



in Kooperation mit

1:1Akademie

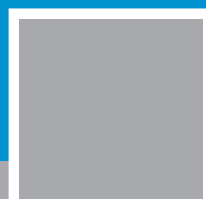
finanzprofi **AG**

Handout zum
Traineeprogramm über die
PEGASUS CONSULTING GmbH

Inhaltsverzeichnis

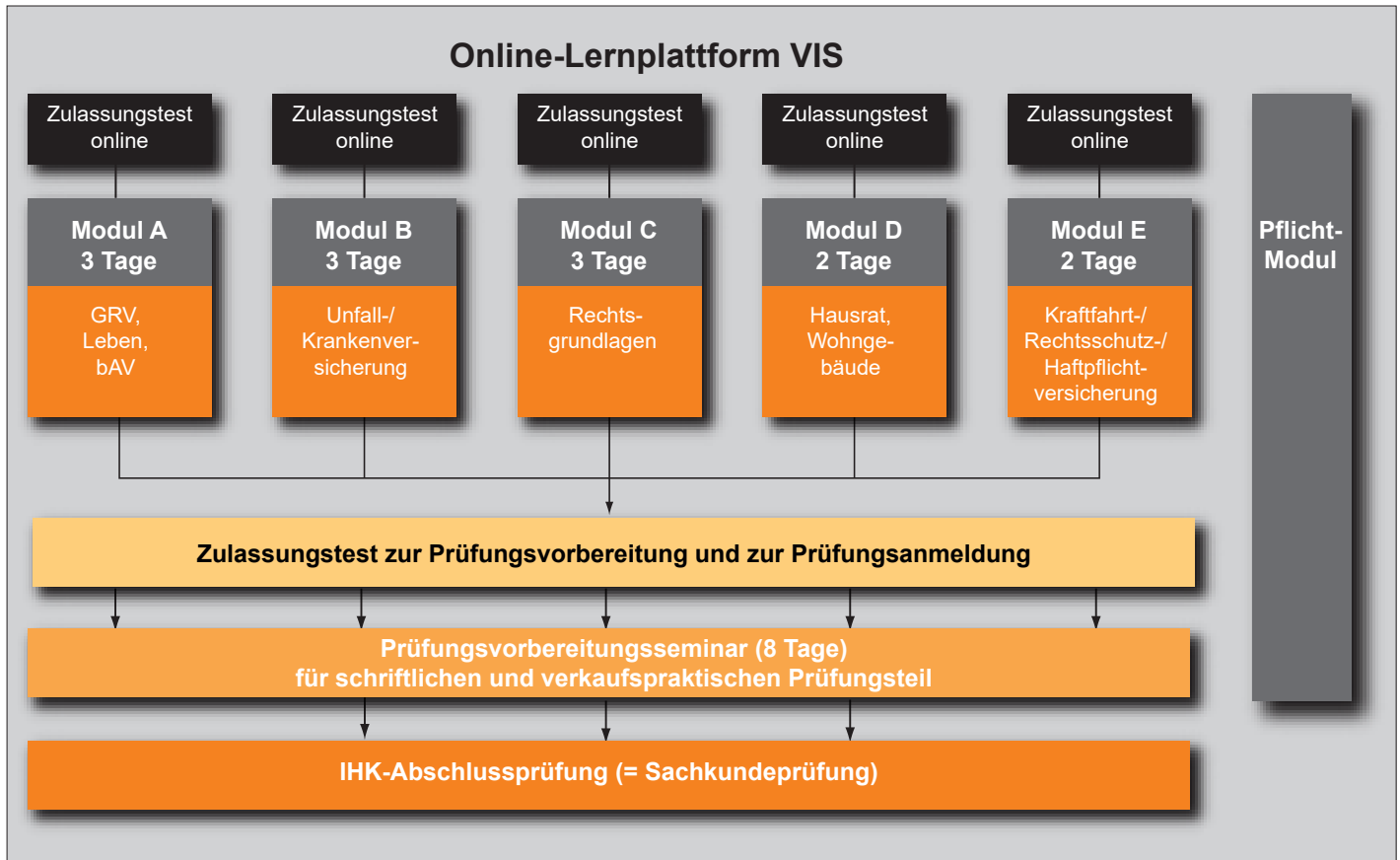
1. Darstellung des Ausbildungsprozedere	3-8
2. Vorstellung der 1:1 Assekuranzservice AG	9-10
3. Vorstellung der WWK Lebensversicherung a. G.	11-20
4. Die 1:1 Akademie	21-22
5. Vorstellung der 1:1 Akademie-Lernplattform	23-30
6. FinanzOffice/Kunden- und Vertragsverwaltung	31-32
7. Seminarangebote/Termine	33-35

Darstellung des Ausbildungsprozedere



Ausbildungsprozedere

Ausbildungsüberblick



Besuch der Seminare/ Fachmodule

Ziele

- Lerndidaktische Hinweise zum effektiven Lernen bekommen
- Vorgelerntes Fachwissen zu überprüfen
- Fachliche Stärken und Schwächen zu analysieren
- Fachliches Grundwissen zielorientiert auf die IHK-Prüfung zu erweitern

Vorraussetzung

- Selbststudium über unsere Lernplattform
- Bestehen eines Qualifizierungstests zum Fachmodul (Abfrage von eigenem Basiswissen)

Ausbildungsprozedere

Empfohlener Ausbildungsverlauf



Die Prüfungsvorbereitung/Prüfung

Ziel

- Prüfungsvorbereitung auf das 20-minütige Prüfungsverkaufsgespräch in der IHK-Prüfung

Vorraussetzung

- Bestehen eines umfangreichen Zulassungstests über unsere Lernplattform mit Fragen aus den Fachmodulen

Wann?

- unmittelbar vor der IHK-Prüfung

Anmeldung zur Prüfung:

- Erfolgt von dem Teilnehmer bei seiner zuständigen IHK selbst.

Die Teilnahme an der Prüfungsvorbereitung ist verpflichtend!

Empfehlung

- Das Prüfungsvorbereitungsseminar haben wir auf 1,5 Wochen verlängert und es findet wie alle Module in Raubling statt. Anschließend könnten Sie in der Gruppe geschlossen an der IHK-Prüfung in München teilnehmen und ihren Aufenthalt um zwei Tage verlängern. Dies bedarf jedoch Ihrer selbstständigen Anmeldung zur IHK-Prüfung in München und einer Rückmeldung an die 1:1 Akademie bzgl. des verlängerten Aufenthalts in Raubling.

Ausbildungsprozedere

Termine für Ihre IHK-Weiterbildung bei der 1:1 Akademie

Termin	Anmeldeschluss	Einstiegstest
Modul A (LV/RV, GRV, bAV)		
09. - 11.02.2026	02.01.2026	05. - 11.01.2026
20. - 22.04.2026	02.04.2026	06. - 12.04.2026
14. - 16.09.2026	28.08.2026	31.08. - 06.09.2026
12. - 14.10.2026	02.10.2026	05. - 11.10.2026
Modul B (UV, KV/PV)		
16. - 18.03.2026	27.02.2026	02. - 08.03.2026
18. - 20.05.2026	30.04.2026	04. - 10.05.2026
03. - 05.08.2026	03.07.2026	06. - 12.07.2026
16. - 18.11.2026	30.10.2026	02. - 08.11.2026
Modul C (Kaufm. und rechtl. Grundlagen)		
26. - 28.01.2026	02.01.2026	05. - 11.01.2026
22. - 24.06.2026	29.05.2026	01. - 07.06.2026
20. - 22.07.2026	03.07.2026	06. - 12.07.2026
26. - 28.10.2026	02.10.2026	05. - 11.10.2026
Modul D (Gebäude und Hausrat)		
12. - 13.02.2026	02.01.2026	05. - 11.01.2026
23. - 24.04.2026	02.04.2026	06. - 12.04.2026
17. - 18.09.2026	28.08.2026	31.08. - 06.09.2026
15. - 16.10.2026	02.10.2026	05. - 11.10.2026
Modul E (Kfz/RS, Haftpflicht)		
19. - 20.03.2026	27.02.2026	02. - 08.03.2026
21. - 22.05.2026	30.04.2026	04. - 10.05.2026
06. - 07.08.2026	03.07.2026	06. - 12.07.2026
19. - 20.11.2026	30.10.2026	02. - 08.11.2026
Prüfungsvorbereitung		
02. - 11.03.2026	28.01.2026	29.01.2026
01. - 10.06.2026	29.04.2026	30.04.2026
31.08. - 09.09.2026	29.07.2026	30.07.2026
02. - 11.11.2026	30.09.2026	01.10.2026

Ausbildungsprozedere

IHK-Prüfungstermine 2026

Achtung: Nicht alle der 43 Industrie- und Handelskammern, die die Sachkundeprüfung „Gepr. Fachmann/-frau für Versicherungsvermittlung IHK“ durchführen, bieten alle aufgeführten Termine an. Das ist ortsabhängig. Bitte erkundigen Sie sich vorab bei Ihrer zuständigen IHK!

