

Fortbildung
E-Learning
Seminar
Training
Lernen
Qualifizierung
Bildung
Blended-Learning
Wissen
Erfolg
Weiterentwicklung
Lernwelt
Zukunft

Weiterbildungsangebot 2027
für Sparkassen



Organisatorische Hinweise

Anmeldeverfahren

Voraussetzung für die Teilnahme an allen Lernangeboten der VGH ist eine VGH-Anwendernummer (AID-NR). Sollten Teilnehmer* noch nicht über eine AID-Nummer verfügen, kann diese über die jeweiligen Vollmachtenkoordinatoren angefordert werden.

Anmeldungen werden von einer zentralen Stelle der Sparkasse direkt an die Abteilung Vertrieb Qualifizierung (VQ) gesendet. Das Anmeldeformular findet sich am Ende des Kataloges. Bitte verwenden Sie (als anmeldende Stelle) ein Anmeldeformular je Teilnehmer. Senden Sie dieses ausgefüllt an die Abteilung Vertrieb Qualifizierung (VQ) der VGH (E-Mail: VM-VQ@vgh.de).

Anmeldung – Einladung - Teilnahmebescheinigung

Per E-Mail erhalten alle Teilnehmer direkt eine Information, ob und wie die Anmeldung berücksichtigt werden konnte. Etwa drei Wochen vor Seminarbeginn übersenden wir – ebenfalls direkt an die Teilnehmer - eine konkrete Einladung zum Seminar mit allen nötigen Informationen.

Eine Teilnahmebescheinigung wird automatisiert nach Abschluss eines Seminares generiert und den Teilnehmern per E-Mail zugeschickt. Dabei ist zu beachten, dass der Versand unter Umständen zeitverzögert erfolgt.

Abmeldung - Stornierung - Nichtteilnahme

Abmeldungen lassen sich sicherlich nicht immer vermeiden, sollten aber die absolute Ausnahme sein. Prüfen Sie bitte vorab alle anderen organisatorischen Alternativen oder benennen Sie einen Ersatzteilnehmer. Bedenken Sie bitte, dass durch eine Absage evtl. die gesamte Veranstaltung storniert werden muss.

Wir erheben eine Teilnahmegebühr von 50,- Euro. Diese wird jedoch nur dann fällig und per Provisionseinbehalt verrechnet, wenn eine Stornierung der Teilnahme innerhalb von 14 Tagen vor Seminarbeginn erfolgt. Bei Teilnahme am Seminar entstehen keine Kosten.

E-Learnings

In unserer VGH-Lernwelt finden Sie eine vielfältige und immer aktuelle Auswahl an E-Learnings zu den verschiedenen Versicherungssparten.

Entdecken Sie die Lernangebote und erweitern oder vertiefen Sie Ihr Wissen ganz flexibel.

Über diesen Link gelangen Sie direkt in die Lernwelt:

<https://www.lernwelt.ivv.de>

Die Teilnehmer geben als Benutzernamen Ihre siebenstellige Anwenderidentifikationsnummer (AIDNR) und Ihr Kennwort ein.

Sollte das Kennwort nicht mehr bekannt sein, können sie dieses über unser ivv-Servicetelefon 0800 8440900 zurücksetzen lassen. Bitte vergeben Sie sich anschließend ein neues, sicheres Kennwort.

Ihre Ansprechpartner für Fragen und weitere Informationen

Dezentrale Schulungen: Vertriebsleiter des Vertriebsbereiches Nord/Süd/West

Zentrale Schulungen: Constanze Rüster, Vertrieb Qualifizierung (VQ),
Telefon 0511 362-3687

Übergreifende Fragen: Dr. Frank Petzing, Abteilungsleiter Vertrieb Qualifizierung (VQ), Telefon 0511 362-3670

* Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in allen Beschreibungen die männliche Bezeichnung gewählt. Selbstverständlich ist auch jeweils die weibliche Bezeichnung gemeint.

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Präsenzs Schulungen	4
Online-Veranstaltungen	22
Inhouse Angebote	51
Ausbildungsprogramme	65

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Altersvorsorge – verarmt oder versorgt ... ?	5
Beratung und Verkauf von Sachversicherungen für Privatkunden	6
Basiswissen VGH GewerbeSchutz Betriebshaftpflichtversicherung	7
Das Große 1x1 der Krankenversicherung	8
Beratung und Verkauf rund um die KFZ-Versicherung	9
Gut, das geregelt zu haben!	10
Fünf auf einen Streich - Lebensrisiken absichern	11
Zielgruppe 50+ - In der zweiten Lebenshälfte gut versorgt sein	12
Betriebliche Altersversorgung (bAV) – Sponsored by Chef und Staat	13
Das Vertriebslabor - Von der Verbindung zur Reaktion	14
Gut, das geregelt zu haben - Die Reise geht weiter!	15
Sachversicherungen rund um den Gewerbebetrieb	16
Vermögende Kunden gekonnt versorgen	17
„Wenn es brenzlig wird“ Unser VGH Unfallschutz für alle Fälle!	18
Beratung und Verkauf von Versicherungen rund um die Immobilie	19
„Aller guten Dinge sind drei!“ - Verkauf, Risikoprüfung und Leistung für Berufsunfähigkeits- und GrundfähigkeitsSchutz	20
Das neue Altersvorsorge-Depot und Co. – Altersvorsorge sicher beraten und erfolgreich verkaufen	21

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Alle, denen die Versorgungssituation Ihrer Kunden und Kundinnen - auch in deren längsten Urlaub des Lebens - nicht egal ist.

Voraussetzungen:

Basiswissen und Erfahrung im Verkauf werden vorausgesetzt. Bei Bedarf empfehlen wir den Besuch der entsprechenden Basisseminare.

Lernziele / Kompetenzen:

Sie steigern Ihre Kompetenz in Beratung und Verkauf rund um das Thema Altersversorgung. Sie können mit Ihren Kunden und Kundinnen die Bedarfssituationen klären und mit dem Verkauf von geeigneten Vorsorgeprodukten der VGH verbessern.

Methodik:

Präsentation, Gruppendiskussion, Fallbeispiele und praktische Übungen

Inhalte:

- FaktenCheck - Gesetzliche Rentenversicherung
- Anspracheanlässe und -möglichkeiten
- Zielorientierte Gesprächsführung
- Erfassen der Kundensituation und Darstellung des Bedarfs
- Möglichkeiten für die Altersvorsorge mit den VGH-Produkten:
 - VGH BasisRente
 - VGH FirmenRente
 - VGH PrivatRente
 - Die neue staatlich geförderte Altersvorsorge (Altersvorsorgedepot)
- Versicherungslösungen für Einmalbeiträge
- Best Practice

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tag(e)

09:00 - 17:00 Uhr (Beginn am ersten Tag:
10:00 Uhr, Ende am letzten Tag: 14:00 Uhr)

Weiterbildungszeit: 9 Stunden

Nächste Termine:

04. - 05.11.2027

Pescheks Seminarhotel Luisenhof,
Visselhövede

Hinweise:

Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Seminar für Sparkassen oder Regionaldirektionen buchbar, die für sich vor Ort ein internes Training gestalten möchten.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse bzw. Regionaldirektion.

Ansprechpartner:

Stephanie Dehn
Tel.: +495113623673
E-Mail: stephanie.dehn@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Innendienstmitarbeitende
- Auszubildende/Studierende
- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Voraussetzungen:

Basiswissen und Erfahrung im Verkauf in den behandelten Sparten.

Lernziele / Kompetenzen:

Sie ergänzen Ihr vorhandenes Wissen, erlernen und vertiefen produktnah Ihre Fertigkeiten in Beratung und Verkauf.

Methodik:

Präsentation, Diskussion, Fallbeispiele und praktische Übungen

Inhalte:

- Absicherungsmöglichkeiten im VGH Privat-Haftpflichttarif
- Absicherungsmöglichkeiten im VGH Hausrattarif
- Absicherungsmöglichkeiten im VGH Rechtsschutztarif
- Ansprachemöglichkeiten bei Privatkunden
- Praxisnahe Schadenfälle

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tag(e)

09:00 - 18:00 Uhr (Beginn am ersten Tag:
10:00 Uhr, Ende am letzten Tag: 15:00 Uhr)

Weiterbildungszeit: 10 Stunden

Nächste Termine:

16. - 17.02.2027
Sporthotel Fuchsbachtal GmbH,
Barsinghausen

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Stephanie Dehn
Tel.: +495113623673
E-Mail: stephanie.dehn@vgh.de

Trainer:

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung
Thomas Bertram, Vertrieb Qualifizierung
Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung
Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Innendienstmitarbeitende
- Personen im angestellten Außendienst
- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Voraussetzungen:

Grundlagenwissen in den privaten Haftpflichtsparten.

Lernziele / Kompetenzen:

Sie erhalten in diesem Seminar fachliches Grundwissen, um die Risiken eines Unternehmens zu erkennen und bedarfsgerecht abzusichern. Neben den fachlichen Inhalten wird die verkäuferische Umsetzung behandelt.

Methodik:

Präsentation, Diskussion, Fallbeispiele und praktische Übungen

Inhalte:

- Unterschiedliche Haftpflichtrisiken in den Branchen
- Ermittlung des Versicherungsbedarfs
- Abgrenzung der Basis-/ zur Premiumdeckung
- Grundzüge betrieblicher Umweltrisiken
- Angebotserstellung mit Hilfe des VGH GewerbeSchutzes

Um Ihnen das Lernen zu diesem Thema zu erleichtern, stehen Ihnen E-Learning-Kurse zur Verfügung.

Sie finden die Kurse in der Lernwelt:

https://www.lernwelt.ivv.de/ilias.php?baseClass=ilrepositorygui&ref_id=30953

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tag(e)

09:00 - 17:30 Uhr (Beginn am ersten Tag:
10:00 Uhr, Ende am letzten Tag: 15:00 Uhr)

Weiterbildungszeit: 9 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

09. - 10.03.2027

Jann Hinsch Hof, Winsen/Aller

16. - 17.09.2027

Pescheks Seminarhotel Luisenhof,
Visselhövede

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Stephanie Dehn

Tel.: +495113623673

E-Mail: stephanie.dehn@vgh.de

Trainer:

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung
Thomas Bertram, Vertrieb Qualifizierung
Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung
Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Voraussetzungen:

Ein fundiertes Basiswissen und Erfahrung im Verkauf von privaten Krankenversicherungen werden vorausgesetzt. Bei Bedarf empfehlen wir den Besuch des entsprechenden Basiswebinars/E-Learning.

Lernziele / Kompetenzen:

Sie steigern Ihre Kompetenz im Geschäftsfeld der privaten Krankenversicherung. Sie erkennen die Zielgruppen für Krankenversicherungsprodukte und nutzen bedarfsgerechte und innovative Verkaufsansätze, um die Krankenversicherung kundenorientiert anbieten zu können.

