



Das VEMA-Akademie

# WEITER- BILDUNGS- PROGRAMM 2021

Inhaltliche	<b>Qualität</b>
Thematische	<b>Vielfalt</b>
Praxisnaher	<b>Nutzen</b>

# SIE SIND NOCH KEIN VEMA- PARTNER?

MÖCHTEN ABER DAS WEITERBILDUNGSANGEBOT  
DER VEMA-AKADEMIE NUTZEN?

 [www.vema-eg.de/start](http://www.vema-eg.de/start)

 [info@vema-eg.de](mailto:info@vema-eg.de)

 0921 / 990936-0

# EINLEITUNG

## Akademie-Jahresprogramm 2021

---

Sehr geehrte Kolleginnen und Kollegen,

Weiterbildung für Versicherungsmakler definieren wir über drei Punkte:

**Inhaltliche Qualität** – in der VEMA-Akademie stellen ausgebildete Trainer und Coaches, ein spezialisiertes Autorenteam und die Mitarbeiter in der Organisation und Technik sicher, dass sowohl Einsteiger als auch Profis im Maklerbüro die für Sie richtige Weiterbildung finden.

**Thematische Vielfalt** – neben interessanten fachlichen Seminaren finden Sie bei uns Unterstützung bei der Organisation oder in rechtlichen und technischen Angelegenheiten. Es ist unser Anspruch, alle für den Makler relevanten Themenfelder zu bedienen.

**Praxisnaher Nutzen** – die Anregungen aus den Lehrinhalten müssen in der Praxis auch umsetzbar sein. Deshalb spiegeln wir in unseren Angeboten Erfahrungswerte aus den Maklerhäusern und erzeugen dadurch Mehrwerte für die Teilnehmer. Das VEMA-Weiterbildungsangebot kommt zu Ihnen – sowohl auf digitalem Wege als auch durch Präsenzveranstaltungen an 40 Standorten.

Ihre VEMA-Akademie in Karlsruhe bietet Ihnen auf 1170 m<sup>2</sup> ein professionelles TV-Studio und modern ausgestattete Seminarräume für Lehrgänge, Workshops und Tagungen. Wir haben für Sie im Jahr 2020 eine Lernplattform eingerichtet. Damit bieten wir Ihnen und Ihren Mitarbeiter/-innen völlig neue Lernformate an. E-Learning mit Interaktion und Kollaboration – also digitales durch Trainer und Community unterstütztes Lernen – ist nach unserer Erfahrung die nachhaltigste Form der Weiterbildung. Deshalb starten wir 2021 mit vielen neuen Lehrgängen.

Die VEMA-Akademie sorgt mit zielgerichteten Inhalten und Werten für die fachliche Qualität der VEMA-Partnerbetriebe. Vielen Dank für Ihre guten Bewertungen und die vielen Anregungen in unseren Umfragen. Wir arbeiten ständig daran, das Angebot für Sie zu verbessern und zu erweitern.

**Dieses Akademieprogramm zeigt Ihnen das aktuelle Ergebnis. Viel Spaß bei der Auswahl Ihrer Weiterbildung. Wir freuen uns auf Sie!**



**WICHTIG:** Durch die aktuelle Situation mit COVID-19 können Termine sich verschieben. Für genauere Informationen zur jeweiligen Veranstaltung informieren Sie sich bitte über den aufgeführten Webcode.



# ERLÄUTERUNG

## Webcodes, Icons und „Auf einen Blick“

---

### AUF EINEN BLICK

Auf jeder Informationsseite zu einer Veranstaltung alle wichtigen Informationen auf einen Blick filtern:

<b>AUF EINEN BLICK</b>	<b>REFERENTEN:</b>	Hier stehen die Referenten
	<b>SCHWIERIGKEIT:</b>	● ○ ○
	<b>ZEIT:</b>	Weiterbildungszeit nach VersVermV
	<b>KOSTEN:</b>	Kosten (Alle Preise inkl. MwSt.)

### RUBRIKENICONS

An den Icons am Seitenrand erkennen Sie die Rubrik. **Welches Icon** zu welcher **Rubrik** gehört, finden Sie auf den **Seite 8-11**.

### WEBCODES

Zu jeden Termin, Seminar oder jeder Sendung finden Sie einen Webcode: **AT49227**

Diesen können Sie in der Onlineversion ganz bequem anklicken.

In der Druckversion geben Sie ihn ganz einfach im Extranet in die Webcodesuche ein:

Alternativ ist der Webcode auch an die vemaeg.de URL anhängbar. Z.B. [www.vemaeg.de/at49227](http://www.vemaeg.de/at49227)

### SEMINARSEITE

Um möglichst viel Überblick auf jede Informationsseite zu bringen, ist jede Seminarseite in folgende Inhalte gegliedert:

#### SEMINARINHALT

#### SEMINARZIEL UND NUTZEN

#### TERMINE

# INHALT

## Inhaltsverzeichnis

---

<b>UNSERE WEITERBILDUNGSEMPFEHLUNGEN</b>	S. 8-11
<b>TOP SEMINARE UND SENDUNGEN</b>	S. 12-13
<b>DAS TRAINERTEAM</b>	S. 14-15
<b>VEMATAGE 2021 DIGITAL</b>	S. 16-19
<b>PRÄSENZVERANSTALTUNGEN</b>	S. 20-21
<b>UNSER REGIONALES ANGEBOT FÜR SIE</b>	S. 22-47
<b>LERNEN.VEMAEG.DE - DIE LERNPLATTFORM DER VEMA EG</b>	S. 50
<b>KURSANGEBOT AUF DER LERNPLATTFORM</b>	S. 51-57
<b>DIGITALER BEREICH</b>	S. 58-59
<b>THEMENWOCHEN DER VEMA EG</b>	S. 60-69
<b>DIE ERSTEN SCHRITTE IM EXTRANET &amp; VEMA-NEWS</b>	S. 70-71
<b>VEMA-TV: SENDETERMINE IM ÜBERBLICK</b>	S. 72-75
<b>VEMA-MEDIATHEK: IM ÜBERBLICK</b>	S. 76-83
<b>INFORMATIONSSSEITE ZU VERANSTALTUNGEN</b>	S. 84-87



**EINE  
INVESTITION  
IN WISSEN  
BRINGT  
IMMER DIE  
BESTE  
RENDITE**





12

VHH  
Versicherung  
versicherung  
Handel & Handel

VEMA  
Handel & Handel

VEM  
AKAU



# UNSERE WEITER- BILDUNGS- EMPFEHLUNGEN

Je nach Tätigkeitsbereich im Maklerbüro werden unterschiedliche Weiterbildungen nachgefragt. Hier sind unsere Empfehlungen, sortiert nach ihrer Funktion:

AUF EINEN **BLICK**  
RUBRIKEN FILTERN







# ERWEITERTE GESCHÄFTSLEITUNG

## PRÄSENZ:

VEMA-Unternehmertag	S. 25
Dokumentation im Maklerunternehmen	S. 26
Fit für Führung	S. 44

## LERNPLATTFORM:

Geprüfte Beratungs- und Serviceprozesse	S. 52
---	-------

## MEDIATHEK:

Haftung des Versicherungsmaklers – Vermeidung von Haftungsfällen	S. 83
Rechtssicherheit mit dem VEMA-Maklervertrag	S. 83
Geldwäschegesetz in Bezug auf die Versicherungsvermittlung im Maklerbetrieb	S. 83
Erfolg ist kein Zufall – so erhält der Makler sein Geschäft am Leben	S. 82



# NACHWUCHS-FÜHRUNGSKRÄFTE, BETRIEBLICHES CONTROLLING

## PRÄSENZ:

VEMA-Unternehmertag	S. 25
Fit für Führung	S. 44

## LERNPLATTFORM:

Geprüfter Consultant im Maklerbüro	S. 51
------------------------------------	-------

## MEDIATHEK:

Datenschutz-Reihe	S. 75
Arbeitsicherheitsschulung für Mitarbeiter im Versicherungsmaklerbetrieb	S. 82
Generation Y trifft Babyboomer – Jung und Alt im Geschäftsleben	S. 82



# KUNDENBERATUNG PRIVAT SHUK

## PRÄSENZ:

Sach-Privat-Check	S. 24
KFZ-Workshop	S. 27
Schadenwissen Teil 1+2	S. 29+30

## LERNPLATTFORM:

Geprüfter Schaden-Manager	S. 53
---------------------------	-------

## MEDIATHEK:

Schadenbearbeitung in der Sachversicherung – Potpourri von Irrtümern und Entscheidungen	S. 78
Das Fotovoltaik-Deckungskonzept mit der Helvetia	S. 76
Die Beratung der Kfz-Versicherung mithilfe der VEMA optimieren – Einzelrisiken	S. 77
Die Unfallversicherung der Haftpflichtkasse – jetzt mit VEMA-Sideletter!	S. 76
Mit der VEMA auf der Jagd	S. 77
Schaden-Know-how in der Sachversicherung – Teil 1-9	S. 77



# KUNDENBERATUNG GEWERBE SHUK

## PRÄSENZ:

Fachberater Gewerbliche Haftpflichtversicherung	S. 41+42
Fachberater Gewerbliche Sachversicherung	S. 42+43
Schadenwissen – Teil 1+2	S. 29+30
Gewerbemandanten strukturiert beraten	S. 23
Praxis(ein)blick: Betriebsbesichtigung und Brandschutz	S. 31
Können Sie Cyber-Versicherung?	S. 28

## LERNPLATTFORM:

Geprüfter Schaden-Manager	S. 53
Grundlagen der Betriebshaftpflichtversicherung	S. 55

## MEDIATHEK:

Themenwoche Cyber – Teil 1-5	S. 77
Themenwoche Landwirtschaft – Teil 1-4	S. 78
Grundlagen der Maschinenversicherung – Teil 1+2	S. 76
Grundlagen der Elektronikversicherung	S. 76
D & O-Basisschulung zur Absicherung von Führungskräften für Einsteiger	S. 76
D & O-Schulung zur Absicherung von Führungskräften für Experten	S. 76
Die Beratung der Kfz-Versicherung mithilfe der VEMA optimieren – Kleinflotten	S. 77



# KUNDENBERATUNG PERSONEN UND ALTERSVORSORGE

## PRÄSENZ:

Fachberater Betriebliche Altersvorsorge	S. 38
Fachberater Private Vorsorge	S. 36
Fachberater Notfallkoffer für Unternehmer	S. 34

## LERNPLATTFORM:

Grundlagen der Betrieblichen Altersversorgung (Vorbereitung auf Fachberater)	S. 56
--	-------

## MEDIATHEK:

Private Vorsorge – Beratungsprozess Ruhestandsplanung – Teil 1+2	S. 79
Die Unterstützungskasse – die Kennenlernsendung – Teil 1+2	S. 80
Kranken(tage)geld für Selbständige – Teil 1+2	S. 79
Krankenversicherung der Rentner	S. 79
Private Vorsorge für den Sterbefall – wie haben Sie diese geregelt?	S. 80



# BACKOFFICE/NEU IM BETRIEB

## PRÄSENZ:

Funktionen im Extranet	S. 22
------------------------	-------

## LERNPLATTFORM:

Effizient arbeiten mit dem VEMAextranet	S. 54
---	-------

## MEDIATHEK:

Sachkunde im Maklerbetrieb	S. 83
Professionell bei der Onlineberatung auftreten	S. 83



# AUSZUBILDENDE

## **PRÄSENZ:**

Azubi-Starter-Workshop

S. 46

Azubi-Telefontraining

S. 47

## **LERNPLATTFORM:**

Azubiwelt schulbegleitend

S. 57

## **MEDIATHEK:**

Vorbereitung zur Zwischen- und Abschlussprüfung

S. 75



# ZERTIFIKATSLEHRGÄNGE

## **PRÄSENZ:**

Fachberater Notfallplaner für Unternehmen

S. 34

Fachberater Private Vorsorge

S. 36

Fachberater Betriebliche Altersvorsorge

S. 38

Fachberater Gewerbliche Haftpflicht

S. 40

Fachberater Gewerbliche Sachversicherung

S. 42

Fit für Führung

S. 44

S. 12

## **LERNPLATTFORM:**

Geprüfte Beratungs- und Serviceprozesse

S. 52

Geprüfter Schadenmanager

S. 53

# TOP SEMINARE UND SENDUNGEN

## Digitales Angebot

---

### MEDIATHEK

Rund 200 Livesendungen im VEMA-TV pro Jahr und 370 Videos in der VEMA-Mediathek. Da ist sicherlich für jeden etwas dabei. Manchmal sticht eine Sendung jedoch besonders hervor. Ob durch die Anzahl von Teilnehmern oder durch eine besonders gute Bewertung. Wir haben jeweils die Top-5-Sendungen der VEMA und von Versicherern aus 2020 für Sie herausgefiltert und hier für Sie veröffentlicht.

### VEMA-SENDUNGEN TOP 5

Titel	Referent	Webcode
Update – Datenschutz im Versicherungsmaklerbetrieb	Anja Börner, VEMA eG	<a href="#">AT49227</a>
VEMAtage Online – Schadenbearbeitung in der Sachversicherung – Potpourri von Irrtümern und Entscheidungen	Lothar Kraft, VEMA eG	<a href="#">AT54241</a>
Telefontraining – Teil 1: Gesprächseinstieg und Rahmenbedingungen	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<a href="#">AT56928</a>
VEMAtage Online – Wissenswertes und Neues rund um unsere privaten Deckungskonzepte	Sidi Schon, VEMA eG	<a href="#">AT54244</a>
Unterstützungskasse – die „Kennenlern-Sendung“ – Teil 1	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<a href="#">AT52996</a>

### VERSICHERER-SENDUNGEN: TOP 5

Titel	Referent	Webcode
Bauleistungsversicherung – bei Bedarf auch mit Altbaudeckung	Michael Kern, Alte Leipziger	<a href="#">AT50699</a>
Concordia Rechtsschutz – Neuerungen, Schadenbeispiele und Praxistipps	Amit Singh, Concordia	<a href="#">AT48268</a>
Die Schüler-BU erfolgreich beraten und abschließen	Yassine Bouchekir, LV 1871	<a href="#">AT49453</a>
Private Vorsorge für den Sterbefall – wie haben Sie diese geregelt?	Dirk Büttner, DELA Lebensversicherung N.V.	<a href="#">AT48357</a>
Maklerverwaltungssoftware mit Zukunft	Yannick Leippold, yannick.digital GmbH	<a href="#">AT60298</a>

# TOP SEMINARE UND SENDUNGEN

## Präsenzangebot

---

### **PRÄSENZSEMINARE**

Die regionalen Workshops und Seminare bieten neben dem fachlichen Input noch eine weitere wichtige Komponente: den Austausch mit den Kollegen vor Ort zu gemachten Erfahrungen, aktuellen Problemstellungen und Visionen für die Zukunft. Das Spektrum reicht dabei von regionalen Workshops über fachlich anspruchsvolle Zertifikatsworkshops bis hin zu großen zentralen Veranstaltungen wie den VEMAtagen. Hier eine Auswahl an Veranstaltungen, die Sie auf jeden Fall besuchen sollten.

#### **VEMA-KONGRESSTAG „KAPITALANLAGEFORMEN IN DER LEBENSVERSICHERUNG“**

26.01.2021 in Fulda

Die zweite Auflage unserer Kongresstages nimmt sich mit den Kapitalanlageformen in der Lebensversicherung eines anspruchsvollen Themas an, welches in einer Vortragsserie von namhaften Fachreferenten für Sie verständlich aufbereitet wird. Zusätzlich besteht im Rahmen der Veranstaltung die Möglichkeit, an den Versichererständen die Entscheider und Kontakte der führenden Anbieter persönlich zu treffen und individuelle Fragen zu erörtern. Weitere Informationen zum VEMA-Kongresstag erhalten Sie im Vorfeld der Veranstaltung.

#### **VEMA-WORKSHOP „SACH-PRIVAT-CHECK“**

39 Termine bundesweit **S. 24**

Kundengerechte Lösungen für private Sach- und Haftpflichtrisiken sowie Privatkonzepte der VEMA eG. Gewinnen Sie Kunden durch fachgerechte Erkennung und Absicherung privater Risiken in der Sach- und Haftpflichtversicherung. Sie erhalten Informationen, welche Leistungen in bestimmten Kundensituationen wichtig/nötig sind und welche preiswerten und leistungsstarken Konzepte für Ihre Kunden bereit stehen.

#### **ZERTIFIKATSLEHRGANG „FACHBERATER GEWERBLICHE SACHVERSICHERUNG“**

5 Terminserien bundesweit **S. 42**

In dieser Workshop-Reihe wird Ihnen das wichtigste Wissen vermittelt, das sie grundsätzlich benötigen, um Kleinst- bis mittelständische Gewerbetriebe zutreffend zu beraten. Im Block drei wagen wir auch einen Ausblick auf das industrielle Geschäft, da die Grenzen fließend sind. Wir berücksichtigen in dieser Weiterbildung auch die besonderen Konzepte und Arbeitsmittel der VEMA. In der Kursübersicht auf Seite 42 sehen sie, welche Themenblöcke wir behandeln sowie hierzu gehörige Themen. Sie werden mit dem erforderlichen Rüstzeug ausgestattet, das Sie mit Ihren individuellen Erfahrungen und Branchenkenntnissen Stück für Stück erweitern.



# DAS TRAINERTEAM

Der VEMA-Akademie stellt sich vor



**KEVIN BURCKHARDT**  
kevin.burckhardt@vema-eg.de

---



**ANDREAS BRUNNER**  
andreas.brunner@vema-eg.de

---



**TAINA BÖRM**  
taina.boerm@vema-eg.de

---



**ALEXANDER DIEFFENBACH**  
alexander.dieffenbach  
@vema-eg.de

---



**MARKO EKE**  
marko.eke@vema-eg.de

---



**MICHAEL EICHLER**  
michael.eichler@vema-eg.de

---



**ROBERT HAYDECKER**  
robert.haydecker@vema-eg.de

---



**THORSTEN HOFFMANN**  
thorsten.hoffmann  
@vema-eg.de

---



**ANDREAS JÄGER**  
andreas.jaeger@vema-eg.de

---



**MILENA KALB-AYTEKIN**  
milena.kalb-aytekin  
@vema-eg.de

---



**DR. JOACHIM KORING**  
joachim.koring@vema-eg.de

---



**LOTHAR KRAFT**  
lothar.kraft@vema-eg.de

---



**MATTHIAS REISNER**  
matthias.reisner@vema-eg.de

---



**HANS-JOACHIM RINK**  
hans-joachim.rink@vema-eg.de

---



**TOLGA SANCAR**  
tolga.sancar@vema-eg.de

---



**SIDI SCHON**  
sidi.schon@vema-eg.de

---



**TINO SOMMER**  
tino.sommer@vema-eg.de

---



**BENJAMIN TRIMBORN**  
benjamin.trimborn  
@vema-eg.de

---



**ALEKSANDAR TOMIC**  
aleksandar.tomic@vema-eg.de

---



**KAI WESTERMANN**  
kai.westermann@vema-eg.de

---

# VEMATAGE 20

VOM 7. BIS 10. JUNI



# 021 DIGITAL



# VEMATAGE 2021 DIGITAL

## Vortragsprogramm

---



**ROBERT HAYDECKER**

Dem Nachwuchs eine Chance - Wie Sie Ihren Betrieb in gute Hände weitergeben und auf was Sie achten sollten



**ALEXANDER DIEFFENBACH**

Wertschöpfung und Wertschätzung ihrer Bestandsmandanten - Bilanz ziehen im Bestand - Stille Reserven nutzen



**THORSTEN HOFFMANN**

Wettbewerbsrecht im Betrieb eines Maklerunternehmens – so vermeiden Sie ein blaues Auge.



**TOLGA SANCAR**

Kleine Tools, große Wirkung



**LOTHAR KRAFT**

Wert 14 vs. Wertzuschlagsklausel - Unterschiede und Anwendungsbereiche



**ANDREAS JÄGER**

Absicherungssphären für Unternehmer. Ein Vorsorgebaustein aus seinem Notfallkoffer



**TAINA BÖRM**

Baufinanzierung: Mit und ohne Zulassung Lösungen bieten



# VEMATAGE 2021 DIGITAL

## Vortragsprogramm

---



**KEVIN BURCKHARDT**

Die richtigen Kunden richtig betreuen - mit Kundenklassifizierung und  
Betreuungsstandards erfolgreich arbeiten



**TINO SOMMER**

Wichtige Leistungen der Betriebs-HV verstehen - und aktiv zum Kunden-  
vorteil anwenden



**MICHAEL EICHLER**

Kürzungsquoten ohne Klauselbogen Sach



**MARKO EKE**

Tierkrankenversicherung und der VEMA-Rechner



**BENJAMIN TRIMBORN**

Neues und Bewährtes aus der bAV Beratung



**SIDI SCHON**

Unsere Deckungskonzepte im privaten Bereich - Wissenswertes und  
Neues rund um unsere privaten Deckungskonzepte

# PRÄSENZVERANSTALTUNGEN DER VEMA-AKADEMIE

haben eine lange Tradition!

---

Die Weiterbildung unserer Partnerbetriebe lag uns von Anfang an am Herzen. Von den einmal im Jahr stattfindenden VEMAtagen bis hin zu regelmäßigen und regional verteilten Workshops werden die Angebote von den Maklern sehr gern angenommen.

Nicht nur die Fachthemen und Informationen stehen dabei im Vordergrund, sondern auch der unmittelbare Austausch zu Erfahrungen und Problemen der Makler untereinander sind Gründe, warum VEMA-Makler unsere Veranstaltungen seit über 20 Jahren schätzen und besuchen. Egal ob Einsteiger oder Fortgeschrittener, ob Basis- oder Spezialthemen – wir bieten die Themen, die Sie interessieren.

Mit jährlich etwa 250 Workshops in über 40 Städten machen wir Ihnen die Erfüllung der Weiterbildungspflicht nach der Versicherungsvermittlungsverordnung (gültig seit 2018) so einfach wie möglich. Umso wichtiger sind für uns auch Ihre Anregungen – Sprechen Sie uns gerne jederzeit an.

Wir freuen uns auf weiterhin gute und erfolgreiche Zusammenarbeit.

## BITTE KONTAKTIEREN SIE UNSER VERANSTALTUNGS-TEAM BEI FRAGEN:

### SILKE WEBER Abteilungsleitung



**Aufgabenbereich**  
Leitung und Koordination des Veranstaltungsmanagements und in Kooperation mit anderen VEMA-Teams.

0721 915 00 332  
silke.weber@vema-eg.de

### ANKE KASSEL



**Aufgabenbereich**  
Organisation VEMAtage, Sonderveranstaltungen, externe Messeauftritte, Workshops mit Versicherern, VEMA-Kongressstag, Fragen zur Weiterbildungspflicht

0721 915 00 332  
anke.kassel@vema-eg.de

### MONIKA LEUTZBACH



**Aufgabenbereich**  
Organisation der Fachberater-Workshops, Betriebsbesichtigung, Unternehmertage, Azubi-, KFZ-, Cyber-, QMB-Workshops, Fragen zur Weiterbildungspflicht

0721 915 00 333  
monika.leutzbach@vema-eg.de

### KARIN JELITTO



**Aufgabenbereich**  
Organisation der Präsenzveranstaltungen für Basis-Workshops (Extranet, Sach-Privat, Gewerbe), VEMA-Lernplattform, Kundenordner, Fragen zur Weiterbildungspflicht

0721 915 00 376  
karin.jelitto@vema-eg.de

# VERANSTALTUNGEN DER VEMA-AKADEMIE

Alle Veranstaltungsorte im Überblick



Augsburg  
Berlin  
Bielefeld  
Bindlach  
Bremen  
Chemnitz  
Dortmund  
Dresden  
Düsseldorf  
Ellwangen

Erfurt  
Freiburg  
Fulda  
Hamburg  
Hannover  
Heilbronn  
Herrenberg  
Herzogenaurach/Nürnberg  
Ingolstadt  
Kaiserslautern

Karlsruhe  
Kassel  
Kiel  
Köln  
Landsberg/Memmingen  
Leipzig  
Magdeburg  
Maria Laach  
München  
Neu-Ulm

Passau  
Potsdam  
Regensburg  
Rosenheim  
Roßdorf/Darmstadt  
Rostock  
Weingarten bei Ravensburg  
Wetzlar  
Wiesbaden  
Würzburg



# FUNKTIONEN IM VEMAEXTRANET

Verwendung der Funktionen zur qualifizierten und individuellen Beratung innerhalb des Versicherungsmaklerbetriebes

## SEMINARINHALTE

- Erarbeiten Sie sich mit uns die umfänglichen Inhalte und Möglichkeiten für Ihren Maklerbetrieb in den unterschiedlichen Beratungsphasen.
- Wenden Sie die Instrumente der Vertriebssteuerung an; von unseren Rechnern und der modernen Beratungssoftware bis hin zur elektronischen Unterschrift.
- Begleiten und konzipieren Sie Arbeitsprozesse innerhalb Ihres Maklerbetriebes.
- Lernen Sie die Tools und Anwendungen für die wichtigsten Sparten kennen.
- Agieren Sie auch im Schadenmanagement professionell und kompetent.

## SEMINARZIEL UND NUTZEN

Die Anwendungen des VEMAextranets in Ihrem Maklerbetrieb effizient einsetzen, die Beratungsqualität verbessern und die Haftungssituation im Maklerbetrieb verringern.

## TERMINE

19.01.2021	Berlin	<a href="#">AT60881</a>
26.01.2021	Neu-Ulm	<a href="#">AT60728</a>
27.01.2021	Brühl/Köln	<a href="#">AT60804</a>
10.02.2021	Hamburg	<a href="#">AT60742</a>
23.02.2021	Bielefeld	<a href="#">AT60887</a>
02.03.2021	Karlsruhe	<a href="#">AT60717</a>
04.03.2021	Fulda	<a href="#">AT60891</a>
09.03.2021	Regensburg	<a href="#">AT60734</a>
09.03.2021	Bremen	<a href="#">AT60739</a>
23.03.2021	München	<a href="#">AT60745</a>
23.03.2021	Düsseldorf / Kaarst	<a href="#">AT60750</a>
06.04.2021	Ingolstadt	<a href="#">AT60747</a>
27.05.2021	Dresden	<a href="#">AT60721</a>
15.06.2021	Herrenberg	<a href="#">AT60707</a>
24.06.2021	Leipzig	<a href="#">AT60723</a>
30.06.2021	Erfurt	<a href="#">AT60894</a>
20.07.2021	Bindlach / Bayreuth	<a href="#">AT60688</a>

11.08.2021	Potsdam	<a href="#">AT60886</a>
24.08.2021	Dortmund	<a href="#">AT60751</a>
31.08.2021	Hannover	<a href="#">AT60740</a>
07.09.2021	Rostock	<a href="#">AT60743</a>
09.09.2021	Kaiserslautern	<a href="#">AT60741</a>
14.09.2021	München	<a href="#">AT60746</a>
16.09.2021	Rosenheim	<a href="#">AT60744</a>
21.09.2021	Neckarsulm	<a href="#">AT60696</a>
21.09.2021	Passau	<a href="#">AT60737</a>
22.09.2021	Freiburg	<a href="#">AT60714</a>
30.09.2021	Wetzlar	<a href="#">AT60889</a>
12.10.2021	Weingarten (Bodensee)	<a href="#">AT60712</a>
14.10.2021	Augsburg	<a href="#">AT60736</a>
02.11.2021	Chemnitz / Lichtenwalde	<a href="#">AT60720</a>
04.11.2021	Leipzig	<a href="#">AT60726</a>
09.11.2021	Brühl/Köln	<a href="#">AT60807</a>
30.11.2021	Dresden	<a href="#">AT60722</a>

# AUF EINEN BLICK

**REFERENTEN:** Trainer der VEMA eG

**SCHWIERIGKEIT:** ● ○ ○

**ZEIT:** 5:15 h

**KOSTEN:** 0,- €

# GEWERBEMANDANTEN STRUKTURIERT BERATEN

Von der kompetenten Risikobewertung bis zum fertigen Deckungskonzept

Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeiter in Maklerbetrieben, die in der Beratung, aber auch in der Betreuung von Gewerbekunden tätig sind.

