

EBS  Executive Education

PFI

PRIVATE FINANCE INSTITUTE

EBS Finanzakademie

Auf dem Weg zu den Besten

Mit Hoesch & Partner zum Vorsorgespezialisten (EBS)

HOESCH & PARTNER®

VERSICHERUNGSMAKLER

Wir holen für Sie das Beste raus

Impressum

Titelfoto: Fotolia

Druck:
Henrich Druck + Medien
Frankfurt am Main

Gedruckt auf Medley Pure Naturpapier

Zentrale:
Hoesch & Partner GmbH
Rüsterstraße 1
60325 Frankfurt am Main

Büros in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt,
Hamburg, Köln, Leipzig, München, Stuttgart

Telefon: 069/ 71 70 70
Fax: 069/ 72 73 75
E-Mail: info@hoesch-partner.de
Internet: www.hoesch-partner.de





Liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

der Wunsch der Privatkunden nach individuellen Lösungskonzepten für ihre persönliche Finanz- und Vermögenslage jenseits einzelner Produkte ist gerade jetzt ausgeprägter denn je, da Stichworte wie „demografischer Wandel“, „Zwang zur privaten Vorsorge“ oder „Diversifikation in der Assetallocation“ die öffentliche Diskussion beherrschen. Nur wer neben der Produktwelt im Finanzdienstleistungsbereich mit seiner Vielfalt auch das Konzept der Vorsorgeplanung, seine Mechanismen und Wirkungsweisen kennt, kann Privatkunden umfassend beraten und langfristig betreuen.

Hoesch & Partner versteht sich seit über 25 Jahren als Vorsorge- und Risikomanager für seine Kunden. Vielfalt und Innovationen in Produktlösungen, Exzellenz in der Kundenbetreuung, Ganzheitlichkeit im Beratungsansatz und Serviceorientierung sind Eckpunkte des Erfolgs.

Ein wesentlicher Baustein sind hervorragend qualifizierte, motivierte Mitarbeiter, die sich kontinuierlich den sich rasch wandelnden Marktbedingungen und den gestiegenen Anforderungen in der Beratung von Privatkunden stellen. Hierbei ist nicht nur das Fachwissen in einzelnen Bereichen, sondern auch der ganzheitliche Überblick sowie verkäuferisches Geschick gefragt.

Hoesch & Partner hat deshalb mit der EBS Business School und dem PFI Private Finance Institute/EBS Finanzakademie als einem der führenden Anbieter von Executive Education ein Konzept entwickelt, das durch die Balance zwischen Fachwissen, Anwendung und Vertriebsfokus der Philosophie des Unternehmens gerecht wird. Der modulare Aufbau dieses Qualifizierungsprogramms bietet ein besonders hohes Maß an Flexibilität und ist somit in bester Weise mit dem Berufsalltag zu vereinbaren. Erfolgreiche Teilnehmer erhalten im Anschluss das Zertifikat „Vorsorgespezialist (EBS)“.

Ich wünsche allen Teilnehmern gutes Gelingen!

Dipl.-Kfm. Carlos Reiss

Gründer und Geschäftsführer der Hoesch & Partner GmbH

Dozent für Versicherungsbetriebslehre



Basismodule

Grundlagen der
Versicherung

Grundlagen der
Finanz- und
Versicherungs-
mathematik

Grundlagen
VWL

Grundlagen
Immobilien

Grundlagen
Bank & Börse

Grundlagen
rechtliche
Rahmen-
bedingungen

Grundlagen
Steuerrecht

**Versicherungs- und
Verkaufsmodule**

Lebens-/Renten-
versicherung

Berufs- und
Erwerbs-
unfähigkeits-
versicherung

Kranken-/Kranken-
zusatz- und Pflege-
versicherung

Sach-/Haftpflicht-
und Unfall-
versicherung

Betriebliche
Altersversorgung

Telefonische
Beratung
Bedarfsorientierte
Beratung und
Verkauf
Risiko- und
Vorsorgecheck

Empfehlungs-
marketing
Zeit- und Selbst-
management
Prof. Umgangs-
formen, Erschei-
nungsbild im Beruf

Projektarbeit



Fallstudien





Studienkonzept

Das Qualifizierungsprogramm Vorsorgeplanung zeichnet sich durch einen modularen Aufbau, eine konsequente Praxisorientierung und eine hohe zeitliche Flexibilität aus. Dadurch ist die Verbindung der anspruchsvollen Lerninhalte mit einem vertrieblen Fulltime-Job bei Hoesch & Partner möglich.

