

## John-Vermittlerfortbildung 2026, 18.2.–25.3.2026

Haftung, Recht, Sicherheit und Erfolg für den eigenen Maklerbetrieb

### Beschreibung für Teilnehmer

|                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|----------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Zielgruppe</b>                | Selbstständige Versicherungsmakler                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Seminarziele</b>              | <p>Teilnehmer lernen Risiken und Haftungspotentiale ihrer eigenen Tätigkeit besser einzuschätzen und erfahren Möglichkeiten, diese zu minimieren. Zudem vertiefen die Teilnehmer ihre Kenntnisse im Bereich der D&amp;O-Versicherung, der digitalen Rentenübersicht, der Kundenberatung in der Vorsorgeversicherung und gewinnen oder vertiefen Erkenntnisse über die zentralen Erfolgsfaktoren für die Übertragung von Maklerbeständen. Die Zielgruppe erhält kompakte Informationen zu aktuellen Gerichtsentscheidungen aus dem Vermittlerrecht und zu unterschiedlichen zukunftsweisenden Möglichkeiten haftungsarm, sehr genau und dennoch zeiteffizient und kundenorientiert zu vermitteln.</p>                                                                                                            |
| <b>Inhalte</b>                   | <ul style="list-style-type: none"><li>• Neues aus dem deckungs- und haftungsrechtlichen Bereich der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung</li><li>• Wie viel Provinzial steckt in HFK1676 – Wenn Tradition plötzlich Tempo macht</li><li>• Wie man im Berater-Alltag Zeit spart</li><li>• Vom Antrag bis zum Schadenfall – Einblicke in die Welt der D&amp;O</li><li>• Politik sucht Rendite: Die digitale Rentenübersicht und Strategien zur Schließung der Vorsorgelücke</li><li>• Versicherung aktuell: Diese Entscheidungen sollten Makler kennen</li><li>• Bedarfsgerechte Kundenberatung in der Vorsorgeversicherung – Vollmachten zum Versicherungserhalt</li><li>• Maklerbestände als Chance: Wie Käufer punkten und Verkäufer profitieren – Erkenntnisse aus 6 Jahren Deals und Übergaben</li></ul> |
| <b>Trainer</b>                   | Rechtsanwälte, Volljuristen, Vertriebsführungskräfte, Inhaber, GFs der teilnehmenden Unternehmen                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Methoden/Medien</b>           | Präsentation, Lehrgespräch                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Organisatorische Hinweise</b> | keine weiteren Unterlagen notwendig                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Weiterbildungszeit</b>        | 360 Minuten                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |