberater/-in Öffentlicher Dienst (ÖD) (BWV)	Spezialist/-in Technischer Underwriter (DVA)
	Spezialist/-in Kranken- und Pflegeversicherung (DVA)

## Individuelle Inhouse-Formate

Sie haben spezielle Anforderungen an Ihre Mitarbeiter\*innen? Wir erarbeiten mit Ihnen in moderierten Strategie-Workshops Ihre detaillierten Bedürfnisse und entwickeln für Sie Ihr individuelles Weiterbildungsformat.

Wir organisieren innerhalb der regionalen Unternehmen den effektiven Austausch zu Zukunftsthemen:

- Diversität
- Karrierepfade
- Digitale Zukunft
- Generationenwechsel
- Lebenslanges Lernen
- Digitale Zukunft
- KI-Nutzung u. a.



Wir verankern Ihre Zukunftsthemen vom (digitalem) Mindset bis hin zu den Hard und Soft-Skills in Ihrem Team



Zur fachlichen Qualifizierung Ihrer Mitarbeiter\*innen in den Fachabteilungen



„Vertriebs-EXCELLENZ“ garantiert maximalen vertriebslichen Mehrwert

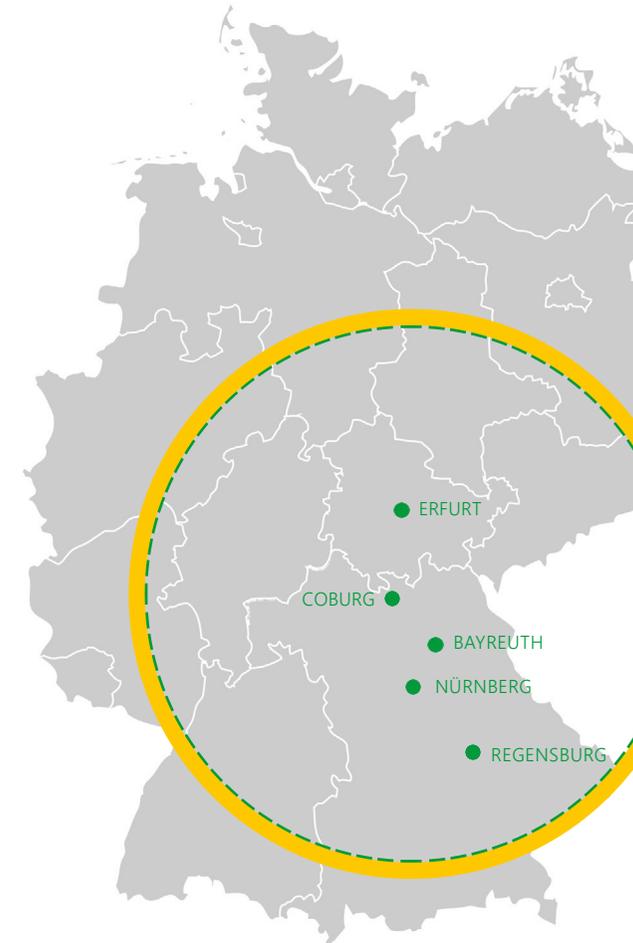
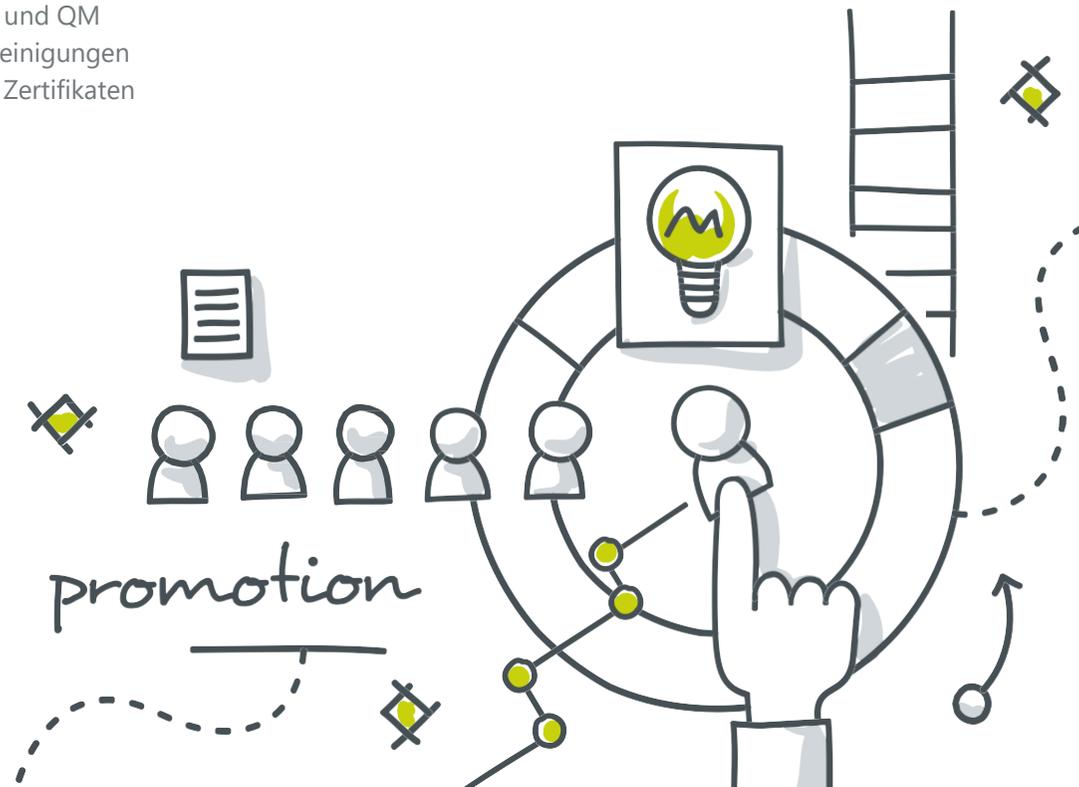


**Sparen Sie mit uns bis zu 25% Kosten im Vergleich zu anderen externen Partnern - bei (mindestens) identischer Qualität!**

**Die Region des BWV Nordbayern-Thüringen**

**Wir liefern Ihnen alles aus einer Hand!**

- ✓ **Die gemeinsame Entwicklung** individueller Weiterbildungsformate
- ✓ **Die Umsetzung der Formate** mit über 110 Trainer\*innen & Expert\*innen innerhalb und außerhalb der Branche
- ✓ **Die komplette Abwicklung der Weiterbildung**
  - Komplette Terminabstimmung
  - Koordination der Trainer/Dozierenden
  - Digitale Anmeldung inkl. Anmeldebestätigung aller Teilnehmenden
  - Kommunikation mit den Teilnehmenden
  - Meldung der jeweiligen IDD-Zeiten
  - Hand-Outs, Trainings-Unterlagen
  - Feedbackbögen und QM
  - Teilnahmebescheinigungen
  - Ausstellung von Zertifikaten



<b>FORMATE</b> im Jahr <b>350</b>	<b>BWV 110</b> Dozent*innen im Einsatz
<b>Zukunftskompetenzen</b> <b>VertriebsEXZELLENZ</b>	Online Teilnehmer*Innen 2024 <b>3.600</b>
<b>69 Jahre</b> Weiterbildungsprofil	<b>Sparten</b> Lehr- u. Studiengänge Einstiegsqualifikationen
<b>820</b> Präsenz Teilnehmer*innen 2024	<b>STANDORTE</b> Nürnberg Coburg Bayreuth Erfurt Würzburg Regensburg

Das BWV ist zertifiziert nach ISO 9001

**Wir sind zudem selbst Zertifikatsgebende Stelle**



**gut beraten**

Besser. Weiter. Bilden.

Bildungsdienstleister zur Eintragung von IDD-Zeiten - Trusted Partner Basis und Service

## WIR ÜBER UNS

### Hier sind wir für Sie da!

Als eingetragener Verein (e.V.) wird das BWV Nordbayern-Thüringen durch die Arbeit von ehrenamtlichen Gremien gestützt und geleitet.

### Vorstand

Der Vorstand setzt sich aus Vorstandsmitgliedern und Entscheidungsträgern von Versicherungsunternehmen aus Nordbayern und Thüringen zusammen. Die Vorstandsmitglieder üben diese Tätigkeit ehrenamtlich und im Interesse der Versicherungswirtschaft vor Ort aus. Sie legen die Richtlinien für die Arbeit des Vereins fest und berufen und beaufsichtigen die Geschäftsführung.

Vorsitzender:	<b>Stefan Gronbach</b> Mitglied des Vorstands HUK-COBURG Versicherungsgruppe, Coburg
Stv. Vorsitzender:	<b>Michael Baulig</b> Vorstandsvorsitzender uniVersa Versicherungen, Nürnberg
Weitere Mitglieder:	<b>John-Paul Pieper</b> Mitglied des Vorstands ERGO Direkt AG, Nürnberg
	<b>Dr. Martin Pöll</b> Vorsitzender des Vorstands TELIS Financial Services Holding AG
	<b>Michael Ziesak</b> Geschäftsstellenleiter Debeka Versicherungen, Erfurt

### Mitgliederversammlung

Mitglied des BWV Nordbayern-Thüringen können Privatpersonen sowie juristische Personen werden. Beim BWV Nordbayern-Thüringen sind nahezu alle Versicherungsunternehmen der Region Mitglied sowie viele Makler\*innenunternehmen und Einzelpersonen, die ein Interesse an der Bildungsarbeit haben.

MÖCHTEN SIE MITGLIED WERDEN  
UND UNS BEI DER BILDUNGSARBEIT  
UNTERSTÜTZEN?  
SPRECHEN SIE UNS AN  
[nordbayern-thueringen@bwv.de](mailto:nordbayern-thueringen@bwv.de)

### Hauptgeschäftsstelle Nürnberg

BWV Nordbayern-Thüringen e.V.  
Ostendstraße 100  
90334 Nürnberg

## WIR ÜBER UNS

### Hier sind wir für Sie da!



### Geschäftsführung

Armin Lutz  
[armin.lutz@bwv.de](mailto:armin.lutz@bwv.de)  
Telefon 0162 2915955



### Stellvertretende Geschäftsführung

Julika Gerlach  
[julika.gerlach@bwv.de](mailto:julika.gerlach@bwv.de)  
Telefon 0176 48997529



### Assistenz der Geschäftsführung

Petra Ellerstorfer  
[petra.ellerstorfer@bwv.de](mailto:petra.ellerstorfer@bwv.de)  
Telefon 0176 56807108



### Produktmanagerin / Key-Account

Doris Eckstein  
[doris.eckstein@bwv.de](mailto:doris.eckstein@bwv.de)  
Telefon 0160 98134222



### Produktmanagerin

Sabine Richter  
[sabine.richter@bwv.de](mailto:sabine.richter@bwv.de)  
Telefon 0176 56812680

Beate Skott • Buchhaltung • [beate.skott@bwv.de](mailto:beate.skott@bwv.de)

- Ihr Ansprechpartner für neue Formate und allen Kunden Belangen
- Innovationsmanagement

- Organisation & Projektmanagement
- Marketing
- Controlling
- Repräsentantin am Standort Coburg

- Ihre Ansprechpartnerin in der Hauptgeschäftsstelle Nürnberg
- Rechnungsstelle
- Schulungszentrum
- Prüfungswesen

- Ihre Ansprechpartnerin für den Bachelor Professional in Versicherungen und Finanzanlagen
- Seminare
- Inhouse Formate
- BWV Zertifikatslehrgänge

- Ihre Ansprechpartnerin für den geprüften Fachmann/-frau für Versicherungsvermittlung
- Prüfungsvorbereitung Azubis
- DVA Spezialisten Lehrgänge
- Qualitätsmanagement

### Ihre Ansprechpartner vor Ort!

Sie erreichen unsere regionalen Ansprechpartner per Mail über: [nordbayern-thueringen@bwv.de](mailto:nordbayern-thueringen@bwv.de)



### Studienleiterin am Standort Erfurt

Andrea Ebersbach  
Telefon 0174 2022229



### Repräsentant am Standort Würzburg

Peter Umkehr  
Telefon 0175 4611 233



### Repräsentant am Standort Bayreuth

Michael Höring  
Telefon 0171 2256765



### Repräsentant am Standort Regensburg

Max Altmann  
Telefon 0151 57003194

## UNSER SCHULUNGSZENTRUM IN NÜRNBERG

Präsenz- und Hybridunterricht

Beuthener Straße 61  
90471 Nürnberg  
Gebäude 6 – Eingang 1 – 1. OG rechts  
[nordbayern.thueringen@bwv.de](mailto:nordbayern.thueringen@bwv.de)  
0911-46243522

SIND SIE AUF DER SUCHE NACH RÄUMEN  
FÜR IHRE VERANSTALTUNG?  
SPRECHEN SIE UNS AN  
[nordbayern.thueringen@bwv.de](mailto:nordbayern.thueringen@bwv.de)



Unser Schulungszentrum im Grundig-Gewerbepark unweit der Messe Nürnberg verfügt auf 400qm über 5 Schulungsräume, ein Dozentenzimmer und Pausenbereiche. Alle Räume sind mit Laptop, 2. Bildschirm, Beamer, Leinwand, Flipchart, Pinnwände und Moderationskoffer ausgestattet. Für hybride Seminare nutzen wir die Seminartechnik „Eule“. Hiermit können Sie über Microsoft TEAMS externe Teilnehmer\*innen problemlos einbinden.

Wir bieten Ihnen neben den Räumlichkeiten auch die komplette Verpflegung und Betreuung Ihrer Dozent\*innen und Teilnehmer\*innen an.