Der Studienbeginn ist einmal jährlich mit den Basismodulen möglich, die weiteren Module werden rollierend angeboten. Die Regelstudienzeit beträgt zwischen zwei und drei Jahren – individuell abgestimmt auf Ihre persönlichen und beruflichen Rahmenbedingungen.

Die Lerninhalte beinhalten neben versicherungsfachlichen Aspekten auch Themen rund um den Vermögensaufbau sowie die Schulung umfassender vertrieblicher Kompetenzen (siehe Grafik). Neben klassischen Vorlesungen und Seminaren erarbeiten Sie sich die Lerninhalte durch Gruppenarbeiten, Selbststudium und Fallstudien, so dass ein abwechslungsreiches und praxisbezogenes Lernen mit hoher Umsetzungsrate für die tägliche Berufspraxis gewährleistet ist.

Das Qualifizierungsprogramm Vorsorgeplanung beinhaltet Lernerfolgskontrollen in Form von mehreren Klausuren und einer praxisorientierten Projektarbeit.

Die erste Klausur umfasst die Inhalte der Basismodule und entspricht inhaltlich der Basiswissenprüfung des Kontaktstudiums

Finanzökonomie. Mit Bestehen dieser Klausur steht Teilnehmern die Möglichkeit offen, innerhalb von zwei Jahren das Kontaktstudium Finanzökonomie der EBS Executive Education ohne nochmalige Absolvierung dieser Basiswissenprüfung aufnehmen zu können, sofern die sonstigen Zulassungsvoraussetzungen erfüllt sind (siehe auch www.ebs-finanzakademie.de/kontaktstudium). Das Kontaktstudium Finanzökonomie der EBS gilt in Deutschland als die Referenz für den Certified Financial Planner (CFP), das höchste Gütesiegel in der Beratung gehobener Privatkunden.

Die weiteren Klausuren decken die Versicherungs- und Verkaufsthemen ab. Die Projektarbeit umfasst das Gesamtprogramm und kombiniert fachliche mit vertrieblichen Aspekten. Die Ergebnisse der Projektarbeit sind zu präsentieren.

Erfolgreichen Teilnehmern wird das EBS-Universitätszertifikat „Vorsorgespezialist (EBS)“ verliehen.



Studieninhalte

BASISMODULE (TUTORIALS)

- 1 Grundlagen der Versicherung**
 - 1.1 Allgemeine Grundlagen
 - 1.2 Grundlagen des Versicherungsrechts
 - 1.3 Gesetzliche Vorsorgeleistungen
 - 1.4 Versicherungen für private Haushalte
 - 1.5 Versicherungen für Selbstständige und Unternehmer

- 2 Grundlagen Bank und Börse**
 - 2.1 Bankensystem in Deutschland
 - 2.2 Rechtsgrundlagen
 - 2.3 Börsensysteme und Auftragsabwicklung
 - 2.4 Dienstleistungsgeschäfte der Kreditinstitute
 - 2.5 Geldmarkt
 - 2.6 Devisenmarkt
 - 2.7 Anlagen am Rentenmarkt
 - 2.8 Anlagen am Aktienmarkt
 - 2.9 Anlagen in Investmentfonds
 - 2.10 Kapitalanlagen im Ausland

