



**50 % FÖRDERUNG**  
auf den Kursbeitrag!

berufsbegleitender **Hybrid-Lehrgang** mit effizienter Verzahnung von **Live-Streaming, E-Learning** und **Präsenzphase**

Ihre Zukunft als

# BERATER\*IN FÜR BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE

**NACHHALTIG ERFOLGREICH  
BAV VERKAUFEN!**



Gegenwärtig haben erst ein Viertel aller Arbeitnehmer\*innen in Österreich eine **BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE (BAV)**. Der enorme Aufholbedarf führt dazu, dass in den kommenden Jahren Personalvorsorgen für rund 1,5 Millionen Beschäftigte abgeschlossen werden. Es ist ein Markt mit attraktiven Wachstumschancen für Versicherungsberater\*innen mit dem entsprechenden Know-How und Do-How.

## Ihre Mitgliedschaft in dem Ökosystem Betriebliche Altersvorsorge

In Zusammenarbeit mit der VermittlerAKADEMIE hat ZURICH ein einzigartiges Vertriebs- und Verkaufssystem für Betriebliche Altersvorsorgen am österreichischen Versicherungsmarkt etabliert. Versicherungsvermittler\*innen, die sich für den BAV Absatz qualifizieren möchten, werden gezielt mit Know-How und praktischem Do-How unterstützt und als Berater\*innen für Betriebliche Altersvorsorge zertifiziert. ZURICH Spezialistinnen und -spezialisten unterstützen Absolvent\*innen anschließend bei ihren Verkaufsaktivitäten und Abschlüssen. Seit mehr als 15 Jahren werden auf diesem Weg gemeinsame BAV-Absatzerfolge erzielt. Absolventinnen

und Absolventen der BAV VermittlerAKADEMIE eröffnet sich ein einzigartiges Ökosystem zur Betrieblichen Altersvorsorge mit Fachbuchpublikationen, Awards, Experten-netzwerken und speziellen Weiterbildungsangeboten.

## Keine BAV „von der Stange“, sondern maßgeschneiderte Lösungen

Ohne genaue Erhebung der Kundensituation können Vorsorgelücken nicht exakt berechnet, somit auch gar nicht richtig abgesichert werden. Beratern\*innen müssen einen auf die besonderen Anforderungen in der BAV abgestimmten Wunsch- und Bedürfnistest durchführen. Die Anforderungen

dafür reichen weit über im Privatkundengeschäft übliche Methoden und Formulare hinaus. Beispielsweise sind bei Unternehmenskunden genaue Kenntnisse über Steuer-gesetze, Abgabenrecht, Arbeits- und Kündigungsrecht erforderlich. Auf diese und weitere Themen wird in der Weiterbildung im Detail eingegangen.

### Fachwissen und Verkaufsfertigkeiten in einem Lehrgang



Zusätzlich zu Fachkenntnissen liegt ein Schwerpunkt auf der Ausbildung kommunikativer Fähigkeiten. Firmenkunden sind anspruchsvoll. Berater\*innen müssen in der Lage sein, maßgeschneiderte Konzepte zu entwickeln und diese entsprechend zu präsentieren, um tatsächlich zu einem Abschluss zu kommen. Die Fachleitung erfolgt in Zusammen-arbeit mit der ZURICH Versicherungs-AG, einem Spezial-anbieter Betrieblicher Personalvorsorgen. Absolventen\*innen knüpfen wertvolle Kontakte zu Expertinnen und Experten, die sie in der Praxis begleiten.

### Nachhaltig erfolgreich BAV verkaufen!

Ein hybrider Lehrplan mit effizienter Verzahnung von Live-Streaming, E-Learning und Präsenzphase ermöglicht, jederzeit die „BAV Reise“ mit der BAV VermittlerAKADEMIE zu beginnen. Das vorhandene BAV Ökosystem wird so zur digitalen Andockstation für alle, die Teil der BAV Community Österreichs werden wollen. Mittels vielfältiger Aufbau-module können zertifizierte Absolvent\*innen ihre Kennt-nisse, Fertigkeiten und Kompetenzen immer mehr erweitern.

### Weiterbildung für Versicherungsvertreiber\*innen: Makler, Agenten, Vermögensberater

Die BAV VermittlerAKADEMIE kann auf zahlreiche gesetz-liche Weiterbildungen angerechnet werden. Über die einzel-nen Anerkennungen informieren wir gerne in einem persön-lichen Gespräch.

