



Allianz Maklerakademie.

Erfolg ist eine Frage
des richtigen Trainings.

Hoffentlich Allianz.

Das neue Seminar-
programm 2010.

Allianz 



Inhalt.

Vorwort	3
Allianz Maklerakademie	4
Allianz Maklerakademie und Deutsche Makler Akademie	5
Deutsche Makler Akademie	6-7
Alle Seminare auf einen Blick	8-9

Seminare der Allianz Lebensversicherungs-AG	
Berufsunfähigkeit, Pflege und Todesfallabsicherung	10
„Reicht meine Rente?“ – Altersvorsorgestrategien 2010	11
Kapitalanlagestrategien und Wertsicherungskonzepte	12
Betriebliche Altersversorgung – Basics	13
Die Versorgung des Gesellschafter-Geschäftsführers	14
Weitere Sonderveranstaltungen	15
Vertriebstraining mit Bernd W. Klöckner®	16-19

Seminare der Allianz Versicherungs-AG	
Produkthaftpflichtversicherung und Rückrufkostenvers.	20
D&O/AGG und Firmen-Strafrechtsschutz	21
Risk-Management in der Sach-/BU Versicherung ...	22

Seminare der Allianz Private Krankenversicherungs-AG	
Bürgerentlastungsgesetz und Wettbewerbsstärkungsgesetz	23
Workshop: Mehr PKV-Geschäft – mit der richtigen Strategie!	24
Maklerhaftung aus der Sicht des PKV-Beraters/Vermittlers	25
Risikoprüfung AktuarMed® und Kalkulation von KV-Tarifen	26

Beurteilungen Allianz Maklerakademie	27
Anmeldung	28
Hinweise zur Anmeldung	29
Allgemeine Geschäftsbedingungen	30
Seminaranmeldung	31
Hotelübersicht	34-35

Liebe Geschäftspartnerin, lieber Geschäftspartner,

„Wissen ist Macht“ - diese Erkenntnis von Sir Francis Bacon ist auch heute noch aktuell, denn Wissen kann in entscheidende Wettbewerbsvorteile umgesetzt werden.

Bereits im vierten Jahr setzt sich die Allianz Maklerakademie für den Ausbau vertriebsrelevanten Wissens ein.

Wir freuen uns, Ihnen 2010 ein umfangreiches und hochwertiges Seminarangebot zu aktuellen sowie praxisnahen Themen aus unseren drei Sparten – Sach, Leben und Kranken – anbieten zu können.

Im Allianz Maklerportal finden Sie alle relevanten Informationen zur Allianz Maklerakademie, dem neuen Seminarangebot sowie der Online-Anmeldung zu den einzelnen Seminaren. Ihr Maklerbetreuer unterstützt Sie gerne bei der Auswahl von Veranstaltungen.

Erweitern Sie Ihr Wissen bei uns, denn
„Erfolg ist eine Frage des richtigen Trainings“.

Wir würden uns sehr freuen, Sie bei den Veranstaltungen unserer Allianz Maklerakademie begrüßen zu dürfen.

Mit besten Grüßen



Thomas Pleines
Vorsitzender des Vorstands
Allianz Versicherungs-AG



Dr. Michael Hessling,
Mitglied des Vorstands
Allianz Lebensversicherungs-AG



Christian Molt
Mitglied des Vorstands
Allianz Private Krankenversicherungs-AG



AllianzMaklerakademie

Erfolg ist eine Frage des richtigen Trainings.

Neues lernen und Bekanntes vertiefen.

Die Allianz möchte Sie auch 2010 bei Ihrer fachlichen Weiterbildung unterstützen. Machen Sie sich fit in neuen und bekannten Kompetenzfeldern und verschaffen sich zugleich den entscheidenden Wissensvorsprung – bei der Allianz Maklerakademie 2010.

In unseren Seminaren erhalten Sie umfangreiche Informationen zu Marktgegebenheiten, Zielgruppen und rechtlichen Grundlagen. Wir möchten Ihnen zeigen, weshalb sich ein Engagement zum jeweiligen Thema für Sie lohnt und mit welchen Produktlösungen die Allianz dabei unterstützt, Ihren Erfolg auszubauen – und das in allen drei Sparten:

- Lebensversicherung
- Krankenversicherung
- Sachversicherung

Die Seminarangebote sind – bis auf Ihre eventuelle Übernachtung im Hotel – für Sie kostenfrei*.

Wir möchten die Erfolgsgeschichte unserer Allianz Maklerakademie auch 2010 fortsetzen und weiter ausbauen. Überzeugen auch Sie sich:

- Unsere Seminare sind aktuell und praxisnah.
- Unsere Seminare finden bundesweit statt; entscheiden Sie selbst, welches Angebot Sie wo besuchen möchten.
- 2009 haben bereits mehr als 1.000 Teilnehmer unsere Seminare besucht; lesen Sie dazu die Rückmeldungen auf Seite 27!
- Kleine, überschaubare Seminargruppen von maximal 18 Teilnehmern garantieren einen intensiven Erfahrungsaustausch mit den Fachreferenten und Ihren Kolleginnen und Kollegen.
- Zusätzliche Veranstaltungen zu besonders aktuellen Themen bieten wir außerdem regelmäßig als Exklusivseminare an.

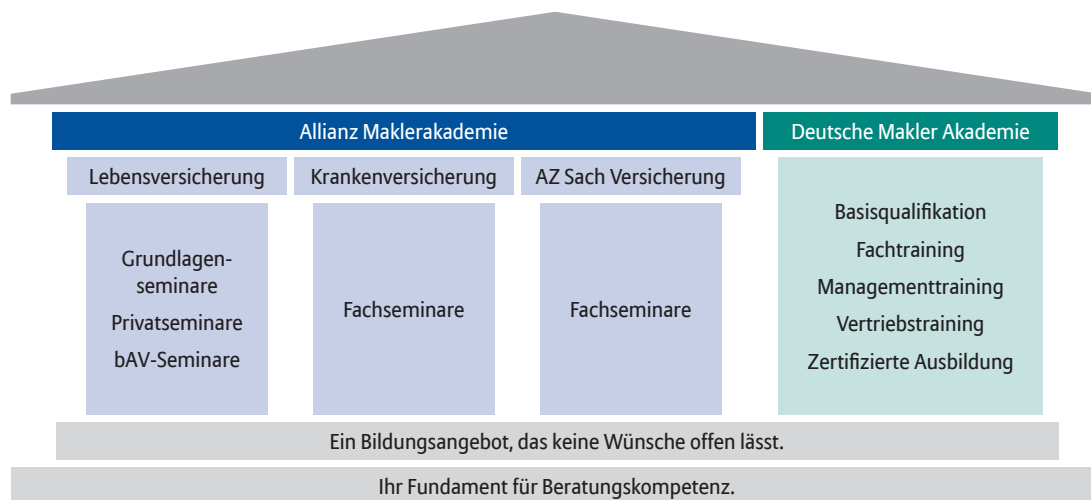
Ihre Kunden messen Sie an Ihrer Beratungskompetenz – trainieren Sie mit der Allianz Maklerakademie.

* Bitte beachten Sie die abweichenden Regularien zum Seminar „Vertriebstraining mit Bernd W. Klöckner®“ auf Seite 17.

Allianz Maklerakademie und Deutsche Makler Akademie.

Ihr starkes Doppel für Aus- und Weiterbildung.

Die unabhängigen Vermittler gewinnen im Markt immer mehr an Bedeutung. Für uns ist es folglich eine Verpflichtung, diesen Vertriebsweg nachhaltig zu fördern und langfristig auszubauen. Ein wesentlicher Aspekt ist dabei die Bereitstellung eines umfassenden Bildungsangebotes.



Um Ihren Bedürfnissen, die wir aus Marktbefragungen und persönlichen Kontakten kennen, möglichst gerecht zu werden, engagieren wir uns in zwei sich ergänzenden Bereichen:

1. Mit unserem Angebot im Rahmen der **Allianz Maklerakademie**, in dem der Fokus auf der vertrieblichen Unterstützung von Themen und Produkten liegt.
2. Als Mitinitiator, Gesellschafter und Förderer der **Deutschen Makler Akademie (DMA)**.

Die DMA ist ein neutraler Aus- und Weiterbildungsanbieter, spezialisiert auf ungebundene Vermittler der Assekuranz- und Finanzbranche. Über diese Institution können Sie bundesweit Seminare zu attraktiven Konditionen belegen. Das Bildungsangebot ist modular aufgebaut:

- Basisqualifikation „Versicherungsfachfrau/-mann IHK“
- Aufbauqualifikation I: fachliche Weiterbildung
- Aufbauqualifikation II: Management und Vertrieb

Nähere Informationen finden Sie auch im Internet unter www.deutsche-makler-akademie.de.

Deutsche Makler Akademie.

Praxisorientierte, vertrieblich ausgerichtete Weiterbildung mit anerkannter Zertifizierung.

Alle Seminare der Deutsche Makler Akademie im offenen Weiterbildungsangebot in den Bereichen Basisqualifikation, Fachtraining, Unternehmen und Vertrieb und Persönlichkeit sind modular aufgebaut und können je nach individueller Ausrichtung des Unternehmens und dem persönlichem Entwicklungsbedarf der Teilnehmer besucht werden. Jedes einzelne Seminar ist an die besonderen Anforderungen der jeweiligen Zielgruppe angepasst, und die gelernten Inhalte können direkt in die Praxis umgesetzt werden. Da alle Seminare im Weiterbildungsbereich auf eine Dauer von einem bis zwei Tage ausgelegt sind, können sie optimal in Ihren beruflichen Alltag integriert werden.

Zug um Zug erweitern Sie Ihre Kompetenzen!