Methodik:

Präsentation, Diskussion, kollegiale Fallberatung und praktische Übungen

Inhalte:

- Markt und Chance
 - Aktuelle Situation, Trends und Aussichten
- Die Gesetzliche Krankenversicherung und die soziale Pflegeversicherung
 - Grenzwerte, Rechengrößen, Mitgliedschaft und Leistungen
- Die Private Krankenversicherung
 - Beratungschancen in der PKV in der Voll,- und Zusatzversicherung
 - Betriebliche Krankenversicherung mit allen Tipps und Kniffen auf den Punkt gebracht
- Beratung
 - Zielgruppen
 - Häufige Einwände und Vorwände
 - Besonderheiten beim Wechsel
- Pflege- und Pflegezusatzversicherung
 - Vertriebschance und die aktuelle Pflegesituation
 - Neuerungen der sozialen Pflegeversicherung 2027/2028
 - Elternunterhalt wer bezahlt was?
 - Pflegezeitgesetz und Familienpflegezeitgesetz bei zu pflegenden Angehörigen
 - Gesetzliche Freistellungsmöglichkeiten in der letzten Lebensphase
- Best Practice
- Die Produkte der VGH

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tag(e)

09:00 - 18:00 Uhr (Beginn am ersten Tag:
10:00 Uhr, Ende am letzten Tag: 17:00 Uhr)

Weiterbildungszeit: 12 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

24. - 25.11.2027

Pescheks Seminarhotel Luisenhof,
Visselhövede

Hinweise:

Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Seminar für Sparkassen oder Regionaldirektionen buchbar, die für sich vor Ort ein internes Training gestalten möchten.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse bzw. Regionaldirektion.

Ansprechpartner:

Stephanie Dehn
Tel.: +495113623673
E-Mail: stephanie.dehn@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Innendienstmitarbeitende
- Auszubildende/Studierende
- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Voraussetzungen:

Bei Bedarf empfehlen wir den Besuch der entsprechenden Basiswebinare oder unsere E-Learnings in der Lernwelt.

Lernziele / Kompetenzen:

Sie ergänzen Ihr vorhandenes Wissen, erlernen und vertiefen produktnah Ihre Fertigkeiten in Beratung und Verkauf

Methodik:

Präsentation, Diskussion, Fallbeispiele und praktische Übungen

Inhalte:

- Tarifierungsmerkmale und Leistungen im VGH Tarif
- Inhalte der VGH-Fahrschutzversicherung
- Das VGH SFR-System inkl. Ersteinstufungsmöglichkeiten
- Möglichkeiten der Übertragung von Schadenfreiheitsrabatten
- Besonderheiten im VGH-KFZ-Tarif

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tag(e)

09:00 - 18:00 Uhr (Beginn am ersten Tag:
10:00 Uhr, Ende am letzten Tag: 15:00 Uhr)

Weiterbildungszeit: 10 Stunden 15 Minuten

Nächste Termine:

01. - 02.09.2027

Jann Hinsch Hof, Winsen/Aller

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Stephanie Dehn

Tel.: +495113623673

E-Mail: stephanie.dehn@vgh.de

Trainer:

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung
Thomas Bertram, Vertrieb Qualifizierung
Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung
Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Mir der rechtzeitigen Vorsorge im Fall der Fälle sorgen Sie für alle Beteiligten für Sicherheit. Besondere Anforderungen im Kundengespräch nach Unfall, Pflege- oder Todesfall bedürfen eines sicheren und wertschätzenden Umgangs mit den Angehörigen.

Methodik:

Präsentation, Fallbeispiele, Workshop

Inhalte:

- Rechtzeitig die richtige Vorsorge treffen!
 - Vorsorgevollmacht
 - Notvertretungsrecht für Ehegatten
 - Betreuungsverfügung
 - Gesundheitsvollmacht
 - Patientenverfügung
 - Pflegeverfügung
 - Organspende
- Pflegeversicherung
 - Pflegezeitgesetz und Familienpflegezeitgesetz bei zu pflegenden Angehörigen
 - Freistellungsmöglichkeiten in der letzten Lebensphase
- Umgang mit dem Todesfall
 - Gesprächsführung in schwierigen Situationen
 - Erstkontakt nach dem Todesfall
 - Umgang mit Angehörigen
 - Gesprächsvorbereitung und Gesprächsnachbereitung
- Was macht die Kommunikation so schwierig?
 - Kommunikationsgrundlagen und Modelle
 - Umgang mit Schuld
 - Was darf man sagen und was nicht?
 - Umgang mit der eigenen Sprach- und Hilflosigkeit
- Beratungsansätze in der täglichen Praxis
 - Storytelling für den Verkauf
 - Notfallordner
 - Networking im eigenen Kundensegment
 - Kundenorientierte Lösungen und Verkaufsansätze

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tag(e)

09:00 - 18:00 Uhr (Beginn am ersten Tag:
10:00 Uhr, Ende am letzten Tag: 17:00 Uhr)

Weiterbildungszeit: 12 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

27. - 28.04.2027

Grohnder Fährhaus, Emmerthal

22. - 23.09.2027

Grohnder Fährhaus, Emmerthal

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Stephanie Dehn
Tel.: +495113623673
E-Mail: stephanie.dehn@vgh.de

Trainer:

Markus Hinz, Kunden- und
Marktmanagement
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Alle, die schon erste Erfahrungen im Verkauf von Personenversicherungsprodukten gesammelt haben und denen die Versorgungssituation Ihrer Kunden und Kundinnen gerade dann, wenn es darauf ankommt nicht egal ist.

Voraussetzungen:

Basiswissen und Erfahrung im Verkauf werden vorausgesetzt. Bei Bedarf empfehlen wir den Besuch der entsprechenden Basisseminare.

Lernziele / Kompetenzen:

Sie steigern Ihre Kompetenz in Ansprache, Beratung und Verkauf rund um die Lebensrisiken. Sie können mit Ihren Kunden die Bedarfssituationen klären und mit dem Verkauf von geeigneten Vorsorgeprodukten der VGH verbessern.

Methodik:

Präsentation, Gruppendiskussion, Fallbeispiele und praktische Übungen

Inhalte:

- Absicherung der Lebensrisiken:
 - Das Einkommen sichern bei Verlust der Arbeitskraft
 - Gut geschützt im Fall eines Unfalls
 - Im Todesfall die Hinterbliebenen absichern und entlasten
 - Private Zusatzversorgung bei Krankheit
 - Finanzielle Sicherheit im Pflegefall
- Anspracheanlässe und Ansprachemöglichkeiten
- Zielorientierte Gesprächsführung
- Absicherung und Lücken der Sozialversicherungen
- Erfassen der Kundensituation und Darstellung des Bedarfs
- Best Practice
- Die Produkte der VGH
- Umsetzung in den Angebotsprogrammen

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tag(e)

09:00 - 17:00 Uhr (Beginn am ersten Tag:
10:00 Uhr, Ende am letzten Tag: 14:00 Uhr)

Weiterbildungszeit: 9 Stunden

Nächste Termine:

05. - 06.10.2027

Pescheks Seminarhotel Luisenhof,
Visselhövede

Hinweise:

Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Seminar für Sparkassen oder Regionaldirektionen buchbar, die für sich vor Ort ein internes Training gestalten möchten.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse bzw. Regionaldirektion.

Ansprechpartner:

Stephanie Dehn
Tel.: +495113623673
E-Mail: stephanie.dehn@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Voraussetzungen:

Basiswissen für die Beratung der Zielgruppe wird vorausgesetzt.

Lernziele / Kompetenzen:

Sie entwickeln Strategien für die erfolgreiche Beratung der Zielgruppe 50+, die speziell an den Bedürfnissen Ihrer Kunden und Kundinnen orientiert sind. Hierbei wird die gesamte persönliche Versorgungs- und Absicherungssituation dieser Zielgruppe betrachtet.

Methodik:

Präsentation, Lehrgespräch, Gruppendiskussion, Fallbeispiele, praktische Übungen, Gruppenarbeit

Inhalte:

In Zeiten des demografischen Wandels ist die Generation der Best Ager eine einflussreiche und oft auch kapitalstarke Zielgruppe. Sie zeichnet sich durch Lebenserfahrung und finanzielle Stabilität aus und hat einen hohen Bedarf an individueller Beratung.

Bedarfsfelder erkennen und ansprechen, z.B.

- Ruhestandsplanung
- Absicherung im Alter
- Steuerliche Aspekte der persönlichen Vorsorge
- Sicher und unabhängig bleiben bei Pflegebedürftigkeit
- Finanzielle Vorsorge für die Familie
- Erben/Vererben und Schenken
- Optimale Vermögensübertragung zu Lebzeiten
- Versicherungslösungen für Einmalbeiträge
- Verfügungen und Vollmachten optimieren

Die Produkte der VGH.

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tag(e)

09:00 - 17:00 Uhr (Beginn am ersten Tag:
10:00 Uhr, Ende am letzten Tag: 14:00 Uhr)

Weiterbildungszeit: 9 Stunden

Nächste Termine:

21. - 22.04.2027

Hotel Hennies, Isernhagen

Hinweise:

Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Seminar für Sparkassen oder Regionaldirektionen buchbar, die für sich vor Ort ein internes Training gestalten möchten.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse bzw. Regionaldirektion.

Ansprechpartner:

Stephanie Dehn
Tel.: +495113623673
E-Mail: stephanie.dehn@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Alle, denen die Versorgungssituation ihrer Privatkunden - auch in deren längsten Urlaub des Lebens - und die Rechtssicherheit ihrer Firmenkunden nicht egal ist.

Voraussetzungen:

Erste Verkaufserfahrungen im Bereich der bAV sind wünschenswert.

Lernziele / Kompetenzen:

Sie steigern Ihre Kompetenz in Ansprache, Beratung und Verkauf in der bAV. Sie erkennen Zielgruppen, konzipieren eine zielgruppenorientierte Ansprache und erhalten eine Auffrischung sowie Ergänzung Ihres Wissens für die erfolgreiche Ansprache, Argumente für Ihre Beratung und den erfolgreichen Abschluss von bAV-Verträgen.

Methodik:

Präsentation, Lehrgespräch, Gruppendiskussion, Fallbeispiele, praktische Übungen, Gruppenarbeit

Inhalte:

- Aktuelle Entwicklungen im Geschäftsfeld der betrieblichen Altersversorgung
- Zielgruppen, Anspracheanlässe und -möglichkeiten
- Bestehende Rahmenverträge bei Mitbewerbern als Chance nutzen
- Zielorientierte Gesprächsführung
- Versorgung des Gesellschafter-Geschäftsführers im Überblick
- Best Practice
- Fallbeispiele und Übungen
- Die Produkte der VGH:
 - VGH FirmenRente Sicherheit
 - VGH FirmenRente Balance

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tag(e)

09:00 - 17:00 Uhr (Beginn am ersten Tag:
10:00 Uhr, Ende am letzten Tag: 14:00 Uhr)

Weiterbildungszeit: 9 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

14. - 15.09.2027

Pescheks Seminarhotel Luisenhof,
Visselhövede

Hinweise:

Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Seminar für Sparkassen oder Regionaldirektionen buchbar, die für sich vor Ort ein internes Training gestalten möchten.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse bzw. Regionaldirektion.

Ansprechpartner:

Stephanie Dehn
Tel.: +495113623673
E-Mail: stephanie.dehn@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Voraussetzungen:

Erfahrungen in der Beratung von Versicherungsprodukten der VGH wird vorausgesetzt.

Lernziele / Kompetenzen:

Die Zutatenliste für die Beratung von Versicherungsprodukten der VGH aus erweitertem Hintergrundwissen in Verbindung mit Ihrer Persönlichkeit und Elementen des Storytelling verhelfen Ihnen zu neuen Gedankenansätzen in Ihrem Vertriebslabor der Agentur. Mixen Sie sich Ihren ultimativen Cocktail zum Erfolg!