15./16. Januar 2026	12./13. März 2026
09./10. April 2026	11./12. Juni 2026
09./10. Juli 2026	10./11. September 2026
08./09. Oktober 2026	12./13. November 2026

Bitte beachten Sie, dass die einzelnen Industrie- und Handelskammern sich das Recht vorbehalten, nicht alle Prüfungstermine anzubieten. Anmelde-, Zahlungs- und Rücktrittskonditionen können ebenfalls variieren. Bitte informieren Sie sich hierzu bei der zuständigen IHK.

Empfehlung der 1:1 Akademie

Wählen Sie als Standort für Ihre IHK-Prüfung besser größere Industrie- und Handelskammern aus, da so die Chance größer ist, dass die Prüfung dort auch sicher stattfindet. Die Industrie- und Handelskammern sagen die Prüfung bei weniger als 15 Teilnehmern in der Regel ab.

Selbstverständlich steht Ihnen die 1:1 Akademie ebenfalls für Fragen zur Verfügung.

Notizen für Ihre Ausbildungsplanung

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Vorstellung der 1:1 Assekuranzservice AG



1:1 Assekuranzservice AG

Vorstellung der 1:1 Assekuranzservice AG

- Gründung 01.05.2006
- Dependancen: Deutschlandweit
- Sicherheit als Mitglied der WWK Unternehmensgruppe
- Attraktive, leistungsfähige und in der Form einzigartige Lösung für Ihre erfolgreiche Vertriebstätigkeit
- Professionelle Vertriebsunterstützung
 - Zentral: Servicecenter
 - Regional: Vertriebsbereiche und Regionaldirektionen
 - Vielzahl an Produktpartnern und umfassendes Produktportfolio
 - Nahezu alle Versicherungs-, Finanz- und Vorsorgesparten bei führenden Versicherungsgesellschaften
 - → **einzigartige Verkaufs- und Vergütungsmöglichkeiten für Sie!**
 - **Unser Ziel:**
Wir gewährleisten, dass Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren können
- **Auf das Verkaufen!** -

Erfolgsfaktoren

- Vergleich der Besten
- Abschlussprovision auf Sach
- Courtage-Turbo
- Teilweise Verkürzung der Stornohaftungszeit um 30%
- Kostenlose Software-Tools
- Best Advice inkl. Haftungsdach
- Maklervertragsservice inkl. Vertragsoptimierung
- Akademie inkl. Ausbildung Branchenfremder zum Makler
- DePeMa AG – einzigartiges bAV-Konzept

Vorstand



Dr. Patrick Afflerbach



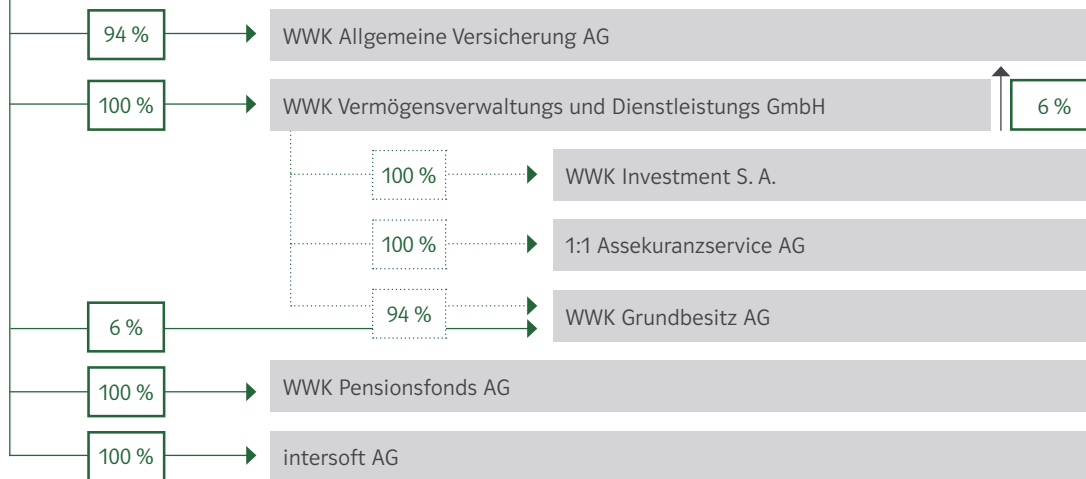
Konrad Höfer

Vorstellung der WWK Lebensversicherung a. G.



WWK Lebensversicherung a. G.

WWK Lebensversicherung a. G.



Die wichtigsten Geschäftszahlen 2020

WWK Lebensversicherung a. G.

Neuzugang

Jahresbeitragssumme	287,7 Mio. EUR
Gesamtbeitrag	3.350,6 Mio. EUR

Versicherungsbestand

Versicherungssumme	47.321,3 Mio. EUR
Stück	1.006.217

Kapitalanlagen (gesamt)	10.516,2 Mio. EUR
-------------------------	-------------------

Gebuchte Bruttobeiträge	1.166,4 Mio. EUR
-------------------------	------------------

Jahres-Rohüberschuss	77,1 Mio. EUR
----------------------	---------------

WWK Allgemeine Versicherung AG

Bestandsprämie	131,7 Mio. EUR
Versicherungsbestand (Stück)	981.743



PLATZ 1
der Serviceversicherer

Substanzkraftquote
9,48 %

PLATZ 3

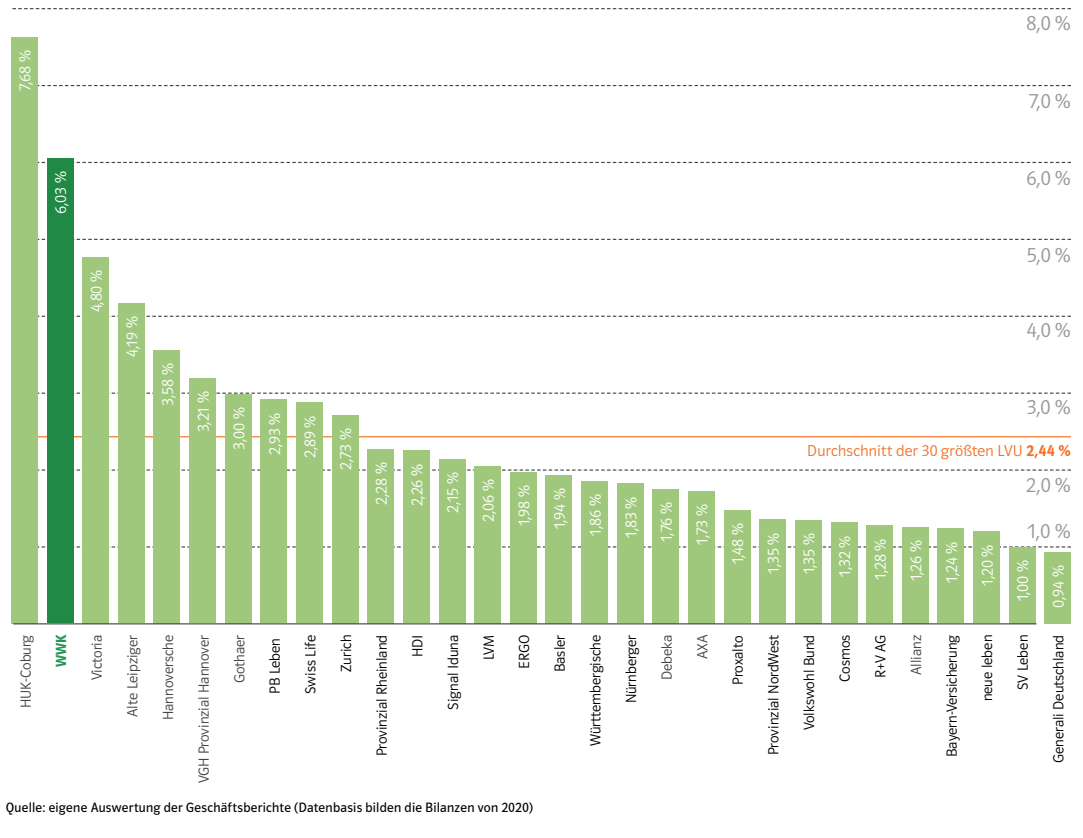
Nettorendite der Kapitalanlagen
der letzten 5 Jahre
Ø 4,44 %

