

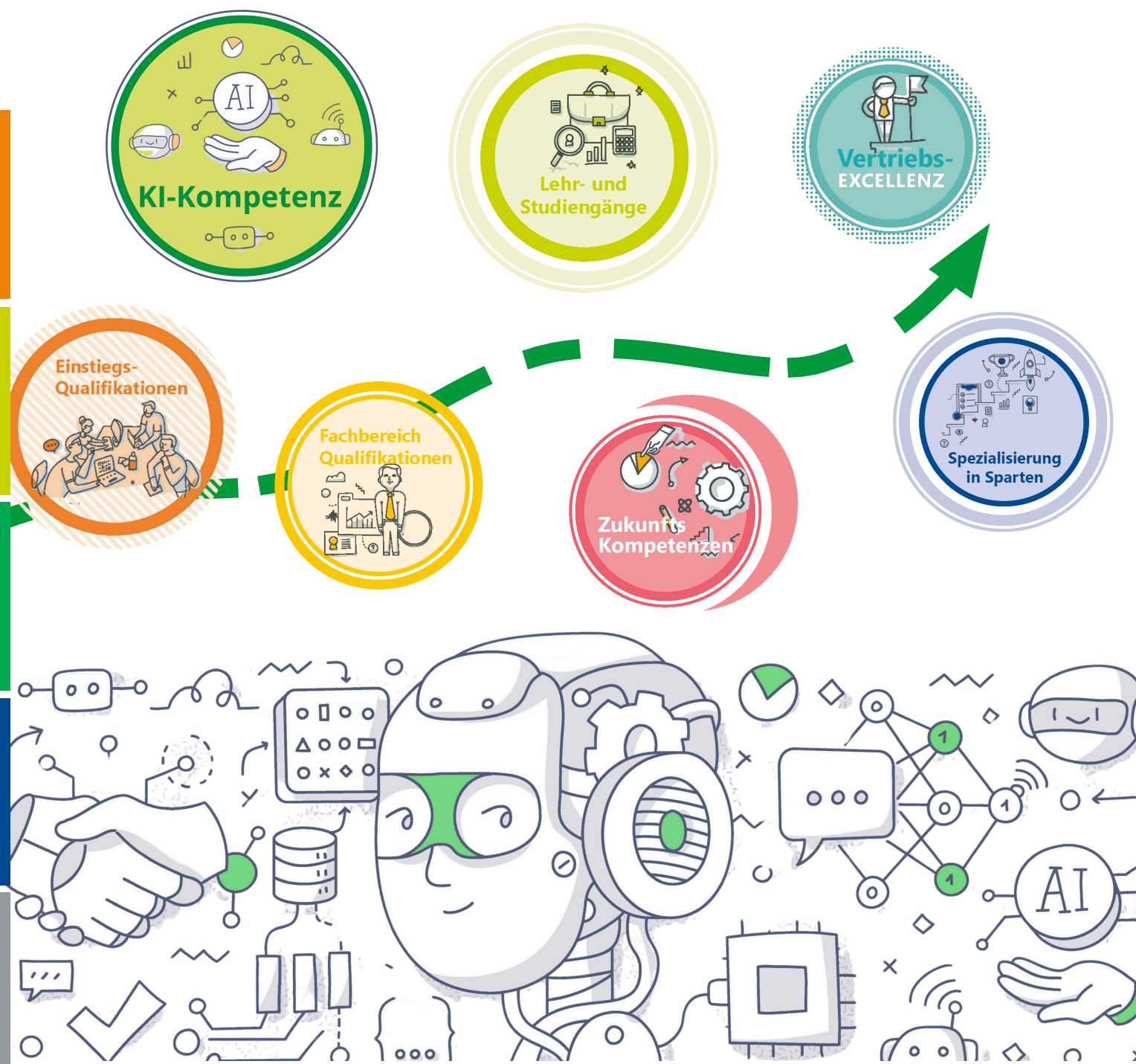
DAS REGIONALE BWV (Bildungswerk der Versicherungswirtschaft Nordbayern-Thüringen)

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

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

Von allen **Versicherern** gegründet

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



BILDUNGSPROGRAMM 2026

BWV Nordbayern-Thüringen e.V.

DQR2

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

DQR4

Geprüfte/-r Finanzanlagen-
fachmann/-frau (IHK)

Prüfungsvorbereitung „Kaufmann
/-frau für Versicherungen und
Finanzanlagen (IHK)

ALL ABOUT INSURANCE-
Wissen für Quereinsteiger

DQR6

NEU

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

Ausbildung der Ausbilder gemäß
Ausbildereignungsprüfung (AEVO)

DQR7

Master of Science (Universität
Hoheheim)

Executive Master of Insurance (LMU
München)

Ausbildungsintegriertes Studium in
der Versicherungswirtschaft (FAU)

NEU

BWV Zertifikatslehrgänge

EXP Generationen-
berater/-in (BWV)

Spezialist/-in Haftpflicht
Underwriter (DVA)

EXP Betriebliche Vorsorge
(BWV)

Spezialist/-in Betriebliche
Altersversorgung (DVA)

EXP Fachberater/-in
Öffentlicher Dienst (ÖD)
(BWV)

Spezialist/-in Technischer
Underwriter (DVA)

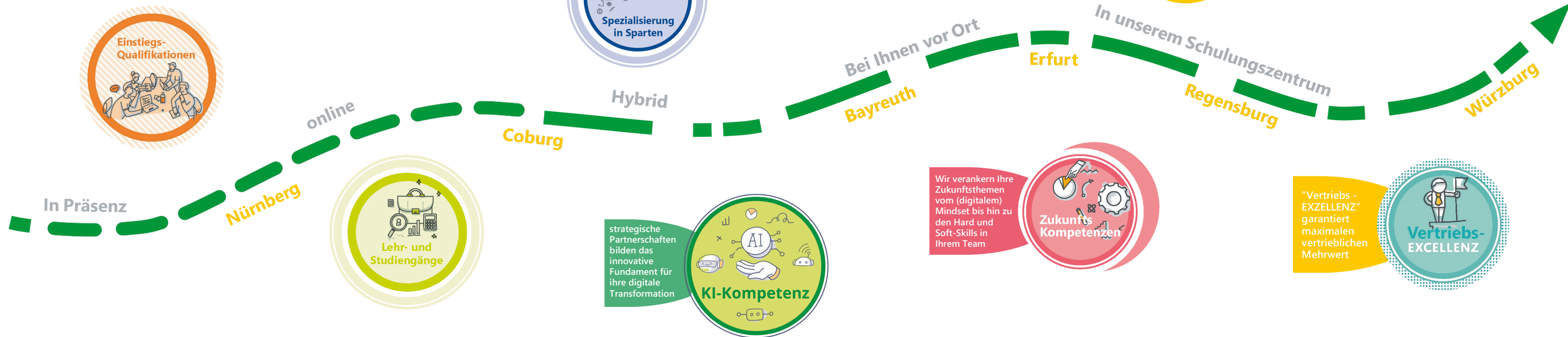
Spezialist/-in Kranken und
Pflegeversicherung (DVA)

Individuelle Inhouse-Formate

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

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

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



Wir liefern Ihnen alles aus einer Hand!

- Die gemeinsame Entwicklung **individueller Weiterbildungsformate**
- Die Umsetzung der Formate **mit über 110 Trainer*innen & Expert*innen innerhalb und außerhalb der Branche**

Die kümmern uns um die komplette Abwicklung der Weiterbildung

- Komplette Terminabstimmung
- Koordination der Trainer/Dozierenden
- Digitale Anmeldung inkl. Anmeldebestätigung aller Teilnehmenden
- Kommunikation mit den Teilnehmenden
- Meldung der jeweiligen IDD-Zeiten
- Hand-Outs, Trainings-Unterlagen
- Feedbackbögen und QM
- Teilnahmebescheinigungen
- Ausstellung von Zertifikaten



IM JAHR 2025

FORMATE
365

BWV 110
Dozent*innen
im Einsatz

BWV-NT
Zertifikats-
lehrgänge

KI-Kompetenz
Offensive

- Avatar gestütztem Training
- KI-Wissensplattform
- KI-Worshops

Online
Teilnehmer*innen
3.600

70 Jahre
Weiterbildungs-
profi

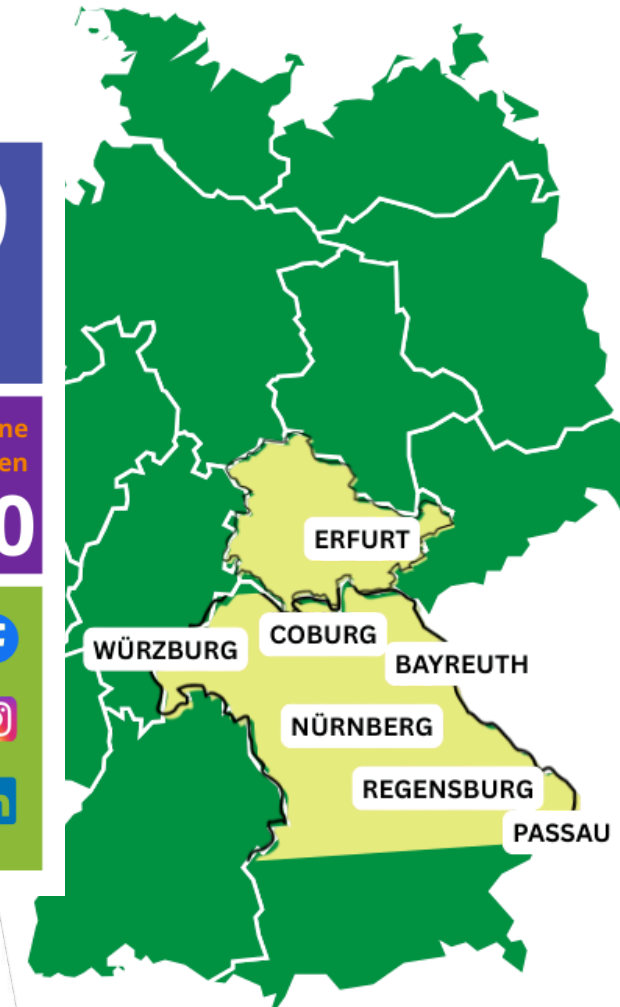


Sparten Lehr- u. Studiengänge
Einstiegsqualifikationen



820
Präsenz
Teilnehmer*innen

STANDORTE
Nürnberg Coburg Bayreuth
Erfurt Würzburg Regensburg



Das BWV ist zertifiziert
nach ISO9001

Wir sind zudem selbst
zertifikatsgebende Stelle



gut
beraten

Besser. Weiter. Bilden.

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

WIR ÜBER UNS

Hier sind wir für Sie da!

