



DAS SEMINARPROGRAMM 2022

# Allianz Maklerakademie

# Liebe Geschäftspartnerin, lieber Geschäftspartner,

wir alle kennen sie, die Redewendung „Was Hänschen nicht lernt, lernt Hans nimmermehr“. In der heutigen Zeit ist diese „Weisheit“ absolut überholt.

Unser Lernprozess hört nicht mit dem Abschluss der Ausbildung, des Studiums oder gar der Schule schlagartig auf – ganz im Gegenteil. Heute können wir alles zu jeder Zeit in jeder Form lernen. Es ist nie zu spät!

Genau darauf zielt das Konzept des „Lebenslangen Lernens“ der Allianz Maklerakademie ab. Die Möglichkeiten zur Selbstverwirklichung eines jeden Einzelnen sind immer breiter gefächert und nehmen einen immer höheren Stellenwert ein. Die Anforderungen, die an Vermittler gestellt werden, erfordern hohe Flexibilität und Anpassungsfähigkeit sowie einen ausgeprägten Willen zur Fort- und Weiterbildung.

Egal, ob Neu- oder Quereinsteiger oder bereits erfahrener Vermittler – die Allianz Maklerakademie bietet Ihnen ein breites Spektrum an bewährten und neuen Seminaren in unterschiedlichen Formen. Diese sind jeweils an die Lernziele angepasst, um Ihnen als Teilnehmer den größten Mehrwert zu bringen.

Letztendlich haben wir es alle in der Hand, in der sich schnell verändernden Welt nicht stehen zu bleiben und immer wieder Neues zu erlernen.

Wir freuen uns, Sie auch in 2022 im Rahmen der Allianz Maklerakademie begrüßen zu dürfen!



Dr. Thomas Wiesemann



Dr. Rolf Wiswesser



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



**Dr. Rolf Wiswesser**  
Mitglied des Vorstands  
Allianz Versicherungs-AG

# Herzlich willkommen auf dem **virtuellen Campus** der Allianz Maklerakademie



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

## Qualität in der Weiterbildung:

### Welches Seminar ist das richtige für mich?

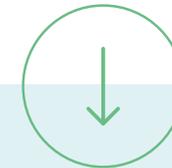
Um Ihnen die Seminaerauswahl zu erleichtern, sind unsere Seminare nach den folgenden Wissensstandskriterien aufgebaut:

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

### Die Maklerakademie führt Lernerfolgskontrollen ein.

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

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



#### Weiterbildung vor Ort

Trainieren Sie mit uns und profitieren Sie von professionellen Fachreferenten. Lernen Sie Neues oder vertiefen Sie bestehendes Wissen durch ein umfangreiches Seminarangebot aller Sparten.



#### Sonderveranstaltungen

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



#### Weiterbildung online

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



#### E-Learning

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

# Die Deutsche Makler Akademie (DMA)

individuell. aktuell. produktneutral.

Die Deutsche Makler Akademie ist auf Wunsch und Interesse führender Versicherer, Finanzdienstleister und berufsständischer Verbände entstanden. Seit ihrer Gründung im Jahr 2006 ist die DMA der Spezialist in Aus- und Weiterbildung für Makler und Mehrfachagenten und bietet ein umfassendes Bildungsprogramm, das auf spezielle Anforderungen unabhängiger Vermittler in der Assekuranz- und Finanzdienstleistungsbranche zugeschnitten ist.

## Deutsche Makler Akademie (DMA) Portfolio

Das Seminarangebot beinhaltet über 200 Präsenz-Seminare, über 450 Online-Lernstunden, 170 Lernprogramme und ca. 50 Lernvideos in der DMA eLearning @kademie.

Diese gliedern sich in folgende Fachbereiche:

- Vorsorge
- Betriebliche Altersversorgung
- Komposit
- Management und Vertrieb
- Investment
- Immobilien



Bei der DMA können Sie Experten-Lehrgänge besuchen, fachliche und vertriebliche Spezialisierungen absolvieren, Weiterbildungen mit IHK- oder DMA-Zertifikat durchlaufen und selbst einen Hochschulabschluss erwerben – und natürlich auch die Basisqualifikationen §34d, §34i und §34f.

Viele Präsenzveranstaltungen bietet die DMA auch als reine Online-Formate an, bspw. die Experten- und Sachkunde-Lehrgänge. Damit haben Sie die Wahl, Ihre Maklerkollegen entweder persönlich oder virtuell zu treffen. Ebenfalls hat die DMA viele neue, spannende Themen im Programm: bspw. Best-Practice-Workshops, DMA Online-Tage (bAV & Komposit) und viele Experten-Lehrgänge, wie zum Beispiel: Experte Berufsunfähigkeitsversicherung (DMA), Experte Private Sachversicherung (DMA), Experte Nachhaltige Versicherungen und Finanzen (DMA) u. v. m.

## IDD.WEITERBILDUNG.ABO der Deutschen Makler Akademie

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

Das Bildungsangebot der DMA auf einen Blick:

HOCHSCHUL-ABSCHLUSS		Bachelor of Arts (B.A.)				
WEITERBILDUNG MIT DMA-ZERTIFIKAT	Vorsorge	Betriebliche Altersversorgung	Komposit	Investment und Immobilien	Management und Vertrieb	
	Berater/-in Öffentlicher Dienst (DMA)	Fachmann/-frau für Direktversicherung (DMA) – MODUL I – EXPORTE BAV –	Heilwesenerberater/-in (DMA)		Honorarberater/-in (DMA)	
WEITERBILDUNG MIT IHK-ZERTIFIKAT	Fachmann für fondsgebundene Altersvorsorge (DMA) – BLENDED LEARNING –	Sachkundelehrgang Rentenberater/-in		Immobilien		
				Immobilienmakler/-in (IHK)		
EXPERTEN-LEHRGÄNGE FÜR FACHLICHE UND VERTRIEBLICHE SPEZIALISIERUNGEN	Experte/-in Generationenberatung (DMA)	Experte/-in Betriebliche Altersversorgung (DMA) – AUCH ONLINE –	Experte/-in Betriebliche Haftpflichtversicherung (DMA) – AUCH ONLINE –	Investment	Experte/-in nachhaltige Versicherungen und Finanzen (DMA) – AUCH ONLINE –	
	Experte/-in Krankenversicherung (DMA) – AUCH ONLINE –		Experte/-in Gewerbliche & Industrielle Sachversicherung (DMA) – AUCH ONLINE –	Immobilien	Experte/-in Digitale Kundenkommunikation (DMA) – AUCH ONLINE –	
	Experte/-in Berufsunfähigkeitsversicherung (DMA) – AUCH ONLINE –		Experte/-in Mobilität & Kfz (DMA) – AUCH ONLINE –	Experte/-in Immobilienfinanzierung (DMA) – AUCH ONLINE –		
			Experte/-in Mobilität & Kfz (DMA) – AUCH ONLINE –	Experte Immobilienvermittlung (DMA) – AUCH ONLINE –		
			Experte/-in Land- und Forstwirtschaft (DMA) – AUCH ONLINE –			
			Experte/-in Firmenkundenversicherung (DMA) – AUCH ONLINE –			
		Experte/-in Private Sachversicherungen (DMA) – AUCH ONLINE –				
		Experte/-in Cyberversicherungen (DMA) – AUCH ONLINE –				
BASIS-QUALIFIKATION	Geprüfter Fachmann für Versicherungsvermittlung (IHK)		Geprüfter Finanzanlagenfachmann (IHK)	Geprüfter Immobiliendarlehensvermittler (IHK)		

Für weitere Informationen erreichen Sie das Seminarmanagement der DMA unter Telefon: 0921/75758-600, E-Mail: [info@deutsche-makler-akademie.de](mailto:info@deutsche-makler-akademie.de)

Viele Seminare sind förderfähig – besuchen Sie für weitere Infos unsere Website: [www.deutsche-makler-akademie.de](http://www.deutsche-makler-akademie.de)



**10 % Nachlass für Sie als Vermittler der Allianz**

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

# Allianz Maklerakademie auch 2022 klimaneutral



Bei jeder Veranstaltung entstehen unvermeidliche klimaschädliche CO<sub>2</sub>-Emissionen.