Methodik:

Präsentation und offener Austausch zu erfolgreichen Experimenten

Inhalte:

- Warum sind Sie mit der VGH verheiratet?
 - In guten und in schlechten Zeiten, Szenen einer Ehe!
- Zwei Herren entwickeln einen Plan
 - Das Branding der VGH als Rezept zum Erfolg
- Der Schweinezyklus
 - Der Versicherungsmarkt und seine Tücken
- Rabatte und Co
 - Fluch oder Segen?
- Breite Brust im Vertrieb
 - Wie wirke ich in der Beratung auf den Kunden?
 - Rosenthal-Effekt
 - Die wichtigen Bits im Vertrieb. Nur so geht Verkauf
 - Von Business to Business zu Human to Human
 - Halo Effekt als Türöffner beim Kunden
- Junge Leute als Zukunft der Agentur
 - Beratung auf die besondere Art und Weise
- Storytelling
 - Die Formel des Erfolgs
- Kleine Dinge mit großer Wirkung
 - Beratung und Service ohne großen Aufwand
- Das Dreckige Dutzend
 - Die Dosis macht das Gift in der Fehlerkette

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tag(e)

09:00 - 18:00 Uhr (Beginn am ersten Tag:
10:00 Uhr, Ende am letzten Tag: 17:00 Uhr)

Weiterbildungszeit: 12 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

15. - 16.02.2027

Pescheks Seminarhotel Luisenhof,
Visselhövede

30.06. - 01.07.2027

Pescheks Seminarhotel Luisenhof,
Visselhövede

17. - 18.11.2027

Pescheks Seminarhotel Luisenhof,
Visselhövede

Hinweise:

Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Seminar für Sparkassen oder Regionaldirektionen buchbar, die für sich vor Ort ein internes Training gestalten möchten.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse bzw. Regionaldirektion.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Voraussetzungen:

Die Teilnehmenden müssen das Seminar Gut, das geregelt zu haben belegt haben.

Lernziele / Kompetenzen:

Die Reise geht weiter für alle die, die das Thema rund um die Generationenberatung vertiefen wollen, um für sich und den Kunden den bestmöglichen Erfolg zu erzielen. Mit eigener Klarheit im Tun und Handeln werden die Teilnehmerinnen und Teilnehmer qualifiziert ihre Ressourcen effektiv einzusetzen.

Methodik:

Präsentation, Fallbeispiele, Workshop

Inhalte:

- Review - Wo stehe ich?
 - Erfahrungsaustausch
 - Erweiterung des Notfallordners
 - Notfallregelung für Ehegatten
 - Möglichkeiten und Grenzen der Generationenberatung
 - Aktuelles aus Pflege und Betreuung
- Grundlagen für gelungenes und sicheres Handeln
 - Bedürfnispyramide von Maslow einmal anders gedacht.
 - Flexibilität und Widerstandskraft was brauche ich wirklich, um Ziele zu erreichen?
 - Das Kommunikationsmodell - Die Lösung liegt im Kunden
- Von der Kleinigkeit zur Katastrophe - Ein Sicherheitskonzept für den Notfall
 - Ressourcen und unserer Grenzen
 - Tränen-täuschen und verpissen
 - Der Umgang mit der Fehlerkette und Fehlerkultur
 - Wie hilft das Eisenhowerprinzip mit dem Käfer-Konzept für einen entspannten Alltag weiter?
 - Eigene Ressourcen finden und sinnvoll nutzen

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tag(e)

09:00 - 18:00 Uhr (Beginn am ersten Tag:
10:00 Uhr, Ende am letzten Tag: 17:00 Uhr)

Weiterbildungszeit: 12 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

02. - 03.11.2027

Grohnder Fährhaus, Emmerthal

Hinweise:

Das Seminar ist als Workshop konzipiert.

Ansprechpartner:

Stephanie Dehn
Tel.: +495113623673
E-Mail: stephanie.dehn@vgh.de

Trainer:

Markus Hinz, Kunden- und
Marktmanagement
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Sie nehmen die Verkaufschancen bei verschiedenen Gesprächsanlässen mit Firmenkunden und Kundinnen wahr.

Methodik:

Präsentation, Diskussion, Fallbeispiele und praktische Übungen

Inhalte:

- Die Absicherung der Sachwerte in den VGH-Tarifen
- Absicherungsmöglichkeiten bei Betriebsunterbrechung
- Grundzüge der VGH Betriebshaftpflichtversicherungen und Rechtsschutzversicherungen
- Ansprachemöglichkeiten mit Überleitung zur Versicherungsabteilung
- Praxisnahe Schadenfälle

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tag(e)

09:00 - 18:00 Uhr (Beginn am ersten Tag:
10:00 Uhr, Ende am letzten Tag: 15:00 Uhr)

Weiterbildungszeit: 10 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

27. - 28.04.2027

Sporthotel Fuchsbachtal GmbH,
Barsinghausen

Hinweise:

Dieses Seminar führen wir auf Anfrage
auch als 1-Tagesseminar in der Sparkasse
durch.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10
Personen.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren
Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere
Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung
Thomas Bertram, Vertrieb Qualifizierung
Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung
Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Voraussetzungen:

Basiswissen für die Beratung vermögender Kunden wird vorausgesetzt.

Lernziele / Kompetenzen:

Sie steigern Ihre Kompetenz in der Ansprache und ganzheitlichen Beratung der Personenversicherung bei vermögenden Kunden und Kundinnen. Sie können mit Ihren Kunden und Kundinnen die Bedarfssituationen klären und diese mit dem Verkauf von geeigneten Vorsorgeprodukten verbessern.

Methodik:

Präsentation, Lehrgespräch, Gruppendiskussion, Fallbeispiele, praktische Übungen, Gruppenarbeit

Inhalte:

- Erfassen der speziellen Situation vermögender Kunden und kundenorientierte Darstellung des Bedarfs
- Bedarfsfelder erkennen und ansprechen, z.B.
 - Ruhestandsplanung
 - Steuerliche Aspekte der persönlichen Vorsorge
 - Sicher und unabhängig bleiben bei Pflegebedürftigkeit
 - Finanzielle Vorsorge für die Familie
 - Erben/Vererben und Schenken
 - Optimale Vermögensübertragung zu Lebzeiten
 - Versicherungslösungen für Einmalbeiträge
 - Verfügungen und Vollmachten optimieren
- Die Produkte der VGH

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tag(e)

09:00 - 17:00 Uhr (Beginn am ersten Tag:
10:00 Uhr, Ende am letzten Tag: 14:00 Uhr)

Weiterbildungszeit: 9 Stunden

Nächste Termine:

02. - 03.09.2027

Grohnder Fährhaus, Emmerthal

Hinweise:

Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Seminar für Sparkassen buchbar, die für sich vor Ort ein internes Training gestalten möchten.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Alle, die möchten, dass ihre Kunden nach einem Unfall keinen Schiffbruch erleiden.

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Sie steigern Ihre Kompetenz in Beratung und Verkauf rund um den VGH Unfallschutz. Sie können mit Ihren Kunden die Bedarfssituationen klären und mit dem Verkauf von geeigneten Vorsorgeprodukten der VGH verbessern. Innovative Verkaufsargumente mit erweitertem Hintergrundwissen in Verbindung mit Cross-Sellingprodukten und Elementen des Storytelling verhelfen Ihnen zu einem neuen Beratungsansatz. Der VGH-Leistungslotse ist bei diesem Seminar ein wichtiger Bestandteil.

Methodik:

Präsentation, Diskussion, Fallbeispiele und praktische Übungen

Inhalte:

- Der VGH Unfallschutz mit allen Leistungen
- Absicherung des Unfallrisikos:
 - Gut geschützt im Fall eines Unfalls
 - Finanzielle Sicherheit im Fall der Fälle
- Anspracheanlässe und neue Ansprachemöglichkeiten
 - Storytelling mit Hilfe der Verkaufsunterlagen
- Absicherung und Lücken zur gesetzlichen Unfallversichersicherung
- Zielorientierte Gesprächsführung
- Leistungsbeispiele und besondere Bedeutung des VGH "Leistungslotsen"
- Erfassen der Kundensituation und Darstellung des Bedarfs mit konkreten Lösungsvorschlägen

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

10:00 - 17:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 5 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

29.04.2027

Pescheks Seminarhotel Luisenhof,
Visselhövede

21.09.2027

Pescheks Seminarhotel Luisenhof,
Visselhövede

Hinweise:

Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Seminar für Sparkassen oder Regionaldirektionen buchbar, die für sich vor Ort ein internes Training gestalten möchten.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse bzw. Regionaldirektion.

Ansprechpartner:

Stephanie Dehn

Tel.: +495113623673

E-Mail: stephanie.dehn@vgh.de

Trainer:

Alexandra Castronovo, Unfall-Betrieb

Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb

Qualifizierung

Zielgruppe:

- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Sie ergänzen Ihr vorhandenes Wissen, erlernen und vertiefen produktnah Beratungs- und Verkaufsfertigkeiten.

Methodik:

Präsentation, Diskussion, Fallbeispiele und praktische Übungen

Inhalte:

- Absicherungsmöglichkeiten während der Bauphase
- Haftungsrisiken rund um die Immobilie
- Absicherung der Sachwerte rund um die Immobilie
- Darstellung der VGH-Tarifmöglichkeiten
- Praxisnahe Schadenfälle

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tag(e)

09:00 - 18:00 Uhr (Beginn am ersten Tag:
10:00 Uhr, Ende am letzten Tag: 15:00 Uhr)

Weiterbildungszeit: 10 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

16. - 17.06.2027

Jann Hinsch Hof, Winsen/Aller

Hinweise:

Dieses Seminar führen wir auf Anfrage
auch als 1-Tagesseminar in der Sparkasse
durch.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10
Personen.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren
Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere
Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung
Thomas Bertram, Vertrieb Qualifizierung
Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung
Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Voraussetzungen:

Ein sehr gutes Basiswissen und fundierte Erfahrung im Verkauf werden vorausgesetzt.

Lernziele / Kompetenzen:

Sie steigern Ihre Kompetenz in Beratung und Verkauf rund um die BerufsunfähigkeitsSchutz und GrundfähigkeitsSchutz.
Sie können mit Ihren Kunden und Kundinnen die Bedarfssituationen klären und mit dem Verkauf von den Produkten der VGH ihre Vorsorgesituation bedarfsgerecht beraten. Innovative Verkaufsargumente mit erweitertem Hintergrundwissen zur Risikoprüfung der Gesundheitsfragen und konkreten Beispielen aus der Leistungsabteilung in Verbindung mit Cross-Sellingprodukten und Elementen des Storytellings verhelfen Ihnen zu einem neuen Beratungsansatz.
Außerdem wird an einem konkreten Kundenfall die Gesundheitsprüfung mit allen Tricks und Kniffen erklärt.