PLATZ 2

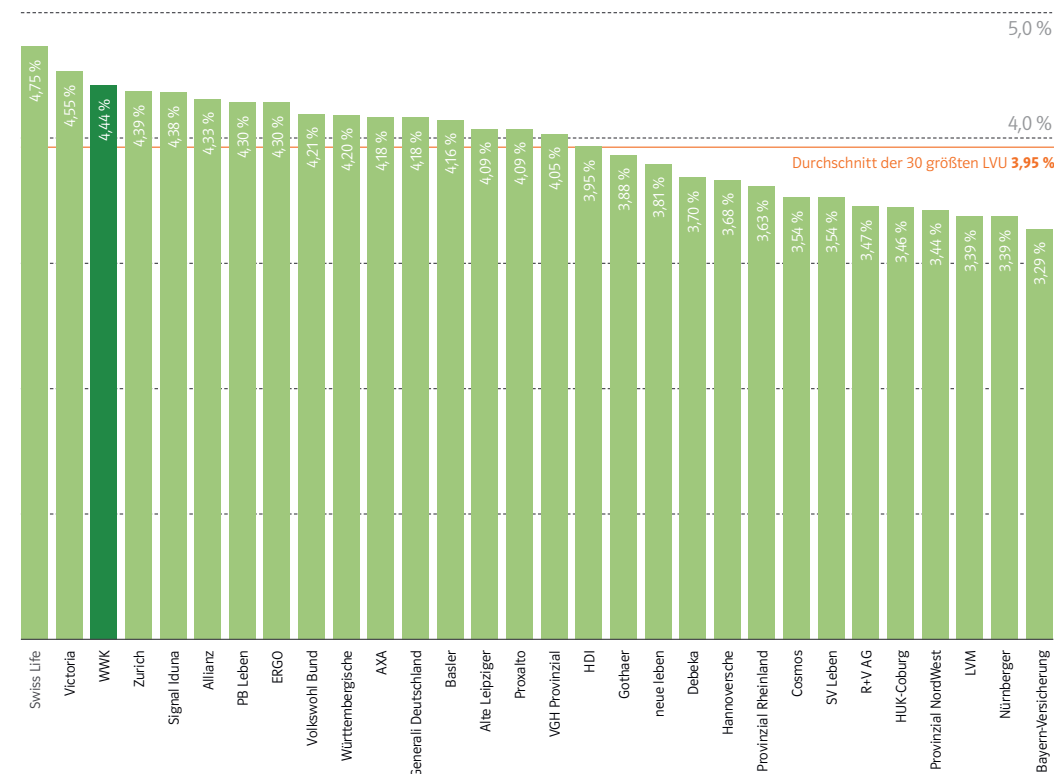
Eigenkapitalquote
6,03 %

WWK Lebensversicherung a. G.

Sicherheit und Nachhaltigkeit - Hohe Eigenkapitalquote



Langfristige Stabilität bei den Überschüssen - Freie RfB-Quote



WWK Lebensversicherung a. G.

Unsere betriebliche Altersversorgung



Absicherung der Arbeitskraft – WWK BioRisk



WWK FondsRenten



WWK Investment S. A.



POTENZIALE VON HEUTE GEWINNE VON MORGEN

Vorreiter in der fondsgebundenen Altersvorsorge

Als einer der ersten Anbieter haben wir bereits 1971 eine fondsgebundene Lebensversicherung eingeführt und diese Pionierstellung mit der Zeit ausgebaut. Dafür entwickeln wir fortwährend innovative Versicherungsprodukte, die dem Wunsch unserer Kunden nach einer flexiblen Altersvorsorge gepaart mit bestmöglicher Sicherheit und maximalen Leistungen optimal entsprechen.

Exzellente: die Anlagemöglichkeiten unserer fondsgebundenen Versicherungen

- Hohe Gestaltungsfreiheit, da keine Bindung an Fondsgesellschaften
- Individuelle Auswahl aus einer Vielzahl von Fonds unterschiedlicher Themen und Branchen
- Breites Angebot von aktiv gemanagten Anlagestrategien, Fonds-Baskets und Dachfonds
- Switch und Shift sind flexibel möglich
- Fondsanlage ohne Ausgabeaufschlag

Basisinformationsblätter und weitere Informationen nach der PRIIP-Verordnung

WWK Lebensversicherung a. G.

AUF ALLEN POSITIONEN TOP BESETZT

Haftpflicht-, Unfall- und Sachversicherungen

Im Kompositbereich deckt unser Produktportfolio ein breites Spektrum ab – sowohl für Privat- als auch für Firmenkunden oder Vereine. Auf diese Weise erhält jeder Kunde die passende Absicherung zu einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis.

Privatkunden

- ▶ Haftpflichtversicherung
- ▶ Hausratversicherung
- ▶ Glasversicherung
- ▶ Wohngebäudeversicherung
- ▶ Kfz-Versicherung
- ▶ Unfallversicherung

Firmenkunden

- ▶ Betriebshaftpflichtversicherung
- ▶ Umwelthaftpflichtversicherung
- ▶ Umweltschadenversicherung
- ▶ Gewerbliche Sachversicherung für Inhalt und Gebäude
- ▶ Gruppenunfallversicherung

WWK PflegeRente

- Leistungspakete von Basis- bis Exklusivabsicherung
- Nachversicherungsoptionen ohne erneute Gesundheitsprüfung
- Beitragsfreie Wiedereingliederungshilfe
- Umfangreiche freiwillige Assistance-Leistungen ohne Mehrbeitrag
- Clevere Kombination der Überschüsse: Guthabenansammlung und PflegeBonus in einem

WWK BioRisk

- Zur Absicherung der Arbeitskraft
- Individueller Schutz von der Grund- bis zur Topabsicherung
- Auf Wunsch zusätzliche Einmalzahlung im Leistungsfall
- Optional: lebenslange Rentenzahlung – auch bei Pflegebedürftigkeit
- Auch als Zusatzversicherung zu vielen WWK-Produkten erhältlich
- Exklusiver Service: Risikovorabfrage mit Rückmeldung innerhalb eines Arbeitstages

Weitere WWK-Produkte

- Risikolebensversicherung WWK PremiumRisk
- Konventionelle Rentenversicherung WWK Rente *classic*
- Fondsgebundene Rentenversicherung WWK Premium FondsRente
- WWK Vermögensbildungspolice
- WWK Bestattungsvorsorge



WWK IntelliProtect® 2.0
Die Erfolgsgeschichte geht weiter

WWK Lebensversicherung a. G.

Unterlagen zur Beratungsdokumentation

- **Kundeninformation (Seite 21)**

nach § 15 der Verordnung über die Versicherungsvermittlung- und beratung (VersVermV)

- **Verzichtserklärung (Seite 22)**

gemäß § 6 Abs. 3/§ 61 Abs. 2 Versicherungsvertragsgesetz (VVG)

- **Beratungsprotokoll (Seite 23-24)**

gemäß § 6 Abs. 1/§ 61 Abs. 1 Versicherungsvertragsgesetz (VVG)

Kundeninformation

BESTENS INFORMIERT MEIN ANSPRECHPARTNER

Kundeninformation nach § 15 der Verordnung über die Versicherungsvermittlung und -beratung (VersVermV):

Name Vertragspartner

BETRIEBLICHE ADRESSE

Straße Telefon
PLZ Ort Telefax
E-Mail Mobil

Der Vermittler ist als

- ☐ Versicherungsvertreter mit Erlaubnis nach § 34d Abs. 1 der Gewerbeordnung (GewO)
☐ Gebundener Versicherungsvertreter § 34d Abs. 7 S. 1 Nr. 1 der Gewerbeordnung (GewO)

ausschließlich für die WWK Lebensversicherung a. G. tätig.

Registerabruf unter: www.vermittlerregister.info oder www.vermittlerregister.org

Registernummer:

Gemeinsame Registerstelle nach § 11 a Abs. 1 GewO:

Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) e.V.
Breite Straße 29, 10178 Berlin
Telefon: (0 180) 600 585-0 (Dt. Festnetzpreis 0,20 EUR/Anruf; Mobilfunkpreise maximal 0,60 EUR/Anruf)

- ☐ Beteiligungen über 10%

Im Rahmen seiner Tätigkeit für den gebundenen Vertragspartner ABCDXXXXXX bietet der Vermittler eine Beratung an. Im Zusammenhang mit der Versicherungsvermittlung erhält der Vermittler eine Vergütung, die als Provision und als sonstige Vergütung in der Versicherungsprämie enthalten ist. Andere Zuwendungen erhält der Vermittler als Vergütung nicht. Die Vergütung besteht auch nicht aus einer Kombination von Provision/sonstiger Vergütung und anderen Zuwendungen.

Beschwerde- und Schlichtungsstellen:

Versicherungsombudsmann e.V. (Versicherungssparte Leben und Sach)
Postfach 08 06 32, 10006 Berlin
Ombudsmann Private Kranken- und Pflegeversicherung
Postfach 06 02 22, 10052 Berlin

Verzichtserklärung

gemäß § 6 Abs. 3/§ 61 Abs. 2 Versicherungsvertragsgesetz (VVG)

