

Steckbrief

Markel
Academy
Webinar

Firmenkunden-Sach-/Schadenversicherung Seminarsteckbrief
(s. organisatorische Regeln gut beraten S. 7)



Titel:

Finanzielle Eigenschäden in der VSH: Wenn Ihr Kunde selbst der Geschädigte ist

Datum: 10.11.2026 Uhrzeit: 10:00 – 11:00 Uhr		Ort: gesteuertes E-Learning (Webinar)
Zielgruppe	Versicherungsmakler mit Sachkunde gemäß § 34d GewO, vertrieblich Tätige sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Maklerbetrieben	
Seminarziele	Die Teilnehmenden lernen, finanzielle Eigenschäden von klassischen Haftpflicht- und Drittschäden abzugrenzen, typische Eigenschadenrisiken bei gewerblichen Kunden zu erkennen und die gewonnenen Erkenntnisse gezielt im Beratungsgespräch und in der Beratungsdokumentation einzusetzen.	
Inhalte	– Grundlagen und Einordnung von finanziellen Eigenschäden – Abgrenzung von Eigen-, Haftpflicht- und Drittschäden – Typische finanzielle Eigenschadenrisiken bei gewerblichen Kunden – Praxisnahe Schadenbeispiele aus unterschiedlichen Branchen – Möglichkeiten und Grenzen der Absicherung – Beratungsansätze für Versicherungsmakler	
Trainer	Katharina Turja Line Manager Markel+	
Lernart	Gesteuertes E-Learning (Webinar)	
Lerninhalt	Firmenkunden-Sach-/Schadenversicherung; Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung; finanzielle Eigenschäden	
Anrechenbare Zeit	DE: 45 Minuten (sofern Sie in voller Länge an dem Webinar teilgenommen haben) AT: 60 Minuten (sofern Sie in voller Länge an dem Webinar teilgenommen und die Lernerfolgskontrolle bestanden haben)	
Erwerbbare Kompetenzen	– Die Teilnehmenden können finanzielle Eigenschäden erkennen und fachlich einordnen. – Die Teilnehmenden können Eigen-, Haftpflicht- und Drittschäden voneinander unterscheiden. – Die Teilnehmenden können typische finanzielle Eigenschadenrisiken bei gewerblichen Kunden identifizieren. – Die Teilnehmenden können praxisnahe Schadenfälle der jeweils zutreffenden Schadenart zuordnen.	

- | | |
|--|--|
| | <ul style="list-style-type: none">– Die Teilnehmenden können Möglichkeiten und Grenzen der Absicherung erkennen und bei der Beratung gewerblicher Kunden berücksichtigen.– Die Teilnehmenden können Eigenschadenrisiken im Kundengespräch ansprechen und den daraus entstehenden Beratungsbedarf nachvollziehbar dokumentieren. |
|--|--|