So können Sie sich zum Experten unterschiedlicher Fachrichtungen wie Betriebliche Altersvorsorge, Investment, Krankenversicherung, Betriebliche Haftpflichtversicherung sowie Gewerbliche und Industrielle Sachversicherung weiterbilden. Der höchste Abschluss ist der „Geprüfte/r Makler/in Versicherungen und Finanzdienstleistung“, ein maklerspezifischer Studiengang auf Fachwirt-Niveau. Die einzelnen Module unserer Expertenweiterbildungen und unseres Studiengangs sind dabei immer in unseren Seminaren abgebildet. Seminare, für die Sie eine Prüfung abgelegt haben, werden auch in weiteren Qualifikationsmaßnahmen angerechnet. So brauchen Sie diese nur einmal zu absolvieren. Mit diesem flexiblen Modulsystem und dem Ausbau der zertifizierten Weiterbildung setzen wir neue Qualitätsstandards in der Aus- und Weiterbildung für Makler und Mehrfachagenten.

So sieht moderne Weiterbildung mit System aus!



Ihre Ansprechpartnerin im Seminarmanagement bei der DMA ist Frau Wirsing.
Telefon: 0921/75758-61
E-Mail: wirsing@deutsche-makler-akademie.de



Deutsche Makler Akademie – mit freundlicher Unterstützung der Allianz.

Zwei besondere Highlights.

„2 aus 5“ – das heißt, Sie suchen sich Ihre beiden Wunsch-Workshops für diesen Tag selbst aus. Die Workshopthemen werden jeweils aktuell für die Veranstaltung zusammengestellt. Ihre Referenten sind stets hochkarätige Fachleute und Experten aus der Praxis.

Makler – recht so!

Lassen Sie sich alle Ihre Fragen zum Thema Maklerrecht an einem Tag beantworten. Im letzten Jahr besuchten rund 120 begeisterte Makler diese Veranstaltung in Berlin und Stuttgart.

Auszug aus der Agenda:

- „Einsatz von Untervermittlern – aber richtig“
- Solide Unternehmensnachfolge vs. Bestandsverkauf
- Versicherungsmakler und Beratungspflichten
- Unternehmensstrategien von Versicherungsvermittlern
- Der schriftliche Maklervertrag – Gestaltungsmöglichkeiten

Zögern Sie nicht – denn Maklerrecht ist Ihr Recht!

Termine und Orte 2010: 30. März, Hamburg / 15. April, München

Zukunftswerkstatt Maklerunternehmen

Sie als Unternehmer haben hier einen ganzen Tag lang die Chance, ausschließlich Themen zu hören, die Sie und Ihren geschäftlichen Alltag als Führungskraft und Unternehmensleiter angehen.

Auszug aus der Agenda:

- Welche strategischen Ziele verfolgt Ihr Unternehmen?
- Welche Faktoren bestimmen zukünftig Ihren Arbeitsbereich?
- Was möchte der Kunde in der Zukunft?
- Welche Auswirkungen haben Veränderungen auf Ihre Branche, Ihr Unternehmen, Ihre Kunden, Ihre persönliche Situation?
- Welche Mitarbeiter und Kompetenzen sind zur zukünftigen Zielerreichung notwendig?

Termine und Orte 2010: 18. Mai, Stuttgart

Ausschlaggebende Themen für Makler! Und geringe Kosten: 200,00 EUR pro Seminartag – umsatzsteuerbefreit. Jeweils aktuelle Informationen zu allen Veranstaltungen und die Möglichkeit zur Anmeldung finden Sie auf www.deutsche-makler-akademie.de.

Alle Seminare auf einen Blick.

Januar		Februar		März		April		Mai				Juni				
01	Fr	01	Mo	01	Mo	01	Do	01	Sa	01	Di	01	Di			
02	Sa	02	Di	02	S 220	02	Fr	02	So	02	Mi	02	Mi			
03	So	03	Mi	03		03	Sa	03	H BWK	03	Do	03	Do			
04	Mo	04	Do	04	Do	04	So	04	K 210	F 310	04	Fr				
05	Di	05	Fr	05	Fr	05	Mo	05	Mi		05	Sa				
06	Mi	06	Sa	06	Sa	06	Di	06	M 630		06	So				
07	Do	07	So	07	So	07	Mi	07	Fr		07	Mo				
08	Fr	08	Mo	08	S 210	F BWK	08	Do	08	Sa	08	Di				
09	Sa	09	Di	09	Mi	S BWK	09	Fr	09	So	09	B 310				
10	So	10	Mi	10	M 220		10	Sa	10	Mo	10	Fr				
11	Mo	11	Do	11			11	So	11	1	2	3	4			
12	Di	12	Fr	12			12	Mo	12		12	Sa				
13	Mi	13	Sa	13	Sa		13	Di	13	Do	13	So				
14	Do	14	So	14	So		14	F 620	14	Fr	14	Mo				
15	Fr	15	Mo	15	Mo		15	H 630	M 910	15	Sa	15	H 310	M 640		
16	Sa	16	Di	16	Di		16	Fr	16	So	16	So	16	B 210	F 640	F 910
17	So	17	Mi	17	Mi	B 910	17	Sa	17	Mo	17	Mo	17			
18	Mo	18	Do	18	Fr		18	So	18	F 220	18	Sa	18			
19	Di	19	Fr	19	Sa		19	1	19		19	So	19			
20	Mi	20	Sa	20	So		20	2	20	K 220	S 910	20	So	20		
21	Do	21	So	21	So		21	3	21			21	Mo	21		
22	Fr	22	Mo	22	Mo		22	4	22	S 640	M 940	22	Mo	22	S 320	
23	Sa	23	F 210	23	H 220	M 620	H 620	5	23	Fr	23	So	23	So		
24	So	24		24	M 210	B 220			24	Sa	24	Mo	24	Mo	H 910	
25	Mo	25	Do	25	M 210	B 220	K 630		25	So	25	Di	25	Di	Fr	
26	Di	26	Fr	26	Sa				26	B BWK	M 310	26	Mi	26	Sa	
27	Mi	27	Sa	27	So				27			27	So	27	So	
28	Do	28	So	28	So				28	Mi		28	Mo	28	Mo	
29	Fr			29	Mo				29	Do		29	Di	29	Di	
30	Sa			30	Di				30	Fr		30	Mi	30	Mi	
31	So			31	Mi				31	Mo						

1: S 310, 2: H 210, 3: K BWK, 4: B 640, 5: K 640, 1: K 310, 2: S 620, 3: H 640, 4: Hn 930

Seminare:

- 210 Berufsunfähigkeit, Pflege und Todesfallabsicherung
- 220 „Reicht meine Rente?“ – Altersvorsorgestrategien 2010
- 240 Kapitalanlagestrategien und Wertsicherungskonzepte
- 310 Betriebliche Altersversorgung – Basics
- 320 Die Versorgung des Gesellschaftler-Geschäftsführers
- BWK Vertiefstraining mit Bernd W. Klöckner®

- 620 Produkthaftpflichtversicherung und Rückrufkostenversicherung
- 630 D&O/ACG und Firmen-Strafrechtsschutz
- 640 Risk-Management in der Sach-/BU-Versicherung für Industrie und Gewerbe
- 910 Bürgerentlastungsgesetz und Wettbewerbsfähigkeitsgesetz
- 920 Workshop: Mehr PKV-Geschäft – mit der richtigen Strategie!
- 930 Maklerhaftung aus der Sicht des PKV-Beraters/Vermittlers
- 940 Risikoprüfung AktuanMed® und Kalkulation von KV-Tarifen

Alle Seminare auf einen Blick.

Juli		August		September		Oktober		November		Dezember	
01	Do	01	So	01	Mi	01	Fr	01	Mo	01	Mi
02	Fr	02	Mo	02	H 320	02	Sa	02	Di	02	Do
03	Sa	03	Di	03		03	So	03	Mi	03	Fr
04	So	04	Mi	04	Sa	04	K BWK	04	Do	04	Sa
05	S BWK	05	Do	05	So	05	H 240	05	Fr	05	So
06		06	Fr	06	Mo	06	B 240	06	Sa	06	Mo
07	M BWK	07	Sa	07	K 320	07	M 320	07	So	07	Di
08		08	So	08		08		08	Mo	08	Mi
09	Fr	09	Mo	09	Do	09	Sa	09	Di	09	Do
10	Sa	10	Di	10	Fr	10	So	10	Mi	10	Fr
11	So	11	Mi	11	Sa	11	Mo	11	Do	11	Sa
12	Mo	12	Do	12	So	12	M 240	12	Fr	12	So
13	Di	13	Fr	13	B BWK	13	Mi	13	Sa	13	Mo
14	Mi	14	Sa	14	K 240	14	Do	14	So	14	Di
15	Do	15	So	15	H BWK	15	Fr	15	Mo	15	Mi
16	Fr	16	Mo	16		16	Sa	16	Di	16	Do
17	Sa	17	Di	17	Fr	17	So	17	Mi	17	Fr
18	So	18	Mi	18	Sa	18	Mo	18	Do	18	Sa
19	Mo	19	K 910	19	So	19	Di	19	Fr	19	So
20	Di	20	Fr	20	Mo	20	Mi	20	Sa	20	Mo
21	Mi	21	Sa	21	B 320	21	Do	21	So	21	Di
22	S 920	22	So	22	S 240	22	Fr	22	Mo	22	Mi
23	Fr	23	Mo	23	Do	23	Sa	23	Di	23	Do
24	Sa	24	Di	24	Fr	24	So	24	Mi	24	Fr
25	So	25	Mi	25	Sa	25	Mo	25	Do	25	Sa
26	Mo	26	Do	26	So	26	Di	26	Fr	26	So
27	Di	27	Fr	27	Mo	27	Mi	27	Sa	27	Mo
28	Mi	28	Sa	28	F 240	28	Do	28	So	28	Di
29	Do	29	So	29	S 930	29	Fr	29	Mo	29	Mi
30	Fr	30	Mo	30	F 320	30	Sa	30	Di	30	Do
31	Sa	31	Di			31	So			31	Fr

Standorte:
 B Berlin
 F Frankfurt
 H Hamburg
 Hn Hannover
 K Köln

M München
 S Stuttgart

Anbieter:
 Allianz Lebensversicherungs-AG
 Allianz Versicherungs-AG
 Allianz Private Krankenversicherungs-AG

Berufsunfähigkeit, Pflege und Todesfallabsicherung.