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

Vorstand

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

- Vorsitzender:

Dr. Marco Wimmer
Mitglied des Vorstands uniVersa Versicherungen Nürnberg
- Stv.Vorsitzender:

Stefan Gronbach
Mitglied des Vorstands HUK-COBURG Versicherungsgruppe Coburg
- Weitere Mitglieder:

Dr. Martin Pöll
Vorsitzender des Vorstands TELIS Financial Services Holding AG

Harald Rosenberger
Vorsitzender des Vorstands NÜRNBERGER Beteiligungs-AG

Markus Aichinger
Vertriebsdirektor Allianz Vertriebsdirektion, Nürnberg

Michael Ziesak
Geschäftsstellenleiter Debeka Versicherungen Erfurt

Mitgliederversammlung

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

Hauptgeschäftsstelle Nürnberg

BWV Nordbayern-Thüringene.V.
Ostendstraße 100
90334 Nürnberg

MÖCHTEN SIE MITGLIED WERDEN UND
UNS BEI DER BILDUNGSARBEIT
UNTERSTÜTZEN?
SPRECHEN SIE UNS AN
nordbayern-thueringen@bwv.de

WIR ÜBER UNS

Hier sind wir für Sie da!



Geschäftsführung
Armin Lutz
armin.lutz@bwv.de
Telefon 0162 2915955



Stellv. Geschäftsführung
Julika Gerlach
julika.gerlach@bwv.de
Telefon 0176 48997529



Assistenz der Geschäftsführung
Petra Ellerstorfer
petra.ellerstorfer@bwv.de
Telefon 0176 56807108



Produktmanagerin /Key-Account
Doris Eckstein
doris.eckstein@bwv.de
Telefon 0160 98134222



Produktmanagerin
Sabine Richter
sabine.richter@bwv.de
Telefon 0176 56812680

Beate Skott Buchhaltung • beate.skott@bwv.de

Ihre Ansprechpartner vorOrt! Sie erreichen unsere regionalen Ansprechpartner per Mail über:
nordbayern-thueringen@bwv.de



Studienleiterin am Standort Erfurt
Andrea Ebersbach
Telefon 0174 2022229



Repräsentant am Standort Würzburg
Peter Umkehr
Telefon 0175 4611233



Repräsentant am Standort Bayreuth
Michael Höring
Telefon 0171 2256765



Repräsentant am Standort Regensburg
Max Altmann
Telefon 0151 57003194

- Gesamtgeschäftsführung
- Strategische Ausrichtung im BWV
- Vertrieb
- Controlling
- Innovationsmanagement

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

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

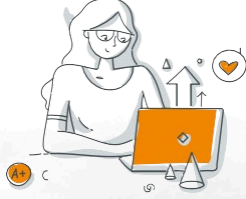
- Ihre Ansprechpartnerin für den Bachelor Professional in Versicherungen und Finanzanlagen
- Seminare
- Inhouse Formate
- BWV Zertifikatslehrgänge

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

UNSER SCHULUNGSZENTRUM IN NÜRNBERG

Präsenz- und Hybridunterricht

Beuthener Straße 61
90471 Nürnberg
Gebäude 6 – Eingang 1 – 1. OG rechts
nordbayern.thueringen@bwv.de
0911 46243522



SIE SIND AUF DER SUCHE NACH RÄUMEN
FÜR IHRE VERANSTALTUNG?
RUFEN SIE UNS AN
nordbayern-thueringen@bwv.de



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

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

UNSER ANGEBOT

Inhaltsverzeichnis

EINSTIEGSQUALIFIKATIONEN

	Geprüfte/-r Fachmann/-frau für Versicherungsvermittlung (IHK) KLASSIK	14
NEU	Geprüfte/-r Fachmann/-frau für Versicherungsvermittlung (IHK) COMPACT	15
	Geprüfte/-r Finanzanlagenfachmann/-frau (IHK)	16
	Geprüfte/-r Fachmann/-frau für Immobiliendarlehensvermittlung (IHK)	17
NEU	ALL ABOUT INSURANCE - Neues Konzept	18
	Prüfungsvorbereitung "Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzanlagen"	20
	Mentale Fitness	26

LEHR- UND STUDIENGÄNGE

NEU	Bachelor Professional in Versicherungen und Finanzanlagen KOMFORT M und KOMFORT S	28
NUR IN 26	Ausbildung der Ausbilder gemäß Ausbildereignungsprüfung (AEVO) für Fachwirte	33
	AIS Ausbildungsintegriertes Studium in der Versicherungswirtschaft	34
	MASTER OF SCIENCE (Universität Hohenheim)	35
	MASTER OF SCIENCE IN MASTER OF FINANCE	37
	EXECUTIVE MASTER OF INSURANCE (E.M.INSURANCE)	38

KI-KOMPETENZEN

NEU	KI-KOMPETENZ WORKSHOP - BASIS & AUFBAU WISSEN	48
NEU	Fachmann Digital	47

SPEZIALISIERUNGEN IN SPARTEN		
NEU	EXP Generationenberater*in (BWV Nordbayern-Thüringen)	47
NEU	Expert*in Betriebliche Vorsorge (BWV Nordbayern-Thüringen)	48
NEU	Expert*in Fachberater/-in ÖD (BWV Nordbayern-Thüringen)	49
NEU	Business Performance Coach (BWV Nordbayern-Thüringen)	50
	Experte Sach- und Vermögensversicherung im Gewerbekundengeschäft (DVA)	51
	Spezialist/-in Technischer Underwriter (DVA)	53
	Spezialist/in Haftpflicht Underwriter (DVA)	54
	Spezialist/-in betriebliche Altersvorsorgung (DVA)	55
SEMINARE		
NEU	AUSBILDUNG DER AUSBILDER GEMÄß AUSBILDEREIGNUNGSPRÜFUNG (AVEO)	58
NEU	LinkedIn BASIS WORKSHOP	59
UNSERE INDIVIDUELLEN INHOUSE FORMATE		
	ZukunftsKOMPETENZEN	61
	Fachbereichsqualifikationen	62
	VertriebsEXZELLENZ	63
	Austausch für die Branche	64

ZEICHENERKLÄRUNG

In Bildern gesprochen

NEU BEI UNS

Neue Aus-oder Weiterbildungsangebote erkennen Sie an diesem Zeichen.

PRÄSENZUNTERRICHT

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

BLENDED LEARNING

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

ONLINE-ANGEBOT

Diese Bildungsangebote finden onlinestatt.

TERMIN UNPASSEND?

Individuelles (Einzel-)Coaching auf Anfragemöglich!

MAßGESCHNEIDERT FÜR SIE

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

gut beraten WBZ 15h WEITERBILDUNGSZEITEN

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

DVA ZERTIFIKATSABSCHLUSS DVA

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

BWV N-T BWV NT ZERTIFIKATSLEHRGÄNGE

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

BWV BWV TEILNAHMEBESCHEINIGUNG

Für diese Bildungsmaßnahmen erhalten Sie eine Teilnahmebestätigung des BWVNordbayern-Thüringen.

IHK VORBEREITUNGSKURS IHK-PRÜFUNG

Diese Kurse bereiten Sie intensiv auf eine IHK-Prüfungvor.

Startklar für die Branche – mit dem BWV an Ihrer Seite.



EINSTIEGSQUALIFIKATIONEN

	Geprüfte/-r Fachmann/-frau für Versicherungsvermittlung (IHK) KLASSIK	14
NEU	Geprüfte/-r Fachmann/-frau für Versicherungsvermittlung (IHK) COMPACT	15
	Geprüfte/-r Finanzanlagenfachmann/-frau (IHK)	16
	Geprüfte/-r Fachmann/-frau für Immobiliendarlehensvermittlung (IHK)	17
NEU	ALL ABOUT INSURANCE - Neues Konzept	18
	Prüfungsvorbereitung "Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzanlagen"	20
	Mentale Fitness	26

ALLE IHK VORBEREITUNGSKURSE BIETEN
WIR AUCH ALS INHOUSE FORMAT
INDIVIDUELL AUF BEDÜRFNISSE IHRER
MITARBEITER*INNEN AN!
nordbavern-ihk@bwv.de



ZUR ANMELDUNG



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

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

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

DAUER

 **6-8 Monate**
153 UE

START

 **Auf Anfrage als INHOUSE-FORMAT INDIVIDUELL FÜR Sie!**

FORMAT

Präsenz, Online & Blended learning



INHALTE

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

- Kundenberatung und Verkauf
- Kaufmännische und rechtliche Grundlagen für VersicherungsvermittlerInnen
- Gesetzliche Rentenversicherung, Altersvermögensgesetz
- Grundzüge der betrieblichen Altersversorgung
- Versicherungsfachliche Grundlagen

1. Lebensversicherung, PrivateRentenversicherung,
2. Berufsunfähigkeitsversicherung
3. Krankenversicherung, Pflegeversicherung
4. Haftpflichtversicherung
5. Kraftfahrtversicherung
6. Unfallversicherung
7. VerbundeneHausratversicherung
8. VerbundeneGebäudeversicherung
9. Rechtsschutzversicherung

NUTZEN

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

ZIELGRUPPE

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

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

*mehrwertsteuerfrei, inklusive Arbeitsunterlagen und online-Fragemodul TAS

Ideal als Inhouse Format, individuell auf die Bedürfnisse ihrer Mitarbeiter*innen zugeschnitten! Auch als Einzelcoaching buchbar - nordbayern-thueringen@bwv.de

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

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

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

DAUER

 **7 Wochen**
52 UE

START

 **19 Jan 26**
09 Sep 26

FORMAT

Präsenz und Online im Wechsel



INHALTE

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

Vorbereitung auf den schriftlichen Prüfungsteil im Onlineseminar

- Private Lebens-/Rentenversicherung (4Stunden)
- Gesetzliche Rentenversicherung (2 Stunden)
- BAV (2Stunden)
- 0Unfallversicherung (2Stunden)
- Kranken/Pflege-Versicherung (2Stunden)
- Rechtsgrundlagen (2 Stunden)
- Hausrat/Wohngebäudeversicherung (4Stunden)
- Privathaftpflicht-/KFZ-/ Rechtsschutzversicherung (4 Stunden) Prüfungstraining in Präsenz –Blockunterricht
- Schriftlicher Prüfungsteil (2 Tage)
- Praktischer Prüfungsteil (1 Tag)

NUTZEN

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

ZIELGRUPPE

Einsteiger und Quereinsteiger im Vertrieb der Versicherungswirtschaft mit mindestens 18 Monate Berufserfahrung in der Versicherungsbranche, die die geforderteSachkundeprüfung vor der IHK ablegenmüssen.