- 3 Grundlagen der Finanz- und Versicherungsmathematik**
 - 3.1 Einführung
 - 3.2 Zins- und Zinseszinsrechnung
 - 3.3 Rentenrechnung
 - 3.4 Übersicht über die Zinseszins- und Rentenfaktoren
 - 3.5 Formelsammlung und Anleitung Taschenrechner

- 4 Grundlagen Immobilien**
 - 4.1 Grundlagen
 - 4.2 Investition in Immobilien
 - 4.3 Finanzierung von Immobilien
 - 4.4 Vermietung und Verwaltung von Immobilien
 - 4.5 Bewertung von Immobilien
 - 4.6 Wirtschaftlichkeitsberechnungen bei Immobilieninvestitionen

- 5 Grundlagen rechtliche Rahmenbedingungen**
 - 5.1 Einleitung
 - 5.2 Grundlagen des BGB
 - 5.3 Ausgewählte Bestimmungen des Familien- und Erbrechts
 - 5.4 Ausgewählte Bestimmungen des Handels- und Gesellschaftsrechts

- 6 Grundlagen Steuerrecht**
 - 6.1 Allgemeine Grundlagen
 - 6.2 Grundzüge der Einkommensteuer
 - 6.3 Grundzüge der Körperschaftsteuer und Gewerbesteuer
 - 6.4 Grundzüge weiterer ausgewählter Steuerarten
 - 6.5 Gesamtbelastung von Unternehmen

- 7 Grundlagen Volkswirtschaftslehre**
 - 7.1 Volkswirtschaftliche Grundbegriffe
 - 7.2 Angebot und Nachfrage am Gütermarkt
 - 7.3 Steuerung durch den Markt
 - 7.4 Monopol und andere Wettbewerbsbeschränkungen
 - 7.5 Staatliche Eingriffe in die Preisbildung
 - 7.6 Faktormärkte und ausgewählte Gütermärkte
 - 7.7 Wirtschaftsprozess als Kreislauf und die volkswirtschaftliche Gesamtrechnung

VERSICHERUNGSTHEMEN

- 8 Lebens- und Rentenversicherung**
 - 8.1 Risikolebensversicherung
 - 8.2 Berufsunfähigkeitsversicherung
 - 8.3 Gesetzliche Rentenversicherung
 - 8.4 Altersvorsorge
 - 8.5 Fallstudie

- 9 Vertiefung Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsversicherung**
 - 9.1 Überblick gesetzliche Erwerbsunfähigkeitsrente
 - 9.2 Definition Berufsunfähigkeit
 - 9.3 BU-Highlights in den Bedingungen
 - 9.4 Auslegung von Ratingergebnissen

- 10 Vertiefung Kranken-, Krankenzusatz- und Pflegeversicherung**
 - 10.1 Gesetzliche Krankenversicherung
 - 10.2 Private Krankenversicherung
 - 10.3 Krankenzusatzversicherung
 - 10.4 Pflegeversicherung
 - 10.5 Fallstudie

- 11 Vertiefung betriebliche Altersversorgung**
 - 11.1 Definition bAV

- 11.2 Zusagearten
- 11.3 Durchführungswege
- 11.4 Steuer- und Sozialversicherung
- 11.5 Fallstudie

- 12 Vertiefung Sach-, Haftpflicht- und Unfallversicherung**
 - 12.1 Sachversicherungen
 - 12.2 Haftpflichtversicherungen
 - 12.3 Unfallversicherungen

- 13 Fallstudien**

- VERKAUFSTHEMEN**
- 14 Bedarfsorientierte Beratung und bedarfsorientierter Verkauf**
 - 14.1 Phasen der Beratung und des Verkaufs
 - 14.2 Fragetechniken
 - 14.3 Einwandbehandlung
 - 14.4 Aftersales
 - 14.5 Mysteryshopping

- 15 Risiko- und Vorsorge-Check**
 - 15.1 Datenerfassung und -auswertung
 - 15.2 Ordneranalyse
 - 15.3 Terminnachbearbeitung

- 16 Telefonische Beratung**
 - 16.1 Phasen des Gesprächs
 - 16.2 Die Stimme als Medium
 - 16.3 Bei Anruf Termin

- 17 Empfehlungsmarketing**
 - 17.1 Der Wert der Empfehlung
 - 17.2 Die richtigen Fragen

- 18 Zeit- und Selbstmanagement**
 - 18.1 Work-Life-Balance
 - 18.2 Planung und Flexibilität
 - 18.3 Umgang mit Outlook, Zeitmanagementsystemen & Co.