## UNSER ANGEBOT

Inhaltsverzeichnis



### EINSTIEGSQUALIFIKATIONEN

	VF_NT	Geprüfte/-r Fachmann/-frau für Versicherungsvermittlung (IHK) <b>KLASSIK</b>	12
	VF_C	Geprüfte/-r Fachmann/-frau für Versicherungsvermittlung (IHK) <b>COMPACT</b>	13
	FAF	Geprüfte/-r Finanzanlagenfachmann/-frau (IHK)	14
NEU	IMF	Geprüfte/-r Fachmann/-frau für Immobiliendarlehensvermittlung (IHK)	15
	S_AAI	ALL ABOUT INSURANCE	16
	ABP/ZWP_KVNO	Prüfungsvorbereitung "Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzanlagen"	19
	S_MF	Mentale Fitness	24

### LEHR- UND STUDIENGÄNGE

NEU		Bachelor Professional in Versicherungen und Finanzanlagen KOMFORT M und KOMFORT S	26
	FW_ADA	Ausbildung der Ausbilder gemäß Ausbildereignungsprüfung (AEVO)	31
	STG_AIS	AIS - Ausbildungsintegriertes Studium in der Versicherungswirtschaft (FAU)	32
	STG_MI	Master of Science (Universität Hoheneim)	35
	STG_EMI	Executive Master of Insurance (LMU München)	36
	STG_MI	Master of Science (Universität Hoheneim)	37
	STG_EMI	Executive Master of Insurance (LMU München)	38

### SPEZIALISIERUNGEN IN SPARTEN

NEU	EXP-BWV_GB	EXP Generationenberater*in (BWV Nordbayern-Thüringen)	39
NEU	EXP-BWV_BVO	Expert*in betriebliche Vorsorge (BWV Nordbayern-Thüringen)	40
NEU	EXP-BWV_ÖD	Expert*in Fachberater*in ÖD (BWV Nordbayern-Thüringen)	41
	EXP_SVG	Experte/-in Sach- und Vermögensversicherung im Gewerbekundengeschäft (DVA)	42
	SPEZI_KV	Spezialist/-in Kranken und Pflegeversicherung (DVA)	43
	SPEZI_HUW	Spezialist/-in Haftpflicht Underwriter (DVA)	44
	SPEZI_BA	Spezialist/-in Betriebliche Altersversorgung (DVA)	45
	SPEZI_TUW	Spezialist/-in Technischer Underwriter (DVA)	46

### UNSERE INDIVIDUELLEN INHOUSE FORMATE

NEU		ZukunftsKOMPETENZEN	49
NEU		Fachbereichsqualifikationen	50
NEU		VertriebsEXZELLENZ	51
		Austausch für die Branche	

## ZEICHENERKLÄRUNG

In Bildern gesprochen

**NEU**

### BEI UNS

Neue Aus- oder Weiterbildungsangebote erkennen Sie an diesem Zeichen.



### PRÄSENZUNTERRICHT

Diese Bildungsangebote finden im klassischen Präsenzunterricht statt und je nach Situation auch als hybrides Angebot.



### BLENDED LEARNING

In den Seminaren sind neben Präsenzunterricht auch vor- oder nachbereitende E-Learning-Module integriert.



### ONLINE-ANGEBOT

Diese Bildungsangebote finden online statt.



### TERMIN UNPASSEND?

Individuelles (Einzel-)Coaching auf Anfrage möglich!

### MAßGESCHNEIDERT FÜR SIE

Diese Angebote sind auch an Ihren Bedarf anpassbar und bei entsprechender Nachfrage an einem anderen Ort buchbar!



WBZ  
15h

### WEITERBILDUNGSZEITEN

Für diese Bildungsmaßnahmen können Sie sich Weiterbildungszeiten nach *gut beraten* im Rahmen von IDD eintragen lassen. Die angegebenen Werte sind Maximalwerte.



DVA

### ZERTIFIKATSABSCHLUSS DVA

Bei Beendigung dieser Aus- oder Weiterbildungen erhalten Sie ein Zertifikat der Deutschen Versicherungsakademie.



BWV N-T

### BWV N-T ZERTIFIKATSLEHRGÄNGE

Diese Angebote enden mit einer Abschlussprüfung. Sie erhalten nach erfolgreichem Anbschluss ein BWV N-T Zertifikat. Dieses unabhängige Qualitätssiegel hat eine hohe Anerkennung bei Unternehmen / Arbeitgebern.



BWV

### BWV-TEILNAHMEBESCHEINIGUNG

Für diese Bildungsmaßnahmen erhalten Sie eine Teilnahmebestätigung des BWV Nordbayern-Thüringen.



IHK

### VORBEREITUNGSKURS IHK-PRÜFUNG

Diese Kurse bereiten Sie intensiv auf eine IHK-Prüfung vor.

**NEU**

VF_NT	Geprüfte/-r Fachmann/-frau für Versicherungsvermittlung (IHK) <b>KLASSIK</b>	12
VF_C	Geprüfte/-r Fachmann/-frau für Versicherungsvermittlung (IHK) <b>COMPACT</b>	13
FAF	Geprüfte/-r Finanzanlagenfachmann/-frau (IHK)	14
IMF	Geprüfte/-r Fachmann/-frau für Immobiliendarlehensvermittlung (IHK)	15
S_AAI	ALL ABOUT INSURANCE	16
ABP/ZWP_KVNO	Prüfungsvorbereitung "Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzanlagen"	19
S_MF	Mentale Fitness	24

ALLE IHK VORBEREITUNGSKURSE  
BIETEN WIR AUCH ALS INHOUSE FORMAT  
INDIVIDUELL AUF DIE BEDÜRFNISSE  
IHRER MITARBEITER\*INNEN AN!  
[nordbayern-thueringen@bvv.de](mailto:nordbayern-thueringen@bvv.de)

## Einstiegs- Qualifikationen



ZUR ANMELDUNG

## GEPRÜFTE/-R FACHMANN/-FRAU FÜR VERSICHERUNGSVERMITTLUNG (IHK) **KLASSIK**

Vorbereitung auf die schriftliche und mündliche IHK-Sachkundeprüfung – §34d GewO

Mit der Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie in deutsches Recht ist der Wandel von der brancheninternen Basisqualifikation zu einer öffentlich-rechtlichen Sachkundeprüfung für Versicherungsvermittler zum Nachweis ihrer beruflichen Kompetenz vollzogen und für ungebundene Vermittler sogar zur gesetzlichen Verpflichtung, dem sogenannten Sachkundenachweis gem. §34d GewO, geworden.

<b>DAUER</b> 6-8 Monate 153 UE	<b>START</b> Auf Anfrage als <b>INHOUSE-Format</b> individuell für Sie!	<b>FORMAT</b> Präsenz, Online & Blended learning 
--------------------------------------	--	--

### Auszug aus den Inhalten

Die Ausbildung umfasst 153 Unterrichtseinheiten und beinhaltet neben der Prüfungsvorbereitung auf den schriftlichen und den praktischen Teil der IHK Sachkundeprüfung und dem Bearbeiten und Üben anhand des Online-Test-Systems folgende Sachgebiete:

- Kundenberatung und Verkauf
- Kaufmännische und rechtliche Grundlagen für VersicherungsvermittlerInnen
- Gesetzliche Rentenversicherung, Altersvermögensgesetz
- Grundzüge der betrieblichen Altersversorgung
- Versicherungsfachliche Grundlagen
  1. Lebensversicherung, Private Rentenversicherung,
  2. Berufsunfähigkeitsversicherung
  3. Krankenversicherung, Pflegeversicherung
  4. Haftpflichtversicherung
  5. Kraftfahrtversicherung
  6. Unfallversicherung
  7. Verbundene Hausratversicherung
  8. Verbundene Gebäudeversicherung
  9. Rechtsschutzversicherung

### Nutzen

Der Vorbereitungskurs auf die Prüfung „Geprüfte Fachfrau/Geprüfter Fachmann für Versicherungsvermittlung (IHK)“ bietet Ihnen die Möglichkeit, den vom Gesetz vorgeschriebenen Sachkundenachweis der IHK zu erlangen. Mit unserem Präsenzlehrgang, der durch ein online-Testsystem mit Übungs- und Testaufgaben ergänzt wird, werden Sie intensiv auf die einzelnen Prüfungsgebiete der IHK-Sachkundeprüfung vorbereitet.

### Zielgruppe

Einsteiger im Vertrieb der Versicherungswirtschaft, die die geforderte Sachkundeprüfung vor der IHK ablegen müssen.

<b>WEBCODE VF_NT</b>	Bayreuth, Coburg, Erfurt, Nürnberg, Regensburg, Würzburg
Gebühr	1.695 €* – Vorbereitung auf die schriftliche und praktische Prüfung (inkl. online-Testsystem) Einzelcoaching zur Vorbereitung auf die praktische Prüfung: ab 300 €*
Referent	Erfahrene Referent*innen aus der Praxis
Ansprechpartner*in	Sabine Richter, <a href="mailto:sabine.richter@bvw.de">sabine.richter@bvw.de</a> , Telefon 0176 56812680

\*mehrwertsteuerfrei, inklusive Arbeitsunterlagen und online-Fragemodul TAS

## **NEU** GEPRÜFTE/-R FACHMANN/-FRAU FÜR VERSICHERUNGSVERMITTLUNG (IHK) **COMPACT**

Vorbereitung auf die schriftliche und mündliche IHK-Sachkundeprüfung – §34f GewO

Mit der Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie in deutsches Recht ist der Wandel von der brancheninternen Basisqualifikation zu einer öffentlich-rechtlichen Sachkundeprüfung für Versicherungsvermittler zum Nachweis ihrer beruflichen Kompetenz vollzogen und für ungebundene Vermittler sogar zur gesetzlichen Verpflichtung, dem sogenannten Sachkundenachweis gem. §34d GewO, geworden.

<b>DAUER</b> 7 Wochen 52 UE	<b>START</b> 9. Sept. 25 8. Jan. 26	<b>FORMAT</b> Präsenz & Online im Wechsel 
-----------------------------------	---	---

### Auszug aus den Inhalten

Die Ausbildung umfasst 50 Unterrichtseinheiten und bereitet auf den schriftlichen und praktischen Teil der IHK Sachkundeprüfung vor. Neben der wöchentlichen Online Vorbereitung gibt es einen Präsenzblock mit intensivem Praxistraining.

### Vorbereitung auf den schriftlichen Prüfungsteil im Onlineseminar

- Private Lebens-/Rentenversicherung (4 Stunden)
- Gesetzliche Rentenversicherung (2 Stunden)
- BAV (2 Stunden)
- Unfallversicherung (2 Stunden)
- Kranken/Pflege-Versicherung (2 Stunden)
- Rechtsgrundlagen (2 Stunden)
- Hausrat/Wohngebäudeversicherung (4 Stunden)
- Privathaftpflicht-/KFZ-/ Rechtsschutzversicherung (4 Stunden)

### Prüfungstraining in Präsenz – Blockunterricht

- Schriftlicher Prüfungsteil (2 Tage)
- Praktischer Prüfungsteil (1 Tag)

### Nutzen

Der Vorbereitungskurs auf die Prüfung „Geprüfte Fachfrau/Geprüfter Fachmann für Versicherungsvermittlung (IHK)“ bietet Ihnen die Möglichkeit, den vom Gesetz vorgeschriebenen Sachkundenachweis der IHK zu erlangen. Mit unserem Online-Lehrgang, der durch einen Präsenzblock ergänzt wird, werden Sie intensiv auf die einzelnen Prüfungsgebiete der IHK-Sachkundeprüfung vorbereitet.

### Zielgruppe

Einsteiger und Quereinsteiger im Vertrieb der Versicherungswirtschaft mit mindestens 18 Monate Berufserfahrung in der Versicherungsbranche, die die geforderte Sachkundeprüfung vor der IHK ablegen müssen.

<b>WEBCODE VF_C</b>	Bayreuth, Coburg, Erfurt, Nürnberg, Regensburg, Würzburg
Gebühr	Gesamtinvestition 998 €* pro TN Online Seminar / fachliche Vorbereitung (mind. 12 TN) Prüfungsvorbereitung in Präsenz (mind. 12 TN)
Referent	Michael Höring & erfahrene Referent*innen aus der Praxis
Ansprechpartner*in	Sabine Richter, <a href="mailto:sabine.richter@bvw.de">sabine.richter@bvw.de</a> , Telefon 0176 56812680

Auch ideal als InhouseFormat,  
individuell auf die Bedürfnisse ihrer  
Mitarbeiter\*innen zugeschnitten!  
Auch als Einzelcoaching buchbar  
[nordbayern-thueringen@bvw.de](mailto:nordbayern-thueringen@bvw.de)

\*mehrwertsteuerfrei, inklusive Arbeitsunterlagen und online-Fragemodul TAS

## GEPRÜFTE/-R FINANZANLAGENFACHMANN/-FRAU (IHK)

Vorbereitung auf die schriftliche und mündliche IHK-Sachkundeprüfung – §34f GewO

Mit Inkrafttreten des Gesetzes zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts sowie der Finanzanlagenvermittlungsverordnung müssen Finanzanlagenvermittler\*innen zukünftig eine Sachkundeprüfung vor einer IHK ablegen, um ihre beruflichen Kompetenzen nachzuweisen und die Erlaubnis für ihre berufliche Tätigkeit zu erhalten.

<b>DAUER</b>  8-10 Wochen 45 UE	<b>START</b>  Termine auf Anfrage	<b>FORMAT</b> Präsenz & Blended learning   
--	---	--

### Auszug aus den Inhalten

Die Sachkundeprüfung gliedert sich in einen schriftlichen und einen praktischen Prüfungsteil und umfasst folgende Sachgebiete:

- Kenntnisse für Beratung und Vertrieb von Finanzanlageprodukten
- Offene Investmentvermögen
- Geschlossene Investmentvermögen
- Kundenberatung (praktischer Prüfungsteil)

Unter bestimmten Voraussetzungen muss der praktische Prüfungsteil nicht erneut absolviert werden, sofern dieser bereits bei der Prüfung zum/r Geprüften Versicherungsfachmann/frau IHK erfolgreich absolviert wurde.

### Nutzen

Der angebotene Kurs bereitet auf die geforderte IHK-Prüfung vor. Darüber hinaus führt die Schulung zu mehr Sicherheit in der Beratungspraxis und erhöht die Kundenbindung. Mit unserem umfangreichen online-Testsystem werden Sie mit Übungs-/Testaufgaben zusätzlich auf die Bereiche der einzelnen Prüfungsgebiete der IHK-Sachkundeprüfung vorbereitet.

### Zielgruppe

Vermittler\*innen von Finanzanlageprodukten, die die geforderte Sachkundeprüfung vor der IHK ablegen müssen.

<b>WEBCODE FAF</b>	Bayreuth, Coburg, Erfurt, Nürnberg, Regensburg, Würzburg
Gebühr	695 €* – Vorbereitung auf die schriftliche Prüfung 390 €* – Vorbereitung auf die praktische Prüfung (nur nötig, wenn Sie noch kein Fachmann sind)
Referent	Erfahrene Referent*innen aus der Praxis
Ansprechpartner*in	Sabine Richter, <a href="mailto:sabine.richter@bvw.de">sabine.richter@bvw.de</a> , Telefon 0176 56812680

\*mehrwertsteuerfrei, inklusive Arbeitsunterlagen

## NEU GEPRÜFTE/-R FACHMANN/-FRAU FÜR IMMOBILIARDARLEHENSVERMITTLUNG (IHK)

Vorbereitung auf die schriftliche und mündliche IHK-Sachkundeprüfung – §34i GewO

Mit Inkrafttreten des Gesetzes zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts sowie der Finanzanlagenvermittlungsverordnung müssen Vermittler\*innen von Immobiliendarlehen zukünftig eine Sachkundeprüfung vor einer IHK ablegen, um ihre beruflichen Kompetenzen nachzuweisen und die Erlaubnis für ihre berufliche Tätigkeit zu erhalten.