Methodik:

Präsentation, Diskussion, Fallbeispiele und technische Einweisung in MIRA PoS

Inhalte:

- Anspracheanlässe und neue Ansprachemöglichkeiten
 - Mit Storytelling zum Erfolg
 - Markt und Chance
- Zielorientierte Gesprächsführung
 - BerufsunfähigkeitsSchutz und GrundfähigkeitsSchutz 2026
 - Produktmerkmale auf den Punkt gebracht
 - Besonderheiten beider Produkte, inkl. der Absicherung von Kindern
 - Cross-Sellingansätze mit geeigneter Argumentationskette aus Kundensicht
 - Der richtige Umgang mit den Gesundheitsfragen aus Sicht der Risikoprüfung anhand konkreter Beispiele
 - Präzise und sichere Leistungsbeispiele als Verkaufsansätze mit speziellem Hintergrundwissen der Leistungsprüfung
 - Was Sie immer schon mal wissen wollten! Zeit für Ihre speziellen Fragen an Risikoprüferin und Leistungsprüferin

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tag(e)

10:00 - 17:00 Uhr (Ende am letzten Tag: 16:00 Uhr)

Weiterbildungszeit: 11 Stunden 15 Minuten

Nächste Termine:

10. - 11.03.2027

Pescheks Seminarhotel Luisenhof,
Visselhövede

12. - 13.10.2027

Pescheks Seminarhotel Luisenhof,
Visselhövede

Hinweise:

Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Seminar für Sparkassen buchbar, die für sich vor Ort ein internes Training gestalten möchten.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Myriam Büsking-Hoffmann, LV - Leistungs- und Risikoprüfung
Katrín-Susanne Seizer, Vertrieb
Qualifizierung
Angelika Theel, LV - Leistungs- und Risikoprüfung

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Voraussetzungen:

Grundkenntnisse in der privaten Altersvorsorge und Erfahrung in der Kundenberatung werden vorausgesetzt.
Bei Bedarf empfehlen wir den Besuch des entsprechenden Basiswebinars oder unsere E-Learnings zum Thema Altersvorsorge.

Lernziele / Kompetenzen:

- Sie kennen die wesentlichen Merkmale und die Fördermechanismen des Altersvorsorgedepots der VGH.
- Sie können die Unterschiede zwischen Riester-Rente und Altersvorsorgedepot bei Neu- und Bestandskunden erklären und zielgruppengerechte Empfehlungen geben.
- Sie entwickeln eigene Strategien für die kundenorientierte Altersvorsorge-Beratung Ihrer Neu- und Bestandskunden.

Methodik:

Seminar; Präsentation, Diskussion, Fallbeispiele und praktische Übungen

Inhalte:

Die Beratung der Altersvorsorge verändert sich. Mit der Reform der geförderten privaten Altersvorsorge entsteht ein zusätzlicher Baustein für die Altersversorgung Ihrer Kunden. Die Reform der gesetzlichen Rentenversicherung bietet einen weiteren Beratungsansatz. Somit eröffnen sich neue Möglichkeiten für Neu- und Bestandskunden. In diesem Seminar beschäftigen wir uns mit den Fakten, den Vertriebschancen und der Umsetzung in die Praxis.

- Das neue Altersvorsorgedepot der VGH Produktmerkmale, Auszahlungsformen und Besteuerung
- Die neue staatliche Förderung Voraussetzungen und Förderhöhen
- Riester oder Altersvorsorgedepot? Vergleich und kundenorientierte Bewertung
- Update Änderungen in der gesetzlichen Rentenversicherung (GRV) im Überblick
- Strategien für die Altersvorsorgeberatung entwickeln: Zusammenspiel von GRV, BasisRente, Altersvorsorgedepot, bAV, InvestRente und Co.
- Fallbeispiele und Beratungsprogramme
- Vertriebsansätze: Zielgruppen, Kundenansprache, Nutzenargumentation, Cross-Selling- und Beratungsansätze

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

10:00 - 17:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 5 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

03.03.2027

Pescheks Seminarhotel Luisenhof,
Visselhövede

11.03.2027

Hotel Hennies, Isernhagen

14.04.2027

Pescheks Seminarhotel Luisenhof,
Visselhövede

Hinweise:

Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Seminar für Sparkassen oder Regionaldirektionen buchbar, die für sich vor Ort ein internes Training gestalten möchten.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse bzw. Regionaldirektion.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Webinar: Fahrradversicherung	24
Webinar: Antragsaufnahme mit MIRA-Pos bei Einkommensschutz und Risikolebensversicherung einfach und schnell umgesetzt	25
Webinar: Basis Absicherung der Arbeitskraft	26
Webinar: Basis Hinterbliebenenversorgung	27
Webinar: Basis Kraftfahrtversicherung I (Die Produkte der VGH KFZ-Versicherung)	28
Webinar: Basis Kraftfahrtversicherung II (Der Tarif der VGH KFZ-Versicherung)	29
Webinar: Basis Krankenzusatzversicherungen	30
Webinar: Basis Private Altersversorgung	31
Webinar: Basis Privathaftpflichtversicherung	32
Webinar: Basis Rechtsschutzversicherung	33
Webinar: Basis Unfallversicherung	34
Webinar: Basis Verbundene Hausratversicherung	35
Webinar: Basis Verbundene Wohngebäudeversicherung	36
Webinar: Bauherrenrechtsschutzversicherung ÖRAG	37
Webinar: Betriebliche Altersversorgung (bAV) für Einsteiger - Entgeltumwandlung ist keine Zauberei	38
Webinar: Basis CyberSchutz für Privatkunden	39

Webinar: Die Versorgung der Beamten und ihrer Familien	40
Webinar: Die Versorgung der Landwirte und ihrer Familien	41
Webinar: Fresh-Up Gesetzliche Rentenversicherung	42
Webinar: Fresh-Up bAV	43
Webinar: Jagdhaftpflichtversicherung	44
Webinar: Zielgruppe 50+ - rund um die Altersversorgung	45
Webinar: Rund um die Sozialversicherung	46
Webinar: Kurz geschnackt und einfach gedacht! Lernhäppchen zum VGH Unfall-Leistungslotsen	47
Webinar: Absicherung von Gewerbekunden und Freiberuflern	48
Webinar: Die betriebliche Krankenversicherung der VGH – Der Mehrwert für ein starkes Unternehmen!	49
Webinar: Das Altersvorsorge-Depot – der neue geförderte Baustein in der Altersvorsorgeberatung	50

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale
- Auszubildende/Studierende
- Innendienstmitarbeitende

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Sie steigern Ihre fachliche Kompetenz in Beratung und Verkauf rund um die VGH Fahrradversicherung in einer kurzen und überschaubaren Sequenz.

Methodik:

Präsentation

Inhalte:

- Zielgruppen der VGH Fahrradversicherung
- Leistungsmerkmale der VGH Fahrradversicherung
- Leistungsmerkmale und Schadenbeispiele im VGH Fahrradschutzbrief
- Technische Umsetzung der Prämienbestimmung
- Praxisnahe Schadenfälle

Allgemeine Infos

Dauer: 90 Minute(n)

09:30 - 11:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 80 Minuten

Nächste Termine:

13.01.2027

Online

24.09.2027

Online

Hinweise:

Das Webinar findet mit der Anwendung Webex statt.
Weitere technische Informationen finden Sie in der Lernwelt.

https://www.lernwelt.iwv.de/goto.php?target=cat_14365&client_id=IVVPROD

Ansprechpartner:

Stephanie Dehn
Tel.: +495113623673
E-Mail: stephanie.dehn@vgh.de

Trainer:

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung
Thomas Bertram, Vertrieb Qualifizierung
Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung
Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Das Webinar bietet eine komplette Einführung mit Fallbeispielen in das Programm Mira-Pos. Die Antragsaufnahme ist damit einfach für Sie und den Kunde bis zum Fallabschluss des Vertrages.

Methodik:

Webinar

Inhalte:

- Anwendung des Programms Mira-Pos
- Schnelle und unkomplizierte Risikoprüfung bei BU, Existenzschutz und Risikolebensversicherung.

Allgemeine Infos

Dauer: 0,50 Tag(e)

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

Dieses Webinar ist exklusiv für Sparkassen oder Regionaldirektionen intern buchbar.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Die Gutschrift der IDD-Weiterbildungszeit erfolgt durch Ihre Sparkasse /Regionaldirektion.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse bzw. Regionaldirektion.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Myriam Büsking-Hoffmann, LV - Leistungs- und Risikoprüfung
Katrín-Susanne Seizer, Vertrieb
Qualifizierung
Angelika Theel, LV - Leistungs- und Risikoprüfung

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale
- Auszubildende/Studierende
- Innendienstmitarbeitende

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

- Sie kennen die Leistungen und Lücken der GRV
- Sie kennen die Tarife und Leistungen der VGH

Methodik:

Lehrvortrag und Diskussion

Inhalte:

- Kundenansprache und Vertriebsansätze
- Leistungen und Lücken der Erwerbsminderungsrenten der Gesetzlichen Rentenversicherung (GRV)
- Tarife und Leistungen: Berufsunfähigkeitschutz und Grundfähigkeitschutz
- Bedarfsgerechte Versorgung ermitteln

Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

05.02.2027

Online

09.03.2027

Online

09.04.2027

Online

21.05.2027

Online

15.06.2027

Online

10.08.2027

Online

06.10.2027

Online

07.12.2027

Online

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Stephanie Dehn

Tel.: +495113623673

E-Mail: stephanie.dehn@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung

Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb

Qualifizierung

Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung

Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale
- Auszubildende/Studierende
- Innendienstmitarbeitende

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Sie kennen die Leistungen und Lücken der GRV für Hinterbliebene.
Sie kennen die Leistungen der VGH-Produkte.

Methodik:

Webinar

Inhalte:

- Leistungen und Lücken der Hinterbliebenenversorgung der Gesetzlichen Rentenversicherung (GRV)
- Tarife und Leistungen: Risikolebensversicherung, Sterbegeldversicherung
- Bedarfsgerechte Versorgung ermitteln

Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

23.04.2027

Online

28.10.2027

Online

Hinweise:

Wenn Sie sich in dieses Thema einarbeiten möchten, empfehlen wir unsere E-Learnings dazu in der Lernwelt:

https://www.lernwelt.ivv.de/iliad.php?baseClass=ilrepositorygui&ref_id=4083
(Privatkunden > Vorsorge und Vermögen > VGH Risiko-LV)

Ansprechpartner:

Stephanie Dehn
Tel.: +495113623673
E-Mail: stephanie.dehn@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
Katrín-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale
- Auszubildende/Studierende
- Innendienstmitarbeitende

Voraussetzungen:

Um Ihnen das Lernen zu diesem Thema zu erleichtern, stehen Ihnen E-Learning-Kurse zur Verfügung.