## SEMINARINHALTE

- Gewinnen Sie Kunden durch die fachgerechte Erkennung und Absicherung betrieblicher Risiken in der Sach- und Haftpflichtversicherung.
- Aktualisieren und informieren Sie die Kunden nachhaltig mit den VEMA-Formularen und Beratungshilfen.
- Lernen Sie, die Deckungskonzepte und Sondervereinbarungen sowie deren Leistungsumfang für Gewerbemandanten bei den unterschiedlichen Zielgruppen nachvollziehbar zu erläutern sowie diese situationsgerecht und kundenorientiert darzustellen.
- Unsere Arbeitshilfen helfen bei der Umsetzung der Konzepte.
- Von der Bedarfsermittlung und Risikoerfassung über die Produktrecherche/Produktauswahl und der Ausschreibung bis hin zur Antragsaufnahme und den Annahmerichtlinien.

## SEMINARZIEL UND NUTZEN

- Strukturierte Anwendung von Tools, Funktionen und Arbeitshilfen aus dem VEMAextranet bei der Beratung von Gewerbekunden
- Risiken und Schadenpotential erkennen und minimieren durch gezielte Erläuterung von Bandschutz- und Sicherungsmöglichkeiten in Gewerbebetrieben
- Leistungsmerkmale der Sach- und Haftpflichtversicherung dem Kunden anhand von Schadenbeispielen nachhaltig erläutern

## TERMINE

28.01.2021	Herzogenaurach/Nürnberg	<a href="#">AT60913</a>
10.02.2021	Brühl/Köln	<a href="#">AT61035</a>
02.03.2021	Ellwangen	<a href="#">AT60851</a>
03.03.2021	Wetzlar	<a href="#">AT60847</a>
11.03.2021	Bindlach / Bayreuth	<a href="#">AT60837</a>
11.03.2021	Freiburg	<a href="#">AT60897</a>
23.03.2021	Augsburg	<a href="#">AT60905</a>
24.03.2021	Magdeburg	<a href="#">AT60848</a>
14.04.2021	Dortmund	<a href="#">AT60981</a>
15.04.2021	Chemnitz / Lichtenwalde	<a href="#">AT60899</a>
26.04.2021	Hamburg	<a href="#">AT60975</a>
27.04.2021	Dresden	<a href="#">AT60900</a>
29.04.2021	Leipzig	<a href="#">AT60901</a>
08.06.2021	Berlin	<a href="#">AT60844</a>
09.06.2021	Ingolstadt	<a href="#">AT60979</a>

15.06.2021	Rosenheim	<a href="#">AT60976</a>
01.07.2021	Regensburg	<a href="#">AT60908</a>
20.07.2021	Bielefeld	<a href="#">AT60846</a>
27.07.2021	Würzburg	<a href="#">AT60841</a>
11.08.2021	Bremen	<a href="#">AT60956</a>
25.08.2021	Maria Laach	<a href="#">AT60836</a>
01.09.2021	Düsseldorf / Kaarst	<a href="#">AT60980</a>
15.09.2021	Herrenberg	<a href="#">AT60850</a>
29.09.2021	Kassel	<a href="#">AT60849</a>
07.10.2021	Neckarsulm	<a href="#">AT60843</a>
07.10.2021	Potsdam	<a href="#">AT60845</a>
12.10.2021	München	<a href="#">AT60978</a>
20.10.2021	Neu-Ulm	<a href="#">AT60903</a>
11.11.2021	Karlsruhe	<a href="#">AT60898</a>

**AUF  
EINEN  
BLICK**

**REFERENTEN:** Trainer der VEMA eG

**SCHWIERIGKEIT:** ● ○ ○

**ZEIT:** 5:15 h

**KOSTEN:** 0,- €





# SACH-PRIVAT-CHECK

## Kundenabsicherung von Haftpflicht- bis Unfallversicherung – Privatkonzepte der VEMA eG

Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeiter in Maklerbetrieben, die in der Beratung, aber auch in der Betreuung von Privatkunden tätig sind.

### SEMINARINHALTE

Lernen Sie anhand von Schadenbeispielen die Besonderheiten in den Deckungskonzepten und Sondervereinbarungen sowie deren Leistungsumfang für Privatmandanten nachvollziehbar zu erläutern sowie diese situationsgerecht und kundenorientiert darzustellen. Von der Bedarfsermittlung im Bereich der Sach-/Haftpflichtrisiken über die Produktrecherche/Produktauswahl bzw. den Besonderheiten der Privatsparten. Sie erhalten viele praktische Tipps für Ihre Beratungen.

### SEMINARZIEL UND NUTZEN

Gewinnen Sie Kunden durch fachgerechte Erkennung und Absicherung privater Risiken in der Sach- und Haftpflichtversicherung. Sie erhalten Informationen, welche Leistungen in bestimmten Kundensituationen wichtig/nötig sind und welche preiswerten und leistungsstarken Konzepte für Ihre Kunden bereitstehen.

### TERMINE

26.01.2021	Freiburg	<a href="#">AT52042</a>
26.01.2021	Kiel	<a href="#">AT60725</a>
27.01.2021	Rosenheim	<a href="#">AT60730</a>
28.01.2021	Dortmund	<a href="#">AT60749</a>
09.02.2021	Karlsruhe	<a href="#">AT47083</a>
09.02.2021	Wiesbaden	<a href="#">AT60957</a>
11.02.2021	Bindlach / Bayreuth	<a href="#">AT60652</a>
18.02.2021	Leipzig	<a href="#">AT60971</a>
23.02.2021	Kaiserslautern	<a href="#">AT60960</a>
23.02.2021	Dresden	<a href="#">AT60970</a>
25.02.2021	Würzburg	<a href="#">AT60656</a>
25.02.2021	Chemnitz / Lichtenwalde	<a href="#">AT60969</a>
02.03.2021	Neu-Ulm	<a href="#">AT60690</a>
02.03.2021	Potsdam	<a href="#">AT60711</a>
04.03.2021	Neckarsulm	<a href="#">AT60661</a>
11.03.2021	Hannover	<a href="#">AT60705</a>
18.03.2021	Roßdorf	<a href="#">AT60959</a>
25.03.2021	Brühl/Köln	<a href="#">AT60780</a>
27.04.2021	Wetzlar	<a href="#">AT60716</a>
02.06.2021	Erfurt	<a href="#">AT60752</a>

08.06.2021	Weingarten (Bodensee)	<a href="#">AT60685</a>
09.06.2021	Rostock	<a href="#">AT60729</a>
24.06.2021	Passau	<a href="#">AT60700</a>
20.07.2021	Freiburg	<a href="#">AT60977</a>
22.07.2021	Augsburg	<a href="#">AT60691</a>
22.07.2021	München	<a href="#">AT60732</a>
12.08.2021	Hamburg	<a href="#">AT60727</a>
26.08.2021	Berlin	<a href="#">AT60709</a>
02.09.2021	Bremen	<a href="#">AT60703</a>
07.09.2021	Brühl/Köln	<a href="#">AT60682</a>
09.09.2021	Magdeburg	<a href="#">AT60754</a>
14.09.2021	Bielefeld	<a href="#">AT60715</a>
05.10.2021	Ingolstadt	<a href="#">AT60735</a>
19.10.2021	Würzburg	<a href="#">AT60667</a>
09.11.2021	Ellwangen	<a href="#">AT60683</a>
09.11.2021	Herzogenaurach/Nürnberg	<a href="#">AT60698</a>
11.11.2021	Rosenheim	<a href="#">AT60731</a>
11.11.2021	Düsseldorf / Kaarst	<a href="#">AT60748</a>
08.12.2021	München	<a href="#">AT60733</a>

# AUF EINEN BLICK

REFERENTEN: Trainer der VEMA eG

SCHWIERIGKEIT: ● ○ ○

ZEIT: 5:15 h

KOSTEN: 0,- €



# DER VEMA-UNTERNEHMERTAG 2021

## Das Team als Motor des erfolgreichen Maklerbetriebs

Die VEMA-Unternehmertage haben sich in den letzten Jahren als Treffpunkt für innovative Geschäftsführer und leitende Mitarbeiter etabliert. Sie bieten neben praxisnahen Seminarinhalten zu einem Leitthema auch die Möglichkeit, sich mit Berufskollegen über Lösungen und Umsetzungserfolge in typischen Problemstellungen im Maklerbüro auszutauschen. Aus diesem Grund liefern sie jedes Jahr wieder besondere Mehrwerte für die Maklerbetriebe.

### SEMINARINHALTE

- Was ist eigentlich dieses „Team“?
- Wie man Teambuilding und die individuelle Entwicklung der Mitarbeiter sinnvoll miteinander verknüpft
- Welche Maßnahmen zur Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit und -bindung erfolgreich sind
- Personalgewinnung durch Marke und Außenwirkung – Wie wird mein Betrieb wahrgenommen, welche Steuerungsmöglichkeiten ergeben sich?

### SEMINARZIEL UND NUTZEN

Im Fokus stehen Lösungen, mit denen Sie eine bessere Zusammenarbeit mit und zwischen den Mitarbeitern des Maklerbetriebes erreichen. Sie finden Anregungen, wie Sie guten Mitarbeitern auch innerhalb eines Teams Möglichkeiten zur persönlichen Entwicklung bieten können und sichern damit Kontinuität, Zukunftssicherheit und Zufriedenheit.



### TERMINE

08.06.2021	München	<b>AT59504</b>
10.06.2021	Nürnberg	<b>AT59503</b>
17.06.2021	Leipzig	<b>AT59502</b>

22.06.2021	Karlsruhe	<b>AT59500</b>
24.08.2021	Düsseldorf / Kaarst	<b>AT59496</b>
26.08.2021	Hamburg	<b>AT59501</b>

## AUF EINEN BLICK

**REFERENTEN:** Trainer der VEMA eG

**SCHWIERIGKEIT:** ● ○ ○

**ZEIT:** 5:15 h

**KOSTEN:** 0,- €



# DOKUMENTATION IM MAKLERUNTERNEHMEN

## Vermeidung von Haftungsfällen

Um seine Haftung zu minimieren, ist es wichtig, seine Pflichten und Wege zur Erfüllung derselben genau zu kennen. Der Workshop gibt Auskunft über die Pflichten des Versicherungsmaklers und bietet Lösungen zur praktikablen Umsetzung.

### SEMINARINHALTE

- Haftung
- Voraussetzungen Haftung
- Die wesentlichen Pflichten des Versicherungsmaklers
- Was ist Dokumentation?
- Sinn der Dokumentation
- Die wesentlichen Dokumente zur Begründung des Mandats
- Beratungsdokumentation im engeren Sinne
- Allgemeine kaufmännische Dokumentation
- Hilfestellungen im VEMAextranet

### SEMINARZIEL UND NUTZEN

- Sie kennen die Voraussetzungen eines Haftungsanspruchs.
- Sie kennen die wesentlichen Pflichten eines Versicherungsmaklers.
- Sie wissen, wie Ihre Tätigkeiten sinnvoll dokumentiert werden.

### TERMINE

13.04.2021	Ellwangen	<a href="#">AT60984</a>
27.04.2021	Würzburg	<a href="#">AT60982</a>
07.09.2021	Weingarten (Bodensee)	<a href="#">AT60983</a>

**AUF  
EINEN  
BLICK**

**REFERENTEN:** Trainer der VEMA eG

**SCHWIERIGKEIT:** ● ○ ○

**ZEIT:** 5:15 h

**KOSTEN:** 0,- €

# ALLES RUND UMS KFZ-GESCHÄFT – GRUNDLAGEN UND SALESPPOINT

Von der bedarfsgerechten Kraftfahrtversicherung  
hin zum vertrieblichen Einstieg



Die Kfz-Versicherung ist und bleibt eine der Schlüsselsparten in der Kundenbeziehung. Dabei ist es wichtig, den Verkaufsprozess klar zu strukturieren und den Kundenkontakt als SalesPoint für weitere Sparten zu begreifen.

## SEMINARINHALTE

- Nutzen der zur Verfügung stehenden Hilfsmittel
- Kennenlernen wichtiger Deckungsinhalte für private und gewerbliche Risiken
- Argumentation und Einwandbehandlung im Kundengespräch
- Lösungen für das Kleinflotten-Geschäft

## SEMINARZIEL UND NUTZEN

- Die Teilnehmer lernen, auf verschiedene Kundensituationen flexibel einzugehen und können mithilfe der Tools im VEMAextranet bedarfsgerecht beraten.
- Sie können erhaltene Informationen zielgerichtet im Vertrieb einsetzen.
- Für Ihre gewerblichen Kunden können Sie die Kleinflotten-Tarife erläutern und Lösungen individuell berechnen.

## TERMINE

13.04.2021	Würzburg	AT60839
22.04.2021	Maria Laach	AT60822
27.04.2021	Hamburg	AT60961
19.05.2021	Herzogenaurach/Nürnberg	AT60963
20.05.2021	Leipzig	AT60962

**AUF  
EINEN  
BLICK**

**REFERENTEN:** Kevin Burckhardt (VEMA eG)

**SCHWIERIGKEIT:** ● ○ ○

**ZEIT:** 5:15 h

**KOSTEN:** 0,- €



# KÖNNEN SIE CYBER-VERSICHERUNG?

## Eine Haftpflichtversicherung mit vielen Facetten

Cyber-Kriminalität ist inzwischen in aller Munde. Die Medien berichten täglich davon. Wie aber schütze ich als VEMA-Makler meine Kunden vor den finanziellen Folgen eines Angriffs?

### SEMINARINHALTE

Welche Gefahren drohen den Unternehmen durch Cyber-Attacken? Grundlagen und Begrifflichkeiten, Risikogefährdungen, Schadensszenarien. Wie ist der Versicherungsschutz in der Cyber-Versicherung aufgebaut? Deckungsinhalte, Assistance-Leistungen, Besonderheiten und Klauseln. Welche Vertriebsansätze und Strategien gibt es in der Beratung? Strategien, Argumentationen, Einwandbehandlung, Beratungshilfen. Wie fördert und unterstützt die VEMA eG Ihren Verkaufserfolg? Leistungsübersicht, Rechner, Vertriebsaktionen, Auswahl der Versicherer.

### SEMINARZIEL UND NUTZEN

- Sie sind kompetenter Ansprechpartner für Ihre Gewerbemandanten.
- Sie sind in der Lage, dem Mandanten Risikostrategien aufzuzeigen.
- Sie finden den richtigen Versicherungsschutz für Ihre Mandanten.
- Sie sprechen auf Augenhöhe mit den IT-Verantwortlichen.

### TERMINE

11.02.2021	Roßdorf	<a href="#">AT60929</a>
27.07.2021	Neu-Ulm	<a href="#">AT61086</a>
28.07.2021	Herzogenaurach/Nürnberg	<a href="#">AT61085</a>
10.08.2021	Bremen	<a href="#">AT60927</a>

**AUF  
EINEN  
BLICK**

**REFERENTEN:** Trainer der VEMA eG

**SCHWIERIGKEIT:** ● ○ ○

**ZEIT:** 5:15 h

**KOSTEN:** 0,- €



# SCHADENWISSEN IN DER SACHVERSICHERUNG T1

Die versicherten Gefahren Feuer, Blitz/Überspannung, Leitungswasser, Einbruchdiebstahl/Vandalismus, Raub, Sturm/Hagel, Elementarschaden



Die versicherten Grundgefahren der Sachversicherung bergen reichlich Raum für Mythen und Irrtümer. Dieser Workshop erläutert die Bedingungsinhalte, gibt Schadenbeispiele und Informationen zur Rechtsprechung.

## SEMINARINHALTE

- Musterbedingungen zu den versicherten Gefahren
- Schadenfälle in den Gefahrengruppen Feuer/Blitz und Überspannung/Leitungswasser/Einbruchdiebstahl und Vandalismus/Raub/Sturm und Hagel sowie Elementarschäden
- Urteile zur Verneinung der Leistung
- Urteile zur Bejahung der Leistung
- Leistungsausschlüsse
- Hinweise zur Unterstützung des Versicherungsnehmers im Schadenfall

Dieser Workshop entspricht inhaltlich den Teilen 1-5 der gleichnamigen Onlineschulungen.

## SEMINARZIEL UND NUTZEN

- Die Teilnehmer können Schadenszenarien hinsichtlich der Deckung durch den Versicherer besser beurteilen.
- Die Teilnehmer sind in der Lage, Einwendungen des Versicherers auf deren Sachgrundlage hin zu prüfen.
- Die Teilnehmer sind in der Lage, die Interessen der VN angemessen durchzusetzen.

## TERMINE

19.01.2021	Herrenberg	AT60985
26.01.2021	Weingarten (Bodensee)	AT60986

**AUF  
EINEN  
BLICK**

**REFERENTEN:** Trainer der VEMA eG  
**SCHWIERIGKEIT:** ● ○ ○  
**ZEIT:** 5:15 h  
**KOSTEN:** 0,- €



# SCHADENSWISSEN IN DER SACHVERSICHERUNG T2

## Die Pflichten des VN – Obliegenheitsverletzungen, grobe Fahrlässigkeit, Gefahrerhöhungen

Vor allem in der gewerblichen Sachversicherung ist das Pflichtenheft des Versicherungsnehmers gut gefüllt. Die Kenntnis über die Obliegenheiten und die Folgen der Nichteinhaltung ist elementar zur Existenzsicherung des Kunden.

### SEMINARINHALTE

- Tatbestand: Obliegenheitsverletzungen, grobe Fahrlässigkeit und Gefahrerhöhungen
- Rechtsfolgen
- Fallbeispiele
- Das Prinzip der Quotelung
- Leistungskürzung und Beispiele
- Hilfsmittel, Tipps und Hinweise zur Unterstützung des Versicherungsnehmers im Schadenfall

Dieser Workshop entspricht inhaltlich den Teilen 6-10 der gleichnamigen Onlineschulungen.

### SEMINARZIEL UND NUTZEN

- Die Teilnehmer kennen die Verpflichtungen des VN aus dem Versicherungsvertrag und sonstigen Vorschriften.
- Die Teilnehmer können Einwendungen des Versicherers sachlich prüfen.
- Die Teilnehmer sind in der Lage, die Interessen der VN soweit möglich durchzusetzen.

### TERMINE

09.02.2021	Herrenberg	AT60988
09.03.2021	Weingarten (Bodensee)	AT60989

**AUF  
EINEN  
BLICK**

**REFERENTEN:** Trainer der VEMA eG

**SCHWIERIGKEIT:** ● ○ ○

**ZEIT:** 5:15 h

**KOSTEN:** 0,- €



# PRAXIS(EIN)BLICK – BETRIEBSBESICHTIGUNG/ SCHWERPUNKT BRANDSCHUTZ

## Problemstellungen erkennen und Lösungen anbieten

Zu den verantwortungsvollen Aufgaben eines jeden Unternehmers gehört es auch, die Brandgefahren im Betrieb auf ein Minimum zu reduzieren. Brandgefahren abzuwägen und richtig einzuschätzen ist sehr wichtig. Mit diesem speziellen und praxisnahen Bildungsangebot bieten wir das dafür notwendige Rüstzeug welches im Rahmen der Beratungstätigkeit genutzt werden kann.

### SEMINARINHALTE

Bei der Besichtigung erhalten die Teilnehmer Kenntnisse über verschiedenste Produktions- und Prozessabläufe. Dabei wird versucht, den Schwerpunkt auf den Brandschutz zu legen. Auf vereinbarte Obliegenheiten (2.2.3.) und Gefahrerhöhungen (2.2.5.) sowie auf notwendige Brandschutz- und Sicherheitsbestimmungen wird hingewiesen. Je nach Anforderung und in Abhängigkeit der unterschiedlichen betrieblichen Gegebenheiten und Brandgefahren erfolgen noch ergänzende Kenntnisse über die verschiedensten Arten von Löschanlagen und Löschmethoden. Abgerundet wird das Praxisseminar mit der Vorstellung und Erläuterung des VEMA-Klauselbogens für Gewerbe- und Industriebetriebe.

### SEMINARZIEL UND NUTZEN

Die Teilnehmer

- erfahren, welche Brandrisiken bei einem Gewerbebetrieb unterschiedlichster Art vorhanden sind.
- welche bestehenden Obliegenheiten (2.2.3.) und vorhandene Gefahrerhöhungen (2.2.5.) sowie notwendige Brandschutz- und Sicherheitsbestimmungen dabei zu berücksichtigen sind.
- erhalten Wissen über die Einschätzung und Ermittlung definierter Schutzziele beim Brandschutz zur Orientierung an den Serviceerwartungen des Kunden (1.1.) und letztendlich am notwendigen Kundenbedarf. (1.3.1).
- erfahren den Mehrwert, welcher der VEMA-Klauselbogen für Gewerbe- und Industriebetriebe bietet.

### ZU BEACHTEN

Die Betriebsbesichtigungen finden bei externen Firmen und Institutionen wie z.B. Meyer Werft Papenburg, Büttenpapierfabrik GmbH & Co. KG, Opel Rüsselheim, Automobilhersteller Daimler AG Wörth, Schmiedewerk Gröditz statt. Deshalb möchten wir Sie im Vorfeld schon darauf hinweisen, dass je nach Firma oder Institution bestimmte Gefahrenbereiche gemieden werden müssen, Sicherheitsbestimmungen, besondere Betriebsabläufe oder Hygienevorschriften eingehalten werden müssen sowie auf tagesaktuelle Vorkommnisse eingegangen werden muss.

**!** ACHTUNG! Aufgrund der aktuell unsicheren Situation werden die endgültigen Termine erst 2021 festgelegt werden können. Bitte achten Sie auf die Einladungen der VEMA-Akademie!

### TERMINE

18.05.2021	Praxis(ein)blick – BASF Schwarzheide GmbH	AT61292
19.05.2021	Praxis(ein)blick – BASF Schwarzheide GmbH	AT61296

AUF  
EINEN  
BLICK

**REFERENTEN:** Hans-Joachim Rink (VEMA eG), Trainer der VEMA eG

**SCHWIERIGKEIT:** ● ● ○

**ZEIT:** 5:15 h

**KOSTEN:** 0,- €



# EINDRÜCKE PRAXIS(EIN)BLICK – BETRIEBSBESICHTIGUNG/ SCHWERPUNKT BRANDSCHUTZ









# FACHBERATER\*IN – NOTFALLPLANER FÜR UNTERNEHMER

Leitfaden zur Notfallplanrettung für Unternehmen und Unternehmer mit Gesprächsansätzen und konkreten Maßnahmen zur Absicherung

## SEMINARINHALTE

### Teil 1 – Leitfaden zur unternehmerischen Notfallplanung mit Absicherungsmöglichkeiten

- Gesprächsansatz mittels Stammbaumprinzip
- Biometrische Absicherungsmöglichkeiten für Unternehmen und Unternehmer
- „Störfall-Bearbeitung“ (z.B. Haftungsszenario des Unternehmens)
- Untermervollmachten und persönliche Risiken bei Krankheit etc.
- Rechtsformen von Unternehmen
- Gesellschaftsvertrag: Segen oder Fluch? Wichtige Schutzmaßnahmen zur Notfallplanung
- Unternehmensbewertung
- Risiko Todesfall + Erbschaft- und Schenkungsteuer

### Teil 2 – Umsetzung mittels Beratungskonzeption

- Absicherungssphären für Unternehmen und Unternehmer
- Weiterentwicklung des Geschäftsmodells
- Einsatz von „Werkzeugen“
- Expertennetzwerk unter Wahrung und in Erfüllung des Standesrechtes
- Formularwesen
- Terminvorbereitung
- Cross-Selling-Ansatz
- Praxis pur – Analyse von Praxisfällen (explizite Durchsprache von A – Z)

## SEMINARZIEL UND NUTZEN

- Die Teilnehmer kennen die Verpflichtungen des VN aus dem Versicherungsvertrag und sonstigen Vorschriften.
- Die Teilnehmer können Einwendungen des Versicherers sachlich prüfen.
- Die Teilnehmer sind in der Lage, die Interessen der VN soweit möglich durchzusetzen.

## TERMINE (2-TÄGIG)

### TEIL 1

05.10.2021	Düsseldorf / Kaarst	<b>AT61246</b>
27.10.2021	Karlsruhe	<b>AT61248</b>
22.11.2021	Potsdam	<b>AT61252</b>

### TEIL 2

21.10.2021	Düsseldorf / Kaarst	<b>AT61247</b>
08.11.2021	Karlsruhe	<b>AT61250</b>
06.12.2021	Potsdam	<b>AT61254</b>

# AUF EINEN BLICK

**REFERENTEN:** Andreas Jäger, Heike Minks

**SCHWIERIGKEIT:** ● ● ○

**ZEIT:** 10:30 h

**KOSTEN:** 190,- € je Modul

Gesprächsansätze mit dem  
Stammbaumprinzip

Vorsorgemöglichkeiten für  
den Unternehmer

Störfallbearbeitung

Unternehmervollmacht

Gesellschaftsvertrag

Unternehmensberatung

Versorgungsordnung



Testament

Testamentvollstreckung

Risiken und Nebenwirkungen

Erbschaft- und Schenkungssteuer

Betriebsaufspaltung





# FACHBERATER\*IN – PRIVATE VORSORGE – VEMA-GENERATIONENBERATER

## Konzeption, Planung und Umsetzung

Was bedeutet „VEMA-Generationenplaner“? Dieser Denkansatz fängt nicht erst mit der Generationenberatung 50plus an, sondern viel früher. Vollmachten, speziell die Patientenverfügung, sind ab 18 Jahren wichtig und nicht erst mit 50 Jahren. Hierzu besteht Informationsbedarf. Werden Sie zum „Coach“ Ihrer Mandanten und begleiten Sie sie generationenübergreifend. Damit die „Senioren“ ihren Ruhestand genießen können, müssen Vorsorgemaßnahmen getroffen werden. Somit können die geschaffenen Werte für die „Junioren“ erhalten bleiben.

### SEMINARINHALTE

#### Teil 1 – Von Arbeitsunfähigkeit über Berufsunfähigkeit zum Pflegefall, Vollmachten und Steuern

Vor der Berufsunfähigkeit oder dem Pflegefall steht oftmals die Arbeitsunfähigkeit. Erfassen Sie die Lösungsmöglichkeiten und Zusammenhänge zwischen den einzelnen Phasen. Welche Lücken müssen geschlossen werden?