Beispielsweise durch die An- und Abreise der Teilnehmer, durch den Energieverbrauch am Veranstaltungsort, durch Hotelübernachtungen sowie durch den Verbrauch von Drucker- und Kopierpapier und den Druck von Broschüren und Flyern.

Bei einer eintägigen Veranstaltung mit 200 Teilnehmern wird ungefähr 1 Tonne CO<sub>2</sub>-Emissionen ausgestoßen. Mit dieser Menge könnte man ca. 60.000 Luftballons befüllen.

Wenn Sie eine sog. klimaneutrale Veranstaltung besuchen, werden die unvermeidbaren CO<sub>2</sub>-Emissionen, die durch Ihre Teilnahme entstehen, durch Emissionseinsparungen an einem anderen Ort auf der Erde bzw. durch zusätzliche Klimaschutzmaßnahmen kompensiert.

Zum Beispiel in Indien mit Windenergie, in Ruanda mit der Bereitstellung von sauberen Kochöfen oder mit dem Kohleausstieg in Kolumbien.

Wir unterstützen das regionale Projekt „Bäume pflanzen in Deutschland“ ([👉 weitere Informationen](#)).

Diese Klimaschutzbeiträge werden von der Allianz Maklerakademie zu 100% zusätzlich aufgewendet und könnten ohne unseren gemeinsamen Beitrag nicht finanziert werden. Unabhängige Gutachter wie der TÜV überprüfen jährlich die CO<sub>2</sub>-Einsparungen dieser Klimaschutzprojekte. Durch die Unterstützung von CO<sub>2</sub>-Minderungsprojekten leisten wir gemeinsam mit Ihnen einen wertvollen Beitrag zum Klimaschutz ([👉 Stand aktueller Kompensation in kg CO<sub>2</sub>](#)).



# Seminare Leben

- Betriebliche Altersversorgung
- Biometrie
- Altersvorsorge, Kapitalmarkt & kapitalmarktnahe Altersvorsorge
- Digitalisierung
- Übergreifende Themen

Online

Einführung in die bAV:  
Direktversicherung  
und Arbeitnehmeransprache (Teil A)

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

**Inhalte**

- + Einführung in die betriebliche Altersversorgung
- + Wichtige arbeitsrechtliche Regelungen für Arbeitnehmer und Arbeitgeber
- + Steuerliche und sozialversicherungsrechtliche Regelungen

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier →



**Zielgruppe**

Basic

Advanced



**Format**

Online



**Termine**

 **27.04.-  
28.04.2022**

 **04.05.-  
05.05.2022**

 **11.05.-  
12.05.2022**

 **22.06.-  
23.06.2022**

Seminar **310 B**

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

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

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

**Inhalte**

- + Wiederholung wichtiger Regelungen für Arbeitnehmer und Arbeitgeber
- + Steuerliche und sozialversicherungsrechtliche Regelungen der nichtversicherungsförmigen Durchführungswege (DFW)
- + Umsetzung in der Praxis

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier →



**Zielgruppe**

Basic

Advanced



**Format**

Präsenz



**Termine**

 29.06.-  
30.06.2022  
**Hamburg**

 06.07.-  
07.07.2022  
**München**

## Versicherungslösungen für die Versorgung des Gesellschafter-Geschäftsführers (Einstieg)

Seminar **320**



### Zielgruppe

Advanced



### Format

Präsenz



### Termine

21.09.–  
22.09.2022

**Frankfurt**

28.09.–  
29.09.2022

**Berlin**

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

### Inhalte

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

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier →

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

Seminar **345**



### Zielgruppe

Expert



### Format

Präsenz



### Termine

08.11.2022

**München**

15.11.2022

**Hamburg**

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

### Inhalte

- + Rechtliche Basis für GGF und Besonderheiten im Vergleich zu Arbeitnehmern
- + Wirkungen verdeckter Gewinnausschüttungen und verdeckter Einlagen
- + Aktuelle Rechtsentwicklung als Grundlage für die Beratung

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier →

Online

**Beamte und deren Dienstunfähigkeitsversorgung:  
Infos & versicherungsvertriebliche  
Experten-Tipps**



**Zielgruppe**

Basic



**Format**

Online



**Termine**

**17.03.–  
18.03.2022**

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

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

**Inhalte**

- + Zielgruppe Beamte und Besonderheiten ihrer Versorgung
- + Bedarf im Bereich „Dienstunfähigkeit“
- + Die Allianz Berufs- und Dienstunfähigkeitsversicherung
- + „Wenzel-Spezial“: aus der Praxis für die Praxis
- + ... mehr Informationen erhalten Sie hier →

Seminar **232**

**Workshop: Die Dienstunfähigkeitsversorgung  
der Beamten: Infos, versicherungsvertriebliche  
Experten-Tipps & Umsetzung**



**Zielgruppe**

Advanced



**Format**

Präsenz-Workshop



**Termine**

05.07.–  
06.07.2022  
**Stuttgart**

27.09.–  
28.09.2022  
**Köln**

In diesem Workshop unterstützt Sie u. a. der Biometrie-Experte Philip Wenzel sowohl fachlich als auch mit vertrieblichen Tipps und Erfahrungen rund um die Zielgruppe Beamte und deren besonderen Absicherungsbedarf im Bereich Dienstunfähigkeit. Nach den fachlichen Ausführungen gehen Sie selbst in die praktische Umsetzung und tauchen in die vertriebliche Argumentation ein, um so im Kundengespräch sicher auftreten zu können.

**Inhalte**

- + Fachliche Informationen und Hintergrundwissen zum Thema „Dienstunfähigkeit bei Beamten“
- + Praktische Umsetzung (Übung) / Workshop
- + ... mehr Informationen erhalten Sie hier →

Seminar **275**

Arbeitskraftsicherung – so klappt’s im Vertrieb! Strategische Tipps und Lösungen für Ihre Geschäftsprozesse

„Arbeitskraftsicherung“ ist ein bedeutsames Thema. Aber wie kann ich meinen Beratungsprozess systematisch strukturieren? Wie nehme ich meine Kunden bei diesem Thema an die Hand? Wie kommuniziere und akquiriere ich gar mit Content Marketing im Web und auf Social Media, um die Zielgruppe für dieses Thema zu erreichen? All dies und praktische Pack-ans erfahren Sie von Tom Wonneberger, einem versierten Referenten, der selbst Makler ist.

**Inhalte**

- + Beratungsprozess und Customer Journey Arbeitskraftsicherung
- + Kommunikation und Akquise mit Content Marketing im Web und auf Social Media
- + Voranfrageprozess und Schadenbegleitung

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier 



**Zielgruppe**

Basic



**Format**

Präsenz



**Termine**

02.06.2022

**München**



Seminar **280**

Workshop zur Arbeitskraftsicherung: Immer erfolgreich beraten und verkaufen

Erarbeiten Sie Ihre persönliche und strukturierte Vorgehensweise im Bereich der Arbeitskraftsicherung. Sie bekommen Infos, Facts und Tipps vom BU-Experten Guido Lehberg und setzen dann das Erlernte direkt in Gruppenarbeiten um. Für Ihren Erfolg bei der Beratung und im Verkauf.