WEBCODE VF_C	Bayreuth, Coburg, Erfurt, Nürnberg, Regensburg, Würzburg
Gebühr	Gesamtinvestition 998 €* pro TN Online Seminar / fachliche Vorbereitung (mind. 12 TN) Prüfungsvorbereitung in Präsenz (mind. 12 TN)
Referent	Erfahrene Referent*innen aus der Praxis
Ansprechpartner*in	Sabine Richter, sabine.richter@bwv.de , Telefon 0176 56812680

*mehrwertsteuerfrei, inklusive Arbeitsunterlagen und online-Fragemodul TAS

Jetzt auch als FACHMANN DIGITAL mit **KI-Elementen** (siehe seite XX)

GEPRÜFTE/-R FINANZANLAGENFACHMANN/-FRAU (IHK)

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

Jetzt auch als FACHMANN
DIGITAL mit KI-Elementen
(siehe Seite XX)

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

DAUER	6-8 Monate 153 UE	START	Auf Anfrage als INHOUSE-FORMAT INDIVIDUELL FÜR Sie!	FORMAT	Präsenz, Online & Blended learning	  
--------------	------------------------------------	--------------	--	---------------	---	---

INHALTE

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

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

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

NUTZEN

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

ZIELGRUPPE

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

WEBCODE FAF	Bayreuth, Coburg, Erfurt, Nürnberg, Regensburg, Würzburg
Gebühr	1.695 €* –Vorbereitung auf die schriftliche und praktische Prüfung (inkl. online-Testsystem) Einzelcoaching zur Vorbereitung auf die praktische Prüfung: ab 300€
Referent	Erfahrene Referent*innen aus der Praxis
Ansprechpartner*in	Sabine Richter, sabine.richter@bwv.de , Telefon 0176 56812680

*mehrwertsteuerfrei, inklusive Arbeitsunterlagen und online-Fragemodul TAS

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

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

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

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

DAUER	7 Wochen 52 UE	START	Auf Anfrage	FORMAT	Präsenz und Online im Wechsel	  
--------------	---------------------------------	--------------	--------------------	---------------	--	---

INHALTE

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

Vorbereitung auf den schriftlichen Prüfungsteil im Onlineseminar

- Private Lebens-/Rentenversicherung (4 Stunden)
- Gesetzliche Rentenversicherung (2 Stunden)
- BAV (2 Stunden)
- Unfallversicherung (2 Stunden)
- Kranken-/Pflege-Versicherung (2 Stunden)
- Rechtsgrundlagen (2 Stunden)
- Hausrat/Wohngebäudeversicherung (4 Stunden)
- Privathaftpflicht-/KFZ-/ Rechtsschutzversicherung (4 Stunden)
- Prüfungstraining in Präsenz –Blockunterricht
- Schriftlicher Prüfungsteil (2 Tage)
- Praktischer Prüfungsteil (1 Tag)

NUTZEN

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

ZIELGRUPPE

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

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

*mehrwertsteuerfrei, inklusive Arbeitsunterlagen

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

Der Seminarinhalt ist in folgende drei Module aufgeteilt:

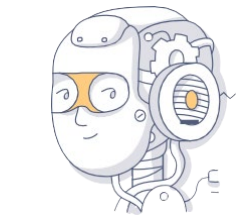


Die volkswirtschaftliche Bedeutung einer zukunftsorientierten Branche

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



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



Die Bedeutung von KI und Big Data für die Branche

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

DAUER		START		FORMAT	
 10 UE/Block 30 UE		 30 Sep 26		Präsenz & blended Learning (Online bei Bedarf)   	
NUTZEN				ZIELGRUPPE	
Die Teilnehmer*innen lernen anwendungsorientierte Theorien und erarbeiten sich insbesondere Strukturen und Zusammenhänge, sowie aktuelle Problemstellungen/ Fragen der Versicherungswirtschaft. Im Anschluss können die Wirkungsweisen und Zusammenhänge besser verstanden werden, Diskussionsbeiträge und Herausforderungen im Arbeitsumfeld besser eingeordnet und umgesetzt werden. Dadurch können die Teilnehmer*innen im Arbeitsalltag zielgerichteter, vielseitiger und flexibler auf aktuelle Anforderungen reagieren und zur Wertschöpfung im Unternehmen beitragen.				Alle „Newcomer“ in den Ebenen: Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte, Trainees, Mitarbeiter*innen mit akademischem Hintergrund, die durch ihr branchenfremdes Fach-, Funktions- und Spezialist*innen wissen zum Erfolg der Versicherungsunternehmen gerade vor dem Megatrend Digitalisierung –beitragen. Die durch „All about Insurance“ gewonnenen intensiven Einblicke in die Funktionen, Wirkungsweisen und Besonderheiten der Versicherungswirtschaft einen noch größeren Mehrwert in der Wertschöpfungskette leisten können.	
WEBCODE S_AAi		Nürnberg			
Termin		Block 1: 30. Sep 26			
Dauer		Drei Blöcke je 1,0 Tag			
Gebühr		1.590 €* pro Teilnehmer*innen, zzgl. Verpflegungspauschale 39,-€ pro Tag und TN			
Referent*innen		Erfahrene Referent*innen aus Wissenschaft und Praxis der Versicherungsbranche, Hochschulprofessoren*innen sowie erfahrene Praktiker*innen und Führungskräfte Robert Göpel Geschäftsführer RGT Training, langjähriger Trainer und Dozent Prof. Dr. Uwe Gail LL. M. Hochschule für angewandte Wissenschaften Coburg, Diplomkaufmann, Rechtsanwalt Prof. Dr. Thomas Hartung Professur für Versicherungswirtschaft, Universität der Bundeswehr München Armin Lutz Geschäftsführer BWV Nordbayern-Thüringen, Start-up-Gründer, Digitalisierungsexperte			
Ansprechpartner*in		Doris Eckstein, doris.eckstein@bwv.de , Telefon 0160 98134222			

AUSBILDUNG IN DER VERSICHERUNGSBRANCHE

So gelingt der Start ins Berufsleben

Eine Berufsausbildung, egal ob in der Zentrale eines Versicherungsunternehmens, einer Agentur oder in einem Regionalbüro, ist der erste und entscheidende Schritt ins Berufsleben. Für gewöhnlich beginnt hiermit für viele Auszubildende ein neuer Lebensabschnitt mit vielen Veränderungen wie ein Umzug in die eigene Wohnung, neue Freunde und viele Herausforderungen im Alltag. Wir begleiten Auszubildende in allen fachlichen Bereichen ebenso wie in einer nachhaltig positiven Persönlichkeitsentwicklung. Fragen Sie auch nach unseren individuellen Paketen zu aktuellen Themen.

INDIVIDUELLE WORKSHOP PAKETE FÜR IHRE AUSZUBILDENDEN

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



PRÜFUNGSVORBEREITUNG „KAUFMANN/-FRAU FÜR VERSICHERUNGEN UND FINANZANLAGEN“

Auf Basis der neuen Ausbildungsverordnung und des neuen Ausbildungsrahmenplans

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



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

Was beinhaltet unser neues Format?

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

NEUERUNGEN AUF EINEN BLICK

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

GESTRECKTE ABSCHLUSSPRÜFUNG

Neuerungen bei der schriftlichen Abschlussprüfung

- Gestreckte Abschlussprüfung mit zwei Teilen GAP1 und GAP2
- Ergebnisse beider Teile fließen in die Abschlussnote ein

Mündliche Abschlussprüfung

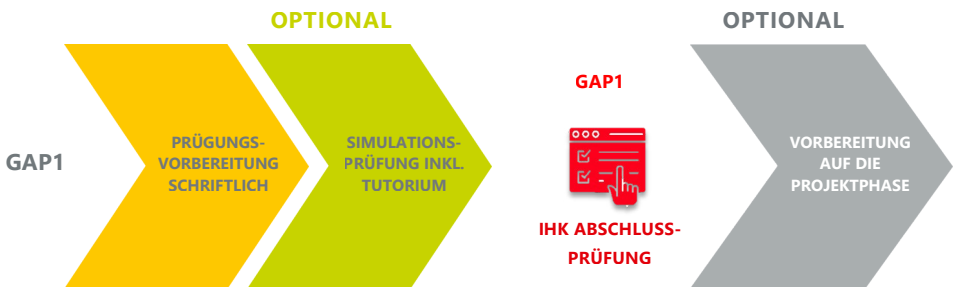
- Kundenberatungsgespräch
- Fallbezogenes Fachgespräch

ZUGESCHNITTEN AUF DAS NEUE BERUFSBILD

MODULARE PRÜFUNGSVORBEREITUNG

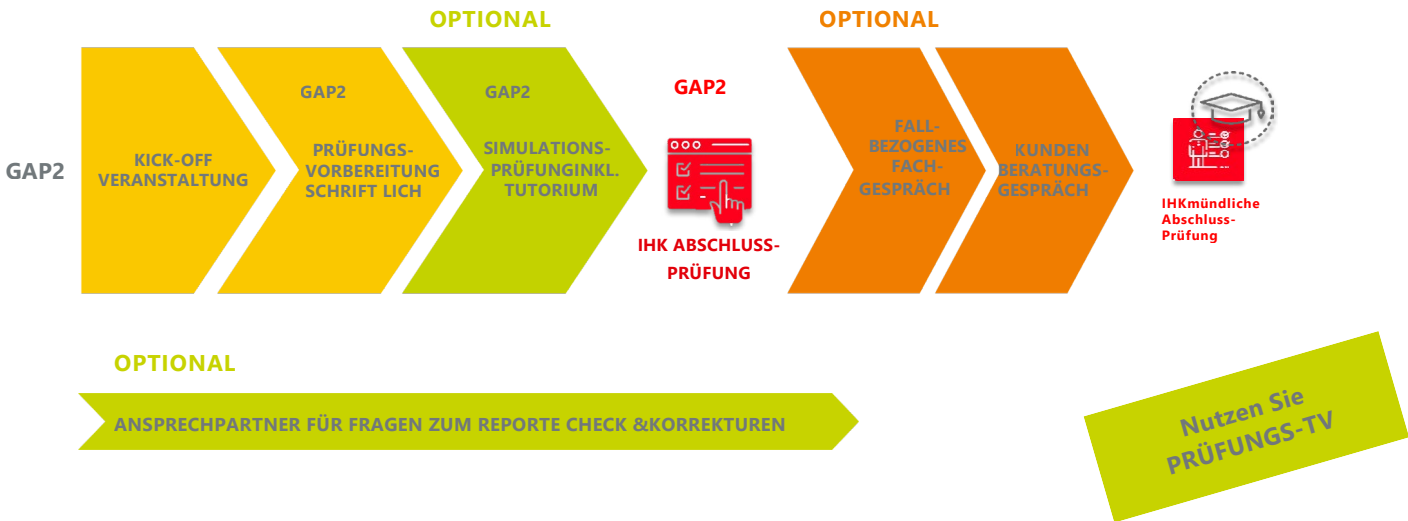
Prüfungsvorbereitung auf die gestreckte Abschlussprüfung GAP 1

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



Prüfungsvorbereitung auf die gestreckte Abschlussprüfung GAP 2

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



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

DAUER



ca. 4 Monate

START



GAP 1: Febr & Nov
GAP 2: Jan & Juli

FORMAT

Präsenz & Online,
Selbstlernmodule, Tests



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

KICK-OFF VERANSTALTUNG FÜR GAP 2

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

PRÜFUNGSVORBEREITUNG GAP 1

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

PRÜFUNGSVORBEREITUNG GAP 2

1. Kundenbedarfsanalyse, Lösungsentwicklung und Versicherungsfallbearbeitung

- Absicherung von Berufsausübung und Freizeitgestaltung
- Absicherung von Mobilität und Reisen
- Förderung der Gesundheit und Absicherung von Krankheit und Pflege
- Vorsorge für Alter und Vermögensbildung
- Absicherung des Einkommens und Hinterbliebenenversorgung

2. Schadenregulierung

3. Wirtschafts- und Sozialkunde

OPTIONAL

SCHRIFTLICHE SIMULATIONS-PRÜFUNG FÜR GAP2 und anschließendes Tutorium

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

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

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

PRÜFUNGS-TV

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

VORBEREITUNG AUF DIE MÜNDLICHE PRÜFUNG

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

VORBEREITUNG AUF DIE PROJEKTPHASE nach GAP 1

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

EINWEISUNG KBG

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

EINWEISUNG FFG UNDREPORT

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

WEBCODE	
GAP1 / GAP2 KVF	Bayreuth, Coburg, Nürnberg, Würzburg, Regensburg, Erfurt
Referent*i	Erfahrene Referent*innen aus der Praxis
Ansprechpartner*in	Sabine Richter, sabine.richter@bww.de , Telefon 0176 56812680



UNSERE ANGEBOTE FÜRSIE

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

Mit welchen Modulen dürfen wir Ihre Auszubildende optimal auf ihre Prüfungvorbereiten?