Für eine optimale Vorbereitung auf die IHK-Sachkundeprüfung bietet das BWV Nordbayern-Thüringen die Qualifizierung zum/r Geprüften Fachmann/frau für Immobiliendarlehensvermittlung IHK in einem kompakten Präsenzlehrgang an.

<b>DAUER</b>  6-8 Wochen 20 UE	<b>START</b>  Termine auf Anfrage	<b>FORMAT</b> Präsenz & Blended learning   
---	---	--

### Auszug aus den Inhalten

Die Sachkundeprüfung gliedert sich in einen schriftlichen und einen praktischen Prüfungsteil und umfasst folgende Sachgebiete:

- Kenntnisse für die Immobiliendarlehensvermittlung und -beratung
- Finanzierung und Kreditprodukte
- Kundenberatung

### Nutzen

Die Teilnehmer\*innen lernen die Grundlagen der Immobiliendarlehensvermittlung kennen und werden gezielt auf die IHK-Sachkundeprüfung vorbereitet.

### Zielgruppe

Vermittler\*innen von Immobiliendarlehen, die die Sachkundeprüfung vor der IHK ablegen müssen.

<b>WEBCODE IMF</b>	Bayreuth, Coburg, Erfurt, Nürnberg, Regensburg, Würzburg
Gebühr	1.450 €* – Vorbereitung auf die schriftliche Prüfung 200 €* – Vorbereitung auf die praktische Prüfung
Referent	Erfahrene Referent*innen aus der Praxis
Ansprechpartner*in	Sabine Richter, <a href="mailto:sabine.richter@bvw.de">sabine.richter@bvw.de</a> , Telefon 0176 56812680

\*mehrwertsteuerfrei, inklusive Arbeitsunterlagen

## NEU ALL ABOUT INSURANCE

Insurance Insights - Unser neues Impuls-Format bietet intensive Einsicht in die Versicherungsbranche

**ALL ABOUT INSURANCE** ist ein Innovationspaket für Kompetenz und lebenslanges Lernen. Das 3-tägige Seminarformat bietet moderne und wertvolle Insights zu den wesentlichen Erfolgsfaktoren der Branche. Es richtet sich an Newcomer in der Branche und an Alle, die einen ganzheitlichen Überblick zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren und Erfolgstreibern erhalten möchten/sollen.

Der Seminarinhalt ist in folgende drei Module aufgeteilt:

### MODUL 1 - THE BASIC FACTOR



Die volkswirtschaftliche Bedeutung einer zukunftsorientierten Branche

- Risikomanagement, rechtliche Rahmenbedingungen sowie Bedarfspotenziale im Privat- und Geschäftskundenbereich
- Chance vs. Risiko: Absicherungs- und Vorsorgestrategien im Überblick

### MODUL 2 - THE HUMAN FACTOR



- Sales & Benefits: Strategischer Rundblick zu Vertriebsmodellen und Client Relationships
- Vertrieb als generationenbegleitende Dienstleistung
- Human Future-Skills: Beratungspersönlichkeit im Wandel von Generationen und Vertriebstechnologie

### MODUL 3 - THE DATA FACTOR



Die Bedeutung von KI und Big Data für die Branche

- Online Insurance-Services, Customer Journey
- Transformation: Chance & Risiko

### Kurze Beschreibung des Workshops: Gezielte Kompetenzentwicklung als Teil des Lebenslangen Lernens:

Wir beginnen **die ALL ABOUT INSURANCE-Journey** mit dem **Modul 1**:

**The Basic Factor.** Der Einblick umfasst alle Kernelemente der Branche. Praxisnah.

Der Mensch spielt in einem Wirtschaftsbereich, der sich mit Absicherungs- und Vorsorgelösungen befasst, eine zentrale Rolle. Dies gilt auch für den Vertrieb.

Wir setzen unsere ALL ABOUT INSURANCE-Journey daher mit dem **Modul 2** und dem Fokus auf den professionellen Vertrieb fort: **The Human Factor.**

Mit dem **Modul 3** finalisieren wir unsere ALL ABOUT INSURANCE-Journey. Wichtige Fragen rund um Zukunftsperspektiven und -entwicklungen der Branche behandeln besprechen wir hier: **The Data Factor.**

Welche Transformationsentwicklungen gibt es, welche Rolle spielt Big Data und wie kann KI effizient eingesetzt werden? Kommen Sie an Bord dieser hochinteressanten Reise. **Newcomer** und **Professionals** sind gleichermaßen willkommen.

Alle Module sind optimal miteinander verzahnt, um einen bestmöglichen Überblick der heutigen und künftigen Wachstumstreiber zu bekommen.

Die Mitnahme von „persönlichen Mehrwerten“ ist das Ziel der **ALL ABOUT INSURANCE-Journey.**

<b>DAUER</b> 10 UE/Block 30 UE	<b>START</b> 30. Sept. 25	<b>FORMAT</b> Präsenz & Blended learning (Online bei Bedarf)
--------------------------------------	------------------------------	--

### Nutzen

Die Teilnehmer\*innen lernen anwendungsorientierte Theorien und erarbeiten sich insbesondere Strukturen und Zusammenhänge, sowie aktuelle Problemstellungen/ Fragen der Versicherungswirtschaft. Im Anschluss können die Wirkungsweisen und Zusammenhänge besser verstanden werden, Diskussionsbeiträge und Herausforderungen im Arbeitsumfeld besser eingeordnet und umgesetzt werden. Dadurch können die Teilnehmer\*innen im Arbeitsalltag zielgerichteter, vielseitiger und flexibler auf aktuelle Anforderungen reagieren und zur Wertschöpfung im Unternehmen beitragen.

### Zielgruppe

Alle „Newcomer“ in den Ebenen: Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte, Trainees, Mitarbeiter\*innen mit akademischem Hintergrund, die durch ihr branchenfremdes Fach-, Funktions- und Spezialist\*innen wissen zum Erfolg der Versicherungsunternehmen – gerade vor dem Megatrend Digitalisierung – beitragen. Die durch „All about Insurance“ gewonnenen intensiven Einblicke in die Funktionen, Wirkungsweisen und Besonderheiten der Versicherungswirtschaft einen noch größeren Mehrwert in der Wertschöpfungskette leisten können.

WEBCODE S_AA1	Nürnberg
Termin	Block 1: 30. Sept 25, Block 2: 1. Okt. 25, Block 3: 8. Okt. 25
Dauer	Drei Blöcke je 1,0Tag
Gebühr	1.590 €* pro Teilnehmer*innen, zzgl. Verpflegungspauschale 39,-€ pro Tag undTN
Referent	Erfahrene Referent*innen aus Wissenschaft und Praxis der Versicherungsbranche, Hochschulprofessoren*innen sowie erfahrene Praktiker*innen und Führungskräfte <b>Robert Göpel</b> Geschäftsführer RGT Training, langjähriger Trainer und Dozent <b>Prof. Dr. Uwe Gail LL.M.</b> Hochschule für angewandte Wissenschaften Coburg, Diplomkaufmann, Rechtsanwalt <b>Prof. Dr. Thomas Hartung</b> Professur für Versicherungswirtschaft, Universität der Bundeswehr München <b>Armin Lutz</b> Geschäftsführer BWV Nordbayern-Thüringen, Start-up-Gründer, Digitalisierungsexperte
Ansprechpartner*in	Doris Eckstein, <a href="mailto:doris.eckstein@bwv.de">doris.eckstein@bwv.de</a> , Telefon 0160 98134222

\*mehrwertsteuerfrei, inklusive Pausengetränke, Arbeitsunterlagen sowie einer Teilnahmebestätigung

## AUSBILDUNG IN DER VERSICHERUNGSBRANCHE

### So gelingt der Start ins Berufsleben

Eine Berufsausbildung, egal ob in der Zentrale eines Versicherungsunternehmens, einer Agentur oder in einem Regionalbüro, ist der erste und entscheidende Schritt ins Berufsleben. Für gewöhnlich beginnt hiermit für viele Auszubildende ein neuer Lebensabschnitt mit vielen Veränderungen wie ein Umzug in die eigene Wohnung, neue Freunde und viele Herausforderungen im Alltag.

Wir begleiten Auszubildende in allen fachlichen Bereichen ebenso wie in einer nachhaltig positiven Persönlichkeitsentwicklung.

Fragen Sie auch nach unseren individuellen Paketen zu aktuellen Themen.

### INDIVIDUELLE WORKSHOP PAKETE FÜR IHRE AUSZUBILDENDEN

- **Digitalisierungstage** mit Themen wie Social Media, Cybersecurity und Design Thinking
- **Starke Azubis** mit Themen wie Digitale Resilienz, Mentale Fitness und kompetent Auftreten im Berufsleben



## PRÜFUNGSVORBEREITUNG „KAUFMANN/-FRAU FÜR VERSICHERUNGEN UND FINANZANLAGEN“

ZUGESCHNITTEN AUF DAS NEUE BERUFSBILD

### Auf Basis der neuen Ausbildungsverordnung und des neuen Ausbildungsrahmenplans

An der Neuordnung der Ausbildung zum/-r Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzanlagen haben über 100 Expert\*innen, Sachverständige und Koordinator\*innen der Versicherungsbranche mitgewirkt. Federführend dabei: unser BWV Dachverband.

Mit unserer besonderen Expertise in den Themenfeldern **Digitalisierung** und **Agile Arbeits- und Projektmethoden**, der **jahrelangen Erfahrung mit der Erstausbildung** und der **engen Zusammenarbeit mit den Unternehmen vor Ort**, erarbeiten wir für Sie alle notwendigen Module für eine effektive Prüfungsvorbereitung. Somit haben Sie keinerlei Aufwand bei der Implementierung aller Neuerungen – wir wappnen Ihre Auszubildenden für die Zukunft.



### Was beinhaltet unser neues Format?

- ✓ Optimale Konzeption / Vorbereitung unter Berücksichtigung ALLER Neuerungen
- ✓ Innovative Lernmethoden in Präsenz, Online und im Blended-Learning-Konzept
- ✓ Individuelle Anpassung an Ihre internen Bedürfnisse möglich
- ✓ Modularer Aufbau mit Prüfungssimulation, Tutorium, Selbstlerneinheiten inkl. themenbezogener Lernstand-Tests, Gesprächstraining u. v. m.

### NEUERUNGEN AUF EINEN BLICK

- Neue Struktur der Ausbildung
- Kundenbedarfsfelder statt Produkt-/Spartenorientierung
- Finanzanlage als ein Element der Kernqualifikation
- Neue inhaltliche Ausgestaltung der Wahlqualifikationen
- Digitalisierung
- Nachhaltigkeit
- Agile Arbeits- und Projektmethoden
- Stärkung der Wahlqualifikationen

### GESTRECKTE ABSCHLUSSPRÜFUNG

#### Neuerungen bei der schriftlichen Abschlussprüfung

- Gestreckte Abschlussprüfung mit zwei Teilen GAP1 und GAP 2
- Ergebnisse beider Teile fließen in die Abschlussnote ein

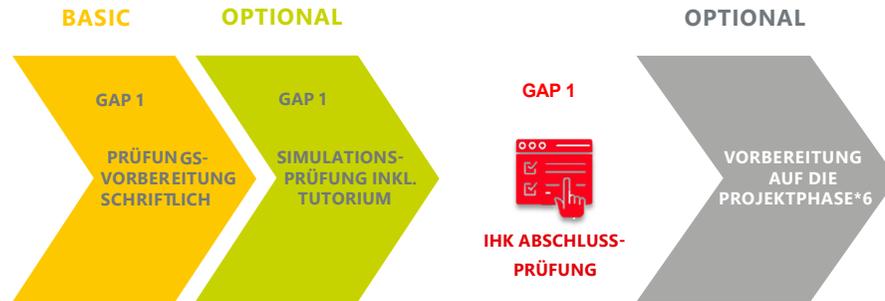
#### Mündliche Abschlussprüfung

- Kundenberatungsgespräch
- Fallbezogenes Fachgespräch

## MODULARE PRÜFUNGSVORBEREITUNG

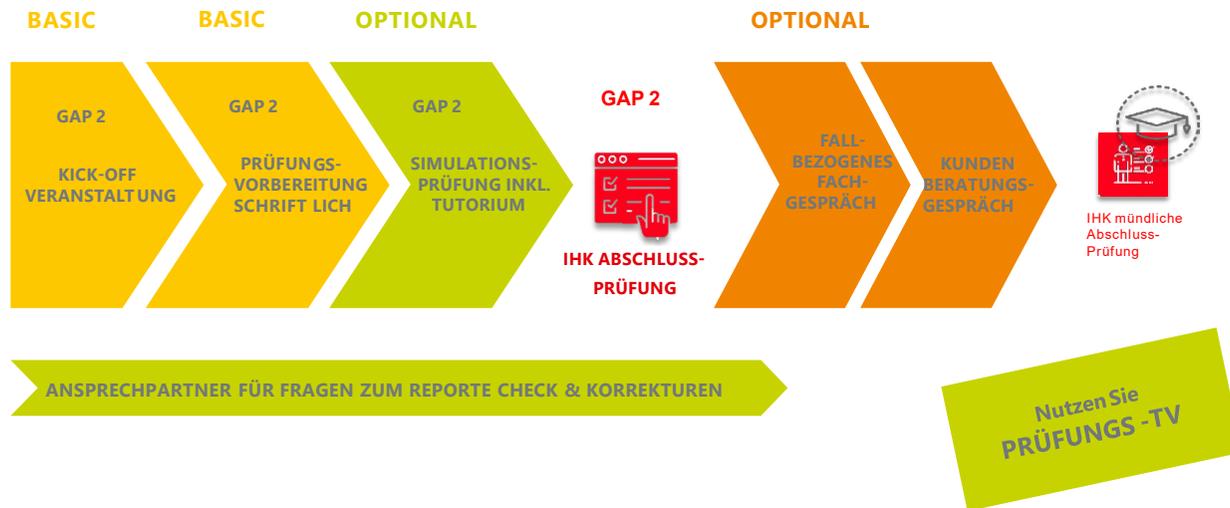
### Prüfungsvorbereitung auf die gestreckte Abschlussprüfung GAP 1

Zweimal im Jahr, **jeweils für den Frühjahres- und Herbsttermin** startet die Vorbereitung auf den ersten Teil der Abschlussprüfung (GAP 1). Genaue Termine geben wir Ihnen rechtzeitig bekannt.