Versicherungsnummer

Abschlussvermittler	Titel		Ast.-Nr.	AV.-Nr.	Visitenkarte wurde Versicherungsnehmer/-in ausgehändigt? ☐ ja ☐ nein
	Name		Vorname		
Vermittler ist ausschließlich für die WWK Versicherungsgruppe tätig? ☐ ja ☐ nein		Wenn nein, Angabe der Gesellschaften		Gesellschaften	
Daten Versicherungsnehmer/-in	Titel		☐ Frau ☐ Herr ☐ Firma		Geburtsdatum TT/MM/JJJJ
	Name		Vorname		
	☐ ledig ☐ verheiratet/eingetragene Lebenspartnerschaft		Geburtsort	Geburtsland	
	1. Staatsangehörigkeit		2. Staatsangehörigkeit (falls vorhanden)		3. Staatsangehörigkeit (falls vorhanden)
	Straße und Hausnummer		Telefon (tagsüber erreichbar, freiwillige Angabe)		/
	PLZ	Wohnort	Land	Fax-Nummer (freiwillige Angabe)	
	Adresszusatz				
	Beruf mit Angabe der derzeitigen Tätigkeit / Branche		Arbeitgeber bzw. Dienstbezeichnung		
Thema / möglicher Beratungsanlass					
Datenschutzerklärung	Ich willige ein, dass sowohl der Versicherungsvermittler als auch die WWK Versicherungsgruppe meine hier erhobenen Daten in jedweder Form speichern und diese in gemeinsamen Datensammlungen führen können.				
Verzichtserklärung	☐ Versicherungsnehmer/-in wünscht keine Dokumentation der Beratung ☐ Versicherungsnehmer/-in wünscht keine Beratung Ich wurde ausdrücklich darauf hingewiesen, dass sich der Verzicht nachteilig auf meine Möglichkeit auswirken kann, gegen den Versicherer / Versicherungsvermittler einen Schadenersatzanspruch nach § 6 Abs.5/§ 63 VVG geltend zu machen.				
Unterschriften	Versicherungsnehmer/-in hat eine Kopie der Verzichtserklärung erhalten: ☐ ja ☐ nein		Ort		Datum TT/MM/JJJJ
			 Unterschrift Antragsteller/-in		 Unterschrift Antragsvermittler/-in Die richtige Person hat in meiner Gegenwart unterschrieben.
Bitte mit Vor- und Zunamen unterschreiben.					
Dieser Verzichtserklärung liegen Stück LV-Anträge und/oder Stück Komposit-Anträge und Stück formlose Anlagen bei.					

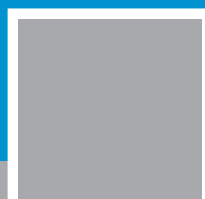


A horizontal number line with arrows at both ends. There are seven vertical tick marks evenly spaced along the line, but no numbers are written on them.



Empfehlung und Begründung der Produktempfehlung	Empfehlung/en: Begründung: Versicherungsnehmer/-in hat AVANTI-Angebote erhalten: ☐ ja ☐ nein
bei fondsorientierten Versicherungen oder Überschusssystem Fondsanlage	Versicherungs-nehmer/-in ist ☐ sicherheitsorientierter Anleger Risikoklasse 1 ☐ konservativer Anleger Risikoklasse 2 ☐ gewinnorientierter Anleger Risikoklasse 3 ☐ risikobewusster Anleger Risikoklasse 4 Das Sparen in Investmentfonds eröffnet wie kaum eine andere Anlage die Möglichkeit, den Sparbeitrag nach dem Grundsatz der Risikostreuung anzulegen und mittel- bis langfristig einen attraktiven Wertzuwachs zu erzielen. Allerdings gilt ebenso: So wie Sie bei einer Steigerung des Fondspreises die Chance haben, einen Wertzuwachs zu erzielen, tragen Sie bei einem Rückgang des Fondspreises auch das Risiko der Wertminderung. Investmentfonds unterliegen dem Risiko sinkender Anteilspreise. Sie tragen das Kapitalanlagerisiko. Der risikoreichste Fonds in der Hinterlegung befindet sich in der Risikoklasse: (Risikoklasse 1 bis 4) Gewählte Fonds bzw. Strategie / n mit Risikoklasse / n einzeln auflühren: Bei Versicherungsnehmern/-innen, deren persönliche Anlegermentalität nicht mit der Risikoklasse des/der gewählten Fonds übereinstimmt: ☐ Mir (Versicherungsnehmer/-in) ist bewusst, dass meine persönliche Anlegermentalität nicht mit den von mir gewählten oder gewünschten Fonds übereinstimmt.
Entscheidung	Versicherungsnehmer/-in stimmt der /den Empfehlung / en zu: ☐ ja ☐ nein Wenn nein, bitte begründen:
Teilnehmer des Beratungsgesprächs	☐ Vermittler ☐ Versicherungsnehmer/-in weitere Personen: Name, Vorname Name, Vorname
Datenschutzerklärung	Ich willige ein, dass sowohl der Versicherungsvermittler als auch die WWK Versicherungsgruppe meine hier erhobenen Daten in jedweder Form speichern und diese in gemeinsamen Datensammlungen führen können.
Unterschriften	Versicherungsnehmer/-in hat eine Kopie des Beratungsprotokolls erhalten: ☐ ja ☐ nein Ort Datum TT /MM /JJJJ X Unterschrift Antragsteller/-in X Unterschrift Antragsvermittler/-in Die richtige Person hat in meiner Gegenwart unterschrieben. Bitte mit Vor- und Zunamen unterschreiben. Diesem Beratungsprotokoll liegen Stück LV-Anträge und/oder Stück Komposit-Anträge und Stück formlose Anlagen bei.

Die 1:1 Akademie



Die 1:1 Akademie

Die 1:1 Akademie

Das Thema berufliche Qualifikation spielt seit Mai 2007 genauso eine zentrale Rolle, wie Führung eines Beratungsprotokolls oder Registrierungs- und Haftungsfragen.

Damit Sie als Partner der PEGASUS CONSULTING GmbH auch künftig den anspruchsvollen Aufgaben gerecht werden können, bieten wir Ihnen umfangreiche und auf Sie abgestimmte Schulungs- und Fortbildungsmöglichkeiten. In der 1:1 Akademie werden Sie fit für die Anforderungen des immer anspruchsvoller werdenden Marktes.

Die 1:1 Akademie vermittelt Ihnen das Know-how, das Ihre tägliche Vermittlertätigkeit noch effizienter macht. Dort bieten wir regelmäßig Schulungen und hoch aktuelle Workshops an. Qualifizierte Schulungsleiter vermitteln Ihnen die entsprechenden Lerninhalte - praxisbezogen und professionell.

Es erwarten Sie in einem äußerst angenehmen Ambiente großzügig und modern ausgestattete Schulungsräume und Übernachtungsmöglichkeiten, so dass Sie sich ganz auf Ihre Fortbildung und Ihren künftigen vertrieblichen Erfolg konzentrieren können.

Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme. Sie können uns anrufen Tel. +49 821/ 450 56-501 oder uns eine E-Mail an pegasus@1zu1.ag senden. Gerne können Sie sich auch postalisch mit uns in Verbindung setzen:

PEGASUS CONSULTING GmbH
Berliner Allee 28
86153 Augsburg

Das Team

Michael Polaczek

Diplom-Marketing-Fachwirt
Geschäftsführer Pegasus
Consulting GmbH



Thomas Hirl

Versicherungsfachwirt
Consultant /Trainer
1:1 Akademie



Manuela Gutmann

Schulungsassistentin
1:1 Akademie

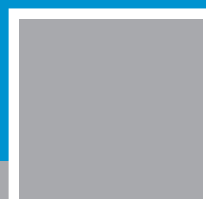


Yasmin Ingrisch

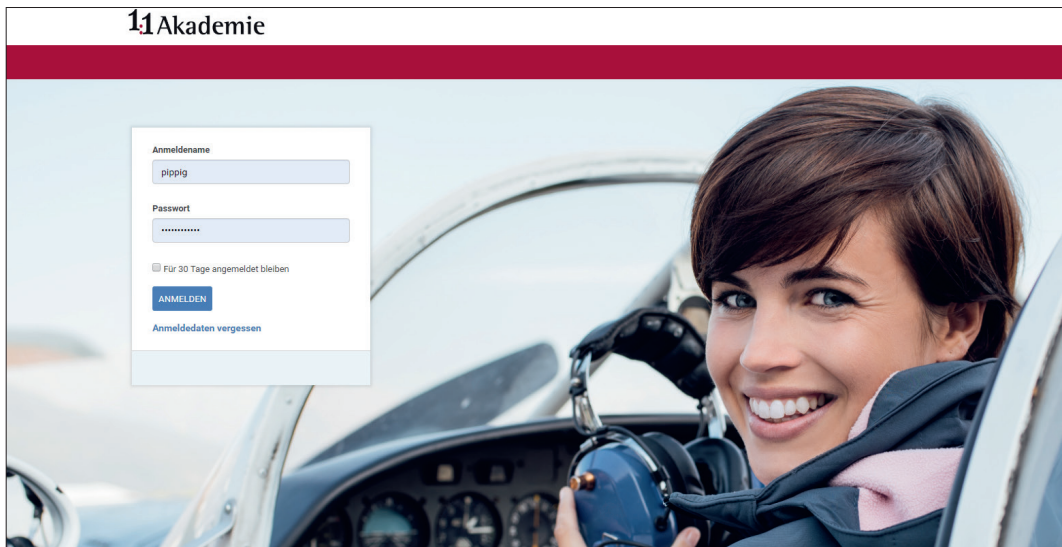
Schulungsassistentin
1:1 Akademie



Vorstellung der 1:1 Akademie-Lernplattform



1:1 Akademie-Lernplattform



1:1 Akademie

Anmeldename
pipig

Passwort

☐ Für 30 Tage angemeldet bleiben

ANMELDEN

[Anmeldedaten vergessen](#)

Anmeldung unter <https://1zu1.abclerncockpit.de/start> möglich.
Geben Sie Ihren entsprechenden Anmeldennamen und das dazugehörige Passwort ein.

