

## VertriebsCampus – Unsere Weiterbildungsangebote im April

Liebe Vertriebspartner:innen,

heute erhalten Sie im Folgenden die Übersicht unseres Online-Seminar-Angebots für April 2022.

Ist etwas von Interesse für Sie dabei? Dann melden Sie sich gleich über unseren [VertriebsCampus](#) zu Ihrem Wunschtermin an

Wie Sie vielleicht schon wissen, ist unsere Makler-Akademie in eine neue Umgebung umgezogen – den VertriebsCampus. Mit diesem [kurzen Video](#) möchten wir Ihnen den VertriebsCampus vorstellen.



**04.04.2022 10:00 Uhr**

### Grundlagen der Praxis-Ausfallversicherung – Relevantes für die Kundenberatung

- Bedarf für eine Praxisausfallabsicherung
- Lösungsangebot von AXA Kundennutzen

**Dauer:** 60 Minuten **IDD:** 50 Minuten



**05.04.2022 15:00 Uhr**

### Grundlagen der Transportversicherung – Schwerpunkt Verkehrshaftungsversicherung

- Beförderung von Waren Dritter; Darstellung der verschiedenen Verkehrsträger und ihre Aufgaben
- Haftung nach HGB des Frachtführers; Spediteurs und Lagerhalter
- Die wichtigsten internationalen Haftungsnormen
- Allgemeine Deutsche Speditionsbedingungen
- Notwendigkeit einer Verkehrshaftungsversicherung
- Darstellung unserer Produktpalette

**Dauer:** 95 Minuten **IDD:** 80 Minuten



**07.04.2022 10:00 Uhr**

### **Die Sozialtarife der Privaten Krankenversicherung – Kunden richtig beraten**

- Zielsetzung und Grundlage der Sozialtarife in der Privaten Krankenversicherung
- Überblick über Unterschiede im Vergleich der Sozialtarife der PKV hinsichtlich Zugangsvoraussetzungen, Beitragsberechnung und Leistungsmerkmalen
- Sozialtarife der Privaten Krankenversicherung in der unterstützenden und begleitenden Beratung "Pro PKV"

**Dauer:** 60 Minuten **IDD:** 50 Minuten



**08.04.2022 10:00 Uhr**

### **Grundlagen der betrieblichen Altersversorgung (bAV/ BRSG)**

- Überleitung auf betriebliche Altersversorgung (bAV)
- Betriebsrentenstärkungsgesetz, Direktversicherung, Rechtsanspruch auf Entgeltumwandlung
- Vorteile der betrieblichen Altersversorgung (bAV)
- Durchführung einer Berechnung mit dem Gehaltsumwandlungsrechner

**Dauer:** 150 Minuten **IDD:** 120 Minuten



**26.04.2022 15:00 Uhr**

### **Vertrauensschadenversicherung: Vertrauen ist gut, versichern ist besser! Kunden richtig beraten**

- Was ist die Vertrauensschadenversicherung?
- Risikofaktor Mitarbeiterkriminalität
- Absicherungskonzepte für Firmenkunden mit Risikopotential | Grundzüge und Wirkungsfelder der VSV anhand von 7 ausgewählten Schadenbeispielen aus der Praxis
- Ausschlüsse in der Vertrauensschadenversicherung
- VSV von AXA - Einordnung im Wettbewerb / Tarifierung / Kombinationsmöglichkeiten mit ByteProtect

**Dauer:** 90 Minuten **IDD:** 80 Minuten



**27.04.2022 15:00 Uhr**

### Cyberversicherung – Nutzen und Risiken für Commercial-Kunden

- Die Teilnehmer lernen, warum es wichtig ist, über Obliegenheiten zu sprechen.
- Die Teilnehmer lernen was Cyber-Versicherer von Ihren Kunden erwarten, um Versicherungsschutz zu erhalten.

**Dauer:** 60 Minuten **IDD:** 45 Minuten



**28.04.2022 15:00 Uhr**

### Das Krankenhaus-Haftpflichtkonzept auf Claims Made Basis – Basis-Schulung

- Vorstellung des Krankenhaus-Haftpflichtkonzept auf Claims Made Basis

**Dauer:** 45 Minuten **IDD:** 30 Minuten

Kongress Investment & Fonds · ab 06. April



**Mut zum Investieren – ist die Zeit jetzt reif?**

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

### profino Kongress

Wir nehmen am profino Kongress „Investment & Fonds“ teil. Dieser startet am **06.04.2022 um 10:00 Uhr** mit der Podiumsdiskussion. Unser Interview findet am **20.04.2022 um 10:00 Uhr** statt.

#### Termine in der Übersicht:

06.04.2022 10:00 Uhr  
07.04.2022 10:00 Uhr  
13.04.2022 10:00 Uhr  
20.04.2022 10:00 Uhr

[Hier](#) geht's zur Anmeldung

#### Unsere Webinare:

**07.04.2022 10:00 Uhr**

Vertriebschance Nachhaltigkeit nutzen – Kunden zeitgemäß beraten

Dauer: 60 Minuten IDD: 55 Minuten

**13.04.2022 10:00 Uhr**

Berater-Knowhow: Nachhaltigkeit in Altersvorsorgeprodukten

Dauer: 48 Minuten IDD: 45 Minuten

Weitere Termine unserer Online-Seminare für die Folgemonate finden Sie direkt im [VertriebsCampus](#).

Falls Sie noch keinen Zugang zum VertriebsCampus haben, können Sie sich [hier](#) registrieren.

Haben Sie Fragen oder Unterstützungsbedarf? Melden Sie sich gerne bei uns!



**Axel Deuser**  
Regionalmanager  
KV/LV Maklervertrieb

**AXA Konzern AG**

0172-7630875

[axel.deuser@axa.de](mailto:axel.deuser@axa.de)



**Michael Risse**  
Key Account Manager  
Komposit Maklervertrieb

**AXA Konzern AG**

01520-937-2538

[michael.risse@axa.de](mailto:michael.risse@axa.de)