

JUNG, DMS & CIE.
POOLKOMPETENZ
SEIT 1958.



JUNG, DMS & CIE.

AKTIENGESELLSCHAFT

**FACHLICH FORTBILDEN,
PERSÖNLICH WEITERENTWICKELN,
SICHER BERATEN.**

Jung, DMS & Cie. – Ihr Fortbildungspool.

Um unseren Poolpartnern die Möglichkeit zu geben, sich in ihrer fachlichen, kommunikativen und produktspezifischen Kompetenz laufend fortzubilden, haben wir im Rahmen der Jung, DMS & Cie. Akademie ein modulares Fortbildungsangebot aufgebaut. Praxisbezogene Seminare und Veranstaltungen ermöglichen Ihnen, auf einem hohen Niveau eine professionelle Kundenbetreuung zu gewährleisten und dadurch Ihren Erfolg nachhaltig zu sichern.

JUNG, DMS & CIE. AKADEMIE. – QUALIFIKATION NACH MASS.

Überblick	4
-----------	---

FONDS, KAPITALANLAGEN & BANKPRODUKTE.

Bankprodukte für private Haushalte (Modul FB)	9
Baufinanzierung (Modul FW)	10
Bausparen und Immobilien (Modul FB)	11
Finanzierungsprodukte für freie Berufe & Gewerbetreibende (Modul FW)	12
Geschlossene Fonds (Modul FW)	13

VERSICHERUNG & ALTERSVORSORGE.

Versicherungsprodukte für private Haushalte (Modul FB)	15
Versicherungsprodukte für freie Berufe & Gewerbetreibende (Modul FW)	16
Sachversicherung (Gebäude/Hausrat) und Rechtsgrundlagen (Modul VFM)	17
Krankenversicherung (Modul VFM)	18
Altersvorsorge und Unfallversicherung (Modul VFM)	19
Betriebliche Altersversorgung (Modul FW)	20
Haftpflicht, Rechtsschutz und KfZ (Modul VFM)	21

STEUERN, RECHT, BWL & VWL.

Grundlagen VWL und BWL (Modul FB)	23
Recht (Modul FB)	24
Abgeltungsteuer (Modul St)	25
Steuern (Modul FB)	26

VERKAUF, FÜHRUNG & MOTIVATION.

Führung und Organisation (Modul FW)	29
ADAPt®-Trainings	30
Kommunikation (Modul ADAPt K)	
K 1 Kontaktstark	32
K 2 Motiv	33
K 3 Souverän	34
Verkauf (Modul ADAPt VK)	
VK 1 der Kunde kauft gern selbst	35
VK 2 Kunden werden zu Stammkunden	36
VK 3 Verhandlungstrainings für Profis	37
Führungskräfte (Modul ADAPt FK)	
FK 1 Führung mit Stil	38
FK 2 Zielprofil	39
FK 3 Gesprächsführung	40
Spezialthemen (Modul ADAPt Spezial)	
ADAPt Elevator Pitch	41
ADAPt Story Telling	42

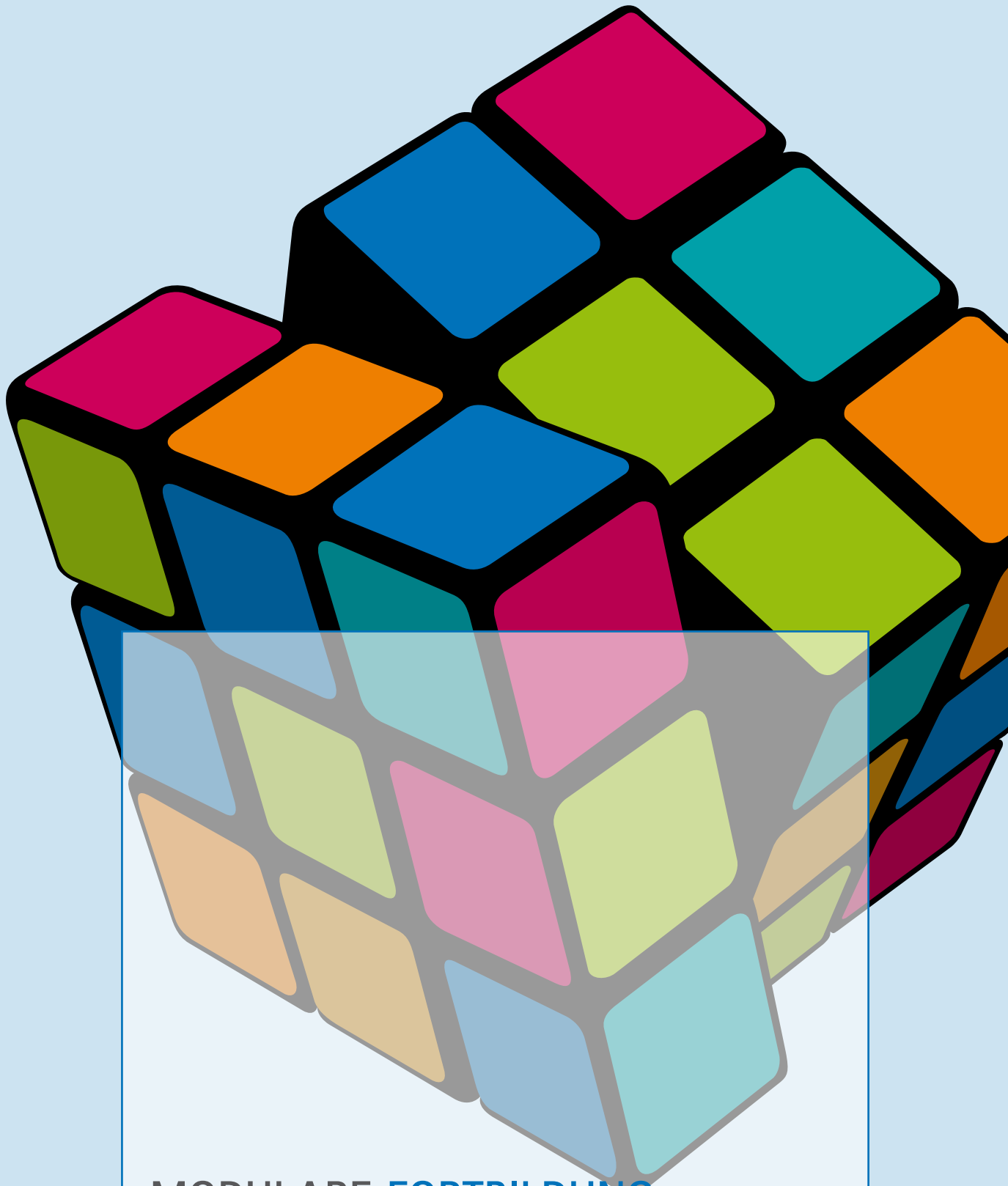
JDC INTERNE SCHULUNGS- UND WORKSHOPANGEBOTE.

Foren	44
Kongresse	45
Seminare/Seminarreihen (Workshops)	46
Online-Schulungen	47

STUDIENGÄNGE UND ZERTIFIZIERTE ABSCHLÜSSE.

Versicherungsfachmann (IHK)	49
Abschlusstraining Versicherungsfachmann/-frau (IHK)	50
Fachberater für Finanzdienstleistungen (IHK)	51
Fachwirt für Finanzberatung (IHK)	52
Bachelor of Economics	53
TÜV SÜD-Zertifizierter Fonds-Spezialist (fintac)	55
TÜV SÜD-Zertifizierter bAV-Spezialist (fintac)	56

IMPRESSUM.



MODULARE FORTBILDUNG.

Mit den Seminarbausteinen und Studiengängen stellen Sie sich zielgerichtet den Anforderungen des Allfinanzmarktes.

JUNG, DMS & CIE. AKADEMIE. – QUALIFIKATION NACH MASS.

Mit über 350 Veranstaltungen pro Jahr gehört Jung, DMS & Cie. zu den führenden Pools in Sachen Fortbildung für freie Finanzdienstleister und Versicherungsvermittler. Neben zahlreichen Produktveranstaltungen bieten wir im Rahmen der JDC Akademie eine große Auswahl an Seminaren, mit denen Sie sich und Ihre Mitarbeiter in allen Sparten weiterbilden und qualifizieren können. Das Besondere ist, dass Sie die Seminare nach Ihrem Bedarf kombinieren und so modular Ihre Qualifikation an die Anforderungen der Zukunft anpassen können.

Fachtrainings.

Für die Kompetenzfelder Investmentfonds, Beteiligungen, Versicherungen, Zertifikate und Finanzierungen veranstalten wir Symposien und Seminare, in denen Neueinsteiger diese Produktbereiche für sich entdecken oder erfahrene Berater ihr Wissen vertiefen können. Das modulare Spektrum unseres Bildungsangebotes umfasst Basis-/Einsteigerseminare sowie vertiefende Fachtrainings.

Produktworkshops, Roadshows & Expertenkongresse.

Neben der Vermittlung von Fachwissen steht die praxisnahe Umsetzung mit interessanten Produkten oder Produktstrategien im Fokus der JDC Akademie. In Form von bundesweiten Roadshows (sog. Foren) oder über Fachkongresse bis hin zu regionalen Workshops stellen wir Ihnen mit unseren Produktgesellschaften das passende Handwerkszeug zur Verfügung und informieren über den verkaufsunterstützenden Umgang und Einsatz der über das Online-Beraterportal World of Finance angebotenen Beratungstechnologie. Die Durchführung dieser Produktseminare erfolgt für Poolpartner in der Regel kostenfrei durch Vor-Ort-Veranstaltungen oder Online-Schulungen via Telefon und PC.

Verkaufs- und Persönlichkeitstrainings.

Neben der Vermittlung von Produkt-Know-how stellen Seminare zur Persönlichkeitsbildung ein wichtiges Modul in unserem Trainingsangebot dar. Engagierte und namhafte Trainer schärfen Ihren Blick für die wesentlichen Faktoren eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs, insbesondere für das persönliche Auftreten und Kommunikationsverhalten. Außerdem informieren sie Sie über Möglichkeiten und Techniken zur systematischen Neukundenakquise.

Staatlich anerkannte Fachabschlüsse und Qualifikationsnachweise.

Zusätzlich zu den fachbezogenen Qualifikationen haben Sie in der JDC Akademie die Möglichkeit, sich zum/zur staatlich anerkannten Fachberater/-in für Finanzdienstleistungen (IHK) oder Fachwirt/-in für Finanzberatung (IHK) ausbilden zu lassen. Qualifikationen, die Ihnen bei der Neukundenakquise und Betreuung Ihrer Kunden sowie vor dem Hintergrund zunehmend besser informierter Anleger und der sich verschärfenden Beraterhaftung von Nutzen sind.

Mit Einführung der Vermittlerrichtlinie ist für viele Versicherungsvermittler die sogenannte Sachkundeprüfung zwingende Voraussetzung, um dieses Geschäftsfeld weiter betreiben zu können. Für diese Poolpartner bieten wir die Sachkundeprüfung zum/zur Versicherungsfachmann/-frau (IHK) an.

Einzelmodule oder kompletter Studiengang?

Ihre Kunden verlangen von Ihnen heute zunehmend eine „ganzheitliche“ Beratung, die sich an ihrer individuellen Situation orientiert. Mit den einzelnen **Seminarmodulen** der JDC Akademie haben Sie die Möglichkeit, sich zielgerichtet auf die Anforderungen des Allfinanzmarktes fortzubilden. Fachtrainings werden in der Regel als 2- bzw. 3-Tages-Seminare an unterschiedlichen Standorten im Bundesgebiet angeboten. Die Buchung von Einzelseminaren bzw. -modulen beinhaltet die entsprechende Literatur sowie die jeweiligen Seminarunterlagen und die Nutzung des Online-Teilnehmerbereiches.

Durch komplette **Studiengänge** erhalten Sie zusammenhängende Produkt-, betriebs- und volkswirtschaftliche Kenntnisse und dokumentieren Ihre Kompetenz abschließend durch öffentlich anerkannte Weiterbildungsabschlüsse, zum Beispiel durch die Industrie- und Handelskammer (IHK). Alle angebotenen Studiengänge finden Sie ab S. 49.

Für die Zulassung zur IHK-Prüfung sind sowohl Ausbildungsabschlüsse als auch Praxiszeiten relevant. Als Praxiszeit gilt die Dauer der Tätigkeiten, „die inhaltlich wesentliche Bezüge zum Bereich der Finanzdienstleistungen“ aufweisen. Ausschlaggebend ist dabei die Dauer dieser Tätigkeiten zum Prüfungszeitpunkt.

Folgende Einzelmodule ergeben in Kombination den IHK-Abschluss ...

>> **Fachberater/-in für Finanzdienstleistungen IHK** (6 Einzelseminare „Modul FB“):

- FB1** Anlageprodukte für Privatkunden
 - FB2** Bausparen und Immobilien
 - FB3** Versicherungsprodukte für Privatkunden
 - FB4** Grundlagen VWL und BWL
 - FB5** Recht
 - FB6** Steuern
- + IHK-Prüfung

Folgende Kombination ergibt den IHK-Abschluss ...

>> **Fachwirt/-in für Finanzberatung IHK:**

Abschluss „Fachberater/-in für Finanzdienstleistungen (IHK)“ sowie 6 weitere Einzelseminare „Modul FW“:

- FW1** Vertiefung Baufinanzierung
 - FW2** Finanzierungsprodukte für Gewerbekunden
 - FW3** Geschlossene Fonds
 - FW4** Versicherungsprodukte für Gewerbekunden
 - FW5** Betriebliche Altersversorgung
 - FW6** Führung und Organisation
- + IHK-Prüfung

Der Fachwirt für Finanzberatung ist ein öffentlich-rechtlicher IHK-Weiterbildungsabschluss, von der Hierarchie der Abschlüsse vergleichbar mit dem Bank- oder Versicherungsfachwirt (IHK).

>> Bachelor of Economics – der akademische Grad für die Finanzberatung

Den kaufmännischen Meisterabschluss haben Sie mit dem Fachwirt/-in für Finanzberatung (IHK) inkl. Fachberater/-in für Finanzdienstleistungen (IHK) erreicht. Sie wollen nun auch einen akademischen Grad erwerben? Dann legen Sie nach berufsbegleitenden Semestern den Bachelor of Economics mit Schwerpunkt „Financial Advisory Services“ ab. Inhalte aus dem Abschluss Fachwirt/-in für Finanzberatung (IHK) können dabei als Grundstudium angerechnet werden. Sie sparen dadurch Vorlesungszeit! Außerdem können Bankfachwirte und Versicherungsfachwirte mit nur wenigen Brückenkursen bereits in das Hauptstudium wechseln.

