



Besser. Weiter. Bilden.



Angebote der



DIE VERMITTLER

Bildungsakademie

1. HALBJAHR 2024



Neue Angebote der BVK-Bildungsakademie

1. Halbjahr 2024

Verkäuferische Qualitäten und fachliche Herausforderungen müssen zukünftig mehr denn je gemeistert werden. Nur gut aus- und weitergebildete Vermittler werden sich auch in einem stetig wandelnden Markt behaupten können. Bildung ist zu einem entscheidenden Wettbewerbsfaktor geworden.

Die Weiterbildung der Versicherungsvermittler wird insgesamt professionalisiert. Die Initiative „gut beraten“ kann Sie dabei unterstützen, Ihre Weiterbildungsverpflichtung nach IDD zu erfüllen. Die Fach- und Beratungskompetenz wird gestärkt. „gut beraten“ ermöglicht die Dokumentation der Bildungsaktivitäten. Allen Vermittlern werden qualifizierende Fort- und Weiterbildungsangebote zur Verfügung gestellt, die an aktuellen Themen sowie berufsbezogenen Fragen und Problemen der Zukunft orientiert sind.

Fachliche Themen und vertriebliche Inhalte bilden einen Schwerpunkt des Angebots.

Wir freuen uns ganz besonders, Ihnen jetzt ein neues Angebot vorstellen zu können, welches Sie optimal bei Ihren Weiterbildungsmaßnahmen unterstützt.



*BVK-Vizepräsident
Gerald Archangeli
Leiter BVK-Bildungsakademie*



*RA Hubertus Münster
Geschäftsführer
BVK-Bildungsakademie*

Online-Kurs 1

Verwendung von Kundendaten bei Vertragsende – Was ist zu beachten?

Bei Beendigung des Agenturvertrages stellt sich für Versicherungsvermittler regelmäßig die Frage, ob und inwieweit Kundendaten – ggf. auch in einem anderen Vertriebsweg – benutzt oder verwendet werden können. Zu unterscheiden ist dabei auch, ob die Nutzung von Kundendaten während des laufenden Agenturvertrages anderen Beurteilungskriterien unterliegt als die Nutzung von Kundendaten nach beendetem Agenturvertrag.

Relevant in der Praxis ist auch immer wieder die Frage, ob ein Vermittler am Ende des Agenturvertrages ein „Verabschiedungsschreiben“ an „seine“ Kunden senden kann. Diese und weitere Fragen werden im Online-Kurs erläutert.

Im Einzelnen werden folgende Themenkreise angesprochen:

Inhalte:

- › Was ist generell zu beachten?
- › Wem gehören die Kunden?
- › Was passiert mit den Daten nach Beendigung des Agenturvertrages?
- › Wettbewerbsverbot nach Vertragsende?
- › Praktische Hinweise

Referent: RA Hubertus Münster, stellv. Hauptgeschäftsführer BVK

Termine: online

02.02.2024 | 08.04.2024
04.03.2024 | 15.05.2024



Preis für Mitglieder: 20,- Euro

Preis für Nichtmitglieder: 40,- Euro

Beginn: 10.00 Uhr | Ende: 10.45 Uhr

Die **Anmeldung** zu allen Online-Kursen erfolgt ausschließlich über die BVK-Homepage.
www.bvk.de/ueber-den-bvk/bildungsakademie

Online-Kurs 2

Nachfolge in der Versicherungsagentur – So planen Sie Ihre Nachfolgeregelung richtig!

Für mehr als jeden dritten Vermittler hat eine Nachfolgeregelung eine große Bedeutung. Zunächst einmal ist dies für Versicherungsvertreter überraschend, weil mindestens in der Ausschließlichkeit die Regelung der Nachfolge in der Regel Aufgabe des Versicherers ist. Der Vertretervertrag endet mit dem Ausscheiden des bisherigen Agenturinhabers, und für die verbleibenden wirtschaftlichen Vorteile hat er grundsätzlich einen Ausgleichsanspruch nach § 89b HGB gegen den Versicherer.

