Seminartitel:	FW-AT schriftlich Entwicklung kundengerechter Lösungsstrategien und Beratung in Bezug auf die Unternehmensfinanzierung	**Zielgruppe:**
Gesamtziel:	Teilnehmer werden auf die schriftliche Prüfung zur/zum Geprüften Fachwirt/in für Finanzberatung (IHK) vorbereitet.	**Stichpunkte angeben für Seminarbeschreibung:**

Tag	**1 von 1**	**Start des Seminartages**	**8:30**

Gesamtdauer des Tages	**9:00**
IDD in Stunden:Minuten	**0:45**
MaBV Makler in Stunden:Minuten	**0:00**
MaBV Verwalter in Stunden:Minuten	**0:00**

Anrechnung auf Weiterbildungzeiten?									
IDD Ja/ Nein	**MaBV Makler Ja/ Nein**	**MaBV Verwalter Ja/ Nein**	**Beginn**	**Zeit**	**Ende**	**Inhalt**	**Kompetenzziele**	**Methode**	**Medien**
Nein	Nein	Nein	8:30	0:10	8:40	Vorstellung Trainer und Ablauf	Teilnehmer wissen, was auf sie zukommt		
Nein	Nein	Nein	8:40	2:00	10:40	Verschiedene Kundensitationen zum Bedarf der Finanzierungen bei Unternehmens- und Firmenkunden werden als Reflektionsübung und fachliches Anwendungstraining thematisiert und ausgewertet	Mit Blick auf mögliche Prüfungsfragen wird die Situation von fiktiven Kundenbelangen analysiert	Lernerfolgskontrolle	Beamer, Leinwand, Laptop, Flipchart, Übungsaufgaben
Nein	Nein	Nein	10:40	0:05	10:45	Pause			
Nein	Nein	Nein	10:45	1:30	12:15	Verschiedene Kundensitationen zum Bedarf der Finanzierungen bei Unternehmens- und Firmenkunden werden als Reflektionsübung und fachliches Anwendungstraining thematisiert und ausgewertet	Mit Blick auf mögliche Prüfungsfragen wird die Situation von fiktiven Kundenbelangen analysiert	Lernerfolgskontrolle	Beamer, Leinwand, Laptop, Flipchart, Übungsaufgaben
Nein	Nein	Nein	12:15	0:45	13:00	Pause			
Nein	Nein	Nein	13:00	1:55	14:55	Verschiedene Kundensitationen zum Bedarf der Finanzierungen bei Unternehmens- und Firmenkunden werden als Reflektionsübung und fachliches Anwendungstraining thematisiert und ausgewertet	Mit Blick auf mögliche Prüfungsfragen wird die Situation von fiktiven Kundenbelangen analysiert	Lernerfolgskontrolle	Beamer, Leinwand, Laptop, Flipchart, Übungsaufgaben
Nein	Nein	Nein	14:55	0:05	15:00	Pause			
Ja	Nein	Nein	15:00	0:45	15:45	Verschiedene Kundensitationen zum Bedarf der Finanzierungen bei Unternehmens- und Firmenkunden werden als Reflektionsübung und fachliches Anwendungstraining thematisiert und ausgewertet	Mit Blick auf mögliche Prüfungsfragen wird die Situation von fiktiven Kundenbelangen analysiert	Lernerfolgskontrolle	Beamer, Leinwand, Laptop, Flipchart, Übungsaufgaben
Nein	Nein	Nein	15:45	0:05	15:50	Pause			
Nein	Nein	Nein	15:50	1:25	17:15	Verschiedene Kundensitationen zum Bedarf der Finanzierungen bei Unternehmens- und Firmenkunden werden als Reflektionsübung und fachliches Anwendungstraining thematisiert und ausgewertet	Mit Blick auf mögliche Prüfungsfragen wird die Situation von fiktiven Kundenbelangen analysiert	Lernerfolgskontrolle	Beamer, Leinwand, Laptop, Flipchart, Übungsaufgaben
Nein	Nein	Nein	17:15	0:15	17:30	Feedback, Verabschiedung			
			17:30		17:30				
			17:30		17:30				
			17:30		17:30				
			17:30		17:30				
			17:30		17:30				
			17:30		17:30				
			17:30		17:30				
			17:30		17:30				
			17:30		17:30				
			17:30		17:30				