Der Bachelor ist der erste akademische Grad, den man in der EU und auch in den meisten Ländern außerhalb der EU (z. B. USA) erhalten kann. Nach den Beschlüssen der europäischen Bildungsminister von Bologna werden alle europäischen Hochschulen ab 2010 auf entsprechende Abschlüsse vorbereitet. Dieser Abschluss wird damit die traditionellen Grade wie „Diplom“ oder „Magister“ größtenteils verdrängen.

Das Bachelor-Programm der JDC Akademie hat einen klaren Schwerpunkt im Bereich der Finanzberatung, also des Financial Advising. Verliehen wird der Bachelor-Abschluss von der West Pomeranian Business School, Stettin.

Sind Sie auf den Qualifikationsgeschmack gekommen?

Dann melden Sie sich an und sichern Sie sich nicht nur einen Preisvorteil, sondern zum Teil auch die Möglichkeit auf einen **staatlichen Zuschuss** (!).

Buchen Sie Workshops, Einzelseminare oder Studiengänge bundesweit an vielen verschiedenen Standorten. Bitte informieren Sie sich über Termine und Orte im Veranstaltungskalender bzw. im Bereich „Akademie“ der World of Finance oder fordern Sie die Termine mit der Faxantwort an.

Weitere Informationen erhalten Sie ebenfalls telefonisch oder per E-Mail.



JDC AKADEMIE

Telefon . +49 89 693513-703

Telefax . +49 89 693513-704

E-Mail . akademie@jungdms.de



FONDS, KAPITALANLAGEN & BANKPRODUKTE.

Die Seminare der JDC Akademie bereiten Sie optimal im Anlagegeschäft auf Privat- und Gewerbekunden vor.



SEMINAR ANLAGEPRODUKTE FÜR PRIVATKUNDEN.

Ziel des Seminars. Sie lernen die Formen und Inhalte der verschiedenen Bank- und Investmentprodukte sowie der geschlossenen Fonds kennen. Ihr erlangtes Wissen können Sie optimal für die Beratung und Vermittlung von Geld- und Kapitalanlagen bei Privatkunden anwenden, weiterhin sind Sie in der Lage, für Ihre Kunden die jeweils günstigste Anlageart und -form zur Vermögensbildung unter Berücksichtigung der individuellen Bedürfnisse auszuwählen.

Methode. Zur Vorbereitung auf das Seminar erhalten Sie den Leitfaden und das Buch „Praxiswissen Finanzdienstleistungen“ (enthält die Themengebiete Versicherungsprodukte, Bankprodukte, Immobilien und Bausparen und Finanzmathematik), herausgegeben vom Bildungsv Verlag Eins, und erarbeiten ausgewählte Themen Ihres Seminars. Während der Vorbereitungszeit steht Ihnen ein exklusiver Internet-Teilnehmerbereich mit einem Forum und einem Chatroom zur Verfügung. Dort haben Sie die Möglichkeit, Fachfragen mithilfe der Dozenten zu klären. Übungsaufgaben in Ihrem Online-Bereich dienen Ihnen zur abschließenden Vorbereitung auf das Seminar. Sie können somit schon vorab Ihre Stärken und Schwächen überprüfen.

Im Seminar werden dann weitere Themengebiete der Bankprodukte für private Haushalte vermittelt und das bereits vorhandene Wissen gefestigt.

Seminarumfang. 3 Tage

Teilnehmerzahl. Maximal 25 Teilnehmer

Zielgruppe. Es sind keine Vorkenntnisse im Bankbereich notwendig. Von Vorteil ist eine kaufmännische Grundbildung (z. B. kaufmännische IHK-Ausbildung).

Aus dem Inhalt.

1. Rechtliche Grundlagen, Formen und Inhalte der Geld- und Anlagegeschäfte
2. Aufgaben und Geschäfte der Kreditinstitute und Fondsgesellschaften, Funktionsweisen der Börsen
3. Besteuerung der Erträge aus den verschiedenen Anlagen
4. Ertragsquellen sowie Beurteilungs- und Auswahlkriterien für Geld- und Kapitalanlagen

Konditionen. Die genauen Seminargebühren entnehmen Sie bitte der Konditionsübersicht Ihres Seminkataloges.

Termine und Veranstaltungsorte. Die jeweiligen aktuellen Seminartermine und -orte finden Sie in der World of Finance im Bereich „AKADEMIE“.



SEMINAR VERTIEFUNG BAUFINANZIERUNG.

Ziel des Seminars. Sie verstehen es, den Finanzierungsrahmen eines Immobilienanlegers bedarfsgerecht zu ermitteln und lernen die Verfahren der Rentabilitäts- und Wertermittlung von Immobilien sowie Arten und Formen der Immobilienfinanzierung und deren steuerrechtlichen Aspekte kennen. Ferner sind Sie in der Lage, Ihre Kunden umfassend in der Immobilienfinanzierung zu beraten und eine bedarfsgerechte Finanzierung zu entwickeln.

Methode. Zur Vorbereitung auf das Seminar erhalten Sie den Leitfaden und das Buch „Finanzberatung für gewerbliche Kunden“ (enthält alle Themengebiete des Studiengangs Fachwirt/-in für Finanzberatung (IHK)), herausgegeben vom Verlag LexisNexis, und erarbeiten ausgewählte Themen Ihres Seminars. Während der Vorbereitungszeit steht Ihnen ein exklusiver Internet-Teilnehmerbereich mit einem Forum und einem Chatroom zur Verfügung. Dort haben Sie die Möglichkeit, Fachfragen mithilfe unserer Dozenten zu klären.

Übungsaufgaben in Ihrem Online-Bereich dienen Ihnen zur abschließenden Vorbereitung auf das Seminar. Sie können somit schon vorab Ihre Stärken und Schwächen überprüfen.

Im Seminar werden dann weitere Themengebiete der Baufinanzierung vermittelt und das bereits vorhandene Wissen gefestigt.

Seminarumfang. 2 Tage

Teilnehmerzahl. Maximal 25 Teilnehmer

Zielgruppe. Sie sollten bereits Kenntnisse im Bereich der Baufinanzierung besitzen und eine kaufmännische Grundbildung haben (z. B. kaufmännische IHK-Ausbildung, besser Fachberater/-in für Finanzdienstleistungen (IHK)). Außerdem sollten sie Erfahrung im Kundenkontakt mitbringen.

Aus dem Inhalt.

1. Finanzierungsrahmen und -bedarf
2. Verfahren der Verkehrs- und Beleihungswertermittlung
3. Steuerliche Aspekte der Immobilienfinanzierung
4. Finanzierungsarten bzw. -formen und deren Besonderheiten

Konditionen. Die genauen Seminargebühren entnehmen Sie bitte der Konditionsübersicht Ihres Seminarkataloges.

Termine und Veranstaltungsorte. Die jeweiligen aktuellen Seminartermine und -orte finden Sie in der World of Finance im Bereich „AKADEMIE“.

SEMINAR BAUSPAREN UND IMMOBILIEN.

Ziel des Seminars. Sie lernen die verschiedenen Möglichkeiten der Kapitalanlagen in Immobilien für private Haushalte sowie deren Finanzierungsformen, insbesondere des Bausparens, kennen. Nach dem Seminar verstehen Sie es, Ihren Kunden optimal bei Investitionen in Immobilien, im Bereich der Finanzierung und der staatlichen Förderung zu beraten.

Methode. Zur Vorbereitung auf das Seminar erhalten Sie den Leitfaden und das Buch „Praxiswissen Finanzdienstleistungen“ (enthält die Themengebiete Versicherungsprodukte, Bankprodukte, Immobilien und Bausparen und Finanzmathematik), herausgegeben vom Bildungsvlag Eins, und erarbeiten ausgewählte Themen Ihres Seminars. Während der Vorbereitungszeit steht Ihnen ein exklusiver Internet-Teilnehmerbereich mit einem Forum und einem Chatroom zur Verfügung. Dort haben Sie die Möglichkeit, Fachfragen mithilfe unserer Dozenten zu klären.

Übungsaufgaben in Ihrem Online-Bereich dienen Ihnen zur abschließenden Vorbereitung auf das Seminar. Sie können somit schon vorab Ihre Stärken und Schwächen überprüfen.

Im Seminar werden dann weitere Themengebiete der Bausparen und Immobilien vermittelt und das bereits vorhandene Wissen gefestigt.

Seminarumfang. 2 Tage

Teilnehmerzahl. Maximal 25 Teilnehmer

Zielgruppe. Es sind keine Vorkenntnisse im Bauspar- und Immobilienbereich notwendig. Von Vorteil ist eine kaufmännische Grundbildung (z. B. kaufmännische IHK-Ausbildung).

Aus dem Inhalt.

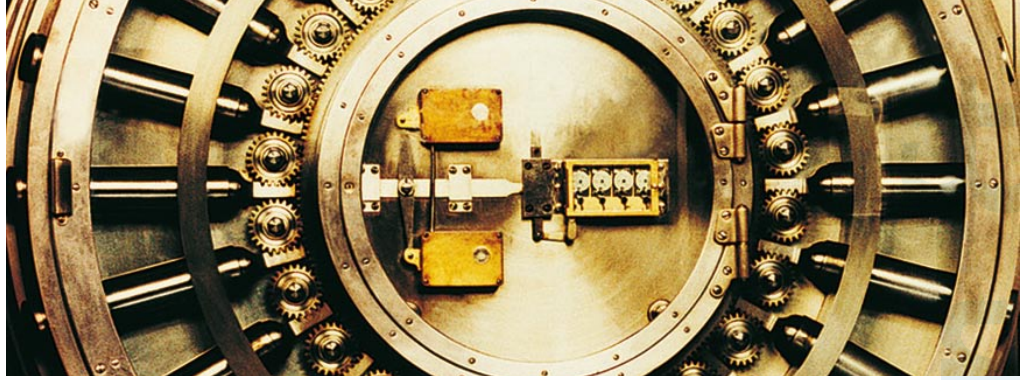
1. Inhalte und Aufbau des Grundbuchs
2. Formen und Inhalte der Anlagen in Immobilien
3. Beurteilungs- und Auswahlkriterien von Immobilien
4. Bausparverträge

Konditionen. Die genauen Seminargebühren entnehmen Sie bitte der Konditionsübersicht Ihres Seminkataloges.

Termine und Veranstaltungsorte. Die jeweiligen aktuellen Seminartermine und -orte finden Sie in der World of Finance im Bereich „AKADEMIE“.

SEMINAR FINANZIERUNGSPRODUKTE FÜR GEWERBEKUNDEN.

- Ziel des Seminars.** Nach dem Seminar kennen Sie den allgemeinen Finanzierungsbedarf freier Berufe und Gewerbetreibender und verstehen es, diese Berufsgruppen unter Berücksichtigung ihrer Wirtschaftskraft zu beraten und ihnen konzeptionell abgestimmte Finanzierungsprodukte zu vermitteln.
- Methode.** Zur Vorbereitung auf das Seminar erhalten Sie den Leitfaden und das Buch „Finanzberatung für gewerbliche Kunden“ (enthält alle Themengebiete des Studiengangs Fachwirt/-in für Finanzberatung (IHK)), herausgegeben vom Verlag LexisNexis, und erarbeiten ausgewählte Themen Ihres Seminars. Während der Vorbereitungszeit steht Ihnen ein exklusiver Internet-Teilnehmerbereich mit einem Forum und einem Chatroom zur Verfügung. Dort haben Sie die Möglichkeit, Fachfragen mithilfe unserer Dozenten zu klären.
- Übungsaufgaben in Ihrem Online-Bereich dienen Ihnen zur abschließenden Vorbereitung auf das Seminar. Sie können somit schon vorab Ihre Stärken und Schwächen überprüfen.
- Im Seminar werden dann weitere Themengebiete der Finanzierungsprodukte für freie Berufe und Gewerbetreibende vermittelt und das bereits vorhandene Wissen gefestigt.
- Seminarumfang.** 3 Tage
- Teilnehmerzahl.** Maximal 25 Teilnehmer
- Zielgruppe.** Sie sollten bereits Grundkenntnisse im Bereich der Finanzierungsprodukte für freie Berufe und Gewerbetreibende besitzen und eine kaufmännische Grundbildung haben (z. B. kaufmännische IHK-Ausbildung, besser Fachberater/-in für Finanzdienstleistungen (IHK)). Außerdem sollten sie Erfahrung im Kundenkontakt mitbringen.
- Aus dem Inhalt.**
1. Grundlagen der betrieblichen Finanzwirtschaft
 2. Jahresabschlussanalyse und -kritik
 3. Besondere Finanzierungsformen
 4. Kreditsicherheiten
- Konditionen.** Die genauen Seminargebühren entnehmen Sie bitte der Konditionsübersicht Ihres Seminarkataloges.
- Termine und Veranstaltungsorte.** Die jeweiligen aktuellen Seminartermine und -orte finden Sie in der World of Finance im Bereich „AKADEMIE“.



SEMINAR GESCHLOSSENE FONDS.

Ziel des Seminars. Während des Seminars lernen Sie die rechtlichen und steuerlichen Grundlagen, sowie die Merkmale verschiedener geschlossener Fonds kennen.

Sie verstehen es, Chancen und Risiken der Anlage in geschlossene Fonds zu erkennen und so Ihre Kunden optimal zu beraten.

Methode. Zur Vorbereitung auf das Seminar erhalten Sie den Leitfaden und das Buch „Finanzberatung für gewerbliche Kunden“ (enthält alle Themengebiete des Studiengangs Fachwirt/-in für Finanzberatung (IHK)), herausgegeben vom Verlag LexisNexis, und erarbeiten ausgewählte Themen Ihres Seminars. Während der Vorbereitungszeit steht Ihnen ein exklusiver Internet-Teilnehmerbereich mit einem Forum und einem Chatroom zur Verfügung. Dort haben Sie die Möglichkeit, Fachfragen mit Hilfe unserer Dozenten zu klären.

Übungsaufgaben in Ihrem Online-Bereich dienen Ihnen zur abschließenden Vorbereitung auf das Seminar. Sie können somit schon vorab Ihre Stärken und Schwächen überprüfen.

Im Seminar werden dann weitere Themengebiete zu geschlossenen Fonds vermittelt und das bereits vorhandene Wissen gefestigt.