- E-Learning Basiswissen Kraftfahrtversicherung
- E-Learning Produktwissen Kraftfahrtversicherung

Sie finden die Kurse in der Lernwelt: https://www.lernwelt.ivv.de/ilias.php?baseClass=ilrepositorygui&ref_id=24953
unter > Privatkunden > Auto und Mobilität

Lernziele / Kompetenzen:

Sie kennen die Grundlagen des Versicherungsschutzes der VGH Kfz-Versicherung

Methodik:

Lehrvortrag und Diskussion

Inhalte:

- KFZ-Haftungsgrundlagen
- Geltungsbereich der KFZ-Versicherung
- Unterschiedliche Kaskovarianten im VGH-Tarif
- VGH-Werkstattservice
- VGH-Fahrschutzversicherung

Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

21.01.2027

Online

12.02.2027

Online

17.03.2027

Online

22.04.2027

Online

02.06.2027

Online

24.09.2027

Online

09.11.2027

Online

17.12.2027

Online

Hinweise:

Das Webinar findet mit der Anwendung Webex statt.
Weitere technische Informationen finden Sie in der Lernwelt.

https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat_14365&client_id=IVVPROD

Ansprechpartner:

Stephanie Dehn
Tel.: +495113623673
E-Mail: stephanie.dehn@vgh.de

Trainer:

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung
Thomas Bertram, Vertrieb Qualifizierung
Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung
Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale
- Auszubildende/Studierende
- Innendienstmitarbeitende

Voraussetzungen:

Um Ihnen das Lernen zu diesem Thema zu erleichtern, stehen Ihnen E-Learning-Kurse zur Verfügung.

- E-Learning Basiswissen Kraftfahrtversicherung
- E-Learning Produktwissen Kraftfahrtversicherung

Sie finden die Kurse in der Lernwelt: https://www.lernwelt.ivv.de/ilias.php?baseClass=ilrepositorygui&ref_id=24953
unter > Privatkunden > Auto und Mobilität

Lernziele / Kompetenzen:

Teilnehmer kennen die Grundlagen der Tarifierung und des SFR-Systems der VGH Kfz-Versicherung.

Methodik:

Lehrvortrag und Diskussion

Inhalte:

- Tarifierungsmerkmale im VGH Tarif
- Das VGH SFR-System incl. Ersteinstufungsmöglichkeiten
- Möglichkeiten der Übertragung von Schadenfreiheitsrabatten
- Unterschiede bei den Versicherungsbestätigungen
- Besonderheiten im VGH-KFZ-Tarif

Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

26.01.2027

Online

23.02.2027

Online

09.03.2027

Online

27.05.2027

Online

11.06.2027

Online

28.09.2027

Online

26.11.2027

Online

14.12.2027

Online

Hinweise:

Das Webinar findet mit der Anwendung Webex statt.
Weitere technische Informationen finden Sie in der Lernwelt.

https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat_14365&client_id=IVVPROD

Ansprechpartner:

Stephanie Dehn
Tel.: +495113623673
E-Mail: stephanie.dehn@vgh.de

Trainer:

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung
Thomas Bertram, Vertrieb Qualifizierung
Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung
Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale
- Auszubildende/Studierende
- Innendienstmitarbeitende

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Sie kennen die Leistungen und Lücken der gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung.

Sie kennen die Tarife und ihre Leistungen.

Methodik:

Webinar

Inhalte:

- Leistungen und Lücken der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) ambulant, stationär, Zahn, Krankengeld
- Leistungen und Lücken der gesetzlichen Pflegeversicherung
- Tarife und Leistungen der Kranken- und Pflegezusatzversicherungen
- Einblick in die betriebliche Krankenversicherung (bKV)
- Bedarfsgerechte Versorgung ermitteln

Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

23.03.2027

Online

19.05.2027

Online

12.08.2027

Online

07.10.2027

Online

01.11.2027

Online

13.12.2027

Online

Hinweise:

Wenn Sie sich in dieses Thema einarbeiten möchten, empfehlen wir unser E-Learning dazu in der Lernwelt:

<https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php/cat/9153>

(Privatkunden > Gesundheit und Pflege)

Ansprechpartner:

Stephanie Dehn

Tel.: +495113623673

E-Mail: stephanie.dehn@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung

Katrín-Susanne Seizer, Vertrieb

Qualifizierung

Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung

Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale
- Auszubildende/Studierende
- Innendienstmitarbeitende

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

- Sie kennen die Leistungen und Lücken der GRV
- Sie kennen die privaten Rentenversicherungen der VGH
- Sie erhalten einen Überblick über die neue staatlich geförderte Altersvorsorge

Methodik:

Webinar

Inhalte:

- Leistungen und Lücken der Altersversorgung der Gesetzlichen Rentenversicherung (GRV)
- Tarife und Leistungen: Die privaten Rentenversicherungen der VGH
- Die neue staatlich geförderte Altersvorsorge (Altersvorsorgedepot)
- Bedarfsgerechte Versorgung ermitteln

Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunde(n)

09:30 - 12:30 Uhr

Nächste Termine:

13.04.2027

Online

20.05.2027

Online

14.06.2027

Online

24.08.2027

Online

24.09.2027

Online

29.10.2027

Online

Hinweise:

Wenn Sie sich in dieses Thema einarbeiten möchten, empfehlen wir unser E-Learning dazu in der Lernwelt:

https://www.lernwelt.ivv.de/ilias.php?baseClass=ilrepositorygui&ref_id=9152
(Privatkunden > Vorsorge und Vermögen)

Ansprechpartner:

Stephanie Dehn
Tel.: +495113623673
E-Mail: stephanie.dehn@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
Katrín-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale
- Auszubildende/Studierende
- Innendienstmitarbeitende

Voraussetzungen:

Um Ihnen das Lernen zu diesem Thema zu erleichtern, stehen Ihnen E-Learning-Kurse zur Verfügung.

- E-Learning Haftungsgrundlagen
- E-Learning Einführung in die Private Haftpflichtversicherung
- E-Learning Private Haftpflichtversicherung Produkte der VGH
- E-Learning Weitere Haftpflichtversicherungen
- E-Learning Vertriebliche Tipps

Sie finden die Kurse in der Lernwelt: https://www.lernwelt.ivv.de/ilias.php?baseClass=ilrepositorygui&ref_id=25986

unter > Privatkunden > Haftpflicht und Rechtsschutz > Private Haftpflichtversicherungen.

Lernziele / Kompetenzen:

Sie kennen das VGH Verkaufsprodukt.

Methodik:

Lehrvortrag und Diskussion

Inhalte:

- Gesetzliche Haftungsgrundlagen
- Mitversicherte Personen im VGH Tarif
- Die Deckungskonzepte der VGH (Basis-/Komfort- und Premiumdeckung)
- Weitere Haftpflichtrisiken von Privatkunden
- Praxisnahe Schadenbeispiele

Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

13.01.2027

Online

04.02.2027

Online

19.03.2027

Online

15.04.2027

Online

08.09.2027

Online

29.09.2027

Online

18.11.2027

Online

09.12.2027

Online

Hinweise:

Das Webinar findet mit der Anwendung Webex statt.

Weitere technische Informationen finden Sie in der Lernwelt.

https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat_14365&client_id=IVVPROD

Ansprechpartner:

Stephanie Dehn

Tel.: +495113623673

E-Mail: stephanie.dehn@vgh.de

Trainer:

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung

Thomas Bertram, Vertrieb Qualifizierung

Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung

Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale
- Auszubildende/Studierende
- Innendienstmitarbeitende

Voraussetzungen:

Um Ihnen das Lernen zu diesem Thema zu erleichtern, stehen Ihnen E-Learning-Kurse zur Verfügung.

- E-Learning Basiswissen Rechtsschutzversicherung
- E-Learning Produktwissen Rechtsschutzversicherung
- E-Learning Rechtsschutz Privat- Produktneuerungen 2024

Sie finden die Kurse in der Lernwelt: https://www.lernwelt.ivv.de/iliad.php?baseClass=ilrepositorygui&ref_id=4623
unter > Privatkunden > Haftpflicht und Rechtsschutz > Rechtsschutzversicherung.

Lernziele / Kompetenzen:

Sie kennen das VGH Verkaufsprodukt.

Methodik:

Lehrvortrag und Diskussion

Inhalte:

- Die digitalen RS-Services für VGH-Kunden
- Versicherte Kosten in Rechtsschutz
- Produktvarianten Privat-/Beruf-/Verkehrsrechtsschutz
- Inhalte des Bausteins Rechtsschutz-Plus
- Inhalte des Bausteins Straf-Rechtsschutz

Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

05.02.2027

Online

04.03.2027

Online

23.04.2027

Online

11.05.2027

Online

04.06.2027

Online

07.09.2027

Online

15.10.2027

Online

07.12.2027

Online

Hinweise:

Das Webinar findet mit der Anwendung Webex statt.
Weitere technische Informationen finden Sie in der Lernwelt.

https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat_14365&client_id=IVVPROD

Ansprechpartner:

Stephanie Dehn
Tel.: +495113623673
E-Mail: stephanie.dehn@vgh.de

Trainer:

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung
Thomas Bertram, Vertrieb Qualifizierung
Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung
Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale
- Auszubildende/Studierende
- Innendienstmitarbeitende

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Sie kennen die Leistungen und Lücken der Gesetzlichen Unfallversicherung.
Sie kennen die Leistungen der VGH-Produkte.

Methodik:

Webinar

Inhalte:

- Leistungen und Lücken der Gesetzlichen Unfallversicherung
- Der VGH Unfallschutz und seine Leistungen
- Der Leistungslotse
- Bedarfsgerechte Versorgung ermitteln

Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

25.01.2027

Online

22.03.2027

Online

20.08.2027

Online

26.10.2027

Online

26.11.2027

Online

14.12.2027

Online

Hinweise:

Wenn Sie sich in dieses Thema einarbeiten möchten, empfehlen wir unser E-Learning zu diesem Thema in der Lernwelt:

https://www.lernwelt.ivv.de/ilias.php?baseClass=ilrepositorygui&ref_id=9151
(Privatkunden > Einkommensschutz und Unfall > Unfallversicherung)

Ansprechpartner:

Stephanie Dehn
Tel.: +495113623673
E-Mail: stephanie.dehn@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale
- Auszubildende/Studierende
- Innendienstmitarbeitende

Voraussetzungen:

Um Ihnen das Lernen zu diesem Thema zu erleichtern, stehen Ihnen E-Learning-Kurse zur Verfügung.

- E-Learning Basiswissen Hausratversicherung
- E-Learning Produktwissen Hausratversicherung

Sie finden die Kurse in der Lernwelt: https://www.lernwelt.ivv.de/ilias.php?baseClass=ilrepositorygui&ref_id=30572
unter > Privatkunden > Bauen und Wohnen.

Lernziele / Kompetenzen:

Sie kennen das VGH Verkaufsprodukt.

Methodik:

Lehrvortrag und Diskussion

Inhalte:

- Versicherte Sachen in der Hausratversicherung
- Versicherte Gefahren in der Hausratversicherung
- Absicherungsmöglichkeiten im VGH-Tarif
- Mögliche Vertragsergänzungen
- Praxisnahe Schadenbeispiele

Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

12.01.2027

Online

04.02.2027

Online

11.03.2027

Online

20.04.2027

Online

05.05.2027

Online

03.06.2027

Online

03.09.2027

Online

01.10.2027

Online

Hinweise:

Das Webinar findet mit der Anwendung Webex statt.

Weitere technische Informationen finden Sie in der Lernwelt.

https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat_14365&client_id=IVVPROD

Ansprechpartner:

Stephanie Dehn

Tel.: +495113623673

E-Mail: stephanie.dehn@vgh.de

Trainer:

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung

Thomas Bertram, Vertrieb Qualifizierung

Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung

Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale
- Auszubildende/Studierende
- Innendienstmitarbeitende

Voraussetzungen:

Um Ihnen das Lernen zu diesem Thema zu erleichtern, stehen Ihnen E-Learning-Kurse zur Verfügung.