Prüflinge
Mit Blick auf mögliche Prüfungsfragen wird die Situation des fiktiven Kunden analysiert und eine entsprechende Produktauswahl unter Berücksichtigung des für den Kunden passenden Chancen- und Risikoverhältnisses und der rechtlichen, wirtschaftlichen sowie steuerlichen Rahmenbedingungen ausgewählt.

		Inhaltliche Anforderungen der Sachkunde nach					Aus Dropdown-Feld wählen		
Anmerkungen für Referenten	Minuten	IDD-Minuten VersVermV - Anlage 1	VAG - Anlage 1	sonstiges	MaBV Makler Minuten nach MaBV - Anlage 1	MaBV Verwalter Minuten nach MaBV - Anlage 1	Kompetenzart	Lerninhalt Klassifizierung	Bereich nach Kompetenzmatrix
	0:10	0:00			0:00	0:00			
	2:00	0:00			0:00	0:00	Fertigkeiten	Spartenübergreifend	Kundenberatung und Vermittlung
	0:05	0:00			0:00	0:00			
	1:30	0:00			0:00	0:00	Fertigkeiten		
	0:45	0:00			0:00	0:00			
	1:55	0:00			0:00	0:00	Fertigkeiten		
	0:05	0:00			0:00	0:00			
	0:45	0:45	14. Kredit		0:00	0:00	Fertigkeiten		
	0:05	0:00			0:00	0:00			
	1:25	0:00			0:00	0:00	Fertigkeiten		
	0:15	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			

Seminartitel:	Betriebliche Altersversorgung	**Zielgruppe:**
Gesamtziel:	Die Teilnehmer bereiten sich auf den Abschluss "Geprüfte/r Fachwirt/in für Finanzberatung IHK“ vor. Dies soll dazu beitragen, ein klares Anforderungsprofil für die/den künftigen Fachwirt/in zu definieren. Zu ihren Kompetenzen gehören: - Beratung zur Unternehmensfinanzierung - Risikoanalyse und Beratung zu Deckungskonzepten für Unternehmen	**Stichpunkte angeben für Seminarbeschreibung:**

Tag	**5 von 6**	**Start des Seminartages**	**13:00**

Gesamtdauer des Tages	**2:30**
IDD in Stunden:Minuten	**2:15**
MaBV Makler in Stunden:Minuten	**0:00**
MaBV Verwalter in Stunden:Minuten	**0:00**

Anrechnung auf Weiterbildungszeiten?									
IDD Ja/ Nein	**MaBV Makler Ja/ Nein**	**MaBV Verwalter Ja/ Nein**	**Beginn**	**Zeit**	**Ende**	**Inhalt**	**Kompetenzziele**	**Methode**	**Medien**
Nein	Nein	Nein	13:00	0:05	13:05	Begrüßung und Tagesordnung	Teilnehmer wissen, was auf sie zukommt		
Ja	Nein	Nein	13:05	1:15	14:20	Pensionsfonds und Direktzusage	Teilnehmer können den Pensionsfonds und auch die Direktzuage zu den anderen Durchführungswegen abgrenzen	Lehrgespräch mit ppt, reflektierende Aufgaben	Beamer, Leinwand, Laptop
Ja	Nein	Nein	14:20	1:00	15:20	Pensionsfonds und Direktzusage	Teilnehmer kennen die steuerrechtlichen Voraussetzungen zur Zusage nach § 6a EStG und die bilanziellen Auswirkungen	Lehrgespräch mit ppt, reflektierende Aufgaben	Beamer, Leinwand, Laptop
Nein	Nein	Nein	15:20	0:10	15:30	Blitzlicht			
			15:30		15:30				
			15:30		15:30				
			15:30		15:30				
			15:30		15:30				
			15:30		15:30				
			15:30		15:30				
			15:30		15:30				
			15:30		15:30				
			15:30		15:30				
			15:30		15:30				
			15:30		15:30				
			15:30		15:30				
			15:30		15:30				
			15:30		15:30				
			15:30		15:30				
			15:30		15:30				
			15:30		15:30				
			15:30		15:30				
			15:30		15:30				
			15:30		15:30				
			15:30		15:30				
			15:30		15:30				
			15:30		15:30				
			15:30		15:30				
			15:30		15:30				
			15:30		15:30				
			15:30		15:30				
			15:30		15:30				