- Patientenverfügung und Vorsorgevollmacht: gesetzliche Rahmenbedingungen und Notwendigkeiten, Unterschiede der einzelnen Vollmachten (z. B. General- und Vorsorgevollmacht), Folgen bei fehlerhaften oder fehlenden Regelungen
- Erbschaft- und Schenkungsteuer: steuerliche Konsequenzen des Erb- und Schenkungsfalls
- Bewertung von Vermögensgegenständen
- Unternehmensnachfolge: Bewertung von Unternehmen Gesellschaftsform im Erbfall
- Arbeitskraftabsicherung: Ansprüche aus der Sozialversicherung - GKV contra PKV
- Was bedeutet Arbeitsunfähigkeit in der Praxis? Möglichkeiten zur Arbeitskraftabsicherung und deren Auswahlkriterien (z. B. „AU-Klausel“), Schnittstellenproblematiken zwischen KT und BU
- Pflegevorsorge: Zahlen, Daten und Fakten zur aktuellen Pflegesituation, Leistungen der gesetzlichen Pflegeversicherung, Haftung der Angehörigen, Formen der privaten Pflegevorsorge
- VEMA-Hilfsmittel

#### Teil 2 – Erben und Schenken, Unternehmensnachfolge, Ablaufmanagement, Ruhestandsplanung

Die Nachfolgenerationen mit in die Vermögens- und Vorsorgeplanung einbeziehen. Hinweis auf die Gefahr von Liquidationsproblemen im Erbfall. Mit verschiedenen Praxisfällen bringen wir Ihnen die Themen gesetzliches Erbrecht, private und unternehmerische Vermögensnachfolge, Absicherung und Versorgung, Wiederanlage von Finanzanlagen/Versicherung und deren steuerliche und sozialversicherungsrechtliche Wirkung näher.

- Erben und Schenken:  
Gesetzliche und willkürliche Erbfolge, Testament und Pflichtteilsanspruch (z. B. Berliner Testament), das „richtige“ Bezugsrecht in der Lebensversicherung, Praxisfall „GmbH-Gesellschafter+Erben“ Gestaltungsmöglichkeiten bei Schenkungen (z.B. Kettenschenkungen), Güterstandsklausel
- Analyse der Kundensituation
- Ruhestandsplanung
- Nachlassmanagement
- Modelle zur Wiederanlage
- Bearbeitung von ablaufenden Lebensversicherungen
- Schenkung von Lebensversicherungen

#### Teil 3 – Beratungskonzeption

Durch eine nachhaltige Weiterentwicklung Ihrer Beratungsphilosophie stellen Sie eine vertrauensvolle und stabile Beziehung zu Ihren Mandanten her. Die Erfolgsgrundlage dafür ist ein anderer strategischer Ansatz, der neue Denk- und Verhaltensweisen erfordert. Wir zeigen Ihnen, welches Geschäftsmodell hierfür geeignet ist. Gewinnen Sie ein Alleinstellungsmerkmal.

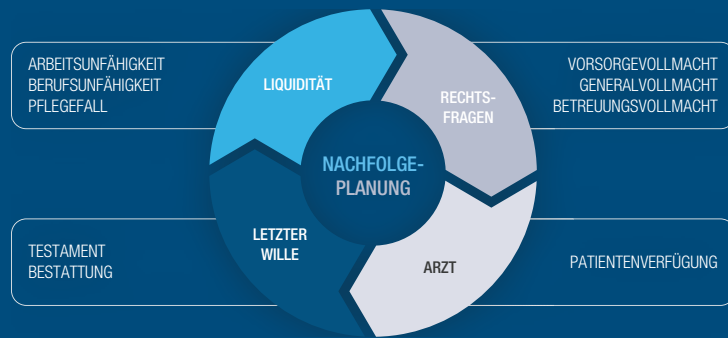
- Weiterentwicklung des Geschäftsmodells
- Aufgaben für das Unternehmensmanagement
- Zielgruppen der Generationenberatung finden, beraten und binden
- Gestaltung der Produktauswahl
- Einsatz von „Werkzeugen“
- Expertennetzwerk
- Formularwesen

- Gesetzliche Vorschriften
- Besprechung eines praktischen Beispiels
- Cross-Selling-Ansätze

Anschließend die Prüfung mit Übergabe des Zertifikates bei erfolgreichem Abschluss

### SEMINARZIEL UND NUTZEN

Mit dem Fachberater für private Vorsorge unterstützen Sie die ganze Familie bei den neuen Risiken unserer Zeit, lösen die Problematik der Liquidität in der Pflege, ermitteln Liquiditätsrisiken u.a. für Erb- und Pflichtteilsansprüche, Erbschaftsteuer, vermitteln rechtliche und medizinische Vorkehrungen und können somit neben Versicherungen vermitteln, Vermögen strukturieren und Risiken bei Immobilienbesitz aufzeigen. Die vertrauensvolle Kundenbindung und eine hohe Empfehlungsquote machen deutlich, wie wertvoll und nützlich diese Vorgehensweise in der Beratung ist.



### TERMINE (2-TÄGIG)

#### TEIL 1

18.01.2021	Hamburg	<b>AT57463</b>
19.01.2021	Wetzlar	<b>AT57466</b>
09.02.2021	Potsdam	<b>AT57462</b>
10.02.2021	Würzburg	<b>AT57470</b>

#### TEIL 2

17.02.2021	Hamburg	<b>AT57464</b>
24.02.2021	Wetzlar	<b>AT57467</b>
03.03.2021	Potsdam	<b>AT58837</b>
10.03.2021	Würzburg	<b>AT57472</b>

#### TEIL 3

13.01.2021	Herrenberg	<b>AT46155</b>
17.03.2021	Hamburg	<b>AT57465</b>
24.03.2021	Wetzlar	<b>AT57468</b>
14.04.2021	Würzburg	<b>AT58840</b>
28.04.2021	Potsdam	<b>AT57473</b>

#### PRAXISSEMINAR

01.06.2021	Hamburg	<b>AT58827</b>
02.06.2021	Potsdam	<b>AT58828</b>
23.06.2021	Wetzlar	<b>AT60266</b>
24.06.2021	Würzburg	<b>AT58829</b>

# AUF EINEN BLICK

**REFERENTEN:** Andreas Jäger, Heike Minks, Benjamin Trimborn  
**SCHWIERIGKEIT:** ● ● ○  
**ZEIT:** 10:30 h  
**KOSTEN:** 190,- € je Modul



# FACHBERATER\*IN – BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE

## Legen Sie den Grundstein für eine fundierte Beratung zur betrieblichen Altersversorgung

Dieser Lehrgang richtet sich an VEMA-Partner, die künftig zur betrieblichen Altersversorgung beraten wollen bzw. ihr Wissen auffrischen wollen.

### SEMINARINHALTE

Sie lernen die bAV von Anfang bis Ende kennen und erlangen erste fundierte Kenntnisse zu dieser spannenden Sparte. Zum Abschluss werden erfahrene Versicherungsmakler Hinweise für Ihre künftige Beratungspraxis geben.

### Themen:

- Die Durchführungswege der betrieblichen Altersversorgung (Direktversicherung, Pensionskasse, Pensionsfonds, Unterstützungskasse sowie Grundlagen zur Pensionszusage) im Einzelnen und im Vergleich
- Die Zielgruppen der betrieblichen Altersversorgung
- Die Sicherungssysteme der betrieblichen Altersvorsorge
- Das Betriebsrentengesetz, für wen es gilt und was es regelt
- Was haben Arbeitgeber\*innen zu beachten?
- bAV in der Praxis

Dieser Lehrgang ist in drei Blöcke, zu jeweils zwei Tagen, aufgeteilt. Grundvoraussetzung für die Teilnahme an Block 3 (inklusive Prüfung) ist die Teilnahme an Block 1 und 2.

Die Blöcke können an verschiedenen Standorten besucht werden.

### SEMINARZIEL UND NUTZEN

Die betriebliche Altersversorgung (bAV) wirkt abstrakt und durch viele undurchsichtige Vorschriften verkompliziert. Wenn aber einmal der gesamte Rahmen durchschaut wurde, ist die bAV ein erträglicher, dankbarer und zukunftssträchtiger Absatzmarkt. Dieser Durchblick soll im Rahmen des Lehrgangs vermittelt werden und das Verständnis für die bAV liefern. Wie spielen Arbeitsrecht, Versicherungsrecht und Sozialversicherungsrecht zusammen und wie sind die Zusammenhänge zu verstehen? Wie berate ich aus Sicht der Firma oder aus Sicht der Arbeitnehmer\*innen?

Wir schaffen mit dieser Reihe eine Grundlage für fundierte Beratungen zur bAV. Sie lernen die unterschiedlichen Durchführungswege sowie die wichtigen gesetzlichen Grundlagen und Gerichtsurteile kennen. Existenzielles Grundwissen wird vorab durch die VEMA-Lernplattform (Lehrgang Grundlagen bAV, **S. 56**) vermittelt. Daher können Sie auch ohne Vorkenntnisse teilnehmen.

## Zertifikatslehrgang Fachberater\*in bAV

In drei Modulen zu jeweils zwei Tagen lernen Sie die Grundlagen zu den verschiedenen Rechtsarten, den Durchführungswegen und bekommen durch Gastreferenten Einblick in die Beratungspraxis.



### TERMINE (2-TÄGIG)

#### TEIL 1

29.06.2021	München	<b>AT61300</b>
18.08.2021	Hamburg	<b>AT61304</b>
13.10.2021	Düsseldorf / Kaarst	<b>AT61311</b>

#### TEIL 2

21.07.2021	München	<b>AT61301</b>
21.09.2021	Hamburg	<b>AT61306</b>
03.11.2021	Düsseldorf / Kaarst	<b>AT61312</b>

#### TEIL 3

06.10.2021	München	<b>AT61303</b>
20.10.2021	Hamburg	<b>AT61308</b>
07.12.2021	Düsseldorf / Kaarst	<b>AT61313</b>

# AUF EINEN BLICK

**REFERENTEN:** Benjamin Trimborn

**SCHWIERIGKEIT:** ● ● ○

**ZEIT:** 10:30 h

**KOSTEN:** 190,- € je Modul



# FACHBERATER\*IN – GEWERBLICHE HAFTPFLICHT

## Betriebliche und industrielle Haftpflichtrisiken im Blick

Haftpflichtschäden, wie z.B. Unachtsamkeit, Montagefehler, eine Fusion oder eine misslungene Finanztransaktion, können erhebliche, finanzielle Auswirkungen mit sich bringen. Sicher sind Ihnen einige Fälle bekannt und geläufig! Welche Hintergründe bzw. Grundlagen hier zum Tragen kommen, erfahren Sie bei dem VEMA-Zertifikatslehrgang zum Fachberater gewerbliche Haftpflichtversicherungen (M/W/D)!

Werden Sie argumentationssicher im Umgang mit Ihren Gewerbe- bzw. Industriemandanten. Erlernen Sie, welche VEMA-Hilfsmittel Ihnen den Alltag erleichtern und welche Fallbeispiele im Beratungsgespräch sinnvoll sind.

Erfahren Sie, wie Sie Haftungsrisiken Ihrer Mandanten erkennen, ansprechen und adäquat absichern können. Das Handwerkszeug, bestehend aus den Grundlagen, ergänzt aus den praxisorientierten Schadenbeispielen und vertieft mit den einzelnen Deckungsinhalten, erhalten Sie in diesem Seminar.

### SEMINARINHALTE

#### Teil 1

##### **Gewerbliche und industrielle Haftpflichtversicherung**

Grundlagen und Deckungserweiterungen in der gewerblichen und industriellen Haftpflicht wie zum Beispiel:

- Tätigkeitsschäden, Be- und Entladeschäden
- mitversicherter Kfz-Gebrauch
- Haftung nach dem ProdHaftG
- Ausschlüsse und zeitliche Begrenzungen

Vertiefung des Wissens durch Praxisbezug anhand von Schadenbeispielen

#### Teil 2

##### **Umwelt-Versicherung und Cyber-Versicherung**

Grundlagen und Besonderheiten der Umwelthaftpflicht- und Umweltschadenversicherung:

- typische Umweltschäden
- Fallbeispiele
- Gesetze und Normen
- Bedingungen und Deckungserweiterungen

##### **Cyber-Versicherung**

Grundlagen und Besonderheiten der Cyber-Versicherung

- Gefährdungen für Unternehmen
- Aufbau der Cyber-Versicherung
- Bedingungen und Leistungsvergleiche

#### Teil 3

##### **D & O und Vermögensschadenhaftpflichtversicherung**

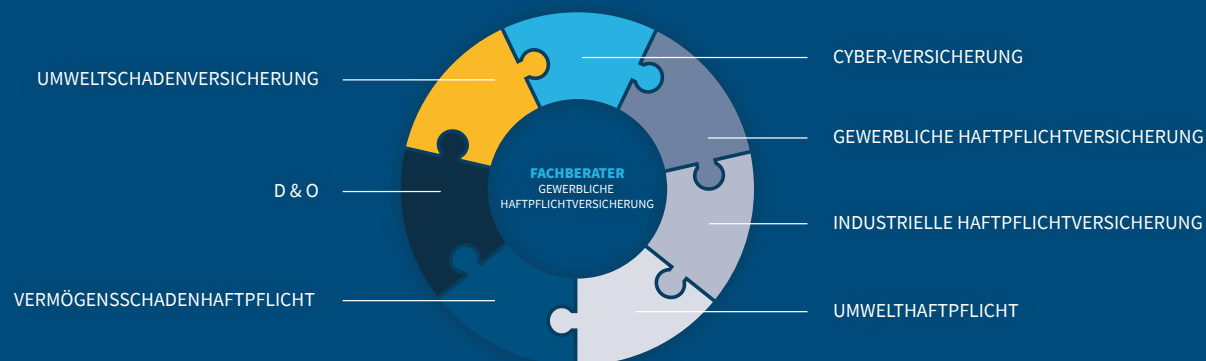
Grundlagen und Besonderheiten der D & O-Versicherung sowie der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung:

- Zielgruppen und deren Haftung
- Marktüberblick

Schriftliche Prüfung zu den Teilen 1-3 „Fachberater gewerbliche Haftpflichtversicherung“

### SEMINARZIEL UND NUTZEN

- Leistungen der gewerblichen und industriellen Haftpflicht verstehen und erläutern können.
- Sie kennen die Gefährdungslagen in dem Unternehmen, können Risikopotenziale aufzeigen und für Ihre Mandanten die passenden Versicherungslösungen auswählen.
- Sie kennen die Hintergründe der D & O-Versicherung und können diese von der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung abgrenzen



## TERMINE (2-TÄGIG)

### TEIL 1

20.01.2021	Hannover	<b>AT57063</b>
31.03.2021	Dresden	<b>AT57067</b>
09.06.2021	Düsseldorf / Kaarst	<b>AT57070</b>
20.07.2021	Fulda	<b>AT57083</b>
12.10.2021	Ingolstadt	<b>AT57087</b>

### TEIL 2

02.03.2021	Hannover	<b>AT57064</b>
13.04.2021	Dresden	<b>AT57068</b>
29.06.2021	Düsseldorf / Kaarst	<b>AT57075</b>
19.10.2021	Fulda	<b>AT57085</b>
09.11.2021	Ingolstadt	<b>AT57088</b>

### TEIL 3

23.03.2021	Hannover	<b>AT57065</b>
18.05.2021	Dresden	<b>AT57069</b>
20.07.2021	Düsseldorf / Kaarst	<b>AT57079</b>
16.11.2021	Fulda	<b>AT57086</b>
14.12.2021	Ingolstadt	<b>AT57090</b>

# AUF EINEN BLICK

**REFERENTEN:** Michael Eichler, Robert Haydecker, Thorsten Hoffmann

**SCHWIERIGKEIT:** ● ● ○

**ZEIT:** 10:30 h

**KOSTEN:** 190,- € je Modul



# FACHBERATER\*IN – GEWERBLICHE SACHVERSICHERUNG

## Investitionen und Fortbestand Ihrer Gewerbekunden schützen

Freizügigkeit ist eine lobenswerte Charaktereigenschaft oder ein Thema für den Fachberater.

In dieser Workshop-Reihe wird Ihnen das wichtigste Wissen vermittelt, das Sie grundsätzlich benötigen, um Klein- bis mittelständische Gewerbetriebe zutreffend zu beraten. Im Block drei wagen wir auch einen Ausblick auf das industrielle Geschäft, da die Grenzen fließend sind.

### SEMINARINHALTE

#### Teil 1

##### Gewerbliche Inhaltsversicherung

- Einführung
- versicherte Sachen, versicherte Gefahren (unbenannte Gefahren, Extended Coverage)
- Franchise, versicherte Kosten, Pauschaldeklaration
- Versicherungssumme (Bruchteilversicherung, Erstes Risiko, Stichtagsversicherung), Versicherungswert, Versicherungsort
- Werkverkehr, Regress, Sicherheitsvorschriften/Obliegenheiten

##### Gewerbliche Gebäudeversicherung

- Anwendungsbereich, versicherte Sachen, Versicherungswert/Versicherungssumme

#### Teil 2

##### Einführung BU

- Formen der BU
- der Ausfallschaden (Voraussetzungen, Leistungen, nicht versicherte Kosten, versicherte und versicherbare Aufwendungen)
- Entschädigungsberechnung, Versicherungswert/Versicherungssumme, Prämienrückgewähr/Nachhaftung
- Haftzeit, Bewertungszeitraum
- Versicherungsort, Wechselwirkungsschäden, Rückwirkungsschäden, Supply-Chain-Policies
- Riskmanagement, Mietverlust, Beteiligungsgeschäft, Multirisik-Policen, Ausschreibung von Risiken

#### Teil 3

##### Einführung in die industrielle Sachversicherung

- Grenze industrielle und gewerbliche Sachversicherung

##### Grundlagen einer Prämienkalkulation

- die statistischen Nrn. (Konten), Prämienrichtlinien des VdS, Bauartklassen
- Besonderheiten eines Lagerrisikos, Komplextrennung/Brandabschnittstrennung, Branderkennung/-verhütung/-bekämpfung
- vertragsbezogene Rabatte: Schadenverlauf, Franchise, besonders günstige Risikoverhältnisse, Höchstentschädigung
- Rabatt- und Prämienermittlungsbögen des VdS

##### PML-Ermittlung, FI und FBU

- Praxisbeispiel PML-Ermittlung und Ermittlung der Bedarfsprämie FI/FBU

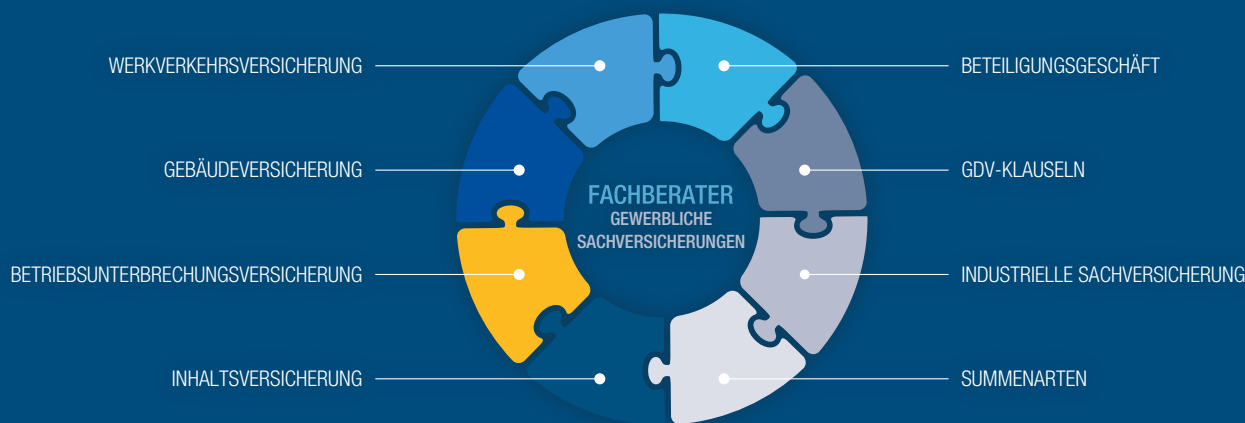
##### GDV-Klauseln

- Auswahl von GDV-Klauseln zur Vorbeugung einer Unterversicherung
- Wertzuschlagsklausel, Vorsorgeversicherung, Stichtagsklausel, überjährige Haftzeiten, Nachhaftung

##### FI/FBU-Konzepte der VEMA

### SEMINARZIEL UND NUTZEN

- Die Teilnehmer kennen die über das Privatkundengeschäft hinausgehenden versicherungstechnischen Herausforderungen des gewerblichen Sachgeschäftes.
- Die Teilnehmer kennen die versicherungstechnischen Lösungen zur Bewältigung dieser Herausforderungen.
- Die Teilnehmer kennen die Möglichkeiten, auf die Quotierungen der Versicherer im Sinne des VN einzuwirken.



## TERMINE (2-TÄGIG)

### TEIL 1

26.01.2021	Nürnberg/Leinburg-Diepersdorf	<b>AT59090</b>
23.02.2021	Potsdam	<b>AT57456</b>
01.06.2021	Wiesbaden	<b>AT57424</b>
03.08.2021	Hamburg	<b>AT58745</b>
05.10.2021	Herrenberg	<b>AT57439</b>

### TEIL 2

09.02.2021	Nürnberg/Leinburg-Diepersdorf	<b>AT59091</b>
09.03.2021	Potsdam	<b>AT57457</b>
15.06.2021	Wiesbaden	<b>AT57427</b>
17.08.2021	Hamburg	<b>AT58746</b>
19.10.2021	Herrenberg	<b>AT57443</b>

### TEIL 3

23.02.2021	Nürnberg/Leinburg-Diepersdorf	<b>AT59094</b>
27.04.2021	Potsdam	<b>AT57458</b>
31.08.2021	Hamburg	<b>AT58747</b>
14.09.2021	Wiesbaden	<b>AT59298</b>
09.11.2021	Herrenberg	<b>AT57444</b>

# AUF EINEN BLICK

**REFERENTEN:** Lothar Kraft, Tolga Sancar

**SCHWIERIGKEIT:** ● ● ○

**ZEIT:** 10:30 h

**KOSTEN:** 190,- € je Modul





# FIT FÜR FÜHRUNG

## Vorbereitung auf die Führungsposition im Maklerbetrieb

Die Bedeutung der Gewinnung von Nachwuchs in den Maklerbetrieben steigt immer stärker an. Schon heute ist es schwierig, geeignetes Personal zu finden. Angesichts des demographischen Wandels ist es erforderlich, sich rechtzeitig um den Bestand des eigenen Unternehmens zu kümmern und rechtzeitig Führungskräfte heranzubilden.

Die Weiterbildung richtet sich speziell an angehende Führungskräfte. Diese werden systematisch auf ihre Aufgaben vorbereitet. Das Training wird im Wechsel zwischen Einsatz beim Makler, Workshops und Eigenarbeit stattfinden. Die Weiterbildung legt den Fokus auf die Entwicklung der Persönlichkeit und die Qualifikation zur Führung eines Maklerbetriebes.

### SEMINARINHALTE

#### Block 1 – Unternehmerkompetenz

Fit für Führung  
Management im Maklerbetrieb  
Steuerrecht in der Praxis

#### Block 2 – Organisationskompetenz

Motivation  
Rechtliche Grundlagen im Maklerbetrieb  
VEMA eG

#### Block 3 – Führung und Zielgruppen

Personalführung  
Zielgruppen  
Abschluss

### EXTERNE REFERENTEN

Michael Ellgering – Steuerberater  
Michael Vatter – Trainer und Coach  
Wolfgang Stubenrauch – Trainer und Coach

### SEMINARZIEL UND NUTZEN

- Sie kennen die Grundsätze der Unternehmensführung.
- Sie erwerben Kompetenzen zur Mitarbeiterführung.
- Sie erschließen sich neue Zielgruppen im Unternehmen.
- Sie vernetzen sich und erhalten wertvolle Impulse für Ihre persönliche Weiterentwicklung.

### TERMINE (JEWEILS EINE WOCHE)

06.12.21 - 10.12.21	Fit für Führung Modul 1/3   Karlsruhe	WEBCODE 10810
21.03.22 - 25.03.22	Fit für Führung Modul 2/3   Karlsruhe	WEBCODE 10810
30.05.22 - 03.06.22	Fit für Führung Modul 3/3   Karlsruhe	WEBCODE 10810

## MODUL 1 UNTERNEHMEN

VEMA-Juniorpartner  
„Fit für Führung“

Management im  
Maklerbetrieb

Steuerrecht in  
der Praxis

## MODUL 2 ORGANISATIONSKOMPETENZ

Motivation

Rechtliche  
Grundlagen  
im Maklerbetrieb

VEMA eG

## MODUL 3 FÜHRUNG UND ZIELGRUPPEN

Personalführung

Zielgruppen

Abschluss

# AUF EINEN BLICK

**REFERENTEN:** Robert Haydecker, Matthias Reisner und weitere

**SCHWIERIGKEIT:** ● ● ○

**ZEIT:** 26:45 h

**KOSTEN:** 1900,- € für alle drei Blöcke

# AZUBI-STARTER-WORKSHOP

Dieses Seminar richtet sich an neue Auszubildende in VEMA-Partnerbetrieben.

Vor allem in der gewerblichen Sachversicherung ist das Pflichtenheft des Versicherungsnehmers gut gefüllt. Die Kenntnis über die Obliegenheiten und die Folgen der Nichteinhaltung ist elementar zur Existenzsicherung des Kunden.

## SEMINARINHALTE

- Das Grundprinzip der Versicherungswelt. Welche rechtlichen Grundlagen gibt es? Welche Bedeutung hat die Versicherungswirtschaft?
- Welche Stationen erwarten Sie während Ihrer Ausbildung? Welche Themen werden behandelt? Welche Wahlmöglichkeiten haben Sie?
- Was unterscheidet einen Makler von einem Versicherungsvertreter?
- Was leistet die VEMA eG für Versicherungsmakler und wie unterstützen wir Sie bei Ihrer täglichen Arbeit?
- Erste Schritte und weitere Informationen rund um das VEMAextranet

## SEMINARZIEL UND NUTZEN

- Wir nehmen Ihre Auszubildenden an die Hand und zeigen ihnen auf, was sie in der Lehre erwartet und welches Potenzial sich bietet.
- Um einen leichteren Start in die Ausbildung und den Job zu haben, kümmern wir uns um wichtige Vertragsgrundlagen wie z.B. VVG und den Umgang mit Bedingungswerken.
- Der Blick in die Welt der VEMA, vor allem aber in den Umfang sowie die Aufgaben eines Versicherungsmaklers, ist garantiert.
- Hier erlernt Ihr/Ihre Auszubildende/-r elementare Inhalte, die ihm/ihr einen klaren Vorteil in der weiteren Ausbildung bieten.

## TERMINE

Termine folgen	Herrenberg	AT60988
Termine folgen	Weingarten (Bodensee)	AT60989

**AUF  
EINEN  
BLICK**

**REFERENTEN:** Trainer der VEMA eG

**SCHWIERIGKEIT:** ● ○ ○

**ZEIT:** 5:15 h ohne WBZ

**KOSTEN:** 0,- €

# AZUBI-TELEFONTRAINING

Dieses Seminar richtet sich an Auszubildende in VEMA-Partnerbetrieben



Vor allem in der gewerblichen Sachversicherung ist das Pflichtenheft des Versicherungsnehmers gut gefüllt. Die Kenntnis über die Obliegenheiten und die Folgen der Nichteinhaltung ist elementar zur Existenzsicherung des Kunden.