Seminarumfang. 2 Tage

Teilnehmerzahl. Maximal 25 Teilnehmer

Zielgruppe. Sie sollten bereits Kenntnisse im Steuerbereich und der Kapitalanlage besitzen und eine kaufmännische Grundbildung haben (z. B. kaufmännische IHK-Ausbildung, besser Fachberater/-in für Finanzdienstleistungen (IHK)). Außerdem sollten Sie Erfahrung im Kundenkontakt mitbringen.

Aus dem Inhalt.

1. Rechtsnatur geschlossener Fonds
2. Formen und Inhalte geschlossener Immobilien- und Wertpapierfonds
3. Steuerrechtliche Behandlung von Beteiligungen an geschlossenen Fonds
4. Beurteilung von Chancen und Risiken geschlossener Fonds

Konditionen. Die genauen Seminargebühren entnehmen Sie bitte der Konditionsübersicht Ihres Seminkataloges.

Termine und Veranstaltungsorte. Die jeweiligen aktuellen Seminartermine und -orte finden Sie in der World of Finance im Bereich „AKADEMIE“.



VERSICHERUNG & ALTERSVORSORGE.

Sach- und Vermögensabsicherung sowie Vorsorge für private Haushalte und Gewerbekunden.

SEMINAR VERSICHERUNGSPRODUKTE FÜR PRIVATKUNDEN.

Ziel des Seminars. Sie lernen die Grundzüge der gesetzlichen Sozialversicherungen sowie den Aufbau und die Grundlagen der privaten Personenversicherungen, der Sachversicherungen und der Vermögensschadenversicherung kennen. Sie verstehen es, diese Kenntnisse in Beratungsgesprächen für die Vermittlung von Versicherungen an Dritte sachgerecht zu nutzen und Ihre Kunden personen- und bedarfsorientiert zu beraten.

Methode. Zur Vorbereitung auf das Seminar erhalten Sie den Leitfaden und das Buch „Praxiswissen Finanzdienstleistungen“ (enthält die Themengebiete Versicherungsprodukte, Bankprodukte, Immobilien und Bausparen und Finanzmathematik), herausgegeben vom Bildungsvlag Eins, und erarbeiten ausgewählte Themen Ihres Seminars. Während der Vorbereitungszeit steht Ihnen ein exklusiver Internet-Teilnehmerbereich mit einem Forum und einem Chatroom zur Verfügung. Dort haben Sie die Möglichkeit, Fachfragen mithilfe unserer Dozenten zu klären.

Übungsaufgaben in Ihrem Online-Bereich dienen Ihnen zur abschließenden Vorbereitung auf das Seminar. Sie können somit schon vorab Ihre Stärken und Schwächen überprüfen.

Im Seminar werden dann weitere Themengebiete der Versicherungsprodukte für private Haushalte vermittelt und das bereits vorhandene Wissen gefestigt.

Seminarumfang. 3 Tage

Teilnehmerzahl. Maximal 25 Teilnehmer

Zielgruppe. Es sind keine Vorkenntnisse im Versicherungsbereich notwendig. Von Vorteil ist eine kaufmännische Grundbildung (z. B. kaufmännische IHK-Ausbildung).

Aus dem Inhalt.

1. (Gesetzliche) Sozialversicherungen
2. Rechtsgrundlagen der Versicherungswirtschaft
3. Private Renten- und Lebensversicherung
4. Hausratversicherung, verbundene Wohngebäudeversicherung

Konditionen. Die genauen Seminargebühren entnehmen Sie bitte der Konditionsübersicht Ihres Seminkataloges.

Termine und Veranstaltungsorte. Die jeweiligen aktuellen Seminartermine und -orte finden Sie in der World of Finance im Bereich „AKADEMIE“.

SEMINAR VERSICHERUNGSPRODUKTE FÜR GEWERBEKUNDEN.

- Ziel des Seminars.** Sie lernen den komplexen Versicherungsbedarf dieser Berufsgruppen kennen und verstehen es, unter Berücksichtigung von deren spezieller Risikosituation und deren Wirtschaftskraft diese Klientel zu beraten und daraufhin konzeptionell abgestimmte Versicherungsprodukte zu vermitteln.
- Methode.** Zur Vorbereitung auf das Seminar erhalten Sie den Leitfaden und das Buch „Finanzberatung für gewerbliche Kunden“ (enthält alle Themengebiete des Studiengangs Fachwirt/-in für Finanzberatung (IHK)), herausgegeben vom Verlag LexisNexis, und erarbeiten ausgewählte Themen Ihres Seminars. Während der Vorbereitungszeit steht Ihnen ein exklusiver Internet-Teilnehmerbereich mit einem Forum und einem Chatroom zur Verfügung. Dort haben Sie die Möglichkeit, Fachfragen mithilfe unserer Dozenten zu klären.
- Übungsaufgaben in Ihrem Online-Bereich dienen Ihnen zur abschließenden Vorbereitung auf das Seminar. Sie können somit schon vorab Ihre Stärken und Schwächen überprüfen.
- Im Seminar werden dann weitere Themengebiete der Versicherungsprodukte für freie Berufe und Gewerbetreibende vermittelt und das bereits vorhandene Wissen gefestigt.
- Seminarumfang.** 3 Tage
- Teilnehmerzahl.** Maximal 25 Teilnehmer
- Zielgruppe.** Sie sollten bereits Kenntnisse im Bereich der Versicherungsprodukte für freie Berufe und Gewerbetreibende besitzen und eine kaufmännische Grundbildung haben (z. B. kaufmännische IHK-Ausbildung, besser Fachberater/-in für Finanzdienstleistungen (IHK)). Außerdem sollten sie Erfahrung im Kundenkontakt mitbringen.
- Aus dem Inhalt.**
1. Spezielle Risikosituationen für freie Berufe und Gewerbetreibende
 2. Formen und Inhalte besonderer Personenversicherungen
 3. Formen und Inhalte besonderer Sachversicherungen
 4. Formen und Inhalte besonderer Vermögensschadenversicherungen
- Konditionen.** Die genauen Seminargebühren entnehmen Sie bitte der Konditionsübersicht Ihres Seminarkataloges.
- Termine und Veranstaltungsorte.** Die jeweiligen aktuellen Seminartermine und -orte finden Sie in der World of Finance im Bereich „AKADEMIE“.



SEMINAR SACHVERSICHERUNG UND RECHTSGRUNDLAGEN.

Ziel des Seminars. Während des Seminars lernen Sie die genauen Inhalte, Versicherungsformen und deren Besonderheiten der Gebäude- und Hausratversicherung kennen. Nach dem Seminar können Sie den Bedarf Ihrer Kunden genau ermitteln und ihnen bei der Abwicklung im Versicherungsfall unterstützen. Zusätzlich erhalten Sie wichtige rechtliche Informationen für Versicherungsvermittler, wie z.B. Vermittlerrecht, Wettbewerbsrecht und Versicherungsaufsicht.

Methode. Rechtzeitig zu Ihrem Seminar erhalten Sie neben Ihren Schulungsunterlagen das Lehrbuch „IHK-Sachkundeprüfung für Versicherungsvermittler“ sowie die aktuellen Musterversicherungsbedingungen „Proximus“ zugesandt. Damit Sie Ihr erlangtes Wissen nach dem Seminar weiter vertiefen können, erhalten Sie eine Freischaltung zum exklusiven Online-Teilnehmerbereich für vier Wochen, in dem Ihnen Multiple-Choice-Aufgaben und ein Forum zu Ihrem Seminarthema zur Verfügung stehen.

Seminarumfang. 3 Tage

Teilnehmerzahl. Maximal 25 Teilnehmer

Zielgruppe. Es sind keine Vorkenntnisse im Versicherungsbereich notwendig. Von Vorteil ist eine kaufmännische Grundbildung (z.B. kaufmännische IHK-Ausbildung).

Aus dem Inhalt.

1. Verbundene Gebäudeversicherung
2. Verbundene Hausratversicherung
3. Besondere Rechtsvorschriften für den Versicherungsvertrag
4. Verbraucherschutz

Konditionen. Die genauen Seminargebühren entnehmen Sie bitte der Konditionsübersicht Ihres Seminkataloges.

Termine und Veranstaltungsorte. Die jeweiligen aktuellen Seminartermine und -orte finden Sie in der World of Finance im Bereich „AKADEMIE“.



SEMINAR KRANKENVERSICHERUNG.

Ziel des Seminars. Sie erhalten einen Einblick in alle Facetten der gesetzlichen und privaten Kranken- und Pflegeversicherung. Zusätzlich lernen Sie die steuerlichen und rechtlichen Hintergründe der verschiedenen Bereiche kennen. Nach dem Seminar können Sie Ihre Kunden bei der Bedarfsermittlung, Antragsstellung und in Fällen eines Versicherungsfalls unterstützen.

Methode. Rechtzeitig zu Ihrem Seminar erhalten Sie neben Ihren Schulungsunterlagen das Lehrbuch „IHK-Sachkundeprüfung für Versicherungsvermittler“ sowie die aktuellen Musterversicherungsbedingungen „Proximus“ zugesandt. Damit Sie Ihr erlangtes Wissen nach dem Seminar weiter vertiefen können, erhalten Sie eine Freischaltung zum exklusiven Online-Teilnehmerbereich für vier Wochen, in dem Ihnen Multiple-Choice-Aufgaben und ein Forum zu Ihrem Seminarthema zur Verfügung stehen.

Seminarumfang. 2 Tage

Teilnehmerzahl. Maximal 25 Teilnehmer

Zielgruppe. Es sind keine Vorkenntnisse im Versicherungsbereich notwendig. Von Vorteil ist eine kaufmännische Grundbildung (z. B. kaufmännische IHK-Ausbildung).

Aus dem Inhalt.

1. Leistungsumfang der privaten Krankenversicherung
2. Beitragsermittlung der privaten Krankenversicherung
3. Steuerliche Behandlung der privaten Krankenversicherung
4. Markt und Chancen der Pflegeversicherung

Konditionen. Die genauen Seminargebühren entnehmen Sie bitte der Konditionsübersicht Ihres Seminarkataloges.

Termine und Veranstaltungsorte. Die jeweiligen aktuellen Seminartermine und -orte finden Sie in der World of Finance im Bereich „AKADEMIE“.

SEMINAR ALTERSVORSORGE UND UNFALLVERSICHERUNG.

Ziel des Seminars. Sie lernen die versicherungsfachlichen Grundlagen der Altersvorsorge, Unfallversicherung und der gesetzlichen Rentenversicherung und deren steuerliche Betrachtungen kennen. Mittels Ihrer Kenntnisse können Sie nach dem Seminar Ihre Kunden in allen Bereichen der privaten und gesetzlichen Lebens- und Rentenversicherung sowie betrieblichen Altersvorsorge und Unfallversicherung beraten und vorhandene Versorgungslücken schließen.

Methode. Rechtzeitig zu Ihrem Seminar erhalten Sie neben Ihren Schulungsunterlagen das Lehrbuch „IHK-Sachkundeprüfung für Versicherungsvermittler/-in“ sowie die aktuellen Musterversicherungsbedingungen „Proximus“ zugesandt. Damit Sie Ihr erlangtes Wissen nach dem Seminar weiter vertiefen können, erhalten Sie eine Freischaltung zum exklusiven Online-Teilnehmerbereich für vier Wochen, in dem Ihnen Multiple-Choice-Aufgaben und ein Forum zu Ihrem Seminarthema zur Verfügung stehen.

Seminarumfang. 3 Tage

Teilnehmerzahl. Maximal 25 Teilnehmer

Zielgruppe. Es sind keine Vorkenntnisse im Versicherungsbereich notwendig. Von Vorteil ist eine kaufmännische Grundbildung (z. B. kaufmännische IHK-Ausbildung).

Aus dem Inhalt.

1. Gesetzliche Rentenversicherung/Altersvermögensgesetz
2. Lebensversicherung
3. Grundzüge der betrieblichen Altersvorsorge
4. Versicherungsfachliche Grundlagen
5. Unfallversicherung

Konditionen. Die genauen Seminargebühren entnehmen Sie bitte der Konditionsübersicht Ihres Seminkataloges.

Termine und Veranstaltungsorte. Die jeweiligen aktuellen Seminartermine und -orte finden Sie in der World of Finance im Bereich „AKADEMIE“.

SEMINAR BETRIEBLICHE ALTERSVERSORGUNG.

Ziel des Seminars. Sie lernen die sozial- und betriebspolitische Bedeutung der betrieblichen Altersvorsorge, arbeitsrechtliche Grundlagen und die Gestaltungsformen sowie steuer- und sozialversicherungsrechtliche Aspekte kennen. Sie verstehen es, Ihr erlangtes Wissen optimal bei der Beratung auf eine ans Unternehmen angepasste betriebliche Altersversorgung anzuwenden.

Methode. Zur Vorbereitung auf das Seminar erhalten Sie den Leitfaden und das Buch „Finanzberatung für gewerbliche Kunden“ (enthält alle Themengebiete des Studiengangs Fachwirt/-in für Finanzberatung (IHK)), herausgegeben vom Verlag LexisNexis, und erarbeiten ausgewählte Themen Ihres Seminars. Während der Vorbereitungszeit steht Ihnen ein exklusiver Internet-Teilnehmerbereich mit einem Forum und einem Chatroom zur Verfügung. Dort haben Sie die Möglichkeit, Fachfragen mithilfe unserer Dozenten zu klären. Übungsaufgaben in Ihrem Online-Bereich dienen Ihnen zur abschließenden Vorbereitung auf das Seminar. Sie können somit schon zuvor Ihre Stärken und Schwächen überprüfen.

Im Seminar werden dann weitere Themengebiete der betrieblichen Altersvorsorge vermittelt und das bereits vorhandene Wissen gefestigt.

Seminarumfang. 3 Tage

Teilnehmerzahl. Maximal 25 Teilnehmer

Zielgruppe. Sie sollten bereits Kenntnisse im Bereich der betrieblichen Altersversorgung besitzen und eine kaufmännische Grundbildung haben (z. B. kaufmännische IHK-Ausbildung, besser Fachberater/-in für Finanzdienstleistungen (IHK)). Außerdem sollten Sie Erfahrung im Kundenkontakt mitbringen.

Aus dem Inhalt.

1. Arbeitsrechtliche Vorschriften für die betriebliche Altersversorgung
2. Gestaltungsformen und deren Rechtsgrundlagen
3. Steuer- und sozialversicherungsrechtliche Gestaltungsformen
4. Sozial- und betriebspolitische Bedeutung der betrieblichen Altersversorgung

Konditionen. Die genauen Seminargebühren entnehmen Sie bitte der Konditionsübersicht Ihres Seminarkataloges.