- E-Learning Basiswissen Wohngebäudeversicherung - Teil 1
- E-Learning Basiswissen Wohngebäudeversicherung - Teil 2
- E-Learning Produktwissen Wohngebäudeversicherung

Sie finden die Kurse in der Lernwelt: https://www.lernwelt.ivv.de/iliad.php?baseClass=ilrepositorygui&ref_id=17606
unter > Privatkunden > Bauen und Wohnen.

Lernziele / Kompetenzen:

Sie kennen das VGH Verkaufsprodukt.

Methodik:

Lehrvortrag und Diskussion

Inhalte:

- Versicherte Sachen in der Wohngebäudeversicherung
- Versicherte Gefahren in der Wohngebäudeversicherung
- Absicherungsmöglichkeiten im VGH-Tarif
- Mögliche Vertragsergänzungen
- Praxisnahe Schadenbeispiele

Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

14.01.2027

Online

05.02.2027

Online

16.03.2027

Online

21.04.2027

Online

19.05.2027

Online

01.06.2027

Online

22.09.2027

Online

15.10.2027

Online

Hinweise:

Das Webinar findet mit der Anwendung Webex statt.
Weitere technische Informationen finden Sie in der Lernwelt.

https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat_14365&client_id=IVVPROD

Ansprechpartner:

Stephanie Dehn
Tel.: +495113623673
E-Mail: stephanie.dehn@vgh.de

Trainer:

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung
Thomas Bertram, Vertrieb Qualifizierung
Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung
Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Vorstellung der Ventillösung durch VS-VM.
Sie lernen in dieser Veranstaltung, wofür eine Bauherrenrechtsschutz benötigt wird und wie sich diese von der Privat-Rechtsschutz abgrenzt. Zudem werden Ihnen echte Schadensbeispiele für eine kundenorientierte Beratung mit an die Hand gegeben.

Methodik:

Präsentation mit Fallbeispielen

Inhalte:

- Aktuelle Situation am Immobilienmarkt
- Schadensfälle Bauherrenrechtsschutzversicherung
- Leistungsumfang Bauherrenrechtsschutzversicherung
- Abschlussvarianten
- Kurzvorstellung des Ventilgeschäfts (Kim Sander VS-VM)

Die Bauherrenrechtsschutzversicherung ist ein Produkt, welches die VGH nicht im eigenen Produktportfolio führt.

Um Ihren Kunden trotzdem eine gute Lösung bieten zu können, vermitteln wir als VGH diese Verträge im Rahmen der Ventillösung als "Spontanventil" an die ÖRAG, welche dieses Produkt zeichnet. In den Sparkassen steht zum Verlauf eine OSPlus_neo Abschlussstrecke zur Verfügung. Die Vertretungen starten den Verkaufsprozess über die Abteilung VS-VM. Bei Fragen zum Prozess wenden Sie sich bitte an die Abteilung VS-VM, Frank Voigts.

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Stunde(n)
10:00 - 11:00 Uhr
Weiterbildungszeit: 50 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

Sollten Sie Interesse an der Teilnahme an dem Webinar haben, wenden Sie sich bitte an die organisatorisch zuständige Person und lassen Sie sich auf die Vormerkliste setzen. Sobald ausreichend Interessensbekundungen vorliegen, werden wir mit einem entsprechenden Termin auf Sie zukommen.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Kim Sander, Vertrieb Partnergeschäft-Ventil, Makler
Christoph Schmitz, ÖRAG
Rechtsschutzversicherungs-AG

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Voraussetzungen:

Als persönliche Vorbereitung auf dieses Webinar empfehlen wir unsere E-Learnings zum Thema bAV.

Lernziele / Kompetenzen:

Sie erhalten die Grundlagen für die fundierte Kundenansprache und /-beratung sowie Ergänzung Ihres Wissens für die erfolgreiche Ansprache und den Verkauf von betrieblicher Altersversorgung durch Entgeltumwandlung.

Methodik:

Präsentation, Lehrgespräch, Gruppendiskussion, Fallbeispiele, praktische Übungen

Inhalte:

- Aktuelle Entwicklungen im Geschäftsfeld der betrieblichen Altersversorgung
- Erkennen von Zielgruppen und Ansprachemöglichkeiten
- Bestehende Rahmenverträge bei Mitbewerbern als Chance nutzen
- Zielorientierte Gesprächsführung
- Durchführungswege der betrieblichen Altersversorgung im Überblick
- Bedarfsgerechte Angebote mit den Produkten der VGH:
 - VGH FirmenRente Sicherheit
 - VGH FirmenRente Balance
- Fallbeispiele und Übungen

Allgemeine Infos

Dauer: 0,50 Tag(e)

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

27.05.2027

Online

22.09.2027

Online

Hinweise:

Dieses Webinar ist auch exklusiv für Sparkassen oder Regionaldirektionen intern buchbar.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse bzw. Regionaldirektion.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale
- Auszubildende/Studierende
- Innendienstmitarbeitende

Voraussetzungen:

Um Ihnen das Lernen zu diesem Thema zu erleichtern, stehen Ihnen E-Learning-Kurse zur Verfügung.

- E-Learning VGH CyberSchutz für Privatkunden

Sie finden den Kurs in der Lernwelt: https://www.lernwelt.ivv.de/ilias.php?baseClass=ilrepositorygui&ref_id=30051
unter > Privatkunden > Haftpflicht und Rechtsschutz > CyberSchutz

Lernziele / Kompetenzen:

Sie kennen das VGH Verkaufsprodukt.

Methodik:

Lehrvortrag und Diskussion

Inhalte:

- Erkennen von Cyber-Risiken
- Absicherungsmöglichkeiten im VGH CyberSchutz für Privatkunden
- Leistungen des Cyber-Basis-Schutz Eigenschäden, Haftpflichtschäden und Prävention
- Leistungen des Cyber-Zusatz-Schutz Rechtsschutz
- Praxisnahe Schadenfälle

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Stunden

09:30 - 11:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 1 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

14.01.2027

Online

26.02.2027

Online

18.03.2027

Online

16.04.2027

Online

09.06.2027

Online

02.07.2027

Online

19.08.2027

Online

01.10.2027

Online

Hinweise:

Das Webinar findet mit der Anwendung Webex statt.
Weitere technische Informationen finden Sie in der Lernwelt.

https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat_14365&client_id=IVVPROD

Ansprechpartner:

Stephanie Dehn
Tel.: +495113623673
E-Mail: stephanie.dehn@vgh.de

Trainer:

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung
Thomas Bertram, Vertrieb Qualifizierung
Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung
Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Voraussetzungen:

Zur Vor- oder Nachbereitung des Themas nutzen Sie gerne auch unser E-Learning Beamtenrecht und Beamtenversorgung:
https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_19803&client_id=IVVPROD

Lernziele / Kompetenzen:

Für Ihre Beratung von Beamten lernen Sie die Absicherung des Beamten kennen.
Damit können Sie eine fundierte Beratung zur Absicherung der Lebensrisiken und der Altersversorgung anbieten und diese für den Verkauf von Personenversicherungen vertrieblich nutzen.

Methodik:

Webinar

Inhalte:

- Beamtenversorgung und Beihilfe bisher ein Buch mit sieben Siegeln?
- Erfahren Sie in diesem Webinar die Grundzüge der Versorgung eines Beamten in den Bereichen:
 - Altersversorgung
 - Dienstunfähigkeit
 - Tod
 - Unfallfürsorge

Allgemeine Infos

Dauer: 0,50 Tag(e)
09:30 - 12:30 Uhr
Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

Dieses Webinar ist exklusiv für Sparkassen oder Regionaldirektionen intern buchbar.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Die Gutschrift der IDD-Weiterbildungszeit erfolgt durch Ihre Sparkasse /Regionaldirektion.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse bzw. Regionaldirektion.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Sie können die Versorgungssituation in der Sozialversicherung der Landwirtschaft darstellen und Verkaufsansätze im Bereich der Personenversicherungen nutzen.

Methodik:

Präsentation, Lehrgespräch, Gruppendiskussion, Fallbeispiele

Inhalte:

- Absicherung durch die Sozialversicherung der Landwirtschaft:
 - Arbeitskraft, Alter, Hinterbliebene
 - Arbeitsunfälle
 - Krankheit und Pflegebedürftigkeit
- Verkaufsansätze im Bereich der Personenversicherungen
 - Einkommensschutz
 - Rentenversicherung
 - Risikolebensversicherung
 - Unfallversicherung
 - Kranken- und Pflegezusatzversicherungen

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

05.02.2027

Online

Hinweise:

Dieses Webinar ist exklusiv für Sparkassen oder Regionaldirektionen intern buchbar.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse bzw. Regionaldirektion.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster

Tel.: +495113623687

E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung

Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb

Qualifizierung

Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung

Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Voraussetzungen:

Wenn Sie sich in dieses Thema einarbeiten möchten, empfehlen wir unsere E-Learnings zu diesem Thema in der Lernwelt.

Sie finden die Kurse in der Lernwelt: <https://www.lernwelt.ivv.de> unter Privatkunden > Vorsorge und Vermögen > Gesetzliche Rentenversicherung / Sozialversicherung

Lernziele / Kompetenzen:

Dieses Webinar bietet Ihnen eine Auffrischung Ihrer Kenntnisse über die Gesetzlichen Rentenversicherung.

Sie erhalten Hinweise zu aktuellen Fragestellungen und Diskussionen. Sie können die Renteninformation Ihrer Arbeitnehmer-Kunden in der Beratung zur persönlichen Vorsorge vertriebslich nutzen.

Methodik:

Webinar

Inhalte:

- Mütterrente, Kindererziehungszeiten, Doppelte Haltelinie, Absenkung des Rentenniveaus und wer kann eigentlich wann in Rente gehen sind Sie noch up to date?
- Welche Rentenansprüche kann ich der Renteninformation entnehmen und wie nutze ich sie, um meinem Kunden seine persönliche Versorgungssituation aufzuzeigen?
- Was bedeuten die Hinweise auf Kranken- und Pflegeversicherungsbeiträge, Steuern, Rentenanpassung und Kaufkraftverlust für meinen Kunden?
- Werden Sie zum kompetenten Ansprechpartner Ihrer Kunden und nutzen Sie die Renteninformation Ihrer Kunden, um im Personenversicherungsgeschäft erfolgreich zu sein!

Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

10.03.2027

Online

12.10.2027

Online

Hinweise:

Dieses Webinar ist auch exklusiv für Sparkassen oder Regionaldirektionen intern buchbar.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse bzw. Regionaldirektion.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Voraussetzungen:

Das Seminar setzt Kenntnisse der bAV in den Durchführungswegen Direktversicherung und Pensionskasse voraus. Hierfür empfehlen wir mindestens unsere E-Learnings und/oder den Besuch bAV-Präsenzseminars. Darüber hinaus sind erste Verkaufserfahrungen im Bereich der bAV wünschenswert.

Lernziele / Kompetenzen:

Sie kennen die rechtlichen Veränderungen des Betriebsrentenstärkungsgesetzes seit 01.01.2022 und können diese im Kundengespräch argumentativ einsetzen.
Sie erhalten eine Auffrischung sowie Ergänzung Ihres Wissens für den erfolgreichen Verkauf von betrieblicher Altersversorgung.