### Prüfungsvorbereitung auf die gestreckte Abschlussprüfung GAP 2

Zweimal im Jahr, **jeweils für den Sommer- und Wintertermin** startet die Vorbereitung auf den zweiten Teil der Abschlussprüfung (GAP 2). Genaue Termine geben wir Ihnen rechtzeitig bekannt.



(\*) Vorbereitung auf die Projektphase kann an Ihren Zeitplan angepasst werden

<b>DAUER</b> ca. 4 Monate	<b>START</b> GAP 1: Febr & Nov GAP 2: Jan & Juli	<b>FORMAT</b> Präsenz & Online, Selbstlernmodule, Tests
------------------------------	--	---

### BASIC

Wir starten unsere Vorbereitung auf GAP 1 und GAP 2 jeweils ca. 4 Monate vor den Prüfungsterminen. Die Prüfungsvorbereitung orientiert sich an den neuen im Rahmenplan definierten Lernfeldern.

#### KICK-OFF VERANSTALTUNG FÜR GAP 2

Als Einstieg zur Vorbereitung auf die schriftliche Abschlussprüfung GAP2 bieten wir einen Kick-Off Veranstaltung in Präsenz an. Gemeinsam besprechen wir den Ablauf der Prüfungsvorbereitung und geben Einblick in den bevorstehenden Prüfungsablauf.

#### PRÜFUNGSVORBEREITUNG GAP 1

1. rechtliche Grundlagen (Vertrag und Beratung)
2. Ganzheitliche Beratung und Kommunikationswege (inklusive Fallbearbeitung)
3. Wohnung und Wohneigentum absichern
4. Berufsausübung und Freizeitgestaltung absichern
5. Mobilität und Reisen absichern

#### PRÜFUNGSVORBEREITUNG GAP 2

1. Kundenbedarfsanalyse, Lösungsentwicklung und Versicherungsfallbearbeitung
  - a) Absicherung von Berufsausübung und Freizeitgestaltung
  - b) Absicherung von Mobilität und Reisen
  - c) Förderung der Gesundheit und Absicherung von Krankheit und Pflege
  - d) Vorsorge für Alter und Vermögensbildung
  - e) Absicherung des Einkommens und Hinterbliebenenversorgung
2. Schadenregulierung
3. Wirtschafts- und Sozialkunde

### OPTIONAL

#### SCHRIFTLICHE SIMULATIONS-PRÜFUNG FÜR GAP 2 und anschließendes Tutorium

Als Abschluss der Prüfungsvorbereitung GAP 2 bieten wir eine Simulationsprüfung unter "echten" Prüfungsbedingungen in Präsenz an. Im anschließendem Tutorium werden die Ergebnisse besprochen und bewertet.

#### ANSPRECHPARTNER FÜR FRAGEN ZUM REPORTE-CHECK & KORREKTUREN in Vorbereitung auf GAP 2

Darüber hinaus bieten wir an, **Reporte vor der Prüfung zu lesen inkl. Feedback**, prüfen die ausgearbeiteten Präsentationsunterlagen, geben Tipps zu den Wahlqualifikationseinheiten, helfen bei der Themenfindung WQE, zeigen Beispielreporte und Formatvorgaben.

#### PRÜFUNGS-TV

**PRÜFUNGS-TV** Das Online-Lernportal zu fachlichen Themen. Buchbar für den Zeitraum der Prüfungsvorbereitung. Lernvideos, Selbsttests und eine umfangreiche Sammlung an Prüfungsfragen gewährleisten eine kontinuierliche und ganzheitliche Betreuung der Auszubildenden.

## OPTIONAL

Nutzen Sie unsere Expertise und jahrelange Erfahrung aus der Praxis in der erfolgreichen Vorbereitung von Auszubildenden auf die Abschlussprüfung. Neben der gründlichen **Vorbereitung auf die Projektphase** und die **Durchsicht der Reporte**, bereiten wir sie intensiv auf die mündliche Prüfung vor. Hierbei weisen wir sie in das **Kundenberatungsgespräch** ein und üben dieses mit ihnen. Gespräche werden in Gruppen simuliert, aufgezeichnet und im Nachgang gemeinsam bewertet. Wir schauen auf die Ausarbeitung des Fachthemas und geben hilfreiche Tipps für die bevorstehende Präsentation und das fallbezogene Fachgespräch.

### VORBEREITUNG AUF DIE PROJEKTPHASE nach GAP 1

- Struktur / Ablauf des Fachgesprächs
- Einführung Projektmanagement (Auf- und Ablauforganisation)
- Mögliche Projektthemen je Wahlqualifikationseinheit
- Einführung in Präsentationstechniken

### EINWEISUNG KBG

- Einweisung (Ablauf, Bewertungsbogen,..)
- Struktur des KBG in der Prüfung
- Übung der KBG
- Videoaufnahme inkl. Auswertung und Feedback

### EINWEISUNG FFG UND REPORT

- Phasen des Reports
- Struktur des FFG in der Prüfung auch im Hinblick auf die Präsentation Bewertungskriterien
- Übung fallbezogenes Fachgespräch

### WEBCODE

GAP1 / GAP2 KVF Bayreuth, Coburg, Nürnberg, Würzburg, Regensburg, Erfurt

Referent\*in Erfahrene Referent\*innen aus der Praxis

Ansprechpartner\*in Sabine Richter, [sabine.richter@bwv.de](mailto:sabine.richter@bwv.de), Telefon 0176 56812680



## UNSERE ANGEBOTE FÜR SIE

Mit der Buchung unserer Kursmodule erhalten Auszubildende eine optimale Prüfungsvorbereitung durch ein modernes und interaktives Blended-Learning-Konzept.

Mit welchen Modulen dürfen wir Ihre Auszubildende optimal auf ihre Prüfung vorbereiten?

### UNSERE MODULE FÜR SIE

Vorbereitung auf den ersten Teil der Abschlussprüfung (GAP1)	30 UE	295,-€
Simulationsprüfung inklusive Tutorium (GAP1)	7 UE	180,-€
Vorbereiten auf die Projektphase nach GAP 1	8 UE	145,-€
Vorbereitung auf den zweiten Teil der Abschlussprüfung inklusive Kick-Off (GAP2)	54 UE	495,-€
Simulationsprüfung inklusive Tutorium (GAP2)	7 UE	250,-€
Einweisung KBG (GAP 2)	8 UE	145,-€
Einweisung FFG & Report (GAP 2)	8 UE	165,-€
Report-Check*	Pro Stück	30,-€

### Ihr individuelles Paket

Sie möchten mehrere Module und alle Auszubildende eines Jahrgangs bei uns anmelden? Gerne unterbreiten wir Ihnen ein individuelles Angebot. Sprechen Sie uns an.

(\* Der Report-Check ist nur in Verbindung mit Buchung der Vorbereitung auf den zweiten Teil der Abschlussprüfung (GAP2) möglich.

**NEU** **MENTALE FITNESS**  
Azubi-Power

Im Mittelpunkt steht die Entwicklung der jungen Menschen, um sie erfolgreich durch die komplette Ausbildung zu begleiten - und letztlich jeden einzelnen Teilnehmenden erfolgreich in das Berufsleben zu führen.

<b>DAUER</b> 1 Tag / 8 UE bzw. 2 x 1/2 Tag	<b>START</b> Termine auf Anfrage	<b>FORMAT</b> Präsenz & Online
---	-------------------------------------	-----------------------------------

**Auszug aus den Inhalten**

Schwerpunkt ist die persönliche Entwicklung und der gesunde Umgang mit den täglichen Herausforderungen – geprägt durch Digitalisierung, New Work und exogene Kriseneinflüsse. Konkrete Tipps und Hilfestellungen werden in den Seminar-Modulen durch viele praktische Übungen und Wissens-Impulse vermittelt.

Jedes Modul basiert auf wissenschaftlichen Konzepten, deren Wirksamkeit in den letzten Jahren valide nachgewiesen werden konnten. Ziel ist es in erster Linie, Schlüsselqualifikationen, z.B. in Bezug auf die persönliche Einstellung und Wirkung, zu den wichtigsten Resilienz Faktoren und den daraus resultierenden effektiven Bewältigungsstrategien zu vermitteln und diese zu verankern.

Damit wird die Persönlichkeitsentwicklung nachhaltig positiv geprägt. Neben der grundlegenden Motivation und Entwicklung des Selbstbewusstseins, lernen die jungen Menschen auch Verantwortung für ihr eigenes Handeln vermehrt zu übernehmen. Sie erhalten somit eine weitere Unterstützung, um erfolgreich ihre Ausbildung zu absolvieren.

**Nutzen**

Präventionsansatz für die mentale Stabilisierung und Stärkung

Die Entwicklung von Schlüsselqualifikationen bewirken überdurchschnittlich häufig auch eine Verbesserung in den Schulnoten. Diese Basis ermöglicht es den Teilnehmer\*innen bewusst zu lernen, wie sie ein selbstbestimmtes Leben führen. Damit wird ein zentraler Grundstein für einen gelungenen Einstieg ins spätere Berufsleben gelegt.

**Zielgruppe**

Auszubildende als Zielgruppe „Mitarbeiter\*innen von Morgen“

<b>WEBCODE</b> S_MF	Bayreuth, Coburg, Erfurt, Nürnberg, Regensburg, Würzburg
Referent	Sandra Teckenberg
Gebühr	259 €* pro Teilnehmer*innen
Ansprechpartner*in	Sabine Richter, <a href="mailto:sabine.richter@bww.de">sabine.richter@bww.de</a> , Telefon 0176 56812680

\*mehrwertsteuerfrei, inklusive Arbeitsunterlagen

<b>NEU</b>	Bachelor Professional in Versicherungen und Finanzanlagen KOMFORT M und KOMFORT S	26
FW_ADA	Ausbildung der Ausbilder gemäß Ausbildereignungsprüfung (AEVO)	31
STG_AIS	AIS - Ausbildungsintegriertes Studium in der Versicherungswirtschaft (FAU)	32
STG_MI	Master of Science (Universität Hoheneim)	35
STG_EMI	Executive Master of Insurance (LMU München)	36



ZUR ANMELDUNG



**Lehr- und Studiengänge**

**NEU****NEUER STUDIENGANG NACH NEUORDNUNG****Bachelor Professional in Versicherungen und Finanzanlagen**

Um bestmöglich auf die sich stetig verändernden Kompetenzbedarfe der Versicherungswirtschaft einzugehen, wurde der Studiengang zum geprüften Fachwirt für Versicherungen und Finanzen fit für die Zukunft gemacht. Nicht nur der Titel ist neu, sondern auch die Inhalte des Studiums wurden aktualisiert. Der neue Bachelor Professional in Versicherungen und Finanzanlagen befindet sich dabei auf derselben DQR-Stufe 6 wie sein Vorgänger.

Gemeinsam mit den Partnern im Verfahren sowie zahlreichen Experten und Expertinnen aus der

Versicherungsbranche hat der BWV-Bildungsverband in einer rund einjährigen Neuordnungsarbeit erfolgreich die neue Fortbildung entwickelt. Die Verordnung wurde am 3. Dezember 2024 im Bundesgesetzblatt veröffentlicht und tritt ab 1. Januar 2025 offiziell in Kraft.

Der neue Studiengang für die Versicherungswirtschaft legt einen klaren Fokus auf zentrale Zukunftskompetenzen und baut optimal auf der bestehenden kaufmännischen Ausbildung „Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzanlagen (IHK)“ auf.

**Was ist neu?**

- ✓ Neuer Titel: Bachelor Professional in Versicherungen und Finanzanlagen
- ✓ Fokus auf zentrale Zukunftskompetenzen wie Transformation, Digitalisierung, Künstliche Intelligenz sowie Nachhaltigkeit.
- ✓ Aufbau von Leadership- und Führungskompetenzen
- ✓ Erleichterte Zulassungsmöglichkeiten
- ✓ Inklusive Ausbildereignungsschein (AdA)

Mit dem **bestandenen IHK-Abschluss** zum Bachelor Professional in Versicherungen und Finanzanlagen erhalten Sie ein absolutes Gütesiegel für Ihre Kompetenz und Ihr Engagement – ein Signal an Ihre Branche, dass Sie bereit sind, **anspruchsvolle Aufgaben zu übernehmen** und **Ihre Karriere auf das nächste Level** zu bringen!

**BACHELOR PROFESSIONAL IN VERSICHERUNGEN UND FINANZANLAGEN****Der perfekte Schritt für Ihre Karriere in der Assekuranz!**

Neuer Titel, neue Perspektive. Der Bachelor Professional in Versicherungen und Finanzanlagen ist die ideale Weiterbildung für alle, die sich nicht mit dem Status Quo zufriedengeben, sondern ihre Skills erweitern und Veränderungen in der Versicherungswirtschaft gestalten wollen. Mit dem Bachelor Professional in Versicherungen und Finanzanlagen eröffnen Sie sich neue Perspektiven in der Versicherungsbranche.

Sie qualifizieren sich, in der Versicherungs- und Finanzwirtschaft sowie in entsprechenden Organisationseinheiten anderer Wirtschaftsunternehmen (Banken, Handel, Industrie) eigenständig verantwortungsvolle Aufgaben auszuüben.