UNSERE MODULE FÜR SIE		
Vorbereitung auf den ersten Teil der Abschlussprüfung(GAP1)	30UE	295,-€
Simulationsprüfung inklusive Tutorium(GAP1)	7UE	180,-€
Vorbereiten auf die Projektphase nach GAP1	8UE	145,-€
Vorbereitung auf den zweiten Teil der Abschlussprüfung inklusive Kick-Off(GAP2)	54UE	495,-€
Simulationsprüfung inklusive Tutorium(GAP2)	7UE	250,-€
Einweisung KBG (GAP 2)	8UE	145,-€
Einweisung FFG & Report (GAP 2)	8UE	150,-€
Report-Check*	Pro Stück	30,-€

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

Ihr individuelles Paket

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

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

DAUER  1 Tag / 8 UE bzw. 2 x 1/2	START  Termin auf Anfrage	FORMAT Präsenz, Online 
INHALTE Schwerpunkt ist die persönliche Entwicklung und der gesunde Umgang mit den täglichen Herausforderungen – geprägt durch Digitalisierung, New Work und exogene Kriseneinflüsse. Konkrete Tipps und Hilfestellungen werden in den Seminar-Modulen durch viele praktische Übungen und Wissens-Impulse vermittelt. Jedes Modul basiert auf wissenschaftlichen Konzepten, deren Wirksamkeit in den letzten Jahren valide nachgewiesen werden konnten. Ziel ist es in erster Linie, Schlüsselqualifikationen, z.B. in Bezug auf die persönliche Einstellung und Wirkung, zu den wichtigsten Resilienz Faktoren und den daraus resultierenden effektiven Bewältigungsstrategien zu vermitteln und diese zu verankern. Damit wird die Persönlichkeitsentwicklung nachhaltig positiv geprägt. Neben der grundlegenden Motivation und Entwicklung des Selbstbewusstseins, lernen die jungen Menschen auch Verantwortung für ihr eigenes Handeln vermehrt zu übernehmen. Sie erhalten somit eine weitere Unterstützung, um erfolgreich ihre Ausbildung zu absolvieren.		
NUTZEN Präventionsansatz für die mentale Stabilisierung und Stärkung Die Entwicklung von Schlüsselqualifikationen bewirken überdurchschnittlich häufig auch eine Verbesserung in den Schulnoten. Diese Basis ermöglicht es den Teilnehmer*innen bewusst zu lernen, wie sie ein selbstbestimmtes Leben führen. Damit wird ein zentraler Grundstein für einen gelungenen Einstieg ins spätere Berufsleben gelegt.		
ZIELGRUPPE Auszubildende als Zielgruppe „Mitarbeiter*innen von Morgen“		
WEBCODE S_MF	Bayreuth, Coburg, Erfurt, Nürnberg, Regensburg, Würzburg	
Gebühr	259 €* proTeilnehmer*innen	
Referent	Erfahrene Referent*innen aus der Praxis	
Ansprechpartner*innen	Sabine Richter, sabine.richter@bwv.de, Telefon 017656812680	

*mehrwertsteuerfrei, inklusive Arbeitsunterlagen und online-Fragemodul TAS

LEHR- UND STUDIENGÄNGE

NEU	Bachelor Professional in Versicherungen und Finanzanlagen KOMFORT M und KOMFORT S	28
NUR IN 26	Ausbildung der Ausbilder gemäß Ausbildereignungsprüfung (AEVO) für Fachwirte	33
	AIS Ausbildungsintegriertes Studium in der Versicherungswirtschaft	34
	MASTER OF SCIENCE (Universität Hohenheim)	35
	MASTER OF SCIENCE IN MASTER OF FINANCE	37
	EXECUTIVE MASTER OF INSURANCE (E.M.INSURANCE)	38



ZUR ANMELDUNG



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

Versicherungsbranche hat der BWV-Bildungsverband in einer rund einjährigen Neuordnungsarbeit erfolgreich die neue Fortbildung entwickelt. Die Verordnung wurde am 3. Dezember 2024 im Bundesgesetzblatt veröffentlicht und tritt ab 1. Januar 2025 offiziell in Kraft. Der neue Studiengang für die Versicherungswirtschaft legt einen klaren Fokus auf zentrale Zukunftskompetenzen und baut optimal auf der bestehenden kaufmännischen Ausbildung „Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzanlagen (IHK)“ auf.

Was ist neu?

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

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



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

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



Lernen Sie:

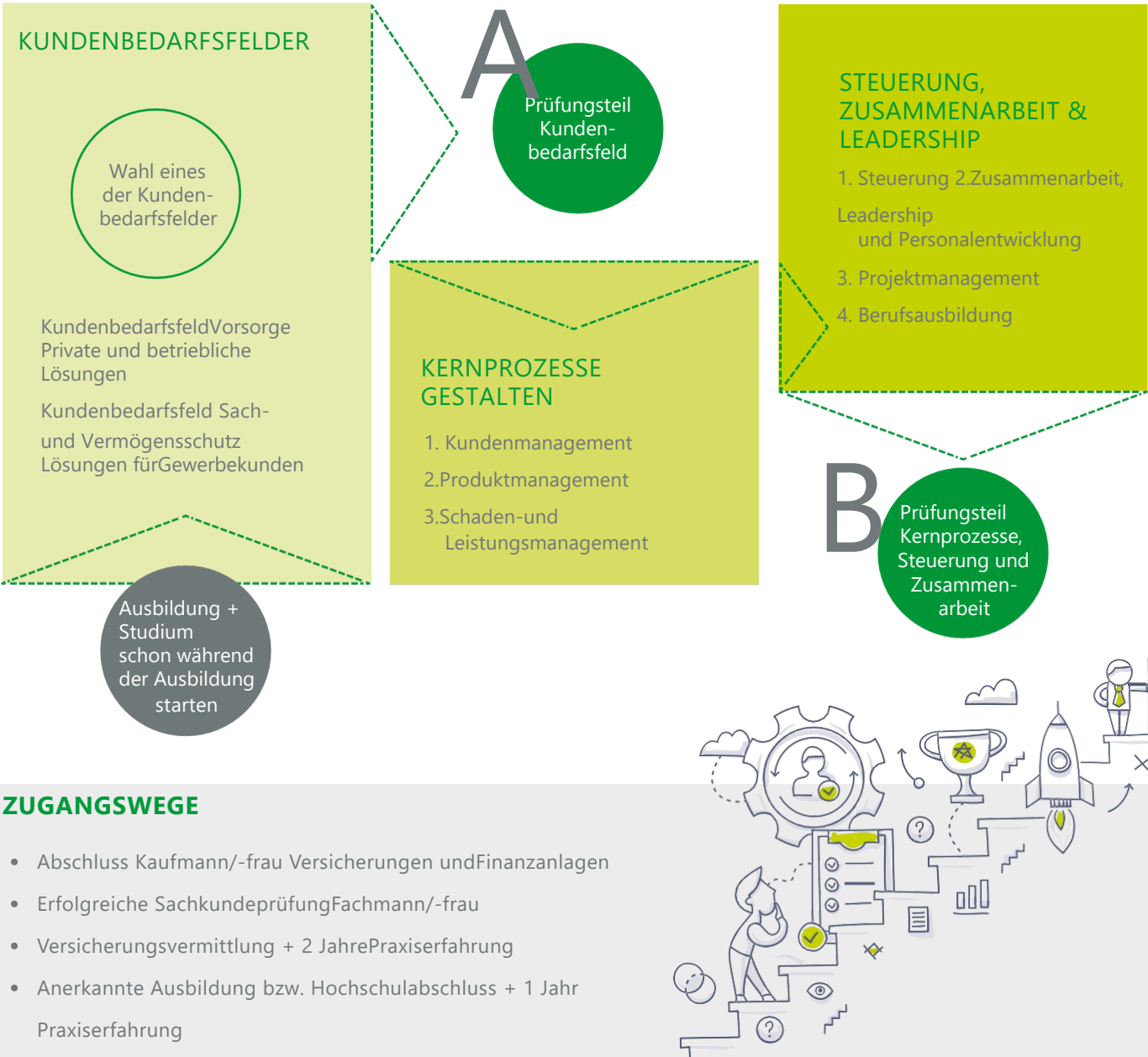
- Führungs- und Qualifizierungsaufgaben wahrzunehmen
- versicherungsfachliche Sachverhalte auf Basis der Analyse betriebswirtschaftlicher, volkswirtschaftlicher und rechtlicher Zusammenhänge zu bewerten und die sich daraus ergebenden Handlungsschritte abzuleiten
- kundenorientierte Risikoanalysen und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

Berufsbegleitend studieren mit dem BWV Nordbayern-Thüringen lohnt sich!

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

IHR STUDIENABLAUF

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



ZUGANGSWEGE

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

ZWEI VARIANTEN: KOMFORT M & KOMFORT S

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

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

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

DAUER 1,5 Jahre	START Mai Oktober	FORMAT Präsenz & Blended learning
WEBCODE FW_K	THÜRINGEN & BAYERN	
Format	KOMFORT S	KOMFORT M
Unterrichtszeiten	Die Vorlesung findet in der Regel samstags ganztags von 09:00 –16:00 Uhr und freitags von 14:30 –19:30Uhr statt.**	Die Vorlesung findet in der Regel montags, mittwochs von 17:15 –20:30 Uhr und freitags von 14:30 –19:30 Uhr statt.**
Gebühr	4.200 €* Referent	4.200 €* Ansprechpartner*in
Erfahrene Referent*innen aus der Praxis		Doris Eckstein, doris.eckstein@bwv.de, Telefon 0160 98134222
*mehrwertsteuerfrei, inklusive Arbeitsunterlagen WBZ pro Jahr **Im ersten Semester finden die Vorlesungszeiten in einer Mischform aus Komfort-M undKomfort-S statt.		