Ausschließlichkeitsvertreter übernehmen trotzdem in hohem Maß Verantwortung für eine gelungene Nachfolge. Grund dafür dürfte das Verantwortungsbewusstsein gegenüber den Kunden, den Mitarbeitern und der Versicherungsgesellschaft sein. Das oft enge Beziehungsnetzwerk eines Vertreters endet nicht zwingend mit seinem hauptberuflichen Vertretervertrag.

Inhalte:

- › Beendigung des Agenturvertrages
- › Betriebsaufgabe aus Altersgründen
- › Agenturübergabe an jüngere Familienangehörige
- › Gestaltungsmöglichkeiten der Agenturübergabe
- › Agenturübergabe an Dritte
- › Vom Versicherer „geförderte“ Nachfolge

Referenten: RAin Judith John, Referatsleiterin BVK
RA Stefan Schelcher, Syndikusrechtsanwalt BVK

Termine: online

07.02.2024 | 11.04.2024
07.03.2024 | 02.05.2024



Preis für Mitglieder: 20,- Euro

Preis für Nichtmitglieder: 40,- Euro

Beginn: 10.00 Uhr | Ende: 10.45 Uhr

Die **Anmeldung** zu allen Online-Kursen erfolgt ausschließlich über die BVK-Homepage.
www.bvk.de/ueber-den-bvk/bildungsakademie

Online-Kurs 3

Das 1 x 1 der Maklernachfolge

Die BVK-Strukturanalyse 2022/23 zeigt, dass das Thema Nachfolge eine große Relevanz auch für Versicherungsmakler hat. Zum einen liegt das Durchschnittsalter der aktiven Makler mittlerweile bei über 53 Jahren. Zum anderen hat die große Mehrheit der Makler ihre Nachfolge bislang noch nicht geregelt.

Dieser Online-Kurs behandelt vor diesem Hintergrund die wichtigsten Fragen zum Thema Maklernachfolge und gibt insbesondere praktische Hilfestellungen zu den verschiedenen Modellen.

Inhalte:

- › Welche Maklernachfolgemodelle gibt es?
- › Welche Preise erzielen Maklerunternehmen und -bestände am Markt?
- › Wie funktionieren Bestandsübertragungen in der Maklernachfolge?
- › Was ist bei Rentenmodellen zu beachten?
- › Worauf sollte bei der Vertragsgestaltung geachtet werden?

Referent: Dr. Philipp Kanschik, policendirekt

Termine: online

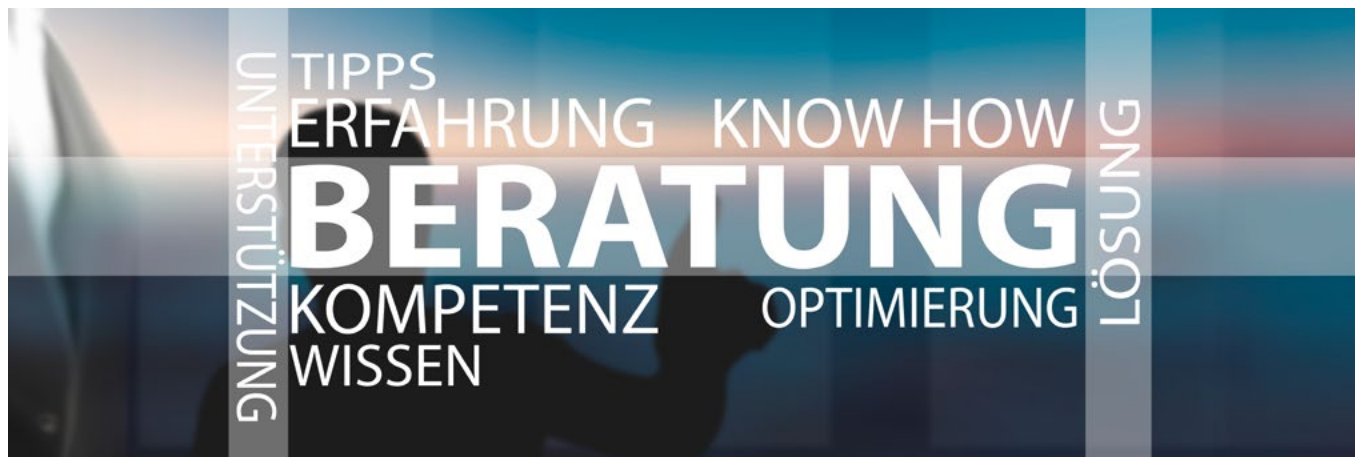
31.01.2024 | 10.04.2024
26.02.2024 | 05.06.2024