## SEMINARINHALTE

- Grundlagen des Telefonierens: Kommunikation (Stimme, Sprechweise, Formulierung)
- Die Kunst des Zuhörens
- Organisation am Arbeitsplatz
- Zielgerichtetes Telefonieren
- Verhaltensweisen am Telefon
  - Kontaktaufnahme bei Gesprächen
  - Weitergabe von Gesprächen
  - Behandlung von schwierigen Kundentypen
  - Reklamations- und Konfliktbehandlung
- Strukturierung des Telefonates

## SEMINARZIEL UND NUTZEN

- Wir tragen Sorge, dass Ihre Auszubildenden alle relevanten Kenntnisse und Fertigkeiten mit dem wahrscheinlich wichtigsten Kommunikationsmedium „Telefon“ erhalten.
- Wichtige und relevante Aspekte für den kompetenten und professionellen Umgang am Telefon gehören zum Standardrepertoire.
- Es ist genügend Zeit und Raum, typische und herausfordernde Situationen zu diskutieren, um Ihren Auszubildenden das Handwerkszeug für den sicheren Gesprächsablauf mitzugeben.
- Hier erlernt Ihr/Ihre Auszubildende/-r elementare Inhalte, die ihm/ihr einen klaren Vorteil in der Berufswelt bietet.

## TERMINE

12.10.2021	Köln	AT61397
09.11.2021	Wiesbaden	AT61395
10.11.2021	Stuttgart	AT61393
17.11.2021	Hannover	AT61400

**AUF  
EINEN  
BLICK**

**REFERENTEN:** Trainer der VEMA eG

**SCHWIERIGKEIT:** ● ○ ○

**ZEIT:** 5:15 h ohne WBZ

**KOSTEN:** 0,- €

# VORAB- INFORMATION



# DIE VEMA-KONGRESSTAGE KAPITALANLAGEFORMEN IN DER LEBENSVERSICHERUNG

## ES ERWARTET SIE:

Ein hochkarätiges Vortragsprogramm rund um das Thema Kapitalanlageformen in der Lebensversicherung. Begleitende Ausstellung mit den VEMA-Produktpartnern und Dienstleistern zur Vertiefung der einzelnen Versicherungslösungen. Vielfältige Gelegenheiten für interessante Gespräche mit den Referenten und Versicherern. Strategien, Lösungen und konkrete Tipps für die praktische Umsetzung. Erfahrungsaustausch mit den Maklerkollegen.

**10**

MAI  
2021

**KAPITALANLAGEFORMEN IN DER  
LEBENSVERSICHERUNG (FULDA)**

**18**

NOV  
2021

**BETRIEBLICHE  
ALTERSVERSORGUNG (HAMBURG)**

# LERNEN.VEMAEG.DE

DIE ZUKUNFT DER WEITERBILDUNG



Spannende Lernformate ohne lange Anfahrtswege und in freier Zeiteinteilung – das wünschen sich Schulungsteilnehmer\*innen immer wieder. Mit der neuen VEMA-Lernplattform bieten wir hierfür die passende Lösung – in einem modernen Rahmen und auf nahezu jedem Endgerät nutzbar.

Die VEMA-Lernplattform ist keine Eigenentwicklung, sondern baut auf Moodle auf – eine der am weitesten verbreiteten Plattformen im Hochschulbereich. Wir können deshalb vom Start weg eine hohe Funktionalität und geringe Fehleranfälligkeit garantieren. Oder kurz: Es funktioniert großartig!

Zusätzlich haben wir nun die Möglichkeit moderne, interaktive Inhalte anzubieten und eine viel größere Lerntiefe bei den Teilnehmer\*innen zu erreichen. Selbstverständlich wird die VEMA-Lernplattform die bisherigen Angebote der VEMA-Akademie nicht ersetzen, sondern vielmehr ergänzen. Vor allem komplexe Lehrgangsformate mit persönlicher Unterstützung durch die Trainer der VEMA eG finden hier ihr Zuhause.

Im Zertifikatslehrgang „Geprüfter Consultant im Maklerbüro 2020“ konnten wir in der Einführungsphase über 250 Teilnehmer\*innen durch den Lehrgang begleiten, bei der Lösung von Aufgaben unterstützen und gleichzeitig den Austausch unter den Teilnehmern fördern. Das Ganze natürlich im Rahmen eines spannenden Lehrprogrammes mit über 16 h anrechenbarer Weiterbildungszeit. Für die Lehrgangsinhalte, aber auch für die technischen Möglichkeiten der Plattform, haben wir sehr viel positives Feedback von den Teilnehmern erhalten. Herzlichen Dank dafür!

Die Neuauflage des Consultant-Lehrganges im Jahr 2021 wird natürlich nicht der einzige Lehrgang auf der Lernplattform bleiben. Was wir im kommenden Jahr vorhaben, finden Sie auf den folgenden Seiten – und auch das ist erst der Anfang!

Sie haben Fragen zur Lernplattform oder Anregungen für Lehrgangsinhalte?  
Sprechen Sie gern unseren **Akademie-Support** unter [lernen@vema-eg.de](mailto:lernen@vema-eg.de) an!



# GEPRÜFTER CONSULTANT IM MAKLERBÜRO (2021)

## Zertifikatslehrgang für Makler-Mitarbeiter im Blended Learning



VERFÜGBAR AB 01.01.2021 AUF [LERNEN.VEMAEG.DE](https://www.lernen.vemaeg.de)

Vor allem in der gewerblichen Sachversicherung ist das Pflichtenheft des Versicherungsnehmers gut gefüllt. Die Kenntnis über die Obliegenheiten und die Folgen der Nichteinhaltung ist elementar zur Existenzsicherung des Kunden.

### SEMINARINHALTE

- Richtet sich an Mitarbeiter in Führungs- und Gestaltungspositionen sowie zukünftige Führungskräfte
- Erläutert Zusammenhänge zwischen Kundeninteresse und betrieblichen Prozessen
- Acht Themenkomplexe in Lern- und Prüfungseinheiten
- Attraktive und zielführende Kombination von unterschiedlichen Lernformaten
- Praktische Übungen zu typischen Problemstellungen im Maklerbüro

### SEMINARZIEL UND NUTZEN

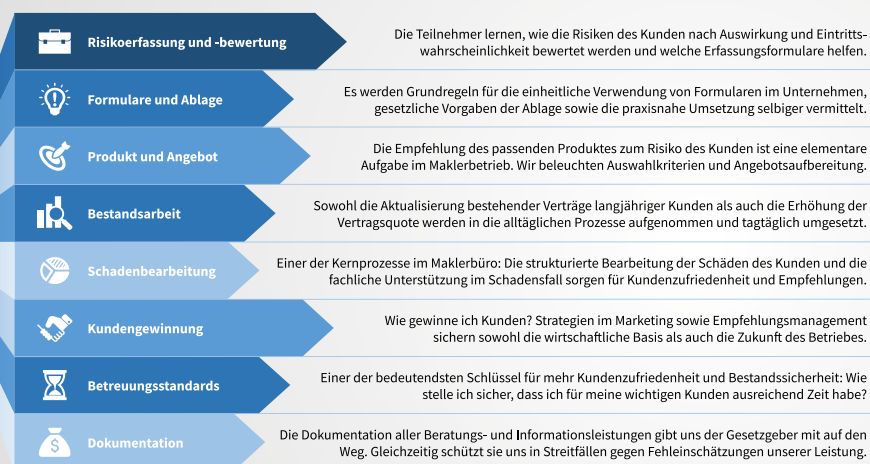
Der „Consultant im Maklerbetrieb“:

- unterstützt die Geschäftsleitung bei der Umsetzung ihrer Pläne.
- verbessert Verbindlichkeit, Kommunikation und Zusammenarbeit.
- vereint fundierte Beratungs- und Prozesskompetenz.
- schafft eine Doppelfunktion als „Vorarbeiter“ nach innen und außen.

### DURCHFÜHRUNG

Der Lehrgang findet mit freier Zeiteinteilung innerhalb eines Zeitraumes von zehn Monaten statt. Zwischentests trennen die einzelnen Lernmodule, der Abschluss findet im Rahmen einer Prüfung statt. Ergänzend werden fakultative Consultant-Treffen angeboten, bei welchen die Teilnehmer sich untereinander zur Umsetzung ihrer Projekte austauschen können.

**Zur Erlangung des Zertifikates ist das Bestehen einer Prüfung notwendig.**



# AUF EINEN BLICK

**REFERENTEN:** Tino Sommer, Michael Eichler, Thorsten Hoffmann

**SCHWIERIGKEIT:** ● ● ○

**ZEIT:** 16:10 h

**KOSTEN:** 149,- €



# GEPRÜFTE BERATUNGS- UND SERVICEPROZESSE

Zertifikatslehrgang für Maklerbetriebe mit jährlichem Check

VERFÜGBAR AB 01.06.2021 AUF [LERNEN.VEMAEG.DE](https://lernen.vemaeg.de)

## SEMINARINHALTE

Anwendung von praktikablen und leicht umsetzbaren Musterprozessen aus verschiedenen Bereichen im Maklerbüro, z.B.

- Umgang mit Interessenten und Neukunden
- Angebotserstellung und Vermittlung
- Bestandsbetreuung und -bearbeitung
- Übernahme von Fremdverträgen
- Schadenbearbeitung
- Externe Kommunikation
- Technische Ausstattung und Software
- Personalqualifikation
- Interner Wissenstransfer
- Grundlegende Regeln aus dem Datenschutz und Maklerrecht, der Lehrgang wendet sich an leitende Mitarbeiter und Geschäftsführer.

## SEMINARZIEL UND NUTZEN

Die Umsetzung der Musterprozesse in Ihrem Maklerbetrieb verbessert die Effizienz und verringert die Fehlerhäufigkeit in den innerbetrieblichen Prozessen. Die Musterprozesse haben dabei den Kundennutzen im Fokus. Durch die Erlangung des Zertifikates stärken Sie Ihre Außenwirkung. Sie geben Ihren Kunden den Nachweis strukturierter Prozesse und das Gefühl, bei seinem Makler gut aufgehoben zu sein.

## DURCHFÜHRUNG

Der Lehrgang findet in freier Zeiteinteilung auf der VEMA-Lernplattform statt und stellt Informationen und Umsetzungsanregungen zu den Musterprozessen zur Verfügung. Die VEMA-Außendienstmitarbeiter unterstützen bei der Umsetzung in Ihrem Büro. Für die Verleihung des Zertifikates prüfen sie außerdem jährlich den Umsetzungsgrad bei Ihnen vor Ort. **Das Zertifikat wird für den umsetzenden Maklerbetrieb ausgestellt.**



**AUF  
EINEN  
BLICK**

**REFERENTEN:** Tino Sommer, betreuende Außendienstmitarbeiter  
**SCHWIERIGKEIT:** ● ● ○  
**ZEIT:** 12:00 h  
**KOSTEN:** 149,- €

# GEPRÜFTER SCHADENMANAGER

## Zertifikatslehrgang für Makler-Mitarbeiter in der Schadenbearbeitung



VERFÜGBAR AB 01.06.2021 AUF [LERNEN.VEMAEG.DE](https://www.lernen.vemaeg.de)

### SEMINARINHALTE

Sie erlernen die Grundlagen des Schadenmanagements, die Sparten-Spezifika sowie die effiziente Umsetzung, u.a. in den Bereichen

- Rechtliche Grundlagen und Grundsätze
- Regeln im Schadenfall
- Versicherte Sachen, Versicherungsort
- Anrechnung von Unterversicherung
- Obliegenheiten
- Grobe Fahrlässigkeit in der Praxis
- Berechnung von Entschädigungen in der Betriebsunterbrechungsversicherung
- Besonderheiten der Sparten (z.B. Haftpflicht, Unfall, Kraftfahrt)
- Der Prozess im Maklerbüro und die Umsetzung

### SEMINARZIEL UND NUTZEN

Für den Kunden ist die Unterstützung im Schadenfall häufig der wichtigste Gradmesser zur Bewertung der Dienstleistung des Maklers und damit Aushängeschild des Maklerbetriebes. **Durch aktives Schadenmanagement steuern Sie direkt die Zufriedenheit des Kunden und generieren nachhaltig Empfehlungen.**

### DURCHFÜHRUNG

Der Lehrgang steht dauerhaft zur Verfügung und kann von den Teilnehmern in freier Zeiteinteilung durchgeführt werden. Zusätzlich werden bundesweit Präsenztermine zur Erhöhung des Nutzens angeboten. Neben den Lernmodulen werden Übungen zur Anwendung der Inhalte angeboten und von den Trainern der VEMA eG aktiv begleitet. **Zur Erlangung des Zertifikates ist das Bestehen einer Prüfung notwendig.**



**AUF  
EINEN  
BLICK**

**REFERENTEN:** Michael Eichler, Lothar Kraft, Tino Sommer  
**SCHWIERIGKEIT:** ● ● ○  
**ZEIT:** 12:00 h  
**KOSTEN:** 149,- €



# EFFIZIENT ARBEITEN MIT DEM VEMAEXTRANET

Funktionen des VEMAextranets zum Kundennutzen verstehen und einsetzen

VERFÜGBAR AB 01.01.2021 AUF [LERNEN.VEMAEG.DE](https://www.lernen.vemaeg.de)

## SEMINARINHALTE

In diesem Lehrgang werden die Funktion der Tools und Inhalte des VEMAextranets mit Fokus auf Effizienz und Nutzen erläutert:

- Einrichtung und Administration
- Grundlegende Bedienung
- Produktrecherche und Angebotserstellung
- Ausschreibungen
- Bestandsübertragung
- Dokumentation
- Formulare und Broschüren
- Schadensteuerung
- Postbox und Passwortverwaltung
- Kundenansprache und Marketing
- Eigene Inhalte auf eigenen Seiten

## SEMINARZIEL UND NUTZEN

Der Lehrgang steht dauerhaft zur Verfügung. Es können sowohl einzelne Lernmodule zum Kennenlernen von Funktionen angesehen werden als auch der Gesamtkurs – zum Beispiel zur Einarbeitung neuer Mitarbeiter – mit allen Inhalten für die Weiterbildung genutzt werden.

## DURCHFÜHRUNG

Die Kenntnis der Anwendung der Tools hilft Ihnen dabei, den Zeitaufwand für die betrieblichen Prozesse zu verringern. Zusätzlich wird die Zusammenarbeit der einzelnen Mitarbeiter und Abteilungen verbessert.



**AUF  
EINEN  
BLICK**

**REFERENTEN:** Tino Sommer  
**SCHWIERIGKEIT:** ● ○ ○  
**ZEIT:** 12:00 h  
**KOSTEN:** 0,- €

# GRUNDLAGEN DER BETRIEBSHAFTPFLICHTVERSICHERUNG

## Erläuterung der Bausteine und Zuordnung zum Kundenrisiko



VERFÜGBAR AB 01.09.2021 AUF [LERNEN.VEMAEG.DE](https://lernen.vemaeg.de)

### SEMINARINHALTE

Der Lehrgang erläutert den Inhalt der Bausteine der BHV, gibt Hinweise zu Besonderheiten und definiert Zielgruppen:

- Haftung und Deckung
- Deckungssumme und Selbstbehalte
- Abgrenzung Vermögensschäden
- AHB, BBR und Sideletter
- Betriebsstätten und mitversicherte Unternehmen
- Repräsentanten
- Tätigkeits- und Bearbeitungsschäden
- Abgrenzung Umwelthaftpflicht/Umweltschaden
- Benzinklausel und mitversicherte Fahrzeuge
- Produkthaftung
- Betriebsspezifische Bausteine
- Grundlagen der Cyber-Deckung

### SEMINARZIEL UND NUTZEN

Der Lehrgang richtet sich an Einsteiger im Bereich der BHV. Diese erhalten eine Übersicht der wichtigsten Bausteine der BHV und wissen, wann ein Kundenrisiko welche Deckung erfordert. Der Lehrgang bietet sich zusätzlich als Vorbereitungskurs für den Zertifikatslehrgang „Fachberater Gewerbliche Haftpflichtversicherung“ an.

### DURCHFÜHRUNG

Der Lehrgang steht dauerhaft zur Verfügung und kann von den Teilnehmern in freier Zeiteinteilung durchgeführt werden. Neben den Lernmodulen werden Übungen zur Anwendung der Inhalte angeboten und von den Trainern der VEMA eG aktiv begleitet.



## DAS GANZE IST MEHR ALS DIE SUMME SEINER TEILE.

- ARISTOTELES

Die Betriebshaftpflicht gilt als die Königsdisziplin der gewerblichen Komposit-Versicherungen. Durch die hohe Komplexität der versicherbaren Bausteine kommt es auf Sicherheit im Umgang selbiger in besonderem Maße an. Die richtige Absicherung gewerblicher Haftpflichtrisiken ist deshalb eine Komposition passender Bausteine.

**AUF  
EINEN  
BLICK**

**REFERENTEN:** Tino Sommer

**SCHWIERIGKEIT:** ● ○ ○

**ZEIT:** 10:00 h

**KOSTEN:** 99,- €

# GRUNDLAGEN DER BAV (VORBEREITUNGSKURS ZUM FACHBERATER)

## Erläuterung der Bausteine und Zuordnung zum Kundenrisiko

VERFÜGBAR AB 01.03.2021 AUF [LERNEN.VEMAEG.DE](https://www.lernen.vemaeg.de)

### SEMINARINHALTE

In diesem Lehrgang werden in Vorbereitung auf den Zertifikatslehrgang grundlegende Inhalte und Rechtsgrundlagen erläutert:

- Grundsätzliche Begriffsklärungen
- Welchen Einfluss haben Urteile oder BMFSchreiben auf die tägliche Praxis?
- Grundlagen der Steuerersparnis während der Aufschubzeit
- Grundlagen der steuerlichen Behandlung während der Leistungsphase
- Grundlegende Verordnungen des Betriebsrentengesetzes (BetrAVG)

### SEMINARZIEL UND NUTZEN

„Förderung nach § 10 a EStG, Altzusagen nach § 40 EStG oder Neuzusagen nach § 3 Nr. 63 EStG. Zusage nach § 16 BetrAVG, Vorschriften nach § 1b BetrAVG bei Ausscheiden.“ Wenn Ihnen dies nichts sagt, so wird dieser Lehrgang Sie auf dem eigentlichen Zertifikatslehrgang „Fachberater\*in bAV“ vorbereiten und die erfolgreiche Teilnahme gewährleisten. Aber auch wenn Sie Ihre Kenntnisse noch einmal auffrischen wollen, sind Sie hier genau richtig!

### DURCHFÜHRUNG

Dieser Vorbereitungslehrgang steht ausschließlich den Teilnehmern des Zertifikatslehrganges „Fachberater\*in bAV“ zur Vorbereitung zur Verfügung. Die Lerninhalte stehen als Lernmodul zur Verfügung und können in freier Zeiteinteilung genutzt werden.

#### Zertifikatslehrgang Fachberater\*in bAV

In drei Modulen zu jeweils zwei Tagen lernen Sie die Grundlagen zu den verschiedenen Rechtsarten, den Durchführungswegen und bekommen durch Gastreferenten Einblick in die Beratungspraxis.



**AUF  
EINEN  
BLICK**

**REFERENTEN:** Benjamin Trimborn  
**SCHWIERIGKEIT:** ● ○ ○  
**ZEIT:** 2:00 h  
**KOSTEN:** 0,- € (für bAV ZERT-Kurs-TN)

# VEMA-AZUBIWELT – DAUERHAFT BEGLEITUNG

Videos zu den Lernfeldern passend abgestimmt zum Unterrichtsverlauf



VERFÜGBAR AB 01.01.2021 AUF [LERNEN.VEMAEG.DE](https://www.lernen.vemaeg.de)

## SEMINARINHALTE

Als Bestandteil der VEMA-Azubiwelt bieten wir Ihren Auszubildenden in der VEMA-Lernplattform eine Begleitung durch die Ausbildung ab dem Jahr 2020. In kurzweiligen Schulungsvideos wird der Berufsschulunterricht wiederholt und zusammengefasst. Natürlich wird der Versicherungsmarkt außerhalb von Proximus dabei auch nicht vernachlässigt. Nach und nach werden die ersten 14 Lernfelder der Ausbildung als Schulungsvideo zur Verfügung gestellt. Pro Lernfeld wird es durchschnittlich zwölf Schulungsvideos geben. So wollen wir Ihren Auszubildenden die bestmöglichen Voraussetzungen für ihre Ausbildung schaffen.

## SEMINARZIEL UND NUTZEN

Sie erhalten einen kompletten innerbetrieblichen Unterricht frei Haus. In Verbindung mit den live stattfindenden Prüfungsvorbereitungen stellen wir so die Weichen zum erfolgreichen Bestehen der Berufsausbildung. Durch die Vielzahl an Videos können auch zielgerichtet einzelne Themen aus der Berufsschule wiederholt werden. Aber auch für die Ausbildung Fachfrau\*mann oder zur Auffrischung sind die Inhalte geeignet.

## DURCHFÜHRUNG

Ergänzend zu den Azubi-Starter-Workshops (Präsenz) und der Prüfungsvorbereitung (Live-TV) stehen Ihnen während der gesamten Ausbildungszeit erklärende Videoinhalte zur innerbetrieblichen Ausbildung auf der Lernplattform zur Verfügung – wann immer Sie wollen! Sie möchten Ihre Auszubildenden anmelden? Kontaktieren Sie uns: [azubiwelt@vema-eg.de](mailto:azubiwelt@vema-eg.de)

### Präsenz-Workshops

- Regionale Treffen zu
- Azubi Starter Workshop
  - Azubi Telefontraining



### Prüfungsvorbereitung via VEMA TV

Vorbereitung auf die Zwischen- und Abschlussprüfung mittels alter Prüfungsfragen

## VEMA Lernplattform als ständiger Begleiter

Unterrichtsbegleitung über die Lernfelder der Ausbildung. Hier kann der Unterrichtsstoff vor- oder nachgearbeitet werden.

**AUF  
EINEN  
BLICK**

**REFERENTEN:** Benjamin Trimborn  
**SCHWIERIGKEIT:** ● ○ ○  
**ZEIT:** 0:00 h  
**KOSTEN:** 0,- € (für bAV ZERT-Kurs-TN)

# VEMA- AKADEMIE DIGITALER BEREICH

---

Im Bereich der Fort- und Weiterbildung gewinnen Onlineseminare und Web-Based-Trainings zunehmend an Bedeutung. Seit der Einführung des internetbasierten Bildungsformates „VEMA-TV“ im Jahr 2014 partizipiert die VEMA-Akademie rege an dieser Entwicklung. Nicht nur die neuesten Produkthighlights der kooperierenden Versicherungsunternehmen, sondern auch das stetig wachsende Dienstleistungsangebot der VEMA eG werden durch VEMA-eigene Referenten vorgestellt.

Neben den 200 TV-Sendungen, die live abgehalten werden, bietet Ihnen die VEMA-Mediathek ein umfangreiches Portfolio von fast 400 Schulungen zu allen relevanten Themen der Branche, die rund um die Uhr, sieben Tage die Woche abrufbar sind. So können Sie Ihrer Weiterbildungsverpflichtung bequem von zu Hause aus nachkommen.







v. l. Michael Schneidmann, Niels Hofheinz, Irina Löffel, Jana Kauther, Lucrezia la Forgia, Boris Keil, Aleksandar Tomic

---

Es sind noch Fragen offen? Mailen oder anrufen! Wir helfen Ihnen gerne!

**Irina Löffel**

[irina.loeffel@vema-eg.de](mailto:irina.loeffel@vema-eg.de)

0721 | 91500371



# THEMENWOCHE ARBEITSKRAFTABSICHERUNG

Arbeitskraftabsicherung von A – Z – die BU und ihre Alternativmodelle



Die Arbeitskraft ist das höchste Gut, sichert sie doch das Einkommen und damit den Lebensunterhalt. Seit einigen Jahren werden auf dem deutschen Versicherungsmarkt mit der Dread-Disease-, der Grundfähigkeits- und der Erwerbsunfähigkeitsversicherung vermehrt alternative Vorsorgeinstrumente zur Absicherung der Arbeitskraft angeboten. Vor allem deren Beurteilung und Bewertung erfordert eine detaillierte Prüfung der Vertragsinhalte auf Grundlage objektiver Parameter.

Die Teilnehmer erhalten in der Themenwoche einen Überblick zu den Möglichkeiten der Arbeitskraftabsicherung und können das Wissen situationsgerecht im Beratungsgespräch einsetzen. Sie erfassen die Zusammenhänge in der Diagnosekette von Arbeitsunfähigkeit bis zum Pflegefall.

## TERMINE

19.04.2021	Themenwoche Arbeitskraftabsicherung – Teil 1	<a href="#">AT58138</a>
20.04.2021	Themenwoche Arbeitskraftabsicherung – Teil 2	<a href="#">AT48139</a>
21.04.2021	Themenwoche Arbeitskraftabsicherung – Teil 3	<a href="#">AT58141</a>
22.04.2021	Themenwoche Arbeitskraftabsicherung – Teil 4	<a href="#">AT58142</a>
23.04.2021	Themenwoche Arbeitskraftabsicherung – Teil 5	<a href="#">AT58143</a>

# THEMENWOCHE BAV

bAV – von Experten für (werdende) Experten



Die betriebliche Altersversorgung unterliegt einem ständigen Wandel durch aktuelle Rechtsprechung und neue Handlungsanweisungen des Bundesfinanzministeriums. Wir bringen Sie auf den neuesten Stand! Wie gehen wir mit dem obligatorischen Arbeitgeberzuschuss um? Was ist wichtig nach neuem Stand der Rechtsprechung? Aus der Praxis für die Praxis. Zu den aktuellen Themen werden Sie Referenten der VEMA eG und ausgewählte Referent\*innen auf den neuesten Kenntnisstand bringen.

## TERMINE

08.03.2021	Themenwoche bAV – Teil 1	<a href="#">AT60276</a>
09.03.2021	Themenwoche bAV – Teil 2: bAV – obligatorischer Arbeitgeberzuschuss zur Entgeltumwandlung	<a href="#">AT60531</a>
10.03.2021	Themenwoche bAV – Teil 3: BRSG-Wirksamkeit in bAV-Beständen – AG-Zuschuss ab 01.01.2022 – Akquisitionsansätze und Mehrwerte für VEMA-Makler	<a href="#">AT60278</a>
11.03.2021	Themenwoche bAV – Teil 4	<a href="#">AT60279</a>
12.03.2021	Themenwoche bAV – Teil 5	<a href="#">AT60280</a>



# THEMENWOCHE BEAMTE

## Beratungskonzept zur Beamtenversorgung



Beamte als Staatsdiener unterliegen dem Beamtenrecht. Die Themenwoche Beamte vermittelt alle nötigen Informationen und Kenntnisse, um Beamte mithilfe der VEMA eG erfolgreich beraten zu können. Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über die elementaren Unterschiede zwischen klassischem Arbeitnehmer und Beamten. Dabei liegt ein besonderes Augenmerk auf dem Erkennen und Herausarbeiten wichtiger Aspekte der wirtschaftlichen Absicherung der Arbeitskraft. Die Referenten erklären, wann und wo in der Beratung bei Bedarf auch die Vermittlung privater Vorsorgeprodukte sinnvoll ist. Darüber hinaus wird den Teilnehmern umfassendes Wissen zur Absicherung von biometrischen Risiken und zur Ermittlung von Versorgungslücken vermittelt.