Zulassungsvoraussetzungen

Ausbildung

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

Berufserfahrung

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



Noch Fragen?

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

Hier geht's zur
Anmeldung

Wer kann Sie finanziell unterstützen?

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

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

HABEN SIE FRAGEN ZU DEN FÖRDER MÖGLICHKEITEN?
Wir beraten Sie gerne.



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

AUSBILDUNG DER AUSBILDER GEMÄSS AUSBILDEREIGNUNGSPRÜFUNG(AEVO)

Exklusiv für Fachwirte/Fachwirtinnen - Vorbereitung auf die mündliche Prüfung

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

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

DAUER		START	FORMAT
 12 UE		 12 Mai 2026 Sep 26	Präsenz & Blended learning
INHALTE			NUTZEN
Der Lehrgang ist auf die Prüfungsinhalte gemäß der Ausbildereignungsverordnung ausgerichtet und beschränkt sich auf die Vorbereitung zum mündlichen Prüfungsteil. Die berufs- und arbeitspädagogische Eignung umfasst die Kompetenz zum selbstständigen Planen, Durchführen und Kontrollieren der Berufsausbildung.			In diesem Kurs erlernen Sie Grundlagen für Ausbilder*innen und lernen den Ablauf der mündlichen Prüfung kennen ZIELGRUPPE Fachwirt*innen, die mit der Ausbildung Auszubildender betraut werden und selbst eine abgeschlossene Ausbildung sowie Berufspraxis nachweisen können.
WEBCODE FW_ADA			
Veranstaltungsort	Erfurt	Nürnberg, Coburg, Würzburg, Regensburg, Bayreuth	
Starttermine	12 Mai 26	März & Juni	
Gebühr	220€*	220€	
Referent	Erfahrene Referent*innen aus der Praxis.		
weitere Informationen	Die Kursdauer, Kursinhalte sowie die Kurspreise variieren an den einzelnen Standorten aufgrund der unterschiedlichen Anforderungen der örtlichen Industrie- und Handelskammern.		
Ansprechpartner*in	Andrea Ebersbach andrea.ebersbach@bwv.de Telefon 0174 2022229	Sabine Richter sabine.richter@bwv.de Telefon 0176 56812680	

*mehrwertsteuerfrei, inklusive Arbeitsunterlagen, zzgl. IHK-Prüfungsgebühr

NEU

AIS – AUSBILDUNGS INTEGRIERTES STUDIUM IN DER VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT

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

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



Inhalte

Wirtschaftsinformatik (Abschluss B. Sc.)

1. –2.Semester

Grundlagen- und Orientierungsphase mit wirtschaftswissenschaftlicher Einführung und Informatik Grundlagen

3. –5.Semester

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

6.Semester

Bachelorarbeit, Abschluss: B.Sc.



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

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

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

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

- AIS Wirtschaftswissenschaften
- AIS International Business Studies
- AIS Wirtschaftsinformatik

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

INHALTE

Ausbildung über das BWV München oder Nordbayern-Thüringen

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

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

Bachelorstudium

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

Masterstudium

- Schwerpunktwahl
- Studieninhalte sind an die jeweilige Schwerpunktwahl angepasst

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

Sprache: Englisch

Bachelorstudium

- Core Modules
- Tools & Reflection
- Languages
- Electives
- Study Abroad (on term) Masterstudium
- Core Modules
- Area Studies, e.g. Europe, Asia

NUTZEN

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

ZIELGRUPPE

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



NEU UNSERE MASTERSTUDIENGÄNGE

MASTER OF SCIENCE IN MASTER OF FINANCE

Für aufstrebende Young Professionals aus unterschiedlichen Bereichen der Finanzwirtschaft

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

Berufsbegleitend

EXECUTIVE MASTER OF INSURANCE (E.M.INSURANCE)

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

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

Berufsbegleitend

MASTER OF SCIENCE (UNIVERSITÄT HOHENHEIM)

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

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

NEU MASTER OF SCIENCE IN MASTER OF FINANCE

Für aufstrebende Young Professionals aus unterschiedlichen Bereichen der Finanzwirtschaft

DAUER 2 Jahre (4 Semester)



45 Studientage
ca. 450 UE

START



Januar

FORMAT

BLOCK VERANSTALTUNGEN, IN
PRÄSENZ STUTTGART UND HOHENHEIM

INHALTE

Dein AbschlusVermittlung finanzwirtschaftlicher Konzepte und Zusammenhänge im Bereich von Banken, Bausparkassen und Versicherungen

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

VORAUSSETZUNGEN FÜR DIE ZULASSUNG

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

PROGRAMMAUFBAU

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

NUTZEN

Vorbereitung der Teilnehmer*innen für Managementpositionen

Studienschwerpunkte und Lernziele:

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

ZIELGRUPPE

aufstrebende Young Professionals aus unterschiedlichen Bereichen der Finanzwirtschaft

	STUTTGART UND HOHENHEIM
Gebühr	23.500,-€
Referent	Von Seiten der Universität Hohenheim wird der Studiengang durch Herrn Prof. Dr. Jörg Schiller, Lehrstuhl für Versicherungswirtschaft und Sozialsysteme sowie durch Herrn Prof. Dr. Hans-Peter Burghof, Lehrstuhl für Bankwirtschaft und Finanzdienstleistungen betreut.
Ansprechpartner*innen	Armin Lutz – armin.lutz@bwv.de – Telefon 0162 2915955

NEU

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

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

DAUER	2 Jahre (4 Semester)	START		FORMAT	
	90 ECTS / 524 UE / Wochenblöcke		September	Präsenz & Online imWechsel	 

INHALTE

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

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

Inhaltliche und strukturelle Konzeption • Fakultät für Betriebswirtschaft / LMU Munich School of Management,

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

Sprache: Englisch

Zugangsvoraussetzungen

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

NUTZEN

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

ZIELGRUPPE

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

Gebühr	28.500,- € *
Referent	Akademischer Direktor: Prof. Dr. Andreas Richter, Ludwig-Maximilians-Universität, Fakultät für Betriebswirtschaft, Institut für Risikomanagement und Versicherung
Ansprechpartner*innen	Armin Lutz – armin.lutz@bwv.de – Telefon 0162 2915955

*mehrwertsteuerfrei

KI-KOMPETENZEN

NEU	KI-Kompetenz Workshop	40
NEU	Fachmann Digital	41



NEU

KI-KOMPETENZ WORKSHOP - BASIS & AUFBAU WISSEN

Künstliche Intelligenz für den Vertriebserfolg

Die KI-Workshops vermitteln fundierte Grundlagen, Methoden- und Tool-Know-how. Gemeinsam analysieren wir Ihre KI-Kompetenz wissenschaftlich fundiert – der Aufbau-Workshop vertieft dies mit einem anspruchsvollen Deep Dive für echte Umsetzung im Arbeitsalltag.

DAUER	START	FORMAT
 Jeweils 1/2 Tag / 4 UE	 Termine auf Anfrage	Online/Präsenz
INHALTE BASIS WORKSHOP - Grundlagen verstehen: Was KI wirklich kann – und wo ihre Grenzen liegen - ChatGPT souverän nutzen: Effektive Prompts und passende Anwendungsszenarien - Eigene Assistenten erstellen: Einführung in Custom GPTs - Bild-, Video- und Marketingtools: Schnelle Ergebnisse für Kommunikation und Vertrieb - Praxisübungen: Direkter Transfer in Ihren beruflichen Alltag Jede*r Teilnehmende erhält: - individuell angepasste Assistenten (Custom GPTs), - erprobte Prompts für Alltag, Vertrieb und Marketing AUFBAU WORKSHOP - Fortgeschrittenes Prompting: Strukturierte Techniken & gemeinsame Live-Prompts - Eigene KI-Agenten entwickeln: Aufbau, Logik, Orchestrierung - Unternehmenswissen integrieren: Eigene Daten einbinden, Wissen vernetzen - Automatisierungen im Vertrieb & Marketing: Klare Abläufe, messbare Effekte - Praxis-Blueprints: Agenten-Vorlagen und konkrete Use Cases zum direkten Einsatz Jede*r Teilnehmende erhält: - individuell konfigurierte KI-Agenten, - erprobte Fortgeschrittenen-Prompts, NUTZEN - Direkt einsetzbares Praxiswissen - Erfüllung EU AI Act (inkl. Zertifikat) - Produktiver arbeiten - Prozesse effizienter gestalten Im Anschluss an den Workshop: Aufnahme in die exklusive KI-Community von ONESTOPTRANSFORMATION, in der die Mitglieder wöchentliche KI Updates erhalten ZIELGRUPPE Alle Mitarbeiter*innen der Versicherungsbranche, Vermittler und Makler*innen		
Bayreuth, Coburg, Erfurt, Nürnberg, Regensburg, Würzburg		
Gebühr	Mindestens 10 und maximal 12 TN 490 € pro TN und Workshop	
Referent	erfahrene Referenten*innen	
Ansprechpartner*innen	Doris Eckstein, doris.eckstein@bwv.de, Telefon 0160 98134222	