**Inhalte**

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

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier 



**Zielgruppe**

Advanced



**Format**

Präsenz-Workshop



**Termine**

26.04.–

27.04.2022

**Stuttgart**

04.05.–

05.05.2022

**Köln**



Seminar **215 B**

Arbeitskraftsicherung-Coaching –  
Ihr Vertrieb und Prozess im Fokus für  
noch mehr Erfolg



**Zielgruppe**

Basic



**Format**

Präsenz



**Termine**

19.07.–  
20.07.2022  
**Stuttgart**

Die Beratung von Arbeitskraftsicherungslösungen ist ein komplexes Thema geworden.

Nur „verkäuferisch“ gut zu sein, genügt für den Erfolg nicht mehr. Die Beratung effektiv und effizient zu organisieren, birgt ein großes Potenzial für Ihren Umsatz.

Lars Christiansen zeigt Ihnen anhand seiner langjährigen Praxiserfahrung, wie Sie in diesem Wachstumssegment der Beratung noch erfolgreicher sind.

**Inhalte**

- + Wie kann die Beratung der Arbeitskraftsicherung effizient und effektiv organisiert werden?
- + Risikoklärung mit dem Kunden: Ist eine Arztanfrage, GKV-, KV- und KZV-Anfrage sinnvoll?
- + Handlungsoptionen, wenn ein erhöhtes Risiko zum Zuschlag/Ausschluss oder zu einer Ablehnung führt

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier →

Online

Werden Sie „Versorgungswerk-Übersetzer“:  
Fakten und Beratungsansätze für die Beratung  
von Kammerberufen



**Zielgruppe**

Advanced



**Format**

Online



**Termine**

23.03.–  
24.03.2022  
05.10.–  
06.10.2022

Lars Christiansen zeigt Ihnen, wie Sie die verkammerten freien Berufe als sehr interessantes Klientel mit hohem Potenzial als Ihre Kunden gewinnen. Erfahren Sie, wie Sie die wirtschaftlichen Herausforderungen der Kammerversorgung erkennen. Und lernen Sie, die Besonderheiten der satzungsgemäßen Leistungen und deren Lücken aufzuzeigen.

**Inhalte**

- + Die wirtschaftlichen Kennzahlen der Kammerberufe als Vertriebschancen nutzen
- + Grundlagen der standesrechtlichen Versorgung von Kammerberufen erkennen und Schwachpunkte nachvollziehbar visualisieren
- + Kundenbedarf aufzeigen und effektive Lösungsargumentationen nutzen – durch fundierte und kundenorientierte Fachkenntnisse

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier →

Online

## Alles rund um die Arbeitskraftsicherung Impulsvorträge

Die Absicherung der eigenen Arbeitskraft ist für Ihre Kunden existenziell. Als Vermittler haben Sie inzwischen viele unterschiedliche Möglichkeiten – sowohl bei der privaten Absicherung als auch bei bAV-Lösungen. Beim Beratungsgespräch gilt es auf alle Fragen kundenorientiert einzugehen und passgenaue Lösungen zu finden. In unserer Online-Serie „Alles rund um die Arbeitskraftsicherung“ greifen wir unterschiedliche Aspekte dieses Themas auf.

### Inhalte

+ Einen Überblick über alle Seminarmodule im Rahmen des Themas „Arbeitskraftsicherung“ erhalten Sie hier ...



### Zielgruppe

Basic

Advanced



### Format

Alles rund um ...



### Termine

**zur Übersicht  
aller Impuls-  
vorträge  
geht's hier ...**

Seminar **410**

Pflegevorsorge – alle Infos & Facts für optimale Beratungen rund um das Thema „Pflegeversicherung“



**Zielgruppe**

Basic



**Format**

Präsenz



**Termine**

- 10.05.–  
11.05.2022  
**München**
- 20.09.–  
21.09.2022  
**Hamburg**

Je älter ein Mensch wird, umso höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass er pflegebedürftig wird. Die gesetzlichen Leistungen sind allerdings aufgrund des Teilkasko-Charakters der Pflegeversicherung ganz und gar nicht ausreichend. Das Seminar gibt Ihnen einen Überblick über das wichtige Thema Pflegevorsorge sowie interessante Lösungsansätze.

**Inhalte**

- + Brennpunkt Pflegepflichtversicherung – alles rund um die gesetzliche Absicherung des Pflegefalls
- + Die Pflegeprodukte von Allianz Leben und Kranken
- + Umsetzung in der Praxis
- + ... mehr Informationen erhalten Sie hier →

Online

Pflegevorsorge – Infos & Facts für die optimale Beratung rund um die „Pflegeversicherung“ (online)



**Zielgruppe**

Basic



**Format**

Online



**Termine**

- 4 Tage:  
08.11.–  
**11.11.2022**

Je älter ein Mensch wird, umso höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass er pflegebedürftig wird. Die gesetzlichen Leistungen sind allerdings aufgrund des Teilkasko-Charakters der Pflegeversicherung ganz und gar nicht ausreichend. Das Seminar gibt Ihnen einen Überblick über das wichtige Thema Pflegevorsorge sowie interessante Lösungsansätze.

**Inhalte**

- + Brennpunkt Pflegepflichtversicherung – alles rund um die gesetzliche Absicherung des Pflegefalls
- + Die Pflegeprodukte von Allianz Leben und Kranken
- + ... mehr Informationen erhalten Sie hier →

Online

**Pflegevorsorge, Patientenverfügung & Co.:  
Argumente, Facts & vertriebliche Ansätze**



**Zielgruppe**

Basic



**Format**

Online



**Termine**

**01.04.2022**

Zukunft braucht Pflege! Aber nicht nur die finanzielle Absicherung ist im Pflegefall für den Pflegebedürftigen und seine Angehörigen wesentlich, auch die rechtliche Vorsorge mit Vorsorgevollmacht, Patientenverfügung & Co. spielt in diesem Zusammenhang eine bedeutsame Rolle.

**Inhalte**

- + Zukunft braucht Pflege! Facts, Argumente und vertriebliche Ansätze rund um das Thema Pflegevorsorge
- + Rechtliche Vorsorge mit Vorsorgevollmacht, Patientenverfügung & Co.

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier →

Seminar **434**

**Beamte und deren Versorgung &  
Einsatz der passenden  
Versicherungsproduktlösungen**



**Zielgruppe**

Basic



**Format**

Präsenz



**Termine**

- 12.07.–  
13.07.2022  
**München**
- 07.09.–  
08.09.2022  
**Hamburg**

Beamte sind eine besondere Zielgruppe – auch und insbesondere hinsichtlich ihres Absicherungsbedarfs im Bereich der Dienstunfähigkeitsvorsorge und der Krankenversicherung. Wir schauen diese Zielgruppe genauer an und zeigen Ihnen Produktlösungen auf.

**Inhalte**

- + Zielgruppe Beamte
- + Beamtenversorgung
- + Produktlösungen der Allianz (Leben & Kranken)

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier →

Seminar **220**

Einstieg in die bedarfsorientierte Versicherungsberatung:  
Grundlagen der gesetzlichen Versorgung



**Zielgruppe**

Basic

Advanced



**Format**

Präsenz



**Termine**

01.06.–

02.06.2022

**Berlin**

14.06.–

15.06.2022

**Frankfurt**

Erlangen Sie mehr Sicherheit im Umgang mit den Renteninformationen und nutzen Sie diese Information als Grundlage für Ihre Akquisitions- und Beratungsgespräche in der privaten und betrieblichen Altersversorgung.