Finanzdienstleister
Im Handlungsbereich "Betriebliche Altersversorgung" sollen die Kompetenzen nachgewiesen werden, den Bedarf von Firmenkunden zu erkennen und bei der Einführung eines auf betriebliche Gegebenheiten passenden Durchführungsweges der betrieblichen Altersversorgung zu beraten.

		Inhaltliche Anforderungen der Sachkunde nach					Aus Dropdown-Feld wählen		
Anmerkungen für Referenten	Minuten	IDD-Minuten VersVermV - Anlage 1	VAG - Anlage 1	sonstiges	MaBV Makler Minuten nach MaBV - Anlage 1	MaBV Verwalter Minuten nach MaBV - Anlage 1	Kompetenzart	Lerninhalt Klassifizierung	Bereich nach Kompetenzmatrix
	0:05	0:00			0:00	0:00			
	1:15	1:15	25. Pensionsfondsgeschäfte		0:00	0:00			
	1:00	1:00	25. Pensionsfondsgeschäfte		0:00	0:00			
	0:10	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			
	0:00	0:00			0:00	0:00			

Seminartitel:	Risikoanalyse und Beratung zu Deckungskonzepten für Unternehmen	Zielgruppe:
Gesamtziel:	Die Teilnehmer bereiten sich auf den Abschluss "Geprüfte/r Fachwirt/in für Finanzberatung IHK“ vor. Dies soll dazu beitragen, ein klares Anforderungsprofil für die/den künftigen Fachwirt/in zu definieren. Zu ihren Kompetenzen gehören: - Beratung zur Unternehmensfinanzierung - Risikoanalyse und Beratung zu Deckungskonzepten für Unternehmen	Stichpunkte angeben für Seminarbeschreibung:

Tag	1 von 7	Start des Seminartages	9:15

Gesamtdauer des Tages	2:15
IDD in Stunden:Minuten	2:05
MaBV Makler in Stunden:Minuten	0:00
MaBV Verwalter in Stunden:Minuten	0:00

Anrechnung auf Weiterbildungszeiten?									
IDD Ja/ Nein	MaBV Makler Ja/ Nein	MaBV Verwalter Ja/ Nein	Beginn	Zeit	Ende	Inhalt	Kompetenzziele	Methode	Medien
Nein	Nein	Nein	9:15	0:10	9:25	Vorstellung Trainer und Tagesablauf	Teilnehmer wissen, was auf sie zukommt		
Ja	Nein	Nein	9:25	1:05	10:30	Grundlagen: Aufgaben des Beraters	Teilnehmer können die Aufgaben eines Beraters differenzieren	Lehrgespräch mit ppt, reflektierende Aufgaben	Beamer, Leinwand, Laptop
Ja	Nein	Nein	10:30	1:00	11:30	Gefahren und Risiken im Gewerbebereich	Teilnehmer können Risiken erkennen und benennen	Lehrgespräch mit ppt, reflektierende Aufgaben	Beamer, Leinwand, Laptop
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				

Finanzdienstleister
Im Handlungsbereich "Risikoanalyse und Beratung zu Deckungskonzepten für Unternehmen" sollen die Kompetenzen nachgewiesen werden, Risiken zu erkennen und zu bewerten, geeignete Lösungen für Sach- und Vermögensrisiken anzubieten sowie das Unternehmen bei der Entscheidungsfindung in Bezug auf den Abschluss von geeigneten Versicherungen zu unterstützen.