Preis für Mitglieder: 20,- Euro

Preis für Nichtmitglieder: 40,- Euro

Beginn: 10.00 Uhr | Ende: 11.00 Uhr



Grundlagenwissen zum Einstieg in die Versicherungsbranche

Online-Seminarreihe zu Prozessen und Strukturen für Quereinsteiger

Konzept:

Diese Online-Seminarreihe unterstützt Quereinsteiger der Versicherungsbranche beim Start in die neuen Aufgaben. Die Teilnehmenden erhalten praxisnah einen grundlegenden und komprimierten Überblick über die Strukturen und Prozesse relevanter Bereiche der Versicherungswirtschaft.

Ziele/Nutzen:

Die Teilnehmenden entwickeln ein Verständnis für die Strukturen, Funktionen und Zusammenhänge in Versicherungsunternehmen. Sie erhalten einen Überblick über den Versicherungsmarkt.

Inhalte:

- › Grundlagen der Versicherungswirtschaft
- › Wie entsteht ein Versicherungsbeitrag
- › Versicherungsbetriebslehre
- › Aufbau eines klassischen Versicherers (Innendienst, Außendienst, Arten des Vertriebs, Vergütung)
- › Rechtliche Grundlagen
- › Kundenbedarf vs. Angebot

Zielgruppe:

Quereinsteiger und Trainees in der Versicherungswirtschaft ohne branchenspezifische Vorkenntnisse sowie Mitarbeitende

aus dem Back-Office von Versicherungsunternehmen, Agenturen und Maklerbüros.

Online-Seminar:

Diese Qualifizierung wird als Online-Seminar durchgeführt. Die Teilnehmenden nehmen an ihrem PC teil. Sie benötigen dafür eine stabile Internetverbindung und ein Headset.

Kombi-Paket:

Das Angebot gliedert sich in 4 Online-Seminare á 120 Minuten. Bei Buchung der kompletten Online-Seminarreihe reduziert sich die Gesamtgebühr auf 798,- € (MwSt.-frei).

.....
WEB-Code V7123
.....

Preis: 489,- Euro MwSt.-frei

.....
Referent: Carsten Jörges, Versicherungsbetriebswirt (DVA)

Termine: online

29.01. – 01.02.2024

13.05. – 16.05.2024

11.11. – 14.11.2024



4 Online-Kurse jeweils 120 Minuten: 16.00 Uhr bis 18.00 Uhr

Ansprechpartner für organisatorische Fragen:

DVA: Jacqueline Simon, Tel.: 089/455547-750

Für die Angebote in Kooperation mit Deutscher Versicherungsakademie (DVA) gelten die Bedingungen und Preise der DVA, www.versicherungsakademie.de

Experte/-in Sach- und Vermögensversicherung im Gewerbekundengeschäft (DVA)

Bedarfsgerechte Beratung für Kunden mit einem Gewerbebetrieb

Konzept:

Ziel dieses Seminars ist, dass Sie als qualifizierter Vermittler Ihre Kundschaft mit einem Gewerbebetrieb aus den Bereichen Handel, Handwerk, Dienstleistung und Produktion sowie Freiberufler bedarfsgerecht zum Thema Sach- und Vermögensversicherung beraten können.