**Inhalte**

- + Grundlagen der Deutschen Rentenversicherung
- + Die Leistungen der DRV für die Alters-, Erwerbsminderungs- und Hinterbliebenenrente sowie deren Voraussetzungen
- + Pflichtmitgliedschaft und Ansprüche an berufsständische Versorgungswerke
- + ... mehr Informationen erhalten Sie hier →

Online

Einstieg in die bedarfsorientierte Versicherungsberatung:  
Grundlagen der gesetzlichen Versorgung (online)



**Zielgruppe**

Basic

Advanced



**Format**

Online



**Termine**

09.03.–

**10.03.2022**

16.03.–

**17.03.2022**

Erlangen Sie mehr Sicherheit im Umgang mit den Renteninformationen und nutzen Sie diese Information als Grundlage für Ihre Akquisitions- und Beratungsgespräche in der privaten und betrieblichen Altersversorgung.

**Inhalte**

- + Akquise & Beratung mithilfe der Renteninformation
- + Die Hintergründe der Renteninformation verstehen
- + Grundlagen der Deutschen Rentenversicherung
- + ... mehr Informationen erhalten Sie hier →

Seminar **205**

Aus der Praxis für die Praxis:  
Leitfaden für den Verkauf von Fondspolicen



**Zielgruppe**

Basic



**Format**

Präsenz



**Termine**

16.05.2022  
**Köln**

Kapitalmarktnahe Produkte prägen die Altersvorsorgelandschaft. Überzeugende, inspirierende und kundenorientierte Argumentationen sowie vertriebliche Anregungen und Leitfäden unterstützen die eigene positive Haltung und Einstellung und damit den Erfolg beim Kunden.

**Inhalte**

- + Leitfaden Verkaufsgespräch:
- + Gesprächseinstieg, Frageformen für die kundenorientierte Bedarfsanalyse, Potenziale erkennen, der Gesprächsabschluss
- + Sales-Stories Fondspolicenverkauf, inkl. praktischer Umsetzung und Übung der Sales-Stories

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier →

Online

Aus der Praxis für die Praxis:  
Leitfaden für den Verkauf von Fondspolicen (online)



**Zielgruppe**

Basic



**Format**

Online



**Termine**

17.10–  
**18.10.2022**

Kapitalmarktnahe Produkte prägen die Altersvorsorgelandschaft. Überzeugende, inspirierende und kundenorientierte Argumentationen sowie vertriebliche Anregungen und Leitfäden unterstützen die eigene positive Haltung und Einstellung und damit den Erfolg beim Kunden.

**Inhalte**

- + Leitfaden Verkaufsgespräch:
- + Gesprächseinstieg, Frageformen für die kundenorientierten Bedarfsanalyse, Potenziale erkennen, der Gesprächsabschluss
- + Sales-Stories Fondspolicenverkauf, inkl. praktischer Umsetzung und Übung der Sales-Stories

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier →

Online

## Chancen durch die Nullzinsphase

Alle reden von Nullzinsen, mindestens bis 2040. Wie soll sich Sparen ohne Zins noch lohnen? Die vor Jahren befürchtete Inflation der Verbraucherpreise bringt die wichtigsten Inflationstheorien ins Wanken – Prof. Dr. Claus Kriebel gibt Einblicke.

### Inhalte

- + Sparen ohne Zins: wirklich historisch?  
Sparen ohne Zins: noch lohnenswert?
- + Die neue Staatsgläubigkeit: freiwillige Zuzahlung in die GRV? (Interne Zinsfußberechnung)
- + Finanzrepression: DIE Chance für alle Anleger

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier →



### Zielgruppe

Advanced

Expert



### Format

Online



### Termine

 **10.05.2022**

 **18.05.2022**

Seminar **212**

## Investment Forum 2022: Vertriebs-Einblicke verschiedener Fondsgesellschaften zur Beratung von Fondspolice

Lernen Sie verschiedene Sichtweisen, Philosophien, Anlageideen, Strategien und Fonds-Portfolien von ausgewählten Investment-/Fondsgesellschaften kennen. Und erhalten Sie so wertvolle Hintergrundinformationen für Ihre Kundengespräche.

### Inhalte

- + Verschiedene Sichtweisen, Philosophien, Anlageideen, Strategien und Fonds-Portfolien von ausgewählten Investment-/Fondsgesellschaften
- + BasisRente 4 – attraktiver als gedacht. Kunden zeitgemäß beraten

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier →



### Zielgruppe

Advanced



### Format

Forum



### Termine

 **06.10.2022**  
**Köln**

Seminar **290**

Altersvorsorge für die Zielgruppe 50plus – Infos, Facts, vertriebliche Umsetzung, Austausch, Diskussion

Über 40 % der Bevölkerung sind 50 Jahre und älter. Oftmals haben diese Menschen noch nicht ausreichend für ihren Lebensstandard im Alter gesorgt. Die Ruhestandsplanung ist daher ein wichtiger und interessanter Beratungsansatz im Altersvorsorgebereich. Prof. Michael Hauer schaut mit Ihnen gemeinsam auf diese Zielgruppe.

**Inhalte**

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

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier →



**Zielgruppe**

- Basic
- Advanced



**Format**

Präsenz



**Termine**

- 12.05.2022 **München**
- 22.09.2022 **Hamburg**

Online

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

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

**Inhalte**

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

+ Die einzelnen Module des Digitalen Seminarkonzepts finden Sie hier →



**Zielgruppe**

- Basic
- Advanced



**Format**

Alles rund um ...



**Termine**

- zur **Übersicht**

Seminar **255-1**

Facts, theoretische Hintergründe & vertriebsrelevante Infos für den Verkauf von Fondspolice

Insbesondere die Fondspolice bietet den Kunden bei dem aktuellen Niedrig- bzw. Nullzinsniveau Chancen auf mehr Rendite. Die fachkundige Beratung hierbei ist besonders wichtig. Der Fokus liegt in diesem Seminar auf Informationen und Facts zu Fondspolice – ohne auf vertriebliche Anregungen von Prof. Michael Hauer verzichten zu müssen.

**Inhalte**

- + Fonds vs. Fondspolice
- + Modellrechnungen
- + Vertriebliche Umsetzung und Zielgruppen
- + ... mehr Informationen erhalten Sie hier →



**Zielgruppe**

- Basic
- Advanced



**Format**

Präsenz



**Termine**

- 23.06.2022 **Berlin**
- 26.07.2022 **Frankfurt**

**Online**

Kapitalmarkt & Behaviour Finance – Allianz Global Investors Academy

Ausgewählte Themen aus der Allianz Global Investors Academy. Schauen Sie doch mal vorbei und machen Sie sich schlau zu Themen rund um Kapitalmarkt und Behaviour Finance.

**Inhalte**

- + Ausgewählte Themen aus der Allianz Global Investors Academy zu Kapitalmarkt und Behaviour Finance
- + Die Module werden immer wieder ergänzt und aktualisiert.
- + Einen Überblick über alle E-Learning-Module erhalten Sie hier ... →



**Zielgruppe**

- Basic
- Advanced



**Format**

Alles rund um ...



**Termine**

**zur Übersicht**

## Digitale Transformation der Geschäftsmodelle von Versicherern und Vertrieben

Seminar **160**

Die Digitalisierung verändert Produkte, Prozesse, Kundenwünsche und ganze Geschäftsmodelle. In einer Vielzahl von Branchen haben sich die Regeln des Wettbewerbs durch die neuen digitalen Möglichkeiten bereits signifikant verändert. Die Versicherungswirtschaft steht dabei erst am Anfang der digitalen Transformation. Prof. Dr. Florian Elert zeigt in diesem Seminar die Chancen und Potenziale, aber auch die Herausforderungen für Versicherer und Vertriebe auf.