Ein regelmäßiges Einkommen ist die Basis für Lebensqualität. Deshalb ist es um so erstaunlicher, dass nur 26% aller Erwerbstätigen dieses Einkommen privat gegen Berufsunfähigkeit abgesichert haben. Wohnung, Mobilität, Lebenshaltung und Freizeit müssen Tag für Tag finanziert werden. Fällt das Einkommen plötzlich weg, kann das die Lebenssituation – egal ob bei Single oder Familie – finanziell bis an die Grenze belasten. Dauerhafte Arbeitsunfähigkeit oder gar der Tod des Ernährers können jeden treffen.

Seminarnummer	210		
Teilnehmer und Teilnahmevoraussetzungen	Makler und deren Mitarbeiter, die eine vorsorgeorientierte Kundenberatung in den Mittelpunkt stellen und Erfahrungen im Kundenkontakt und Verkaufsgespräch haben. Um eine Homogenität der Teilnehmergruppe zu gewährleisten, ist es auch in Ihrem Sinne, folgende Mindestvoraussetzung zu erfüllen: Versicherungsfachmann oder eine vergleichbare abgeschlossene Ausbildung.		
Ziele	Im Mittelpunkt dieses Seminars liegt die Absicherung des Einkommens. Die Teilnehmer lernen die Eckdaten der gesetzlichen Versorgungssysteme in Deutschland kennen und können darauf basierend individuelle Vorsorgekonzepte mit dem Produktportfolio der Allianz gestalten.		
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> • Brennpunkt Deutsche Rentenversicherung <ul style="list-style-type: none"> - Auswirkungen der wichtigsten Reformen seit 10 Jahren auf die Leistungen bei Erwerbsminderung oder im Todesfall • Brennpunkt soziale Pflegeversicherung <ul style="list-style-type: none"> - Leistungen, Beiträge, demografische Entwicklungen • Die Ermittlung des Bedarfs <ul style="list-style-type: none"> - Berufsunfähigkeitsabsicherung, Hinterbliebenenschutz und Pflegevorsorge • Gestaltungsmöglichkeiten mit dem Allianz Vorsorgekonzept • Exkurs: Risikoprüfung bei Allianz Leben • Umsetzung in der Praxis <ul style="list-style-type: none"> - Komfortschutz vs. Mindestabsicherung - Zielgruppen - Verkaufsunterstützung, Rechentools und Fallbeispiele 		
Termine 2010	23. - 24.02.2010	Frankfurt in Bad Vilbel, City-Hotel, Ü/F 82,- EUR	zur Online-Anmeldung
	08. - 09.03.2010	Stuttgart in Sindelfingen, Hotel Erikson, Ü/F 99,- EUR	zur Online-Anmeldung
	25. - 26.03.2010	München in München, Hotel Ambiance Rivoli, Ü/F 90,- EUR	zur Online-Anmeldung
	20. - 21.04.2010	Hamburg in Hamburg, Hotel Arcotel Rubin, Ü/F 109,- EUR	zur Online-Anmeldung
	04. - 05.05.2010	Köln in Köln Hürth, Ramada Hotel, Ü/F 81,- EUR	zur Online-Anmeldung
	17. - 18.06.2010	Berlin in Berlin, Hotel Grünau, Ü/F 72,- EUR	zur Online-Anmeldung
Referent	Referenten der Allianz Lebensversicherungs-AG		

„Reicht meine Rente?“ – Altersvorsorgestrategien 2010

Die Leistung der gesetzlichen Rentenversicherung reicht nicht mehr aus – hauptverantwortlich dafür ist der demografische Wandel. Staatlich geförderte Vorsorgekonzepte sollen helfen, die Versorgungslücke zu minimieren.

Seminarnummer	220		
Teilnehmer und Teilnahmevoraussetzungen	Makler und deren Mitarbeiter, die eine vorsorgeorientierte Kundenberatung in den Mittelpunkt stellen und Erfahrungen im Kundenkontakt und Verkaufsgespräch haben. Um eine Homogenität der Teilnehmergruppe zu gewährleisten, ist es auch in Ihrem Sinne, folgende Mindestvoraussetzung zu erfüllen: Versicherungsfachmann oder eine vergleichbare abgeschlossene Ausbildung.		
Ziele	Der Fokus dieses Seminars liegt bei der privaten Altersvorsorge – mit und ohne staatlicher Förderung. Die Teilnehmer lernen die Eckdaten der Deutschen Rentenversicherung sowie die wichtigsten steuerlichen Regelungen kennen und können darauf basierend individuelle Vorsorgekonzepte mit ausgesuchten Produkten aus dem Portfolio der Allianz gestalten.		
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen der deutschen Rentenversicherung <ul style="list-style-type: none"> - Demografische Entwicklungen und Reformen der letzten 20 Jahre - Die Renteninformation: Was steht drin, was nicht? - Voraussetzungen und Leistungsmerkmale „Renten wegen Alters“ - Verkaufsansätze aus Besonderheiten und Übergangsregelungen der GRV • Staatliche Förderungsmöglichkeiten, Überblick über den steuerlichen Rahmen <ul style="list-style-type: none"> - Altersvermögens-Gesetz (AVmG) → Riesterförderung - Alterseinkünftegesetz • Gestaltungsmöglichkeiten mit dem Allianz Vorsorgekonzept • Im Fokus: Allianz RiesterRente, Allianz BasisRente, Allianz PrivatRente • Umsetzung in der Praxis <ul style="list-style-type: none"> - Auf der Suche nach dem Königsweg der privaten Altersvorsorge - Zielgruppen - Verkaufsunterstützung, Rechentools und Fallstudien 		
Termine 2010	02. - 03.03.2010	Stuttgart in Sindelfingen, Hotel Erikson, Ü/F 99,- EUR	zur Online-Anmeldung
	11. - 12.03.2010	München in München, Hotel Ambiance Rivoli, Ü/F 90,- EUR	zur Online-Anmeldung
	23. - 24.03.2010	Hamburg in Hamburg, Hotel Arcotel Rubin, Ü/F 109,- EUR	zur Online-Anmeldung
	25. - 26.03.2010	Berlin in Berlin, Hotel Grünau, Ü/F 72,- EUR	zur Online-Anmeldung
	18. - 19.05.2010	Frankfurt in Bad Vilbel, City-Hotel, Ü/F 82,- EUR	zur Online-Anmeldung
	20. - 21.05.2010	Köln in Köln Hürth, Ramada Hotel, Ü/F 81,- EUR	zur Online-Anmeldung
Referent	Referenten der Allianz Lebensversicherungs-AG		

Kapitalanlagestrategien und Wertsicherungskonzepte.

Die Turbulenzen auf dem Finanzmarkt haben mehr denn je gezeigt, dass die Strategien zur Kapitalanlage sorgfältig durchdacht und ausgewogen sein sollten – vor allem, wenn das Kapital zur Altersvorsorge dient. Zahlreiche Produkte mit unterschiedlichen Chancen-/Risikoprofilen lassen Vermittlern und ihren Kunden die Qual der Wahl. Aufgrund der Beraterhaftung ist es heute unerlässlich, die unterschiedlichen Wertsicherungskonzepte zu kennen und zu verstehen.