- 19 Professionelle Umgangsformen und Erscheinungsbild im Beruf**
 - 19.1 Keine zweite Chance für den ersten Eindruck
 - 19.2 Kleidung passend zu meiner Persönlichkeit
 - 19.3 Kleidung zu unterschiedlichen Anlässen
 - 19.4 Knigge, Manieren & Co.



Dozentenspiegel

Die Reputation der EBS Finanzakademie basiert zu einem großen Anteil auf ihren Dozenten. Neben Wissenschaftlern werden insbesondere führende Praktiker als Dozenten hinzugezogen. Folgende Dozenten repräsentieren eine Auswahl des EBS-Dozentenpools, der auch für das Qualifizierungsprogramm Vorsorgeplanung zur Verfügung steht.

Brand, Prof. Dr. Frank, Dr. Brand Research & Consulting, Berlin

Dierks, Christiane, Imageberaterin, Persönlichkeitstrainerin und Coach, The Image Institute, Hamburg

Dommermuth, Prof. Dr. Thomas, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Professor, Fachhochschule Amberg-Weiden, Studiengang Betriebswirtschaftslehre, Schwerpunkt Steuern; Geschäftsführer, Institut für Vorsorge und Finanzplanung, Weiden

Fink, Klaus-J., Geschäftsführer, Trainer, Klaus-J. Fink Telefontraining, Bad Honnef

Hauer, Michael, CFP, geschäftsführender Gesellschafter, Institut für Vorsorge und Finanzplanung, Altenstadt

Lammers, Rudolf, verantwortlicher Aktuar, Zentralbereichsleiter, Alte Leipziger Lebensversicherung aG, Oberursel

Leopoldsberger, Prof. Dr. Gerrit, Professor, Fachhochschule Nürtingen,

gen, Stiftungsprofessur Immobilienbewertung; geschäftsführender Gesellschafter, Dr. Leopoldsberger + Partner Grundstückssachverständigen-gesellschaft, Frankfurt am Main

Mack, Oliver, Direktor, Hoesch & Partner GmbH; Geschäftsführer, asuro.de, Frankfurt am Main

May, Prof. Dr. Stefan, Professor, Fachhochschule Ingolstadt; geschäftsführender Gesellschafter, ikf Institut für Kapitalmarktforschung und Finanzmarketing, München

Michalowski, Klaus, CFP, Steuerberater, Kanzlei Michalowski, Bochum

Nickel, Hans, Geschäftsführer, Institut für Europäisches Vermögensmanagement, Rheinbach

Pitschke, Dr. Christoph, Prokurist, Immobilienberatung Family Office, Oppenheim Vermögenstreuhand GmbH, Köln

Reeg, Michael, CFP, Partner, Hoesch & Partner GmbH, Frankfurt am Main

Reiss, Carlos, Geschäftsführer, Hoesch & Partner GmbH; Vorstand, InsuranceCity AG, Frankfurt am Main

Rettig, Gernot, Coach und Redner, Rostock



Schaubach, Prof. Dr. Peter, CFP, CFEP, Director, CFFO Center for Family Office am PFI Private Finance Institute der EBS Business School, Wiesbaden

Schmidt-Nentwig, Wolfgang, stellvertretender Fachbereichsleiter, Verwaltungsfachhochschule, Wiesbaden

Sigloch, Prof. Dr. Jochen, Professor, Universität Bayreuth, Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Betriebswirtschaftliche Steuerlehre und Wirtschaftsprüfung, Bayreuth