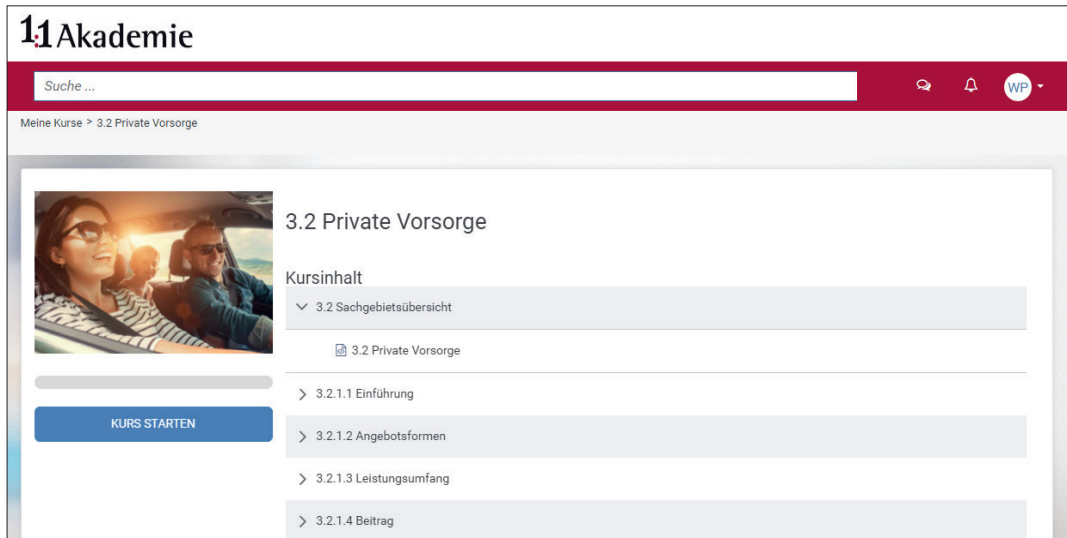
▼ AUSBILDUNG "FACHMANN/-FRAU FÜR VERSICHERUNGSVERMITTLUNG"	
> Fachmann/-frau für Versicherungsvermittlung	KURSSERIE
• 1 Kundenberatung	
• 2 Rechtliche Grundlagen	
• 3.1 Gesetzliche Rentenversicherung (GRV)	
• 3.2 Private Vorsorge	
• 3.3 Grundzüge betriebliche Altersversorgung	
• 3.4 Unfallversicherung	
• 3.5 Kranken- / Pflegeversicherung	

Sie haben **zwei Versionen**, sich Ihre möglichen Kurse anzeigen zu lassen.
Variante 1 in der „Listenform“.

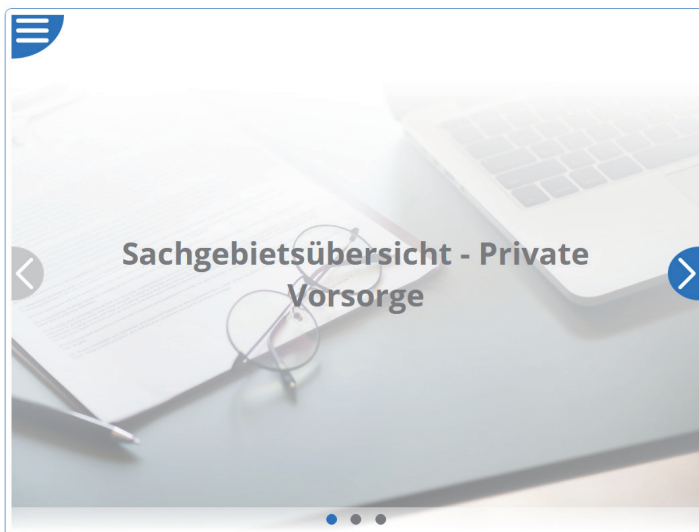
Aktuelle Kurse anzeigen ▼ Nach Titel sortieren ▼	
▼ AUSBILDUNG "FACHMANN/-FRAU FÜR VERSICHERUNGSVERMITTLUNG"	
 AUSBILDUNG "FACHMANN/-FRAU FÜR VERSICHERUNGSVERMITTLUNG" 1 Kundenberatung	 AUSBILDUNG "FACHMANN/-FRAU FÜR VERSICHERUNGSVERMITTLUNG" 2 Rechtliche Grundlagen
 AUSBILDUNG "FACHMANN/-FRAU FÜR VERSICHERUNGSVERMITTLUNG" 3.1 Gesetzliche Rentenversicherung (GRV)	 AUSBILDUNG "FACHMANN/-FRAU FÜR VERSICHERUNGSVERMITTLUNG" 3.2 Private Vorsorge
 AUSBILDUNG "FACHMANN/-FRAU FÜR VERSICHERUNGSVERMITTLUNG" 3.3 Grundzüge betriebliche Altersversorgung	

Variante 2 in der „Symbolform“.

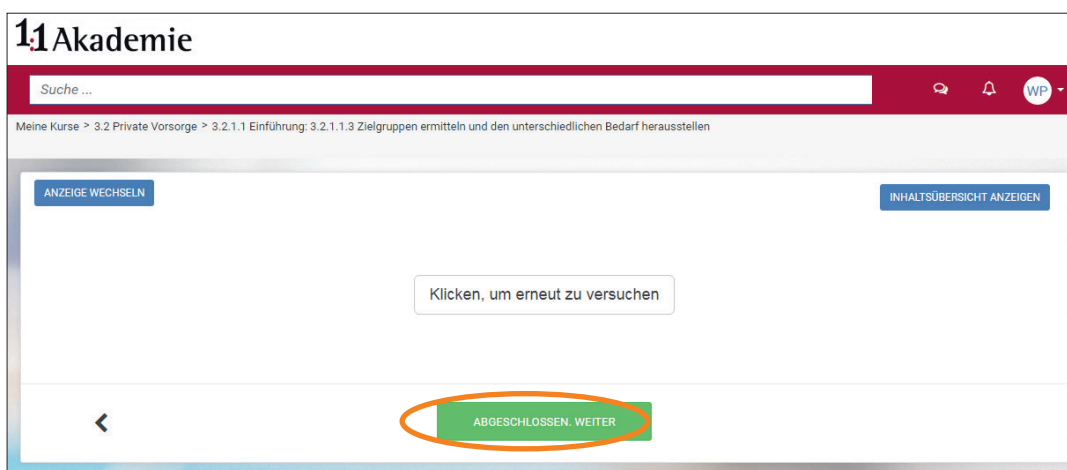
1:1 Akademie-Lernplattform



Sie können sich über die Kursinhalte einen entsprechenden Themenbereich auswählen und den „**Kurs Starten**“.



Sie beginnen Ihr Sachgebiet und arbeiten Teilbereich für Teilbereich durch.



Nachdem Sie alle Teilbereiche durchgegangen sind, klicken Sie den Button „**Abgeschlossen. Weiter**“.

1:1 Akademie-Lernplattform

Wissensabfrage - Kriterien für die Ermittlung des individuellen Bedarfs

Bei der Bedarfsermittlung zeigen sie Ihrem Kunden zunächst rechnerisch die bestehenden Versorgungslücken auf.
 Bitte ordnen Sie die Begriffe entsprechend zu:

	Einkommen
abzüglich -	private Vorsorge
abzüglich -	gesetzliche Ansprüche
abzüglich -	betriebliche Ansprüche
ergibt =	Versorgungslücke

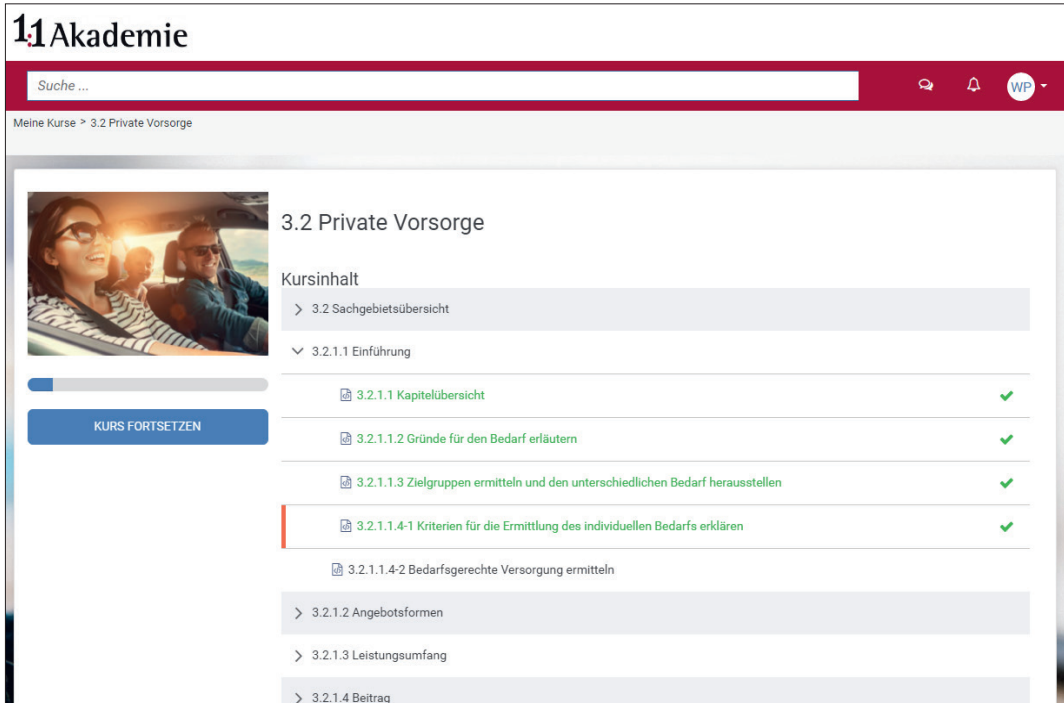
	Familienstand
Ebenfalls wichtige	Anlegermentalität
Rollen spielen:	Versorgungsziel

Richtig
Das ist richtig! Sie haben die richtige Antwort ausgewählt.