Termine und Veranstaltungsorte. Die jeweiligen aktuellen Seminartermine und -orte finden Sie in der World of Finance im Bereich „AKADEMIE“.



SEMINAR HAFTPFLICHT-, RECHTSCHUTZ- UND KFZ-VERSICHERUNG.

Ziel des Seminars. Sie lernen die versicherungsfachlichen Grundlagen der Haftpflichtversicherung, Rechtsschutz- und Kfz-Versicherung kennen. Nach dem Seminar können Sie Ihre Kunden in Versicherungsleistungen sowie Inhalten beraten und kennen die Hintergründe zur Abwicklung und Regulierung bei einem Versicherungsfall.

Methode. Rechtzeitig zu Ihrem Seminar erhalten Sie neben Ihren Schulungsunterlagen das Lehrbuch „IHK-Sachkundeprüfung für Versicherungsvermittler/-in“ sowie die aktuellen Musterversicherungsbedingungen „Proximus“ zugesandt. Damit Sie Ihr erlangtes Wissen nach dem Seminar weiter vertiefen können, erhalten Sie eine Freischaltung zum exklusiven Online-Teilnehmerbereich für vier Wochen, in dem Ihnen Multiple-Choice-Aufgaben und ein Forum zu Ihrem Seminarthema zur Verfügung stehen.

Seminarumfang. 2 Tage

Teilnehmerzahl. Maximal 25 Teilnehmer

Zielgruppe. Es sind keine Vorkenntnisse im Versicherungsbereich notwendig. Von Vorteil ist eine kaufmännische Grundbildung (z. B. kaufmännische IHK-Ausbildung).

Aus dem Inhalt.

1. Versicherungsfachliche Grundlagen
2. Haftpflichtversicherung
3. Rechtsschutzversicherung
4. Kfz-Versicherung

Konditionen. Die genauen Seminargebühren entnehmen Sie bitte der Konditionsübersicht Ihres Seminkataloges.

Termine und Veranstaltungsorte. Die jeweiligen aktuellen Seminartermine und -orte finden Sie in der World of Finance im Bereich „AKADEMIE“.



STEUERN, RECHT, BWL & VWL.

Steuerseminare, Rechtsgrundlagen sowie betriebs- und volkswirtschaftliche Zusammenhänge ergänzen Ihr Fachwissen.

SEMINAR GRUNDLAGEN VWL UND BWL.

Ziel des Seminars. Sie verstehen es, volkswirtschaftliche Zusammenhänge zu erkennen und Auswirkungen wirtschaftspolitischer Maßnahmen auf private Haushalte sowie auf unternehmenspolitische Entscheidungen, insbesondere bei Finanzdienstleistungsunternehmen, zu beurteilen. Ferner verstehen Sie es, betriebswirtschaftliche Zusammenhänge zu erkennen und die Aufgaben und Ziele finanzdienstleistungsorientierter Unternehmen darzustellen.

Methode. Zur Vorbereitung auf das Seminar erhalten Sie den Leitfaden und das Buch „Praxiswissen Finanzdienstleistungen“ (enthält die Themengebiete Volks- und Betriebswirtschaft, Recht und Steuern), herausgegeben vom Bildungsvlag Eins, und erarbeiten ausgewählte Themen Ihres Seminars. Während der Vorbereitungszeit steht Ihnen ein exklusiver Internet-Teilnehmerbereich mit einem Forum und einem Chatroom zur Verfügung. Dort haben Sie die Möglichkeit, Fachfragen mithilfe unserer Dozenten zu klären.

Übungsaufgaben in Ihrem Online-Bereich dienen Ihnen zur abschließenden Vorbereitung auf das Seminar. Sie können somit schon vorab Ihre Stärken und Schwächen überprüfen. Im Seminar werden dann weitere Themengebiete der Volks- und Betriebswirtschaftslehre vermittelt und das bereits vorhandene Wissen gefestigt.

Seminarumfang. 3 Tage

Teilnehmerzahl. Maximal 25 Teilnehmer

Zielgruppe. Von Vorteil ist eine kaufmännische Grundbildung (z. B. kaufmännische IHK-Ausbildung).

Aus dem Inhalt.

- Grundlagen der Volkswirtschaft**
- 1. Der Wirtschaftskreislauf
- 2. Geld und Kredit
- 3. Konjunktur- und Wirtschaftspolitik
- 4. Währung und Außenwirtschaft
- Grundlagen der Betriebswirtschaft**
- 5. Unternehmenstypen im Finanzdienstleistungssektor
- 6. Der betriebliche Leistungsprozess im Finanzdienstleistungssektor
- 7. Kostenrechnung
- 8. Investition und Finanzierung

Konditionen. Die genauen Seminargebühren entnehmen Sie bitte der Konditionsübersicht Ihres Seminkataloges.

Termine und Veranstaltungsorte. Die jeweiligen aktuellen Seminartermine und -orte finden Sie in der World of Finance im Bereich „AKADEMIE“.

SEMINAR RECHT.

Ziel des Seminars. Sie lernen die Bedeutung des Rechts für das Wirtschaftsleben und die Grundlagen sowie den Aufbau der Rechtsordnung kennen. Sie verstehen es, die wichtigsten Bestimmungen des Bürgerlichen Rechts, des Handels-, Gesellschafts- und Wettbewerbsrechts und der branchenbezogenen Rechtsgebiete auf praktische Fälle im Bereich der Finanzdienstleistungen anzuwenden. Das Recht der Europäischen Union können Sie in allen Teilbereichen berücksichtigen.

Methode. Zur Vorbereitung auf das Seminar erhalten Sie den Leitfaden und das Buch „Praxiswissen Finanzdienstleistungen“ (enthält die Themengebiete Volks- und Betriebswirtschaft, Recht und Steuern), herausgegeben vom Bildungsverlag Eins, und erarbeiten ausgewählte Themen Ihres Seminars. Während der Vorbereitungszeit steht Ihnen ein exklusiver Internet-Teilnehmerbereich mit einem Forum und einem Chatroom zur Verfügung. Dort haben Sie die Möglichkeit, Fachfragen mithilfe unserer Dozenten zu klären.

Übungsaufgaben in Ihrem Online-Bereich dienen Ihnen zur abschließenden Vorbereitung auf das Seminar. Sie können somit schon vorab Ihre Stärken und Schwächen überprüfen.

Im Seminar werden dann weitere Themengebiete zum Thema Recht vermittelt und das bereits vorhandene Wissen gefestigt.

Seminarumfang. 2 Tage

Teilnehmerzahl. Maximal 25 Teilnehmer

Zielgruppe. Es sind keine Vorkenntnisse im Rechtsbereich notwendig. Von Vorteil ist eine kaufmännische Grundbildung (z. B. kaufmännische IHK-Ausbildung).

Aus dem Inhalt.

1. Grundlagen und Aufbau der Rechtsordnung in Deutschland und der EU
2. Grundlegende Bestimmungen des Schuld- und Sachenrechts
3. Ausgewählte Bestimmungen des Familien- und Erbrechts
4. Ausgewählte Bestimmungen des Handels-, Gesellschafts- und Wettbewerbsrechts
5. Spezielles Recht für Finanzdienstleistungen

Konditionen. Die genauen Seminargebühren entnehmen Sie bitte der Konditionsübersicht Ihres Seminarkataloges.

Termine und Veranstaltungsorte. Die jeweiligen aktuellen Seminartermine und -orte finden Sie in der World of Finance im Bereich „AKADEMIE“.



SEMINAR STEUERN.

Ziel des Seminars. Nach dem Seminar kennen Sie die wichtigsten Bestimmungen des Steuerrechts. Sie verstehen es, Ihre Kenntnisse der Steuergesetzgebung sowie der staatlichen Förderung für private Haushalte im Sinne Ihres Kunden praxisorientiert anzuwenden. Die steuerlichen Vor- und Nachteile einzelner Produktparten sind Ihnen hinlänglich bekannt.

Methode. Zur Vorbereitung auf das Seminar erhalten Sie den Leitfaden und das Buch „Praxiswissen Finanzdienstleistungen“ (enthält die Themengebiete Volks- und Betriebswirtschaft, Recht und Steuern), herausgegeben vom Bildungsv Verlag Eins, und erarbeiten ausgewählte Themen Ihres Seminars. Während der Vorbereitungszeit steht Ihnen ein exklusiver Internet-Teilnehmerbereich mit einem Forum und einem Chatroom zur Verfügung. Dort haben Sie die Möglichkeit, Fachfragen mithilfe unserer Dozenten zu klären.

Übungsaufgaben in Ihrem Online-Bereich dienen Ihnen zur abschließenden Vorbereitung auf das Seminar. Sie können somit schon vorab Ihre Stärken und Schwächen überprüfen. Im Seminar werden dann weitere Themengebiete zum Thema Steuern vermittelt und das bereits vorhandene Wissen gefestigt.

Seminarumfang. 2 Tage

Teilnehmerzahl. Maximal 25 Teilnehmer

Zielgruppe. Es sind keine Vorkenntnisse im Steuerbereich notwendig. Von Vorteil ist eine kaufmännische Grundbildung (z. B. kaufmännische IHK-Ausbildung).

Aus dem Inhalt.

1. Ausgewählte Bestimmungen der Abgabenordnung
2. Ausgewählte Ertragssteuern
3. Ausgewählte Besitzsteuern
4. Ausgewählte Verkehrssteuern
5. Ausgewählte Rechtsgrundlagen staatlicher Förderung für private Haushalte

Konditionen. Die genauen Seminargebühren entnehmen Sie bitte der Konditionsübersicht Ihres Seminkataloges.

Termine und Veranstaltungsorte. Die jeweiligen aktuellen Seminartermine und -orte finden Sie in der World of Finance im Bereich „AKADEMIE“.



SEMINAR ABGELTUNGSTEUER.

- Ziel des Seminars.** Durch die Abgeltungsteuer verändert sich die steuerliche Behandlung von Kapitalerträgen grundlegend. Sie möchten über diese Änderungen genauer Bescheid wissen, um bei der Beratung Ihrer Kunden weitere Verkaufsargumente zu haben und Ihre Kunden richtig zu beraten.
- Methode.** Das Seminar findet in Form eines Lehrgesprächs statt. Sie erhalten umfangreiche Lernunterlagen.
- Voraussetzungen.** Die bestehenden steuerlichen Regelungen sind zumindest in Grundzügen bekannt.
- Seminarumfang.** 1 Tag
- Teilnehmerzahl.** Maximal 25 Teilnehmer
- Zielgruppe.** Berater von Privat- und Firmenkunden
- Aus dem Inhalt.**
1. Systematik der neuen steuerlichen Regelungen
laufende Erträge
Erlöse aus privaten Veräußerungsgeschäften
 2. Auswirkungen auf vorhandenes Vermögen
 3. Auswirkungen auf noch zu bildendes Vermögen
 4. Auswirkungen auf andere Assettklassen (fondsgebundene Policen, Immobilien etc.)
 5. Folgen bei endfälligen Finanzierungen
- Konditionen.** Die genauen Seminargebühren entnehmen Sie bitte der Konditionsübersicht Ihres Seminarkataloges.
- Termine und Veranstaltungsorte.** Dieser Seminar-Baustein wird nur auf individuelle Anfrage angeboten:
akademie@jungdms.de



GOING PUBLIC!
- seit 18 Jahren eingespieltes
24-köpfiges Team
- auf Schulungen, Beratungs-
leistungen in der Finanzdienst-
leistungsbranche spezialisiert

DIE JDC AKADEMIE-PARTNER

Um JDC Poolpartnern die Möglichkeit zu geben, sich in ihrer fachlichen, kommunikativen und produktspezifischen Kompetenz laufend fortzubilden, hat Jung, DMS & Cie. im Rahmen seiner Akademie ein modulares Fortbildungsangebot aufgebaut. Praxisbezogene Seminare und Veranstaltungen ermöglichen Finanzdienstleistern und Versicherungsvermittlern, auf einem hohen Niveau eine professionelle Kundenbetreuung zu gewährleisten und dadurch Ihren Erfolg nachhaltig zu sichern.

Hierbei werden wir bei unseren externen Seminarangeboten von renommierten Fortbildungspartnern wie GOING PUBLIC! und FINTAC® unterstützt:

Die GOING PUBLIC! AG & Co. KG wurde 1990 gegründet und ist mit derzeit jährlich ca. 2.800 Seminar- und Beratungstagen einer der führenden auf die Finanzdienstleistungsbranche spezialisierten Qualifikationsanbieter und Personalentwickler. GOING PUBLIC! arbeitet nach einem zertifizierten Qualitätsmanagement und ist zu 100% in Privatbesitz. Das garantiert allen Kunden absolute Neutralität. 30 renommierte Unternehmen der Finanzdienstleistungsbranche empfehlen explizit die IHK-Fachberater- und IHK-Fachwirt-Studiengänge der GOING PUBLIC! AG & Co. KG.

GOING PUBLIC! ist Mitveranstalter des jährlichen Wettbewerbes „Finanzberater des Jahres“, den Jung, DMS & Cie. zusammen mit dem Wirtschaftsmagazin Euro sucht und stellt hierbei die Fragen für den Theorieanteil aus dem Anlage- und Versicherungsbereich zur Verfügung.

Die FINTAC GmbH ist ein 2005 gegründetes Tochterunternehmen der Financial Webworks GmbH und hat sich am Markt als unabhängiger Anbieter von Lehrgängen und TÜV SÜD-zertifizierten Abschlüssen etabliert. Zur Erlangung TÜV SÜD-zertifizierter Abschlüsse hat FINTAC® modulare Ausbildungskonzepte für den Finanzdienstleistungsbereich entwickelt. Dadurch kann ein Teilnehmer der FINTAC®-Schulungen, der die Prüfungsvoraussetzungen erfüllt und eine Abschlussprüfung erfolgreich besteht, die Zertifizierung seiner Kompetenz durch eine allseits bekannte, renommierte und unabhängige Institution (TÜV SÜD-Akademie) erlangen. Die gesamte Vorbereitung auf den TÜV SÜD-Zertifizierungsprozess obliegt FINTAC®.

GOING PUBLIC!

GOING PUBLIC! AG & Co. KG
Dudenstraße 10
10965 Berlin

FINTAC
Financial Training Academy

FINTAC GMBH
Münchener Straße 14 | 85540 Haar bei München



**VERKAUF,
FÜHRUNG
& MOTIVATION.**

Unsere Spezialseminare für Verkäufer und Führungskräfte fördern die Kommunikation und steigern die Motivation.



SEMINAR FÜHRUNG UND ORGANISATION.