Vorsprung im Verkauf durch nachgewiesenes Expertenwissen:

Nach erfolgreich absolvierter Prüfung wird das Zertifikat „Experte/-in Sach-/Vermögensversicherung im Gewerbekundengeschäft (DVA)“ verliehen. Mit diesem anerkannten Gütesiegel dokumentieren Vermittler ihre spezifisch erworbenen Kenntnisse insbesondere gegenüber Kunden. Das Seminar eignet sich für Mitarbeitende im Vertrieb, die sich in den Bereichen Gewerbliche Sachversicherung, Transportversicherung, Betriebshaftpflicht- und Rechtsschutzversicherung weiterbilden und qualifizieren möchten.

Ziele/Nutzen:

In diesem Seminar

- › bauen Sie Ihre Basisqualifikation markt- und bedarfsgerecht aus
- › lernen Sie etablierte Produkte aus den Bereichen Sach- und Vermögensversicherung kompetent zu vermitteln und
- › erhalten Sie nach bestandener Prüfung einen anerkannten Abschluss

Inhalte:

- › Sachversicherung
- › Technische Versicherung
- › Transportversicherung
- › Betriebshaftpflichtversicherung
- › Rechtsschutzversicherung
- › Neu seit 2022: Cyberversicherung
- › Beratungskompetenz

Teilnahmeinformationen:

Zielgruppe:

Mitarbeitende im Vertrieb (mindestens Sachkundeprüfung nach § 34d GewO), die sich in den Bereichen Gewerbliche Sachversicherung, Transportversicherung, Betriebshaftpflichtversicherung und Rechtsschutzversicherung weiterbilden und qualifizieren möchten.

Weiterbildungszeit:

Bei jahresübergreifenden Weiterbildungsmaßnahmen werden Ihnen die tatsächlich absolvierten Stunden (max. 15 h) pro Kalenderjahr gutgeschrieben.

Prüfung:

Das Expertenseminar schließt mit der Online-Prüfung zum/-r Experte/-in Sach- und Vermögensversicherung im Gewerbekundengeschäft (DVA) ab.

Bitte beachten Sie, dass die Zertifizierungsprüfung online stattfindet. Dabei kommt eine automatisierte Beaufsichtigungssoftware zum Einsatz.

Vertragspartner und Leistungserbringer der Präsenzseminare ist die jeweilige BWV Regional. Zur Prüfung erfolgt eine separate Anmeldung bei der DVA. Die Prüfungsgebühr wird in diesem Fall zzgl. Mehrwertsteuer erhoben.

Open Badge:

Nach erfolgreichem Abschluss Ihrer Weiterbildung erhalten Sie zusätzlich zum DVA-Zertifikat Ihr Open Badge. Mit diesem digitalen Zertifikat können Sie Ihre neu erworbenen Kenntnisse transparent digital präsentieren. Weitere Infos unter Open Badges bei der DVA.

.....
 WEB-Code V7201

Preis: 1.195,- Euro MwSt.-frei

.....
Referent: (DVA)

Termine:
 27.05. – 05.07.2024, Berlin



Ansprechpartner für organisatorische Fragen:
 DVA: Alina Keller, Tel.: 089/455547-715

Für die Angebote in Kooperation mit Deutscher Versicherungsakademie (DVA) gelten die Bedingungen und Preise der DVA, www.versicherungsakademie.de

ESG-Kriterien und Versicherungsprodukte – Versicherungen auf dem Weg in eine nach- haltigere Zukunft

Online-Lernprogramm

Ziele/Nutzen:

Seit dem 02.08.2022 gilt die N-IDD (Nachhaltigkeits-IDD). Vermittler müssen dann Nachhaltigkeitspräferenzen von Kunden abfragen. Auch die Versicherungsinstitute werden in die Pflicht genommen.

In diesem E-Learning mit dem Titel „ESG-Kriterien und Versicherungsprodukte – Versicherungen auf dem Weg in eine nachhaltigere Zukunft“ lernen Sie die Hintergründe kennen und lernen, wie Sie Nachhaltigkeit im Beratungsgespräch berücksichtigen.