Sie kommen automatisch in einen kleinen Testbereich, den Sie bestehen müssen.

Das Ergebnis wird Ihnen anschließend mitgeteilt.

1:1 Akademie-Lernplattform



1:1 Akademie

Suche ...

Meine Kurse > 3.2 Private Vorsorge

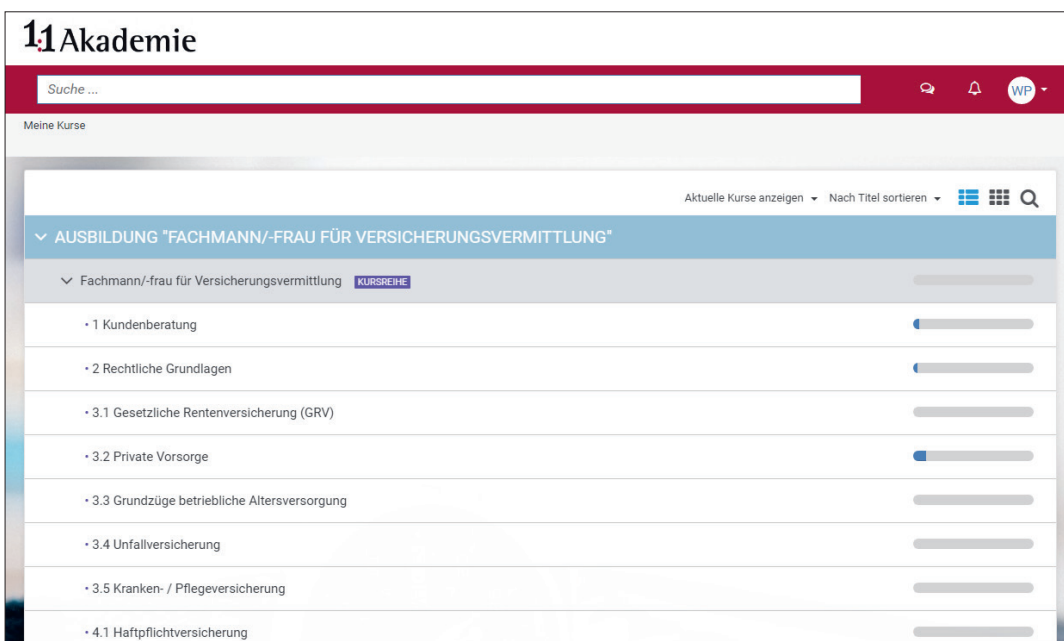
3.2 Private Vorsorge

Kursinhalt

- > 3.2 Sachgebietsübersicht
- ▼ 3.2.1.1 Einführung
 - 3.2.1.1 Kapitelübersicht ✓
 - 3.2.1.1.2 Gründe für den Bedarf erläutern ✓
 - 3.2.1.1.3 Zielgruppen ermitteln und den unterschiedlichen Bedarf herausstellen ✓
 - 3.2.1.1.4-1 Kriterien für die Ermittlung des individuellen Bedarfs erklären ✓
 - 3.2.1.1.4-2 Bedarfsgerechte Versorgung ermitteln
- > 3.2.1.2 Angebotsformen
- > 3.2.1.3 Leistungsumfang
- > 3.2.1.4 Beitrag

KURS FORTSETZEN

In der Kapitelübersicht sehen Sie dann, welche Themenbereiche von Ihnen erfolgreich abgeschlossen wurden (grüne Schrift + mit einem Haken gekennzeichnet) und welche Themen noch fehlen. Darauf basierend können Sie jederzeit in Ihrem Kurs fortfahren und weiter lernen.



1:1 Akademie

Suche ...

Meine Kurse

Aktuelle Kurse anzeigen Nach Titel sortieren

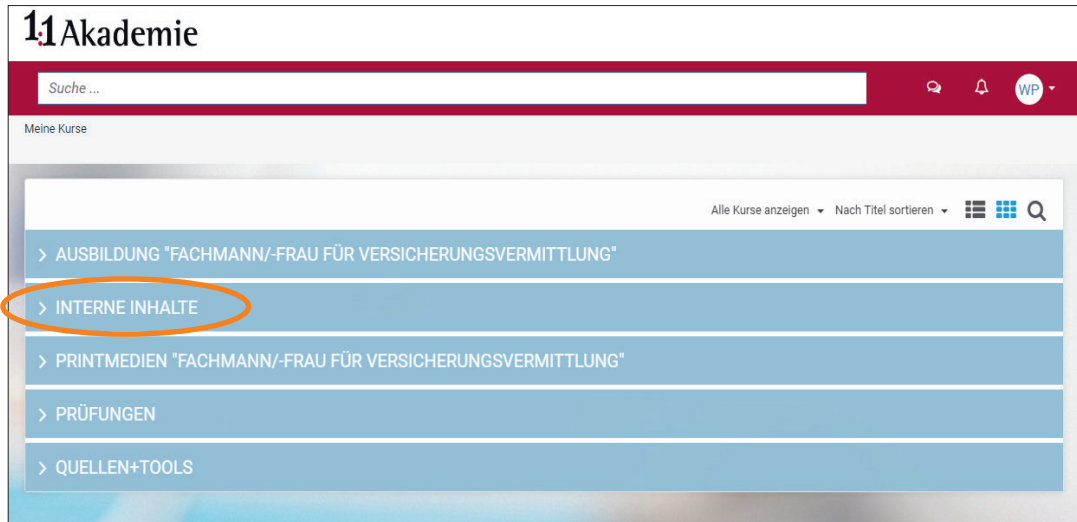
▼ AUSBILDUNG "FACHMANN/-FRAU FÜR VERSICHERUNGSVERMITTLUNG"

▼ Fachmann/-frau für Versicherungsvermittlung **KURSREIHE**

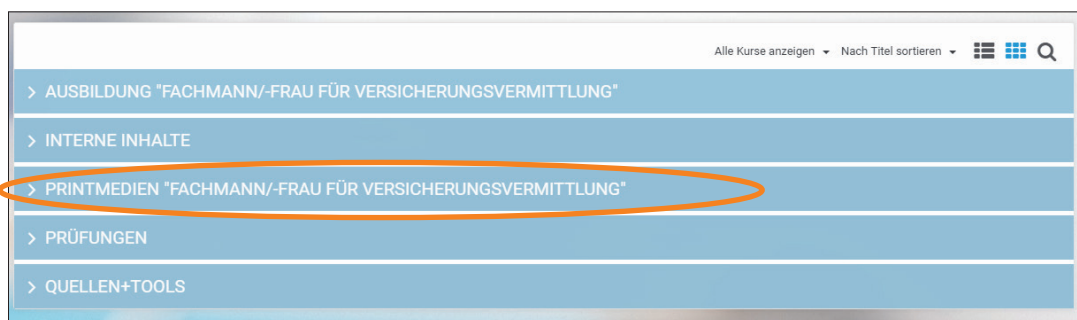
- 1 Kundenberatung
- 2 Rechtliche Grundlagen
- 3.1 Gesetzliche Rentenversicherung (GRV)
- 3.2 Private Vorsorge
- 3.3 Grundzüge betriebliche Altersversorgung
- 3.4 Unfallversicherung
- 3.5 Kranken- / Pflegeversicherung
- 4.1 Haftpflichtversicherung

Innerhalb der Gesamtübersicht der Kurse können Sie anhand des Balkens ersehen, wie viel fachlicher Input Ihnen noch fehlt bzw. wie viel Sie davon bereits absolviert haben.

1:1 Akademie-Lernplattform

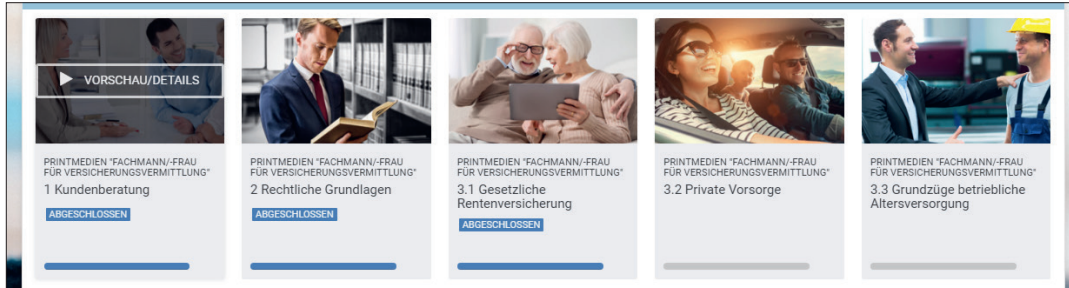


Unter dem Punkt „**Interne Inhalte**“ finden Sie das ausführliche Handbuch, welches alle technischen Möglichkeiten zur neuen Software darstellt. Bitte beachten Sie, dass Ihnen als „Lerner“ nicht alle möglichen, technischen Optionen zur Verfügung stehen, sondern diese auf Ihre Lernbedürfnisse begrenzt sind.