NEU

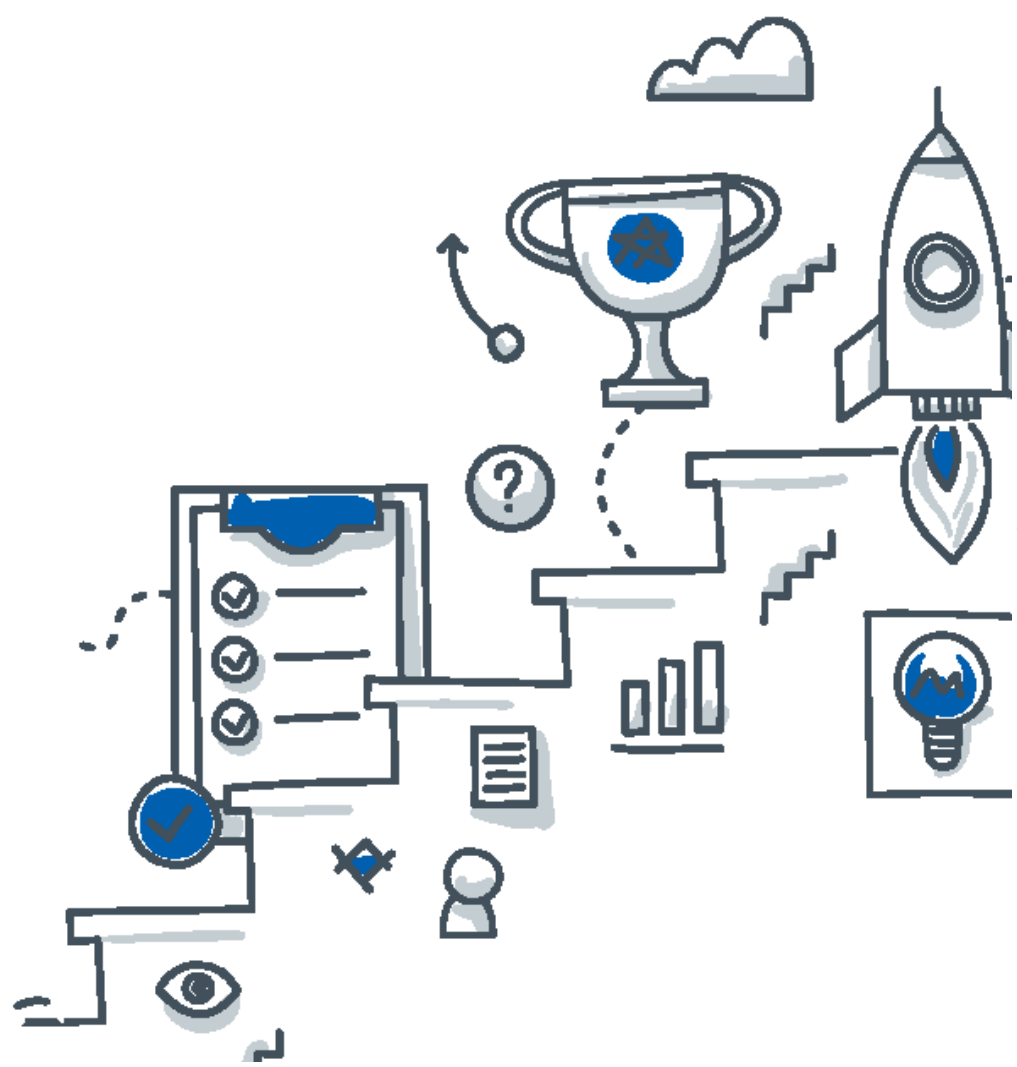
FACHMANN - DIGITAL

Klassische § 34d-IHK-Prüfungsvorbereitung trifft auf KI-Innovation: Avatar-gestütztes KI-Coaching entwickelt souveräne Berater, die Kunden wirklich erreichen – unterstützt durch TARSUS, die KI-Lernplattform mit smarten Lern-Nuggets, Quizen und systematischem Wissensaufbau.

DAUER	START	FORMAT
 3 Monate	 nach Bedarf	Online
Modul 1 – Autonome Lernplattform Tarsus AI Ziel: Selbstgesteuertes Lernen mit adaptiver KI-Unterstützung Vollständige Vermittlung der Sachkundeeinhalte - Lernfortschrittserkennung und individuelle Wissenssteuerung - Automatisierte Lernpfade und Prüfungssimulationen - Plattformzugang 24/7 – lernbar jederzeit und ortsunabhängig - Vorteil: Reduzierung des Lernaufwands durch gezielte Lernempfehlungen und kontinuierliches Feedback Modul 2 – Avatar-Training (powered by Retorio AI) Ziel: Stärkung der kommunikativen und vertrieblichen Beratungskompetenz Simulation realer Kundengespräche mit KI-gestützten Avataren - Interaktive Feedback-Analyse zu Ausdruck, Argumentation, Empathie - Wiederholbares 24/7 Training – unabhängig von Trainerverfügbarkeiten - Ideal zur Vorbereitung auf die mündliche Prüfung und Kundengespräche - Nachhaltiger Kompetenzaufbau & sofortige Umsetzbarkeit im Vertrieb Modul 3 – Kompaktseminar (3,5 Tage Präsenz) Intensive Prüfungsvorbereitung mit persönlicher Betreuung - Wiederholung aller prüfungsrelevanten Themen - Strategien zur IHK-Prüfung und gezielte Übungseinheiten - Praxisorientierte Fallbeispiele, Erfahrungsaustausch & Prüfungssimulation - Durchführung: Trainer / Dozent mit IHK-Prüfungserfahrung		ZIELSETZUNG Mit dem modularen Qualifizierungskonzept wird eine zeit- und kosteneffiziente Ausbildung zur Erlangung der Sachkunde gemäß § 34d GewO realisiert – praxisnah, digital gestützt und mit maximalem Lernerfolg. Die Kombination aus autonomen, KI-gestützten Lernprozessen, interaktiven Avatar-Trainings und einer intensiven Präsenzphase stellt sicher, dass alle Teilnehmenden optimal auf die IHK-Prüfung gemäß §34d GewO vorbereitet sind und zugleich ihre Beratungskompetenz nachhaltig stärken. MEHRWERT - Enorm verkürzte Ausbildungsdauer durch KI-gestütztes Lernen und asynchrone Trainings - Reduzierte Schulungs- und Reisezeiten (Deutliche Kostenreduktion!) - Hoher Lern- und Praxiserfolg durch didaktisch abgestimmte Kombination - Gezielte Entwicklung der fachlichen & kommunikativen Beratungskompetenz
WEBCODE DT_VF_D		Bayreuth, Coburg, Erfurt, Nürnberg, Regensburg, Würzburg
Gebühr	AVATAR-Training: 200 € (plus MwSt.) je Teilnehmer; Laufzeit bis zu 6 Monate TARSUS: 79 € (plus MwSt.) je Teilnehmer und Monat; Laufzeit 3 Monate Intensive Prüfungsvorbereitung: 590* € (inklusive MwSt.) je Teilnehmer; Mix Präsenz/Online	
Referent	Erfahrene Referent*innen aus der Praxis	
Ansprechpartner*innen	Armin Lutz – armin.lutz@bwv.de – Telefon 0162 2915955	

*mehrwertsteuerfrei, inklusive Arbeitsunterlagen

Tiefe statt Breite – Spezialisierung als Erfolgsfaktor.



SPEZIALISIERUNGEN IN SPARTEN

NEU	EXP Generationenberater*in (BWV Nordbayern-Thüringen)	47
NEU	Expert*in Betriebliche Vorsorge (BWV Nordbayern-Thüringen)	48
NEU	Expert*in Fachberater/-in ÖD (BWV Nordbayern-Thüringen)	49
NEU	Business Performance Coach (BWV Nordbayern-Thüringen)	50
	Experte Sach- und Vermögensversicherung im Gewerbekundengeschäft (DVA)	51
	Spezialist/-in Technischer Underwriter (DVA)	53
	Spezialist/in Haftpflicht Underwriter (DVA)	54
	Spezialist/-in betriebliche Altersvorsorge (DVA)	55



ZUR ANMELDUNG



Zertifikatslehrgänge des BWV Nordbayern-Thüringen

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

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

Format und Umfang:

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

Beispiel für eine Leistungserhebung:

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



NEU EXP GENERATIONENBERATER*IN (BWVNORDBAYERN-THÜRINGEN)
BWV-Zertifikatslehrgang mit noch mehr Praxistransfer und intensivemZertifizierungstraining

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

DAUER	START	FORMAT
50 UE	10 Juni 2026	Präsenz & Blended learning

INHALTE

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

NUTZEN

- In diesem Seminar
- erarbeiten Sie praxisorientierte Lösungsansätze anhand konkreter Fallstudien unter Beachtung der rechtlichen und steuerlichenRahmenbedingungen
 - erwerben Sie Beratungskompetenz und können so Ihren Kund*innen die passenden Versicherungslösungenanbieten
 - bekommen Sie Tipps für die praktische Umsetzung Erarbeiten Sie ein Vertriebsprojekt alsgesteuerte Selbstlerneinheit
 - Sie erhalten nach bestandener Zertifikatsprüfung einen anerkannten Abschluss, Kompetenz und Qualität inder Beratung.

ZIELGRUPPE

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

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

*mehrwertsteuerfrei, inklusive Pausengetränke, Arbeitsunterlagen sowie einerTeilnahmebestätigung

NEU

EXPERT*IN BETRIEBLICHE VORSORGE (BWVNORDBAYERN-THÜRINGEN)

Neuer Zertifikatslehrgang für IHREN Wachstumsmarkt!

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

DAUER  50 UE	START  07 Mai 26	FORMAT Präsenz & Blended learning   
INHALTE • Bedarfs- und Mehrwertfelder in der betrieblichen Vorsorge • Geschäftspotenziale und Durchführungswege im Wachstumsmarkt der betrieblichen Vorsorge • Das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSg) und seine Chancen im Vertrieb • Vertriebsinstrumente kennen und in der Praxis erfolgreich nutzen • Überblick und Varianten der Unternehmensversorgung mit Bilanz-Check • Compensation & Benefits, Ansätze moderner Personal und Fachkräftebindung	NUTZEN In diesem Zertifikatslehrgang • erarbeiten Sie praxisorientierte Lösungsansätze anhand konkreter Fallstudien unter Beachtung der rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen • erwerben bzw. vertiefen Sie Beratungskompetenz im Wachstumsmarkt der betrieblichen Vorsorge • nehmen Sie neue Ansätze und Trends für einen erfolgreichen Vertrieb der Zukunft mit Für diese Weiterbildung können Sie nach bestandener Zertifikatsprüfung ein hochwertiges Abschluss-Zertifikat des BWV Nordbayern-Thüringen erhalten.	
ZIELGRUPPE • Mitarbeiter*innen im Vertrieb der Genossenschaftsbanken • Finanz- und Vorsorgeberater*innen • Bankdienstleister*innen • Firmenkundenberater*innen		

Gebühr	1.275 €* inkl. Arbeitsunterlagen sowie einer Teilnahmebestätigung. zzgl. Prüfungsgebühren in Höhe von 290,-€, zzgl. Verpflegungspauschale 39,-€ pro Tag/TN
Referent	Erfahrene Referent*innen*innen aus der Praxis
Ansprechpartner*innen	Doris Eckstein -doris.eckstein@bwv.de -Telefon 016098134222

*mehrwertsteuerfrei, inklusive Pausengetränke, Arbeitsunterlagen sowie einer Teilnahmebestätigung

NEU

EXPERT*IN FACHBERATER*IN ÖD (BWVNORDBAYERN-THÜRINGEN))

BWV-Zertifikatslehrgang mit noch mehr Praxistransfer und intensivem Zertifizierungstraining

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

DAUER  50 UE	START  Sep 26	FORMAT Präsenz & Blended learning   
INHALTE Grundlagenwissen ÖD - Berufsgruppen (Charakter-/Eigenschaftsmerkmale) - Abgrenzung zu „anderen“ Berufsgruppen - Rechtsgrundlagen - Besoldung/Einkommensanteile - Rechte und Pflichten Dienst-/Amtshaftpflicht & weitere Komposit-Komponenten - Grundinformationen Dienst-/Amtshaftung - Diensthaftpflicht- und Dienstfahrzeugregresshaftpflicht - Abgrenzung zur Privat-Haftpflichtversicherung - Marktübersicht Krankenversicherung und private Krankenversicherung - Grundinformationen Beihilfe und Heilfürsorge ÖD-Arbeitnehmer mit Beihilfeanspruch - Leistungsumfang/-lücken der Krankenversicherung der Bundesbeamten (KVB) Beamtenversorgung - Grundinformationen - U.a. Ruhegehalt, Dienstunfähigkeit, Vollzugsdienstunfähigkeit, Unfallfürsorge usw.	NUTZEN Nach einem Einblick in die diversen Zielgruppen im Öffentlichen Dienst sowie die Grundlagen der Beamtenversorgung erhalten Sie im weiteren Verlauf das Spezialwissen zur Dienstunfähigkeit, Altersversorgung und Besonderheiten der Krankenversicherung sowie Beihilfe im öffentlichen Dienst. Lernen Sie nützliche Tipps für die praktische Umsetzung sowie Verkaufsansätze und Zugangswege zur Erschließung dieser attraktiven Zielgruppe	ZIELGRUPPE - Mitarbeiter*innen im Vertrieb der Genossenschaftsbanken - Finanz- und Vorsorgeberater*innen - Bankdienstleister*innen - Firmenkundenberater*innen

Gebühr	1.390 €* inkl. Arbeitsunterlagen sowie einer Teilnahmebestätigung. zzgl. Prüfungsgebühren in Höhe von 290,-€, zzgl. Verpflegungspauschale 39,-€ pro Tag/TN
Referent	Erfahrene Referent*innen*innen aus der Praxis
Ansprechpartner*innen	Doris Eckstein -doris.eckstein@bwv.de -Telefon 016098134222

*mehrwertsteuerfrei, inklusive Pausengetränke, Arbeitsunterlagen sowie einer Teilnahmebestätigung

NEU

BUSINESS PERFORMANCE COACH (BWVNORDBAYERN-THÜRINGEN)

Neuer Zertifikatslehrgang für Führungskräfte!

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

DAUER  6 Tage	START  18 Juni 26	FORMAT Präsenz   
INHALTE Modul 1: Business Coaching Basics Modul 2: Personal Development Performance Modul 3: Communication Performance Modul 4: Leadership Performance Modul 5: Change & Transformation Performance Modul 6: Individual Focus Performance Sie erwerben Kenntnisse in den Bereichen: • Persönlichkeitsentwicklung und Potenzialentfaltung • Moderne Coaching-Ansätze • Leadership-Performance • Communication-Skills im Coaching • Change & Transformation-Skills und weitere praxisrelevante Zukunftsthemen im Coaching Zwischen den Modulen sind Supervisions- und Transfer-Checks vorgesehen, die Ihre Weiterentwicklung unterstützen.		
NUTZEN Das Seminar unterstützt Sie dabei, Ihre Rolle als Ausbilderin, Einarbeitungsverantwortlicher oder Führungskraft professionell und zukunftsorientiert auszufüllen – mit modernen Coaching-Methoden, Führungskompetenzen und praxisnahen Tools für nachhaltige Leistungssteigerung		
ZIELGRUPPE • Ausbilderinnen und Inhaberinnen des „AdA-Scheins • Verantwortliche für die Einarbeitung neuer Kolleg*innen • Aktuelle Führungskräfte •Angehende Führungskräfte • Alle, die Coaching-, Führungs- und Kommunikationskompetenzen gezielt ausbauen möchten • Personen, die ihre Leistung nachhaltig steigern wollen		
WEBCODE EXP-BWV_BPC	Bayreuth, Coburg, Erfurt, Nürnberg, Regensburg,Würzburg	
Gebühr	2.900 €* inkl. Arbeitsunterlagen sowie einer Teilnahmebestätigung. zzgl. Prüfungsgebühren in Höhe von 290,-€, zzgl. Exklusivangebot* 1.490 € (mehr als 50% Nachlass) inklusive Zertifikatsentgelt, gültig bis zum 12. November 2025 (erster Zertifikatslehrgang) Verpflegungspauschale 39,-€ pro Tag/TN	
Referent	Robert Göpel	
Ansprechpartner*innen	Doris Eckstein, doris.eckstein@bwv.de -Telefon 0160 98134222	

*mehrwertsteuerfrei, inklusive Pausengetränke, Arbeitsunterlagen sowie einer Teilnahmebestätigung

EXPERTE SACH-UND VERMÖGENSVERSICHERUNG IM GEWERBEKUNDENGESCHÄFT(DVA)

Bedarfsgerechte Beratung für Kunden mit einem Gewerbebetrieb

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

DAUER  ca. 6 Tage	START  Auf Anfrage	FORMAT Präsenz & Blended learning   
INHALTE • Sachversicherungen • Technische Versicherungen • Transportversicherungen • Betriebshaftpflichtversicherung • Rechtsschutzversicherung		
NUTZEN In diesem Seminar • bauen Sie Ihre Basisqualifikation markt-und bedarfsgerecht aus • lernen Sie etablierte Produkte aus den Bereichen Sach-und Vermögensversicherung kompetent zu vermitteln • erhalten Sie nach bestandener Prüfung einen anerkannten Abschluss.		
ZIELGRUPPE • Unternehmer*innen im Vertrieb • Agenturen und Makler*innen • Mitarbeiter*innen im Vertrieb undAußendienst		
WEBCODE EXP-BWV_BPC	Bayreuth, Coburg, Erfurt, Nürnberg, Regensburg,Würzburg	
Gebühr	1.195 €* zzgl. Prüfungsgebühr 125,-€ (inkl.MwSt.)	
Referent	Erfahrene Referent*innen*innen aus derPraxis	
Ansprechpartner*innen	Sabine Richter, sabine.richter@bwv.de, Telefon 0176 56812680	

*mehrwertsteuerfrei, inklusive Pausengetränke, Arbeitsunterlagen sowie einer Teilnahmebestätigung

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

KI-MITTAGSIMPULSE

In regelmäßigen Abständen laden wir Sie herzlich zu unserem KI-Mittagsimpuls präsentiert von ONESTOPTTRANSFORMATIONAG mit Julian Knorr und uns ein – einem kompakten und inspirierenden Event, welches die Mittagspause bereichert und wertvolle Einblicke in die Welt der Künstlichen Intelligenz bietet.
Worum geht's?
Wie kann Künstliche Intelligenz Deinen Arbeitsalltag besserorganisieren?



In nur 30 Minuten bekommen Sie:

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

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

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

KI-KOMPETENZ WORKSHOP

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

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

Haben wir Ihr Interesse geweckt?



SPEZIALIST/-IN TECHNISCHER UNDERWRITER (DVA)

Bedarfsgerechte Beratung für Kunden mit einem Gewerbebetrieb

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

DAUER	START	FORMAT
 1 Jahr	 19 Dez 2026	Präsenz & Blended Learning
INHALTE • Modul 1: Grundlagen des Brand- und Explosionsschutzes/Schadenverhütung • Modul 2: Risikoanalyse • Modul 3: Underwriting und Vertragsgestaltung		NUTZEN Die Teilnehmenden DVA • lernen die zu versichernde Technik zu beurteilen, • das vorhandene Sicherheitskonzept zu optimieren, • die Versicherungsprämien zu kalkulieren und • erhalten nach bestandener Prüfung einen anerkannten Abschluss. Neben dem theoretischen Unterricht wird eine Feuerwehrbegehung stattfinden und ein simulierter Einsatz der Feuerwehr in einem mittelständischen Gewerbebetrieb begleitet.
WEBCODE EXP-BWV_BPC		Bayreuth, Coburg, Erfurt, Nürnberg, Regensburg, Würzburg
Gebühr	3.400 €* zzgl. Prüfungsgebühr 238,- € (inkl. MwSt.)	
Referent	Erfahrene Referent*innen aus der Praxis	
Ansprechpartner*innen	Sabine Richter, sabine.richter@bwv.de, Telefon 0176 56812680	

ZIELGRUPPE

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

*mehrwertsteuerfrei, inklusive Pausengetränke, Arbeitsunterlagen sowie einer Teilnahmebestätigung

SPEZIALIST/-IN HAFTPFLICHT UNDERWRITER (DVA)

Spezialwissen zu Haftungsmodellen im privaten und gewerblichen Bereich

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

DAUER  ca. 3 Monate	START  18 April 26	FORMAT Präsenz & Blended Learning
---	--	--

INHALTE • Modul1: Produkthaftung Produkthaftpflichtversicherung: Haftung und Versicherung des Warenproduzenten • Modul2: Haftung und Versicherung im Baugewerbe • Modul3: Haftung und Versicherung von Informationstechnologie- und Kommunikations(ITK-)Risiken • Modul4: Haftung und Versicherung von Ärzten, Krankenhäusern und Pharmaherstellern • Modul5: Umwelthaftung und -versicherung im privaten, gewerblichen/industriellen, landwirtschaftlichen Bereich • Modul6: Vermögensschaden-Haftpflicht und D&O Versicherung	NUTZEN Die Teilnehmenden • lernen Details der Haftung in den verschiedenen Produktbereichen kennen • analysieren Risiken und üben die adäquate Tarifierung • behandeln Einzelheiten zum neuen Produkthaftpflichtmodell, wie auch zur Haftung im Arzt- und Pharmaziebereich sowie im Geschäft der D&O-Versicherung • erhalten nach bestandener Prüfung einen anerkannten Abschluss
--	---

WEBCODE SPEZI_HUW	Bayreuth, Coburg, Erfurt, Nürnberg, Regensburg, Würzburg
Gebühr	3.200€* zzgl. Prüfungsgebühr 238,-€ (inkl.MwSt.)
Referent	Erfahrene Referent*innen aus der Praxis
Ansprechpartner*innen	Sabine Richter, sabine.richter@bwv.de, Telefon 017656812680

*mehrwertsteuerfrei, inklusive Pausengetränke, Arbeitsunterlagen sowie einer Teilnahmebestätigung

SPEZIALIST/-IN BETRIEBLICHE ALTERSVERSORGUNG(DVA)

Praxisorientiertes Wissen für ein komplexes Beratungsfeld

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

DAUER  1 Jahr	START  Auf Anfrage	FORMAT Präsenz & Blended Learning
---	--	--

INHALTE • Modul1: Gesetzliche Rentenversicherung • Modul2: Arbeitsrechtliche Grundlagen • Modul3: Steuerrechtliche Grundlagen • Modul4: Durchführungswege der betrieblichen Altersversorgung • Modul 5: Beratungspraxis	NUTZEN Die Teilnehmenden • erwerben vertieftes Wissen in allen praxisrelevanten Bereichen der bAV • eignen sich Beratungskompetenzen an, die einen entscheidenden Vorteil in der Berufspraxis verschaffen • erhalten nach bestandener Prüfung einen anerkannten Abschluss
--	---

WEBCODE SPEZI_BAV	Bayreuth, Coburg, Erfurt, Nürnberg, Regensburg, Würzburg
Gebühr	2.300 €* zzgl. Prüfungsgebühr 238,-€ (inkl.MwSt.)
Referent	Erfahrene Referent*innen aus der Praxis
Ansprechpartner*innen	Sabine Richter, sabine.richter@bwv.de, Telefon 017656812680

*mehrwertsteuerfrei, inklusive Pausengetränke, Arbeitsunterlagen sowie einer Teilnahmebestätigung

Exzellenz durch gezielte Qualifizierung



SEMINARE

NEU	AUSBILDUNG DER AUSBILDER GEMÄß AUSBILDEREIGNUNGSPRÜFUNG (AVEO)	55
NEU	LinkedIn BASIS WORKSHOP	56

AUSBILDUNG DER AUSBILDER GEMÄß AUSBILDEREIGNUNGSPRÜFUNG (AVEO)

Sien haben Freude am Umgang mit Jugendlichen bzw. jungen Erwachsenen?