### Inhalte

- + Einführung in das Thema Digitalisierung im Allgemeinen – was verändert sich in der Gesellschaft und in der Industrie?
- + Entwicklung des Geschäftsmodells Versicherung im Kontext der Digitalisierung
- + Chancen und Herausforderungen von Plattform-ökonomien für die Versicherungswirtschaft
- + ... mehr Informationen erhalten Sie hier 



### Zielgruppe

Basic

Advanced



### Format

Präsenz



### Termine

03.05.2022  
**Berlin**

## Chance KI – konkrete Ergebnisse und Perspektiven. Künstliche Intelligenz + Mensch = zusammen unschlagbar!

Seminar **180**

Seit den beeindruckenden Erfolgen von Deep Learning und Künstlichen neuronalen Netzen ist Künstliche Intelligenz in aller Munde. Nur, was ist Künstliche Intelligenz (KI), was kann man von ihr erwarten und welche Vorstellungen sind eher idealisiert? Sind die Ängste vor selbstlernenden Maschinen und Robotern tatsächlich begründet? Erfahren Sie von Reinhard Karger vom Deutschen Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz, wie wertvoll schon heute digitale Assistenten sein können und was es zu beachten gilt, um Mitarbeiter und Kunden in die digitale Welt mitzunehmen.

### Inhalte

- + Was ist Künstliche Intelligenz? Was kann man erwarten?
- + Und welche Darstellungen sind idealisiert?
- + Was leistet KI heute?
- + Wie sinnvoll ist die Einführung und für welche Zwecke?
- + ... mehr Informationen erhalten Sie hier 



### Zielgruppe

Basic

Advanced



### Format

Präsenz



### Termine

17.05.2022  
**Hamburg**

**Thema**

Seminar **181**

Praxis Künstliche Intelligenz:  
 KI und Ethik – ein Widerspruch?  
 Einführung und Use Cases der KI!

In Zukunft werden wir Maschinen sehen, die völlig unabhängig von Menschen entscheiden. Neben einer Einführung in die Thematik „Künstliche Intelligenz“, greift Prof. Dr. Jürgen Angele zunächst die Frage auf, wie wir diese Maschinen dazu bringen, die von Menschen gemachten ethischen Regeln zu beachten. Danach werden Sie mit Use Cases und Referenzprojekten in die Welt der Künstlichen Intelligenz entführt, um so praktische Einblicke zu erhalten und Umsetzungsmöglichkeiten zu erfahren.

**Inhalte**

- + KI und Ethik
- + Einführung & Technologie  
 „Künstliche Intelligenz“ (KI)
- + Use Cases, praktischer Einsatz und  
 Umsetzungsmöglichkeiten
- + ... mehr Informationen erhalten Sie hier 



**Zielgruppe**

- Basic
- Advanced



**Format**

Präsenz



**Termine**

-  30.06.2022  
**Stuttgart**
-  29.09.2022  
**Köln**

Seminar **130**

Die Europäische Union und die EZB in der Post-Corona-Ära

Die EU und auch die Rolle der EZB haben sich in der Corona-Pandemie stark verändert. Prof. Dr. Friedrich Heinemann ermöglicht Ihnen einen Überblick über die europäische Bewältigung der Covid-19-Pandemie und die erfolgten Weichenstellungen in der Geld- und Fiskalpolitik.



**Zielgruppe**

Advanced

Expert



**Format**

Präsenz



**Termine**

12.05.2022

**Stuttgart**

**Inhalte**

- + Corona-Krise und die Faktenlage zur Erholung der europäischen Ökonomie
- + Aktuelles zur Kapitalmarktsituation in der Post-Pandemie-Ära
- + Der europäische Corona-Wiederaufbauplan „Next Generation EU“ und seine Finanzierung

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier →

Seminar **235**

„Total irrational“: Entscheidungen im Vertriebsalltag

Was beeinflusst den Menschen in seinen Entscheidungen? Wie nehmen Menschen Informationen wahr und verarbeiten sie? Erfahren Sie mit Prof. Dr. Jens Winter, welche Auswirkungen dies auf (Ihre) Entscheidungssituationen im Vertriebsalltag hat.



**Zielgruppe**

Advanced

Expert



**Format**

Präsenz



**Termine**

05.07.2022

**Berlin**

06.07.2022

**München**

**Inhalte**

- + Typische Denkfehler und häufige Verhaltensmuster im Alltag: Beispiele und eine Erklärung dafür
- + Detailbetrachtung verschiedener Verhaltensmuster in Entscheidungssituationen
- + Vermeiden und Nutzen von Verhaltensmustern im Vertriebsalltag

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier →

## Stiftungen als neuer Vertriebsansatz für Versicherungsmakler

Seminar **265**



### Zielgruppe

Basic

Advanced



### Format

Präsenz



### Termine

23.06.2022

**Köln**

Die Themen Schenken, Vererben und auch Stiften beschäftigen viele Kunden. Wie bettet sich die „Stiftung“ in meine Vermögensnachfolge ein? Was passiert, wenn der Wunscherbe nicht zur Verfügung steht? In welcher Form kann ich der Gesellschaft etwas zurückgeben? Das Stiftungswesen erfreut sich aufgrund unterschiedlicher Motive zunehmender Bedeutung.

### Inhalte

- + Bedeutung und Vielfalt des Stiftungswesens in Deutschland
- + Überblick über die verschiedenen Formen der Stiftungen und deren steuerliche Besonderheiten
- + Stiftungsspezifika im Rahmen der Generationenberatung

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier

## Vermögensnachfolgeplanung

Seminar **285**



### Zielgruppe

Basic

Advanced



### Format

Präsenz



### Termine

19.05.2022

**Stuttgart**

Lebensversicherungen sind nicht zur eigenen Altersvorsorge, sondern auch zur gegenseitigen Absicherung von Eheleuten sowie Kindern sehr gut geeignet. Daher sind Lebensversicherungen ein essenzieller Baustein in der Vermögensnachfolgeplanung vermögender Kunden. Durch alternative Gestaltungen besteht die Möglichkeit, Ertrag- und Erbschaftsteuer zu optimieren.

### Inhalte

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

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier

Online

Zeitwertkonten  
im Versicherungsbetrieb

Zeitwertkonten sind flexible Lösungen für die Individualisierung der persönlichen Lebensarbeitsphasen. Zeigen Sie Ihren Kunden, wie sie ein individuelles Personalinstrument schaffen und welche Leistungen Sie anbieten können.



Zielgruppe

Basic

Advanced



Format

Online



Termine

15.03.2022

29.06.2022

27.09.2022

Inhalte

- + Wie funktionieren Wertkontenmodelle im Versicherungsvertrieb?
- + Motivation für Wertkonten und Zielgruppen – ein Blick auf den Kundennutzen
- + Grundlagen und rechtliche Rahmenbedingungen

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier

Seminar 515

Maklerrecht für die Praxis  
in der Versicherungsvermittlung

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



Zielgruppe

Basic

Advanced



Format

Präsenz



Termine

05.05.2022  
Köln

12.05.2022  
Hamburg

19.05.2022  
München

Inhalte

- + Gewerberechtliche Anforderungen an Vermittler – Erlaubnis, Weiterbildung, Erstinformation, Abgrenzung Finanzanlagenvermittlung
- + Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten nach dem VVG
- + Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten – Geeignetheit, Angemessenheit, Nachhaltigkeit

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier

Seminar **190**

Workshop zur Geschäftsmodellentwicklung vor dem Hintergrund aktueller Themen wie Generation Y, Digitalisierung und Nachhaltigkeit



**Zielgruppe**

Basic

Advanced



**Format**

Präsenz-Workshop



**Termine**

17.05.–  
18.05.2022  
**Köln**

Dieser Workshop zur Geschäftsmodellentwicklung unterstützt Sie dabei, die begehrte junge Zielgruppe Generation Y zu erschließen. Tom Wonneberger zeigt Ihnen auf, wie Digitalisierung und Nachhaltigkeit – authentisch eingesetzt – eine echte Lösung und ein Alleinstellungsmerkmal für Sie werden. Online-Marketing inkl. Social Media werden dadurch spürbare Erfolge für Sie generieren.