		Inhaltliche Anforderungen der Sachkunde nach						Aus Dropdown-Feld wählen		
Anmerkungen für Referenten	Minuten	IDD-Minuten	VersVermV - Anlage 1	VAG - Anlage 1	sonstiges	MaBV Makler Minuten nach MaBV - Anlage 1	MaBV Verwalter Minuten nach MaBV - Anlage 1	Kompetenzart	Lerninhalt Klassifizierung	Bereich nach Kompetenzmatrix
	0:10	0:00				0:00	0:00			
	1:05	1:05	1. Kundenberatung 2.3 Vermittler- und Beraterrecht			0:00	0:00	Wissen	Spartenübergreifend	Kundenberatung und Vermittlung
	1:00	1:00	1.1 Serviceerwartungen des Kunden 1.2 Besuchsvorbereitung/ Kundenkontakte			0:00	0:00	Wissen	Spartenübergreifend	Kundenberatung und Vermittlung
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			

Seminartitel:	Entwicklung kundengerechter Lösungsstrategien und Beratung in Bezug auf die Unternehmensfinanzierung	**Zielgruppe:**	
Gesamtziel:	Die Teilnehmer bereiten sich auf den Abschluss "Geprüfte/r Fachwirt/in für Finanzberatung IHK" vor. Dies soll dazu beitragen, ein klares Anforderungsprofil für die/den künftigen Fachwirt/in zu definieren. Zu ihren Kompetenzen gehören: - Beratung zur Unternehmensfinanzierung - Risikoanalyse und Beratung zu Deckungskonzepten für Unternehmen	**Stichpunkte angeben für Seminarbeschreibung:**	

Tag	**1 von 7**	**Start des Seminartages**	**9:15**

Gesamtdauer des Tages	**2:15**
IDD in Stunden:Minuten	**0:00**
MaBV Makler in Stunden:Minuten	**1:00**
MaBV Verwalter in Stunden:Minuten	**1:00**

Anrechnung auf Weiterbildungszeiten?									
IDD Ja/ Nein	**MaBV Makler Ja/ Nein**	**MaBV Verwalter Ja/ Nein**	**Beginn**	**Zeit**	**Ende**	**Inhalt**	**Kompetenzziele**	**Methode**	**Medien**
Nein	Nein	Nein	9:15	0:10	9:25	Vorstellung Trainer und Tagesablauf	Teilnehmer wissen, was auf sie zukommt		
Nein	Nein	Nein	9:25	1:05	10:30	Produktionsfaktoren	Teilnehmer kennen die Produktionsfaktoren	Lehrgespräch mit ppt, reflektierende Aufgaben	Beamer, Leinwand, Laptop
Nein	Ja	Ja	10:30	1:00	11:30	Finanzierung, Investition und Zahlungsverkehr	Teilnehmer kennen den Geld- und Güterverlauf und wissen was betrieblicher Zahlungverkehr ist	Lehrgespräch mit ppt, reflektierende Aufgaben	Beamer, Leinwand, Laptop
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				
			11:30		11:30				

Finanzdienstleister
Im Handlungsbereich „Entwicklung kundengerechter Lösungsstrategien und Beratung in Bezug auf die Unternehmensfinanzierung“ sollen die Kompetenzen nachgewiesen werden, aufgrund der erfolgten Analyse eine geeignete Produktauswahl unter Berücksichtigung der rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen zu treffen, die Lösung darzustellen, Kunden zu Chancen und Risiken zu beraten und damit bei der Entscheidungsfindung und Umsetzung zu helfen.