**Lernen Sie:**

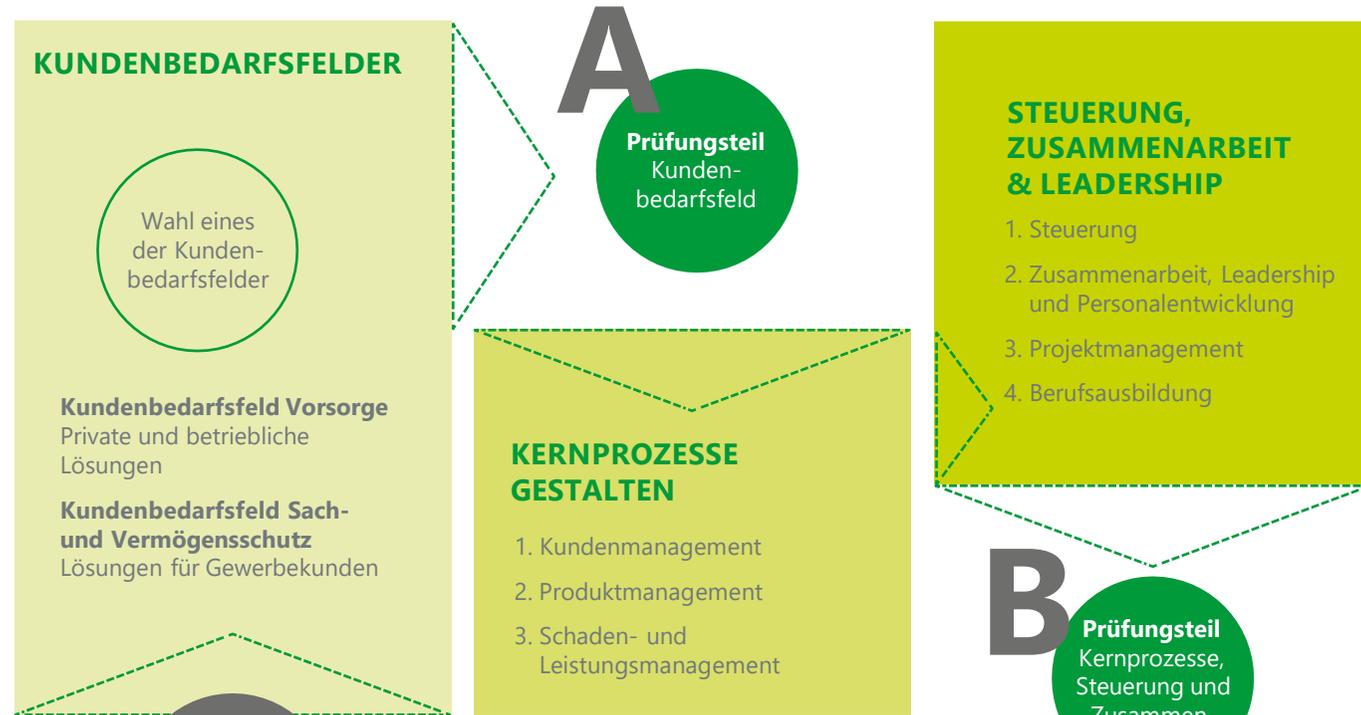
- Führungs- und Qualifizierungsaufgaben wahrzunehmen
- versicherungsfachliche Sachverhalte auf Basis der Analyse betriebswirtschaftlicher, volkswirtschaftlicher und rechtlicher Zusammenhänge zu bewerten und die sich daraus ergebenden Handlungsschritte abzuleiten
- kundenorientierte Risikoanalysen und Bedarfsermittlungen durchzuführen und Problemlösungsstrategien für private und gewerbliche Risiken zu entwickeln
- Projekte unter systematischer Anwendung von Führungsgrundsätzen und Kommunikationsstrategien zu konzipieren und zu organisieren
- Komplexe Schaden- und Leistungsfälle zu beurteilen
- Geschäftsprozesse im Vertrieb zu organisieren

**Berufsbegleitend studieren mit dem BWV Nordbayern-Thüringen lohnt sich!**

1. Profitieren Sie von **Aufstiegs-BAföG** und dem **MEISTER-Bonus in Bayern: Ihr Studium wird umfassend finanziell gefördert.**
2. Lebenslanges Lernen als Garant für eine erfolgreiche Karriereplanung. Berufsbegleitend erlangen Sie ohne Abitur den **Zugang zur Fachgebundenen Hochschulreife** auf BACHELOR-Niveau (DQR-Niveau 6)
3. Unsere Dozenten haben lange Jahre Praxiserfahrung und sind Experten auf ihrem Gebiet. Profitieren Sie von deren **Knowhow und dem Kompetenztransfer** mit vielen Beispielen aus der Praxis
4. Sie haben einen **intensiven Erfahrungsaustausch** mit Kollegen der Branche und erweitern Ihr Netzwerk
5. Mit dem erfolgreichen Abschluss erlangen Sie zwei wichtige Nachweise für Ihre Karriereplanung: Den **Sachkundenachweis nach § 34 d Abs. 5 Nr. 4 GewO** und den **Ausbildereignungsschein (AdA)**
6. Wir bereiten Sie **intensiv auf Ihre IHK-Prüfungen** vor. Dies belegen seit vielen Jahren unsere erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen.

## IHR STUDIENABLAUF

Erwerben Sie in 18 Monaten intensive Fachkompetenz und anwendbares Wissen für Ihre berufliche und persönliche Weiterentwicklung in der Versicherungs- und Finanzbranche



**Ausbildung + Studium**  
Schon während der Ausbildung starten

## ZUGANGSWEGE

- Abschluss Kaufmann/-frau Versicherungen und Finanzanlagen
- Erfolgreiche Sachkundeprüfung Fachmann/-frau
- Versicherungsvermittlung + 2 Jahre Praxiserfahrung
- Anerkannte Ausbildung bzw. Hochschulabschluss + 1 Jahr Praxiserfahrung



## ZWEI VARIANTEN: KOMFORT M & KOMFORT S

Ein berufsbegleitendes Studium stellt viele Herausforderungen an die Studierenden. Wir möchten, dass Sie bei unserem Angebot Ihr berufs-begleitendes Studium möglichst gut mit Ihrer gesamten Lebenssituation vereinbaren können und bieten Ihnen daher zwei Studienmodelle an:

1. Semester oder 3. Semester	Kundenbedarfsfeld Vorsorge	Kundenbedarfsfeld Sach- und Vermögensschutz
	Im ersten bzw. dritten Semester finden die Vorlesungszeiten in einer Mischform aus Komfort-M und Komfort-S statt.	
2.+3.Sem. oder 1.+2. Sem.	„KOMFORT S“	„KOMFORT M“
	Die Vorlesung findet in der Regel <b>samstags ganztags von 09:00 – 16:00 Uhr und freitags von 14:30 – 19:30 Uhr statt.</b>	Die Vorlesung findet in der Regel <b>montags, mittwochs von 17:15 – 20:30 Uhr und freitags von 14:30 – 19:30 Uhr statt.</b>

Wir vermitteln berufliche Handlungskompetenz auf hohem Niveau – eine echte Alternative zum Hochschulstudium. Sie erwerben damit in 3 Semestern einen bundesweit anerkannten IHK-Abschluss in der Höheren Berufsbildung.

DAUER	START	FORMAT
1,5 Jahre	Okt. Mai	Präsenz & Blended learning

WEBCODE FW_K	THÜRINGEN & BAYERN	
FORMAT	KOMFORT-S	KOMFORT-M
Unterrichtszeiten	Die Vorlesung findet in der Regel samstags ganztags von 09:00 – 16:00 Uhr und freitags von 14:30 – 19:30 Uhr statt.**	Die Vorlesung findet in der Regel montags, mittwochs von 17:15 – 20:30 Uhr und freitags von 14:30 – 19:30 Uhr statt.**
Gebühr	3.950 €* bis 30.11.25 / 4.200 €* ab 01.12.25	3.950 €* bis 30.11.25 / 4.200 €* ab 01.12.25
Referent	Erfahrene Referent*innen aus der Praxis	
Ansprechpartner*in	Doris Eckstein <a href="mailto:doris.eckstein@bww.de">doris.eckstein@bww.de</a> Telefon 0160 98134222	

\*mehrwertsteuerfrei, inklusive Arbeitsunterlagen

\*\*Im ersten Semester finden die Vorlesungszeiten in einer Mischform aus Komfort-M und Komfort-S statt.



## Zulassungsvoraussetzungen

### Ausbildung

- Abschluss Kaufmann/-frau Versicherungen und Finanzanlagen, u.a.
- Erfolgreiche Sachkundeprüfung Fachmann/-frau Versicherungsvermittlung + 2 Jahre Praxiserfahrung
- Anerkannte Ausbildung bzw. Hochschulabschluss + 1 Jahr Praxiserfahrung

### Berufserfahrung

Auch ohne Abschluss einer Berufsausbildung können Sie das Studium zum Bachelor Professional in Versicherungen und Finanzanlagen antreten. In diesem Fall kommen Sie bitte direkt auf uns zu.



### Noch Fragen?

Nutzen Sie unsere **Online-Infoveranstaltungen** oder eine Infoveranstaltung in Präsenz für ein persönliches Gespräch. Aktuelle Termine finden Sie auf unserer Website.

## Wer kann Sie finanziell unterstützen?

Für das Studium zum Bachelor Professional in Versicherungen und Finanzanlagen können Sie **Aufstiegs-Bafög** beantragen. Der Zuschuss kann bis zu 50 % der Kurs- und Prüfungsgebühren betragen. Mehr Informationen dazu erhalten Sie bei Ihrem zuständigen Amt für Ausbildungsförderung bzw. dem jeweiligen Landratsamt. Darüber hinaus können Sie in Bayern nach erfolgreichem Abschluss Ihres Studiums den **Meisterbonus der Bayerischen Staatsregierung in Höhe von derzeit 3.000 €** beantragen.

Fragen Sie auch Ihren **Arbeitgeber** nach zusätzlichen **Förderungsmöglichkeiten**.

IHRE FÖRDERMÖGLICHKEITEN	
<b>Beispielrechnung</b>	
Kurspreis	<b>3.950 €</b>
PrüfungsgebührIHK	<b>710 €</b>
<b>GESAMTINVESTITION OHNE FÖRDERUNG</b>	<b>4.660 €</b>
50%Aufstiegs-Bafög	<b>2.330 €</b>
<b>MÖGLICHE SUMME DER FÖRDERUNGEN</b>	<b>2.330 €</b>
nach erfolgreichem Abschluss können Sie zusätzlich den Meisterbonus der bayerischen Staatsregierung beantragen	<b>3.000 €</b>

**HABEN SIE FRAGEN ZU DEN FÖRDERMÖGLICHKEITEN? Wir beraten Sie gerne.**



Hier geht's zur  
Anmeldung

Die Beantragungs- und Informationspflicht über die Förderungen obliegt dem Teilnehmenden.

## AUSBILDUNG DER AUSBILDER GEMÄSS AUSBILDEREIGNUNGSPRÜFUNG (AEVO)

### Exklusiv für Fachwirte/Fachwirtinnen – Vorbereitung auf die mündliche Prüfung

Sie möchten Ihre Kompetenz im Arbeitsleben um einen weiteren Baustein erweitern? Wenn Sie die Verantwortung übernehmen wollen, Auszubildende an Ihrem Arbeitsplatz zu betreuen und zu unterweisen, dann ist dieser Kurs genau das Richtige für Sie.

Als geprüfte/-r Fachwirt\*in wird Ihnen der schriftliche Teil der Ausbildereignungsprüfung erlassen. Wir bieten allen AbsolventenInnen des Studiums an, sich in diesem besonders für Fachwirte konzipierten Kurs auf den mündlichen Teil der Prüfung vorzubereiten.

DAUER	START	FORMAT
12 UE	März & Juni	<b>Präsenz &amp; Blended learning</b>

### Inhalte

Der Lehrgang ist auf die Prüfungsinhalte gemäß der Ausbildereignungsverordnung ausgerichtet und beschränkt sich auf die Vorbereitung zum mündlichen Prüfungsteil.

Die berufs- und arbeitspädagogische Eignung umfasst die Kompetenz zum selbstständigen Planen, Durchführen und Kontrollieren der Berufsausbildung.

### Nutzen

In diesem Kurs erlernen Sie Grundlagen für Ausbilder\*innen und lernen den Ablauf der mündlichen Prüfung kennen.

### Zielgruppe

Fachwirt\*innen, die mit der Ausbildung Auszubildender betraut werden und selbst eine abgeschlossene Ausbildung sowie Berufspraxis nachweisen können.

### WEBCODE FW\_ADA

Veranstaltungsort	Erfurt	Nürnberg, Coburg, Würzburg, Regensburg, Bayreuth
Starttermine	7. März 25	März & Juni
Gebühr	220 €*	220 €*
Referent	Erfahrene Referent*innen aus der Praxis.	
Weitere Informationen	Die Kursdauer, Kursinhalte sowie die Kurspreise variieren an den einzelnen Standorten aufgrund der unterschiedlichen Anforderungen der örtlichen Industrie- und Handelskammern.	
Ansprechpartner*in	Andrea Ebersbach <a href="mailto:andrea.ebersbach@bww.de">andrea.ebersbach@bww.de</a> Telefon 0174 20 22 229	Sabine Richter <a href="mailto:sabine.richter@bww.de">sabine.richter@bww.de</a> Telefon 0176 56812680

\*mehrwertsteuerfrei, inklusive Arbeitsunterlagen, zzgl. IHK-Prüfungsgebühr

NEU

## AIS – AUSBILDUNGS INTEGRIERTES STUDIUM IN DER VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT

Das AIS bietet eine einzigartige Kombination aus moderner Ausbildung, wissenschaftlichem Studium und Praxiserfahrung.

- **Zugangsvoraussetzung:** Allgemeine Hochschulreife
- In Kooperation mit einem Ausbildungsunternehmen
- **Studium an der FAU Erlangen**
- **Start: September**



### Inhalte

#### Wirtschaftsinformatik (Abschluss B. Sc.)

##### 1. – 2. Semester

Grundlagen- und Orientierungsphase mit wirtschaftswissenschaftlicher Einführung und Informatik-Grundlagen

##### 3. – 5. Semester

Fachspezifische Grundlagen und Profilbildung mit Vertiefungs- und Praxiskompetenz in den Bereichen BWL, Wirtschaftsinformatik und Informatik

##### 6. Semester

Bachelorarbeit, Abschluss: B. Sc.



Gebühr	Studium in Kooperation mit der FAU, Ausbildung in einem Versicherungsunternehmen über den BWV München und Nürnberg
Referent	Ausbildung: Erfahrene Referent*innen aus der Praxis des BWV Nordbayern-Thüringen Studium: Dr. rer. pol. Bianca Distler FAU-Verbundstudium, Abteilung L - Lehre & Studium
Ansprechpartner*in	Armin <a href="mailto:armin.lutz@bvw.de">Lutz – armin.lutz@bvw.de</a> – Telefon 0162 2915955

**Ausbildung:** Die Berufsausbildung Kauffrau/Kaufmann für Versicherungen und Finanzanlagen läuft parallel zu Ihrem Studium. Die Ausbildung dauert zweieinhalb Jahre. Ausbildungsort ist Nürnberg.

**Studium:** Es stehen drei Studiengänge zur Auswahl. Sie studieren an renommierten Hochschulen bzw. Universitäten. Die Studienorte variieren je nach Studiengang.

Das AIS wird in drei Studienvarianten an der Friedrich-Alexander Universität Erlangen-Nürnberg (FAU) durchgeführt.