**Inhalte**

- + Geschäftsmodellentwicklung vor dem Hintergrund aktueller Themen wie Generation Y, Digitalisierung und Nachhaltigkeit
- + Praxisworkshop: Mischung aus Impulsvorträgen, Einzel- und Gruppenworkshops, mit Einsatz von Arbeitsblättern und Lösungen

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier →

Seminar **191**

Workshop zur Entwicklung der eigenen Marketing- & Kommunikationsstrategie



**Zielgruppe**

Basic

Advanced



**Format**

Präsenz-Workshop



**Termine**

14.09.–  
15.09.2022  
**Stuttgart**

Dieser Workshop nimmt das Thema „Social Media“ in den Fokus. Tom Wonneberger zeigt auf, wie Sie eine Geschäftsstrategie entwickeln, um als Versicherungsmakler online junge Kunden zu gewinnen, und wie Sie sich in den sozialen Medien nachhaltig abheben können.

**Inhalte**

- + Nachhaltige Geschäftsstrategie im Bereich „Social Media“
- + Kommunikationsstrategie
- + Digitale Kundenreise

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier →

**Online**

Megatrends: Digitalisierung, Amazon, FinTecs – wie du in 10 Jahren als Berater immer noch gefragt bist!

Tom Wonneberger von PROGRESS Finanzplaner schaut mit Ihnen genauer auf die aktuellen Megatrends. Welche gesellschaftlichen Strömungen beeinflussen bzw. treiben diese Trends? Welche Arbeitsbereiche und -abläufe in der Versicherungsvermittlung werden durch diese Trends tangiert? Wo sind IHRE Chancen – wo eventuelle Risiken?

**Inhalte**

- + Megatrends: Digitalisierung, Amazon, FinTecs und die Auswirkungen auf die Versicherungsbranche
- + Impulse, Praxisansätze, Pack-ans zur Geschäftsmodellentwicklung und zur Zukunft eines Beraters

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier

**Zielgruppe**

Basic

**Format**

Online

**Termine**

**31.03.2022**

**Online**

Potenziale der Bestandskundenbetreuung

Erfahren Sie in diesem Online-Impuls, warum die Bestandskundenbetreuung nicht nur ein „Nice to have“, sondern ein „Must-have“ ist, um auch in Zukunft erfolgreich in der Versicherungsbranche bestehen zu können. Durch anschauliche Praxisfälle zeigt Tom Wonneberger – PROGRESS Finanzplaner – auf, wie Kunden nachhaltig und zielgerichtet begleitet werden können.

**Inhalte**

- + Bedeutung der Bestandskundenbetreuung für ihre Kunden und für Sie als Vermittler
- + Typischer Prozess der Bestandskundenbetreuung
- + Gesetzliche Grundlagen

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier

**Zielgruppe**

Basic

**Format**

Online

**Termine**

**27.04.2022**

**BLACKBOX KUNDE – was wäre,  
wenn Sie die Sprache aller Ihrer  
Kunden sprechen könnten?**

Seminar **150**



**Zielgruppe**

Basic



**Format**

Präsenz-Workshop



**Termine**

10.10.–  
11.10.2022  
**München**

Online-  
Refresher:  
07.11.2022

Lars Christiansen zeigt Ihnen, dass gute kommunikative Fähigkeiten den Unterschied zwischen Erfolg und weniger Erfolg ausmachen.

Das Process Communication Model® stellt Ihnen einen ganzen Werkzeugkoffer voll von Kommunikations-, Analyse- und Interventionsmöglichkeiten sowie praxisbezogene Techniken für Selbstmanagement und Motivation, Führung, Teamarbeit, Kundenorientierung und Konfliktmanagement zur Verfügung.

**Inhalte**

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

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier →

**Online-Wirkung erhöhen – NEUE HERAUSFORDERUNGEN  
bedürfen NEUER FÄHIGKEITEN  
(Teil 1 + 2)**

Online



**Zielgruppe**

Basic



**Format**

Online



**Termine**

Teil 1  
**15.02.2022**

Teil 2  
**17.02.2022**

Bitte melden Sie sich zu beiden Terminen an.

Nicht erst seit Corona lassen immer mehr Kunden nur noch selten Vermittler ins eigene Haus und informieren sich lieber online über das Thema Vorsorge und Absicherung – aus unterschiedlichen Gründen. Dieses Verhalten wird zu einer existenziellen Thematik für jeden Vermittler. In zwei aufeinander aufbauenden Teilen erhalten Sie gezielte Informationen zur Wirkungserhöhung für unterschiedliche Rollen als Berater von Kunden, als Präsentator vor Kollegen oder Kunden und als Teilnehmer von Meetings, inkl. wertvoller Tipps zum Einsatz von Webcam & Co.

**Inhalte**

- + Wie wirke ich? Gestik, Mimik, Körperhaltung, Tonfall und Wortwahl in Online-Formaten
- + Umgang mit der Webcam – der gezielte Blick als Schlüssel zum Kontakt
- + Was machen, wenn's hakt – mit Störungen erfolgreich umgehen

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier →

Online

## Für unsere Zukunft: Nachhaltigkeit!

Seit mehr als zehn Jahren ist Nachhaltigkeit ein zentrales Thema bei der Allianz. Denn die Zukunft der nächsten Generation betrifft Politik, Wirtschaft und Gesellschaft in gleichem Maße.

Als eines der finanzstärksten deutschen Wirtschaftsunternehmen orientieren sich die Investitionsentscheidungen der Allianz an einem gesamtheitlichen ESG-Ansatz.

### Inhalte

Schauen Sie gerne immer wieder vorbei – die Module und Inhalte werden fortlaufend ergänzt und aktualisiert.

+ Einen Überblick über alle Seminarmodule im Rahmen des Themas „Nachhaltigkeit“ erhalten Sie hier ...



### Zielgruppe

Basic

Advanced



### Format

Alles rund um ...



### Termine

[zur Übersicht](#)

# Seminare Kranken

- Private Kranken- und Pflegeversicherung
- Übergreifende Themen

Seminar **920**

Grundlagenseminar:  
mit der Krankenversicherung zum Erfolg



**Zielgruppe**

Basic



**Format**

Präsenz



**Termine**

05.07.–

06.07.2022

**Köln**

26.10.–

27.10.2022

**Frankfurt**

Erweitern Sie Ihre Kompetenz, Ihre Kunden im Hinblick auf Krankenversicherungsprodukte zu beraten. Sie erhalten in diesem Seminar Grundlagenkenntnisse in der GKV und PKV. Sie kennen die Bedeutung der Finanzstärke eines Krankenversicherers und lernen die KV-Zusatz- und Pflegezusatzprodukte bedarfsgerecht und sicher anzubieten.

**Inhalte**

- + PKV und GKV – grundlegende Unterschiede
- + Grundwissen zu Versicherung, Mitgliedschaft und Beiträgen
- + Versorgungslücken in der gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung und Lösungsansätze für Ihre Kunden

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier →

Seminar **940**

Überzeugend argumentieren  
mit Alterungsrückstellungen und  
Unternehmenskennzahlen der PKV



**Zielgruppe**

Basic

Advanced



**Format**

Präsenz



**Termine**

20.10.2022

**München**

Sie erhalten, leicht verständlich aufbereitet, Informationen zur Beitragskalkulation, auf deren Grundlage Sie in Beitragsdiskussionen Ihre Kunden mit sachlichen Argumenten überzeugen können. Des Weiteren erkennen Sie die in Ratings dargestellten Zusammenhänge zwischen den Kennzahlengruppen.