### TERMINE

12.07.2021	Themenwoche Beamtenvorsorge – Teil 1	<a href="#">AT60318</a>
13.07.2021	Themenwoche Beamtenvorsorge – Teil 2	<a href="#">AT60319</a>
14.07.2021	Themenwoche Beamtenvorsorge – Teil 3	<a href="#">AT60320</a>
15.07.2021	Themenwoche Beamtenvorsorge – Teil 4	<a href="#">AT60321</a>
16.07.2021	Themenwoche Beamtenvorsorge – Teil 5	<a href="#">AT60322</a>

# THEMENWOCHE BESTANDSARBEIT

Erschließen Sie das Potenzial Ihres Bestandes



Es werden viele nützliche und praktische Inhalte zur kontinuierlichen Arbeit im eigenen Bestand erfasst und ausgiebig betrachtet. Von der Aktualisierung schlichter bzw. älterer Privathaftpflichtverträge bis hin zur Umsetzung der VEMA-Bestandsupdates im gewerblichen Segment. Neue Anstöße zum Umgang mit Ihren Bestandsmandanten sowie deren Verträgen sind natürlich geplant. Genauso wie verschiedene Inputs, wie Sie Ihre Dienstleistung einfach und sinnvoll erweitern. Im Fokus steht die einfache, praktikable und erfolgsversprechende Umsetzung in Ihrem Unternehmen.

## TERMINE

02.08.2021	Themenwoche Bestandsarbeit – Teil 1	<a href="#">AT60358</a>
02.08.2021	Themenwoche Bestandsarbeit – Teil 2	<a href="#">AT60363</a>
03.08.2021	Themenwoche Bestandsarbeit – Teil 3	<a href="#">AT60364</a>
03.08.2021	Themenwoche Bestandsarbeit – Teil 4	<a href="#">AT60365</a>
04.08.2021	Themenwoche Bestandsarbeit – Teil 5	<a href="#">AT60366</a>
04.08.2021	Themenwoche Bestandsarbeit – Teil 6	<a href="#">AT60368</a>
05.08.2021	Themenwoche Bestandsarbeit – Teil 7	<a href="#">AT60369</a>
05.08.2021	Themenwoche Bestandsarbeit – Teil 8	<a href="#">AT60370</a>

# THEMENWOCHE FRAUENPOWER

Hier dreht sich alles um das starke Geschlecht



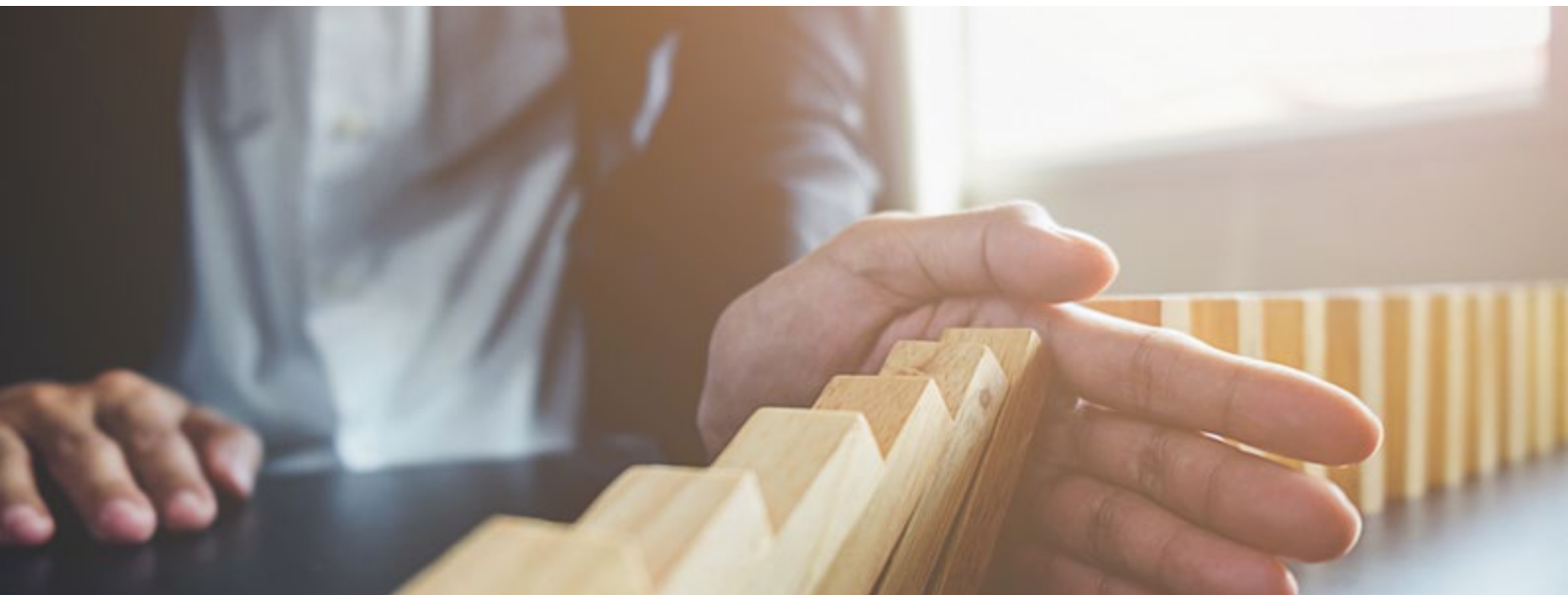
Diese Themenwoche richtet sich speziell an VEMA-Partnerinnen und weibliche Vertriebskräfte. Denn Frauen überzeugen, begeistern und führen anders als Männer. Weibliche Rhetorik kann daher ein äußerst effizientes Vertriebswerkzeug sein, mit dem Sie sich als Marke etablieren, Netzwerke und Allianzen aufbauen und sich souverän auf dem geschäftlichen Parkett bewegen.

## TERMINE

15.11.2021	Themenwoche Frauenpower – Von Frauen für Frauen – Teil 1	<a href="#">AT60423</a>
16.11.2021	Themenwoche Frauenpower – Von Frauen für Frauen – Teil 2	<a href="#">AT60426</a>
17.11.2021	Themenwoche Frauenpower – Von Frauen für Frauen – Teil 3	<a href="#">AT60427</a>
18.11.2021	Themenwoche Frauenpower – Von Frauen für Frauen – Teil 4	<a href="#">AT60428</a>
19.11.2021	Themenwoche Frauenpower – Von Frauen für Frauen – Teil 5	<a href="#">AT60429</a>

# THEMENWOCHE HAFTPFLICHTVERSICHERUNGEN

für Unternehmensmandanten



Im Rahmen der Themenwoche Haftpflichtversicherungen für Unternehmensmandanten lernen Sie die Vorzüge des VEMA-Klauselbogens Betriebshaftpflichtversicherung kennen und erhalten tiefe Einblicke in die Besonderheiten der Berufshaftpflichtversicherung. Abgerundet wird die Themenwoche mit der D & O-Versicherung und deren Abgrenzung zur Vermögensschadenhaftpflichtversicherung. Ergänzend erhalten Sie einen Überblick über die Hilfestellungen im VEMAextranet zur täglichen Umsetzung dieser Sparten in Ihrem Maklerbetrieb.

## TERMINE

22.06.2021	Themenwoche Haftpflichtversicherung für Unternehmensmandanten – Teil 1	<a href="#">AT60480</a>
22.06.2021	Themenwoche Haftpflichtversicherung für Unternehmensmandanten – Teil 2	<a href="#">AT60481</a>
23.06.2021	Themenwoche Haftpflichtversicherung für Unternehmensmandanten – Teil 3	<a href="#">AT60484</a>
23.06.2021	Themenwoche Haftpflichtversicherung für Unternehmensmandanten – Teil 4	<a href="#">AT60485</a>
24.06.2021	Themenwoche Haftpflichtversicherung für Unternehmensmandanten – Teil 5	<a href="#">AT60486</a>

# THEMENWOCHE KFZ

Und Kfz macht wieder Spaß!



Jahr um Jahr beschäftigt die Kraftfahrtversicherung spätestens zum Jahresende die Maklerunternehmen. Für Ihren Unternehmenserfolg sprechen wir über die Lösungen der VEMA eG für Ihr Kfz-Geschäft, sowohl die Anwendung von Vergleichsprogrammen als auch deren Einsatz im Kundengespräch. In Interviews mit den kooperierenden Versicherern stellen wir die jeweiligen Vorteile der verschiedenen Produkte dar.

## TERMINE

14.09.2021	Themenwoche KFZ – Teil 1	<a href="#">AT60372</a>
14.09.2021	Themenwoche KFZ – Teil 2	<a href="#">AT60373</a>
15.09.2021	Themenwoche KFZ – Teil 3	<a href="#">AT60374</a>
15.09.2021	Themenwoche KFZ – Teil 4	<a href="#">AT60375</a>
16.09.2021	Themenwoche KFZ – Teil 5	<a href="#">AT60376</a>



# THEMENWOCHE PFLEGE

Lösungen für eins der dringendsten Probleme



Die Lebenserwartung in Deutschland steigt stetig. Mit zunehmendem Alter steigt jedoch auch das Risiko, zur Bewältigung des Alltags auf professionelle und oft kostenintensive Pflegekräfte zurückgreifen zu müssen. Die Themenwoche Pflege führt die Seminarteilnehmer in mehreren unabhängigen Schulungseinheiten durch den gesamten Komplex der Pflegeversicherung. Von der Kundenansprache über Pflegeleitfaden, Pflegerente und Pflegetagegeld werden alle relevanten Aspekte dieses Marktsegmentes beleuchtet.

## TERMINE

01.02.2021	Themenwoche Pflege – Teil 1	<a href="#">AT57561</a>
02.02.2021	Themenwoche Pflege – Teil 2	<a href="#">AT60260</a>
03.02.2021	Themenwoche Pflege – Teil 3	<a href="#">AT57562</a>
04.02.2021	Themenwoche Pflege – Teil 4	<a href="#">AT60261</a>
05.02.2021	Themenwoche Pflege – Teil 5	<a href="#">AT57564</a>

# THEMENWOCHE RECHT

## Kein Buch mit sieben Siegeln



Zu erfüllende rechtliche Vorgaben im Maklerbetrieb und Gerichtsentscheidungen zu strittigen Schadenfällen stehen im Fokus dieser Woche. Sie erfahren, worauf Sie im Büro- und Beratungsalltag achten müssen und wie VEMA Ihnen dabei helfen kann. Anhand von Gerichtsurteilen zu Schadenfällen wird die jeweilige Auslegung von Bedingungen und Gesetzen analysiert. Sie wissen, worauf Sie in ähnlichen Fällen bei Ihren Kunden zu achten haben und welche Konzepte der VEMA dazu beigetragen hätten, den jeweiligen Prozess erst gar nicht entstehen zu lassen oder zu einem für den Kunden besseren Ergebnis geführt hätten.

### TERMINE

25.05.2021	Themenwoche Recht – Teil 1	<a href="#">AT60570</a>
25.05.2021	Themenwoche Recht – Teil 2	<a href="#">AT60571</a>
26.05.2021	Themenwoche Recht – Teil 3	<a href="#">AT60572</a>
26.05.2021	Themenwoche Recht – Teil 4	<a href="#">AT60573</a>
27.05.2021	Themenwoche Recht – Teil 5	<a href="#">AT60575</a>
28.05.2021	Themenwoche Recht – Teil 6	<a href="#">AT60576</a>
28.05.2021	Themenwoche Recht – Teil 7	<a href="#">AT60577</a>

# THEMENWOCHE VERTRIEB

Unternehmerischer Erfolg durch optimierte und effiziente Vertriebsarbeit



Ein wesentlicher Aspekt eines gewinnorientierten Unternehmens ist der Vertrieb. In dieser Themenwoche erhalten Sie in fünf Sendungen alle praxisrelevanten Informationen und Hilfsmittel, um direkt mit Ihrem Vertriebserfolg durchzustarten. Hierbei durchleuchten wir sowohl die altbewährte persönliche Beratung als auch die, insbesondere seit der Corona-Pandemie, immer wichtigere digitale Beratung (Stichwort: hybrider Kunde) und gehen auf Begriffe wie Cross-Selling oder Bestandsupdate ein.

## TERMINE

11.10.2021	Themenwoche Vertrieb – Teil 1	<a href="#">AT57690</a>
11.10.2021	Themenwoche Vertrieb – Teil 2	<a href="#">AT57691</a>
13.10.2021	Themenwoche Vertrieb – Teil 3	<a href="#">AT57697</a>
14.10.2021	Themenwoche Vertrieb – Teil 4	<a href="#">AT57698</a>
15.10.2021	Themenwoche Vertrieb – Teil 5	<a href="#">AT57897</a>

# IHRE ERSTEN SCHRITTE

im VEMAextranet



Sie sind neu bei der VEMA? Vielleicht sogar neu in einem VEMA-Partnerbetrieb? Dann ist diese Sendung genau das Richtige für Sie! In 45 Minuten erhalten Sie einen ersten Einblick in das weite Dienstleistungsangebot des VEMAextranets. Von A wie Akademie bis Z wie Zielgruppenansprache findet sich hier beinahe alles, was man benötigt, um den betrieblichen Erfolg zu maximieren. Diese Schulung hilft Ihnen, sich im VEMAextranet zurecht zu finden!

## TERMINE

13.01.2021	10:30	Ihre ersten Schritte im Extranet – erfüllen Sie die Serviceerwartungen Ihres Kunden	<a href="#">AT60355</a>
03.03.2021	10:30	Ihre ersten Schritte im Extranet – erfüllen Sie die Serviceerwartungen Ihres Kunden	<a href="#">AT60356</a>
05.05.2021	10:30	Ihre ersten Schritte im Extranet – erfüllen Sie die Serviceerwartungen Ihres Kunden	<a href="#">AT60357</a>
21.07.2021	10:30	Ihre ersten Schritte im Extranet – erfüllen Sie die Serviceerwartungen Ihres Kunden	<a href="#">AT60359</a>
08.09.2021	10:30	Ihre ersten Schritte im Extranet – erfüllen Sie die Serviceerwartungen Ihres Kunden	<a href="#">AT60360</a>
03.11.2021	10:30	Ihre ersten Schritte im Extranet – erfüllen Sie die Serviceerwartungen Ihres Kunden	<a href="#">AT60361</a>

# IHRE MONATLICHEN VEMA-NEWS

Kurz und knackig auf den aktuellen Stand gebracht

Im VEMAextranet findet sich, von A wie Akademie bis Z wie Zielgruppenansprache, nahezu alles, was man benötigt, um den betrieblichen Erfolg zu maximieren. Um Sie stets auf dem neusten Stand zu halten, bieten wir Ihnen daher in dieser monatlichen Sendereihe, getrennt nach den Schwerpunkten Sach- und Gewerbeversicherungen (vormittags) und Personenversicherungen (nachmittags), Informationen zu aktuellen Neuerungen im VEMAextranet, erklären neue Tools, Rechner, Kundenanwendungen oder weisen auf neue, attraktive Deckungskonzepte hin.

## TERMINE

11.01.2021	10:30	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Sach- und Gewerbeversicherungen	<a href="#">AT60304</a>
11.01.2021	14:00	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Personenversicherungen	<a href="#">AT60342</a>
08.02.2021	10:30	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Sach- und Gewerbeversicherungen	<a href="#">AT60331</a>
08.02.2021	14:00	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Personenversicherungen	<a href="#">AT60343</a>
01.03.2021	10:30	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Sach- und Gewerbeversicherungen	<a href="#">AT60332</a>
01.03.2021	14:00	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Personenversicherungen	<a href="#">AT60344</a>
12.04.2021	10:30	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Sach- und Gewerbeversicherungen	<a href="#">AT60333</a>
12.04.2021	14:00	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Personenversicherungen	<a href="#">AT60345</a>
03.05.2021	10:30	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Sach- und Gewerbeversicherungen	<a href="#">AT60334</a>
03.05.2021	14:00	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Personenversicherungen	<a href="#">AT60346</a>
01.06.2021	10:30	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Sach- und Gewerbeversicherungen	<a href="#">AT60335</a>
01.06.2021	14:00	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Personenversicherungen	<a href="#">AT60347</a>
05.07.2021	10:30	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Sach- und Gewerbeversicherungen	<a href="#">AT60336</a>
05.07.2021	12:00	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Personenversicherungen	<a href="#">AT60348</a>
09.08.2021	10:30	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Sach- und Gewerbeversicherungen	<a href="#">AT60337</a>
09.08.2021	14:00	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Personenversicherungen	<a href="#">AT60349</a>
06.09.2021	10:30	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Sach- und Gewerbeversicherungen	<a href="#">AT60338</a>
06.09.2021	14:00	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Personenversicherungen	<a href="#">AT60350</a>
04.10.2021	10:30	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Sach- und Gewerbeversicherungen	<a href="#">AT60339</a>
04.10.2021	14:00	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Personenversicherungen	<a href="#">AT60351</a>
08.11.2021	10:30	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Sach- und Gewerbeversicherungen	<a href="#">AT60340</a>
08.11.2021	14:00	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Personenversicherungen	<a href="#">AT60352</a>
13.12.2021	10:30	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Sach- und Gewerbeversicherungen	<a href="#">AT60341</a>
13.12.2021	14:00	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Personenversicherungen	<a href="#">AT60353</a>



# VEMA-TV

## Sendetermine im Überblick

Diese Sendungen haben wir bereits fest geplant. Natürlich ergeben sich im Laufe der Zeit weitere Themen und Sendetermine. Achten Sie bitte auf die Einladungen der VEMA-Akademie!

### KATEGORIE: KOMPOSIT (SHUK)

11.01.2021	10:30	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Sach- und Gewerbeversicherungen	Referent*in VEMA eG	<b>AT60304</b>
25.01.2021	10:30	Gewerbe-Rechtsschutz – der Boxenstopp für kundenzentrierte Beratung	Amit Singh, Concordia	<b>AT61040</b>
08.02.2021	10:30	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Sach- und Gewerbeversicherungen	Referent*in VEMA eG	<b>AT60331</b>
09.02.2021	10:30	Leistungskriterium vs. Beispiel in der Hausratsversicherung	Michael Eichler, VEMA eG	<b>AT58382</b>
09.02.2021	14:00	Leistungskriterium vs. Beispiel in der Wohngebäudeversicherung	Michael Eichler, VEMA eG	<b>AT58387</b>
10.02.2021	10:30	Gothaer GewerbeProtect – der ideale Versicherungsschutz für Klein- und mittelständische Unternehmernkunden	Nils König, Gothaer, Petra Simon-Kobelt, Gothaer	<b>AT60645</b>
01.03.2021	10:30	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Sach- und Gewerbeversicherungen	Referent*in VEMA eG	<b>AT60332</b>
23.03.2021	10:30	Aktuelles und Besonderheiten in der Zusammenarbeit mit der Haftpflichtkasse	Heike Rotermund, Die Haftpflichtkasse, Sidi Schon, VEMA eG	<b>AT58078</b>
31.03.2021	10:30	Drohnen (Multicopter) – Entwicklungen im Jahr 2021 – Welche Lösungen sind zu empfehlen?	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<b>AT60655</b>
12.04.2021	10:30	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Sach- und Gewerbeversicherungen	Referent*in VEMA eG	<b>AT60333</b>
03.05.2021	10:30	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Sach- und Gewerbeversicherungen	Referent*in VEMA eG	<b>AT60334</b>
06.05.2021	10:30	Scantruck powered by HDI – altes Papier, neues Wording – Bestandsaktualisierung neu gedacht	Oliver-Alexander Elter, HDI	<b>AT60823</b>
01.06.2021	10:30	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Sach- und Gewerbeversicherungen	Referent*in VEMA eG	<b>AT60335</b>
15.06.2021	10:30	Mit vereinfachten Geschäftsprozessen gewerbliche Verträge auf den neusten Stand bringen	Michael Eichler, VEMA eG	<b>AT58698</b>
22.06.2021	10:30	Themenwoche Haftpflichtversicherung für Unternehmensmandanten – Teil 1	Thorsten Hoffmann, VEMA eG	<b>AT60480</b>
22.06.2021	14:00	Themenwoche Haftpflichtversicherung für Unternehmensmandanten – Teil 2	Thorsten Hoffmann, VEMA eG	<b>AT60481</b>
23.06.2021	10:30	Themenwoche Haftpflichtversicherung für Unternehmensmandanten – Teil 3	Thorsten Hoffmann, VEMA eG	<b>AT60484</b>
23.06.2021	14:00	Themenwoche Haftpflichtversicherung für Unternehmensmandanten – Teil 4	Thorsten Hoffmann, VEMA eG	<b>AT60485</b>
24.06.2021	10:30	Themenwoche Haftpflichtversicherung für Unternehmensmandanten – Teil 5	Thorsten Hoffmann, VEMA eG	<b>AT60486</b>
30.06.2021	10:30	Wohin mit den Pferden? Was ist zu beachten und wie catchen Sie Reiter und Pferdeliebhaber?	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<b>AT60671</b>
05.07.2021	10:30	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Sach- und Gewerbeversicherungen	Referent*in VEMA eG	<b>AT60336</b>
09.08.2021	10:30	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Sach- und Gewerbeversicherungen	Referent*in VEMA eG	<b>AT60337</b>
16.08.2021	10:30	Grundlegendes zur Elektronikversicherung – Basics, Tarifierung und Beratungsansätze	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<b>AT60673</b>
16.08.2021	12:00	Grundlegendes zur Maschinenversicherung – Basics, Tarifierung und Beratungsansätze	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<b>AT60674</b>
06.09.2021	10:30	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Sach- und Gewerbeversicherungen	Referent*in VEMA eG	<b>AT60338</b>
14.09.2021	10:30	Themenwoche Kfz - Teil 1	Kevin Burckhardt, VEMA eG	<b>AT60372</b>
14.09.2021	14:00	Themenwoche Kfz - Teil 2	Kevin Burckhardt, VEMA eG	<b>AT60373</b>
15.09.2021	10:30	Themenwoche Kfz - Teil 3	Kevin Burckhardt, VEMA eG	<b>AT60374</b>
15.09.2021	14:00	Themenwoche Kfz - Teil 4	Kevin Burckhardt, VEMA eG	<b>AT60375</b>
16.09.2021	10:30	Themenwoche Kfz - Teil 5	Kevin Burckhardt, VEMA eG	<b>AT60376</b>
22.09.2021	10:30	Bauleistungsversicherung mit der VEMA eG	Marko Eke, VEMA eG	<b>AT60818</b>
30.09.2021	10:30	Montageversicherung mit der VEMA eG	Marko Eke, VEMA eG	<b>AT60819</b>
04.10.2021	10:30	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Sach- und Gewerbeversicherungen	Referent*in VEMA eG	<b>AT60339</b>
05.10.2021	10:30	Wer transportiert was für wen? – Welche Transportversicherung benötigt der Kunde?	Michael Eichler, VEMA eG	<b>AT60401</b>
20.10.2021	10:30	Fotovoltaikversicherung mit der VEMA eG	Marko Eke, VEMA eG	<b>AT60820</b>

08.11.2021	10:30	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Sach- und Gewerbeversicherungen	Referent*in VEMA eG	<b>AT60340</b>
13.12.2021	10:30	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Sach- und Gewerbeversicherungen	Referent*in VEMA eG	<b>AT60341</b>

## KATEGORIE: PERSONEN UND ALTERSVORSORGE

11.01.2021	14:00	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Personenversicherungen	Referent*in VEMA eG	<b>AT60342</b>
19.01.2021	10:30	Die neueste Generation der Fondspolizen – HDI CleverInvest Privatrente	Alexander Költzsch, HDI, Björn Fischer, HDI	<b>AT60509</b>
01.02.2021	10:30	Themenwoche Pflege – Teil 1: Gesetzliche Änderungen	Andreas Jäger, VEMA eG	<b>AT57561</b>
02.02.2021	10:30	Themenwoche Pflege – Teil 2	Irina Löffel, VEMA eG	<b>AT60260</b>
03.02.2021	10:30	Themenwoche Pflege – Teil 3: Pflege - Rente	Andreas Jäger, VEMA eG	<b>AT57562</b>
04.02.2021	10:30	Themenwoche Pflege – Teil 4: Sechs Mythen der Pflegeversicherung	Uwe Ludwig, DKV	<b>AT60261</b>
05.02.2021	10:30	Themenwoche Pflege – Teil 5: Pfl egetagegeld	Andreas Jäger, VEMA eG	<b>AT57564</b>
08.02.2021	14:00	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Personenversicherungen	Referent*in VEMA eG	<b>AT60343</b>
19.02.2021	10:30	BU-Rechtsprechung – Teil 1	Andreas Jäger, VEMA eG	<b>AT59969</b>
22.02.2021	10:30	Keine Angst vor der Börse! - Chancen des Kapitalmarktes für die Altersvorsorge nutzen!	Andreas Keferstein, AXA, Sven Buchholz, AXA	<b>AT60755</b>
01.03.2021	14:00	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Personenversicherungen	Referent*in VEMA eG	<b>AT60344</b>
05.03.2021	10:30	BU-Rechtsprechung – Teil 2	Andreas Jäger, VEMA eG	<b>AT60267</b>
08.03.2021	10:30	Themenwoche bAV – Teil 1	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<b>AT60276</b>
09.03.2021	10:30	Themenwoche bAV – Teil 2: bAV - obligatorischer Arbeitgeberzuschuss zur Entgeltumwandlung	Regina Böhm, LV 1871	<b>AT60531</b>
10.03.2021	10:30	Themenwoche bAV – Teil 3: BRSG-Wirksamkeit in bAV-Beständen – AG-Zuschuss ab 01.01.2022 – Akquisitionsansätze und Mehrwerte für VEMA-Makler	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<b>AT60278</b>
11.03.2021	10:30	Themenwoche bAV – Teil 4	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<b>AT60279</b>
12.03.2021	10:30	Themenwoche bAV – Teil 5	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<b>AT60280</b>
16.03.2021	10:30	BU-Kollektivvertrag für alle VEMA-Partner & BU-Leistungsprüfung aus der Praxis für die Praxis	Alexander Költzsch, HDI, Lydia Dickmeis, HDI	<b>AT60510</b>
18.03.2021	10:30	Risiko-LV: Schutz nach Wunsch: Risikoschutz nach dem Baukastenprinzip	Hans Peter Schäfer, LV 1871	<b>AT60513</b>
06.04.2021	10:30	Zeitwertkonten – einfach erklärt – Teil 1	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<b>AT60511</b>
07.04.2021	10:30	Zeitwertkonten – einfach erklärt – Teil 2	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<b>AT60512</b>
12.04.2021	14:00	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Personenversicherungen	Referent*in VEMA eG	<b>AT60345</b>
19.04.2021	10:30	Themenwoche Arbeitskraftabsicherung – Teil 1	Andreas Jäger, VEMA eG	<b>AT58138</b>
20.04.2021	10:30	Themenwoche Arbeitskraftabsicherung – Teil 2: Die BU der AXA – wo gibt es Unterschiede im Markt	Irina Löffel, VEMA eG, Thomas de Ram, AXA	<b>AT58139</b>
21.04.2021	10:30	Themenwoche Arbeitskraftabsicherung – Teil 3	Andreas Jäger, VEMA eG	<b>AT58141</b>
22.04.2021	10:30	Themenwoche Arbeitskraftabsicherung – Teil 4	Andreas Jäger, VEMA eG	<b>AT58142</b>
23.04.2021	10:30	Themenwoche Arbeitskraftabsicherung – Teil 5	Andreas Jäger, VEMA eG	<b>AT58143</b>
29.04.2021	10:30	KV-Zusatz – Zusatzversicherung ohne Gesundheitsprüfung	Sidi Schon, VEMA eG	<b>AT58692</b>
03.05.2021	14:00	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Personenversicherungen	Referent*in VEMA eG	<b>AT60346</b>
04.05.2021	10:30	Mein Plan – Investment Spezial – Teil 1	Fabian Schmidt, LV 1871, Thomas Buchholz, LV 1871	<b>AT60517</b>
07.05.2021	10:30	Mein Plan – Investment Spezial – Teil 2	Fabian Schmidt, LV 1871, Thomas Buchholz, LV 1871	<b>AT60519</b>
18.05.2021	10:30	uniVersa – PKV kurz & bündig – Zielgruppe Beamte/Beamtenanwärter – Vom Anwärter bis hin zum Beamten auf Lebenszeit	Michael Somla, uniVersa, Sidi Schon, VEMA eG	<b>AT59889</b>
19.05.2021	10:30	Mein Plan – Investment Spezial – Teil 3	Fabian Schmidt, LV 1871, Thomas Buchholz, LV 1871	<b>AT60520</b>
01.06.2021	14:00	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Personenversicherungen	Referent*in VEMA eG	<b>AT60347</b>
29.06.2021	10:30	BaV & BkV – wichtig für den Arbeitgeber und Arbeitnehmer!	Josef Frühholz, AXA	<b>AT60817</b>
05.07.2021	12:00	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Personenversicherungen	Referent*in VEMA eG	<b>AT60348</b>
12.07.2021	10:30	Themenwoche Beamtenvorsorge – Teil 1	Andreas Jäger, VEMA eG	<b>AT60318</b>