Methodik:

Präsentation, Lehrgespräch, Gruppendiskussion, Fallbeispiele, Webinar / Online

Inhalte:

- Aktuelle Entwicklungen in der bAV
- Veränderungen durch das Betriebsrentenstärkungsgesetz seit 01.01.2022
- Vertriebliche Möglichkeiten
- Auswirkungen auf die Kundenansprache und beratung
- Best Practice
- Tarif-Fresh-Up VGH FirmenRente

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

20.05.2027

Online

23.09.2027

Online

Hinweise:

Dieses Webinar ist auch exklusiv für Sparkassen oder Regionaldirektionen intern buchbar.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse bzw. Regionaldirektion.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
Katrín-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale
- Auszubildende/Studierende
- Innendienstmitarbeitende

Voraussetzungen:

Basiswissen und erste Erfahrung im Verkauf werden vorausgesetzt.

Lernziele / Kompetenzen:

Sie steigern Ihre fachliche Kompetenz in Beratung und Verkauf rund um die VGH Jagdhaftpflichtversicherung in einer kurzen und überschaubaren Sequenz.

Methodik:

Präsentation

Inhalte:

- Zielgruppen der VGH Jagdhaftpflichtversicherung
- Versicherungsmöglichkeiten von Jagdhunden
- Leistungsmerkmale und Schadenbeispiele der VGH Jagdhaftpflichtversicherung
- Haftungsgrundlagen im Jagdbetrieb
- Praxisnahe Schadenfälle

Allgemeine Infos

Dauer: 90 Minute(n)

09:30 - 11:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 80 Minuten

Nächste Termine:

11.06.2027

Online

03.09.2027

Online

Hinweise:

Das Webinar findet mit der Anwendung Webex statt.
Weitere technische Informationen finden Sie in der Lernwelt.

https://www.lernwelt.iwv.de/goto.php?target=cat_14365&client_id=IVVPROD

Ansprechpartner:

Stephanie Dehn
Tel.: +495113623673
E-Mail: stephanie.dehn@vgh.de

Trainer:

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung
Thomas Bertram, Vertrieb Qualifizierung
Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung
Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Alle, die die Zielgruppe 50+ zum Thema Altersversorgung beraten.

Voraussetzungen:

Basiswissen im Thema Altersversorgung wird vorausgesetzt. Bei Bedarf nutzen Sie bitte unsere Basisseminare oder unsere E-Learnings.

Lernziele / Kompetenzen:

Sie entwickeln Strategien für die erfolgreiche Beratung der Zielgruppe 50+, die speziell an den Bedürfnissen Ihrer Kunden und Kundinnen im Bereich der Altersversorgung orientiert sind.

Methodik:

Webinar

Inhalte:

Die Generation der Best Ager ist eine starke und oft auch kapitalstarke Zielgruppe. Sie zeichnet sich durch Lebenserfahrung und finanzielle Stabilität aus und hat einen hohen Bedarf an individueller Beratung zum Thema Ruhestandsplanung.

- Absicherung im Alter durch die gesetzliche Rentenversicherung (GRV) inklusive Einmalbeiträge
- Lösungsmöglichkeiten im 3-Schichten-Modell der Altersvorsorge
- Steuerliche Aspekte der persönlichen Versorgung
- Versicherungslösungen für Einmalbeiträge
- Schenken und Vererben - Vermögensübertragung mit privaten Rentenversicherungen

Allgemeine Infos

Dauer: 0,50 Tag(e)

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

Dieses Webinar ist exklusiv für Sparkassen oder Regionaldirektionen intern buchbar.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Die Gutschrift der IDD-Weiterbildungszeit erfolgt durch Ihre Sparkasse /Regionaldirektion.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse bzw. Regionaldirektion.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale
- Auszubildende/Studierende
- Innendienstmitarbeitende

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Dieses Webinar bietet Ihnen eine Auffrischung Ihrer Kenntnisse über die Sozialversicherungen, damit Sie die gesetzlichen Leistungen Ihrer Kunden und Kundinnen in der Beratung zur persönlichen Vorsorge vertrieblich nutzen können.

Sie erhalten Hinweise zu aktuellen Fragestellungen und Diskussionen.

Methodik:

Webinar

Inhalte:

- Welche Ansprüche haben Arbeitnehmerkunden in den verschiedenen Zweigen der Sozialversicherung?
- Gesetzliche Krankenversicherung
 - Krankengeld wie viel fehlt bei längerer Krankheit?
- Gesetzliche Rentenversicherung Leistungen, Anspruchsvoraussetzungen und Lücken
 - Erwerbsminderungsrenten
 - Hinterbliebenenrenten
 - Altersrenten
- Soziale Pflegeversicherung
 - Welche Leistungen, welche Lücken stelle ich meinem Kunden dar?
- Gesetzliche Unfallversicherung
 - Leistungen nach einem Arbeits-/Wegeunfall
- Sie können Ihrem Kunden die Ansprüche aus den Sozialversicherungen aufzeigen.
- Ihr Kunde erhält Klarheit über seine persönliche Situation und damit eine fundierte Entscheidungsgrundlage, wo er für sich Handlungsbedarf erkennt.
- Ihr Kunde nimmt Sie als kompetenten Ansprechpartner in den Themen der Personenversicherung wahr.

Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

20.04.2027

Online

25.08.2027

Online

Hinweise:

Dieses Webinar ist auch exklusiv für Sparkassen oder Regionaldirektionen intern buchbar.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse bzw. Regionaldirektion.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
Karin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Voraussetzungen:

Basiswissen und erste Erfahrung im Verkauf werden vorausgesetzt

Lernziele / Kompetenzen:

Sie steigern Ihre fachliche Kompetenz in Beratung und Verkauf rund um den VGH Leistungslotsen in einer kurzen und überschaubaren Sequenz.

Methodik:

Webinar

Inhalte:

Highlights des VGH Leistungslotsen und aktuelle Neuigkeiten aus den Fachabteilungen.

Allgemeine Infos

Dauer: 1,50 Stunde(n)

09:30 - 11:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Nächste Termine:

28.01.2027

Online

19.10.2027

Online

Hinweise:

Das Webinar findet mit der Anwendung Webex statt.
Weitere technische Informationen finden Sie in der Lernwelt.

https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat_14365&client_id=IVVPROD

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Alexandra Castronovo, Unfall-Betrieb
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Alle, die Gewerbekunden/Firmenkunden, Freiberufler oder Landwirte im Bereich der Personenversicherungen beraten.

Voraussetzungen:

Basiswissen und Erfahrungen im Verkauf von Personenversicherungen werden vorausgesetzt.

Zur Vor- oder Nachbereitung des Themas eignet sich das E-Learning Berufsständische Versorgungswerke (Freiberufler) in der Lernwelt:

<https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php/cat/22538>

(Firmenkunden und Landwirte > Vorsorge)

Lernziele / Kompetenzen:

Für Ihre Beratung von Gewerbekunden, Freiberuflern oder Landwirten lernen Sie die Absicherung des Unternehmers in den verschiedenen gesetzlichen Versorgungssystemen kennen.

Damit können Sie eine fundierte Beratung zur Absicherung der Lebensrisiken und der Altersversorgung anbieten und diese für den Verkauf von Personenversicherungen vertrieblich nutzen.

Methodik:

Webinar

Inhalte:

Für Selbstständige ist nicht nur die betriebliche, sondern auch die persönliche Risikoabsicherung von existenzieller Bedeutung. Nicht immer steht - im Gegensatz zum Arbeitnehmer - eine Grundversorgung zur Verfügung.

Welche Versorgungssysteme gibt es für selbstständige Unternehmer und welche Leistungen erbringen sie?

- Selbstständige - Gesetzliche Rentenversicherung
- Landwirte - Landwirtschaftliche Alterskasse im Überblick
- Freiberufler - Versorgungswerke
- Grundlagen der Gesellschafter-Geschäftsführer-Versorgung (GGF)
- Beiträge zur GKV und Pflegeversicherung in der Rentenphase

Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

16.03.2027

Online

Hinweise:

Dieses Webinar ist auch exklusiv für Sparkassen oder Regionaldirektionen intern buchbar.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse bzw. Regionaldirektion.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Alle, die Firmen- und Gewerbekunden in Versicherungsthemen beraten und ihr Angebot in der Kundenberatung um die betriebliche Krankenversicherung (bkV) aufbauen und erweitern wollen. Und alle, die sich für das Thema bkV interessieren.

Voraussetzungen:

Wenn Sie sich in dieses Thema einarbeiten oder es vertiefen möchten, empfehlen wir die Inhalte zu diesem Thema in der Lernwelt:

<https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php/cat/29135>

(Firmenkunden und Landwirte > care4work Die Betriebliche Krankenversicherung der VGH)

Lernziele / Kompetenzen:

Dieses Webinar bietet Ihnen umfassendes Grundlagenwissen rund um die bkV.

Sie erhalten Hinweise zu möglichen Bedarfsfeldern und nützliche Beratungsansätze und Argumentationshilfen für Ihre vertriebliche Tätigkeit.

Sie lernen das Angebot der VGH kennen und können dies in der Beratung der Firmen- und Gewerbekunden vertrieblich nutzen.

Methodik:

Webinar

Inhalte:

- Was ist eigentlich eine bkV und wie sieht der Markt dafür aus?
- Was macht eine bkV so wertvoll für Arbeitgeber und Arbeitnehmer?
- Welche Vertriebsansätze können Sie nutzen?
- Was genau bietet die VGH zu diesem Thema an?
 - Die Highlights der VGH-Tarife
 - Checklisten für die Vertriebsunterstützung
 - bkV-Web-Portal (care4work) der VGH im Überblick
- Wie ist die steuerliche Behandlung der Beiträge und Leistungen der bkV bei AG und AN geregelt?

Allgemeine Infos

Dauer: 0,50 Tag(e)

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

Dieses Webinar ist exklusiv für Sparkassen oder Regionaldirektionen intern buchbar.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Die Gutschrift der IDD-Weiterbildungszeit erfolgt durch Ihre Sparkasse /Regionaldirektion.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse bzw. Regionaldirektion.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Voraussetzungen:

Grundkenntnisse in der privaten Altersvorsorge und Erfahrung in der Kundenberatung sind von Vorteil.
Bei Bedarf empfehlen wir den Besuch des entsprechenden Basiswebinars oder ein E-Learning zum Thema.

Lernziele / Kompetenzen:

- Sie kennen die Hintergründe und Ziele der Reform der geförderten privaten Altersvorsorge.
- Sie können die wesentlichen Merkmale und die Fördermechanismen des Altersvorsorgedepots der VGH beschreiben.
- Sie können die Unterschiede zwischen Riester-Rente und Altersvorsorgedepot erklären und zielgruppengerechte Empfehlungen aussprechen.
- Sie erkennen geeignete Zielgruppen und Beratungsansätze.

Methodik:

Webinar / Online

Inhalte:

Mit der Reform der geförderten privaten Altersvorsorge entsteht ab 2027 ein neues Fördermodell. Das Altersvorsorgedepot eröffnet neue Beratungs- und Vertriebschancen und wird ein wichtiger Baustein in der Kundenberatung sein.