**Inhalte**

- + Kalkulation der Tarife in der PKV
- + Maßnahmen zur Beitragsentlastung im Alter
- + Kennzahlen

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier →

Seminar **950**

Profiseminar – Chancen aus dem Wachstumsmarkt Krankenversicherung erfolgreich umsetzen



**Zielgruppe**

Advanced



**Format**

Präsenz



**Termine**

31.05.–  
01.06.2022  
**Frankfurt**



30.08.–  
31.08.2022  
**Berlin**



Was sind die Auswirkungen der demografischen Entwicklung auf unsere sozialen Sicherungssysteme? Erweitern Sie Ihre Kenntnisse in der Heilkostenvollversicherung und erwerben Sie die Kompetenz, KV-Produkte auch in komplexen Situationen sicher anzubieten.

**Inhalte**

- + Systemunterschiede von GKV und PKV
- + Vertiefende Kenntnisse zur Heilkostenvoll- und Pflegeversicherung
- + Was muss eine gute und zukunftssichere Krankenversicherung bieten?

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier →

Seminar **999**

Was kommt in der Krankenversicherung?  
Gesundheitspolitischer Tag mit dem PKV-Verband



**Zielgruppe**

Advanced



**Format**

Forum



**Termine**

24.03.2022  
**München**



Steht die neue Regierung für einen Richtungswechsel in der Gesundheitspolitik? Welche Auswirkungen könnte dies für das duale Krankenversicherungssystem in Deutschland bedeuten? Diskutieren Sie mit Dr. Florian Reuther, Direktor des PKV-Verbands, und Nina Klingspor, Vorsitzende des Vorstands der Allianz Private Krankenversicherungs-AG, über die Zukunft der Privaten Krankenversicherung.

**Inhalte**

- + Aktuelles aus der Gesundheitspolitik
- + Gesundheitspolitische Konzepte der neuen Regierung und die Auswirkungen auf das duale Krankenversicherungssystem, insbesondere auf die private Krankenversicherung

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier →

Online

Maklervertrieb Allianz Private Krankenversicherung:  
Kurs auf Erfolg

Erfolg ist kein Zufall. Das gilt für den Wassersport und den Versicherungsvertrieb gleichermaßen. Um auch in wilden Gewässern auf Kurs bleiben zu können, braucht es neben einer guten Ausrüstung auch Kenntnisse über Ihre Umgebung und die richtigen Techniken.

Egal, ob 2022 für Sie nun eine entspannte Bootsfahrt oder eine wilde Raftingtour wird: Mit unseren Seminaren machen wir Sie fit für das Krankenversicherungsgeschäft. Nehmen Sie gemeinsam mit uns Kurs auf Erfolg!

**Inhalte**

+ Einen Überblick über alle Seminare des Maklervertriebs Kranken finden Sie hier:



**Zielgruppe**

Basic

Advanced



**Format**

Alles rund um ...



**Termine**

[zur Übersicht](#)

Online

Die perfekte Ergänzung zur Arbeitskraftsicherung:  
die betriebliche Krankenversicherung

Die Absicherung von Krankheitsrisiken über den Arbeitgeber – die betriebliche Krankenversicherung – erfreut sich immer größerer Beliebtheit: Die Attraktivität des Arbeitgebers wird deutlich erhöht. Der Arbeitnehmer kann seine Versorgungslücken im KV-Bereich absichern, und das mit leistungsstarken Tarifen und besonderen Konditionen.

Dabei ist es wichtig, für jeden Firmenkunden die passende Lösung anzubieten.

**Inhalte**

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



**Zielgruppe**

Basic

Advanced



**Format**

Alles rund um ...



**Termine**

[zur Übersicht](#)

Seminar **410**

Pflegevorsorge – alle Infos & Facts für optimale Beratungen rund um das Thema „Pflegeversicherung“

Je älter ein Mensch wird, umso höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass er pflegebedürftig wird. Die gesetzlichen Leistungen sind allerdings aufgrund des Teilkasko-Charakters der Pflegeversicherung ganz und gar nicht ausreichend. Das Seminar gibt Ihnen einen Überblick über das wichtige Thema Pflegevorsorge sowie interessante Lösungsansätze.

**Inhalte**

- + Brennpunkt Pflegepflichtversicherung – alles rund um die gesetzliche Absicherung des Pflegefalls
- + Die Pflegeprodukte von Allianz Leben und Kranken
- + Umsetzung in der Praxis
- + ... mehr Informationen erhalten Sie hier →



**Zielgruppe**

Basic



**Format**

Präsenz



**Termine**

- 10.05.–  
11.05.2022  
**München**
- 20.09.–  
21.09.2022  
**Hamburg**

Online

Pflegevorsorge – Infos & Facts für die optimale Beratung rund um die „Pflegeversicherung“ (online)

Je älter ein Mensch wird, umso höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass er pflegebedürftig wird. Die gesetzlichen Leistungen sind allerdings aufgrund des Teilkasko-Charakters der Pflegeversicherung ganz und gar nicht ausreichend. Das Seminar gibt Ihnen einen Überblick über das wichtige Thema Pflegevorsorge sowie interessante Lösungsansätze.

**Inhalte**

- + Brennpunkt Pflegepflichtversicherung – alles rund um die gesetzliche Absicherung des Pflegefalls
- + Die Pflegeprodukte von Allianz Leben und Kranken
- + ... mehr Informationen erhalten Sie hier →



**Zielgruppe**

Basic



**Format**

Online



**Termine**

- 4 Tage:  
08.11.–  
11.11.2022

Online

**Pflegevorsorge, Patientenverfügung & Co.:  
Argumente, Facts & vertriebliche Ansätze**



**Zielgruppe**

Basic



**Format**

Online



**Termine**

**01.04.2022**

Zukunft braucht Pflege! Aber nicht nur die finanzielle Absicherung ist im Pflegefall für den Pflegebedürftigen und seine Angehörigen wesentlich, auch die rechtliche Vorsorge mit Vorsorgevollmacht, Patientenverfügung & Co. spielt in diesem Zusammenhang eine bedeutsame Rolle.

**Inhalte**

- + Zukunft braucht Pflege! Facts, Argumente und vertriebliche Ansätze rund um das Thema Pflegevorsorge
- + Rechtliche Vorsorge mit Vorsorgevollmacht, Patientenverfügung & Co.

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier →

Seminar **434**

**Beamte und deren Versorgung &  
Einsatz der passenden  
Versicherungsproduktlösungen**



**Zielgruppe**

Basic



**Format**

Präsenz



**Termine**

- 12.07.–  
13.07.2022  
**München**
- 07.09.–  
08.09.2022  
**Hamburg**

Beamte sind eine besondere Zielgruppe – auch und insbesondere hinsichtlich ihres Absicherungsbedarfs im Bereich der Dienstunfähigkeitsvorsorge und der Krankenversicherung. Wir schauen diese Zielgruppe genauer an und zeigen Ihnen Produktlösungen auf.

**Inhalte**

- + Zielgruppe Beamte
- + Beamtenversorgung
- + Produktlösungen der Allianz (Leben & Kranken)

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier →

Seminar **515**

**Maklerrecht für die Praxis  
in der Versicherungsvermittlung**

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



**Zielgruppe**

- Basic
- Advanced



**Format**

Präsenz



**Termine**

- 05.05.2022  
**Köln**
- 12.05.2022  
**Hamburg**
- 19.05.2022  
**München**

**Inhalte**

- + Anforderungen an Vermittler in Bezug auf deutsches und EU-Recht, insbesondere nach Umsetzung der IDD im deutschen Recht
- + Beratung und deren Dokumentation
- + Ganzheitliche Kundensicht als Teil des Haftungsmanagements
- + ... mehr Informationen erhalten Sie hier →

**Online**

**Für unsere Zukunft: Nachhaltigkeit!**

Seit mehr als zehn Jahren ist Nachhaltigkeit ein zentrales Thema bei der Allianz. Denn die Zukunft der nächsten Generation betrifft Politik, Wirtschaft und Gesellschaft in gleichem Maße.