Wir erweitern das Lernprogramm, sobald die EU-Verordnung zu den Themen Social und Governance veröffentlicht worden ist.

Lernziele:

- › Begründungen, warum nachhaltige Produkte für Versicherungen relevant sind
- › Erklären, wie Nachhaltigkeit in das Kerngeschäft von Versicherungen integriert werden kann
- › Den regulatorischen Rahmen zur Einbringung von Nachhaltigkeit in das Maklergespräch erklären
- › Einen Überblick über gängige Ansätze im Markt (Leben, Kranken, Komposit) geben

Inhalte:

- › Hintergründe
- › Regulatorik und Vorgaben
- › Schlüsselrolle Versicherer
- › Bedarf der Kunden
- › Nachhaltigkeit im Beratungsgespräch

Teilnahmeinformationen:

Zielgruppe:

Das Lernprogramm eignet sich für Personen, welche sich zeit- und ortsunabhängig Grundlagenwissen im Bereich der Nachhaltigkeitskriterien aneignen wollen.

Medium:

Lernprogramm: Nutzen über die Online-Lernplattform der DVA, 12 Monate Lizenzlaufzeit.

Dauer:

Bestellung und Bearbeitungsbeginn jederzeit möglich. Sie erhalten nach Freischaltung 12 Monate Zugang zu dem Lernprogramm.

Bearbeitungszeit:

Das Lernprogramm hat insgesamt eine durchschnittliche Bearbeitungszeit von ca. 45 Minuten.

Zugang:

Die Zugangsdaten Ihres E-Learning-Produkts erhalten Sie zeitnah nach der Buchung.

IDD-Weiterbildungszeit:

Bitte beachten Sie, dass die Gutschrift der Weiterbildungszeit erst nach Abschluss und Bearbeitung des Lernprogramms sowie aller Aufgaben und Tests erfolgen kann.

Die bescheinigten Bildungszeiten basieren auf den Vorgaben zur Anerkennung von Inhalten nach der Versicherungsvermittlungsverordnung VersVermV. Die abschließende Entscheidung über die Anerkennung trifft ausschließlich die zuständige Aufsichtsbehörde.

Technische Voraussetzungen:

Computer mit aktuellem Betriebssystem, Internetzugang und aktuellem Browser. Die Datenschutzhinweise der DVA finden Sie auf der Seite der DVA.



WEB-Code V7557

Preis: 99,- Euro netto | 117,81 Euro brutto



Ansprechpartner für organisatorische Fragen:

DVA: Corinna Steidl, Tel.: 089/455547-716

Für die Angebote in Kooperation mit Deutscher Versicherungsakademie (DVA) gelten die Bedingungen und Preise der DVA, www.versicherungsakademie.de



Cyberversicherung und -deckung

Zweiteiliges Online-Kompaktseminar

Konzept:

Im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung wird der Schutz gegen Computerviren und Cyberattacken zunehmend zum Thema. In der Online-Seminarreihe „Cyberversicherung und -deckung“ lernen Sie, Kunden zu Cyber-Risiken aufzuklären und in Bezug auf deren Versicherung passend zu beraten.

Nach Abschluss der Reihe:

- › kennen Sie die Begrifflichkeiten, Angriffsszenarien und Schutzziele im Markt
- › können Sie verschiedenartige Schadenfälle in Bezug auf deren Kosten einschätzen
- › wissen Sie über die Deckungsbausteine einer Cyberversicherung Bescheid
- › sind Sie dazu in der Lage, die Cyberversicherung von anderen Versicherungssparten abzugrenzen

Ihre Referenten Ass. jur. Thomas Droberg, LL.M. und Reiner Prüß sind Cyberspezialisten bei einem international tätigen Risikoberatungskonzern und ebenfalls Referenten im DVA-Kurs „Geprüfte/-r Firmenkundenberater/-in“.