Seminarnummer	240																				
Teilnehmer und Teilnahmevoraussetzungen	Makler und deren Mitarbeiter, die im Kapitalanlagegeschäft tätig werden wollen und bereits erste Erfahrungen im Verkauf von kapitalmarktorientierten Vorsorgelösungen haben. Um eine Homogenität der Teilnehmergruppe zu gewährleisten, ist es auch in Ihrem Sinne, folgende Mindestvoraussetzung zu erfüllen: Versicherungsfachmann oder eine vergleichbare abgeschlossene Ausbildung.																				
Ziele	Der Fokus dieses Seminars liegt beim strategischen Einsatz der Lebensversicherung zum Ansparen bzw. Entsparen von Kapital. Die Teilnehmer lernen die Grundbegriffe der Vermögensanlage kennen und können darauf basierend Kapitalanlagestrategien mit Lebensversicherungen im Kundengespräch gestalten.																				
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> • Wissenswertes zu ausgewählten Kapitalmarktsegmenten und -produkten <ul style="list-style-type: none"> - Die wichtigsten Spielregeln am Geld-, Renten- und Aktienmarkt - Funktionsweise von einfachen Garantiekonzepten • Kurzanalyse der Kapitalanlagen von Allianz Leben • Grundbegriffe der Vermögensanlage • Strategische und taktische Asset Allocation • Portfoliogestaltung <ul style="list-style-type: none"> - Wie steuert Allianz Leben seine Kapitalanlagen? - Wie kann ein Privatanleger seine Kapitalanlagen strukturieren und steuern? • Orientierungshilfen zur Fondsauswahl bei der Allianz PrivatRente Invest <ul style="list-style-type: none"> - Worauf muss bei der Fondsauswahl geachtet werden? - Kurzporträt ausgewählter Investmentfonds • Der steuerliche Rahmen <ul style="list-style-type: none"> - Alterseinkünftegesetz und Abgeltungsteuer • Kapitalanlagekonzepte im Produktportfolio von Allianz Leben <ul style="list-style-type: none"> - Klassische, indexorientierte und fondsgebundene Versicherungen • Wertsicherungskonzepte im Altersvorsorgemarkt im Vergleich • Umsetzung in der Praxis <ul style="list-style-type: none"> - Navigation durch die Vielfalt der Kapitalanlagekonzepte - Zielgruppen - Verkaufsunterstützung, Rechentools und Angebote 																				
Termine 2010	<table border="1"> <tr> <td>14.09.2010</td> <td>Köln in Köln-City, NH-Hotel</td> <td>zur Online-Anmeldung</td> </tr> <tr> <td>21.09.2010</td> <td>Stuttgart in Sindelfingen, Hotel Erikson</td> <td>zur Online-Anmeldung</td> </tr> <tr> <td>28.09.2010</td> <td>Frankfurt in Frankfurt, Fleming's Hotel a.d. Neuen Börse</td> <td>zur Online-Anmeldung</td> </tr> <tr> <td>05.10.2010</td> <td>Hamburg in Hamburg Horn, NH-Hotel</td> <td>zur Online-Anmeldung</td> </tr> <tr> <td>06.10.2010</td> <td>Berlin in Potsdam, Inselhotel</td> <td>zur Online-Anmeldung</td> </tr> <tr> <td>12.10.2010</td> <td>München in München, Hotel Ambiance Rivoli</td> <td>zur Online-Anmeldung</td> </tr> </table>	14.09.2010	Köln in Köln-City, NH-Hotel	zur Online-Anmeldung	21.09.2010	Stuttgart in Sindelfingen, Hotel Erikson	zur Online-Anmeldung	28.09.2010	Frankfurt in Frankfurt, Fleming's Hotel a.d. Neuen Börse	zur Online-Anmeldung	05.10.2010	Hamburg in Hamburg Horn, NH-Hotel	zur Online-Anmeldung	06.10.2010	Berlin in Potsdam, Inselhotel	zur Online-Anmeldung	12.10.2010	München in München, Hotel Ambiance Rivoli	zur Online-Anmeldung	<p>Dieses Seminar ist eine Eintagesveranstaltung. Sollten Sie eine Übernachtung wünschen, wenden Sie sich bitte direkt an das Veranstaltungshotel (die Kontaktdaten finden Sie in der Hotelübersicht am Ende dieser Broschüre)</p>	
14.09.2010	Köln in Köln-City, NH-Hotel	zur Online-Anmeldung																			
21.09.2010	Stuttgart in Sindelfingen, Hotel Erikson	zur Online-Anmeldung																			
28.09.2010	Frankfurt in Frankfurt, Fleming's Hotel a.d. Neuen Börse	zur Online-Anmeldung																			
05.10.2010	Hamburg in Hamburg Horn, NH-Hotel	zur Online-Anmeldung																			
06.10.2010	Berlin in Potsdam, Inselhotel	zur Online-Anmeldung																			
12.10.2010	München in München, Hotel Ambiance Rivoli	zur Online-Anmeldung																			
Referent	Referenten der Allianz Lebensversicherungs-AG																				

Betriebliche Altersversorgung – Basics.

Als dritte Säule neben gesetzlicher und privater Vorsorge nimmt die betriebliche Vorsorge eine wichtige Rolle ein. Die Grundkenntnisse der Durchführungswege sind Voraussetzung für eine qualitativ hochwertige Beratung und eine erfolgreiche Anwendung in der Praxis.



Seminarnummer	310		
Teilnehmer und Teilnahmevoraussetzungen	Makler und deren Mitarbeiter, die die wichtigsten Regelungen und Grundkenntnisse lernen bzw. auffrischen wollen, um im Breitengeschäft der betrieblichen Altersversorgung aktiv zu werden. Um eine Homogenität der Teilnehmergruppe zu gewährleisten, ist es auch in Ihrem Sinne, folgende Mindestvoraussetzung zu erfüllen: Versicherungsfachmann oder eine vergleichbare abgeschlossene Ausbildung.		
Ziele	Der Fokus dieses Seminars liegt bei der betrieblichen Altersversorgung im Breitengeschäft. Die Teilnehmer lernen die gesetzlichen Grundlagen sowie die wichtigsten Schritte bei der Einrichtung sowie der Analyse von bestehenden Arbeitnehmersicherungen kennen und können dies auf Beratungsgespräche übertragen.		
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> • Einführung in die betriebliche Altersversorgung • Wichtige arbeitsrechtliche Regelungen für Arbeitnehmer und Arbeitgeber u.a. <ul style="list-style-type: none"> - Zusagearten - Kriterien bei der Einrichtung von Versorgungszusagen - Unverfallbarkeitsfristen - Insolvenzversicherung - Anpassung von Leistungen im Rentenbezug • Steuerliche Regelungen zu Beiträgen und Leistungen • Die versicherungsförmigen Durchführungswege <ul style="list-style-type: none"> - Porträts der Direktversicherung, Pensionskasse und des Pensionsfonds • Vergleich der Durchführungswege <ul style="list-style-type: none"> - Kurzporträt Pensionszusage und Unterstützungskasse - Vergleich aller Durchführungswege nach arbeitsrechtlichen, steuerlichen und sozialversicherungsrechtlichen Merkmalen • Einrichtung von Konzepten zur betrieblichen Altersversorgung <ul style="list-style-type: none"> - Spielregeln für Gruppenverträge und Rahmenvereinbarungen - Ausgewählte Produktkonzepte der Allianz • Betriebliche Altersversorgung im Rahmen von Tarifverträgen • Umsetzung in der Praxis <ul style="list-style-type: none"> - Aktuelle Vertriebsansätze - Zielgruppen und tarifvertragliche Konzepte - Verkaufsunterstützung, Rechentools und Angebote 		
Termine 2010	19. - 20.04.2010	Stuttgart in Sindelfingen, Hotel Erikson, Ü/F 99,- EUR	zur Online-Anmeldung
	27. - 28.04.2010	München in München, Hotel Ambiance Rivoli, Ü/F 90,- EUR	zur Online-Anmeldung
	04. - 05.05.2010	Frankfurt in Frankfurt, Fleming's Hotel an der Neuen Börse, Ü/F 100,- EUR	zur Online-Anmeldung
	11. - 12.05.2010	Köln in Köln-City, NH-Hotel, Ü/F 105,- EUR	zur Online-Anmeldung
	09. - 10.06.2010	Berlin in Potsdam, Inselhotel, Ü/F 103,- EUR	zur Online-Anmeldung
	15. - 16.06.2010	Hamburg in Hamburg, Hotel Arcotel Rubin, Ü/F 109,- EUR	zur Online-Anmeldung
Referent	Referenten der Allianz Lebensversicherungs-AG		

Die Versorgung des Gesellschafter-Geschäftsführers.

Im Rahmen des qualifizierten Verkaufs von Produkten der betrieblichen Altersversorgung stellt die Versorgung des GGF eine besondere Herausforderung dar. Um in dieser „Königsdisziplin“ erfolgreich zu sein, bedarf es fundierter Kenntnisse, die weit über das bAV-Basiswissen hinausgehen.



Seminarnummer	320		
Teilnehmer und Teilnahmevoraussetzungen	<p>Makler und deren Mitarbeiter, die Kenntnisse und praktische Erfahrungen in der betrieblichen Altersvorsorge (Arbeitnehmerversorgung) haben und Ihre Beratungstätigkeit auf Gesellschafter-Geschäftsführer und Vorstände ausbauen möchten.</p> <p>Um eine Homogenität der Teilnehmergruppe zu gewährleisten, ist es auch in Ihrem Sinne, folgende Mindestvoraussetzung zu erfüllen: Versicherungsfachmann oder eine vergleichbare abgeschlossene Ausbildung mit fundierten Kenntnissen und Verkaufserfahrung im Bereich bAV-Basiswissen.</p>		
Ziele	<p>Der Fokus dieses Seminars liegt bei der betrieblichen Altersvorsorge für die ausgewählten Zielgruppen Gesellschafter-Geschäftsführer und Vorstände. Die Teilnehmer lernen die wichtigsten Grundlagen bei der Einrichtung und Pflege von betrieblichen Altersvorsorgemodellen für die genannten Personen kennen und können diese auf Gesprächssituationen übertragen. Durch Diskussionsmöglichkeiten und Erfahrungsberichte sollen Vertriebsansätze und Umsetzungsmöglichkeiten praxisnah vermittelt und dadurch leicht umsetzbar werden.</p>		
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> • Die Ausgangssituation von (beherrschenden) Gesellschafter-Geschäftsführern • Die Pensionszusage: Rechtliche Grundlagen – Vertragsgestaltung – Bilanzierung (Steuer- und Handelsbilanz) – Rückdeckungsmodelle der Allianz • Die Unterstützungskasse: Formen der U-Kasse – Rechtliche Grundlagen – die Allianz Unterstützungskasse • Die Gesellschafter-Geschäftsführerversorgung: Besonderheiten im Sozialversicherungs-, Arbeits- und Steuerrecht sowie deren Auswirkungen bei der Gestaltung der betrieblichen Altersvorsorge • Umsetzung in der Praxis <ul style="list-style-type: none"> - Überprüfung von Pensionszusagen und Rückdeckungskonzepten - Verkaufunterstützung, Rechentools und Angebote • Sonderfälle, die eine juristische Beurteilung erfordern, können im Seminar nicht abschließend behandelt werden. 		
Termine 2010	22. - 23.06.2010	Stuttgart <small>in Sindelfingen, Hotel Erikson, Ü/F 99,- EUR</small>	zur Online-Anmeldung
	02. - 03.09.2010	Hamburg <small>in Hamburg, Hotel Arcotel Rubin, Ü/F 109,- EUR</small>	zur Online-Anmeldung
	07. - 08.09.2010	Köln <small>in Köln Hürth, Ramada Hotel, Ü/F 81,- EUR</small>	zur Online-Anmeldung
	21. - 22.09.2010	Berlin <small>in Potsdam, Inselhotel, Ü/F 103,- EUR</small>	zur Online-Anmeldung
	29. - 30.09.2010	Frankfurt <small>in Frankfurt, Fleming's Hotel an der Neuen Börse, Ü/F 100,- EUR</small>	zur Online-Anmeldung
	07. - 08.10.2010	München <small>in München, Hotel Ambiance Rivoli, Ü/F 90,- EUR</small>	zur Online-Anmeldung
Referent	Prof. Dr. Thomas Dommermuth, Referenten der Allianz Lebensversicherungs-AG		

Was bietet die Allianz Maklerakademie in 2010 noch an?