- AIS Wirtschaftswissenschaften
- AIS International Business Studies
- AIS Wirtschaftsinformatik

<b>DAUER</b> 6 Sem. /180 ECTS (BA.) und 4 Sem. / 120 ECTS (M. Sc.)	<b>START</b> September	<b>FORMAT</b> Präsenz & Online im Wechsel
--	------------------------	---

### Auszug aus den Inhalten

#### Ausbildung über das BWV München oder Nordbayern-Thüringen

- Unternehmensspezifische Praxis mit aktiver Mitarbeit an Projekten
- Moderne Ausbildung:
  - Lebenswelten der Kunden im Fokus
  - Viele Spezialisierungsmöglichkeiten
  - Agile Arbeits- u. Projektmethoden
  - Digitalisierung und Nachhaltigkeit stets im Blick
- Prüfungsvorbereitung

#### Wirtschaftswissenschaften (Abschluss B. A.. und M. Sc.)

##### Bachelorstudium

- Grundlagen Wirtschaftswissenschaften
- Schwerpunktwahl, bspw. BWL
- Vertiefungsmodule (Corporate Finance, Innovation Technology, Versicherungs- und Risikomanagement etc.)

##### Masterstudium

- Schwerpunktwahl
- Studieninhalte sind an die jeweilige Schwerpunktwahl angepasst

#### International Business (Abschluss B. Sc. und M. Sc.)

##### Sprache: Englisch

##### Bachelorstudium

- Core Modules
- Tools & Reflection
- Languages
- Electives
- Study Abroad (one term)

##### Masterstudium

- Core Modules
- Area Studies, e.g. Europe, Asia

### Nutzen

Die Verbindung von Ausbildung und Studium bietet Ihnen durch den akademischen Blickwinkel zusätzliche Perspektiven auf die Versicherungsbranche in einem dynamischen Umfeld.

### Zielgruppe

Die Ausbildung mit integriertem Studium der Versicherungswirtschaft richtet sich an Absolvent\*innen der Hochschulreife, die vom ersten Tag an Uni-Luft schnuppern möchten, Berufserfahrung in Ihrem Unternehmen tanken möchten und das Business in Ihrer Ausbildung in all seinen Facetten kennen lernen möchten.



## NEU UNSERE MASTER STUDIENGÄNGE

### MASTER OF SCIENCE IN MASTER OF FINANCE

Für aufstrebende Young Professionals aus unterschiedlichen Bereichen der Finanzwirtschaft

- Start: Januar
- 4 Semester
- Studium an der Universität Hohenheim, freie Wahlmodule auch über die LMU Munich wählbar

Berufsbegleitend

### EXECUTIVE MASTER OF INSURANCE (E.M. INSURANCE)

(E.M. Insurance) Ein Studiengang mit klarer Fokussierung auf versicherungswirtschaftliche Themen

- Start: September
- 4 Semester
- Sprache: Englisch
- Studium an der LMU Munich School of Management

Berufsbegleitend

### MASTER OF SCIENCE (UNIVERSITÄT HOHENHEIM)

Berufsbegleitender „Master in Finance“ (M.Sc.) für aufstrebende Young Professionals aus unterschiedlichen Bereichen der Finanzwirtschaft

Der berufsbegleitende „Master in Finance“ (M.Sc.) an der Universität Hohenheim ist ein finanz- bzw. betriebswirtschaftlicher Studiengang, der aufstrebenden Young Professionals aus unterschiedlichen Bereichen der Finanzwirtschaft die Möglichkeit gezielter fachlicher Weiterbildung und Vertiefung bereits erworbener Kenntnisse bietet. Im Zentrum des Studiums stehen finanzwirtschaftliche Konzepte und Zusammenhänge sowie wichtige Finanzinstitutionen, wie Banken, Bausparkassen und Versicherungen. Freie Wahlmodule sind auch an der LMU in München wählbar, da die Studienpläne aufeinander abgestimmt sind.

## NEU MASTER OF SCIENCE IN MASTER OF FINANCE

Für aufstrebende Young Professionals aus unterschiedlichen Bereichen der Finanzwirtschaft

<b>DAUER</b> 2 Jahre (4 Semester)  45 Studientage ca. 450 UE	<b>START</b>  Januar	<b>FORMAT</b> BLOCK VERANSTALTUNGEN, IN PRÄSENZ STUTT GART UND HOHENHEIM 
---	--	---

#### Inhalte

Vermittlung finanzwirtschaftlicher Konzepte und Zusammenhänge im Bereich von Banken, Bausparkassen und Versicherungen

- Gemeinsamkeiten/Unterschiede von Finanzmarktakteuren und deren Geschäftsmodellen
- Gezielte wissenschaftlich fundierte Weiterbildung und Vertiefung bereits erworbener Kenntnisse
- Durchdringung komplexer finanzwirtschaftlicher Zusammenhänge und Entwicklung unmittelbar umsetzbarer Lösungen

#### VORAUSSETZUNGEN FÜR DIE ZULASSUNG

- Abgeschlossenes Bachelorstudium von mind. 6 Sem. (180 – 210 ECTS)
- Abschluss im Bereich der Wirtschaftswissenschaften, Betriebswirtschaftslehre, Volkswirtschaftslehre, Rechtswissenschaften oder in weiteren Bereichen
- Berufspraktische Erfahrung von mindestens einem Jahr im Bereich der Finanzwirtschaft

#### PROGRAMMAUFBAU

- 3 Seminarwochen (i.d.R. 8 Tage, Samstag – Sonntag)
- Wochenendveranstaltungen (4 Tage, Donnerstag – Sonntag)
- Credits: 90 ECTS (Regelstudium) + ggf. max. 30 ECTS (Projektstudie)
- Sprache: deutsch

#### Nutzen

##### Vorbereitung der Teilnehmer\*innen für Managementpositionen

Studienschwerpunkte und Lernziele:

- Vermittlung finanzwirtschaftlicher Konzepte und Zusammenhänge im Bereich von Banken, Bausparkassen und Versicherungen
- Gemeinsamkeiten/ Unterschiede von Finanzmarktakteuren und deren Geschäftsmodellen
- Gezielte wissenschaftlich fundierte Weiterbildung und Vertiefung bereits erworbener Kenntnisse
- Durchdringung komplexer finanzwirtschaftlicher Zusammenhänge und Entwicklung unmittelbar umsetzbarer Lösungen

#### Zielgruppe

aufstrebende Young Professionals aus unterschiedlichen Bereichen der Finanzwirtschaft

#### STUTT GART UND HOHENHEIM

Gebühr	23.500.- €*
Referent	Von Seiten der Universität Hohenheim wird der Studiengang durch Herrn Prof. Dr. Jörg Schiller, Lehrstuhl für Versicherungswirtschaft und Sozialsysteme sowie durch Herrn Prof. Dr. Hans-Peter Burghof, Lehrstuhl für Bankwirtschaft und Finanzdienstleistungen betreut.
Ansprechpartner*in	Armin Lutz – <a href="mailto:armin.lutz@bvw.de">armin.lutz@bvw.de</a> – Telefon 0162 2915955

\*mehrwertsteuerfrei

**NEU EXECUTIVE MASTER OF INSURANCE (E.M. INSURANCE)**  
 (E.M. Insurance) Ein berufsbegleitender Studiengang mit klarer Fokussierung auf versicherungswirtschaftliche Themen

In Kooperation mit der Fakultät für Betriebswirtschaft / LMU Munich School of Management. Die enge Verzahnung zwischen Wissenschaft und Praxis wird nicht nur durch den Inhalt des Programms zum Ausdruck gebracht, sondern auch durch die Kombination der Dozenten\*innen: Zum einen engagieren sich hier eine Vielzahl renommierter Professor\*innen der Fakultät für Betriebswirtschaft, zum anderen wird das Programm durch erfahrene Lehrbeauftragte aus der Praxis ergänzt.

<b>DAUER 2 Jahre (4 Semester)</b>	<b>START</b>	<b>FORMAT</b>
90 ECTS / 524 UE / Wochenblöcke	September	Präsenz & Online im Wechsel

**Inhalte**

Der Executive Master of Insurance (E.M. Insurance) ist ein berufsbegleitender Studiengang mit klarer Fokussierung auf versicherungswirtschaftliche Themen, die von allgemeinen für die Versicherungspraxis relevanten mathematischen und ökonomischen Fragestellungen bis hin zu spezifischen rechtlichen Rahmenbedingungen reichen.

Die in einem ersten Studiengang, wie z.B. der Betriebswirtschaftslehre oder der Mathematik, für die Berufspraxis erworbenen notwendigen Fachkenntnisse werden mit versicherungswissenschaftlichem Fokus vertieft und ausgebaut. Besonderes Augenmerk liegt hierbei auf einer wissenschaftlich fundierten, branchenspezifischen und damit praxisorientierten Weiterbildung.

**Inhaltliche und strukturelle Konzeption**

- Fakultät für Betriebswirtschaft / LMU Munich School of Management,
- Institut für Risikomanagement und Versicherung (INRIVER) der LMU, Prof. Dr. Andreas Richter & Team
- BWV München und BWV Nordbayern-Thüringen
- Vertreter diverser Münchner Erst- und Rückversicherungsunternehmen

**Sprache: Englisch**

**Zugangsvoraussetzungen**

- Hochschulabschluss (Uni, Fachhochschule, Duale Hochschule)
- Einjährige qualifizierte berufspraktische Erfahrung
- Positives Ergebnis eines Eignungsverfahrens

**Nutzen**

Das Programm Executive Master of Insurance zeichnet sich durch eine Betonung der analytisch-fachlichen Komponente aus

**Zielgruppe**

Der Studiengang richtet sich an Fach- und Führungskräfte in Versicherungsunternehmen, Risikomanagement-Funktionen und in Beratungsunternehmen mit mindestens einjähriger qualifizierter Berufstätigkeit.

Gebühr	28.500,- € *
Referent	Akademischer Direktor: Prof. Dr. Andreas Richter, Ludwig-Maximilians-Universität, Fakultät für Betriebswirtschaft, Institut für Risikomanagement und Versicherung
Ansprechpartner*in	Armin <a href="mailto:armin.lutz@bwv.de">Lutz – armin.lutz@bwv.de</a> – Telefon 0162 2915955

\*mehrwertsteuerfrei

<b>NEU</b>	<b>EXP-BWV_GB</b>	EXP Generationenberater*in (BWV Nordbayern-Thüringen)	39
<b>NEU</b>	<b>EXP-BWV_BVO</b>	Expert*in betriebliche Vorsorge (BWV Nordbayern-Thüringen)	40
<b>NEU</b>	<b>EXP-BWV_ÖD</b>	Expert*in Fachberater*in ÖD (BWV Nordbayern-Thüringen)	41
	<b>EXP_SVG</b>	Experte/-in Sach- und Vermögensversicherung im Gewerbekundengeschäft (DVA)	42
	<b>SPEZI_KV</b>	Spezialist/-in Kranken und Pflegeversicherung (DVA)	43
	<b>SPEZI_HUW</b>	Spezialist/-in Haftpflicht Underwriter (DVA)	44
	<b>SPEZI_BA</b>	Spezialist/-in Betriebliche Altersversorgung (DVA)	45
	<b>SPEZI_TUW</b>	Spezialist/-in Technischer Underwriter (DVA)	46



ZUR ANMELDUNG



## Zertifikatslehrgänge des BWV Nordbayern-Thüringen

Die Zertifikatslehrgänge des BWV Nordbayern-Thüringen vermitteln - exklusiv als Bildungsträger für die Branche, praxisbezogenes Know-how der Finanz- und Versicherungswirtschaft.

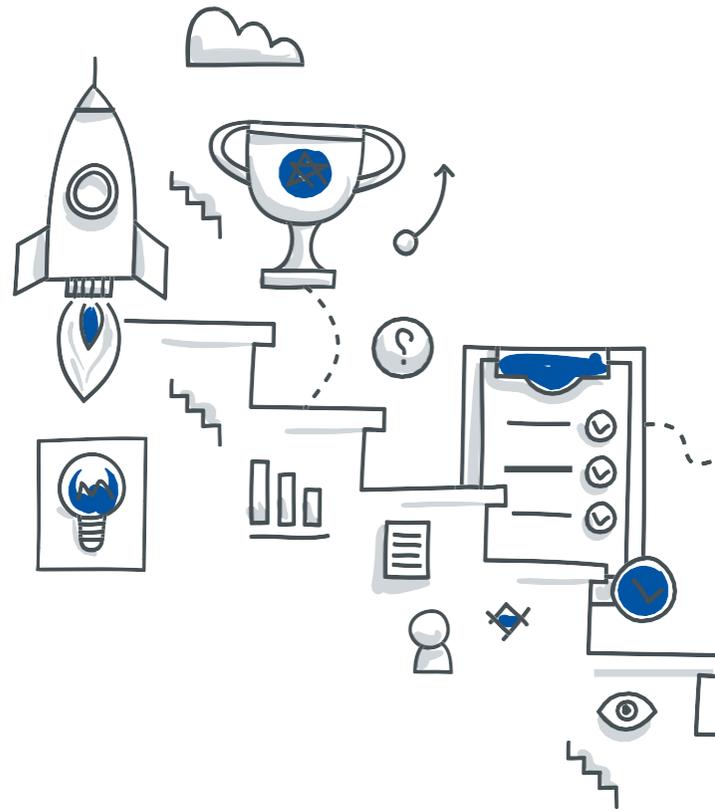
Dieses unabhängige Qualitätssiegel hat eine hohe Anerkennung bei Unternehmen / Arbeitgebern.

### Format und Umfang:

- In Summe mindestens 50 UE in der Regel in 3 Modulen
- In einem Mix aus Präsenz- und Online-Einheiten
- Inklusive Selbstlerneinheiten
- Intensives Online Zertifizierungstraining zur Vorbereitung auf die Leistungserhebung
- Leistungserhebung am Ende des Zertifikatslehrgangs

### Beispiel für eine Leistungserhebung:

- Teil I: Schriftliche Einsendaufgabe
- Teil II: Mündliche Zertifizierungsleistung via Online-Session
- Nach erfolgreicher Zertifizierungsleistung wird ein Zertifikat des BWV Nordbayern-Thüringen e. V. verliehen. Wird kein Zertifikat gewünscht, erfolgt eine Teilnahmebescheinigung.



## NEU EXP GENERATIONENBERATER\*IN (BWV NORDBAYERN-THÜRINGEN) BWV-Zertifikatslehrgang mit noch mehr Praxistransfer und intensivem Zertifizierungstraining

Die Zunahme erbschaftsbedingter Vermögensübertragungen, insbesondere bei der Kundengruppe der über 50-Jährigen, erfordert von Vermittler\*innen eine hohe Beratungskompetenz und tiefes Fachwissen. Ziel des Seminars ist, dass der Vermittler/die Vermittlerin Kunden der sogenannten „Silver-Generation“ mit einem schlüssigen Finanz- und Vorsorgekonzept sowie kompetentem Beratungs-Know-How begleiten kann und damit auch seinen Vertriebs Erfolg steigert.