Inhalte:

- › Einführung in das Thema Cyber-Risiken und Schadensszenarien
- › Ermittlung und Bewertung von Cyber-Risiken
- › Deckungsbausteine einer Cyberversicherung und Abgrenzung zu anderen Sparten
- › Besonderheiten im Rahmen des Underwriting-Prozesses und der Schadenabwicklung

WEB-Code V7205

Preis: 465,- Euro MwSt.-frei

Referenten: Ass. jur. Thomas Droberg, LL.M. | Reiner Prüß

Termine: online

20.03. – 21.03.2024

17.06. – 19.06.2024

04.11. – 07.11.2024



2 Online-Kurse jeweils 2,5 Std.

Ansprechpartner für organisatorische Fragen:

DVA: Alina Keller, Tel.: 089/455547-715

Für die Angebote in Kooperation mit Deutscher Versicherungsakademie (DVA) gelten die Bedingungen und Preise der DVA, www.versicherungsakademie.de

Instagram Marketing für Versicherungsagenturen

Ziele/Nutzen:

Die Teilnehmenden erhalten einen Überblick über die Plattform und lernen, worauf es bei der Nutzung im Vertrieb, insbesondere hinsichtlich Kundenbindung, ankommt.

Inhalte:

Überblick Instagram – Profil, Stories
 Profilarten und Einrichtung
 Worauf es bei der Kommunikation ankommt
 Fehler, die es zu vermeiden gilt
 Best Practice-Beispiele

Teilnahmeinformationen:

Online-Seminar:

Diese Qualifizierung wird als Online-Seminar durchgeführt. Die Teilnehmenden nehmen an ihrem PC teil. Sie benötigen dafür eine stabile Internetverbindung und ein Headset (hören/sprechen).

Zielgruppe:

Agenturinhaber, Makler oder Vertriebsführungskräfte, die das vertriebliche Potenzial digitaler Kundenkontaktpunkte gezielt nutzen möchten.

WEB-Code V7114

Preis: 69,- Euro netto | 82,11 Euro brutto

Referenten: DVA

Termine: online
DVA



2 Online-Kurse jeweils 2,5 Std.

Ansprechpartner für organisatorische Fragen:
 DVA: Susanne Sammet, Tel.: 089/455547-753

LinkedIn – So nutzen Sie LinkedIn für den Vertrieb

Ziele/Nutzen:

Die Teilnehmenden erhalten einen Überblick über die Plattform, insbesondere der Premium Mitgliedschaft für den Vertrieb, und wissen, worauf es bei der Nutzung ankommt.

Inhalte:

Zahlen, Daten, Fakten
 Funktionen im Überblick
 Das Profil – Worauf es ankommt
 LinkedIn Premium für den Vertrieb – Der Salesnavigator

Teilnahmeinformationen:

Online-Seminar:

Diese Qualifizierung wird als Online-Seminar durchgeführt. Die Teilnehmenden nehmen an ihrem PC teil. Sie benötigen dafür eine stabile Internetverbindung und ein Headset (hören/sprechen).

Zielgruppe:

Agenturinhaber, Makler oder Vertriebsführungskräfte, die das vertriebliche Potenzial digitaler Kundenkontaktpunkte gezielt nutzen möchten.

WEB-Code V7113

Preis: 69,- Euro netto | 82,11 Euro brutto

Referenten: DVA

Termine: online
DVA



2 Online-Kurse jeweils 2,5 Std.

Ansprechpartner für organisatorische Fragen:
 DVA: Susanne Sammet, Tel.: 089/455547-753

Für die Angebote in Kooperation mit Deutscher Versicherungsakademie (DVA) gelten die Bedingungen und Preise der DVA, www.versicherungsakademie.de

Online-Lernplattform der



Bausteine für Ihre persönliche Weiterbildung >>

Wir stellen Ihnen eine moderne und leistungsfähige Lernplattform für den unternehmensweiten Einsatz zur Verfügung. Damit geben wir Ihnen die Möglichkeit zur einfachen Verwaltung und Nutzung von Lerninhalten, die Sie selbst bestimmen können. Die Lernplattform ist flexibel an Ihre individuellen Bedürfnisse anpassbar. Die Inhalte können Sie selbst auswählen und zusammenstellen.