Als eines der finanzstärksten deutschen Wirtschaftsunternehmen orientieren sich die Investitionsentscheidungen der Allianz an einem gesamtheitlichen ESG-Ansatz.



**Zielgruppe**

- Basic
- Advanced



**Format**

Alles rund um ...



**Termine**

- zur **Übersicht**

**Inhalte**

Schauen Sie gerne immer wieder vorbei – die Module und Inhalte werden fortlaufend ergänzt und aktualisiert.

- + Einen Überblick über alle Seminarmodule im Rahmen des Themas „Nachhaltigkeit“ erhalten Sie hier ... →

# Seminare

# Sach

- Haftpflicht
- Technische Versicherungen
- Übergreifende Themen

In der Übersicht finden Sie nur unsere Präsenz-Seminare. Zu den Online-Seminaren aus dem Bereich Sachversicherung erhalten Sie, wie schon in 2021, jeweils eine persönliche Einladung per Mail.

## Produkthaftpflicht- und Rückrufkostenversicherung

Seminar **620**



### Zielgruppe

Basic



### Format

Präsenz



### Termine

-  10.05.2022  
**Hamburg**
-  30.06.2022  
**München**
-  12.07.2022  
**Leipzig**
-  19.07.2022  
**Berlin**

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

### Inhalte

- + Erkennen von Produkthaftpflicht-Risiken und deren Versicherbarkeit
- + Konventionelle Produkthaftpflicht-Versicherung
- + Erweiterte Produkthaftpflicht-Versicherung (inkl. Besonderheiten)
- + Produkt-Rückrufkostenversicherung für Hersteller/Händler
- + Kfz-Rückrufkostenversicherung

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier 

## Cyberversicherungen

Seminar **624**



### Zielgruppe

Basic

Advanced



### Format

Präsenz



### Termine

-  23.06.2022  
**München**
-  06.07.2022  
**Leipzig**

Über spektakuläre Fälle von Hackerangriffen und Datenschutzverstößen durch Mitarbeiter ist fast täglich in der Presse zu lesen. Die weit verbreitete Annahme, dass „das unser Unternehmen nicht betreffen wird“, ist unrealistisch und kann großen Schaden nach sich ziehen. Inzwischen setzt sich diese Erkenntnis mehr und mehr durch.

Das Interesse der Unternehmen an einem Risiko-Assessment zur Feststellung des Stands der IT-Sicherheit steigt. Da eine 100%ige Sicherheit nicht möglich ist, nimmt der Bedarf an adäquatem Versicherungsschutz entsprechend zu.

### Inhalte

- + Cyberrisiken: Was ist das? Wen betrifft es?
- + Zu welchen Schadenbildern kann es kommen?
- + Welche Schäden sind denkbar?
- + Versicherungsleistungen: Was bringt die Police?
- + Vom Geschäftsmodell zum Cyberrisiko-Modell
- + Was passiert im Schadenfall?
- + Präventive Vorbereitung auf Cyber-Krisen
- + Umgang mit Cyberkrisen im Ernstfall
- + Schadenbearbeitung durch die Allianz
- + Live-Hacking-Vortrag oder Vortrag eines Experten zur Internetkriminalität

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier 

## Technische Versicherungen – Teil 1 (Montage und Bauleistung)

Seminar **701**

Die Technik in Betrieben wird zunehmend komplizierter und teurer: ob Maschinen, Geräte oder elektronische Anlagen. Mit den verschiedenen Möglichkeiten der Technischen Versicherungen kann sich der Versicherungsnehmer vor dem Verlust seines Investitionskapitals während der Errichtungsphase und des späteren Betriebs schützen.

### Inhalte

- + Grundlagen der Montageversicherung
- + Grundlagen der Bauleistungsversicherung/Bauleistung Pauschal und Bauleistung-Betriebsunterbrechung
- + Schadenbeispiele
- + Deckungskonzepte

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier →



### Zielgruppe

Basic



### Format

Präsenz



### Termine

-  28.04.2022  
**Hamburg**
-  05.05.2022  
**Frankfurt**
-  28.06.2022  
**Stuttgart**
-  13.07.2022  
**Berlin**
-  08.09.2022  
**Köln**

## Technische Versicherungen – Teil 2 (Maschinen und Elektronik)

Seminar **702**

Die Technik in Betrieben wird zunehmend komplizierter und teurer: ob Maschinen, Geräte oder elektronische Anlagen. Mit den verschiedenen Möglichkeiten der Technischen Versicherungen kann sich der Versicherungsnehmer vor dem Verlust seines Investitionskapitals während der Errichtungsphase und des späteren Betriebs schützen.

### Inhalte

- + Grundlagen der Maschinenversicherung
- + Maschinen-Betriebsunterbrechungsversicherung
- + Grundlagen der Elektronikversicherung
- + Technikversicherung Pauschal, Grundlagen und Demo Antragsstrecke

+ ... mehr Informationen erhalten Sie hier →



### Zielgruppe

Basic



### Format

Präsenz



### Termine

-  26.04.2022  
**Hamburg**
-  28.04.2022  
**Frankfurt**
-  13.09.2022  
**Stuttgart**
-  16.09.2022  
**Köln**

Seminar **515**

**Maklerrecht für die Praxis  
in der Versicherungsvermittlung**

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

**Inhalte**

- + Anforderungen an Vermittler in Bezug auf deutsches und EU-Recht, insbesondere nach Umsetzung der IDD im deutschen Recht
- + Beratung und deren Dokumentation
- + Ganzheitliche Kundensicht als Teil des Haftungsmanagements
- + ... mehr Informationen erhalten Sie hier →



**Zielgruppe**

Basic

Advanced



**Format**

Präsenz



**Termine**

- 05.05.2022  
**Köln**
- 12.05.2022  
**Hamburg**
- 19.05.2022  
**München**

# Mit wenigen Klicks zur Anmeldung

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



## So melden Sie sich zu den Seminaren der Maklerakademie an:

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

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



## Login / Registrieren

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

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

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

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

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

Bitte geben Sie Ihre Zugangsdaten ein:

Email\*

Passwort\*

Login

[Haben Sie Ihr Passwort vergessen?](#)

# Allgemeine Seminarbedingungen

## Anmeldung

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

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

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

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

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

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

Sie haben jederzeit das Recht, diese Erklärung zu widerrufen.

## Kostenregelung

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

Gerne können Sie uns einen zielgruppengerechten Ersatzteilnehmer benennen. In diesem Fall erheben wir selbstverständlich keine Aufwandsentschädigung. Wenden Sie sich hierzu bitte an unser Teilnehmermanagement unter der Tel. 04263.302 32 12.

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



[maklerakademie@allianz.de](mailto:maklerakademie@allianz.de)



Fax: 0711.663 34 80



[www.allianz-maklerakademie.de](http://www.allianz-maklerakademie.de)

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

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

## Mindestteilnehmerzahl

Die Veranstaltung findet bei mindestens 10 angemeldeten Teilnehmern statt. Bei weniger Teilnehmern behalten wir uns vor, das Seminar abzusagen.

Bei Seminarstornierungen oder Umstellung auf Onlinevarianten

- mangels Teilnehmern
  - wegen kurzfristiger Erkrankung des Referenten oder
  - wegen höherer Gewalt
  - oder sonstiger nachvollziehbarer Gründe
- übernehmen die Allianz Gesellschaften keine dem Teilnehmer eventuell entstandenen Reisekosten, z. B. durch Buchung von Hotelzimmern, Bahn- oder Flugtickets.