Tilmes, Prof. Dr. Rolf, CFP, HonCFEP, M.M., Dean, Stiftungslehrstuhl für Private Finance and Wealth Management, EBS Business School; Geschäftsführer, EBS Executive Education GmbH; wissenschaftlicher Leiter, PFI Private Finance Institute/EBS Finanzakademie, Oestrich-Winkel





Zulassungsvoraussetzungen

Hoesch & Partner erachtet die Qualifikation der Mitarbeiter für den Erfolg im Markt als wesentlich. Nur durch eine gute Beratung und Betreuung lässt sich langfristig eine Kundenbeziehung aufbauen und ein Empfehlungsgeschäft generieren. Der systematische Aufbau der Mitarbeiterqualifikation nimmt deshalb eine bedeutende Rolle ein.

Mitarbeiter von Hoesch & Partner werden durch die Geschäftsleitung und die jeweilige Führungskraft für das Qualifizierungsprogramm Vorsorgeplanung empfohlen. Das erfolgreich abgeschlossene Studium zum Vorsorgespezialisten (EBS) kann eine wichtige Entscheidungsgrundlage für die weitere Karriereplanung bei Hoesch & Partner darstellen.

Phasen, Termine und Orte

Das Hoesch & Partner Qualifizierungsprogramm Vorsorgeplanung findet überwiegend an Freitagen und Samstagen statt. Die genauen Termine erhalten die Studenten mit dem Zulassungsbescheid, spätestens jedoch vier Wochen vor Durchführung des jeweiligen Moduls.

Die Präsenzseminare finden im EBS Executive Education Center in Oestrich-Winkel oder in den Schulungsräumen von Hoesch & Partner in Frankfurt am Main statt.

Ansprechpartner

► Hoesch & Partner Personalabteilung

Kontakt: Pia Leuchtenmüller
Internet: www.hoesch-partner.de/karriere
E-Mail: karriere@hoesch-partner.de
Telefon: 069 / 71 707-124



Studiengebühren

Die Studiengebühren für das Hoesch & Partner Qualifizierungsprogramm Vorsorgeplanung belaufen sich auf 9.950 Euro netto. Hierin inbegriffen sind die Zulassungsgebühren, Kosten für alle Module, Tutorialunterlagen und Prüfungsleistungen.