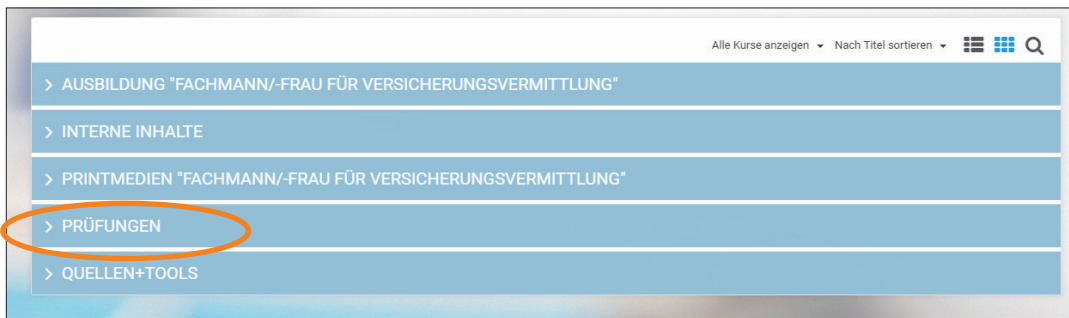


Unter dem Bereich „**Printmedien**“ ersehen Sie alle zum Versicherungsfachmann/-frau (IHK) notwendigen Module und das dazugehörige Fachwissen. Hier sind die gesamten Kompendien hinterlegt (vergleichbar mit dem ehemaligen Fachwissen-Bereich der bisherigen Lernplattform).

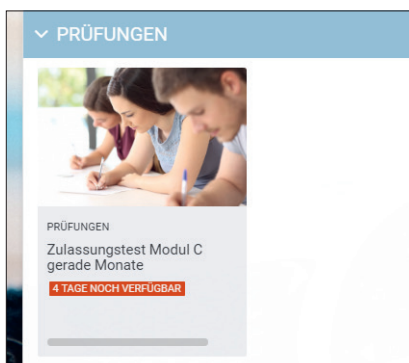
1:1 Akademie-Lernplattform



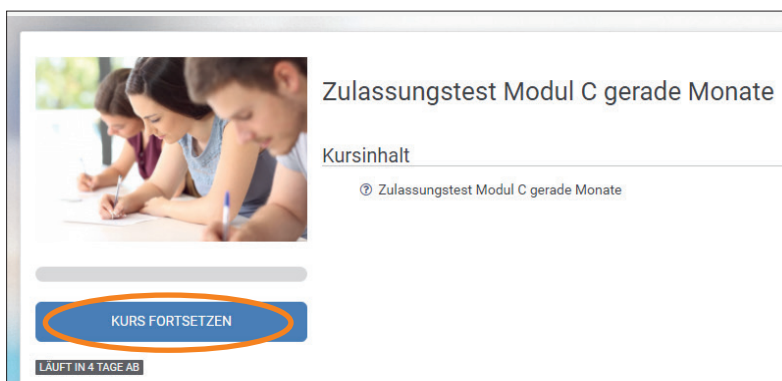
Auch in den Printmedien ist stets nachzuvollziehen, welche Kapitel Ihrerseits bereits abgeschlossen wurden und welche noch offen sind.



Wenn Sie sich für bestimmte Module angemeldet haben und den dazugehörigen Einstiegstest/ Zulassungstest absolvieren möchten, wird dieser unter dem Menüpunkt „**Prüfungen**“ sichtbar.



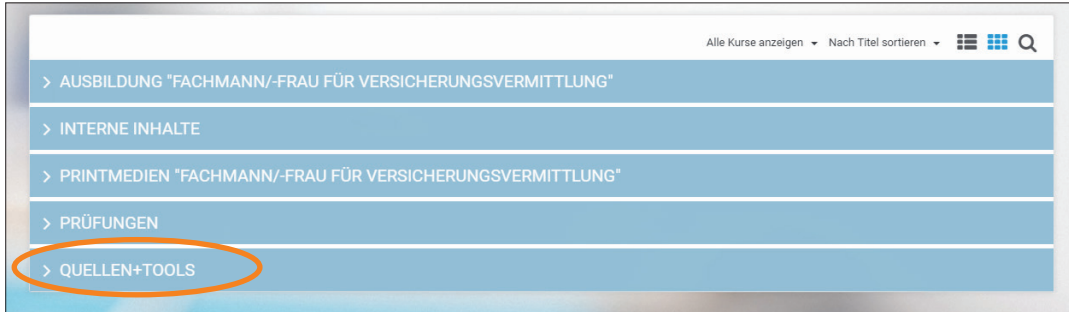
Hier erkennen Sie auch, wie lange diese Prüfung noch für Sie bereitgestellt wird (die Prüfungszeiträume sind ganzjährig definiert).



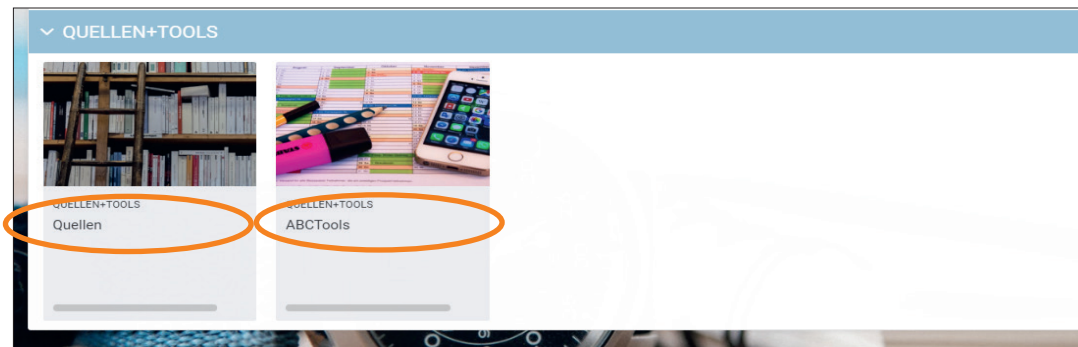
Unter „**Kurs starten/Kurs fortsetzen**“ können Sie mit der Prüfung beginnen. Bitte beachten Sie, dass der zeitliche Aufwand die festgelegte, maximale Zeit nicht überschreiten darf.

Innerhalb Ihrer Erinnerungsmail zum Test werden Ihnen alle notwendigen Informationen zum Test gegeben.

1:1 Akademie-Lernplattform



Unter dem Menüpunkt „**Quellen + Tools**“ können Sie sich weitere Informationen einholen.



Unter dem Punkt „**Quellen**“ sind das Proximus-Bedingungswerk, ein Abkürzungsverzeichnis sowie Gesetzesauszüge hinterlegt und einsehbar.

Unter dem Punkt „**ABCTools**“ finden Sie nützliche Berechnungen für Ihre tägliche Arbeit.

FinanzOffice/ Kunden- und Vertragsverwaltung



Kunden- und Vertragsverwaltung

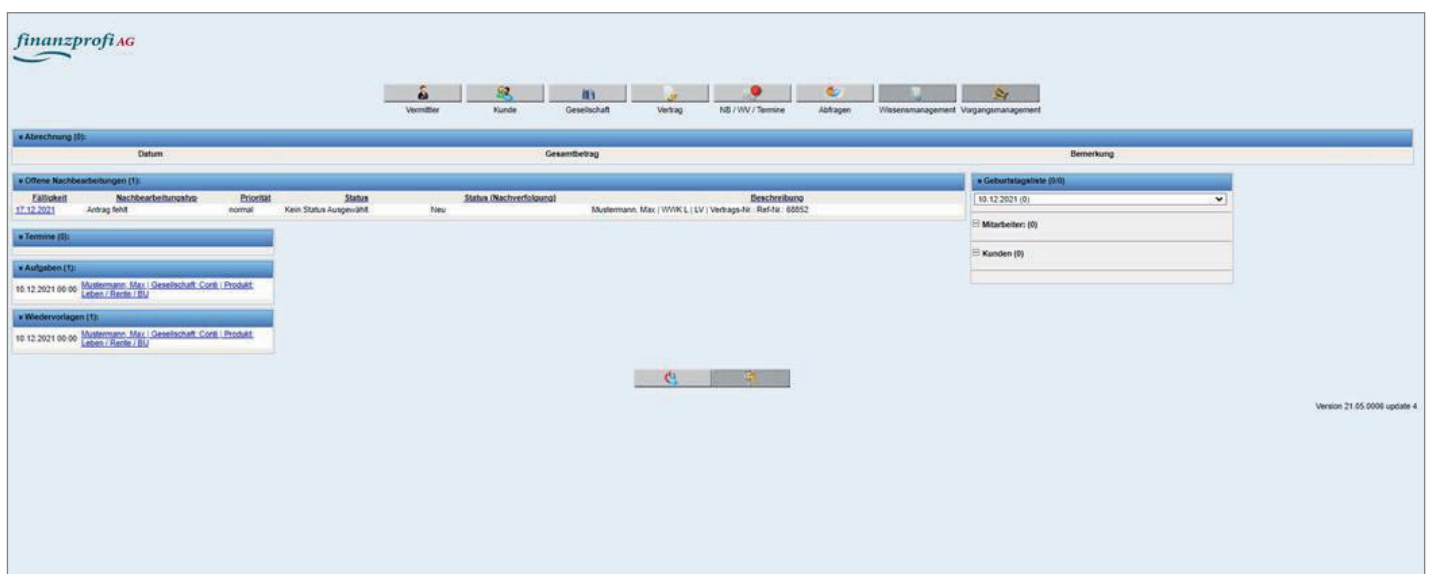
Verwaltungssoftware – Alle Daten mit einem Klick