Sonderveranstaltungen

Auch in 2010 werden wir exklusive Sonderveranstaltungen für ausgewählte Geschäftspartner anbieten. Geplant sind Veranstaltungen mit

- Prof. Dr. Thomas Dommermuth
- Prof. Dr. Michael Heise
- Prof. Dr. Bernd Raffelhüschen



Prof. Dr. Thomas Dommermuth



Prof. Dr. Michael Heise



Prof. Dr. Bernd Raffelhüschen

Bei Interesse oder Fragen wenden Sie sich bitte an Ihren zuständigen Maklerbetreuer. Von ihm erfahren Sie auch die Termine unserer Sonderveranstaltungen.

Online-Seminare (Allianz Lebensversicherungs-AG)

Zu ausgewählten Themen, Produkten und Vertriebsschwerpunkten wollen wir Ihnen in 2010 Online-Seminare über das Internet anbieten. Informationen über die zur Auswahl stehenden Seminare finden Sie im Allianz Maklerportal. Hier können Sie sich auch gleich für die Seminare anmelden.

Vertriebsseminare (Allianz Lebensversicherungs-AG)

Theorie ist das eine! Wir zeigen Ihnen in den Vertriebsseminaren, wie Sie diese in die Praxis umsetzen können. Inhalte dieser eintägigen Seminare werden Verkaufsansätze sowie Tipps und Tricks von Praktikern für Praktiker sein.

Bei Interesse gehen Sie bitte auf Ihren zuständigen Maklerbetreuer zu.

Vertriebstraining mit Bernd W. Klöckner®.

Stärkung Ihrer vertrieblichen Kompetenz. Wie Sie mit Menschen über Geld sprechen und sich in allen Geldfragen Ihrer Kunden als Ansprechpartner Nr.1 etablieren.

Seminarnummer	440
Teilnehmer	Makler und deren Mitarbeiter, die sofort und unmittelbar nach dem Training das Gelernte in die Praxis umsetzen wollen.
Ziele	Nach diesen zwei intensiven Tagen Vertriebscoaching mit Bernd W. Klöckner verfügen Sie über sprachliche, fachliche, rechnerische und sofort umsetzbare Souveränität und Kompetenz.
Inhalte	<p>Inhalt der beiden Trainings-Tage</p> <ul style="list-style-type: none">• Einstieg in die praxisorientierte Finanzmathematik – Wie Sie Finanzmathematik in wenigen Sekunden für immer verstehen• Angewandte Finanzmathematik aus der Praxis als Voraussetzung für Souveränität und Identität• Die Macht der inneren Bilder als Voraussetzung für erfolgreichen Beziehungsaufbau• Wertvolle Interventionen für den jederzeit erfolgreichen Gesprächsbeginn in jeder Situation• Wie Sie ohne PC in wenigen (ersten) Minuten wirkungsvoll und überzeugend (sprachlich und fachlich) über Inflation, Rente, Finanzplanung und alle anderen Geldthemen so sprechen, dass Ihre Kunden/Interessenten in jeder Hinsicht überzeugt sind• Wie Sie mit einem einfachen Leitfaden mit jedem Menschen zum Thema Vorsorge ins Gespräch kommen• Wie Sie mit einem einfachen Gesprächsbeginn sofort deutlich machen, dass Sie die/der bessere Berater/in sind• Wie Sie sich mit spürbarer rechnerischer Kompetenz von Wettbewerbern unterscheiden und sich als Nr.1 in allen Geldfragen Ihrer Kunden etablieren• Wie Sie erfolgreich aus dem Verkaufsprozess einen Kaufprozess machen• Was Sie tun können, damit Ihre Kunden eine ganzheitliche Finanzplanung von sich aus wünschen• Fachliche Details, u.a. Inflation, alltägliche Inflation, flexible Dynamikberechnungen• Gemeinsame Trainingsrunden

→ weiter auf nächster Seite

Vertriebstraining mit Bernd W. Klöckner®.

Stärkung Ihrer vertrieblichen Kompetenz. Wie Sie mit Menschen über Geld sprechen und sich in allen Geldfragen Ihrer Kunden als Ansprechpartner Nr.1 etablieren.

Termine 2010	08. - 09.03.2010	Frankfurt in Hadamar, Hotel Nassau Oranien, Ü/F 64,- EUR	zur Online-Anmeldung
	10. - 11.03.2010	Stuttgart in Stuttgart, Relexa Waldhotel Schatten, Ü/F 99,- EUR	zur Online-Anmeldung
	20. - 21.04.2010	Köln in Köln Hürth, Ramada Hotel, Ü/F 81,- EUR	zur Online-Anmeldung
	26. - 27.04.2010	Berlin in Berlin, Hotel Grünau, Ü/F 72,- EUR	zur Online-Anmeldung
	03. - 04.05.2010	Hamburg in Soderstorf, Gut Thansen, Ü/F 95,- EUR	zur Online-Anmeldung
	05. - 06.07.2010	Stuttgart in Stuttgart, Relexa Waldhotel Schatten, Ü/F 99,- EUR	zur Online-Anmeldung
	07. - 08.07.2010	München in Haar/Salmdorf, Hotel Best Western Seidlhof, Ü/F 76,- EUR	zur Online-Anmeldung
	13. - 14.09.2010	Berlin in Berlin, Hotel Grünau, Ü/F 72,- EUR	zur Online-Anmeldung
	15. - 16.09.2010	Hamburg in Soderstorf, Gut Thansen, Ü/F 95,- EUR	zur Online-Anmeldung
	04. - 05.10.2010	Köln in Siegburg, Kranz Parkhotel, Ü/F 85,- EUR	zur Online-Anmeldung
Referent	Bernd W. Klöckner®		
Teilnahmebedingungen	<p>Für die Teilnahme an der zweitägigen Vertriebsveranstaltung mit Herrn Bernd W. Klöckner® fallen Teilnehmerkosten (Eigenanteil) von 175,- EUR pro Teilnehmer und Tag zzgl. 19% Mehrwertsteuer an.</p> <p>Der Teilnehmerbeitrag beinhaltet die Teilnahme an der zweitägigen Vertriebsveranstaltung mit Bernd W. Klöckner® sowie die Verpflegung an beiden Tagen. Exklusive sind die Kosten für eine mögliche Übernachtung und den BWK Finanzrechner® (99,95 EUR zzgl. MwSt.).</p> <p>Die Teilnahmegebühr werden wir bis 2 Wochen vor dem Seminar Ihrer Kreditkarte belasten oder von Ihrem Konto einziehen. Die erfolgte Zahlung ist Voraussetzung für die Teilnahme. Bei Krankheit oder Verhinderung kann auch noch kurzfristig ein Ersatzteilnehmer benannt werden. Eine Rückvergütung der Teilnahmegebühr ist nicht möglich. Ansonsten gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 30.</p>		

Das etwas andere Vertriebstraining.

Und das sagen die Teilnehmer, die 2009 an diesem Profitraining mit Bernd W. Klöckner teilgenommen haben.

Wechselwirkungen im Beratungsgespräch und Verkauf durch Kompetenz – das waren die zentralen Themen beim exklusiven Verkaufstraining des Finanzexperten Bernd W. Klöckner (BWK) gemeinsam mit der Allianz Maklerakademie Anfang Mai in Ludwigsburg. In einem Telefonat äußerten sich die Teilnehmer Giovanni Nuvoli (RVM), Marcus Stephan (BCA) und Christoph Appel (Appel Insurance) dazu.

Warum haben Sie sich zum Profi-Training angemeldet?

Nuvoli: Animiert wurde ich durch das positive Feedback eines Kollegen, der schon länger mit dem BWK-Rechner arbeitet.

Appel: Ich schätze Bernd W. Klöckner als sehr professionellen Trainer. Wie er sage auch ich: Es gibt Finanzrater und Finanzberater. Die einen erraten die Lösung, die Profis wissen das Ergebnis und die Empfehlung für ihren Kunden – weil sie rechnen können. Eine verständliche Finanzmathematik im Kundengespräch ist für mich unverzichtbar.

Wodurch zeichnet sich die Klöckner-Methode für Sie aus?

Nuvoli: Noch nie wurde mir sprachliche und rechnerische Kompetenz so prägnant und schnell vermittelt. Mit dem BWK-Rechner kann ich komplexe finanzmathematische Berechnungen anstellen, ohne dass man an einen statischen Eingabedialog gebunden ist wie bei vergleichbaren Analyse-Softwareprodukten. Ich kann mich so auf das Gespräch und den Kunden konzentrieren und jede Richtung mitgehen.

Appel: Die Klöckner-Methode ist sehr praxisorientiert. Klöckner kennt unseren Alltag und weiß, wovon er spricht. Mit seiner Methode baut er eine Brücke vom Anwenden der Finanzmathematik zum gleichzeitig aufmerksamen Zuhören.

Das etwas andere Vertriebstaining.

Merken Sie bei sich Veränderungen im Kundengespräch?

Nuvoli: Ich bin selbstsicherer geworden und im Kundengespräch „Chef im Ring“, ohne diesen zuzutexten. Gleich am Montag nach dem Training hatte ich ein Telefonat, bei dem ich das Gelernte einsetzen konnte. Aus einer Absage konnte ich so ein neues Angebot machen.