		Inhaltliche Anforderungen der Sachkunde nach								Aus Dropdown-Feld wählen		
Anmerkungen für Referenten	**Minuten**	**IDD-Minuten**	**VersVermV - Anlage 1**	**VAG - Anlage 1**	**sonstiges**	**MaBV Makler Minuten**	**nach MaBV - Anlage 1**	**MaBV Verwalter Minuten**	**nach MaBV - Anlage 1**	**Kompetenzart**	**Lerninhalt Klassifizierung**	**Bereich nach Kompetenzmatrix**
	0:10	0:00				0:00		0:00				
	1:05	0:00				0:00		0:00		Wissen		
	1:00	0:00				1:00	7.1 Allgemeine Investitionsgrundlage und Finanzierungsrechnung	1:00	3.1 Allgemeine kaufmännische Grundlagen	Wissen		
	0:00	0:00				0:00		0:00				
	0:00	0:00				0:00		0:00				
	0:00	0:00				0:00		0:00				
	0:00	0:00				0:00		0:00				
	0:00	0:00				0:00		0:00				
	0:00	0:00				0:00		0:00				
	0:00	0:00				0:00		0:00				
	0:00	0:00				0:00		0:00				
	0:00	0:00				0:00		0:00				
	0:00	0:00				0:00		0:00				
	0:00	0:00				0:00		0:00				
	0:00	0:00				0:00		0:00				
	0:00	0:00				0:00		0:00				
	0:00	0:00				0:00		0:00				
	0:00	0:00				0:00		0:00				
	0:00	0:00				0:00		0:00				
	0:00	0:00				0:00		0:00				
	0:00	0:00				0:00		0:00				
	0:00	0:00				0:00		0:00				
	0:00	0:00				0:00		0:00				
	0:00	0:00				0:00		0:00				
	0:00	0:00				0:00		0:00				
	0:00	0:00				0:00		0:00				
	0:00	0:00				0:00		0:00				
	0:00	0:00				0:00		0:00				
	0:00	0:00				0:00		0:00				
	0:00	0:00				0:00		0:00				
	0:00	0:00				0:00		0:00				
	0:00	0:00				0:00		0:00				
	0:00	0:00				0:00		0:00				
	0:00	0:00				0:00		0:00				
	0:00	0:00				0:00		0:00				

Seminartitel:	FW-AT schriftlich Betriebliche Altersversorgung	**Zielgruppe:**
Gesamtziel:	Teilnehmer werden auf die schriftliche Prüfung zur/zum Geprüften Fachwirt/in für Finanzberatung (IHK) vorbereitet.	**Stichpunkte angeben für Seminarbeschreibung:**

Tag	**1 von 1**	**Start des Seminartages**	**8:30**

Gesamtdauer des Tages	**9:00**
IDD in Stunden:Minuten	**7:35**
MaBV Makler in Stunden:Minuten	**0:00**
MaBV Verwalter in Stunden:Minuten	**0:00**