**Kursdauer:** 3 Seminartage Online sowie 3 Seminartage Präsenz, 8 Stunden E-Learning im Selbststudium, zusätzliche Online-Vertiefung vor der schriftlichen Zertifizierung

**Kurszeiten:**

- Modul **BAV Markt & Chancen:** 9<sup>30</sup> bis 15<sup>00</sup> Uhr
- Modul **BAV Durchführungswege:** selbstgesteuertes E-Learning, flexible Zeiteinteilung
- Modul **BAV B2B Sales:** Tag 1: 9<sup>30</sup> bis 18<sup>00</sup> Uhr | Tag 2: 9<sup>00</sup> bis 18<sup>30</sup> Uhr (am zweiten Kursabend findet ein get-together von 19<sup>30</sup> bis 21<sup>30</sup> Uhr statt) | Tag 3: 9<sup>00</sup> bis 18<sup>00</sup> Uhr.
- Modul **BAV Vertiefung:** selbstgesteuerte Online-Prüfungsvorbereitung, flexible Zeiteinteilung
- Modul **BAV Zertifizierung:** Tag 1: 12<sup>00</sup> bis ca. 19<sup>00</sup> Uhr | Tag 2: 9<sup>00</sup> bis ca. 18<sup>00</sup> Uhr.

**Kosten:**

€ 1.790,- (inkl. USt.) für sämtliche Lehrgangsmodule, Skripten, E-Learning und Lernsupport, Zertifizierung.

ZURICH gewährt gemäß individueller Vereinbarung eine Förderung von 50% der Kurskosten. Sie bezahlen nach Zusage der Förderung nur mehr € 895,- (inkl. USt.).

## ANMELDUNG 2024 ZUM LEHRGANG BERATER\*IN FÜR BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE

Bitte im Original einsenden an: VermittlerAKADEMIE, 1080 Wien, Albertgasse 35/1 oder per  
E-Mail senden an [info@vermittlerakademie.at](mailto:info@vermittlerakademie.at)

Vor- und Zuname/Firma

PLZ/Ort

Straße/Nr.

Telefon/Fax

E-Mail

Ich melde mich hiermit verbindlich zum Hybrid-Lehrgang BERATER\*IN FÜR BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE an.

Am Modul „BAV Markt & Chancen“ nehme ich am folgenden Tag teil:  15.3.2024  12.4.2024

Weitere Termine: Modul „BAV Durchführungswege“ ... 15.3. bis 20.5.2024

Modul „BAV B2B Sales“ ... 21.–23.5.2024

Modul „BAV Vertiefung“ ... 25.5. bis 3.6.2024

Modul „BAV Zertifizierung“ ... 4.–5.6.2024

Veranstalter: VermittlerAKADEMIE, 1080 Wien, Albertgasse 35/1

Kosten: € 1.790,- (inkl. USt.)

im Preis enthalten Mittagessen inkl. Getränk beim Modul BAV B2B Sales

**ZURICH gewährt in Form einer Vereinbarung eine Förderung von 50% der Kurskosten. Mit Vorliegen der Zusage bezahle ich daher nur € 895,00 (inkl. USt.).**

Überweisen Sie den Kursbeitrag bitte innerhalb von 8 Werktagen auf das Konto der ZURICH Versicherungs-AG, PSK, IBAN AT42 6000 0000 0108 0751, BIC OPSKATWW mit dem Betreff „BAV-Lehrgang + ... (Name des Teilnehmers)“. ZURICH gewährt Ihnen gemäß getroffener Vereinbarung eine finanzielle Förderung.

Die Teilnahme am Lehrgang ist vom erfolgreichen Bestehen eines Auswahlgesprächs abhängig. Die VermittlerAKADEMIE übernimmt keine Garantie dafür, dass ein Seminarplatz zur Verfügung steht. Die VermittlerAKADEMIE behält sich vor, die Seminarreihe oder einzelne Seminare bei zu geringer Teilnehmeranzahl zu verschieben, mit parallel laufenden Seminaren zusammenzulegen oder abzusagen. Darüber werde ich unverzüglich verständigt, ebenso wie im Fall, wenn Seminare überbucht und zum von mir gewünschten Datum keine Plätze mehr verfügbar sind. In diesen Fällen werden alle geleisteten Zahlungen wahlweise auf nächstfolgende Seminare angerechnet oder vollständig zurückerstattet. Weitere Ansprüche aus dem Entfall der vorgesehenen Ausbildung sind ausgeschlossen. Ich bin mit der automationsunterstützten Verarbeitung meiner Daten einverstanden und willige ein, dass ich in unregelmäßigen Abständen über Angebote der VermittlerAKADEMIE informiert werde. **Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen „Seminare und Trainings“ der VERMAK GmbH, welche ich im Internet unter [www.vermittlerakademie.at](http://www.vermittlerakademie.at) einsehen kann.**

Ort/Datum

Unterschrift