Stephan: Auch wenn man bereits erfolgreich ist, muss man sich weiterentwickeln. Auch Profisportler gehen ja nach wie vor zum Training.

Ein Kernstück der Klöckner-Methode ist der BWK-Taschenrechner. Hilft er Ihnen?

Stephan: Klar, beispielsweise im Gespräch mit Steuerberatern, die einen immer wieder gerne testen. Der Rechner verleiht eine gewisse Souveränität und Gelassenheit. Zudem kann man damit höhere Bewertungssummen erreichen, indem man die Versorgungslücken des Kunden transparent macht.

Appel: Alle möglichen Detailaufgaben lassen sich schnell berechnen. Durch die Tatsache, dass der Rechner von jeglicher standardisierter Beratungssoftware losgelöst ist, ist man ungebunden und hat wesentlich mehr Flexibilität.



Bernd W. Klöckner®

Produkthaftpflichtversicherung und Rückrufkostenversicherung.

Produktfehler kommen Unternehmen teuer zu stehen – sowohl was Schäden als auch Rückrufkosten angeht. Der immer schärfer werdende Wettbewerb mit seinen immer kürzer werdenden Produktzyklen erhöht die Wahrscheinlichkeit von Produktfehlern.

Seminarnummer	620		
Zielgruppe	Makler und deren Mitarbeiter, die ihre Grundkenntnisse in der Produkthaftpflichtversicherung aktualisieren und vertiefen wollen.		
Ziele	Die Teilnehmer dieses Seminars erhalten vertiefte Kenntnisse über Produkthaftpflichtrisiken und deren Versicherbarkeit.		
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> • Erkennen von Haftpflichtrisiken im Gewerbe- und Industriebetrieb und deren Versicherbarkeit. • Betriebshaftpflicht – Grundlagen und Deckungskonzepte • Erweiterte Produkthaftpflichtversicherung (inkl. Besonderheiten) • Produkt-Rückrufkostenversicherung für Hersteller/Händler • Kfz-Rückrufkostenversicherung 		
Termine 2010	24.03.2010	Hamburg Allianz Versicherungs-AG, Großer Burstah 3, 20457 Hamburg	zur Online-Anmeldung
	24.03.2010	München Allianz Versicherungs-AG, Dieselstr. 8, 85774 Unterföhring	zur Online-Anmeldung
	14.04.2010	Frankfurt Allianz Versicherungs-AG, Theodor-Stern-Kai 1, 60596 Frankfurt	zur Online-Anmeldung
	11.05.2010	Stuttgart Allianz Versicherungs-AG, Uhlandstr. 2, 70182 Stuttgart	zur Online-Anmeldung
Referent	Referenten der Allianz Versicherungs-AG		

D&O/AGG und Firmen-Strafrechtsschutz.

„D&O-Versicherung – Schutzweste für Manager“ – kein Tag ohne Schlagzeilen in der Presse.
Die D&O-Versicherung und der Firmen-Strafrechtsschutz aktueller denn je ...

Seminarnummer	630		
Zielgruppe	Makler und deren Mitarbeiter, die in den Produktverkauf D&O einsteigen bzw. ihn ausbauen wollen und die Firmenkunden, Freiberufler und /oder Unternehmensleiter betreuen.		
Ziele	Die Teilnehmer dieses Seminars erhalten vertiefte Kenntnisse in den Bereichen Managerhaftung/D&O-Versicherung sowie zu strafrechtlichen Risiken von Verantwortungsträgern in Unternehmen und zu deren Absicherungsmöglichkeiten.		
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> • Grundzüge und Umfeld der Managerhaftung • Wesentliche Inhalte der D&O-Versicherung • Highlights der Allianz D&O-Versicherung • Strafrechtliche Verantwortung von Unternehmensleitern • Absicherungsmöglichkeiten über Rechtsschutz-Lösungen und deren Leistungsinhalte • Schnittstellen zur D&O-Versicherung und anderen Firmen-Versicherungen 		
Termine 2010	25.03.2010	Köln Allianz Versicherungs-AG, Kaiser-Wilhelm-Ring 31, 50672 Köln	zur Online-Anmeldung
	15.04.2010	Hamburg Allianz Versicherungs-AG, Großer Burstah 3, 20457 Hamburg	zur Online-Anmeldung
	06.05.2010	München Allianz Versicherungs-AG, Dieselstr. 8, 85774 Unterföhring	zur Online-Anmeldung
Referent	Referenten der Allianz Versicherungs-AG		

Risk-Management in der Sach-/BU-Versicherung für Industrie und Gewerbe.

Seminarnummer	640		
Zielgruppe	Makler und deren Mitarbeiter, die das Risk-Management bei der Beratung und Betreuung ihrer mittelständischen Kunden in den Mittelpunkt stellen.		
Ziele	Ziel des Seminars ist es, Risiken eines Unternehmens zu erkennen und deren Versicherbarkeit zu bewerten. Das professionelle Risk-Management der Allianz in der Sachversicherung bietet Möglichkeiten, Risiken zu erkennen, zu bewerten, zu steuern und damit zu kontrollieren.		
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> • Erläuterung der Grundlagen des Risk-Managements • Verschiedene Aspekte des Risikobegriffs • Nutzen für die Kundenberatung • Risk-Management durch die Allianz Vers.-AG • Sach-Risiken und Risk-Management • Betriebsunterbrechungsrisiken und Risk-Management; 		
Termine 2010	20.04.2010	Berlin Allianz Versicherungs-AG, An den Treptowers 3, 12435 Berlin	zur Online-Anmeldung
	20.04.2010	Köln Allianz Versicherungs-AG, Kaiser-Wilhelm-Ring 31, 50672 Köln	zur Online-Anmeldung
	22.04.2010	Stuttgart Allianz Versicherungs-AG, Uhlandstr. 2, 70182 Stuttgart	zur Online-Anmeldung
	11.05.2010	Hamburg Allianz Versicherungs-AG, Großer Burstah 3, 20457 Hamburg	zur Online-Anmeldung
	15.06.2010	München Allianz Versicherungs-AG, Dieselstr. 8, 85774 Unterföhring	zur Online-Anmeldung
	17.06.2010	Frankfurt Allianz Versicherungs-AG, Theodor-Stern-Kai 1, 60596 Frankfurt	zur Online-Anmeldung
Referent	Referenten der Allianz Versicherungs-AG		

Bürgerentlastungsgesetz und Wettbewerbsstärkungsgesetz

Das Bürgerentlastungsgesetz gewährt dem Bürger bessere steuerliche Abzugsmöglichkeiten für KV-Beiträge. Daraus ergeben sich neue Argumente für Neu- und Bestandskunden.

Das Wettbewerbsstärkungsgesetz (WSG) hat den Willen des Gesetzgebers, jeden Inländer zum Abschluss einer Krankenversicherung zu verpflichten, umgesetzt. Hieraus ergeben sich einige Veränderungen, die der Versicherungsmakler zu berücksichtigen hat, wie z. B. Pflicht zur Versicherung und damit einhergehend ein eingeschränktes Kündigungsrecht für substitutive KV-Verträge.

Seminarnummer	910		
Teilnehmer und Teilnahmevoraussetzungen	Makler und deren Mitarbeiter mit Grundkenntnissen und Erfahrungen im Personenversicherungsgeschäft (Mindestvoraussetzung Versicherungsfachmann oder eine vergleichbare abgeschlossene Ausbildung)		
Ziele	Sie <ul style="list-style-type: none"> • kennen die wesentlichen Rechtsgrundlagen, welche durch das WSG geändert wurden • können diese in der Praxis anwenden • erhalten Hinweise auf die Wirkungszusammenhänge unterschiedlicher Vorschriften • gewinnen Einblick in die verbesserten steuerlichen Abzugsmöglichkeiten von KV-Beiträgen ab 01.01.2010 • bekommen Nutzenargumente für unterschiedliche Zielgruppen (Single, Familie mit und ohne Kind) an die Hand gegeben • erhalten Anregungen zu Ansprachemöglichkeiten für Neu- und Bestandskunden 		
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> • Versicherungspflicht und Pflicht zur Versicherung – das Gleiche, aber nicht Dasselbe? • Unterschiedliche rechtliche Beurteilung Unversicherter • Abgrenzung zwischen SGB und VVG • Kündigungs- und Rücktrittsmöglichkeit trotz Pflicht zur Versicherung • Verbesserte steuerliche Abzugsmöglichkeiten nach dem Bürgerentlastungsgesetz • Beispiele hierzu für Neu- und Bestandsgeschäft • Nutzenargumente für Neu- und Bestandskunden 		
Termine 2010	18.03.2010 Berlin in Berlin, Hotel Grünau	zur Online-Anmeldung	Die Seminare der Allianz Private Krankenversicherungs-AG sind Eintagesveranstaltungen. Sollten Sie eine Übernachtung wünschen, wenden Sie sich bitte direkt an das Veranstaltungshotel (die Kontaktdaten finden Sie in der Hotelübersicht am Ende dieser Broschüre).
	15.04.2010 München in München, Allianz Private Krankenversicherungs-AG, Fritz-Schäffer-Str. 9 (Hotel Orbis Mercure München, falls Übernachtung gewünscht)	zur Online-Anmeldung	
	20.05.2010 Stuttgart in Leonberg, Amber Hotel	zur Online-Anmeldung	
	17.06.2010 Frankfurt in Bad Vilbel, City-Hotel	zur Online-Anmeldung	
	24.06.2010 Hamburg in Hamburg, Arcotel Rubin	zur Online-Anmeldung	
	19.08.2010 Köln in Köln Hürth, Ramada Hotel	zur Online-Anmeldung	
Referent	Referenten der Allianz Private Krankenversicherungs-AG		

Workshop: Mehr PKV-Geschäft – mit der richtigen Strategie!