Jederzeit Zugriff auf Ihren Bestand und sämtliche Kundendaten

- Zugriff auf alle wichtigen Vertragsdaten
 - Vertragsspiegel, Übersichten, Vertragshistorien
 - Kundendokumente, Anträge etc.
- Jederzeit Einsicht in Ihre Abrechnungshistorie bei teilweise täglicher Courtageabrechnung
- Organisation und Überwachung Ihrer Aktivitäten mit dem integrierten Terminplaner mit Aufgabenverwaltung
- Wissensmanagement, mit allen wichtigen Informationen und Formularen der finanzprofi AG
- → **Das stellt sicher, dass Organisation und Verwaltung auf ein Minimum reduziert wird.**
- **So sparen Sie Zeit!**

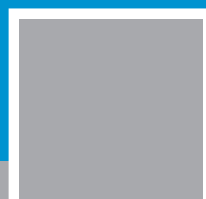
Termine/Tickets/Nachbearbeitungen

Das Portal verfügt über bestimmte Optionen zur Kommunikation zwischen dem Innendienst und Ihnen als Vertragspartner:in der finanzprofi AG. Der Innendienst stellt einige Arbeitsprozesse für Sie als Vertragspartner:in über das Portal zur Verfügung. Sie sehen diese Übersicht bei Anmeldung im Portal. Alle dringenden und wichtigen Mitteilungen werden per E-Mail vom Innendienst versandt.



The screenshot shows the finanzprofi AG portal interface. At the top, there is a navigation bar with icons for various functions: Vermittler, Kunde, Gesellschaft, Vertrag, NB / VW / Termine, Adressen, Wissensmanagement, and Vorgangsmanagement. Below this, there is a section titled "Offene Nachbearbeitungen (1)" which contains a table with columns: Falligkeit, Nachbearbeitungsart, Priorität, Status, Status (Nachverfahren), and Beschreibung. The table shows one entry for "Antrag fehlt" with a status of "normal" and a description "Musterman, Max | VWK L | LV | Vertrags-Nr.: 68852". To the right of the table, there are sections for "Geburtsdatum (0/0)", "Mitarbeiter (0)", and "Kunden (0)". At the bottom right, the version number "Version 21.05.0008 update 4" is displayed.

Seminarangebote/ Termine



Notizen für Ihre Ausbildungsplanung

[illegible]

PEGASUS Kalender 2026



Raubling: Modul
Prüfungsvorbereitung

Sonstige: Einstiegstest

Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
1 Do Neujahr 2 Fr 3 Sa 4 So 5 Mo 6 Di 7 Mi 8 Do 9 Fr 10 Sa 11 So 12 Mo 13 Di 14 Mi 15 Do 16 Fr 17 Sa 18 So 19 Mo 20 Di 21 Mi 22 Do 23 Fr 24 Sa 25 So 26 Mo 27 Di 28 Mi 29 Do 30 Fr 31 Sa	1 So 2 Mo 3 Di 4 Mi 5 Do 6 Fr 7 Sa 8 So 9 Mo 10 Di 11 Mi 12 Do 13 Fr 14 Sa 15 So 16 Mo 17 Di 18 Mi 19 Do 20 Fr 21 Sa 22 So 23 Mo 24 Di 25 Mi 26 Do 27 Fr 28 Sa 29 So 30 Mo 31 Di	1 So 2 Mo 3 Di 4 Mi 5 Do 6 Fr 7 Sa 8 So 9 Mo 10 Di 11 Mi 12 Do 13 Fr 14 Sa 15 So 16 Mo 17 Di 18 Mi 19 Do 20 Fr 21 Sa 22 So 23 Mo 24 Di 25 Mi 26 Do 27 Fr 28 Sa 29 So 30 Mo 31 Di	1 Mi 2 Do 3 Fr Karfreitag 4 Sa 5 So 6 Mo 7 Di 8 Mi 9 Do 10 Fr 11 Sa 12 So 13 Mo 14 Di 15 Mi 16 Do 17 Fr 18 Sa 19 So 20 Mo 21 Di 22 Mi 23 Do 24 Fr 25 Sa 26 So 27 Mo 28 Di 29 Mi 30 Do 31 Fr	1 Fr Maifriedtag 2 Sa 3 So 4 Mo 5 Di 6 Mi 7 Do 8 Fr 9 Sa 10 So Muttertag 11 Mo 12 Di 13 Mi 14 Do Christi-Himmelfahrt 15 Fr 16 Sa 17 So 18 Mo 19 Di 20 Mi 21 Do 22 Fr 23 Sa 24 So Pfingstsonntag 25 Mo Pfingstmontag 26 Di 27 Mi 28 Do 29 Fr 30 Sa 31 So	1 Mo 2 Di 3 Mi 4 Do 5 Fr 6 Sa 7 So 8 Mo 9 Di 10 Mi 11 Do 12 Fr 13 Sa 14 So 15 Mo 16 Di 17 Mi 18 Do 19 Fr 20 Sa 21 So 22 Mo 23 Di 24 Mi 25 Do 26 Fr 27 Sa 28 So 29 Mo 30 Di 31 Mi	1 Mi 2 Do 3 Fr 4 Sa 5 So 6 Mo 7 Di 8 Mi 9 Do 10 Fr 11 Sa 12 So 13 Mo 14 Di 15 Mi 16 Do 17 Fr 18 Sa 19 So 20 Mo 21 Di 22 Mi 23 Do 24 Fr 25 Sa 26 So 27 Mo 28 Di 29 Mi 30 Do 31 Fr	1 Sa 2 So 3 Mo 4 Di 5 Mi 6 Do 7 Fr 8 Sa 9 So 10 Mo 11 Di 12 Mi 13 Do 14 Fr 15 Sa 16 So 17 Mo 18 Di 19 Mi 20 Do 21 Fr 22 Sa 23 So 24 Mo 25 Di 26 Mi 27 Do 28 Fr 29 Sa 30 So 31 Mo	1 Di 2 Mi 3 Do 4 Fr 5 Sa 6 So 7 Mo 8 Di 9 Mi 10 Do 11 Fr 12 Sa 13 So 14 Mo 15 Di 16 Mi 17 Do 18 Fr 19 Sa 20 So 21 Mo 22 Di 23 Mi 24 Do 25 Mi 26 Do 27 Fr 28 Sa 29 Do 30 Mi 31 Do	1 So Allerheiligen 2 Mo 3 Di 4 Mi 5 Do 6 Fr 7 Sa 8 So 9 Mo 10 Di 11 Mi 12 Do 13 Fr 14 Sa 15 So Volkstrauertag 16 Mo 17 Di 18 Mi 19 Do 20 Fr 21 Sa 22 So Totensonntag 23 Mo 24 Di 25 Mi 26 Do 27 Fr 28 Sa 29 So 30 Mo 31 Di	1 Di 2 Mi 3 Do 4 Fr 5 Sa 6 So 2. Adv. u. Nikolaus 7 Mo 8 Di 9 Mi 10 Do 11 Fr 12 Sa 13 So 3. Advent 14 Mo 15 Di 16 Mi 17 Do 18 Fr 19 Sa 20 So 4. Advent 21 Mo 22 Di 23 Mi 24 Do Heiligabend 25 Fr 1. Weihn.-Tag 26 Sa 2. Weihn.-Tag 27 So 28 Mo 29 Di 30 Mi 31 Do Silvester	



- **PEGASUS CONSULTING GmbH**

Berliner Allee 28 • 86153 Augsburg

Telefon: +49 821 450 56-501

Fax: +49 821 450 56-279

E-Mail: pegasus@1zu1.ag

Internet: pegasus-augsburg.de

- **Geschäftsführer:**

Achim Heyland und Michael Polaczek-Rösner

- **Sitz der Gesellschaft:** Augsburg

- **Registergericht:** Augsburg HR B Nr. 15228

- **Versicherungsvermittlerregister:**

Registrierungs-Nr. D-C8SS-MLSYZ-79

Gebundener Versicherungsvertreter nach
§ 34d Abs. 4 GewO

- **Zuständige Aufsichtsbehörde:**

Industrie- und Handelskammer für
München und Oberbayern

Max-Joseph-Straße 2 • 80333 München

Telefon: (089) 51 16-0 • Fax: (089) 51 16-306