DAUER	START	FORMAT
50 UE	22. Jan. 26	Präsenz & Blended learning

### Auszug aus den Inhalten

- Grundlagen der Generationenberatung
- Generationenlehre: Übersicht und Unterscheidungen
- Fachlicher Rundblick in der gesetzlichen Sozialversicherung
- Vorsorgemanagement in der Generationenberatung
- Beratungsansätze im Privat- und Geschäftskundenbereich
- Vorbereitung Praxistransfer mit Vertriebsprojekt
- Rechtsgrundlagen in der Generationenberatung
- Gesetzliche Vorschriften, Vertiefung Sozialversicherungswesen (v.a. GKV, GRV), Vollmachten und Verfügungen
- Rechtsgrundlagen in der Generationenberatung
- Fortsetzung Vertiefung Sozialversicherungswesen, Steuerrechtliche Auswirkungen und Regelungen u. a. Erbschaft und Schenkung
- Praxistransfer Generationenberatung
- Beratungs- und Netzwerkstrategien
- Das eigene Vertriebsprojekt in der Praxis
- BWV-Zertifizierungstraining mit optionaler Vertiefung und Wiederholung

### Nutzen

#### In diesem Seminar

- erarbeiten Sie praxisorientierte Lösungsansätze anhand konkreter Fallstudien unter Beachtung der rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen
- erwerben Sie Beratungskompetenz und können so Ihren Kund\*innen die passenden Versicherungslösungen anbieten
- bekommen Sie Tipps für die praktische Umsetzung Erarbeiten Sie ein Vertriebsprojekt als gesteuerte Selbstlerneinheit
- Sie erhalten nach bestandener Zertifikatsprüfung einen anerkannten Abschluss, Kompetenz und Qualität in der Beratung.

### Zielgruppe

- Unternehmer\*innen im Vertrieb
- Agenturen und Makler\*innen
- Mitarbeiter\*innen im Vertrieb (Innen- und Außendienst)

WEBCODE	Bayreuth, Coburg, Erfurt, Nürnberg, Regensburg, Würzburg
EXP-BWV_GB	
Gebühr	1.275,- €* inkl. Arbeitsunterlagen sowie einer Teilnahmebestätigung, zzgl. Prüfungsgebühren in Höhe von 290,-€, zzgl. Verpflegungspauschale 39,-€ pro Tag/TN
Referent	Erfahrene Referent*innen aus der Praxis
Ansprechpartner*in	Doris Eckstein - <a href="mailto:doris.eckstein@bwv.de">doris.eckstein@bwv.de</a> - Telefon 0160 98134222



\*mehrwertsteuerfrei, inklusive Pausengetränke, Arbeitsunterlagen sowie einer Teilnahmebestätigung

**NEU** **EXPERT\*IN BETRIEBLICHE VORSORGE (BWV NORDBAYERN-THÜRINGEN)**  
 Neuer Zertifikatslehrgang für IHREN Wachstumsmarkt!

Was sind die richtigen Vorsorgelösungen in Unternehmen? Wie kann es gelingen, Unternehmenskunden im Wachstumsmarkt der betrieblichen Vorsorge bedarfsgerecht und zukunftsorientiert zu beraten?

Wie gelingt die Fachkräftebindung mit betrieblicher Vorsorge?

<b>DAUER</b> 50 UE	<b>START</b> 25. Sept. 25 Frühjahr 26	<b>FORMAT</b> Präsenz & Blended learning 
-----------------------	---	---

**Auszug aus den Inhalten**

- Bedarfs- und Mehrwertfelder in der betrieblichen Vorsorge
- Geschäftspotenziale und Durchführungswege im Wachstumsmarkt der betrieblichen Vorsorge
- Das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) und seine Chancen im Vertrieb
- Vertriebsinstrumente kennen und in der Praxis erfolgreich nutzen
- Überblick und Varianten der Unternehmensversorgung - mit Bilanz-Check
- Compensation & Benefits, Ansätze moderner Personal- und Fachkräftebindung

**Zielgruppe**

- Mitarbeiter\*innen im Vertrieb der Genossenschaftsbanken
- Finanz- und Vorsorgeberater\*innen
- Bankdienstleister\*innen
- Firmenkundenberater\*innen

**Nutzen**

**In diesem Zertifikatslehrgang**

- erarbeiten Sie praxisorientierte Lösungsansätze anhand konkreter Fallstudien unter Beachtung der rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen
- erwerben bzw. vertiefen Sie Beratungskompetenz im Wachstumsmarkt der betrieblichen Vorsorge
- nehmen Sie neue Ansätze und Trends für einen erfolgreichen Vertrieb der Zukunft mit

Für diese Weiterbildung können Sie nach bestandener Zertifikatsprüfung ein hochwertiges Abschluss-Zertifikat des BWV Nordbayern-Thüringen erhalten.

<b>WEBCODE</b> EXP-BWV_BVO	Bayreuth, Coburg, Erfurt, Nürnberg, Regensburg, Würzburg	<b>WBZ</b> 36h
Gebühr	1.275 €* inkl. Arbeitsunterlagen sowie einer Teilnahmebestätigung. zzgl. Prüfungsgebühren in Höhe von 290,-€, zzgl. Verpflegungspauschale 39,-€ pro Tag/TN	
Referent	Erfahrene Referent*innen*innen aus der Praxis	
Ansprechpartner*in	Doris Eckstein - <a href="mailto:doris.eckstein@bwv.de">doris.eckstein@bwv.de</a> - Telefon 0160 98134222	

\*mehrwertsteuerfrei, inklusive Pausengetränke, Arbeitsunterlagen sowie einer Teilnahmebestätigung

**NEU** **EXPERT\*IN FACHBERATER\*IN ÖD (BWV NORDBAYERN-THÜRINGEN)**  
 BWV-Zertifikatslehrgang mit noch mehr Praxistransfer und intensivem Zertifizierungstraining

Die Zunahme erbschaftsbedingter Vermögensübertragungen, insbesondere bei der Kundengruppe der über 50-Jährigen, erfordert von Vermittler\*innen eine hohe Beratungskompetenz und tiefes Fachwissen. Ziel des Seminars ist, dass der Vermittler/die Vermittlerin Kunden der sogenannten „Silver-Generation“ mit einem schlüssigen Finanz- und Vorsorgekonzept sowie kompetentem Beratungs-Know-How begleiten kann und damit auch seinen Vertriebs Erfolg steigert.

<b>DAUER</b> 50 UE	<b>START</b> Auf Anfrage	<b>FORMAT</b> Präsenz & Blended learning 
-----------------------	-----------------------------	---

**Auszug aus den Inhalten**

**Grundlagenwissen ÖD**

- Berufsgruppen (Charakter-/Eigenschaftsmerkmale)
- Abgrenzung zu „anderen“ Berufsgruppen
- Rechtsgrundlagen
- Besoldung/Einkommensanteile
- Rechte und Pflichten

**Dienst-/Amtshaftpflicht & weitere Komposit-Komponenten**

- Grundinformationen Dienst-/Amtshaftung
- Diensthaftpflicht- und Dienstfahrzeugregresshaftpflicht
- Abgrenzung zur Privat-Haftpflichtversicherung
- Marktübersicht

**Krankenversorgung und private Krankenversicherung**

- Grundinformationen Beihilfe und Heilfürsorge

**ÖD-Arbeitnehmer mit Beihilfeanspruch**

- Leistungsumfang/-lücken der Krankenversorgung der Bundesbeamten (KVB)

**Beamtenversorgung**

- Grundinformationen
- U.a. Ruhegehalt, Dienstunfähigkeit, Vollzugsdienstunfähigkeit, Unfallfürsorge usw.

**Nutzen**

Nach einem Einblick in die diversen Zielgruppen im Öffentlichen Dienst sowie die Grundlagen der Beamtenversorgung erhalten Sie im weiteren Verlauf das Spezialwissen zur Dienstunfähigkeit, Altersversorgung und Besonderheiten der Krankenversicherung sowie Beihilfe im öffentlichen Dienst. Lernen Sie nützliche Tipps für die praktische Umsetzung sowie Verkaufsansätze und Zugangswege zur Erschließung dieser attraktiven Zielgruppe

**Zielgruppe**

- Mitarbeiter\*innen im Vertrieb der Genossenschaftsbanken
- Finanz- und Vorsorgeberater\*innen
- Bankdienstleister\*innen
- Firmenkundenberater\*innen

<b>WEBCODE</b> EXP-BWV_ÖD	Bayreuth, Coburg, Erfurt, Nürnberg, Regensburg, Würzburg	<b>WBZ</b> 38h
Gebühr	1.390 €* inkl. Arbeitsunterlagen sowie einer Teilnahmebestätigung. zzgl. Prüfungsgebühren in Höhe von 290,-€, zzgl. Verpflegungspauschale 39,-€ pro Tag/TN	
Referent	Erfahrene Referent*innen*innen aus der Praxis	
Ansprechpartner*in	Doris Eckstein - <a href="mailto:doris.eckstein@bwv.de">doris.eckstein@bwv.de</a> - Telefon 0160 98134222	

\*mehrwertsteuerfrei, inklusive Pausengetränke, Arbeitsunterlagen sowie einer Teilnahmebestätigung

**NEU BUSINESS PERFORMANCE COACH (BWV NORDBAYERN-THÜRINGEN)**  
 Neuer Zertifikatslehrgang für Führungskräfte!

Der Business Performance Coach verbindet moderne Coaching-Ansätze mit praxisnahen Zukunftsthemen wie Leadership-Performance, Communication- und Change-Skills. Er fördert Persönlichkeitsentwicklung, Potenzialentfaltung und unterstützt Führungskräfte dabei, Wandel aktiv und erfolgreich zu gestalten.

<b>DAUER</b> 6 Tage	<b>START</b> 12. Nov. 25	<b>FORMAT</b> Präsenz
------------------------	-----------------------------	--------------------------

**Auszug aus den Inhalten**

- Modul 1: Business Coaching Basics
- Modul 2: Personal Development Performance
- Modul 3: Communication Performance
- Modul 4: Leadership Performance
- Modul 5: Change & Transformation Performance
- Modul 6: Individual Focus Performance

**Sie erwerben Kenntnisse in den Bereichen:**

- Persönlichkeitsentwicklung und Potenzialentfaltung
- Moderne Coaching-Ansätze
- Leadership-Performance
- Communication-Skills im Coaching
- Change & Transformation-Skills und weitere praxisrelevante Zukunftsthemen im Coaching

Zwischen den Modulen sind Supervisions- und Transfer-Checks vorgesehen, die Ihre Weiterentwicklung unterstützen.

**Nutzen**

Das Seminar unterstützt Sie dabei, Ihre Rolle als Ausbilderin, Einarbeitungsverantwortlicher oder Führungskraft professionell und zukunftsorientiert auszufüllen – mit modernen Coaching-Methoden, Führungskompetenzen und praxisnahen Tools für nachhaltige Leistungssteigerung.

**Zielgruppe**

- Ausbilderinnen und Inhaberinnen des „AdA-Scheins“
- Verantwortliche für die Einarbeitung neuer Kolleg\*innen
- Aktuelle Führungskräfte
- Angehende Führungskräfte
- Alle, die Coaching-, Führungs- und Kommunikationskompetenzen gezielt ausbauen möchten
- Personen, die ihre Leistung nachhaltig steigern wollen

<b>WEBCODE</b> EXP-BWV_BPC	Bayreuth, Coburg, Erfurt, Nürnberg, Regensburg, Würzburg	
Gebühr	2.900 €* inkl. Arbeitsunterlagen sowie einer Teilnahmebestätigung. zzgl. Prüfungsgebühren in Höhe von 290,-€, zzgl. Exklusivangebot* 1.490 € (mehr als 50% Nachlass) inklusive Zertifikatsentgelt, gültig bis zum 12. November 2025 (erster Zertifikatslehrgang) Verpflegungspauschale 39,-€ pro Tag/TN	WBZ 36h
Referent	Robert Göpel	
Ansprechpartner*in	Doris Eckstein, <a href="mailto:doris.eckstein@bww.de">doris.eckstein@bww.de</a> - Telefon 0160 98134222	

\*mehrwertsteuerfrei, inklusive Pausengetränke, Arbeitsunterlagen sowie einer Teilnahmebestätigung

**EXPERTE SACH- UND VERMÖGENSVERSICHERUNG IM GEWERBEKUNDENGESCHÄFT (DVA)**  
 Bedarfsgerechte Beratung für Kunden mit einem Gewerbebetrieb

Ziel dieses Seminars ist, dass Sie als qualifizierter Vermittler\*in Kunden mit einem Gewerbebetrieb aus den Bereichen Handel, Handwerk, Dienstleistung und Produktion sowie Freiberufler\*innen bedarfsgerecht zum Thema Sach- und Vermögensversicherung beraten können.

<b>DAUER</b> ca. 6 Tage	<b>START</b> 04. Sept 25	<b>FORMAT</b> Präsenz & Blended learning
----------------------------	-----------------------------	---

**Auszug aus den Inhalten**

- Sachversicherungen
- Technische Versicherungen
- Transportversicherungen
- Betriebshaftpflichtversicherung
- Rechtsschutzversicherung

**Zielgruppe**

- Unternehmer\*innen im Vertrieb
- Agenturen und Makler\*innen
- Mitarbeiter\*innen im Vertrieb und Außendienst

**Nutzen**

In diesem Seminar

- bauen Sie Ihre Basisqualifikation markt- und bedarfsgerecht aus
- lernen Sie etablierte Produkte aus den Bereichen Sach- und Vermögensversicherung kompetent zu vermitteln
- erhalten Sie nach bestandener Prüfung einen anerkannten Abschluss.

<b>WEBCODE</b> EXP_SVG	Bayreuth, Coburg, Erfurt, Nürnberg, Regensburg, Würzburg	
Gebühr	1.195 €* zzgl. Prüfungsgebühr 125,- € (inkl. MwSt.)	WBZ 35h
Referent	Erfahrene Referent*innen*innen aus der Praxis	
Ansprechpartner*in	Sabine Richter, <a href="mailto:sabine.richter@bww.de">sabine.richter@bww.de</a> , Telefon 0176 56812680	

\*mehrwertsteuerfrei, inklusive Pausengetränke, Arbeitsunterlagen sowie einer Teilnahmebestätigung

Wir möchten mit Ihnen das Thema KI in die praktische Umsetzung bringen, einfach, leicht verdaulich und schnell umsetzbar:

## KI-MITTAGSIMPULSE

In regelmäßigen Abständen laden wir Sie herzlich zu unserem KI-Mittagsimpuls präsentiert von ONESTOPTRANSFORMATION AG mit Julian Knorr und uns ein – einem kompakten und inspirierenden Event, welches die Mittagspause bereichert und wertvolle Einblicke in die Welt der Künstlichen Intelligenz bietet.