Vermögende Kunden sind heiß umworben. Mit einer klaren PKV-Strategie gewinnen Sie den Zugang zu diesem Klientel.

Seminarnummer	920			
Teilnehmer und Teilnahmevoraussetzungen	Makler, die ihr Neugeschäft stark steigern wollen und Interesse an mehr PKV-Geschäft haben			
Ziele	<ul style="list-style-type: none"> • Dieser Workshop hilft Ihnen, mit geringem Aufwand regelmäßig mehr PKV-Geschäft zu erzielen. • Sie erarbeiten unmittelbar im Workshop eine wirkungsvolle Strategie für mehr PKV-Geschäft. 			
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> • Die Voraussetzungen: Wille, Disziplin, Gewohnheit • Die Kräfte konzentrieren: Wunschkunde • Der einfache Weg: Empfehlungen • Der kreative Weg: Helfer • Der Aktionsplan: Vom Workshop zum Neugeschäft 			
Termine 2010	27.05.2010	Hannover in Hannover/Lehrte, Median Hotel	zur Online-Anmeldung	Die Seminare der Allianz Private Krankenversicherungs-AG sind Eintagesveranstaltungen. Sollten Sie eine Übernachtung wünschen, wenden Sie sich bitte direkt an das Veranstaltungshotel (die Kontaktdaten finden Sie in der Hotelübersicht am Ende dieser Broschüre).
	22.07.2010	Stuttgart in Leonberg, Amber Hotel	zur Online-Anmeldung	
Referent	Alfons Breu (extern) und Referenten der Allianz Privaten Krankenversicherungs-AG			

Maklerhaftung aus der Sicht des PKV-Beraters/Vermittlers.

Strategien des Versicherungsmaklers zur Vermeidung von Haftungsfällen im Zuge erhöhter rechtlicher Vorgaben durch Umsetzung der EU-Vermittler-Richtlinie mit praktischen Beispielen.

Seminarnummer	930			
Teilnehmer und Teilnahmevoraussetzungen	Makler und deren Mitarbeiter mit Grundkenntnissen und Erfahrungen im Personenversicherungsgeschäft (Mindestvoraussetzung Versicherungsfachmann oder eine vergleichbare abgeschlossene Ausbildung)			
Ziele	Das Seminar informiert Sie über wichtige gesetzliche Vorgaben bei der Vermittlung von Krankenversicherungen.			
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> • Anforderungen an Versicherer und Vermittler nach Umsetzung der EU-Vermittler-Richtlinie in nationales Recht • Dokumentationspflichten als Obliegenheiten • Struktur und Aufbau von Policen • Umfang des Versicherungsschutzes • Risikomanagement • Excedentendeckung • Praxisprobleme bei der Haftungs- und Deckungsprüfung • Schadenbeispiele • Wettbewerbssituation • Aktuelle Trends und Herausforderungen 			
Termine 2010	11.05.2010	Hannover in Hannover/Lehrte, Median Hotel	zur Online-Anmeldung	Die Seminare der Allianz Private Krankenversicherungs-AG sind Eintagesveranstaltungen. Sollten Sie eine Übernachtung wünschen, wenden Sie sich bitte direkt an das Veranstaltungshotel (die Kontaktdaten finden Sie in der Hotelübersicht am Ende dieser Broschüre).
	28.09.2010	Stuttgart in Leonberg, Amber Hotel	zur Online-Anmeldung	
Referent	Volker Johann (extern) und Referenten der Allianz Privaten Krankenversicherungs-AG			

Risikoprüfung AktuarMed[®] und Kalkulation von KV-Tarifen.

Seminarnummer	940			
Teilnehmer und Teilnahmevoraussetzungen	Makler und deren Mitarbeiter mit Grundkenntnissen und Erfahrungen im Personenversicherungsgeschäft (Mindestvoraussetzung Versicherungsfachmann oder eine vergleichbare abgeschlossene Ausbildung)			
Ziele	Die Teilnehmer erhalten Informationen über mögliche Konzepte der Risikoprüfung in der Krankenversicherung. Hintergrundinformationen zu notwendigen Beitragsanpassungen in der Krankenversicherung. KV-Beiträge im Alter, wie kann hier sinnvoll vorgebeugt werden.			
Inhalte	<p>Kostenkalibrierte Risikoprüfung in der PKV durch AktuarMed[®]:</p> <p>Konzepte und Ziele der Risikoprüfung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Medizinische Bewertungskriterien • Klassische Risiko-Segmentierung und Kalkulation • Scoring medizinischer Risiken • Maschinelle Risiko-Prüfung auf der Basis von Scoring <p>Kalkulation der Tarife in der PKV:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gesetzliche Regelungen bei der Kalkulation • Daten, die zur Kalkulation herangezogen werden • Anwartschaftsdeckungsverfahren und Alterungsrückstellungen • Beitragsanpassungen • Vorteile zum Umlageverfahren der GKV <p>Maßnahmen zur Beitragsentlastung im Alter:</p> <ul style="list-style-type: none"> • der gesetzliche Beitragszuschlag • die Zuschreibung von Zinsüberschüssen • die V-Komponente 			
Termin 2010	22.04.2010	München in München, Allianz Private Krankenversicherungs-AG, Fritz-Schäffer-Str. 9 (Hotel Orbis Mercure München, falls Übernachtung gewünscht)	zur Online-Anmeldung	Die Seminare der Allianz Private Krankenversicherungs-AG sind Eintagesveranstaltungen. Sollten Sie eine Übernachtung wünschen, wenden Sie sich bitte direkt an das Veranstaltungshotel (die Kontaktdaten finden Sie in der Hotelübersicht am Ende dieser Broschüre).
Referenten	Dr. Michael Binder, Allianz Private Krankenversicherungs-AG Prof. Dr. Jürgen Weyer, Risk Consulting (extern)			

Ihre Allianz Maklerakademie.

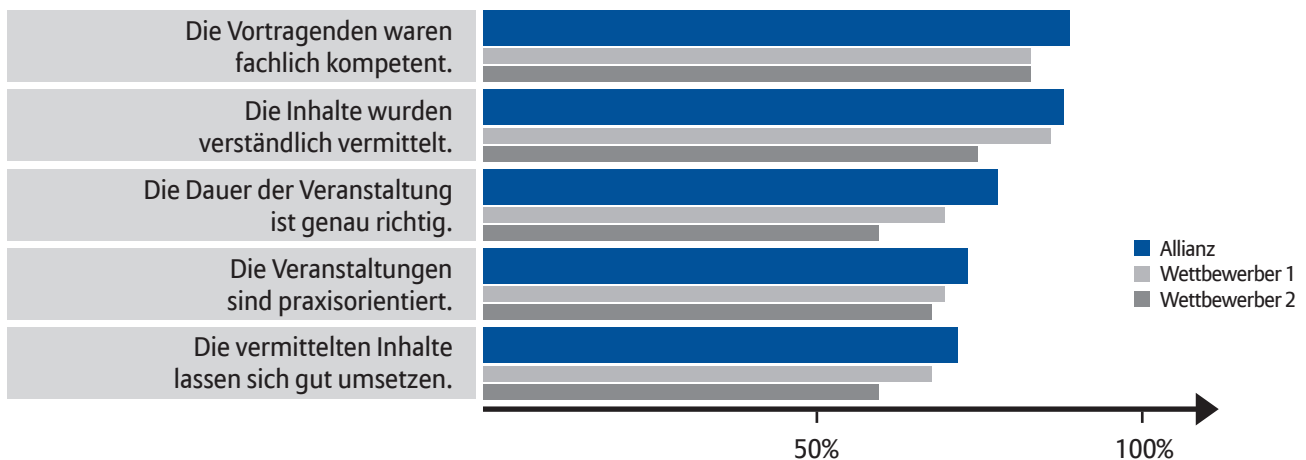
Auch in 2009 wieder mit hervorragenden Beurteilungen.

„Ihre Meinung ist uns wichtig“ – aus diesem Grund haben wir auch in 2009 mit der GfK aus Nürnberg ein Marktforschungsunternehmen beauftragt, Sie als unsere Geschäftspartner über die Allianz Maklerakademie zu befragen.

Die Allianz Maklerakademie wurde im Bezug auf Aktualität, Kompetenz der Referenten und der Verständlichkeit von den Maklern sehr positiv bewertet. Es gibt kaum Verbesserungsbedarf. Eine deutliche Verbesserung im Vergleich zu 2008 konnte die AMA in Bezug auf Praxisorientierung und Erfahrungsaustausch mit anderen Maklern erzielen.

Im Wettbewerb wieder ganz vorne.

Die Allianz Maklerakademie wird im Wettbewerb in Bezug auf Fachkompetenz, Dauer der Veranstaltung und Praxisorientierung am besten bewertet.



Diese vertriebliche Unterstützung hat Einfluss auf die Geschäftsentwicklung. 40% der Makler geben an, dass durch den Schulungsbesuch die Umsätze mit Lebensversicherungen und Altersvorsorgeprodukten gesteigert werden konnten. Darüber hinaus akquirierte jeder vierte Makler Neukunden.



Anmeldung.

Sie finden alle Informationen rund um die Veranstaltungen der Allianz Maklerakademie im Allianz Maklerportal. Hier können Sie sich online zu den Seminaren anmelden.

Um diesen Online-Service nutzen zu können, müssen Sie für das Allianz Maklerportal legitimiert sein. Wie Sie diese Legitimation erhalten, erfragen Sie bitte bei Ihrem Maklerbetreuer.

So funktioniert die Online-Seminaranmeldung

Geben Sie in Ihrem Browser die Adresse „makler.allianz.de“ ein und Sie gelangen direkt zum Allianz Makler Online Service. Loggen Sie sich ein (orange Schaltfläche).

Gehen Sie auf den Reiter „Services“.