Anrechnung auf Weiterbildungzeiten?									
IDD Ja/ Nein	**MaBV Makler Ja/ Nein**	**MaBV Verwalter Ja/ Nein**	**Beginn**	**Zeit**	**Ende**	**Inhalt**	**Kompetenzziele**	**Methode**	**Medien**
Nein	Nein	Nein	8:30	0:10	8:40	Vorstellung Trainer und Ablauf	Teilnehmer wissen, was auf sie zukommt		
Ja	Nein	Nein	8:40	2:00	10:40	Verschiedene Kundensitationen bei der Betrieblichen Altersversorung werden als Reflektionsübung und fachliches Anwendungstraining thematisiert und ausgewertet	Mit Blick auf mögliche Prüfungsfragen wird die Situation von fiktiven Kundenbelangen analysiert	Lernerfolgskontrolle	Beamer, Leinwand, Laptop, Flipchart, Übungsaufgaben
Nein	Nein	Nein	10:40	0:05	10:45	Pause			
Ja	Nein	Nein	10:45	1:30	12:15	Verschiedene Kundensitationen bei der Betrieblichen Altersversorung werden als Reflektionsübung und fachliches Anwendungstraining thematisiert und ausgewertet	Mit Blick auf mögliche Prüfungsfragen wird die Situation von fiktiven Kundenbelangen analysiert	Lernerfolgskontrolle	Beamer, Leinwand, Laptop, Flipchart, Übungsaufgaben
Nein	Nein	Nein	12:15	0:45	13:00	Pause			
Ja	Nein	Nein	13:00	1:55	14:55	Verschiedene Kundensitationen bei der Betrieblichen Altersversorung werden als Reflektionsübung und fachliches Anwendungstraining thematisiert und ausgewertet	Mit Blick auf mögliche Prüfungsfragen wird die Situation von fiktiven Kundenbelangen analysiert	Lernerfolgskontrolle	Beamer, Leinwand, Laptop, Flipchart, Übungsaufgaben
Nein	Nein	Nein	14:55	0:05	15:00	Pause			
Ja	Nein	Nein	15:00	0:45	15:45	Verschiedene Kundensitationen bei der Betrieblichen Altersversorung werden als Reflektionsübung und fachliches Anwendungstraining thematisiert und ausgewertet	Mit Blick auf mögliche Prüfungsfragen wird die Situation von fiktiven Kundenbelangen analysiert	Lernerfolgskontrolle	Beamer, Leinwand, Laptop, Flipchart, Übungsaufgaben
Nein	Nein	Nein	15:45	0:05	15:50	Pause			
Ja	Nein	Nein	15:50	1:25	17:15	Verschiedene Kundensitationen bei der Betrieblichen Altersversorung werden als Reflektionsübung und fachliches Anwendungstraining thematisiert und ausgewertet	Mit Blick auf mögliche Prüfungsfragen wird die Situation von fiktiven Kundenbelangen analysiert	Lernerfolgskontrolle	Beamer, Leinwand, Laptop, Flipchart, Übungsaufgaben
Nein	Nein	Nein	17:15	0:15	17:30	Feedback, Verabschiedung			
			17:30		17:30				
			17:30		17:30				
			17:30		17:30				
			17:30		17:30				
			17:30		17:30				
			17:30		17:30				
			17:30		17:30				
			17:30		17:30				
			17:30		17:30				
			17:30		17:30				

Prüflinge
Mit Blick auf mögliche Prüfungsfragen wird die Situation des fiktiven Kunden analysiert und eine entsprechende Produktauswahl unter Berücksichtigung des für den Kunden passenden Chancen- und Risikoverhältnisses und der rechtlichen, wirtschaftlichen sowie steuerlichen Rahmenbedingungen ausgewählt.

		Inhaltliche Anforderungen der Sachkunde nach						Aus Dropdown-Feld wählen		
Anmerkungen für Referenten	Minuten	IDD-Minuten	VersVermV - Anlage 1	VAG - Anlage 1	sonstiges	MaBV Makler Minuten nach MaBV - Anlage 1	MaBV Verwalter Minuten nach MaBV - Anlage 1	Kompetenzart	Lerninhalt Klassifizierung	Bereich nach Kompetenzmatrix
	0:10	0:00				0:00	0:00			
	2:00	2:00	3.3 Grundzüge der betrieblichen Altersversorgung (Direktversicherung und Pensionskasse durch Entgeltumwandlung)	19. Leben		0:00	0:00	Fertigkeiten	Firmenkunden Vorsorge (BAV/ Personen)	Kundenberatung und Vermittlung
	0:05	0:00				0:00	0:00			
	1:30	1:30	3.3 Grundzüge der betrieblichen Altersversorgung (Direktversicherung und Pensionskasse durch Entgeltumwandlung)	19. Leben		0:00	0:00	Fertigkeiten	Firmenkunden Vorsorge (BAV/ Personen)	Kundenberatung und Vermittlung
	0:45	0:00				0:00	0:00			
	1:55	1:55	3.3 Grundzüge der betrieblichen Altersversorgung (Direktversicherung und Pensionskasse durch Entgeltumwandlung)	19. Leben		0:00	0:00	Fertigkeiten	Firmenkunden Vorsorge (BAV/ Personen)	Kundenberatung und Vermittlung
	0:05	0:00				0:00	0:00			
	0:45	0:45	3.3 Grundzüge der betrieblichen Altersversorgung (Direktversicherung und Pensionskasse durch Entgeltumwandlung)	19. Leben		0:00	0:00	Fertigkeiten	Firmenkunden Vorsorge (BAV/ Personen)	Kundenberatung und Vermittlung
	0:05	0:00				0:00	0:00			
	1:25	1:25	3.3 Grundzüge der betrieblichen Altersversorgung (Direktversicherung und Pensionskasse durch Entgeltumwandlung)	19. Leben		0:00	0:00	Fertigkeiten	Firmenkunden Vorsorge (BAV/ Personen)	Kundenberatung und Vermittlung
	0:15	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			
	0:00	0:00				0:00	0:00			