Worum geht's?

**Wie kann Künstliche Intelligenz Deinen Arbeitsalltag besser organisieren?**



In nur 30 Minuten bekommen Sie:

- Einen konkreten Praxistipp, der sofort anwendbar ist
- Aktuelle Impulse, wie KI den Workflow erleichtert
- Interaktive Einblicke und Austausch mit Gleichgesinnten

### Warum teilnehmen?

Der KI-Mittagsimpuls ist die perfekte Gelegenheit, Wissen aufzufrischen, Inspiration zu tanken und mit Gleichgesinnten über KI zu diskutieren – und das alles bequem in der Mittagspause.

Sie möchten tiefer in das Thema einsteigen? Dann empfehlen wir Ihnen unseren

## KI-KOMPETENZ WORKSHOP

Der Workshop für Vermittler & Makler zu Künstlicher Intelligenz macht Sie fit für den Umgang mit **KI im Alltag!**

Der KI-Kompetenz Workshop vermittelt praxisnahes Wissen und konkrete Anwendungsfälle, um Versicherungsmakler beim Umgang mit Künstlicher Intelligenz (KI) zu unterstützen und sie fit für die Zukunft zu machen.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?



## SPEZIALIST/-IN TECHNISCHER UNDERWRITER (DVA)

Spezialwissen zur Einschätzung von Industrie- und Gewerberisiken

Technische Underwriter im Bereich der gewerblichen und industriellen Versicherungen sind mit einem breiten Aufgabenspektrum von der Tarifierung bis hin zur Gestaltung von Rahmenbedingungen konfrontiert. Dieser Spezialist\*innen-Studiengang vermittelt spezielle Kenntnisse aus der gewerblichen und industriellen Sachversicherung sowie das grundlegende risikotechnische Wissen.

<b>DAUER</b>	<b>START</b>	<b>FORMAT</b>
1 Jahr	13. Dez 25	Präsenz & Blended learning

### Auszug aus den Inhalten

- Modul 1:  
Grundlagen des Brand- und Explosions-schutzes/Schadenverhütung
- Modul 2:  
Risikoanalyse
- Modul 3:  
Underwriting und Vertragsgestaltung

### Nutzen

Die Teilnehmenden

- lernen die zu versichernde Technik zu beurteilen,
- das vorhandene Sicherheitskonzept zu optimieren,
- die Versicherungsprämien zu kalkulieren und
- erhalten nach bestandener Prüfung einen anerkannten Abschluss.

Neben dem theoretischen Unterricht wird eine Feuerwehrbegehung stattfinden und ein simulierter Einsatz der Feuerwehr in einem mittelständischen Gewerbebetrieb begleitet.

### Zielgruppe

- Mitarbeiter\*innen im Innen- und Außendienst in den Fachabteilungen von Versicherern
- Makler\*innen und Firmenversicherungsdiensten, die sich mit dem Underwriting der gewerblichen und industriellen Sachversicherung beschäftigen

<b>WEBCODE</b>	Bayreuth, Coburg, Erfurt, Nürnberg, Regensburg, Würzburg	
<b>SPEZI_TUW</b>		
Gebühr	3.100 €* zzgl. Prüfungsgebühr 238,- € (inkl. MwSt.)	
Referent	Erfahrene Referent*innen aus der Praxis	
Ansprechpartner*in	Sabine Richter, <a href="mailto:sabine.richter@bvw.de">sabine.richter@bvw.de</a> , Telefon 0176 56812680	

\*mehrwertsteuerfrei, inklusive Pausengetränke, Arbeitsunterlagen sowie einer Teilnahmebestätigung

## SPEZIALIST/-IN HAFTPFLICHT UNDERWRITER (DVA)

### Spezialwissen zu Haftungsmodellen im privaten und gewerblichen Bereich

Dieser Studiengang bietet den mit Risikofragen und Schadenabwicklung betrauten Mitarbeiter\*innen von Versicherungsunternehmen und Vermittler\*innen tiefgehende und praxisnahe Informationen zum privaten und gewerblichen/industriellen Geschäft.

<b>DAUER</b>  ca. <b>3 Monate</b>	<b>START</b>  <b>18. April 26</b>	<b>FORMAT</b> <b>Präsenz &amp; Blended learning</b>   
---	---	---

#### Auszug aus den Inhalten

- Modul 1:  
Produkthaftung Produkthaftpflicht-versicherung: Haftung und Versicherung des Warenproduzenten
- Modul 2:  
Haftung und Versicherung im Baugewerbe
- Modul 3:  
Haftung und Versicherung von Informationstechnologie- und Kommunikations-(ITK-)Risiken
- Modul 4:  
Haftung und Versicherung von Ärzten, Krankenhäusern und Pharmaherstellern
- Modul 5:  
Umwelthaftung und -versicherung im privaten, gewerblichen/industriellen, landwirtschaftlichen Bereich
- Modul 6:  
Vermögensschaden-Haftpflicht und D&O-Versicherung

#### Nutzen

Die Teilnehmenden

- lernen Details der Haftung in den verschiedenen Produktbereichen kennen
- analysieren Risiken und üben die adäquate Tarifierung
- behandeln Einzelheiten zum neuen Produkthaftpflichtmodell, wie auch zur Haftung im Arzt- und Pharmaziebereich sowie im Geschäft der D&O-Versicherung
- erhalten nach bestandener Prüfung einen anerkannten Abschluss

#### Zielgruppe

- Mitarbeiter\*innen in den Bereichen Risikoprüfung und Schaden-/Leistungsmanagement von Versicherungsunternehmen
- Makler\*innen und Firmenversicherungsdiensten
- Mitarbeiter\*innen in den Bereichen Angebotserstellung und Beratung
- Spezialist\*innen der Filialdirektionen und Außenstellen zur Unterstützung der Mitarbeiter\*innen im Außendienst
- Rechtsanwälte

<b>WEBCODE</b> <b>SPEZI_HUW</b>	Bayreuth, Coburg, Erfurt, Nürnberg, Regensburg, Würzburg	 
Gebühr	2.890 €* zzgl. Prüfungsgebühr 238,- € (inkl. MwSt.)	
Referent	Erfahrene Referent*innen aus der Praxis	
Ansprechpartner*in	Sabine Richter, <a href="mailto:sabine.richter@bww.de">sabine.richter@bww.de</a> , Telefon 0176 56812680	

\*mehrwertsteuerfrei, inklusive Pausengetränke, Arbeitsunterlagen sowie einer Teilnahmebestätigung

## SPEZIALIST/-IN BETRIEBLICHE ALTERSVERSORGUNG (DVA)

### Praxisorientiertes Wissen für ein komplexes Beratungsfeld

Die betriebliche Altersversorgung (bAV) ist ein wichtiges und aufgrund der zahlreichen Spezialregelungen und aktuellen Änderungen ein komplexes Beratungsfeld. Der Spezialist\*innen-Studiengang der DVA deckt alle wichtigen Aspekte dieses Bereiches ab und vermittelt fundiertes praxisorientiertes Wissen.

<b>DAUER</b>  <b>1 Jahr</b>	<b>START</b>  <b>April/ Mai 26</b>	<b>FORMAT</b> <b>Präsenz &amp; Blended learning</b>   
---	--	---

#### Auszug aus den Inhalten

- Modul 1:  
Gesetzliche Rentenversicherung
- Modul 2:  
Arbeitsrechtliche Grundlagen
- Modul 3:  
Steuerrechtliche Grundlagen
- Modul 4:  
Durchführungswege der betrieblichen Altersversorgung
- Modul 5:  
Beratungspraxis

#### Nutzen

Die Teilnehmenden

- erwerben vertieftes Wissen in allen praxisrelevanten Bereichen der bAV
- eignen sich Beratungskompetenzen an, die einen entscheidenden Vorteil in der Berufspraxis verschaffen
- erhalten nach bestandener Prüfung einen anerkannten Abschluss

#### Zielgruppe

- Mitarbeiter\*innen im Bereich Innendienst – Vertragsbearbeitung, Angebotserstellung, Beratung
- Spezialist\*innen der Filialdirektionen und Außenstellen zur Unterstützung der Mitarbeiter\*innen im Vertrieb.

<b>WEBCODE</b> <b>SPEZI_BAV</b>	Bayreuth, Coburg, Erfurt, Nürnberg, Regensburg, Würzburg	 
Gebühr	2.300 €* zzgl. Prüfungsgebühr 238,- € (inkl. MwSt.)	
Referent	Erfahrene Referent*innen aus der Praxis	
Ansprechpartner*in	Sabine Richter, <a href="mailto:sabine.richter@bww.de">sabine.richter@bww.de</a> , Telefon 0176 56812680	

\*mehrwertsteuerfrei, inklusive Pausengetränke, Arbeitsunterlagen sowie einer Teilnahmebestätigung



Sie haben spezielle Anforderungen an Ihre Mitarbeiter\*innen? Wir erarbeiten mit Ihnen in moderierten Strategie-Workshops Ihre detaillierten Bedürfnisse und entwickeln für Sie Ihr individuelles Weiterbildungsformat.

Wir organisieren innerhalb der regionalen Unternehmen den effektiven Austausch zu Zukunftsthemen:

- Diversität
- Karrierepfade
- Digitale Zukunft
- Generationenwechsel
- Lebenslanges Lernen
- Digitale Zukunft
- KI-Nutzung u. a.

Wir verankern Ihre Zukunftsthemen vom (digitalen) Mindset bis hin zu den Hard und Soft-Skills in Ihrem Team



Zur fachlichen Qualifizierung Ihrer Mitarbeiter\*innen in den Fachabteilungen



„Vertriebs-EXZELLEZ“ garantiert maximalen vertrieblichen Mehrwert



Ihr persönlicher Qualifizierungs- und Karrierepfad

## HERAUSFORDERUNGEN DER ZUKUNFT ERFOLGREICH MEISTERN

Digitalisierung und New Work verändern die Arbeitswelt – insbesondere in unserer Branche. Die Herausforderungen der Zukunft erkennen und aktiv mitgestalten: Gemeinsam erarbeiten wir mit Ihnen im individuellen Strategie-Workshop die Zukunftsthemen für Ihren Unternehmenserfolg.

Hierbei liegt der Fokus auf der Verknüpfung von (digitalem) Mindset, zukunftsorientierten Hard- und Soft-Skills, bis hin zu überfachlichen Fähigkeiten. Von Resilienz und Selbstmanagement bis Digitale Kollaborationskompetenz sowie Veränderungs- und Innovationskompetenz – wir qualifizieren Ihre Mitarbeiter\*innen und machen diese damit noch erfolgreicher.



- ✓ Systemisches Denken und Handeln
- ✓ Leadership
- ✓ Programmierkenntnisse und Datenauswertung
- ✓ Digitale Kollaborationskompetenz
- ✓ Cybersecurity
- ✓ Kundenzentrierte Empathie
- ✓ Selbstreflektion
- ✓ Unternehmerische Handlungsorientierung
- ✓ Veränderungs- und Innovationskompetenz
- ✓ Agile Methoden





### KOMPETENZ DURCH SPARTEN-SPEZIFISCHES BASIS- UND SPEZIALWISSEN

- ✓ Sozialrecht & Sozialgesetz
- ✓ Haftpflicht Risiken
- ✓ Rentengesetze
- ✓ Risikomanagement
- ✓ Aktien und Fonds
- ✓ Pflege- und Pflegeversicherung
- ✓ Am Puls der Zeit
- ✓ Kommunikation & Rhetorik
- ✓ BU-Leistungsregulierer
- ✓ Kalkulation LV
- ✓ Elementarschäden
- ✓ Ansprüche von Versicherer



Mit maßgeschneiderten Qualifizierungs-Modulen sichern wir die fachliche Weiterbildung Ihrer Mitarbeiter\*innen in den Fachabteilungen – Sie sichern sich damit ein optimales Level im Rahmen der zielgruppengerechten Qualifizierungsziele.

Das schafft für Sie und Ihr Team Kompetenz und Sicherheit im operativen Alltag.

Von spartenspezifischen Basis- und Spezialkompetenzen, bis hin zu Fähigkeiten rund um die digitale Transformation – wir haben für alle Fachbereiche die passenden Dozenten- Experten aus der Praxis.



- ✓ Analysefähigkeit
- ✓ Nachhaltiges Denken und Handeln
- ✓ Künstliche Intelligenz
- ✓ Digitale Kommunikationskompetenz
- ✓ Selbstorganisation
- ✓ Social Selling
- ✓ Social Branding



### IHRE QUALIFIZIERUNGSOFFENSIVE FÜR MAXIMALEN ERFOLG IM VERTRIEB

Mit unserer Zertifizierungsreihe **“VertriebsEXCELLENZ”** werden alle ambitionierten Ziele für Ihren Vertrieb mit hoher Selbstsicherheit, noch höherer Motivation und überdurchschnittlichem Engagement erreicht. Ziel ist es im Rahmen einer modularer Qualifizierungs-Offensive zielorientierte Weiterbildungen gemeinsam so zu gestalten, dass ein maximaler vertrieblicher Mehrwert entsteht.

Von Social Branding & Selling bis KI im Vertrieb sowie zielgerichtete Analysefähigkeit – gemeinsam definieren wir die Kernthemen Ihrer Vertriebsmannschaft. Optimale Kundenzentrierung und das erfolgreiche Abholen ‘hybrider’ Kunden sind damit garantiert.

# Wir organisieren innerhalb der regionalen Unternehmen effektiven Austausch zu Zukunftsthemen



## IMPRESSUM

Herausgeber



Berufsbildungswerk der Versicherungswirtschaft  
Nordbayern-Thüringen e. V.

Ostendstraße 100  
90334 Nürnberg

[nordbayern-thueringen@bwv.de](mailto:nordbayern-thueringen@bwv.de)  
[www.nordbayern-thueringen.bwv.de](http://www.nordbayern-thueringen.bwv.de)

Amtsgericht Nürnberg  
Geschäftsführung: Armin Lutz und Julika Gerlach  
Sitz: Nürnberg

Fotos und Illustrationen: BWV Nordbayern-Thüringen e. V.