Ziel des Seminars. Sie lernen die betrieblichen Grundlagen der struktur- und prozessorientierten Führungskonzepte und die Managementinstrumente kennen. Sie verstehen es, diese unter Beachtung arbeitsrechtlicher Vorschriften anzuwenden.

Methode. Zur Vorbereitung auf das Seminar erhalten Sie den Leitfaden und das Buch „Finanzberatung für gewerbliche Kunden“ (enthält alle Themengebiete des Studiengangs Fachwirt/-in für Finanzberatung (IHK)), herausgegeben vom Verlag LexisNexis, und erarbeiten ausgewählte Themen Ihres Seminars. Während der Vorbereitungszeit steht Ihnen ein exklusiver Internet-Teilnehmerbereich mit einem Forum und einem Chatroom zur Verfügung. Dort haben Sie die Möglichkeit, Fachfragen mithilfe unserer Dozenten zu klären.

Übungsaufgaben in Ihrem Online-Bereich dienen Ihnen zur abschließenden Vorbereitung auf das Seminar. Sie können somit schon vorab Ihre Stärken und Schwächen überprüfen. Im Seminar werden dann weitere Themengebiete der Führung und Organisation vermittelt und das bereits vorhandene Wissen gefestigt.

Seminarumfang. 2 Tage

Teilnehmerzahl. Maximal 25 Teilnehmer

Zielgruppe. Sie sollten bereits Kenntnisse im Bereich der Führung und Organisation besitzen und eine kaufmännische Grundbildung haben (z. B. kaufmännische IHK-Ausbildung, besser Fachberater/-in für Finanzdienstleistungen(IHK)). Außerdem sollten Sie Erfahrung im Kundenkontakt mitbringen.

Aus dem Inhalt.

1. Führungskonzepte
2. Organisationsmanagement
3. Personalmanagement
4. Zeit- und Informationsmanagement

Konditionen. Die genauen Seminargebühren entnehmen Sie bitte der Konditionsübersicht Ihres Seminkataloges.

Termine und Veranstaltungsorte. Die jeweiligen aktuellen Seminartermine und -orte finden Sie in der World of Finance im Bereich „AKADEMIE“.



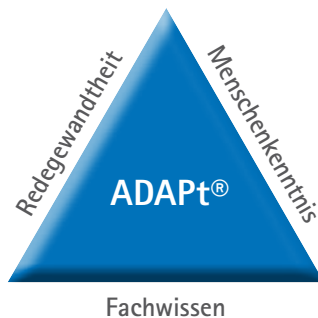
VERKAUF, FÜHRUNG & MOTIVATION (ADAPt®-TRAININGS).

Für wen sind Adapt®-Trainings interessant?

Wenn die nachfolgenden Punkte auf Sie bzw. Ihr Unternehmen zutreffen, so sind ADAPt®-Trainings ein wichtiger Baustein für Sie und/oder Ihre Mitarbeiter:

- Ihre Kernprodukte sind Finanzdienstleistungen
- Sie möchten Ihren Ertrag und Ihre Effizienz erhöhen
- Sie wollen mit Ihren Kunden eine dauerhafte Geschäftsbeziehung pflegen
- Sie möchten Ihr Geschäftsvolumen weiter ausdehnen
- Sie sehen Beziehungsmanagement als Grundlage langfristiger Kundenbindung
- Sie suchen Trainer, die Fachwissen mit Verkaufsrhetorik und Menschenkenntnis verbinden können

Bauen Sie mit uns das „magische Dreieck Ihres Vertrieberfolges“:



„Adapt“ leitet sich von „Adaption“ ab, kommt aus dem Lateinischen und steht für „Anpassung“ und „Anpassungsvermögen“. ADAPt®-Trainings stehen für die Entwicklung der Anpassungsfähigkeit an Ihre Mitmenschen bzw. als Kompass für die Kundenorientierung!

Worauf basieren ADAPt®-Trainings?

Sie haben festgestellt, dass die „Tricks und Kniffe“ herkömmlicher Verkaufstrainings manchmal sehr gut funktionieren, manchmal aber auch gar nicht weiterhelfen oder sogar kontraproduktiv sind?

Die Ursache: Es gibt nicht DEN einen Kunden, Kunden sind Menschen und Menschen sind verschieden!

In allen Trainings wird darauf geachtet, dass die Gesprächspartner – bzw. Kunden – unterschiedlich sind und insofern individuell behandelt werden müssen. Das Wissen um unterschiedliche Menschentypen ist für ein erfolgreiches Training eine notwendige Basis – dabei ist es relativ unerheblich, ob die Typologie nach DI SG, Biostrukturanalyse oder eben ADAPt® erfolgt. Insofern können Sie ADAPt®-Trainings auch als Aufbaustufe zu anderen Typologisierungen nutzen.

ADAPt®-Trainings unterscheiden stets verschiedene Menschentypen. Den Trainingsteilnehmern ist es anschließend möglich, die erlangten „Werkzeuge“ intuitiv und typorientiert bei jeder Person gezielt einzusetzen. Egal ob es um Kommunikation, Führung oder Verkauf geht. Bildlich gesprochen sind rhetorische Techniken und Hilfen „Schlüssel“. Durch ADAPt®-Trainings erhalten die Teilnehmer die Fähigkeit herauszufinden, welcher „Schlüssel“ zu welchem Schloss gehört. Die Tür des Kunden öffnet sich dann wie von selbst.

Zusätzlich wird das Training immer mit dem einschlägigen Fach-Know-how aus dem Bereich der Zielprodukte verknüpft. Das Training ist hervorragend geeignet für:

- Verkäufer/Vermittler/Makler
- Anlageberater
- Führungskräfte im Vertrieb
- Mitarbeiter im Bereich Marketing und Vertrieb

ADAPt®-Trainings im Widerspruch zu anderen Trainings? – NEIN, ganz im Gegenteil.

Elemente aus anderen Trainings werden integriert und durch ADAPt®-Trainings noch deutlich besser und erfolgreicher nutzbar. Es besteht auch kein Widerspruch zu anderen Typologisierungen (wie z. B. DI SG), vielmehr werden die Kenntnisse aus anderen Typologien erweitert und weiterentwickelt.

ADAPt®-Trainings sind in drei große Bereiche mit jeweils drei Seminaren unterteilt:

ADAPt®-Trainings		
Kommunikation	Verkauf	Führung
K 1: Kontaktstark – aktiv auf Menschen zugehen	VK 1: Der Kunde kauft gern selbst	FK 1: Führung mit Stil – die richtige Art zu führen und zu motivieren
K 2: Typologie + Motiv – Menschen mit allen Sinnen bewegen	VK 2: Kunden werden zu Stammkunden	FK 2: Mundwerkzeuge für Führungskräfte
K 3: Souverän kommunizieren	VK 3: Mehr davon – Verhandlungstrainings für Profis	FK 3: Zielprofil – der Chef als Coach
Zusätzlich: ADAPt®-Spezialtrainings		

K 1: KONTAKTSTARK – AKTIV AUF MENSCHEN ZUGEHEN.

Das ADAPt®-Kommunikationstraining

- Ihr Ziel.** Sie wollen Ihnen bislang unbekannte Menschen gezielt ansprechen, um diese als Kunden oder Gesprächspartner zu gewinnen. Dabei möchten Sie sympathisch wirken und von Anfang an positive Reaktionen erzielen. Ihre Art zu kommunizieren soll konstruktiv und belebend sein.
- Zielgruppe.** Fach- und Führungskräfte aus der Finanzdienstleistungsbranche.
- Nutzen für die Seminarteilnehmer.** Nach diesem Training haben Sie verschiedene Instrumente bewusster Kommunikation kennengelernt. Diese können Sie in Gesprächen einsetzen, um sie konstruktiv auch im beruflichen Zusammenhang zu führen.
- Aus dem Seminarprogramm.** Wie nehme ich mit Menschen erfolgreich Kontakt auf?
Wie erzeuge ich bewusst Sympathie?
Wie überwinde ich Hemmungen?
Wie gehe ich mit Misserfolgen um?
Wie kann ich mein Gespräch strategisch führen?
Wie kann ich Missverständnisse vermeiden?
Versteht mein Kunde, was ich meine?
Wie drücke ich mich klar und verständlich aus?
- Eingesetzte Methoden.** Wissenstransfer, Gesprächssimulationen, Feldtraining, Teilnehmerinput, „Hausaufgaben“
- Teilnahmevoraussetzungen.** Der Wille, an seiner eigenen Kommunikationsfähigkeit arbeiten zu wollen.
- Dauer des Seminarmoduls.** 2 Tage
- Anzahl der Teilnehmer.** Mindestens 8 Personen, höchstens 16 Personen
- Konditionen.** Die genauen Seminargebühren entnehmen Sie bitte der Konditionsübersicht Ihres Seminarkataloges.
- Termine und Veranstaltungsorte.** Dieser Seminar-Baustein wird nur auf individuelle Anfrage angeboten: akademie@jungdms.de



K2: MOTIV – MENSCHEN MIT ALLEN SINNEN BEWEGEN.

Die ADAPT®-Kudentypologie

Ziel des Seminarmoduls. Sie haben im privaten wie auch im beruflichen Bereich viel mit Menschen zu tun. Sie legen Wert darauf, in Ihrer Kommunikation optimal bei Ihren Gesprächspartnern anzukommen. Sie möchten Ihre Gesprächspartner verstehen und schnell wissen, worauf es diesen ankommt.

Zielgruppe. Fach- und Führungskräfte aus der Finanzdienstleistungsbranche, die regelmäßig Kontakt zu Kunden und Mitarbeitern haben.

Nutzen für die Seminarteilnehmer. Nach diesem Training haben Sie verschiedene Kunden- und Mitarbeitertypen kennengelernt. Sie wissen, wie Sie Ihre Gesprächspartner wertschätzend behandeln und berufliche Gespräche zielorientiert und erfolgreich führen können.

Aus dem Seminarprogramm. Die ADAPT®-Kudentypologie als Hilfsmittel zur besseren Menschenkenntnis.
Wie kann ich einen Kunden einschätzen lernen?
Wer bin ich? In meinen Augen und in den Augen anderer?
Was ist dem einzelnen Kundentypen wichtig?
Was braucht der einzelne Typ, um sich wohl zu fühlen?
Wie stelle ich bei welchem Typ Sympathie her?
Welche Signale erkenne ich beim Kunden?
Was sind typische Charakteristika von Kundentypen?
Welches Finanzprodukt liebt der jeweilige Kundentyp?
Wie bewege ich Kunden zum Handeln?

Eingesetzte Methoden. Wissenstransfer, Gesprächssimulation, Teilnehmerinput, „Hausaufgaben“, Feldtraining

Teilnahmevoraussetzungen. Grundlegende Kenntnisse menschlicher Kommunikation (entspricht dem Wissensstoff aus dem Modul K 1)

Dauer des Seminarmoduls. 2 Tage

Anzahl der Teilnehmer. Mindestens 8 Personen, höchstens 16 Personen

Konditionen. Die genauen Seminargebühren entnehmen Sie bitte der Konditionsübersicht Ihres Seminarkataloges.

Termine und Veranstaltungsorte. Dieser Seminar-Baustein wird nur auf individuelle Anfrage angeboten: akademie@jungdms.de



K3: KONTAKTSTARK – STETS SOUVERÄN KOMMUNIZIEREN.

Das ADAPT®-Konfliktmanagement

- Ziel des Seminarmoduls.** Ihre Aufgabe geht über das „Verkaufen“ von Produkten hinaus. Sie entwickeln im Dialog mit Ihrem Kunden und anderen Beratern (wie Steuerberatern) Lösungen für die finanziellen Aufgaben, die sich Ihrem Kunden stellen. Dabei müssen Sie sowohl die Interessen Ihres Kunden als auch die Durchsetzung Ihrer eigenen Interessen im Auge behalten.
- Zielgruppe.** Fach- und Führungskräfte, die regelmäßig Kontakt zu Kunden und Mitarbeitern haben.
- Nutzen für die Seminarteilnehmer.** Nach diesem Fortgeschrittenen-Training verstehen Sie kritische Reaktionen Ihrer Gesprächspartner besser und erkennen die Chancen, die in Konflikten und Beschwerden liegen. Sie können souverän mit persönlichen Angriffen umgehen und verfügen über ein facettenreiches Verhaltensrepertoire.
- Aus dem Seminarprogramm.** Woraus können Konflikte entstehen?
Wie kann sich ein Konflikt entwickeln?
Wie verhalten sich die einzelnen ADAPT®-Typen in Konfliktsituationen und warum?
Wie kann man Konflikte typengerecht bewältigen?
Wie führe ich erfolgreich ein Konfliktgespräch?
Wie funktioniert Konfliktprävention?
Welche Konfliktarten lassen sich unterscheiden?
- Eingesetzte Methoden.** Wissenstransfer, Gesprächssimulation, Teilnehmerinput, „Hausaufgaben“
- Teilnahmevoraussetzungen.** Grundlegende Kenntnisse darüber, wie zwischenmenschliche Kommunikation funktioniert.
- Dauer des Seminarmoduls.** 2 Tage
- Anzahl der Teilnehmer.** Mindestens 6 Personen, höchstens 16 Personen
- Konditionen.** Die genauen Seminargebühren entnehmen Sie bitte der Konditionsübersicht Ihres Seminarkataloges.
- Termine und Veranstaltungsorte.** Dieser Seminar-Baustein wird nur auf individuelle Anfrage angeboten:
akademie@jungdms.de

VK 1: DER KUNDE KAUFT GERN SELBST.

Das ADAPt®-Verkaufstraining

Ziel des Seminarmoduls. Ihre Aufgabe ist es, Ihren Gesprächspartnern die Produkte Ihres Hauses zu präsentieren und Ihre Kunden zum Abschluss zu führen. Sie agieren dabei bedarfsorientiert und haben eine langfristig ausgelegte Kundenbeziehung im Blick.

Zielgruppe. Personen, die regelmäßig im Verkauf von Finanzdienstleistungen tätig sind.

Nutzen für die Seminarteilnehmer. Nach dem Besuch dieses Trainings sind Sie in der Lage, ein Verkaufsgespräch strukturiert zu führen und situationsbezogen erfolgreich abzuschließen. Sie helfen Ihrem Kunden, sich für Ihre Produkte zu entscheiden.