Seminartitel:	FW-AT schriftlich Risikoanalyse und Beratung zu Deckungskonzepten für Unternehmen	**Zielgruppe:**	Prüflinge
Gesamtziel:	Teilnehmer werden auf die schriftliche Prüfung zur/zum Geprüften Fachwirt/in für Finanzberatung (IHK) vorbereitet.	**Stichpunkte angeben für Seminarbeschreibung:**	Mit Blick auf mögliche Prüfungsfragen wird die Situation des fiktiven Kunden analysiert und eine entsprechende Produktauswahl unter Berücksichtigung des für den Kunden p rechtlichen, wirtschaftlichen sowie steuerlichen Rahmenbedingungen ausgewählt.

Tag	**1 von 1**	**Start des Seminartages**	**8:30**

Gesamtdauer des Tages	**9:00**
IDD in Stunden:Minuten	**7:35**
MaBV Makler in Stunden:Minuten	**0:00**
MaBV Verwalter in Stunden:Minuten	**0:00**

Anrechnung auf Weiterbildungzeiten?												**Inhaltliche Anforderungen der Sachkunde nach**			
IDD Ja/ Nein	**MaBV Makler Ja/ Nein**	**MaBV Verwalter Ja/ Nein**	**Beginn**	**Zeit**	**Ende**	**Inhalt**	**Kompetenzziele**	**Methode**	**Medien**	**Anmerkungen für Referenten**	**Minuten**	**IDD-Minuten**	**VersVermV - Anlage 1**	**VAG - Anlage 1**	**sonstiges**	**MaBV Makler Minuten**
Nein	Nein	Nein	8:30	0:10	8:40	Vorstellung Trainer und Ablauf	Teilnehmer wissen, was auf sie zukommt				0:10	0:00				0:00
Ja	Nein	Nein	8:40	2:00	10:40	Verschiedene Kundensitationen zu Vermögenschaden- und Sachversicherungen im Gewerbebereich werden als Reflektionsübung und fachliches Anwendungstraining thematisiert und ausgewertet	Mit Blick auf mögliche Prüfungsfragen wird die Situation von fiktiven Kundenbelangen analysiert	Lernerfolgskontrolle	Beamer, Leinwand, Laptop, Flipchart, Übungsaufgaben		2:00	2:00		1. Unfall 8. Feuer- und Elementarschäden 9. Hagel-, Frost- und sonstige Sachschäden 13. Allgemeine Haftpflicht 14. Kredit 16. Verschiedene finanzielle Verluste 19. Leben		0:00
Nein	Nein	Nein	10:40	0:05	10:45	Pause					0:05	0:00				0:00
Ja	Nein	Nein	10:45	1:30	12:15	Verschiedene Kundensitationen zu Vermögenschaden- und Sachversicherungen im Gewerbebereich werden als Reflektionsübung und fachliches Anwendungstraining thematisiert und ausgewertet	Mit Blick auf mögliche Prüfungsfragen wird die Situation von fiktiven Kundenbelangen analysiert	Lernerfolgskontrolle	Beamer, Leinwand, Laptop, Flipchart, Übungsaufgaben		1:30	1:30		1. Unfall 8. Feuer- und Elementarschäden 9. Hagel-, Frost- und sonstige Sachschäden 13. Allgemeine Haftpflicht 14. Kredit 16. Verschiedene finanzielle Verluste 19. Leben		0:00
Nein	Nein	Nein	12:15	0:45	13:00	Pause					0:45	0:00				0:00