13.07.2021	10:30	Themenwoche Beamtenvorsorge – Teil 2	Andreas Jäger, VEMA eG	<a href="#">AT60319</a>
14.07.2021	10:30	Themenwoche Beamtenvorsorge – Teil 3	Andreas Jäger, VEMA eG	<a href="#">AT60320</a>
15.07.2021	10:30	Themenwoche Beamtenvorsorge – Teil 4	Andreas Jäger, VEMA eG	<a href="#">AT60321</a>
16.07.2021	10:30	Themenwoche Beamtenvorsorge – Teil 5	Andreas Jäger, VEMA eG	<a href="#">AT60322</a>
09.08.2021	14:00	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Personenversicherungen	Referent*in VEMA eG	<a href="#">AT60349</a>
06.09.2021	14:00	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Personenversicherungen	Referent*in VEMA eG	<a href="#">AT60350</a>
21.09.2021	10:30	BU Spezial – mit Leistung überzeugen!	Yassine Bouchekir, LV 1871	<a href="#">AT60542</a>
28.09.2021	10:30	Gesetzliche Rentenversicherung – einfach erklärt – Teil 1	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<a href="#">AT60613</a>
29.09.2021	10:30	Gesetzliche Rentenversicherung – einfach erklärt – Teil 1	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<a href="#">AT60614</a>
04.10.2021	14:00	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Personenversicherungen	Referent*in VEMA eG	<a href="#">AT60351</a>
08.11.2021	14:00	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Personenversicherungen	Referent*in VEMA eG	<a href="#">AT60352</a>
29.11.2021	10:30	Direktversicherung - einfach erklärt – Teil 1	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<a href="#">AT60631</a>
30.11.2021	10:30	Direktversicherung - einfach erklärt – Teil 2	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<a href="#">AT60632</a>
13.12.2021	14:00	Ihre monatlichen VEMA-News – Schwerpunkt Personenversicherungen	Referent*in VEMA eG	<a href="#">AT60353</a>
15.12.2021	10:30	Einstieg in die private Krankenversicherung – Systemunterschiede GKV/PKV	Sidi Schon, VEMA eG	<a href="#">AT60412</a>
15.12.2021	14:00	Einstieg in die private Krankenversicherung – Gründe für und gegen eine PKV	Sidi Schon, VEMA eG	<a href="#">AT60414</a>

## KATEGORIE: SPARTENÜBERGREIFEND

26.01.2021	10:30	Schnallen Sie sich an. Rundumflug über alle Mehrwerte und Rabattaktionen der Janitos	Sidi Schon, VEMA eG	<a href="#">AT58340</a>
25.05.2021	10:30	Themenwoche Recht – Teil 1	Lothar Kraft, VEMA eG	<a href="#">AT60570</a>
25.05.2021	14:00	Themenwoche Recht – Teil 2	Lothar Kraft, VEMA eG	<a href="#">AT60571</a>
26.05.2021	10:30	Themenwoche Recht – Teil 3	Lothar Kraft, VEMA eG	<a href="#">AT60572</a>
26.05.2021	14:00	Themenwoche Recht – Teil 4	Lothar Kraft, VEMA eG	<a href="#">AT60573</a>
27.05.2021	10:30	Themenwoche Recht – Teil 5	Lothar Kraft, VEMA eG	<a href="#">AT60575</a>
28.05.2021	10:30	Themenwoche Recht – Teil 6	Thorsten Hoffmann, VEMA eG	<a href="#">AT60576</a>
28.05.2021	14:00	Themenwoche Recht – Teil 7	Thorsten Hoffmann, VEMA eG	<a href="#">AT60577</a>
02.08.2021	10:30	Themenwoche Bestandsarbeit – Teil 1	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<a href="#">AT60358</a>
02.08.2021	14:00	Themenwoche Bestandsarbeit – Teil 2	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<a href="#">AT60363</a>
03.08.2021	10:30	Themenwoche Bestandsarbeit – Teil 3	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<a href="#">AT60364</a>
03.08.2021	14:00	Themenwoche Bestandsarbeit – Teil 4	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<a href="#">AT60365</a>
04.08.2021	10:30	Themenwoche Bestandsarbeit – Teil 5	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<a href="#">AT60366</a>
04.08.2021	14:00	Themenwoche Bestandsarbeit – Teil 6	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<a href="#">AT60368</a>
05.08.2021	10:30	Themenwoche Bestandsarbeit – Teil 7	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<a href="#">AT60369</a>
05.08.2021	14:00	Themenwoche Bestandsarbeit – Teil 8	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<a href="#">AT60370</a>
11.10.2021	10:30	Themenwoche Vertrieb – Teil 1	Irina Löffel, VEMA eG	<a href="#">AT57690</a>
12.10.2021	10:30	Themenwoche Vertrieb – Teil 2: Verkaufskompetenz Mensch – Teil 1	Andreas Feldhues, Canada Life	<a href="#">AT57691</a>
12.10.2021	12:00	Themenwoche Vertrieb – Teil 3: Verkaufskompetenz Mensch – Teil 2	Andreas Feldhues, Canada Life	<a href="#">AT57697</a>
13.10.2021	10:30	Themenwoche Vertrieb – Teil 4	Irina Löffel, VEMA eG	<a href="#">AT60896</a>
14.10.2021	10:30	Themenwoche Vertrieb – Teil 5: Klauselbogen BHV 3.0	Marko Eke, VEMA eG	<a href="#">AT57698</a>
15.10.2021	10:30	Themenwoche Vertrieb – Teil 6	Irina Löffel, VEMA eG	<a href="#">AT57897</a>

## KATEGORIE: EXTRANET

13.01.2021	10:30	Ihre ersten Schritte im Extranet – Erfüllen Sie die Serviceerwartungen Ihres Kunden	Referent*in VEMA eG	<a href="#">AT60355</a>
28.01.2021	10:30	VEMA-Mailer und Co. – Situative Nutzung der „VEMA-Mailing-Tools“	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<a href="#">AT60650</a>
25.02.2021	10:30	Immer die richtige Beratungshilfe am Start – Wer den Umfang kennt, kann diesen zu seinen Gunsten nutzen	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<a href="#">AT60654</a>
25.02.2021	12:00	Die VEMA-Beratungsdokumentationen – Welche Möglichkeiten stehen zur Verfügung?	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<a href="#">AT60653</a>
03.03.2021	10:30	Ihre ersten Schritte im Extranet – Erfüllen Sie die Serviceerwartungen Ihres Kunden	Referent*in VEMA eG	<a href="#">AT60356</a>



05.05.2021	10:30	Ihre ersten Schritte im Extranet – Erfüllen Sie die Serviceerwartungen Ihres Kunden	Referent*in VEMA eG	<a href="#">AT60357</a>
20.05.2021	10:30	VEMA-Landingpage – die neue Art Mandanten zu informieren – Was ist das und wie profitieren Sie von dessen Nutzung?	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<a href="#">AT60657</a>
20.05.2021	12:00	Was bietet die VEMA-Makler-App für Sie und Ihre Mandanten?	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<a href="#">AT60658</a>
21.07.2021	10:30	Ihre ersten Schritte im Extranet – Erfüllen Sie die Serviceerwartungen Ihres Kunden	Referent*in VEMA eG	<a href="#">AT60359</a>
08.09.2021	10:30	Ihre ersten Schritte im Extranet – Erfüllen Sie die Serviceerwartungen Ihres Kunden	Referent*in VEMA eG	<a href="#">AT60360</a>
05.10.2021	14:00	3, 2, 1 alles in der Postbox – Zusammenspiel mit Passwortverwaltung	Michael Eichler, VEMA eG	<a href="#">AT60402</a>
03.11.2021	10:30	Ihre ersten Schritte im Extranet – Erfüllen Sie die Serviceerwartungen Ihres Kunden	Referent*in VEMA eG	<a href="#">AT60361</a>
04.08.2021	10:30	Themenwoche Bestandsarbeit – Teil 5	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<a href="#">AT60366</a>
04.08.2021	14:00	Themenwoche Bestandsarbeit – Teil 6	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<a href="#">AT60368</a>
05.08.2021	10:30	Themenwoche Bestandsarbeit – Teil 7	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<a href="#">AT60369</a>
05.08.2021	14:00	Themenwoche Bestandsarbeit – Teil 8	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<a href="#">AT60370</a>
11.10.2021	10:30	Themenwoche Vertrieb – Teil 1	Irina Löffel, VEMA eG	<a href="#">AT57690</a>
12.10.2021	10:30	Themenwoche Vertrieb – Teil 2: Verkaufskompetenz Mensch – Teil 1	Andreas Feldhues, Canada Life	<a href="#">AT57691</a>
12.10.2021	12:00	Themenwoche Vertrieb – Teil 3: Verkaufskompetenz Mensch – Teil 2	Andreas Feldhues, Canada Life	<a href="#">AT57697</a>
13.10.2021	10:30	Themenwoche Vertrieb – Teil 4	Irina Löffel, VEMA eG	<a href="#">AT60896</a>
14.10.2021	10:30	Themenwoche Vertrieb – Teil 5: Klauselbogen BHV 3.0	Marko Eke, VEMA eG	<a href="#">AT57698</a>
15.10.2021	10:30	Themenwoche Vertrieb – Teil 6	Irina Löffel, VEMA eG	<a href="#">AT57897</a>

## KATEGORIE: SONSTIGE

14.01.2021	10:30	Die VEMA-Lernplattform – Zukunft des Lernens	Tino Sommer, VEMA eG	<a href="#">AT60476</a>
18.01.2021	10:30	Kauf und Verkauf von Unternehmen – Experten antworten auf Ihre Fragen – Teil 1	Robert Haydecker, VEMA eG	<a href="#">AT60190</a>
20.01.2021	10:30	Kauf und Verkauf von Unternehmen – Experten antworten auf Ihre Fragen – Teil 2	Robert Haydecker, VEMA eG	<a href="#">AT60192</a>
27.01.2021	10:30	Azubiwelt – Zwischenprüfung 2021 – Teil 1	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<a href="#">AT60556</a>
27.01.2021	14:00	Azubiwelt – Zwischenprüfung 2021 – Teil 2	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<a href="#">AT60557</a>
22.03.2021	14:00	Datenschutz im Versicherungsmaklerbetrieb	Anja Börner, VEMA eG	<a href="#">AT58495</a>
24.03.2021	10:30	Gepürfte Beratungs- und Serviceprozesse – Vorstellung des neuen Zertifikatslehrganges	Tino Sommer, VEMA eG	<a href="#">AT60477</a>
30.03.2021	10:30	Azubiwelt – Abschlussprüfung 2021 – Teil 1	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<a href="#">AT60574</a>
30.03.2021	14:00	Azubiwelt – Abschlussprüfung 2021 – Teil 2	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<a href="#">AT60578</a>
02.06.2021	10:30	Updategarantie – Bedeutung und was hat sich in der Zwischenzeit getan	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<a href="#">AT60662</a>
02.06.2021	12:00	Besitzstandsgarantie – Bedeutung und was hat sich in der Zwischenzeit getan	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<a href="#">AT60665</a>
31.05.2021	14:00	Datenschutz – Teil 1/8	Anja Börner, VEMA eG	<a href="#">AT58496</a>
14.06.2021	14:00	Datenschutz – Teil 2/8	Anja Börner, VEMA eG	<a href="#">AT58500</a>
16.06.2021	10:30	Bestleistungsgarantie – Bedeutung und was hat sich in der Zwischenzeit getan	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<a href="#">AT60669</a>
21.06.2021	14:00	Datenschutz – Teil 3/8	Anja Börner, VEMA eG	<a href="#">AT58501</a>
28.06.2021	14:00	Datenschutz – Teil 4/8	Anja Börner, VEMA eG	<a href="#">AT58502</a>
05.07.2021	14:00	Datenschutz – Teil 5/8	Anja Börner, VEMA eG	<a href="#">AT58503</a>
12.07.2021	14:00	Datenschutz – Teil 6/8	Anja Börner, VEMA eG	<a href="#">AT58504</a>
19.07.2021	14:00	Datenschutz – Teil 7/8	Anja Börner, VEMA eG	<a href="#">AT58505</a>
26.07.2021	14:00	Datenschutz – Teil 8/8	Anja Börner, VEMA eG	<a href="#">AT58506</a>
11.08.2021	10:30	Azubiwelt – Zwischenprüfung 2021 – Teil 1	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<a href="#">AT60565</a>
11.08.2021	14:00	Azubiwelt – Zwischenprüfung 2021 – Teil 2	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<a href="#">AT60567</a>
09.11.2021	10:30	Azubiwelt – Abschlussprüfung 2021 – Teil 1	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<a href="#">AT60581</a>
09.11.2021	14:00	Azubiwelt – Abschlussprüfung 2021 – Teil 2	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<a href="#">AT60587</a>
10.11.2021	10:30	VEMA-Backoffice – Wir halten Ihnen den Rücken frei!	Matthias Reisner, VEMA eG	<a href="#">AT61386</a>
15.11.2021	10:30	Themenwoche Frauenpower – Von Frauen für Frauen – Teil 1	Irina Löffel, VEMA eG	<a href="#">AT60423</a>
16.11.2021	10:30	Themenwoche Frauenpower – Von Frauen für Frauen – Teil 2	Irina Löffel, VEMA eG	<a href="#">AT60426</a>
17.11.2021	10:30	Themenwoche Frauenpower – Von Frauen für Frauen – Teil 3: Frauen im Vertrieb	Ursula Deschka, DKV und EKV	<a href="#">AT60427</a>
18.11.2021	10:30	Themenwoche Frauenpower – Von Frauen für Frauen – Teil 4	Irina Löffel, VEMA eG	<a href="#">AT60428</a>
19.11.2021	10:30	Themenwoche Frauenpower – Von Frauen für Frauen – Teil 5	Irina Löffel, VEMA eG	<a href="#">AT60429</a>

# VEMA-MEDIATHEK

## im Überblick

Bitte beachten Sie, dass Sendungen aufgrund ihres Alters turnusmäßig aus der Mediathek genommen werden und somit gegebenenfalls nicht mehr verfügbar sind.

### KATEGORIE: KOMPOSIT (SHUK)

ALL UP STEE mit der NV-Hausratversicherung – Interview	Sidi Schon, VEMA eG, Sonja Ramming, NV-Versicherungen VVaG	<b>AT42199</b>
Bauherren-Rechtsschutz mit der ÖRAG	Oliver Schmack-Haunert, ÖRAG	<b>AT60644</b>
Bauleistungsversicherung – bei Bedarf auch mit Altbaudeckung	Michael Kern, Alte Leipziger	<b>AT50699</b>
Bestandsupdate (Portfoliomanagement) mit dem HDI zur Optimierung der Kundenverträge	Marko Eke, VEMA eG	<b>AT45962</b>
Chancen und Grenzen der Leckortung – Obliegenheiten und Pflichten im Schadenfall	Daniel Roth, Locatec Ortungstechnik GmbH	<b>AT42478</b>
Concordia Rechtsschutz – Neuerungen, Schadenbeispiele und Praxistipps	Amit Singh, Concordia	<b>AT48268</b>
Cyber Insurance – Ruhepol im CyberStorm – Bedarfsermittlung einer Cyberversicherung (VEMAtage-Vortrag 2019)	Torsten Wilhelm Töllner, CYRISO GmbH	<b>AT36276</b>
D & O-Basisschulung zur Absicherung von Führungskräften für Einsteiger	Karin Baumeier, Rechtsanwältin	<b>AT42387</b>
D & O-Schulung zur Absicherung von Führungskräften für Experten	Karin Baumeier, Rechtsanwältin	<b>AT42388</b>
Das Fotovoltaik-Deckungskonzept mit der Helvetia	Renald Dressler, Helvetia, Siegfried Schöpfer, Helvetia	<b>AT50558</b>
Des Maklers Liebling – unser Fotovoltaik-Deckungskonzept mit der Helvetia	Renald Dressler, Helvetia Versicherungen, Siegfried Schöpfer, Helvetia	<b>AT39711</b>
Die Gewerbe-Lösungen mit der Inter – Sach-Gewerbeversicherung	Thorsten Hoffmann, VEMA eG, Uwe Giese, Inter Versicherungsgruppe	<b>AT32867</b>
Die rechtliche Absicherung für Steuerberater – Rechtsschutzversicherung	Klaus Hellwig, KS Auxilia	<b>AT50474</b>
Die Unfallversicherung der Haftpflichtkasse – jetzt mit VEMA-Sideletter!	Heike Rotermund, Die Haftpflichtkasse, Helmut Wagner, Die Haftpflichtkasse, Sidi Schon, VEMA eG	<b>AT47431</b>
Die Zukunft und die Folgen der Corona-Pandemie für die Betriebsschließungsversicherung!	Andreas Brunner, VEMA eG, Wolfgang Hanssmann, HDI Vertriebs AG	<b>AT60832</b>
Einkommenssicherung – warum Ärzte, Freiberufler und Selbstständige ihre Existenz gefährden (und es nicht wissen)	Bernhard Eder, Generali Versicherung AG	<b>AT49373</b>
Erfolgreich im Verkauf mit dem VEMAextranet: Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<b>AT30622</b>
Erfolgreich im Verkauf mit dem VEMAextranet: Gewerbliche Rechtsschutzversicherung	Thorsten Hoffmann, VEMA eG	<b>AT45320</b>
Grundlagen der Elektronikversicherung	Michael Kern, Alte Leipziger	<b>AT40647</b>
Grundlagen der Maschinenversicherung – Teil 1	Michael Kern, Alte Leipziger	<b>AT40826</b>
Grundlagen der Maschinenversicherung – Teil 2	Michael Kern, Alte Leipziger	<b>AT40827</b>
Individueller Komplettschutz für Unternehmen – die Gothaer Unternehmerpolice	Arno Falkenstein, Gründungsmitglied der VEMA eG, Ingo Schreck, Gothaer, Thomas Ramscheid, Gothaer	<b>AT58858</b>
Leistungsstarker Rechtsschutz für Ihre Geschäftskunden	Detlef Krause, DMB, Sabine Waldenmaier, DMB	<b>AT31205</b>
Managerhaftung (D & O) – Kundenfragen & Lösungen	Mario Hartmann, Hiscox, Michael Rosenberg, Hiscox	<b>AT35668</b>
Mehr Vertriebs Erfolg mit der Gruppenunfallversicherung	Thomas Bantle, Zurich Gruppe Deutschland	<b>AT48709</b>
Mit dem VEMA-Klauselbogen arbeiten – Teil 1 – Fünf Klauseln – Deckungserweiterung in der gewerblichen und privaten Sachversicherung	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<b>AT38524</b>

Mit dem VEMA-Klauselbogen arbeiten – Teil 2: Weitere fünf Klauseln – Deckungserweiterung in der gewerblichen und privaten Sachversicherung	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<b>AT39513</b>
Mit dem VEMA-Klauselbogen arbeiten – Teil 3: Berechnung und Angebotserstellung – Deckungserweiterung in der gewerblichen und privaten Sachversicherung	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<b>AT39514</b>
Mit dem VEMA-Klauselbogen arbeiten – Teil 4: Bestandsupdate – Deckungserweiterung in der gewerblichen und privaten Sachversicherung	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<b>AT39752</b>
Mit dem VEMA-Klauselbogen arbeiten – Teil 5: Zielgruppen – Deckungserweiterung in der gewerblichen und privaten Sachversicherung	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<b>AT39753</b>
Mit der Juwelier- und Valorenversicherung neue Zielgruppen erschließen	Sebastian Göttert, Mannheimer Versicherung AG	<b>AT39804</b>
Mit der Stuttgarter Unfallvorsorge aktiv – bleiben Sie aktiv im Leben!	Tobias Neumeier, Stuttgarter Versicherung AG	<b>AT40422</b>
Mit der VEMA auf der Jagd	Thorsten Hoffmann, VEMA eG	<b>AT45787</b>
Neue kaufrechtliche Mängelhaftung nach §439 (3) BGB in der Praxis – Rechtliche Grundlagen in der gewerblichen Haftpflichtversicherung	Sven Kemper, Zurich	<b>AT40594</b>
Neues aus dem Bereich der Gebäudewertermittlung für Gewerbeobjekte	Andreas Brunner, VEMA eG, Stephan Schwegat, SV Cube GmbH	<b>AT59378</b>
Private Tierhaltung und deren Risiken – Tierhalterhaftpflichtversicherung	Sven Stehr, Basler Versicherungen	<b>AT30418</b>
Private Vorsorge – Lösungen für eine optimale Todesfallabsicherung	Rüdiger Dost, Maklerbetreuer Dialog	<b>AT50161</b>
Rechtsschutzversicherung für Privatkunden – Einfach und schnell mit der DMB-Rechtsschutz	Sabine Waldenmaier, DMB	<b>AT57336</b>
Rechtsschutzversicherung: neue Tarife und Verkaufsansätze mit der DEURAG	Jochen Lilleike, DEURAG, Markus Millauer, DEURAG	<b>AT50792</b>
Resthof-Konzept mit der Concordia und VEMA eG – Risiken und Lösungen in der Inhalt-, Gebäude- sowie Haftpflicht-Versicherung im landwirtschaftlichen Betrieb	Adrian Eckhardt, Concordia, Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<b>AT40376</b>
Schaden-Know-How in der Sachversicherung Teil 1: Feuer, Blitz/Überspannung	Lothar Kraft, VEMA eG	<b>AT44264</b>
Schaden-Know-How in der Sachversicherung Teil 2: Sturm/Hagel	Lothar Kraft, VEMA eG	<b>AT44268</b>
Schaden-Know-How in der Sachversicherung Teil 3: Leitungswasser	Lothar Kraft, VEMA eG	<b>AT44414</b>
Schaden-Know-How in der Sachversicherung Teil 4: Einbruchdiebstahl	Lothar Kraft, VEMA eG	<b>AT44415</b>
Schaden-Know-How in der Sachversicherung Teil 5: Raub	Lothar Kraft, VEMA eG	<b>AT44566</b>
Schaden-Know-How in der Sachversicherung Teil 6: Gefahrerhöhungen	Lothar Kraft, VEMA eG	<b>AT44567</b>
Schaden-Know-How in der Sachversicherung Teil 7: Obliegenheiten	Lothar Kraft, VEMA eG	<b>AT45091</b>
Schaden-Know-How in der Sachversicherung Teil 8: Grobe Fahrlässigkeit	Lothar Kraft, VEMA eG	<b>AT45092</b>
Schaden-Know-How in der Sachversicherung Teil 9: Schadenbearbeitung und VVG	Lothar Kraft, VEMA eG	<b>AT45201</b>
Schaden-Know-How in der Sachversicherung Teil 10: Urteile zur Sachversicherung	Lothar Kraft, VEMA eG	<b>AT45204</b>
Schadenabwicklung in der Sachversicherung – ein kooperativer Prozess (VEMAtage-Vortrag 2019)	Christian Limburg, Versicherungsbetriebswirt (DVA), Schadenmanagement	<b>AT37389</b>
Stiefkind Betriebsunterbrechungsversicherung (VEMAtage-Vortrag 2019)	Lothar Kraft, VEMA eG	<b>AT35597</b>
Themenwoche Cyber: Teil 1: Gefahregrundlagen - Warum eine Cyber-Versicherung?	Nikolaus Stapels, VdS Fachberater für Cyber Security, Robert Haydecker, VEMA eG	<b>AT59896</b>
Themenwoche Cyber: Teil 2: Aufbau einer Cyber-Versicherung	Lars Widany, Cogitanda, Robert Haydecker, VEMA eG	<b>AT59937</b>
Themenwoche Cyber: Teil 3: Vertriebsimpulse und Riskmanagement	Robert Haydecker, VEMA eG	<b>AT59938</b>
Themenwoche Cyber: Teil 4: VEMAextranet als Basis für Ihren Erfolg	Robert Haydecker, VEMA eG	<b>AT59974</b>
Themenwoche Cyber: Teil 5: Cyber-Versicherungsschutz für Privatpersonen	Jens Reichert, Inter, Robert Haydecker, VEMA eG	<b>AT59975</b>
Themenwoche Kfz: Aktuelles aus der Kraftfahrtversicherung - Privat und Gewerbe mit der SV Sparkassenversicherung	Bernd Schopf, SV Sparkassenversicherung, Wolfgang Held, SV Sparkassenversicherung	<b>AT41133</b>
Themenwoche Kfz: Die Beratung der Kfz-Versicherung mithilfe der VEMA optimieren – Einzelrisiken	Kevin Burckhardt, VEMA eG	<b>AT41076</b>
Themenwoche Kfz: Die Beratung der Kfz-Versicherung mithilfe der VEMA optimieren – Kleinflotten	Kevin Burckhardt, VEMA eG	<b>AT41077</b>
Themenwoche Kfz: Herbstoffensive – das Kfz-Kleinflottenkonzept der SV Sachsen	Danny Wendlandt, SV Sachsen	<b>AT41204</b>
Themenwoche Kfz: Interview – Kfz-Versicherung für Handel und Handwerk	Kevin Burckhardt, VEMA eG, Tobias Westphal, Rechtsanwalt für Verkehrs- und Versicherungsrecht	<b>AT41017</b>