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

DAUER  4 Wochen, 42 UE	START  17 Okt. 25	FORMAT Online
INHALTE Der Lehrgang ist auf die Prüfungsinhalte gemäß der Ausbildereignungsverordnung ausgerichtet. Es wird sowohl theoretischer Stoff als auch praktisches Wissen für die Unterweisungen der Auszubildenden vermittelt. Die berufs- und arbeitspädagogische Eignung umfasst die Kompetenz zum selbstständigen Planen, Durchführen und Kontrollieren der Berufsausbildung in den Handlungsfeldern: • Ausbildungsvoraussetzungen prüfen und Ausbildung planen • Ausbildung vorbereiten und bei der Einstellung von Auszubildenden mitwirken • Ausbildung durchführen und • Ausbildung abschließen In zusätzlichen 16 UE bereiten wir Sie intensiv auf die schriftliche und mündliche Prüfung vor.		
NUTZEN In diesem Kurs erlernen Sie alle wesentlichen rechtlichen und jugendpsychologischen Grundlagen sowie handlungsorientierte Ausbildungsmethoden für die Ausbildung von Auszubildenden.		
ZIELGRUPPE Personen, die mit der Ausbildung Auszubildender betraut werden und selbst eine abgeschlossene Ausbildung sowie Berufspraxis nachweisen können.		
WEBCODE S_09.25_ADA		
Gebühr	695,- €* zzgl. IHK-Prüfungsgebühr (ca. 240,-€)	
Referent*innen	Erfahrene Referent*innen aus der Praxis	
Ansprechpartner*innen	Sabine Richter, sabine.richter@bwv.de, Telefon 0176 56 81 26 80	

*mehrwertsteuerfrei, inklusive Arbeitsunterlagen

NEU LinkedIn BASIS WORKSHOP

Das Angebot richtet sich an freie und angestellte Versicherungsmakler mit wenig oder keiner LinkedIn-Erfahrung. Ziel ist es, ein solides Plattformverständnis zu vermitteln und LinkedIn gezielt für persönliche Sichtbarkeit und Reichweite nutzbar zu machen.

DAUER  120 Min. / Modul	START 13.-14.03.26  Freitag 13-16 Uhr, Samstag 10-14 Uhr	FORMAT Online 
INHALTE MODUL 1 –Überblick zu LinkedIn, Personal Branding und Corporate Influencing – Grundlagen für Versicherungsprofis. Was LinkedIn heute ist und welche Grundfunktionen es bietet. Abgrenzung zu den Meta-Kanälen Instagram und Facebook. Welche Rolle LinkedIn für Versicherungsberater als zentraler Kommunikationskanal im B2B- und B2C-Umfeld spielt. Unterschied zwischen Privatprofil und Unternehmensseite. Warum persönliche Sichtbarkeit Vertrauen schafft und wie sie sich von klassischer Werbung unterscheidet. Einordnung für Makler und Angestellte. MODUL 2 – Das professionelle LinkedIn-Profil & Positionierung Profilfoto, Headline, Infobereich und Berufserfahrung verständlich erklärt. Typische Profilfehler und einfache Optimierungen. Positionierung auf LinkedIn: Wofür stehe ich beruflich? Fokusthemen statt Beliebigkeit. Basis-Analysen auf LinkedIn im eigenen Profil kennenlernen. MODUL 3 – Content-Basics: Wie Reichweite durch Inhalte entsteht Themen recherchieren und für die eigene Positionierung aufbereiten. Basis-Content-Formate für den Einstieg. Dos and Don'ts beim Schreiben: Text-Basics für klare Sprache, einfache Strukturen und gute Hooks. Storytelling light: persönliche Perspektive statt Fachaufsatz. Algorithmus-Grundlagen: Wie funktioniert LinkedIn? Posting-Routinen etablieren.KI-Tools zur Unterstützung. MODUL 4 – Networking & Communitybuilding Gezielt Vernetzen und relevante Kontakte knüpfen mit der LinkedIn Suchfunktionen. Beziehungsaufbau per Privatnachricht und Kommentar. Interaktion nutzen für die eigene Sichtbarkeit und Kommentieren als Sichtbarkeitshebel.		ZIELSETZUNG Der Basis-Workshop vermittelt ein fundiertes Grundverständnis für LinkedIn und das Zusammenspiel zwischen Personal Branding und Corporate Influencing mit dem Ziel, Reichweite, Markenbekanntheit und Leads durch den Aufbau eines Netzwerks zu generieren. Nach der Teilnahme können Teilnehmende LinkedIn sicher, professionell und authentisch für ihre persönliche Sichtbarkeit und Vertrauensbildung nutzen. Der Fokus liegt auf Orientierung, Klarheit und sofort umsetzbaren Grundlagen für ein professionelles Profil und die Content-Erstellung.
MODUL 3 – Content-Basics: Wie Reichweite durch Inhalte entsteht Themen recherchieren und für die eigene Positionierung aufbereiten. Basis-Content-Formate für den Einstieg. Dos and Don'ts beim Schreiben: Text-Basics für klare Sprache, einfache Strukturen und gute Hooks. Storytelling light: persönliche Perspektive statt Fachaufsatz. Algorithmus-Grundlagen: Wie funktioniert LinkedIn? Posting-Routinen etablieren.KI-Tools zur Unterstützung.		NUTZEN • Mitarbeiter*innen im Vertrieb der Genossenschaftsbanken • Finanz-undVorsorgeberater*innen • Bankdienstleister*innen • Firmenkundenberater*innen
MODUL 4 – Networking & Communitybuilding Gezielt Vernetzen und relevante Kontakte knüpfen mit der LinkedIn Suchfunktionen. Beziehungsaufbau per Privatnachricht und Kommentar. Interaktion nutzen für die eigene Sichtbarkeit und Kommentieren als Sichtbarkeitshebel.		OPTIONALE KERNTHEMEN (wahlweise ergänzbar) • Rechtliche und kommunikative Leitplanken im Versicherungsumfeld • Prompten mit Chat GPT oder Claude
Bayreuth, Coburg, Erfurt, Nürnberg, Regensburg,Würzburg		
Gebühr	490* €	
Ansprechpartner*innen	Erfahrene Referent*innen*innen aus der Praxis	
Referent	Doris Eckstein -doris.eckstein@bwv.de -Telefon 016098134222	

*mehrwertsteuerfrei, inklusive Pausengetränke, Arbeitsunterlagen sowie einerTeilnahmebestätigung

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

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

- Diversität
- Karrierepfade
- Digitale Zukunft
- Generationenwechsel
- Lebenslanges Lernen
- Digitale Zukunft



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



Zur fachlichen Qualifizierung Ihrer Mitarbeiter*innen in den Fachabteilungen



"Vertriebs - EXZELLEENZ" garantiert maximalen vertrieblichen Mehrwert



HERAUSFORDERUNGEN DER ZUKUNFT ERFOLGREICH MEISTERN

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

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



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



Ihr persönlicher Qualifizierungs- und Karrierepfad

Fachbereich Qualifikationen



KOMPETENZ DURCH SPARTEN-SPEZIFISCHES BASIS-UND SPEZIALWISSEN

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



Mit maßgeschneiderten Qualifizierungs-Modulen sichern wir die fachliche Weiterbildung Ihrer Mitarbeiter*innen in den Fachabteilungen – Sie sichern sich damit ein optimales Level im Rahmen der zielgruppengerechten Qualifizierungsziele. Das schafft für Sie und Ihr Team Kompetenz und Sicherheit im operativen Alltag.

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



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

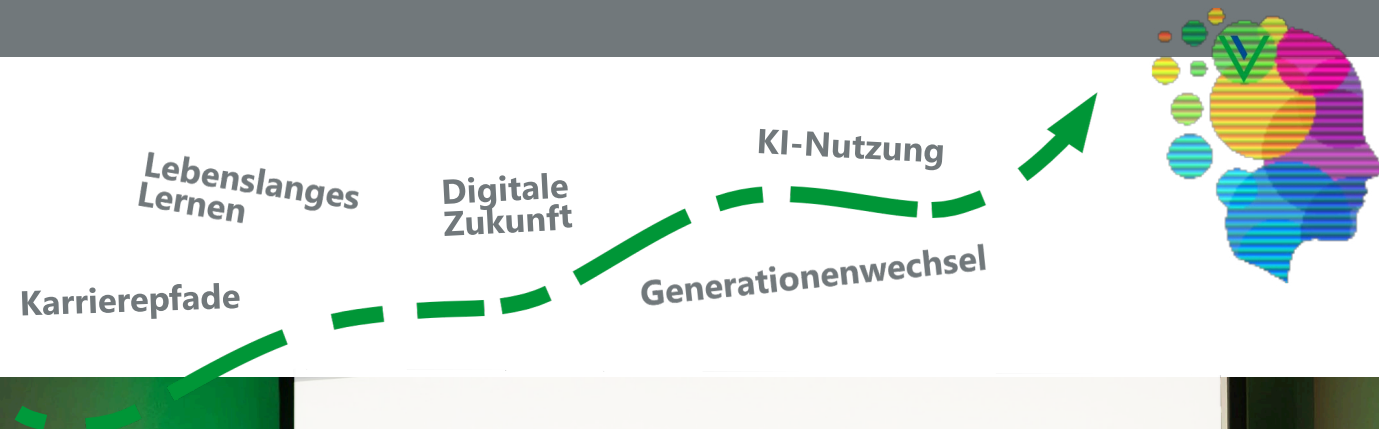


IHRE QUALIFIZIERUNGSOFFENSIVE FÜR MAXIMALEN ERFOLG IM VERTRIEB

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

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

Wir organisieren innerhalb der regionalen Unternehmenden effektiven Austausch zu Zukunftsthemen



IMPRESSUM Herausgeber



Berufsbildungswerk der Versicherungswirtschaft
Nordbayern-Thüringen e. V.

Ostendstraße 100
90334 Nürnberg

nordbayern-thueringen@bwv.de
www.nordbayern-thueringen.bwv.de

Amtsgericht Nürnberg

Geschäftsführung: Armin Lutz und Julika Gerlach
Sitz: Nürnberg

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