Die BVK-Bildungsakademie bietet als Service für Sie zahlreiche Lerninhalte an, die sowohl inhaltlich als auch didaktisch den Voraussetzungen der Initiative **gut beraten** entsprechen und bei erfolgreicher Bearbeitung wertvolle Bildungszeit bringen.

Nachfolgend haben wir beispielhaft Inhalte für Sie aufgeführt, aus denen Sie Ihr individuelles Lernprogramm zusammenstellen können.



Den Zugang zur Lernplattform sowie nähere Informationen und Inhalte finden Sie unter

www.bvk.de

> Über den BVK > Bildungsakademie > E-Learning

Beispielhafte Darstellung

Aktuelle Inhalte finden Sie auf der Lernplattform VIWIS

Spezielle Ausschnitte aus den vorher genannten Gesamthemen		
Titel	Weiterbildungszeit	Preis
Verbraucherschutz	1 Std.	9,40 €
Wettbewerbsrecht	1 Std. + 40 Min.	9,40 €
Vermittlerrecht	2 Std. + 20 Min.	9,40 €
Vertragsrecht	3 Std. + 35 Min.	9,40 €
Gesetzliche Unfallversicherung	1 Std. + 20 Min.	9,40 €
Gesetzliche Krankenversicherung	5 Std. + 30 Min.	9,40 €
Private Krankenversicherung	55 Min.	25,00 €
Gesetzliche Pflegeversicherung	45 Min.	9,40 €
bAV: Direktversicherung	1 Std. + 45 Min.	9,40 €
bAV: Pensionskasse	50 Min.	9,40 €

Titel	Weiterbildungszeit	Preis
Versicherungsfachthemen gesamt	78 Std.	359,00 €
Rechtsgrundlagen	15 Std. + 20 Min.	49,00 €
Lebensversicherung	7 Std. + 05 Min.	49,00 €
Ges. Rentenversicherung m. AVmG	7 Std. + 50 Min.	25,00 €
Unfallversicherung	5 Std. + 25 Min.	19,00 €
Kranken- / Pflegeversicherung	9 Std. + 30 Min.	49,00 €
Haftpflichtversicherung	5 Std. + 35 Min.	19,00 €
Kraftfahrtversicherung	5 Std. + 10 Min.	19,00 €
Hausratversicherung	6 Std. + 10 Min.	25,00 €
Wohngebäudeversicherung	5 Std. + 45 Min.	19,00 €
Rechtsschutzversicherung	3 Std. + 25 Min.	9,40 €
Betriebliche Altersversorgung	5 Std. + 35 Min.	25,00 €

Weitere Themen finden Sie auf unserer Bestellseite.



© Pressmaster/shutterstock.com

Für die Seminare in Kooperation mit Deutsche Versicherungsakademie (DVA) gelten die Bedingungen und Preise der DVA.

Online-Kurse der BVK-Bildungsakademie:

Eine Anmeldung zu den Online-Kursen erfolgt **ausschließlich** über die BVK-Homepage.

www.bvk.de/ueber-den-bvk/bildungsakademie



Schriftliche oder telefonische Vorab-Anmeldungen bei der Bildungsakademie sind nicht möglich und können deshalb auch nicht berücksichtigt werden. Die Teilnehmeranzahl ist auf 100 Teilnehmer/innen begrenzt! **Wir behalten uns vor, bei nicht ausreichender Teilnehmerzahl Online-Kurse abzusagen.**

Für Fragen und Anregungen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.





DIE VERMITTLER

Bildungsakademie



KONTAKT

Für Fragen und Anregungen
stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

RA Hubertus Münster
stellv. BVK-Hauptgeschäftsführer
Geschäftsführer
BVK-Bildungsakademie

Tel.: 0228/22805-0

Brigitte Lähn

Tel.: 0228/22805-11
b.laehn@bvk.de
Fax: 0228/22805-50
BVK e.V.
Kekuléstr. 12, 53115 Bonn



Besser, Weiter, Bilden.