Themenwoche Landwirtschaft: Concordia – Einblick in die Welt der Landwirtschaft (Basis) – Von der Gebäudeversicherung bis zur Rechtsschutzversicherung	Frank Wilkens, Concordia, Sascha Beck, Concordia	<b>AT41484</b>
Themenwoche Landwirtschaft: Concordia – Einblick in die Welt der Landwirtschaft (Fortgeschritten) – Von der Gebäudeversicherung bis zur Rechtsschutzversicherung	Frank Wilkens, Concordia, Sascha Beck, Concordia	<b>AT41485</b>
Themenwoche Landwirtschaft: GVO Versicherung – Landwirtschaft versichern heißt Landwirtschaft verstehen	Jan-Hendrik Böning, GVO Versicherung	<b>AT41436</b>
Themenwoche Landwirtschaft: Wald und Klima – Verantwortung und Risiken des Waldbesitzers	Andreas Wiese, AXA Versicherungen, Marcus Wilferth, AXA	<b>AT41535</b>
Transportschaden - davor und danach – Pflichten im Schadenfall	Klaus Riemensperger, Helvetia, Markus Littau, Helvetia	<b>AT31462</b>
Umweltversicherung – Aktualität und Zukunft (VEMAtage-Vortrag 2019)	Alexander Dieffenbach, VEMA eG, Dr. F.G. Nickel / Rechtsanwalt	<b>AT38029</b>
VEMAtage Online – Cyber-Versicherungsschutz für Privat – Wie Privatpersonen sich vor den Gefahren eines Cyber-Angriffs schützen können	Robert Haydecker, VEMA eG	<b>AT54243</b>
VEMAtage Online – Der VEMA-Klauselbogen Sachversicherung – Volle Entschädigung trotz Unterversicherung oder grober Fahrlässigkeit	Tolga Sancar, VEMA eG	<b>AT54142</b>
VEMAtage Online – Digitale Erfassung von Gewerbekunden – No (VEMA)risk, no fun!	Matthias Fischer, VEMA eG	<b>AT54242</b>
VEMAtage Online – Hausverwalter professionell absichern – Erfolgreiche Lösungen für eine attraktive Zielgruppe	Tino Sommer, VEMA eG	<b>AT54135</b>
VEMAtage Online – Schadenbearbeitung in der Sachversicherung – Potpourri von Irrtümern und Entscheidungen	Lothar Kraft, VEMA eG	<b>AT54241</b>
VEMAtage Online – VEMA-Bypass beim Gewerbekunden – Deckungskonzepte – Gewerberechner – Bestandsupdates	Marko Eke, VEMA eG, Michael Eichler, VEMA eG	<b>AT54245</b>
VEMAtage Online – Wissenswertes und Neues rund um unsere privaten Deckungskonzepte	Sidi Schon, VEMA eG	<b>AT54244</b>
Vom Milchzahn zum Corega-Tab – Gemeinsam altern mit der InterRisk Unfallversicherung	Kornelia Sallmon, InterRisk Versicherungen	<b>AT41741</b>
Wassersport – Risiken und Versicherungsschutz	Christian Walter, Helvetia	<b>AT31857</b>
Wettbewerbsvorteile und Vermeidung von Haftungsfällen durch den VEMA-Klauselbogen Betriebshaftpflicht	Thorsten Hoffmann, VEMA eG	<b>AT58613</b>
Wettbewerbsvorteile und Vermeidung von Haftungsfällen durch den VEMA-Klauselbogen Sach-Gewerbe	Thorsten Hoffmann, VEMA eG	<b>AT58611</b>
Worauf kommt es bei der Unfallversicherung an?	Kornelia Sallmon, InterRisk Versicherungen	<b>AT41742</b>

## KATEGORIE: PERSONEN UND ALTERSVORSORGE

Azubiwelt Gesundheitsvorsorge – Teil 1: Das duale Gesundheitssystem – Ihre Chancen im Vertrieb	Sidi Schon, VEMA eG	<b>AT39562</b>
Azubiwelt Gesundheitsvorsorge – Teil 2: Das duale Gesundheitssystem – Ihre Chancen im Vertrieb	Sidi Schon, VEMA eG	<b>AT39565</b>
„Kinder haften (nicht mehr) für Ihre Eltern?“ Aktuelle Neuerungen für die Beratung in der Pflegeversicherung	Andreas Jäger, VEMA eG, Oliver Schmid, R+V Krankenversicherung AG	<b>AT51036</b>
„Die Vorteile moderner Fondspolizen – für die Altersvorsorge Ihrer Kunden und Sie“	Manuela Rothermel, Standard Life, Roman Goedeke, Standard Life	<b>AT42118</b>
„Liquiditätsplanung in der Ruhestandsphase“	Manuela Rothermel, Standard Life, Roman Goedeke, Standard Life	<b>AT46041</b>
Aktuelles aus der BU-Rechtsprechung	Andreas Jäger, VEMA eG	<b>AT50353</b>
Auf Dauer hilft nur VEMA-Power! – Die Leistungsdaten der VEMA-Fondspolice	Andreas Jäger, VEMA eG, Marc C. Glissmann, infinma GmbH, Norbert Walter, Barmenia	<b>AT57154</b>
Bedarfsgerechte Altersvorsorge mit der VEMA-Fondspolice!	Andreas Brunner, VEMA eG	<b>AT39478</b>
Beihilfe in der Krankenversicherung – einfach erklärt!	Sascha Beck, Concordia, Steffen Cavaiani, Concordia	<b>AT29676</b>
BeihilfeCOMFORT – warum Beamte als Zielgruppe für Makler interessant sind	Michael Augustin, UKV	<b>AT56863</b>
Betriebliche Krankenversicherung – Investition in die Zukunft! (Basisseminar)	Andreas Trautner, Experte Krankenversicherung	<b>AT33811</b>
Betriebliche Krankenversicherung – Investition in die Zukunft! (Fortgeschrittenenseminar)	Andreas Trautner, Experte Krankenversicherung	<b>AT33812</b>

bKV im Kooperationsgeschäft für VEMA-Makler	Andreas Trautner, Experte Krankenversicherung	<b>AT58308</b>
BU-Beratung mit dem Extranet – Teil 1	Andreas Jäger, VEMA eG	<b>AT42295</b>
Haftung im Pflegefall – Schützen Sie Ihre Kunden und deren Angehörige vor hohen Kosten	Martin Dargel, IDEAL	<b>AT29214</b>
Das Betriebsrentenstärkungsgesetz und neue Vertriebsideen für eine erfolgreiche Kundenberatung	Andreas Jäger, VEMA eG, Björn Rehm, Canada Life	<b>AT39273</b>
Das Psychogramm eines BU-Verweigerers – Kundensituation und Kundenbedarf	Alexander Költzsch, HDI	<b>AT41656</b>
Die Altersvorsorge ist zum Greifen nah. Was tun?	Andreas Jäger, VEMA eG	<b>AT51590</b>
Die Arbeitskraft Ihrer Kunden ist Millionen wert – Vorsorge mit der richtigen SBU	Lutz Hirschberger, Vertriebsdirektion Württembergische	<b>AT40872</b>
Die Basler Kinderpolice und ihre einzigartige BU-Option für die Kleinsten	Andreas Jäger, VEMA eG, Nadja Lippert, Basler Versicherungen	<b>AT53920</b>
Die erste BU ohne Teilzeitfalle und einer kompletten Berufsbegleitung	Andreas Jäger, VEMA eG, Patric Breithaupt, CONDOR Lebensversicherung	<b>AT51070</b>
Die Essenz der PKV – mehr Nachhaltigkeit geht nicht	Michael Somla, uniVersa, Sidi Schon, VEMA eG	<b>AT53679</b>
Die neue Basler Risikolebensversicherung – unsterblich günstig	Andreas Jäger, VEMA eG, Vito Mitaritonna, Basler Versicherungen	<b>AT39221</b>
Die neue Fondsrente der Condor – kostengünstig, bequem und transparent	Andreas Jäger, VEMA eG, Patric Breithaupt, CONDOR	<b>AT50563</b>
Die neue VEMA-Fondspolice: Mehrwert für Sie und Ihre Kunden!	Andreas Brunner, VEMA eG	<b>AT34036</b>
Die Neuerungen durch das Betriebsrentengesetz in der betrieblichen Altersvorsorge praxisgerecht umsetzen (VEMAtage-Vortrag 2019)	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<b>AT38461</b>
Die Schüler-BU erfolgreich beraten und abschließen	Yassine Boucekir, LV 1871	<b>AT49453</b>
Die sinnvolle Alternative zum Sparbuch – der Generation Private Plus von Canada Life	Andreas Feldhues, Canada Life	<b>AT60938</b>
Die stationäre Zusatzversicherung – gesetzliche Leistungen sind Ihre Verkaufschance!	Andreas Trautner, Experte Krankenversicherung, Sidi Schon, VEMA eG	<b>AT51533</b>
Die VEMA-Fondspolice – aus der Praxis für die Praxis für die Altersvorsorge	Michael Schindler, Barmenia Versicherung	<b>AT43348</b>
EGO Worldwide Business: Absicherung von Auslandsrisiken für „Expats“ und „Dienstreisende“ und BU-Kollektivvertrag mit der VEMA!	Alexander Költzsch, HDI, Mark Sieslak, EGO Worldwide Business	<b>AT42803</b>
Einführung in die Riester-Rente	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<b>AT54600</b>
Freigrenzen sinnvoll nutzen – Vertriebschance Solidaritätszuschlag	Andreas Feldhues, Canada Life	<b>AT60937</b>
Geldanlage in unsicheren Zeiten	David-Alexander Schröder, AXA	<b>AT57250</b>
Gesundheitsfragen? Nicht mit uns!	Lutz Hirschberger, Vertriebsdirektion Württembergische	<b>AT48620</b>
Grundlagenschulung BU	Andreas Jäger, VEMA eG	<b>AT52735</b>
IDEAL Universal Life - Einfach mehr: Transparenz, Sicherheit und Rendite! - Flexible Altersvorsorge	Martin Dargel, IDEAL	<b>AT33557</b>
Kranken(tage)geld: Absicherung für Selbstständige – Teil 1: Essenzielles zur GKV	Andreas Jäger, VEMA eG	<b>AT60207</b>
Kranken(tage)geld: Absicherung für Selbstständige – Teil 2: Vorsorge durch die PKV für Selbstständige	Andreas Jäger, VEMA eG	<b>AT60251</b>
Krankenversicherung der Rentner (KVdR) und was man darüber wissen sollte!	Andreas Jäger, VEMA eG	<b>AT51425</b>
Mit der richtigen Lebensversicherung ins Eigenheim!	Christoph Lautenbach, DLVAG	<b>AT40557</b>
News vom BU-Markt – Teil 2: Optimale Kundenberatung zur Berufsunfähigkeitsversicherung	Andreas Jäger, VEMA eG	<b>AT42733</b>
Pflegetagelgeld – ja, aber PremiumPlus!	Lutz Hirschberger, Vertriebsdirektion Württembergische	<b>AT40137</b>
Private Krankenversicherung: Teuer im Alter? Muss nicht sein!	Michael Sturhann, AXA Konzern AG	<b>AT51694</b>
Private Vorsorge – AU- und BU-Klauseln in der Berufsunfähigkeitsversicherung	Kathrin Pagel, Fachanwältin für Versicherungsrecht	<b>AT59664</b>
Private Vorsorge – denkbar einfach Leben absichern!	Dirk Büttner, DELA Lebensversicherung N.V.	<b>AT48356</b>
Private Vorsorge – Geschäftsfeld Ruhestandsplanung – Teil 1	Andreas Jäger, VEMA eG	<b>AT59816</b>
Private Vorsorge – Beratungsprozess Ruhestandsplanung – Teil 2	Andreas Jäger, VEMA eG	<b>AT60393</b>
Private Vorsorge – Leistungsbeantragung in der Berufsunfähigkeitsversicherung	Kathrin Pagel, Fachanwältin für Versicherungsrecht	<b>AT58705</b>

Private Vorsorge – Nachhaltigkeit als Unternehmensansatz – Werte, Produkte und Kennzahlen	Michael Schindler, Barmenia, Stephan Bongwald, Barmenia	<b>AT60131</b>
Private Vorsorge – Neue Marktstudie „Grundfähigkeiten“ 2020 – Mehrwerte für Ihre Biometrie-Akquisition	Alexander Schrehardt, Betriebswirt bAV (FH), André Schröter, Gothaer	<b>AT59064</b>
Private Vorsorge – Wiederanlage zur Einkommenssicherung in der Ruhestandsphase	Manuela Rothermel, Standard Life, Roman Goedeke, Standard Life	<b>AT58522</b>
Private Vorsorge für den Sterbefall – wie haben Sie diese geregelt?	Dirk Büttner, DELA Lebensversicherung N.V.	<b>AT48357</b>
Quo Vadis Gothaer Krankenversicherung? Entdecken Sie neue Horizonte und Innovationen mit der Gothaer	Andreas Jäger, VEMA eG, Kabil Azizi, Gothaer	<b>AT32770</b>
Schließen Sie die Versorgungslücke Ihrer Kunden! Mit der Relax Rente der AXA	Andreas Keferstein, AXA, Christoph Sindingue, AXA	<b>AT56791</b>
Schwere Krankheiten (Dread Disease) Vorsorge – finanzieller Freiraum für das Wesentliche	Holger Weihrauch, Canada Life	<b>AT30492</b>
So rockt Altersvorsorge - mit der „Mein Plan“ Produktfamilie	Yassine Boucekir, LV 1871	<b>AT45479</b>
Themenwoche Frauenpower – Teil 2: Altersvorsorge	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<b>AT34591</b>
Themenwoche Frauenpower – Teil 3: Ansprüche der gesetzlichen Rentenversicherung	Marina Hülsebus, Rechtsanwältin & Fachanwältin für Sozialrecht	<b>AT34686</b>
Themenwoche Frauenpower – Teil 5: Arbeitskraftabsicherung	Andreas Jäger, VEMA eG	<b>AT34876</b>
Themenwoche GGF-Versorgung – Teil 1: Aufbau einer Beratungskonzeption	Andreas Jäger, VEMA eG	<b>AT57584</b>
Themenwoche GGF-Versorgung – Teil 2: Die Direktversicherung in der GGF-Versorgung	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<b>AT57592</b>
Themenwoche GGF-Versorgung – Teil 3: GGF- Versorgung mit der U-Kasse	Andreas Jäger, VEMA eG, Dr. Claudia Veh, SwissLife	<b>AT57754</b>
Themenwoche GGF-Versorgung – Teil 4: Der Versorgungsausgleich	Andreas Jäger, VEMA eG, Dr. Claudia Veh, SwissLife	<b>AT57757</b>
Themenwoche GGF-Versorgung – Teil 5: Einrichtung einer Pensionszusage	Andreas Jäger, VEMA eG, Jochen Prost, Alte Leipziger	<b>AT57892</b>
Themenwoche GGF-Versorgung – Teil 6: Umgang mit bestehender Pensionszusage	Andreas Jäger, VEMA eG, Jochen Prost, Alte Leipziger	<b>AT57893</b>
Themenwoche GGF-Versorgung – Teil 7: Sicherungssysteme in der bAV für den GGF	Andreas Jäger, VEMA eG, Dr. Henriette Meissner, Stuttgarter Vorsorge Management GmbH	<b>AT57992</b>
Themenwoche GGF-Versorgung – Teil 8: Vergleich U-Kasse mit Pensionszusage	Andreas Jäger, VEMA eG, Dr. Henriette Meissner, Stuttgarter Vorsorge Management GmbH	<b>AT57993</b>
Themenwoche Kinder – Teil 1: Aufbau Beratungskonzept zur Kindervorsorge	Andreas Jäger, VEMA eG	<b>AT38655</b>
Themenwoche Kinder – Teil 2: Universa mit „Tabaluga“	Andreas Jäger, VEMA eG, Michael Somla, uniVersa	<b>AT38709</b>
Themenwoche Kinder – Teil 3: Nürnberger mit „Biene Maja“	Andreas Jäger, VEMA eG	<b>AT38806</b>
Themenwoche Kinder – Teil 4: KV-Zusatz für Kinder	Sidi Schon, VEMA eG	<b>AT38950</b>
Themenwoche Kinder – Teil 5: Schüler-BU	Andreas Jäger, VEMA eG	<b>AT39021</b>
TV-Serie: PKV für Fortgeschrittene – Teil 1	Andreas Jäger, VEMA eG, Pedro Chica-Sanchez SIGNAL IDUNA	<b>AT42551</b>
TV-Serie: PKV für Fortgeschrittene – Teil 2	Andreas Jäger, VEMA eG, Pedro Chica-Sanchez SIGNAL IDUNA	<b>AT42552</b>
Unterstützungskasse – Die „Kennenlern-Sendung“ Teil 1	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<b>AT52996</b>
Unterstützungskasse – Die „Kennenlern-Sendung“ Teil 2	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<b>AT53346</b>
VEMA-Firmenvorsorge – Teil 1: Aufbau eines Beratungskonzeptes – Vorsorge	Andreas Jäger, VEMA eG	<b>AT39998</b>
VEMA-Firmenvorsorge – Teil 2: Praktische Umsetzung Ihrer Unternehmengespräche – Vorsorge	Andreas Jäger, VEMA eG	<b>AT41339</b>
VEMA-Fondspolice: Honorartarif schlägt ETF-Sparplan (realistischer Vergleich)	Andreas Brunner, VEMA eG, Markus Klenk, FIBA	<b>AT54724</b>
VEMAtage Online – Neues und Bewährtes aus der betrieblichen Altersvorsorge	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<b>AT54392</b>
VEMA-Vorsorgeberater – Teil 1: Aufbau einer Beratungskonzeption - private Vorsorge	Andreas Jäger, VEMA eG	<b>AT44856</b>
VEMA-Vorsorgeberater – Teil 2: Hinterbliebenenabsicherung mittels Risiko-LV - Private Vorsorge	Andreas Jäger, VEMA eG	<b>AT45398</b>
VEMA-Vorsorgeberater – Teil 3: Erben und Schenken - private Vorsorge	Andreas Jäger, VEMA eG	<b>AT45657</b>



Vertrieboptimierte Fondspolizen – Vorstellung neuer Vertriebskonzepte, Nachhaltigkeits-Hype verstehen, GA-Gheck verstehen zur erfolgreichen Kundenberatung	Markus Klenk, FIBA	<b>AT40732</b>
Wachstumsmarkt betriebliche Krankenversicherung	Andreas Trautner, Experte Krankenversicherung, Kabil Azizi, Gothaer	<b>AT60642</b>
Wachstumspotenzial der Krankenzusatzversicherung: Wie einfach generiere ich zusätzliches Bestandsgeschäft?	Pedro Chica-Sanchez SIGNAL IDUNA Gruppe	<b>AT33891</b>
Warum kein Kunde ohne BU sein sollte – Tipps und Tricks für die richtige Ansprache mit der AXA	Edgar Heck, AXA Konzern AG	<b>AT49303</b>
Was kostet mich die Garantie an Rendite? – Entscheidungshilfen und Auswahlkriterien zur qualifizierten Beratung (VEMAtage-Vortrag 2019)	Marc C. Glissmann, GGF der infinma GmbH	<b>AT36854</b>
Wir durchleuchten die funktionellen Invaliditätsversicherungen: die Opti5Renten im Wettbewerb	Andreas Jäger, VEMA eG	<b>AT55000</b>
Zielgruppenspezifische Lösungen zur Arbeitskraftabsicherung	Karsten Koch, Dialog	<b>AT48766</b>

## KATEGORIE: SPARTENÜBERGREIFEND

bAV und bKV – die betriebliche Vorsorge – ein Zukunftsmarkt!	Josef Frühholz, AXA, Klaus Schäffler, AXA	<b>AT55320</b>
Beihilfe und Berufs- und Dienstunfähigkeitsabsicherung	Uwe Gaillard, DBV	<b>AT55754</b>
Betriebliche Risikoerfassung mit der VEMA eG – einfach und effizient!	Andreas Brunner, VEMA eG	<b>AT30101</b>
Formulare und Tools im VEMAextranet – Situation: Bestandskunde	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<b>AT38247</b>

## KATEGORIE: EXTRANET

Bestandsarbeit leicht gemacht – Das VEMA-Kampagnenmanagement im Einsatz (VEMAtage-Vortrag 2019)	Andreas Brunner, VEMA eG	<b>AT33635</b>
Effizient arbeiten mit dem VEMAextranet – Teil 1: Es geht los: Einrichtung und Administration – Grundlagen für die Versicherungsvermittlung und Beratung	Tino Sommer, VEMA eG	<b>AT34199</b>
Effizient arbeiten mit dem VEMAextranet – Teil 2: Überblick gesucht - Wo finde ich was? – Grundlagen für die Versicherungsvermittlung und Beratung	Tino Sommer, VEMA eG	<b>AT34201</b>
Effizient arbeiten mit dem VEMAextranet – Teil 3: Sparten und Produkte: Immer das Richtige zur Hand – Kundengerechte Lösungen	Tino Sommer, VEMA eG	<b>AT34285</b>
Effizient arbeiten mit dem VEMAextranet – Teil 4: Schnell zum Ziel - die VEMA-Rechner – Bedarfsanalyse und Angebotserstellung in der Sachversicherung	Tino Sommer, VEMA eG	<b>AT34286</b>
Effizient arbeiten mit dem VEMAextranet – Teil 5: Ab 2019: Die neue Generation der VEMA-Rechner – Bedarfsanalyse und Angebotserstellung in der Sachversicherung	Tino Sommer, VEMA eG	<b>AT35488</b>
Effizient arbeiten mit dem VEMAextranet – Teil 6: Angebotserstellung Krafftahrt: Kfz-Rechner NAFI	Tino Sommer, VEMA eG	<b>AT35489</b>
Effizient arbeiten mit dem VEMAextranet – Teil 7: So verkauft man Pflege – das VEMA-Pflege-Tool – Kundengerechte Lösungen in der Pflegeversicherung	Tino Sommer, VEMA eG	<b>AT35535</b>
Effizient arbeiten mit dem VEMAextranet – Teil 8: Angebote in Leben und Kranken mit Softfair und Morgen & Morgen	Tino Sommer, VEMA eG	<b>AT35536</b>
Effizient arbeiten mit dem VEMAextranet – Teil 9: Ausschreiben und Bestandsübertragungen – Bestandspflege durch Kundenbetreuung	Tino Sommer, VEMA eG	<b>AT35859</b>
Effizient arbeiten mit dem VEMAextranet – Teil 10: Weitere wertvolle Tools im Angebotsprozess – Aufbau und Inhalt der Anträge	Tino Sommer, VEMA eG	<b>AT35860</b>
Effizient arbeiten mit dem VEMAextranet – Teil 11: Schnell und strukturiert: nachhaltige Dokumentation – rechtliche Grundlagen in der Kundenbetreuung	Tino Sommer, VEMA eG	<b>AT35954</b>
Effizient arbeiten mit dem VEMAextranet – Teil 12: Das Suchen hat ein Ende: Formulare, Broschüren, Videos - Produktdarstellung und Information	Tino Sommer, VEMA eG	<b>AT35955</b>
Effizient arbeiten mit dem VEMAextranet – Teil 13: Erfolgreiches Marketing mit den VEMA-Tools – Produktdarstellung und Information	Tino Sommer, VEMA eG	<b>AT36659</b>
Effizient arbeiten mit dem VEMAextranet – Teil 14: Schadensteuerung und Pool-Service – Pflichten im Schadenfall	Tino Sommer, VEMA eG	<b>AT36660</b>
Effizient arbeiten mit dem VEMAextranet – Teil 15: Digitale Welt: die VEMA-Postbox und Passwortverwaltung – Kundenbetreuung	Tino Sommer, VEMA eG	<b>AT36710</b>



Effizient arbeiten mit dem VEMAextranet – Teil 16: Eigene Seiten, eigene Inhalte: Ergänzen Sie, was Ihnen fehlt!	Tino Sommer, VEMA eG	<b>AT36711</b>
Formulare und Tools im VEMAextranet – Situation: Erstkontakt/Neues Mandat	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<b>AT34376</b>
Formulare und Tools im VEMAextranet – Situation: Laufende Beratung erfolgreich durchführen	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<b>AT38190</b>
Ihre ersten Schritte im Extranet - Grundlagen für die Versicherungsvermittlung und Beratung	Tolga Sancar, VEMA eG	<b>AT40805</b>
Ihre ersten Schritte im Extranet - Grundlagen für die Versicherungsvermittlung und Beratung	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<b>AT38652</b>
Mehr Schutz zum bisherigen Beitrag? So geht's! (VEMAtage-Vortrag 2019) – Bestandspflege durch Kundenbetreuung	Sidi Schon, VEMA eG	<b>AT35209</b>
Neues von den VEMA-Rechnern zur effizienten Kundenberatung (VEMAtage-Vortrag 2019)	Marko Eke, VEMA eG	<b>AT44044</b>
Pflegevorsorgeberatung leicht gemacht – das VEMA-Pflegetool	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<b>AT42879</b>
Private Risikoerfassung mit der VEMA eG kinderleicht!	Andreas Brunner, VEMA eG	<b>AT40728</b>
VEMAtage Online – optimierte Kundenberatung und Kundenverwaltung – die VEMA-Postbox 2.0 – mehr als nur ein Postkorb	Alexander Dieffenbach, VEMA eG, Paul Roth VEMA eG	<b>AT54134</b>
Vielfalt als Chance – mit dem VEMAextranet die richtige Produktauswahl treffen (VEMAtage-Vortrag 2019) – die richtige Produktauswahl und -Beratung für jeden Kunden	Kevin Burckhardt, VEMA eG	<b>AT42063</b>
Wer schreibt, der bleibt. Mit dem digitalen Kundeninterview überholen Sie! (VEMAtage-Vortrag 2019) – Einsatz von dynamischen Risikoerfassungen im Maklerbüro und beim Kunden	Benjamin Bieber, Matthias Fischer, VEMA eG	<b>AT36758</b>

## KATEGORIE: SOFTSKILLS

Erfolg ist kein Zufall! – So erhält der Makler sein Geschäft am Leben (VEMAtage-Vortrag 2019)	Michael Vatter, selbstständiger Vertriebs-, Erfolgs- u. Motivationstrainer	<b>AT39605</b>
Neue Erwartungen an Sinn, Raum und Zeit? Führungskonzepte für die Generationen Y und Z im Maklerunternehmen (VEMAtage-Vortrag 2019)	Prof. Dr. Thomas Breyer-Mayländer	<b>AT39647</b>
VEMAtage Online – Social Media für Versicherungsmakler – optimale Erfüllung der Serviceerwartung und Betreuung Ihrer Kunden	Benjamin Seuss, Performance Marketing Manager	<b>AT54426</b>

## KATEGORIE: SONSTIGE

Arbeitssicherheitsschulung für Mitarbeiter im Versicherungsmaklerbetrieb	Anja Börner, VEMA eG	<b>AT47027</b>
Azubiwelt - Abschlussprüfung 2020 – Teil 1	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<b>AT51906</b>
Azubiwelt - Abschlussprüfung 2020 – Teil 2	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<b>AT51907</b>
Azubiwelt - Abschlussprüfung 2020 – Teil 3	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<b>AT52004</b>
Azubiwelt - Abschlussprüfung 2020 – Teil 4	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<b>AT52005</b>
Azubiwelt – Die ersten vier Lernfelder Ihrer Ausbildung kompakt – Teil 1: Rechtliche Grundlagen, Wohngebäudeversicherung, Hausratversicherung	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<b>AT47216</b>
Azubiwelt – Die ersten vier Lernfelder Ihrer Ausbildung kompakt – Teil 2: Rechtliche Grundlagen, Wohngebäudeversicherung, Hausratversicherung	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<b>AT47302</b>
Azubiwelt – Zwischenprüfung 2020 – Teil 1	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<b>AT49942</b>
Azubiwelt – Zwischenprüfung 2020 – Teil 2	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<b>AT49943</b>
Azubiwelt – Zwischenprüfung 2020 – Teil 3	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<b>AT50000</b>
Azubiwelt – Zwischenprüfung 2020 – Teil 4	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<b>AT50002</b>
Baufinanzierung im VEMAextranet – So funktioniert es	Andreas Hahnemann, FIBA Immohyp GmbH, Markus Klenk, FIBA	<b>AT60831</b>
Betrieblicher Brandschutz – entdecken und umsetzen (Vortrag VEMAtage-2019)	Michael Eichler, VEMA eG	<b>AT39904</b>
Das Behindertentestament – rechtliche Absicherung von behinderten Familienangehörigen (VEMAtage-Vortrag 2019)	Heike Minks, zertifizierte Nachfolgeplanerin und Trainerin	<b>AT36348</b>
Datenschutzschulung für Mitarbeiter im Versicherungsmaklerbetrieb	Anja Börner, VEMA eG	<b>AT46288</b>
Azubiwelt – die Lernfelder 5 und 6 Ihrer Ausbildung – Teil 1	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<b>AT56142</b>