Auf der linken Seite unter der Rubrik „Allianz Maklerakademie“ finden Sie alle Informationen zur Allianz Maklerakademie. Auf der rechten Seite steht ab Dezember 2009 die Online-Broschüre. Mit dieser können Sie sich über die angebotenen Seminare informieren und auch gleich online anmelden.

The screenshot shows the Allianz Maklerportal website. The top navigation bar includes 'Bausparen', 'Reise/ELVIA', 'Investment', 'Kranken', 'Leben', 'Sach', and 'Services' (highlighted with a red box). The left sidebar contains a menu with 'Allianz Maklerakademie' highlighted in red. The main content area features a photo of a person in athletic gear and the heading 'Allianz Maklerakademie 2009'. Below this, there is text describing the academy's seminars and a call to action to register online. The right sidebar lists links for 'Seminarprogramm & Online-Anmeldung', 'Seminarprogramm Sach & Online-Anmeldung', 'Deutsche Maklerakademie - Makler-recht so!', 'AGB', and 'GfK-Studie'.

Bei Fragen hilft Ihnen unsere Hotline unter 0180-2212734 gerne weiter.

Hinweise zur Anmeldung.

1	Bitte verwenden Sie zur Anmeldung das Allianz Maklerportal (siehe Seite 28) oder das auf Seite 31 abgedruckte Anmeldeformular. Nur vollständig ausgefüllte Anmeldungen können berücksichtigt werden.	
2	Darüber hinaus finden Sie Informationen zur Allianz Maklerakademie im Allianz Makler Online Service unter makler.allianz.de im geschützten Bereich.	
3	Berücksichtigen Sie bei Ihrer Anmeldung unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 30.	
4	Nach erfolgter Anmeldung bekommen Sie per Mail zeitnah von uns eine Eingangsbestätigung.	
5	Die Einladung zu Ihrem ausgewählten Seminar bekommen Sie ca. 4 Wochen vor Seminarbeginn per Mail an die von Ihnen angegebene Adresse. Hier werden Sie auch alle notwendigen Informationen zum Veranstaltungsort erhalten.	
6	Bei Fragen rund um die Einladung, zum Seminar sowie bei kurzfristiger Absage informieren Sie uns bitte per E-Mail, Fax oder über den Link in der von uns zugesendeten Mail oder wenden Sie sich an Ihren Maklerbetreuer.	
	Maklerakademie@allianz.de	Fax: 0711/663-3480



Übrigens: Unser Veranstaltungsmanagement über [hotel & eventbs GmbH](http://hotel&eventbs.com) ist TÜV zertifiziert.

Allgemeine Geschäftsbedingungen.

Anmeldung.

Bitte melden Sie sich im Allianz Maklerportal (siehe Seite 28) oder mit beiliegendem Anmeldeformular (siehe Seite 31) an. Beachten Sie hierbei, dass nur komplett ausgefüllte Anmeldeformulare berücksichtigt werden können. Anmeldeschluss ist ein Monat vor Seminarbeginn.

Nach erfolgter Anmeldung erhalten Sie umgehend von uns eine Eingangsbestätigung. Sollte ein Seminar ausgebucht sein, benachrichtigen wir Sie telefonisch oder per E-Mail und bieten Ihnen einen möglichen Ausweichtermin an. Eine Einladung erhalten Sie rechtzeitig vor Seminarbeginn; der endgültige Seminarort wird Ihnen in der Einladung bekannt gegeben. Falls Sie – wider Erwarten – wegen Krankheit oder anderer unvorhergesehener Gründe kurzfristig nicht am Seminar teilnehmen können, bitten wir Sie, sich umgehend bei uns zu melden, da uns ansonsten zusätzliche Kosten entstehen. Sie können uns auch gerne einen Ersatzteilnehmer benennen, der stellvertretend für Sie am Seminar teilnimmt. Wenden Sie sich hierzu bitte an das MICE Service Center unter der Telefonnummer 01805/9799974. Grundsätzlich sind Seminarabsagen nur schriftlich (auch per E-Mail) möglich.

Kostenregelung.

Die anfallenden Übernachtungskosten tragen Sie als Teilnehmer selbst. Nach dem Erhalt der Einladung ist eine kostenfreie Stornierung Ihrer Übernachtung nicht mehr möglich.

Wir übernehmen während der Veranstaltung die Kosten für die Verpflegung (Mittagessen, Abendessen bei mehrtägigen Veranstaltungen, Tagungsgetränke und Getränke zum Essen).

Besonderheiten Mindestteilnehmerzahl.

Die Veranstaltung findet bei mindestens 10 gemeldeten Teilnehmern statt. Bei weniger Teilnehmern behalten wir uns vor, entweder die Seminardauer zu kürzen oder das Seminar abzusagen. Bei Seminarstornierungen mangels Teilnehmer übernimmt Allianz Leben keine dem Teilnehmer eventuell entstandenen Kosten.

Bei Terminen, Inhalten und Veranstaltungsorten sind Änderungen vorbehalten.

Für die Vertriebstrainings mit Bernd W. Klöckner gelten besondere Teilnahmebedingungen. Diese sehen Sie auf Seite 17.

Allianz Maklerakademie – Seminaranmeldung.

**Nutzen Sie die Möglichkeit,
sich online anzumelden!**

Bitte leiten Sie diese Anmeldung vollständig ausgefüllt an uns weiter:
Per E-Mail an maklerakademie@allianz.de oder per Fax an 0711/663-3480. Danke!

Name, Vorname des Teilnehmers: _____

Maklerbüro: _____

E-Mail Adresse: _____

Tel. Nr./Mobil: _____

Ich möchte mich zu folgendem Seminar/folgenden Seminaren anmelden:

	Seminartitel	Nummer	Termin	Ort
1. Seminar:	_____	_____	_____	_____
2. Seminar:	_____	_____	_____	_____
3. Seminar:	_____	_____	_____	_____

Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass wir Ihnen erst ca. 4 Wochen vor Seminarbeginn eine verbindliche Seminarteilnahme in Form einer Einladung zusenden können.

Hotelübersicht.

Standort Berlin

- **Grünau Hotel**
Kablower Weg 87
12526 Berlin
Tel.: 030/67506-0
Fax: 030/67506-444
Web: www.gruenau-hotel.de
- **Inselhotel**
Potsdam-Hermannswerder
14473 Potsdam
Tel.: 0331/2320-0
Fax: 0331/2320-140
Web: www.inselhotel-potsdam.de

Standort Frankfurt

- **City Hotel Bad Vilbel**
Alte Frankfurter Str. 13
61118 Bad Vilbel
Tel.: 06101/588-0
Fax: 06101/588-488
Web: www.cityhotel-badvilbel.de
- **Fleming's Hotel an der Neuen Börse**
Elbinger Str. 1-3
60487 Frankfurt am Main
Tel.: 069/506040-0
Fax.: 069/506040-999
Web: www.flemings-hotels.com
- **Hotel Nassau-Oranien**
Am Elbbachufer 12
65589 Hadamar
Tel.: 06433/919-0
Fax.: 06433/919-100
Web: www.nassau-oranien.com

Standort Hamburg

- **Arcotel Rubin**
Steindamm 63
20099 Hamburg
Tel.: 040/241929-0
Fax: 040/241929-2550
Web: www.arcotel.at/rubin
- **NH Hotel Hamburg Horn**
Rennbahnstr. 90
22111 Hamburg-Horn
Tel.: 040/65597-0
Fax: 040/65597-100
Web: www.nh-hotels.com
- **Seminar- und Eventzentrum Gut Thansen**
21388 Soderstorf
Tel.: 04132/9333-0
Fax: 04132/9333-21
Web: www.gut-thansen.de

Standort Hannover

- **Median Hotel**
Zum blauen See 3
31275 Hannover/Lehrte
Tel.: 05132/8290-0
Fax: 05132/8290-555
Web: www.median-hotel.de

Hotelübersicht.

Standort Köln

- **NH Hotel Köln-City**
Holzmarkt 47
50676 Köln
Tel.: 0221/272288-0
Fax: 0221/272288-100
Web: www.nh-hotels.com
- **Ramada Hotel Hürth**
Theresienhöhe
50354 Köln-Hürth
Tel.: 02233/9440-0
Fax: 02233/9440-150
Web: www.ramada.de
- **Kranz Parkhotel**
Mühlenstr. 32-34
53721 Siegburg
Tel.: 02241/547-0
Fax: 02241/547-444
Web: www.kranzparkhotel.de

Standort Stuttgart

- **Erikson Hotel**
Hanns-Martin-Schleyer-Str. 8
71063 Sindelfingen
Tel.: 07031/935-0
Fax.: 07031/935-555
Web: www.erikson.de
- **Relaxa Hotel Schatten Stuttgart**
Magstadterstr. 2-4
70569 Stuttgart
Tel.: 0711/6867-0
Fax: 0711/6867-999
Web: www.relexa-hotel.de
- **Amber Hotel Leonberg**
Römerstr. 102
71229 Leonberg
Tel.: 07152/303-3
Fax: 07152/303-499
Web: www.amber-hotels.de

Standort München

- **Hotel Ambiance Rivoli**
Albert-Rosshaupter-Str. 22
81369 München
Tel.: 089/743515-0
Fax: 089/743515-999
Web: www.rivoli.de
- **Best Western Seidlhof Landhotel**
Johann-Karg-Str. 45-48
85540 München/Haar
Tel.: 089/552621-0
Fax: 089/552621-100
Web: www.seidlhof.bestwestern.de
- **Mercure Hotel Orbis München Perlach**
Karl-Marx-Ring 87
81735 München
Tel.: 089/6327-0
Fax: 089/6327-407
Web: www.accorhotels.com

www.makler.allianz.de

Allianz Deutschland AG
Königinstraße 28, 80802 München