Aus dem Seminarprogramm. Wie bekomme ich einen Termin mit dem Kunden?
Wie komme ich mit den verschiedenen Kundentypen erfolgreich ins Gespräch?
Wie kann ich das Verkaufsgespräch sinnvoll lenken?
Wie verhalte ich mich in den einzelnen Phasen des Verkaufsgesprächs?
Was sind die Kaufmotive der Kunden?
Wie demonstriere ich den Nutzen des Angebots typengerecht?
Wie gehe ich mit einem „Nein“ des Kunden um?
Wie bringe ich den Kunden zum Abschluss?

Eingesetzte Methoden. Wissenstransfer, Gesprächssimulation, Teilnehmerinput, „Hausaufgaben“

Teilnahmevoraussetzungen. Grundlegende Kenntnisse der Kommunikation (entspricht dem Wissensstoff der Module K 1 und K 2)

Dauer des Seminarmoduls. 2 Tage

Anzahl der Teilnehmer. Mindestens 8 Personen, höchstens 16 Personen

Konditionen. Die genauen Seminargebühren entnehmen Sie bitte der Konditionsübersicht Ihres Seminarkataloges.

Termine und Veranstaltungsorte. Dieser Seminar-Baustein wird nur auf individuelle Anfrage angeboten: akademie@jungdms.de

VK 2: KUNDEN WERDEN ZU STAMMKUNDEN.

Das ADAPt®-Verkaufstraining

- Ziel des Seminarmoduls.** Sie haben bereits Erfahrungen im Verkauf von Produkten der Finanzdienstleistung gemacht. Nun möchten Sie den einzelnen Abschluss leichter erzielen und darüber hinaus eine Dauerbeziehung zu Ihrem Kunden gestalten. Ihre Persönlichkeit und Ihre Leistungen stehen dabei für Ihren Kunden im Vordergrund. Konkrete Produkte und Preise haben eine geringere Bedeutung.
- Zielgruppe.** Fach- und Führungskräfte, die regelmäßig Verkaufs- oder Beratungsgespräche mit Ihren Kunden durchführen.
- Nutzen für die Seminarteilnehmer.** Sie können Ihre Verkaufsgespräche tiefergehend führen und später immer wieder an Erkenntnisse, Vereinbarungen und das Vertrauen der Vorgespräche anknüpfen. Einwänden begegnen Sie geschickt. Ihre Cross-Selling-Quote steigt.
- Aus dem Seminarprogramm.** In welchen Phasen entscheidet sich der Verkaufserfolg?
Was passiert in den Schlüsselphasen eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs?
Wie formuliere ich in den einzelnen Phasen typengerecht?
Wie verbinde ich Bedarf und Nutzen für den Kunden klar erkennbar und langfristig nachvollziehbar?
Wie bekomme ich mehr Informationen vom Kunden?
Wie kann ich Cross-Selling-Signale erkennen?
Wie mache ich Kunden zu Stammkunden?
Wie mache ich Kunden zu Multiplikatoren?
Wie überwinde ich Kaufhemmnisse?
- Eingesetzte Methoden.** Wissenstransfer, Gesprächssimulation, Teilnehmerinput, „Hausaufgaben“, Videotraining
- Teilnahmevoraussetzungen.** Die Lust am kompetenten und geschickten Umgang mit Menschen im Allgemeinen und Kunden im Besonderen und die Kenntnisse der Module K 1–K 3 und VK 1.
- Dauer des Seminarmoduls.** 2 Tage
- Anzahl der Teilnehmer.** Mindestens 8 Personen, höchstens 16 Personen
- Konditionen.** Die genauen Seminargebühren entnehmen Sie bitte der Konditionsübersicht Ihres Seminarkataloges.
- Termine und Veranstaltungsorte.** Dieser Seminar-Baustein wird nur auf individuelle Anfrage angeboten: akademie@jungdms.de



VK 3: MEHR DAVON – VERHANDLUNGSTRAINING FÜR PROFIS.

Das ADAPt®-Verhandlungstraining

Ziel des Seminarmoduls. Sie kommen regelmäßig in Verkaufssituationen, in denen es um das Aushandeln der für beide Seiten optimalen Vertragsgestaltung im Zusammenhang mit Finanzdienstleistungen oder Vermittlerverträgen geht. Es ist Ihnen dabei wichtig, den Verhandlungspartner von Ihrer Position zu überzeugen.

Zielgruppe. Fach- und Führungskräfte, zu deren Aufgabe es gehört, anspruchsvolle Finanzdienstleistungen zu verkaufen.

Nutzen für die Seminarteilnehmer. Nach diesem Training kennen Sie die wichtigsten Methoden und Techniken, um erfolgreich Verhandlungen zu führen. Sie können diese individuell in Ihren persönlichen Verhandlungssituationen einsetzen.

Aus dem Seminarprogramm. Wann endet der Verkauf und wann beginnt das Verhandeln?
Wie können Sie Ihre Position erfolgreich präsentieren?
Wie kann ich in Verhandlungen eine sinnvolle Argumentation aufbauen?
Welche Argumentationstechniken kann ich anwenden?
Wie verhalten sich die ADAPt®-Kudentypen in Verhandlungssituationen?
Wie kann ich eine Verhandlung aufbauen?
Welche Phasen gibt es in einem Verhandlungsgespräch?
Wie löse ich festgefahrene Situationen?
Wie gehe ich mit Entscheidungsgremien um?
Welche Strategeme fördern oder verhindern den Erfolg?

Eingesetzte Methoden. Wissenstransfer, Gesprächssimulation, Teilnehmerinput, „Hausaufgaben“, Videotraining

Teilnahmevoraussetzungen. Der Wissensstoff der Module K 1–K3 und VK 1–VK2

Dauer des Seminarmoduls. 2 Tage

Anzahl der Teilnehmer. Mindestens 8 Personen, höchstens 16 Personen

Konditionen. Die genauen Seminargebühren entnehmen Sie bitte der Konditionsübersicht Ihres Seminkataloges.

Termine und Veranstaltungsorte. Dieser Seminar-Baustein wird nur auf individuelle Anfrage angeboten: akademie@jungdms.de



FK 1: FÜHRUNG MIT STIL – DIE RICHTIGE ART ZU FÜHREN UND ZU MOTIVIEREN.

Das ADAPt®-Führungskräftetraining/Advance

- Ihr Ziel.** Sie haben bereits eine Führungsposition oder übernehmen in nächster Zeit Führungsverantwortung. Sie möchten Ihre Position sehr professionell ausführen und so Ihre bereits bestehende fachliche und persönliche Kompetenz durch Führungswissen und Führungskönnen erweitern. In Ihrer praktischen Führungsarbeit wollen Sie je nach Situation die passenden und zeitgemäßen Führungsinstrumente einsetzen.
- Zielgruppe.** Führungskräfte im Vertrieb bei Banken, Finanzvertrieben und Versicherungen.
- Nutzen für die Seminarteilnehmer.** Nach diesem Training kennen Sie verschiedene Führungsstile und -instrumente. Sie haben sich ausführlich mit Ihrer eigenen Rolle als Führungskraft beschäftigt und identifizieren sich mit dieser Rolle. Sie kennen Ihre eigene Wirkung auf Ihre Mitarbeiter und die eigenen Präferenzen in Ihrer Führungsposition. Sie können in verschiedenen Führungssituationen souverän reagieren.
- Aus dem Seminarprogramm.** Was bedeutet Führung?
Was erwarte ich von effektiver Führung?
Welchen Führungsstil lebe ich und wie wirke ich?
Was bewegt Menschen?
Welche Führungsinstrumente und -stile kann ich einsetzen?
Wie reagieren die ADAPt®-Typen darauf, auf bestimmte Arten geführt zu werden?
Wann führt welcher Führungsstil zum Erfolg?
Welchen Zusammenhang gibt es zwischen Wünschen, Zielen und Erfolg?
Welcher Führungsstil kann zu welcher Unternehmensphilosophie passen?
- Eingesetzte Methoden.** Wissenstransfer, Diskussion, Teilnehmerpräsentation, Gesprächssimulation, Gruppenübung, Videoreflektion
- Teilnahmevoraussetzungen.** Kenntnisse und Fertigkeiten aus Kommunikationstrainings
- Dauer des Seminarmoduls.** 3x2 Tage im Abstand von je drei Wochen
- Anzahl der Teilnehmer.** Mindestens 6 Personen, höchstens 12 Personen
- Konditionen.** Die genauen Seminaregebühren entnehmen Sie bitte der Konditionsübersicht Ihres Seminarkataloges.
- Termine und Veranstaltungsorte.** Dieser Seminar-Baustein wird nur auf individuelle Anfrage angeboten:
akademie@jungdms.de
- Im Modulpreis enthalten.** Seminarunterlagen, Fotoprotokoll

FK2: ZIELPROFIL – DER CHEF ALS COACH.

Das ADAPt®-Führungskräftetraining zum Teamcoach

Ihr Ziel. Sie sind in einer verantwortungsvollen Führungsposition. Ihr Team wollen Sie erfolgreich führen und dabei die vorgegebenen Unternehmensziele und Aufgaben umsetzen. Sie möchten durch Ihre Mitarbeiter als Vorgesetzter respektiert werden und gleichzeitig die erste Vertrauensperson für alle betrieblichen Anliegen sein.

Zielgruppe. Führungskräfte, die ein Vertriebsteam in einer Bank, in einem Finanzvertrieb oder in einer Versicherung führen.

Nutzen für die Seminarteilnehmer. Nach diesem Training kennen Sie verschiedene Instrumente und Hilfsmittel zur erfolgreichen Teamführung und können so aktiv die Beziehung zu Ihren Mitarbeitern gestalten. Dadurch können Sie gezielt auf das Mitarbeiterverhalten einwirken und Ihr Team souverän zur Erreichung der Unternehmensziele führen.

Aus dem Seminarprogramm. Was ist Teamarbeit?
Was ist Projektarbeit?
Wie verhalte ich mich im Team?
Kreativität
Moderation
Konfliktlösungs- und Gesprächskompetenzen

Eingesetzte Methoden. Wissenstransfer, Diskussion, Teilnehmerpräsentation, Gesprächssimulation, Gruppenübung, Videoreflexion

Teilnahmevoraussetzungen. Kenntnisse und Fertigkeiten aus Kommunikationstrainings

Dauer des Seminarmoduls. 3 x 2 Tage im Abstand von je 3 Wochen

Anzahl der Teilnehmer. Mindestens 6 Personen, höchstens 12 Personen

Konditionen. Die genauen Seminargebühren entnehmen Sie bitte der Konditionsübersicht Ihres Seminarkataloges.

Termine und Veranstaltungsorte. Dieser Seminar-Baustein wird nur auf individuelle Anfrage angeboten: akademie@jungdms.de

Im Modulpreis enthalten. Seminarunterlagen, Fotoprotokoll

FK 3: GESPRÄCHSFÜHRUNG FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE.

Das ADAPt®-Führungskräfte-Training/Advance

- Ihr Ziel.** Das Gespräch ist das wichtigste Medium im Führungsverhalten. Dabei sprechen Sie mit Mitarbeitern, um zu loben, um zu tadeln, um zu vermitteln und um zu motivieren. Ihnen sitzen häufig auch mehrere Mitarbeiter als Gesprächspartner gegenüber und Sie müssen hier stets kompetent und souverän den richtigen Ton für die gegebene Situation treffen, um Ihre Ziele zu erreichen.
- Zielgruppe.** Führungskräfte, die ein Vertriebsteam in einer Bank, einem Finanzvertrieb oder einer Versicherung führen.
- Nutzen für die Seminarteilnehmer.** Nach diesem Training haben Sie Ihr „Mundwerkzeug“ verfeinert und verschiedene Instrumente für eine wertschätzende und konstruktive Gesprächsführung kennengelernt. Sie können diese Instrumente ziel- und erfolgsorientiert einsetzen.
- Aus dem Seminarprogramm.** Wie führe ich mit Mitarbeitern Gespräche über Motivation, kritische Punkte und Zielvereinbarungen?
Wie führe ich ein 360-Grad-Feedback durch?
Wie führe ich Einführungs- oder Trennungsgespräche?
Wie führe ich ein Coaching-Gespräch?
Wann und wie ist Kritik konstruktiv?
Welche Anforderungen werden an Führungsgespräche gestellt?
Wie gebe und empfangen ich konstruktive Kritik?
Wie werden Ziele S.M.A.R.T.? Wie werden Zielvereinbarungen für die Beteiligten greifbar?
Wie gehe ich mit Rollenkonflikten im Gespräch um (Ambiguitätstoleranz)?
Welche Gesprächsform und Argumentation ist für welchen ADAPt®-Typen empfehlenswert?
Wo sind die Grenzen der Fürsorgepflicht?
Wie vermeide ich Dramen?
- Eingesetzte Methoden.** Wissenstransfer, Diskussion, Teilnehmerpräsentation, Gesprächssimulation, Gruppenübung, Videoreflexion
- Teilnahmevoraussetzungen.** Der Wissensstoff der Module FK 1 und FK 2
- Dauer des Seminarmoduls.** 2x2 Tage im Abstand von 4 Wochen
- Anzahl der Teilnehmer.** Mindestens 6 Personen, höchstens 12 Personen
- Konditionen.** Die genauen Seminargebühren entnehmen Sie bitte der Konditionsübersicht Ihres Seminarkataloges.
- Im Modulpreis enthalten.** Seminarunterlagen, Fotoprotokoll



KONTAKTSTARK – AKTIV AUF MENSCHEN IM VERKAUF ZUGEHEN.

Elevator Pitch

Ihr Ziel. Sie steigen mit einer interessanten Person in einen Aufzug. Ihr Ziel ist es, dass diese Person nach 30 Sekunden Aufzugfahrt sagt: „Bitte geben Sie mir Ihre Visitenkarte“.

Ihr Nutzen. Nach dem Besuch dieses Trainings kennen Sie die wichtigsten Zutaten für einen erfolgreich durchgeführten Elevator Pitch. Im Rahmen des Trainings haben Sie die Möglichkeit, eine eigene Präsentation für den Erstkontakt zu entwickeln.

Aus dem Seminarprogramm. Was ist das Besondere an mir und meinem Unternehmen?
Welchen Stellenwert hat die Kontaktaufnahme?
Wie komme ich bei meinem Gesprächspartner gut an?
Welche Mittel habe ich zur Verfügung?
Wie kann ich den Ablauf inszenieren?
Wie bereite ich mich vor?
Welche rhetorischen Stilmittel kann ich einsetzen?
Wie kann ich den Gesprächspartner in meinen Elevator Pitch einbinden?
Wie nutze ich die Zeit optimal?
Wo kann ich den Elevator Pitch einsetzen?