Azubiwelt – die Lernfelder 5 und 6 Ihrer Ausbildung – Teil 2	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<b>AT56143</b>
Einführung in den organisatorischen Brandschutz	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<b>AT34375</b>
Existenzsicherung von Unternehmen durch Vollmachten und gesellschaftsrechtliche und privatrechtliche Regelungen (VEMAtage-Vortrag 2019)	Heike Minks, zertifizierte Nachfolgeplanerin und Trainerin	<b>AT39119</b>
Geldwäschegesetz in Bezug auf die Versicherungsvermittlung im Maklerbetrieb	Thorsten Hoffmann, VEMA eG	<b>AT59326</b>
Ihr Rezept gegen „Aufschieberitis“: Strukturierung und Qualitätssteigerung durch eine Zertifizierung nach ISO 9001	Oliver Maisel, VEMA eG und Maisel Consult	<b>AT56369</b>
Ihre monatlichen VEMA-News – Kundengerechte Lösungen!	Kevin Burckhardt, VEMA eG	<b>AT59612</b>
Ihre monatlichen VEMA-News – Kundengerechte Lösungen!	Benjamin Trimborn, VEMA eG	<b>AT58198</b>
Maklerverwaltungssoftware mit Zukunft	Yannick Leippold, yannick.digital GmbH	<b>AT60298</b>
Marketing und Kundenkommunikation in der digitalen Welt	Yannick Leippold, yannick.digital GmbH	<b>AT60299</b>
Parkettsicher im Business – Tipps und Ratschläge zur Erweiterung Ihrer persönlichen Kompetenz für eine erfolgreiche Kundenberatung	Malgorzata Diebel, Business Stil- und Imageberaterin	<b>AT37803</b>
Raus aus dem Hamsterrad: Kundensituation und -Bedarf neben dem Tagesgeschäft optimieren (VEMAtage-Vortrag 2019)	Tino Sommer, VEMA eG	<b>AT34133</b>
Rechtssicherheit mit dem VEMA-Maklervertrag – Teil 1: Rechtliche Grundlagen	Thorsten Hoffmann, VEMA eG	<b>AT35102</b>
Rechtssicherheit mit dem VEMA-Maklervertrag – Teil 2	Thorsten Hoffmann, VEMA eG	<b>AT35103</b>
Sachkunde im Maklerbetrieb	Thorsten Hoffmann, VEMA eG	<b>AT58360</b>
Social Media Marketing – Kundenneugewinnung und Kontaktpflege zu Bestandskunden (VEMAtage-Vortrag 2019)	Lars Bossemeyer, Social Media Agentur Y-SiTE	<b>AT40236</b>
Telefontraining – Teil 1: Gesprächseinstieg und Rahmenbedingungen	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<b>AT56928</b>
Telefontraining – Teil 2: Rhetorik und Stimme	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<b>AT56929</b>
Telefontraining – Teil 3: Typen- und Konfliktbehandlung	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<b>AT57018</b>
Themenwoche Frauenpower - Teil 1: Beratungskonzeption „Was Frauen wollen“	Andreas Jäger, VEMA eG, Vito Mitaritonna, Basler Versicherungen	<b>AT34510</b>
Themenwoche Frauenpower - Teil 4: "Grüne Rente" – die Stuttgarter Versicherung	Andreas Jäger, VEMA eG, Florian Fiederling, Stuttgarter Versicherung	<b>AT34803</b>
Überzeugend im Vertrieb mit dem Duo: PowerPoint + VEMA-Live – Teil 1: Grundlagen PowerPoint- Mit der Online-Beratung beim Kunden punkten	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<b>AT44046</b>
Überzeugend im Vertrieb mit dem Duo: PowerPoint + VEMA-live – Teil 2: Überzeugend präsentieren mit PowerPoint – mit der Online-Beratung beim Kunden punkten	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<b>AT45321</b>
Überzeugend im Vertrieb mit dem Duo: PowerPoint + VEMA-Live – Teil 3: Grundlagen VEMA-Live – mit der Online-Beratung beim Kunden punkten	Aleksandar Tomic, VEMA eG, Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<b>AT45510</b>
Überzeugend im Vertrieb mit dem Duo: PowerPoint + VEMA-live – Teil 4: Überzeugend präsentieren mit dem Duo	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<b>AT46667</b>
Unternehmensverkauf – Nachfolge planen und sicher gestalten	Stephan Michaelis, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Versicherungsrecht	<b>AT60503</b>
Update – Datenschutz im Versicherungsmaklerbetrieb	Anja Börner, VEMA eG	<b>AT49227</b>
Update-, Besitzstands- und Bestleistungsgarantie – Teil 1: Updategarantie	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<b>AT30812</b>
Update-, Besitzstands- und Bestleistungsgarantie – Teil 2: Besitzstandsgarantie	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<b>AT33108</b>
Update-, Besitzstands- und Bestleistungsgarantie – Teil 3: Best-Leistungsgarantie	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<b>AT33109</b>
VEMAtage Online – Der „Notfallkoffer“ für Unternehmer: Gut geplant ist halb gewonnen	Andreas Jäger, VEMA eG	<b>AT54404</b>
VEMAtage Online – die VEMA-Vorstände im Gespräch	Andreas Brunner, VEMA eG, Hermann Hübner, VEMA eG	<b>AT54132</b>
VEMAtage Online – Haftung des Versicherungsmaklers – Vermeidung von Haftungsfällen	Thorsten Hoffmann, VEMA eG	<b>AT54403</b>
VEMA-Unternehmermarktplatz – wie unterstützt Sie die VEMA eG beim Kauf oder Verkauf von Maklerbeständen oder Maklerunternehmen	Andreas Brunner, VEMA eG, Robert Haydecker, VEMA eG	<b>AT56562</b>
Verkaufsförderung – der VEMA-Motormarkt und sein verborgenes Potenzial – ein VEMA-Mitglied berichtet von seinen Erfahrungen!	Alexander Dieffenbach, VEMA eG	<b>AT59153</b>

# INFORMATIONSSSEITE ZU VERANSTALTUNGEN DER VEMA-AKADEMIE

Mit der Anmeldung zu einer unserer Veranstaltungen werden folgende Regelungen akzeptiert

## 1. Geltungsbereich

**1.1.** Diese internen Regelungen gelten für alle Veranstaltungen und digitalen Angebote der Akademie der Versicherungsmakler Genossenschaft (VEMA eG), NL Karlsruhe, Johann-Georg-Schlosser Str. 12, 76149 Karlsruhe

Kontakt: akademie@vema-eg.de, Telefon: 0721 915 003 10, Fax: 0721 915 003 88.

**1.2.** Für einige Veranstaltungen und Angebote gelten zusätzlich abweichende oder ergänzende Bedingungen. Darauf wird in den jeweiligen Seminarbeschreibungen ausdrücklich hingewiesen. Im Fall von Widersprüchen haben die besonderen Teilnahmebedingungen Vorrang.

## 2. Vertragsabschluss, -partner

**2.1.** Die Anmeldung zu Veranstaltungen und Onlineangeboten kann in Textform (Brief, Fax, E-Mail) oder online erfolgen. Die Anmeldung ist ein verbindliches Angebot auf Abschluss eines Vertrages mit der VEMA. Bei Onlinebuchungen wird automatisch eine Eingangsbestätigung verschickt. Diese Eingangsbestätigung stellt die Annahme der Anmeldung dar und der Vertrag kommt dadurch zustande. Sollte eine Veranstaltung bereits ausgebucht sein, werden wir Sie benachrichtigen und Ihnen nach Möglichkeit einen Ausweichtermin anbieten.

**2.2.** Vertragspartner der VEMA ist der jeweils in der Anmeldung genannte Teilnehmer.

**2.3.** Der Vertrag besteht aus der Anmeldung des Nutzers und der Anmeldebestätigung der VEMA eG. Der Vertrag wird nicht in einem gesonderten, einheitlichen Vertragsdokument niedergelegt.

## 3. Leistungen, Preise, Zahlung

**3.1.** Zu den Leistungen der VEMA gehören insbesondere Seminare, Tagungen, Studien- und Lehrgänge, Workshops und andere Veranstaltungen, Schulungsunterlagen sowie Onlineangebote wie z.B. Onlinelernprogramme, Web-Seminare und Onlinetests.

**3.2.** Die VEMA vergibt Weiterbildungszeiten für absolvierte Bildungsmaßnahmen nach Vorgabe der Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) und archiviert diese für den Teilnehmer in seinem personalisierten VEMAextranet. Wir übernehmen keine Gewährleistung für die Anerkennung der bei der VEMA registrierten Weiterbildungszeiten durch die jeweils zuständige IHK. Siehe 8.2

**3.3.1.** Voraussetzung zur Anrechnung der gesamten Weiterbildungszeit ist die vollständige Anwesenheit am Seminar.

**3.3.2.** Nachweise für die Teilnahme erfolgen bei Präsenzveranstaltungen: Persönlich Unterschrift auf der Teilnehmerliste – bei TV-Livesendungen: Dauer des persönlichen Logins wird aufgezeichnet, die ausgeschriebene Weiterbildungszeit muss erfüllt sein – bei Abruf eines Videos aus der Mediathek: Lern Erfolgskontrolle (mindestens 2/3 richtige Antworten) mittels Fragenkatalog per Mail.

Anteilige Zeitgutschriften sind nicht möglich.

## 4. Seminarkosten und Stornoregelung

**4.1.** Absagen von Veranstaltungen mit Präsenzterminen durch Teilnehmer:

Die Absage einer gebuchten Veranstaltung ist bis zum 6. Tag vor Veranstaltungsbeginn kostenfrei möglich (gilt ab 01.01.2021). Ab dem 5. Tag vor Veranstaltungsbeginn oder bei Nichterscheinen berechnet die VEMA eG 70 Euro Stornogebühr. Die Nennung eines Ersatzteilnehmers ist generell möglich.

**4.1.1.** Bei kostenpflichtigen Veranstaltungen: Erfolgt eine Absage ab dem 6. Tag vor Veranstaltungstermin oder erscheint der Teilnehmer nicht zur Veranstaltung, wird die volle Teilnahmegebühr berechnet. Der Besteller kann jedoch einen anderen Teilnehmer als Ersatz zur Veranstaltung entsenden, sofern dieser die Zugangsvoraussetzungen für die Veranstaltung erfüllt. Dies ist der VEMA eG nach Möglichkeit vor Veranstaltungsbeginn mitzuteilen.

**4.1.2.** Stornofrist und -gebühr gelten nicht für Onlineschulungen und TV-Sendungen – diese können jederzeit kostenfrei storniert werden.

**4.2.** Absagen von Veranstaltungen durch die VEMA eG:

**4.2.1.** Bei zu geringer Teilnehmerzahl kann die Veranstaltung seitens VEMA eG – auch kurzfristig – abgesagt werden.

**4.2.2.** Bei einer Absage der Veranstaltung durch die VEMA eG übernimmt die VEMA eG keine Stornogebühren für die Anreise und Übernachtung der Teilnehmer.

**4.2.3.** Die Kosten für evtl. anfallende Parkgebühren werden nicht von der VEMA übernommen.

**4.3.** Änderungen durch die VEMA:

Die VEMA eG behält sich angemessene und zumutbare Änderungen des Veranstaltungsorts innerhalb der jeweiligen Region vor. Die VEMA eG behält sich vor, Referenten auszutauschen (sofern die neuen Referenten über vergleichbare Qualifikationen verfügen) oder den Veranstaltungsablauf in angemessenem Umfang zu ändern, soweit dies für die Teilnehmer zumutbar ist und den Charakter der Veranstaltung nicht wesentlich ändert.

## 5. Preise, Zahlungsfristen

**5.1.** Es gelten die zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses im VEMAextranet veröffentlichten Preise. Soweit nicht ausdrücklich anders ausgewiesen, verstehen sich alle Preise inkl. Umsatzsteuer.

## **5.2. Stornoregelung/Abbuchungserlaubnis:**

Auch bei kostenfreien Veranstaltungen können Stornokosten entstehen (4.1).

Im Anmeldeprozess wird die VEMA eG (Gläubiger-Identifikationsnummer DE37ZZZ00000485176) ermächtigt, Zahlungen vom Konto des Teilnehmers mittels Lastschrift einzuziehen.

Das Mandat wird für die Abbuchung der anfallenden Stornokosten bei Absage oder Nichterscheinen ab dem 5. Tag vor der Veranstaltung bis zum Zwanzigsten des Folgemonats erteilt.

Das zuständige Konto wird im Anmeldeprozess abgefragt und muss bestätigt werden. Das bekannte Firmenkonto ist automatisch vorbelegt, eine Alternative kann angelegt werden.

Zugleich weisen Sie Ihr Kreditinstitut an, die von VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft eG auf Ihr Konto gezogenen Lastschriften einzulösen. Sie können innerhalb von acht Wochen, beginnend mit dem Belastungsdatum, die Erstattung des belasteten Betrags verlangen. Es gelten dabei die mit Ihrem Kreditinstitut vereinbarten Bedingungen.

## **6. Onlineangebote**

**6.1.** Bei der Buchung eines Onlineangebotes (TV-Livesendung, Mediathek) ist es wichtig, dass sich jeder Teilnehmer separat mit seinem individuellen Extranet-Zugang einloggt und anmeldet.

Nur dann kann die Weiterbildung persönlich zugeordnet werden (inkl. der Weiterbildungszeit).

**6.2.** Die technischen Voraussetzungen zur Nutzung der Onlineangebote sind in der jeweiligen Seminarbeschreibung aufgeführt.

## **7. Nutzungsrechte**

Lernmaterial und Unterlagen sowie die Onlineangebote und deren Inhalte sind urheberrechtlich geschützt. Sie dürfen insbesondere nicht vervielfältigt, verbreitet, öffentlich zugänglich gemacht oder an Dritte weitergegeben werden. Eine Vervielfältigung und Verbreitung innerhalb des Unternehmens des Teilnehmers (VEMA-Partnerbetrieb) ist zulässig.

## **8. Gewährleistung und Haftung**

**8.1.** Die VEMA eG übernimmt keine Gewährleistung für einen bestimmten Schulungserfolg (z.B. das Bestehen einer Prüfung).

**8.2.** Die VEMA eG übernimmt keine Gewährleistung für das Anerkennen der ausgewiesenen Weiterbildungszeit bei Überprüfung der zuständigen IHK.

**8.3.** An- und Abreise: Die An- und Abreise jeden Teilnehmers zu einer VEMA-Veranstaltung erfolgt auf eigene Verantwortung und eigene Gefahr.

**8.4.** Mitgebrachte Gegenstände: Mitgebrachte Gegenstände, auch persönliche Gegenstände, befinden sich auf Gefahr des Vertragspartners innerhalb der VEMA-Veranstaltungen. Die VEMA eG übernimmt für Verlust oder Beschädigung keine Haftung.

## **9. Datenschutz**

Die VEMA eG kommt ihrer gesetzlichen Verpflichtung zum Datenschutz nach. Details (z.B. zu den Betroffenenrechten) entnehmen Sie bitte unserer Datenschutzrichtlinie unter <https://www.vemaeg.de/p11284>.

**9.1.** Die Einsichtnahme und Bearbeitung von Mitarbeiterdaten ist den Inhabern/Geschäftsführern sowie den mit Administrationsrechten ausgestatteten Mitarbeitern vorbehalten.

**9.2.** Teilnehmerlisten ohne weitere persönliche Daten werden nur mit Zustimmung der Teilnehmer bekannt gegeben.

**9.3.** Anwesenheitsnachweise zu VEMA-Veranstaltungen werden mindestens 5 Jahre archiviert (VersVermV).

**9.4.** Bildaufnahmen: Bei VEMA-Veranstaltungen werden Foto- und Filmaufnahmen angefertigt, die im VEMAextranet sowie in sozialen Medien veröffentlicht werden oder in Printmedien sowie Presseberichten Verwendung finden, wobei die Personenauswahl zufällig erfolgt.

Die Rechtsgrundlage bildet unser berechtigtes Interesse im Sinne des Art 6 Abs 1 lit. f DSGVO: Verwendung analoger und digitaler Aufnahmen zur Öffentlichkeitsarbeit und Dokumentation der Veranstaltung.

Es besteht das Recht, gegen die Verarbeitung Widerspruch zu erheben. Den Widerspruch kann an den Verantwortlichen gerichtet werden. Es ist jedoch davon auszugehen, dass das Interesse des Verantwortlichen an der Anfertigung und Verwendung der Fotos nicht übermäßig in die Rechte und Freiheiten der natürlichen Personen eingreift, auf die Anfertigung und Verwendung der Fotos hingewiesen wurde sowie sowohl bei der Anfertigung von Fotos und auch der Veröffentlichung derselben darauf geachtet wird, dass keine berechtigten Interessen von abgebildeten Personen verletzt werden. Sofern aus besonders berücksichtigungswürdigen Gründen die Rechte und Freiheiten einer abgebildeten Person verletzt sein sollten, werden wir durch geeignete Maßnahmen die weitere Verarbeitung unterlassen. Eine Unkenntlichmachung in Printmedien, die bereits ausgegeben sind, kann nicht erfolgen. Eine Löschung auf der Website oder in sozialen Medien erfolgt im Rahmen der technischen Möglichkeiten.

Empfänger sind Abteilungen des Verantwortlichen, die im Rahmen der Abwicklung der Tätigkeit die Daten notwendigerweise erhalten müssen (z.B. EDV, sonstige Verwaltungseinheiten, Marketing) sowie Auftragnehmer und Auftragsverarbeiter, die bei der Verarbeitung (z.B. Anfertigung von Printmedien) tätig sind. Die Daten werden nicht an Empfänger weitergegeben, die mit diesen Daten eigene Zwecke verfolgen.

# ORGANISATORISCHES ZU VERANSTALTUNGEN DER VEMA-AKADEMIE

Mit der Anmeldung zu einer unserer Veranstaltungen werden folgende interne Regelungen akzeptiert

## 1. Geltungsbereich

**1.1.** Diese internen Regelungen gelten für alle Veranstaltungen und digitalen Angebote der Akademie der Versicherungsmakler Genossenschaft (VEMA eG), NL Karlsruhe, Johann-Georg-Schlosser Str. 12, 76149 Karlsruhe

Kontakt: akademie@vema-eg.de, Telefon: 0721 915 003 34, Fax: 0721 915 003 88.

**1.2.** Für einige Veranstaltungen und Angebote gelten zusätzlich abweichende oder ergänzende Bedingungen. Darauf wird in den jeweiligen Seminarbeschreibungen ausdrücklich hingewiesen. Im Fall von Widersprüchen haben die besonderen Teilnahmebedingungen Vorrang.

## 2. Vertragsabschluss, -partner

**2.1.** Die Anmeldung zu Veranstaltungen und Onlineangeboten kann in Textform (Brief, Fax, E-Mail) oder online erfolgen. Die Anmeldung ist ein verbindliches Angebot auf Abschluss eines Vertrages mit der VEMA. Bei Onlinebuchungen wird automatisch eine Eingangsbestätigung verschickt. Diese Eingangsbestätigung stellt die Annahme der Anmeldung dar und der Vertrag kommt dadurch zustande. Sollte eine Veranstaltung bereits ausgebucht sein, werden wir Sie benachrichtigen und Ihnen nach Möglichkeit einen Ausweichtermin anbieten.

**2.2.** Vertragspartner der VEMA ist der jeweils in der Anmeldung genannte Teilnehmer.

**2.3.** Der Vertrag besteht aus der Anmeldung des Nutzers und der Anmeldebestätigung der VEMA eG. Der Vertrag wird nicht in einem gesonderten, einheitlichen Vertragsdokument niedergelegt.

## 3. Leistungen, Preise, Zahlung

**3.1.** Zu den Leistungen der VEMA gehören Seminare, Tagungen, Studien- und Lehrgänge, Workshops und andere Veranstaltungen, Schulungsunterlagen sowie Onlineangebote wie z.B. Onlinelernprogramme, Web-Seminare und Onlinetests.

**3.2.** Die VEMA vergibt Weiterbildungszeiten für absolvierte Bildungsmaßnahmen nach Vorgabe der Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) und archiviert diese für den Teilnehmer in seinem personalisierten VEMAextranet. Ausschluss der Gewährleistung für die Anerkennung der Weiterbildungszeiten durch die zuständige IHK. Siehe 8.2.

**3.3.1.** Voraussetzung zur Anrechnung der gesamten Weiterbildungszeit ist die vollständige Anwesenheit am Seminar.

**3.3.2.** Nachweise für die Teilnahme erfolgen bei Präsenzveranstaltungen: Persönliche Unterschrift auf der Teilnehmerliste – bei TV-Livesendungen: Dauer des persönlichen Logins wird aufgezeichnet; bei Abruf eines Videos aus der Mediathek: Lernerfolgskontrolle (mindestens 2/3 richtige Antworten) mittels Fragenkatalog per E-Mail. Anteilige Zeitgutschriften sind nicht möglich.

## 4. Seminarkosten und Stornoregelung

**4.1.** Absagen von Veranstaltungen mit Präsenzterminen durch Teilnehmer:

Die Absage einer gebuchten Veranstaltung ist bis zum 6. Tag vor Veranstaltungsbeginn kostenfrei möglich (gilt ab 01.01.2021). Ab dem 5. Tag vor Veranstaltungsbeginn oder bei Nichterscheinen berechnet die VEMA eG 70 Euro Stornogebühr. Die Nennung eines Ersatzteilnehmers ist generell möglich.

**4.1.1.** Bei kostenpflichtigen Veranstaltungen: Erfolgt eine Absage nach diesem Zeitpunkt oder erscheint der Teilnehmer nicht zur Veranstaltung, wird die volle Teilnahmegebühr berechnet. Der Besteller kann jedoch einen anderen Teilnehmer als Ersatz zur Veranstaltung entsenden, sofern dieser die Zugangsvoraussetzungen für die Veranstaltung erfüllt. Dies ist der VEMA eG nach Möglichkeit vor Veranstaltungsbeginn mitzuteilen.

**4.1.2.** Stornofrist und -gebühr gelten nicht für Onlineschulungen und TV-Sendungen - diese können jederzeit kostenfrei storniert werden.

**4.2.** Absagen von Veranstaltungen durch die VEMA eG:

**4.2.1.** Bei zu geringer Teilnehmerzahl kann die Veranstaltung seitens VEMA eG - auch kurzfristig - abgesagt werden.

**4.2.2.** Bei einer Absage der Veranstaltung durch die VEMA eG übernimmt die VEMA eG keine Stornogebühren für die Anreise und Übernachtung der Teilnehmer.

**4.2.3.** Die Kosten für evtl. anfallende Parkgebühren werden nicht von der VEMA übernommen.

**4.3.** Änderungen durch die VEMA: Die VEMA eG behält sich angemessene und zumutbare Änderungen des Veranstaltungsorts innerhalb der jeweiligen Region vor. Die VEMA eG behält sich vor, Referenten auszutauschen (sofern die neuen Referenten über vergleichbare Qualifikationen verfügen) oder den Veranstaltungsablauf in angemessenem Umfang zu ändern, soweit dies für die Teilnehmer zumutbar ist und den Charakter der Veranstaltung nicht wesentlich ändert.

## 5. Preise, Zahlungsfristen

**5.1.** Es gelten die zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses im VEMAextranet veröffentlichten Preise. Soweit nicht ausdrücklich anders ausgewiesen, verstehen sich alle Preise inkl. Umsatzsteuer.

**5.2.** Stornoregelung/Abbuchungserlaubnis: Auch bei kostenfreien Veranstaltungen können Stornokosten entstehen (4.1). Im Anmeldeprozess wird die

VEMA eG (Gläubiger-Identifikationsnummer DE37ZZZ0000485176) ermächtigt, Zahlungen vom Konto des Teilnehmers mittels Lastschrift einzuziehen. Das Mandat wird für die Abbuchung der anfallenden Stornokosten bei Absage oder Nichterscheinen ab dem 5. Tag vor der Veranstaltung bis zum Zwanzigsten des Folgemonats erteilt. Das zuständige Konto wird im Anmeldeprozess abgefragt und muss bestätigt werden. Das bekannte Firmenkonto ist automatisch vorbelegt, eine Alternative kann angelegt werden.

Zugleich weisen Sie Ihr Kreditinstitut an, die von VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft eG auf Ihr Konto gezogenen Lastschriften einzulösen. Sie können innerhalb von acht Wochen, beginnend mit dem Belastungsdatum, die Erstattung des belasteten Betrags verlangen. Es gelten dabei die mit Ihrem Kreditinstitut vereinbarten Bedingungen.

## **6. Onlineangebote**

**6.1.** Bei der Buchung eines Onlineangebotes (TV-Livesendung, Mediathek) ist es wichtig, dass sich jeder Teilnehmer separat mit seinem individuellen Extranet-Zugang einloggt und anmeldet. Nur dann kann die Weiterbildung persönlich zugeordnet werden (inkl. der Weiterbildungszeit).

**6.2.** Die technischen Voraussetzungen zur Nutzung der Onlineangebote sind in der jeweiligen Seminarbeschreibung aufgeführt.

## **7. Nutzungsrechte**

Lernmaterial und Unterlagen sowie die Onlineangebote und deren Inhalte sind urheberrechtlich geschützt. Sie dürfen insbesondere nicht vervielfältigt, verbreitet, öffentlich zugänglich gemacht oder an Dritte weitergegeben werden. Eine Vervielfältigung und Verbreitung innerhalb des Unternehmens des Teilnehmers (VEMA-Partnerbetrieb) ist zulässig.

## **8. Gewährleistung und Haftung**

**8.1.** Die VEMA eG übernimmt keine Gewährleistung für einen bestimmten Schulungserfolg (z.B. das Bestehen einer Prüfung).

**8.2.** Die VEMA eG übernimmt keine Gewährleistung für das Anerkennen der ausgewiesenen Weiterbildungszeit bei Überprüfung der zuständigen IHK.

**8.3.** An- und Abreise: Die An- und Abreise jeden Teilnehmers zu einer VEMA-Veranstaltung erfolgt auf eigene Verantwortung und eigene Gefahr.

**8.4.** Mitgebrachte Gegenstände: Mitgebrachte Gegenstände, auch persönliche Gegenstände, befinden sich auf Gefahr des Vertragspartners innerhalb der VEMA-Veranstaltungen. Die VEMA eG übernimmt für Verlust oder Beschädigung keine Haftung.

## **9. Datenschutz**

**9.1.** Aus Datenschutzgründen ist die Einsichtnahme und Bearbeitung von Mitarbeiterdaten den Inhabern/Geschäftsführern sowie den mit Administrationsrechten ausgestatteten Mitarbeitern vorbehalten. Wir bitten um Ihr Verständnis.

**9.2.** Bildaufnahmen: Mit der Anmeldung zu dieser Veranstaltung erklären Sie sich damit einverstanden, dass Sie ggf. auf Aufnahmen zu sehen sind, die im Rahmen der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit der VEMA eG verwendet werden.

**9.3.** Teilnehmerlisten ohne weitere persönliche Daten werden nur mit Zustimmung der Teilnehmer bekannt gegeben.

**9.4.** Anwesenheitsnachweise zu VEMA-Veranstaltungen werden mindestens fünf Jahre archiviert (VersVerm).



## **VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft eG**

### **Hauptsitz**

Unterkonnorsreuth 31  
95500 Heinersreuth  
0921 990936-0  
info@vema-eg.de

### **Akademie**

Johann-Georg-Schlosser-Straße 12  
76149 Karlsruhe  
0721 915003-10  
akademie@vema-eg.de