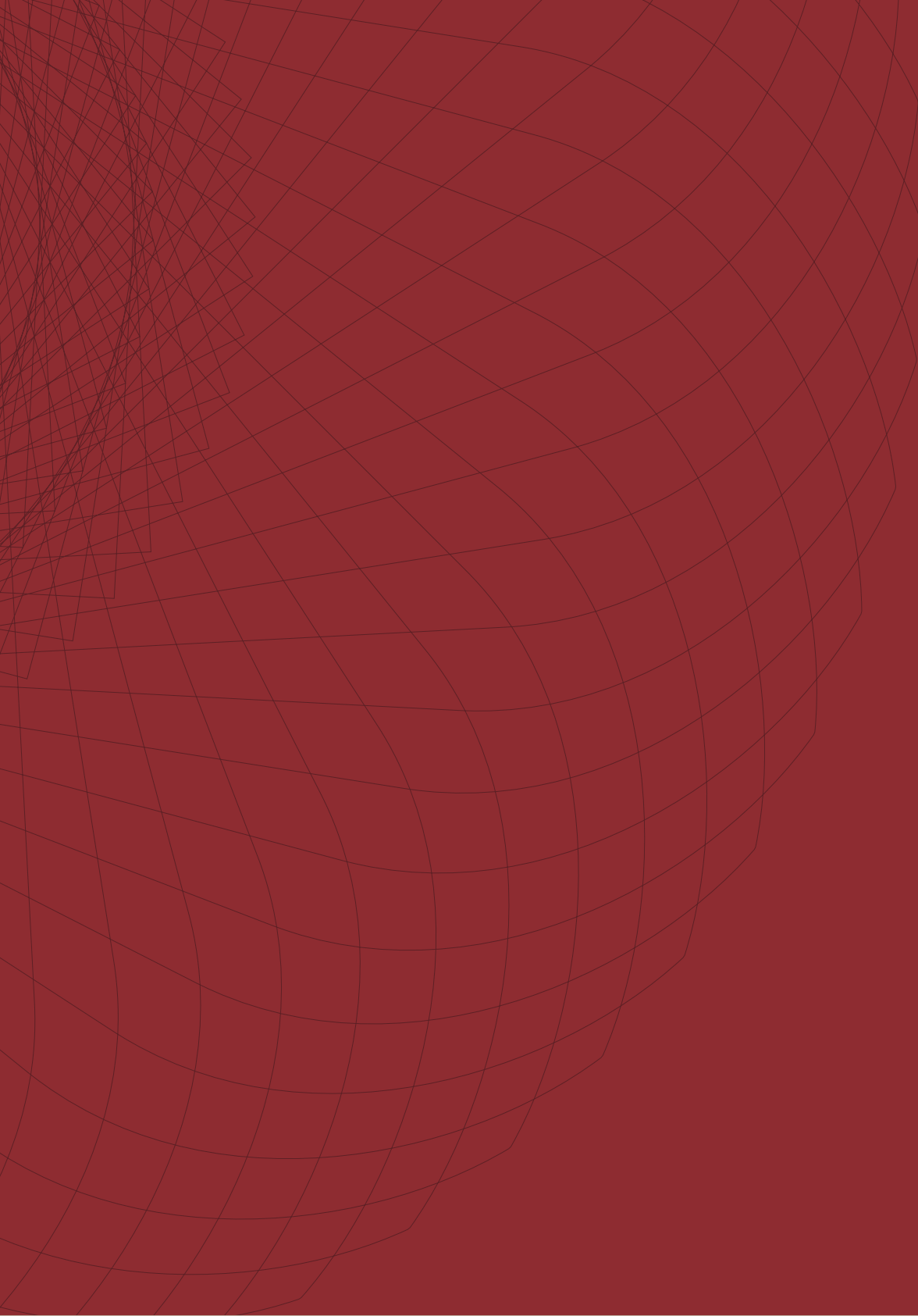
Zwischen Hoesch & Partner und dem Arbeitnehmer wird ein Fortbildungsvertrag abgeschlossen. Dieser regelt die (teilweise) Übernahme der Fortbildungskosten.

EBS Business School

Die im Sommer 2010 aus der European Business School International University, Schloss Reichartshausen entstandene EBS Universität für Wirtschaft und Recht (i. Gr.) gGmbH ist die erste Wirtschaftsuniversität in Deutschland. Sie ist eine private, staatlich anerkannte wissenschaftliche Hochschule mit Promotions- und Habilitationsrecht. Mit ihrem globalen Fokus ist sie der bevorzugte deutsche Kooperationspartner in der internationalen Bildungs- und Wissensgemeinschaft.

1971 gegründet ist die EBS der Pionier unter den deutschen Business-schools und zählt zu den renommiertesten BWL-Fakultäten des Landes. Mit akademischer Exzellenz und Thought Leadership hat sie sich als wichtiger Impulsgeber in Wirtschaft, Politik und Gesellschaft einen Namen gemacht. Die EBS hat sich zum Ziel gesetzt, Menschen zu inspirieren und so zu der Entwicklung von Persönlichkeiten beizutragen, die nachhaltig und werteorientiert das wirtschaftliche Geschehen in Deutschland und der Welt gestalten.

Die EBS Universität für Wirtschaft und Recht bildet die international orientierte Wissens- und Verantwortungs-Elite der Zukunft aus. Ihre Kernkompetenzen stellen die vier Säulen Responsibility, Network, Internationality und Excellence dar, die für die Werte und das Leitbild stehen, die die EBS vermitteln möchte.



HOESCH & PARTNER®
VERSICHERUNGSMAKLER