Eingesetzte Methoden. Lehrgespräch, Diskussion, Teilnehmer-Präsentation, Einzel- und Gruppenübung, Videoaufzeichnung

Anzahl der Teilnehmer. In der Regel 8–12 Personen

Konditionen. Die genauen Seminargebühren entnehmen Sie bitte der Konditionsübersicht Ihres Seminkataloges.

Termine und Veranstaltungsorte. Dieser Seminar-Baustein wird nur auf individuelle Anfrage angeboten:
akademie@jungdms.de



STORY-TELLING – MIT DER RICHTIGEN GESCHICHTE DEN KUNDEN ÜBERZEUGEN.

Ihr Ziel. Menschen lieben Geschichten und gute Geschichtenerzähler. Kunden hören ihrem Berater dann zu, wenn die Botschaften in Stories verpackt sind. Durch interessante Geschichten Botschaften gut zu platzieren, ist das Ziel dieses Trainings!

Ihr Nutzen. Nach dem Besuch dieses Trainings kennen Sie die wichtigsten Zutaten für eine gelungene Verkaufs-Story. Sie können sowohl auf bewährte Geschichten zurückgreifen als auch eigene Stories komponieren.

Aus dem Seminarprogramm. Welchen Stellenwert hat eine Geschichte auf den Verkaufserfolg?
Wie wähle ich die richtige Geschichte aus?
Welche Bestandteile muss die Story haben?
Wie bereite ich mich auf das Gespräch vor?
Wie erwecke ich beim Kunden Sympathie oder Antipathie?
Welche rhetorischen Stilmittel kann ich einsetzen?
Wie überprüfe ich die Wirksamkeit meiner Geschichte?
Wann kann ich die Story erzählen?

Eingesetzte Methoden. Lehrgespräch, Diskussion, Teilnehmer-Präsentation, Einzel- und Gruppenübung

Teilnahmevoraussetzungen. Der Wissensstoff der Module FK 1 und FK 2

Anzahl der Teilnehmer. In der Regel 8–12 Personen

Konditionen. Die genauen Seminargebühren entnehmen Sie bitte der Konditionsübersicht Ihres Seminarkataloges.

Termine und Veranstaltungsorte. Dieser Seminar-Baustein wird nur auf individuelle Anfrage angeboten:
akademie@jungdms.de



JDC-INTERNE SCHULUNGS- UND WORKSHOP-ANGEBOTE.

Seminare, Foren und Kongresse.

Mehr als 350 Veranstaltungen für Berater pro Jahr.



FOREN.

Ziel des Seminars. Auf einem Forum lernen Sie kompakt und anschaulich die Produktinhalte diverser Gesellschaften kennen. Ein Forum liefert dem Poolpartner neue Verkaufsansätze, die im Nachgang durch JDC Seminare oder Seminarreihen (Workshops) vertieft werden.

Methode. Das Jung, DMS & Cie. Forum ist eine Veranstaltungsreihe, die analog einer Roadshow zeitlich zusammenhängend mehrere Standorte abdeckt (fünf bis sieben Standorte in zwei Wochen). In den Pausen präsentieren sich die teilnehmenden Produktgesellschaften durch Infostände. Foren werden für die Kompetenzfelder Investmentfonds, Versicherungen und Beteiligungen angeboten.

Seminarumfang. 1 Tag je Standort

Teilnehmerzahl. Standortbezogen zwischen 80 und 150 Personen

Zielgruppe. Das Forum eignet sich spartenübergreifend für Poolinteressenten und bestehende Poolpartner mit fundierten Fachkenntnissen oder Basiswissen im jeweiligen Fachbereich.

Konditionen. In der Regel kostenfrei

Termine und Veranstaltungsorte. Die jeweiligen Termine und Orte zu unseren Foren finden Sie im Veranstaltungskalender der World of Finance.

KONGRESSE.

Ziel. Bei Kongressen werden in der Regel zum Jahresauftakt oder zum Jahresende gebündelt die Produktpalette für die kommenden Wochen/Monate vorgestellt oder detaillierte fachliche Verkaufsinformationen und Sparten-spezifische Absatzmöglichkeiten vermittelt. Der Kongress hilft Ihnen, Ihr Produktportfolio zu optimieren und durch weiterführende Fachinformationen Detailwissen zu festigen. So kann gegenüber Experten und VIP-Kunden (Rechtsanwälte, Steuerberater, Führungskräfte) mit entsprechendem Know-how und fundierten Fachinformationen aufgewartet werden.

Methode. Kongresse sind Veranstaltungen an nur einem Standort und werden für die Kompetenzfelder Investmentfonds, Versicherungen und Beteiligungen angeboten. In den Pausen präsentieren sich die teilnehmenden Gesellschaften, wie auch bei den Foren, mit einem kleinen Infostand. Ein zweitägiger Kongress bietet JDC und den Produktreferenten außerdem die Möglichkeit, bei einer Abendveranstaltung mit Galadinner am Ende des ersten Veranstaltungstages den persönlichen Kontakt mit Ihnen zu vertiefen.

Seminarumfang. 1 bis 2 Tage

Teilnehmerzahl. 150 bis 400 Personen

Zielgruppe. Poolpartner mit sehr fundierten Fachkenntnissen im jeweiligen Kompetenzfeld

Konditionen. In der Regel kostenfrei

Termine und Veranstaltungsorte. Die jeweiligen Kongresstermine und Kongressorte finden Sie im Veranstaltungskalender der World of Finance.

SEMINARE/SEMINARREIHEN (WORKSHOPS).

Ziel. Seminare und Workshops in der Region bieten im Gegensatz zu Foren oder Kongressen die Möglichkeit, durch einen kleineren Rahmen intensiver mit Ihnen als Berater zu arbeiten. Wichtig dabei ist vor allem der persönliche Kontakt mit Poolpartnern durch den regional zuständigen Vertriebsleiter.

Methode. Für die Kompetenzfelder Investmentfonds, Beteiligungen, Versicherungen, Zertifikate und Finanzierungen veranstalten wir Seminare oder Seminarreihen, in denen Neueinsteiger diese Produktbereiche für sich entdecken oder erfahrene Berater ihr Wissen vertiefen können. Das modulare Spektrum unseres Seminarangebotes umfasst Basis-/Einsteigerseminare sowie vertiefende Fachtrainings.

Neben der Vermittlung von Fachwissen steht die praxisnahe Umsetzung mit interessanten Produkten oder Produktstrategien im Fokus. Optional stellen wir Ihnen gemeinsam mit unseren Produktgesellschaften das passende Handwerkszeug zur Verfügung und informieren über den verkaufsunterstützenden Umgang und Einsatz mit der bei JDC zur Verfügung stehenden Online-Verkaufstechnologie.

Seminarumfang. Die Veranstaltungsdauer beträgt einen halben bis zu einem Tag.

Teilnehmerzahl. In der Regel zwischen 10 und maximal 30 Personen pro Standort.

Zielgruppe. Für alle JDC Poolpartner und potenzielle Poolinteressenten.

Konditionen. In der Regel sind Seminare für unsere Poolpartner kostenfrei.

Termine und Veranstaltungsorte. Die jeweiligen Seminartermine und Seminarorte finden Sie im Veranstaltungskalender der World of Finance.



ONLINE-SCHULUNGEN.

Ziel des Seminars. JDC führt regelmäßig Online-Schulungen in den Kompetenzfeldern Investmentfonds, Versicherungen, Beteiligungen, Haftungsdach, Zertifikate sowie für die Plattformen/Transaktionsbanken durch. Dadurch können spezifische Fachkenntnisse und Fertigkeiten schnell und unkompliziert an die Teilnehmer vermittelt werden. Diese Art der Durchführung von Produkt- und Schulungsveranstaltungen erspart Ihnen Zeit und Kosten, da die Anreise und Anwesenheitszeit gegenüber Präsenzveranstaltungen entfallen bzw. auf ein Minimum reduziert werden.

Methode. Bei dieser Konferenzart werden zeitgleich eine webgesteuerte Bildschirmpräsentation und eine Audiokonferenz durchgeführt. Sie ist eine Kombination aus visueller und sprachlicher Information. Die Teilnehmer einer Online-Präsentation benötigen keine zusätzliche Hard- oder Softwareinstallation. Über einen Internet-Browser mit aktivierter Java-Unterstützung können sich die Teilnehmer mit einer präsentationsgebundenen PIN in die Datenkonferenz einwählen.

Seminarumfang. Maximal eine Stunde je Thema

Teilnehmerzahl. Unbegrenzt

Zielgruppe. Für alle Poolpartner, die schnell und kostengünstig Informationen zu einem bestimmten Thema wünschen.

Konditionen. Online-Schulungen sind kostenfrei. Lediglich bei Dial-IN-Konferenzen fallen Telefonkosten an, die vom Teilnehmer zu tragen sind.

Dial-OUT-Konferenz

Die Teilnehmer werden vom CSN-Konferenz-System angerufen. Die anfallenden Telefonkosten von derzeit 9 Cent pro Minute trägt der Veranstalter.

Dial-IN-Konferenz

Bei dieser Art der Online-Konferenzen wählen sich die Teilnehmer selbst in die Konferenz/Präsentation/Schulung ein. Die anfallenden Telefonkosten von derzeit 9 Cent pro Minute (aus dem deutschen Festnetz) trägt der Teilnehmer.

Termine. Die jeweiligen Online-Schulungstermine finden Sie im Veranstaltungskalender der World of Finance.



STUDIENGÄNGE & ZERTIFIZIERTE ABSCHLÜSSE.

Qualifikation nach Maß – für freie Finanzdienstleister und
Versicherungsvermittler.

Sie sind neu in der Versicherungs-/Finanzdienstleistungsbranche und möchten die Mindestqualifikation gemäß Versicherungsvermittlerverordnung absolvieren? Dann ist der folgende Lehrgang der richtige für Sie:

VERSICHERUNGSFACHFRAU/-MANN (IHK).

- Inhalte.** Kaufmännische und rechtliche Grundlagen für den Versicherungsvermittler
Gesetzliche Rentenversicherung / Altersvermögensgesetz
Grundzüge der betrieblichen Altersversorgung
Lebensversicherung / Private Rentenversicherung
Unfallversicherung
Krankenversicherung / Pflegeversicherung
Haftpflichtversicherung
Kraftfahrtversicherung
Verbundene Hausratversicherung und Gebäudeversicherung
Rechtsschutzversicherung
- Studiendauer.** Je nach Zeitpunkt des Lehrgangsstarts: nur 3 bis 7 Monate. Ihre genaue Seminarplanung erhalten Sie gern auf Anfrage bei der Jung, DMS & Cie. Akademie.
- Studienart.** Modularer, berufsbegleitender Lehrgang mit Präsenzseminaren, denen (betreute) Selbststudienphasen, in Form von Online-eLearning-Tools folgen. So stehen Ihnen u. a. über 2.000 Übungsaufgaben sowie eine Prüfungssimulation zum Trainig jederzeit bereit. Intensivstudium!
- Zulassungsvoraussetzungen.** Klassische Zulassungsvoraussetzungen existieren nicht. Sie müssen sich lediglich zur IHK-Prüfung anmelden.
- Prüfung.** Es handelt sich hierbei um eine bundeseinheitliche Prüfung, die von Ihrer zuständigen IHK abgenommen wird. Sie haben einen schriftlichen Prüfungsteil und ein mündliches Prüfungsgespräch.
- Abschluss.** Versicherungsfachfrau/-mann (IHK)
- Studiengebühren.** Die entsprechenden Studiengebühren entnehmen Sie bitte der Konditionsübersicht Ihres Seminarkataloges.
- Termine und Veranstaltungsorte.** Die jeweiligen aktuellen Seminartermine und -orte finden Sie in der World of Finance im Bereich „AKADEMIE“.
- Module.**
- >>  Sachversicherung und Rechtsgrundlagen
 - >>  Krankenversicherung
 - >>  Altersvorsorge und Unfallversicherung
 - >>  Haftpflicht, Rechtsschutz und Kfz



ABSCHLUSSTRAINING VERSICHERUNGSFACHMANN/-FRAU (IHK).

- Ziel des Abschlustrainings.** Am ersten Seminartag erhalten Sie wichtige Informationen zur schriftlichen Prüfung. Schwierige Aufgaben werden mit dem Dozenten gemeinsam besprochen und letzte fachliche Fragen geklärt. Schwerpunkt des zweiten und dritten Seminartages ist die mündliche Prüfung. Typische Fälle der Kundenberatungsprüfung werden besprochen und Prüfungssituationen simuliert und analysiert.
- Aus dem Inhalt.** Bedeutung der Versicherungswirtschaft im Markt
Serviceerwartungen des Kunden
Kundenbetreuung
Besprechung von Simulationsprüfungen
- Eingesetzte Methoden.** Mit Beginn Ihrer Anmeldung erhalten Sie die Freischaltung zum Online-Teilnehmerbereich. Kern des „Online-Trainings“ sind die Multiple-Choice-Aufgaben. Hier können Sie kleine Aufgaben in Form von „Prüfungen“ in einzelnen Fächern abschließen oder auch eine komplette Abschlussprüfung mehrmals simulieren. Ergänzend dazu erhalten Sie das Lehrbuch „IHK Sachkundeprüfung Versicherungsvermittler/-in“ und die aktuellen Proximusbedingungen. Für fachliche Fragen steht Ihnen in Ihrem Teilnehmerbereich ein Forum zur Verfügung, in dem Sie Ihre Fragen direkt an unsere Dozenten richten können.
- Teilnahmevoraussetzungen.** Es sind keine Vorkenntnisse im Versicherungsbereich notwendig. Von Vorteil ist eine kaufmännische Grundbildung (z. B. kaufmännische IHK-Ausbildung).
- Seminarumfang.** 3 Tage
- Anzahl der Teilnehmer.** Maximal 25 Teilnehmer
- Konditionen.** Die entsprechenden Seminargebühren entnehmen Sie bitte der Konditionsübersicht Ihres Seminkataloges.
- Termine und Veranstaltungsorte.** Die jeweiligen aktuellen Seminartermine und -orte finden Sie in der World of Finance im Bereich „AKADEMIE“.

Sie sind bereits tätig in der Versicherungs-/Finanzdienstleistungsbranche und möchten einen öffentlich-rechtlichen Weiterbildungsabschluss mit Allfinanzausrichtung erwerben? Dann empfehlen wir Ihnen die folgende Qualifikation:

STUDIENGANG FACHBERATER/-IN FÜR FINANZDIENSTLEISTUNGEN (IHK).