Ja	Nein	Nein	13:00	1:55	14:55	Verschiedene Kundensitationen zu Vermögenschaden- und Sachversicherungen im Gewerbebereich werden als Reflektionsübung und fachliches Anwendungstraining thematisiert und ausgewertet	Mit Blick auf mögliche Prüfungsfragen wird die Situation von fiktiven Kundenbelangen analysiert	Lernerfolgskontrolle	Beamer, Leinwand, Laptop, Flipchart, Übungsaufgaben		1:55	1:55		1. Unfall 8. Feuer- und Elementarschäden 9. Hagel-, Frost- und sonstige Sachschäden 13. Allgemeine Haftpflicht 14. Kredit 16. Verschiedene finanzielle Verluste 19. Leben		0:00
Nein	Nein	Nein	14:55	0:05	15:00	Pause					0:05	0:00				0:00
Ja	Nein	Nein	15:00	0:45	15:45	Verschiedene Kundensitationen zu Vermögenschaden- und Sachversicherungen im Gewerbebereich werden als Reflektionsübung und fachliches Anwendungstraining thematisiert und ausgewertet	Mit Blick auf mögliche Prüfungsfragen wird die Situation von fiktiven Kundenbelangen analysiert	Lernerfolgskontrolle	Beamer, Leinwand, Laptop, Flipchart, Übungsaufgaben		0:45	0:45		1. Unfall 8. Feuer- und Elementarschäden 9. Hagel-, Frost- und sonstige Sachschäden 13. Allgemeine Haftpflicht 14. Kredit 16. Verschiedene finanzielle Verluste 19. Leben		0:00
Nein	Nein	Nein	15:45	0:05	15:50	Pause					0:05	0:00				0:00
Ja	Nein	Nein	15:50	1:25	17:15	Verschiedene Kundensitationen zu Vermögenschaden- und Sachversicherungen im Gewerbebereich werden als Reflektionsübung und fachliches Anwendungstraining thematisiert und ausgewertet	Mit Blick auf mögliche Prüfungsfragen wird die Situation von fiktiven Kundenbelangen analysiert	Lernerfolgskontrolle	Beamer, Leinwand, Laptop, Flipchart, Übungsaufgaben		1:25	1:25		1. Unfall 8. Feuer- und Elementarschäden 9. Hagel-, Frost- und sonstige Sachschäden 13. Allgemeine Haftpflicht 14. Kredit 16. Verschiedene finanzielle Verluste 19. Leben		0:00
Nein	Nein	Nein	17:15	0:15	17:30	Feedback, Verabschiedung					0:15	0:00				0:00
			17:30		17:30						0:00	0:00				0:00
			17:30		17:30						0:00	0:00				0:00
			17:30		17:30						0:00	0:00				0:00
			17:30		17:30						0:00	0:00				0:00
			17:30		17:30						0:00	0:00				0:00
			17:30		17:30						0:00	0:00				0:00
			17:30		17:30						0:00	0:00				0:00
			17:30		17:30						0:00	0:00				0:00
			17:30		17:30						0:00	0:00				0:00
			17:30		17:30						0:00	0:00				0:00

assenden Chancen- und Risikoverhältnisses und der

		Aus Dropdown-Feld wählen		
nach MaBV - Anlage 1	MaBV Verwalter Minuten nach MaBV - Anlage 1	Kompetenzart	Leminhalt Klassifizierung	Bereich nach Kompetenzmatrix
	0:00			
	0:00	Fertigkeiten	Spartenübergreifend	Kundenberatung und Vermittlung
	0:00			
	0:00	Fertigkeiten	Spartenübergreifend	Kundenberatung und Vermittlung
	0:00			
	0:00	Fertigkeiten	Spartenübergreifend	Kundenberatung und Vermittlung
	0:00			
	0:00	Fertigkeiten	Spartenübergreifend	Kundenberatung und Vermittlung
	0:00			
	0:00	Fertigkeiten	Spartenübergreifend	Kundenberatung und Vermittlung
	0:00			
	0:00			
	0:00			
	0:00			
	0:00			
	0:00			
	0:00			
	0:00			
	0:00			
	0:00			
	0:00			
	0:00			