Der öffentlich-rechtliche Weiterbildungsabschluss Fachberater/-in für Finanzdienstleistungen (IHK) ist eine echte Allfinanzqualifikation und bildet den Grundlagenteil des Studiengangs Fachwirt/-in für Finanzberatung (IHK) mit folgenden

... Inhalten. Bankprodukte für private Haushalte (Kapitalanlagen)
Betriebs- und Volkswirtschaftslehre
Immobilien und Bausparen
Kundenberatung
Recht für Finanzdienstleister
Steuern für Finanzdienstleister
Versicherungsprodukte für private Haushalte

Sie qualifizieren sich somit zielgerecht und umfassend auf die kommenden Anforderungen des Allfinanzmarktes.

Studiendauer. Je nach Zeitpunkt des Studienstartes: nur 9 bis 12 Monate. Ihre genaue Seminarplanung erhalten Sie gern auf Anfrage bei der Jung, DMS & Cie. Akademie.

Studienart. Modulares, berufsbegleitendes Studium mit Präsenzseminaren, denen (betreute) Selbststudienphasen vorausgehen.

Zulassungsvoraussetzungen. Je nach Vorqualifizierung benötigen Sie zum Prüfungszeitpunkt eine mindestens 1/2- bis 4-jährige einschlägige Praxiserfahrung. Näheres klären wir gern in einem persönlichen Gespräch.

Prüfung. Es handelt sich hierbei um eine bundeseinheitliche Prüfung, die von Ihrer zuständigen IHK abgenommen wird. Sie absolvieren hierbei fünf schriftliche und eine mündliche Prüfung.

Abschluss. Fachberater/-in für Finanzdienstleistungen (IHK)

Studiengebühren. Die entsprechenden Studiengebühren entnehmen Sie bitte der Konditionsübersicht Ihres Seminarkataloges.

Termine und Veranstaltungsorte. Die jeweiligen aktuellen Seminartermine und -orte finden Sie in der World of Finance im Bereich „AKADEMIE“.

Module. >> **FB1** Bankprodukte für private Haushalte
>> **FB2** Bausparen und Immobilien
>> **FB3** Versicherungsprodukte für private Haushalte
>> **FB4** Grundlagen VWL & BWL
>> **FB5** Recht
>> **FB6** Steuern

Sie sind tätig in der Versicherungs-/Finanzdienstleistungsbranche, haben bereits erfolgreich den Grundlagenteil Fachberater/-in für Finanzdienstleistungen (IHK) absolviert und möchten nun Ihr Wissen auch für den Allfinanz-Bereich der freien und gewerblichen Berufe erweitern und festigen? Dann empfehlen wir Ihnen die weiterführende Qualifikation:

STUDIENGANG FACHWIRT/-IN FÜR FINANZBERATUNG (IHK).

Der öffentlich-rechtliche Weiterbildungsabschluss Fachberater/-in für Finanzdienstleistungen (IHK) bildet den Grundlagenteil des Studiengangs Fachwirt/-in für Finanzberatung (IHK) und ist Voraussetzung zum Erreichen dieses Allfinanz-Abschlusses. Zusätzlich zu den Inhalten des Fachberaters für Finanzdienstleistungen (IHK) erwarten Sie folgende Bereiche:

- Inhalte.** Baufinanzierung
Finanzierungsprodukte für freie Berufe und Gewerbetreibende
Geschlossene Fonds
Versicherungsprodukte für freie Berufe und Gewerbetreibende
Betriebliche Altersvorsorge
Führung & Organisation
- Sie qualifizieren sich somit zielgerecht und umfassend für die kommenden Anforderungen des Allfinanzmarktes.
- Studiendauer.** 10–12 Monate (ohne den Grundlagenteil „Fachberater/-in für Finanzdienstleistungen (IHK)“). Ihre genaue Seminarplanung erhalten Sie gern auf Anfrage bei der Jung, DMS & Cie. Akademie.
- Studienart.** Modulares, berufsbegleitendes Studium mit Präsenzseminaren, denen (betreute) Selbststudienphasen vorausgehen.
- Zulassungsvoraussetzungen.** Je nach Vorqualifizierung benötigen Sie zum Prüfungszeitpunkt „Fachwirt“ eine mind. 2-jährige Praxiserfahrung. Näheres klären wir gern in einem persönlichen Gespräch.
- Prüfung.** Es handelt sich hierbei um eine bundeseinheitliche Prüfung, die von Ihrer zuständigen IHK abgenommen wird. Sie absolvieren hierbei fünf schriftliche Prüfungen.
- Abschluss.** Fachwirt/-in für Finanzberatung (IHK)
- Studiengebühren.** Die entsprechenden Studiengebühren entnehmen Sie bitte der Konditionsübersicht Ihres Seminarskataloges.
- Termine und Veranstaltungsorte.** Die jeweiligen aktuellen Seminartermine und -orte finden Sie in der World of Finance im Bereich „AKADEMIE“.
- Module.**
- >> **FW1** Vertiefung Baufinanzierung
 - >> **FW2** Finanzierungsprodukte für Gewerbekunden
 - >> **FW3** Geschlossene Fonds
 - >> **FW4** Versicherungsprodukte für Gewerbekunden
 - >> **FW5** Betriebliche Altersversorgung
 - >> **FW6** Führung und Organisation

Sie möchten Ihren Kundenkreis erweitern? Sie möchten sich positiv von Ihren Mitbewerbern abheben? Sie möchten Karriere machen? Interessante Kunden wie Akademiker und hoch qualifizierte Fachkräfte suchen Berater, die Ihnen auf Augenhöhe begegnen. Sie möchten von jemandem beraten werden, dem sie vertrauen, die richtigen Wege durch den Finanzdienstleistungsdschungel zu finden. Starten Sie jetzt, denn der Bachelor ist ein international anerkannter akademischer Grad.

BACHELOR OF ECONOMICS – SCHWERPUNKT FINANCIAL ADVISORY SERVICES.

Zugelassen durch die Staatliche Zentralstelle für Fernunterricht (ZFU)

Anbieter dieses Studiengangs ist die WPBS Westpomeranian Business School, Fakultät Berlin

Ihr Vorteil: Als Fachwirt/-in für Finanzberatung (IHK) sind Ihre Leistungen anerkannt. Sie können Ihr Studium hiermit einfach fortsetzen. Andere Branchenfachwirte, z. B. Bank- oder Versicherungsfachwirte, benötigen nur wenige „Brückenkurse“.

Inhalte. Grundlagenfächer:

Akademisches Arbeiten
Finanzmathematik
Soft Skills (Kommunikation und Rhetorik)
Wirtschaftspolitik
Fremdsprachen

Richtungsfächer:

Wealth Management (Erb- und Schenkungsrecht)
Markenrecht, Urheberrecht
Unternehmensberatung und Aufbau eines Unternehmens
Financial Advisory Services (u. a. Finanzplanung, Informationstechnologien)
Bachelor-Thesis (Abschlussarbeit)

Studiendauer. Das Studium umfasst grundsätzlich 6 Semester (inklusive des Grundstudiums, das bei einer Vorqualifikation als Fachwirt/-in für Finanzberatung (IHK) anerkannt werden kann). Das Aufbaustudium dauert somit nur 3 Semester (1,5 Jahre).

Studienart. Es handelt sich hier um ein „Externenstudium“ mit unterstützenden Seminaren (mit Anwesenheitspflicht) und Internetunterstützung. So wird auch das „Blended-Learning-Konzept“ realisiert.

Zulassungsvoraussetzungen. Dieses Studienprogramm wurde speziell für die Bedürfnisse von Beratern und Leitern im Bereich des Vertriebs bei Banken, Versicherungen und Finanzdienstleistern entwickelt. Zum Studium werden Sie grundsätzlich zugelassen, wenn Sie eine der folgenden Voraussetzungen erfüllen:

Allgemeine Hochschulreife
Fachgebundene Hochschulreife
Gleichwertige Qualifikation wie z. B. ein IHK-Abschluss als Fachwirt

Die Befreiung von Studienleistungen aufgrund anderer Vorkenntnisse (öffentlich-rechtlicher Abschlüsse) kann beantragt werden. So kann es sinnvoll sein, zunächst einen der Fachwirtsabschlüsse zu absolvieren (z. B. Fachwirt/-in für Finanzberatung (IHK), bevor das Studium aufgenommen wird.

Andere Branchenfachwirte, z. B. Bankfachwirt (IHK) oder Versicherungsfachwirt (IHK) bzw. Fachwirt für Versicherungen und Finanzen (IHK), benötigen nur wenige „Brückenkurse“.

verliehen durch ... West Pomeranian Business School

University of Applied Sciences

Ihr Studium führen Sie an der West Pomeranian Business School, Fakultät
Financial Advisory and Management in Berlin, durch.

Kontakt:

Fakultät Financial Advisory and Management in Berlin
Bambushof
Lahnstraße 84–86 a
12055 Berlin

Studiengebühren. Die entsprechenden Studiengebühren entnehmen Sie bitte der Konditionsübersicht Ihres Seminarkataloges.

Termine und Veranstaltungsorte. Die jeweiligen aktuellen Seminartermine und -orte finden Sie in der World of Finance im Bereich „AKADEMIE“.



TÜV SÜD-ZERTIFIZIERTER BAV-SPEZIALIST.

Ziel. Erreichen Sie mit dem TÜV-Siegel einen deutlichen Wettbewerbsvorteil gegenüber konkurrierenden Fremdvermittlern! Durch den hohen Bekanntheitsgrad des TÜV SÜD als einer der weltweit größten Zertifizierer dokumentiert das Gütesiegel Ihre Kompetenz als bAV-Spezialist. Dieser Vertrauensvorteil führt zu effizienteren Beratungen mit höheren Umsätzen verbunden mit Neugeschäft aus Empfehlungen.

Methode. Rechtzeitig vor Kursbeginn erhalten die Teilnehmer ein umfangreiches Lernskript, das vorbereitend auf die Präsenzveranstaltungen durcharbeiten ist (Selbstlernphase). Die Präsenzveranstaltung besteht aus mehreren Blöcken (Präsenzphasen), in denen die Inhalte des Lernskripts praxisnah angewendet, vertieft und erweitert werden.

Die Präsenzveranstaltungen bestehen in der Regel aus drei Blöcken zu mehreren Tagen. Sowohl die Inhalte des Lernskripts als auch die Vorträge/Übungen der Präsenzphasen sind prüfungsrelevant.

Seminarumfang. 8 Tage, aufgeteilt in mehrere Blöcke (Präsenzphasen)

Teilnehmerzahl. Maximal 20 Teilnehmer

Zielgruppe. Sie sollten bereits Berufserfahrung im Bereich der Finanzdienstleistungen besitzen und eine kaufmännische Grundbildung haben (z. B. kaufmännische IHK-Ausbildung)

Aus dem Inhalt.

1. Grundlegende Begriffe zur betrieblichen Altersvorsorge
2. Einführung in das Sozialversicherungsrecht
3. Einführung in die Lebensversicherung
4. Einführung in das Gesellschaftsrecht
5. Einführung in das Steuerrecht
6. Einführung in die Buchführung und den Jahresabschluss
7. Einführung in das Arbeitsrecht
8. Betriebsrentengesetz
9. Vertiefung einzelner Aspekte der Durchführungswege

Konditionen. Die entsprechenden Seminargebühren entnehmen Sie bitte der Konditionsübersicht Ihres Seminarkataloges.

Termine und Veranstaltungsorte. Die jeweiligen Kongresstermine und Kongressorte finden Sie im Veranstaltungskalender der World of Finance.

Termine und Veranstaltungsorte. Die jeweiligen aktuellen Seminartermine und -orte finden Sie in der World of Finance im Bereich „AKADEMIE“.

TÜV SÜD-ZERTIFIZIERTER FONDS-SPEZIALIST.

- Ziel.** Erreichen Sie mit dem TÜV-Siegel einen deutlichen Wettbewerbsvorteil gegenüber konkurrierenden Fremdvermittlern! Durch den hohen Bekanntheitsgrad des TÜV SÜD als einer der weltweit größten Zertifizierer dokumentiert dieses Gütesiegel Ihre Kompetenz als Fonds-Spezialist. Dieser Vertrauensvorteil führt zu effizienteren Beratungen mit höheren Umsätzen verbunden mit Neugeschäft aus Empfehlungen.
- Methode.** Rechtzeitig vor Kursbeginn erhalten die Teilnehmer ein umfangreiches Lernskript, das vorbereitend auf die Präsenzveranstaltungen durchzuarbeiten ist (Selbstlernphase). Die Präsenzveranstaltung besteht aus mehreren Blöcken (Präsenzphasen), in denen die Inhalte des Lernskripts praxisnah angewendet, vertieft und erweitert werden. Die Präsenzveranstaltungen bestehen in der Regel aus 3 Blöcken zu mehreren Tagen. Sowohl die Inhalte des Lernskripts als auch die Vorträge/Übungen der Präsenzphasen sind prüfungsrelevant.
- Seminarumfang.** 5 Tage, aufgeteilt in mehrere Blöcke (Präsenzphasen)
- Teilnehmerzahl.** Maximal 20 Teilnehmer
- Zielgruppe.** Sie sollten bereits Berufserfahrung im Bereich der Finanzdienstleistungen besitzen und eine kaufmännische Grundbildung haben (z.B. kaufmännische IHK-Ausbildung).
- Aus dem Inhalt.**
1. Grundlagen offener Fonds
 2. Typisierung offener Fonds nach Anlageschwerpunkten
 3. Einflussfaktoren beim Auswahlprozess offener Fonds
 4. Verwendungsmöglichkeiten von offenen Fonds
- Konditionen.** Die entsprechenden Seminargebühren entnehmen Sie bitte der Konditionsübersicht Ihres Seminarskataloges.
- Termine und Veranstaltungsorte.** Die jeweiligen Seminartermine und Seminarorte finden Sie im Veranstaltungskalender der World of Finance.
- Termine und Veranstaltungsorte.** Die jeweiligen aktuellen Seminartermine und -orte finden Sie in der World of Finance im Bereich „AKADEMIE“.

IMPRESSUM

Herausgeber:
Jung, DMS & Cie. AG
Kormoranweg 1
65201 Wiesbaden

August 2009

Der Inhalt dieser Broschüre wurde mit größter Sorgfalt recherchiert, für die Vollständigkeit und Richtigkeit kann jedoch rechtlich keine Gewähr übernommen werden. Irrtum vorbehalten.

IHR KONTAKT ZU UNS.

JUNG, DMS & CIE. AG
Akademie

Telefon. +49 89 693513-703
Telefax. +49 89 693513-704
E-Mail. akademie@jungdms.de

www.jungdms.de