- Die Reform der privaten Altersvorsorge Hintergründe und Ziele
- Das neue Altersvorsorgedepot der VGH im Überblick Produktmerkmale, Auszahlungsformen und Besteuerung
- Die neue staatliche Förderung Voraussetzungen und Förderhöhen
- Riester oder Altersvorsorgedepot? Vergleich und kundenorientierte Bewertung
- Zielgruppen und Beratungsansätze

Allgemeine Infos

Dauer: 0,50 Tag(e)

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

04.02.2027

Online

12.02.2027

Online

23.02.2027

Online

04.03.2027

Online

19.03.2027

Online

23.03.2027

Online

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Das Kleine 1 x 1 der Krankenversicherung	52
Drei Musketiere für ein starkes Unternehmen - Betriebliche Krankenversicherung, betriebliche Altersvorsorge und Firmen-Unfallschutz	53
Refresher Komposit - Update Kompositversicherungen	55
Kundenkontakte effektiv nutzen - Kundenansprache erfolgreich gestalten	56
Vertriebstraining - Junge Erwachsene gut versorgen - Der frühe Vogel...!	57
Vertriebstraining Altersvorsorge	58
Vertriebstraining bAV für Firmen- und Gewerbekundenberater	59
Vertriebstraining bAV für Privatkundenberater	60
Vertriebstraining Lebensrisiken	61
Beratung und Verkauf von Bündelprodukten (S-Privatschutz) im Kompositversicherungsbereich	62
Beratung und Verkauf von Versicherungen mit dem S- Versicherungsmanager steigern (S-VM)	63
Vertriebstag Firmenkunden	64

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Voraussetzungen:

Basiswissen und Erfahrung im Verkauf von privaten Kranken-Zusatzversicherungen werden vorausgesetzt. Bei Bedarf empfehlen wir den Besuch des entsprechenden Basiswebinars/E-Learning.

Lernziele / Kompetenzen:

Sie steigern Ihre Kompetenz im Geschäftsfeld der privaten Kranken-Zusatzversicherung. Sie erkennen die Zielgruppen für Krankenversicherungsprodukte und nutzen bedarfsgerechte und innovative Verkaufsansätze, um die Krankenversicherung kundenorientiert anbieten zu können.

Methodik:

Präsentation, Diskussion, Fallbeispiele und praktische Übungen

Inhalte:

- Markt und Chance
 - Aktuelle Situation, Trends und Aussichten
- Die Gesetzliche Krankenversicherung und die soziale Pflegeversicherung Interessantes und Wissenswertes
- Die Private Kranken-Zusatzversicherung
 - Beratungschancen und Ansatzmöglichkeiten für den Fuß in der Tür beim Kunden
 - Zielgruppen
 - Die Kranken-Zusatztarife der VGH
 - Einblick in die betriebliche Krankenversicherung
- Pflege- und Pflegezusatzversicherung
 - Vertriebschance und die aktuelle Pflegesituation
 - Neuerungen der sozialen Pflegeversicherung
 - Elternunterhalt wer bezahlt was?
 - Der VGH PflegeSchutz
 - Vielfältige und hilfreiche Tipps und Tricks im world wide web

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

10:00 - 17:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 5 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

Dieses Seminar ist als Inhouse-Seminar für Sparkassen und Regionaldirektionen buchbar, die für sich vor Ort ein internes Training gestalten möchten. Dieses umfasst sowohl ein fachliches Update als auch die verkäuferische Umsetzung.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Die Gutschrift der IDD-Weiterbildungszeit erfolgt durch Ihre Sparkasse /Regionaldirektion.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse bzw. Regionaldirektion.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Alle die Firmen- und Gewerbekunden zu den Themen bKV, bAV und Firmen-Unfallschutz beraten oder ansprechen möchten.

Voraussetzungen:

Erste Erfahrungen in Ansprache und Verkauf von Kranken-Zusatzversicherungen, betrieblicher Altersvorsorge und der Unfallversicherungen sollten vorhanden sein.

Bei Bedarf empfehlen wir die E-Learnings zum Thema bAV und Unfallversicherung.

Lernziele / Kompetenzen:

Dieses Seminar bietet Ihnen umfassendes Wissen rund um die bKV, bAV und den Firmen-Unfallschutz.

Sie erkennen Zielgruppen und lernen das Angebot der VGH zu allen drei Themen kennen, erweitern und komplettieren ihr Wissen.

Sie erhalten Hinweise zu möglichen Bedarfsfeldern und ausführliche Beratungsansätze und Argumentationshilfen für Ihre vertriebliche Tätigkeit.

Der Schwerpunkt des Seminars wird nach Absprache auf der betrieblichen Krankenversicherung liegen und bietet Ihnen Möglichkeiten für den Verkauf in Kombination mit der bAV und dem Firmen-Unfallschutz beim Arbeitgeber.

Methodik:

Präsentation, Gruppendiskussion, Fallbeispiele

Inhalte:

- Betriebliche Krankenversicherung:
 - Die betriebliche Krankenversicherung im Überblick
 - Markt und Chancen im Verkauf
 - Wertvolle Vorteile für den Arbeitgeber und Arbeitnehmer
 - Der neue bKV-Tarif auf den Punkt gebracht
 - Die steuerliche Behandlung der Beiträge und Leistungen bei Arbeitgeber und Arbeitnehmer
 - Vertriebsansätze und Sales-Story für den erfolgreichen Verkauf mit Checklisten und Marketingunterlagen
 - Cross-Selling Ansätze für bAV und Firmen-Unfallschutz
 - Das bKV-Web-Portal (CARE4WORK) der VGH einfach und live erklärt
- Betriebliche Altersvorsorge:
 - Aktuelle Entwicklungen im Geschäftsfeld der betrieblichen Altersversorgung
 - Zielgruppen, Anspracheanlässe und Möglichkeiten
 - Zielorientierte Gesprächsführung
 - Bestehende Rahmenverträge bei Mitbewerbern als Chance nutzen
 - Die Produkte der VGH im Bereich der bAV
 - Best Practice

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

10:00 - 17:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 5 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

Dieses Seminar ist als Inhouse-Seminar für Sparkassen buchbar, die für sich vor Ort ein internes Training gestalten möchten.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Die Gutschrift der IDD-Weiterbildungszeit erfolgt durch Ihre Sparkasse.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Alexandra Castronovo, Unfall-Betrieb
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb
Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

- Firmen-Unfallschutz:
 - Der VGH Firmen-Unfallschutz mit allen Leistungen
 - Absicherung der Versorgungslücke zur gesetzlichen Unfallversicherung
 - Vergleich der Tarifvarianten Komfort und Premium
 - Steuerliche Behandlung
 - Wichtige Informationen zum:
 - Rehamanagement
 - Altersgrenzen
 - versicherter Personenkreis
 - Abgrenzung zum VGH-Unfallschutz mit Tipps und Tricks
 - Best Practice

Zielgruppe:

- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Voraussetzungen:

Erfahrungen im Verkauf und Beratung von privaten Kompositversicherungen.

Lernziele / Kompetenzen:

Sie ergänzen Ihr vorhandenes Wissen, erlernen und vertiefen produktnah Beratungs- und Verkaufsfertigkeiten.

Methodik:

Präsentation, Diskussion, Fallbeispiele und praktische Übungen

Inhalte:

- Erfahrungsaustausch und allgemeine Fragen zur Kompositversicherung
- Aktuelles aus der VGH Hausratversicherung
- Aktuelles aus der VGH Wohngebäudeversicherung
- Aktuelles aus der VGH Privathaftpflichtversicherung
- Aktuelles aus der VGH Rechtsschutzversicherung

Allgemeine Infos

Dauer: 0,50 Tag(e)

09:00 - 13:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 3 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

Dieses Seminar ist als Inhouse-Seminar für Sparkassen buchbar, die für sich vor Ort ein internes Training gestalten möchten. Dieses umfasst sowohl ein fachliches Update als auch die verkäuferische Umsetzung.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Die Gutschrift der IDD-Weiterbildungszeit erfolgt durch Ihre Sparkasse.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung
Thomas Bertram, Vertrieb Qualifizierung
Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung
Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Sparkassenmitarbeitende, die in Beratung und Verkauf von Versicherungsprodukten aktiv sind.

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Sie erhalten eine Auffrischung und Vertiefung Ihres verkäuferischen und fachlichen Know-Hows. Sie steigern Ihre Kompetenz in der Kundenansprache für Versicherungsprodukte.

Methodik:

Diskussion, Fallbeispiele, praktische Übungen

Inhalte:

Jeder Kundenkontakt bietet die Chance zum Cross- und Up-Selling im Versicherungsbereich - ob Lebensrisiken oder Altersversorgung, ob Sach- oder Vermögensversicherungen, ob Bündelprodukte oder Zielgruppenansprache.

Eine gute Ansprache ist entscheidend für den Erfolg, um anschließend Versicherungsprodukte zu beraten oder einen Beratungstermin zu vereinbaren.

In diesem Training

- identifizieren Sie Situationen, die sich für eine Ansprache eignen
- entwickeln Sie gute Ansprachen, die Sie unabhängig vom Kundenanliegen nutzen können
- formulieren Sie überzeugende Vorteils- und Nutzenargumentationen
- erhalten Sie überzeugende Argumente und Methoden für die Einwandbehandlung

zu ausgewählten Versicherungsprodukten.

Allgemeine Infos

Dauer: 4 Stunde(n)

09:00 - 13:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 3 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

Dieses Seminar ist als Inhouse-Seminar für Sparkassen buchbar, die für sich vor Ort ein internes Training gestalten möchten. Dieses umfasst sowohl ein fachliches Update als auch die verkäuferische Umsetzung.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Die Gutschrift der IDD-Weiterbildungszeit erfolgt durch Ihre Sparkasse.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Alle die junge Erwachsene im Bereich der Personenversicherungen beraten und diese für sich gewinnen wollen.

Voraussetzungen:

Grundkenntnisse in den Personenversicherungen sind von Vorteil. Bei Bedarf nutzen Sie bitte unsere Basisseminare oder unsere E-Learnings

Lernziele / Kompetenzen:

Sie entwickeln Ideen zur ergebnisorientierten Ansprache und Beratung von jungen Erwachsenen im Bereich der Personenversicherungen. Sie verschaffen Ihren Kunden und Kundinnen Klarheit über die Ansprüche aus den Sozialversicherungen und dem daraus resultierenden Versicherungsbedarf.

Methodik:

Seminar, Fallbeispiele und praktische Übungen

Inhalte:

- Junge Erwachsene gehören zu den am schlechtesten versorgten Menschen in Deutschland und sind (auch) deshalb eine hochinteressante Zielgruppe für uns!
- Sie zahlen oft schon mehrere hundert Euro im Monat in die Sozialversicherungen ein wissen aber selten, wie wenig ihnen dafür zusteht.
- Die ersten Versicherungen, die junge Erwachsene abschließen, sind häufig Sachversicherungen: die Privathaftpflichtversicherung, die Kfz-Versicherung für das erste eigene Auto, die Hausratversicherung für die erste eigene Wohnung echte (Sach-)Werte.
- Wie schaffe ich es, dass junge Erwachsene auch den Wert ihrer Arbeitskraft und die möglichen Folgen bei Verlust der Arbeitskraft erkennen?
- Müssen junge Erwachsene schon über ihre Versorgung im Alter nachdenken? Brauchen sie eine Unfall- oder Krankenzusatzversicherung? Eindeutig: Ja!
- Der frühe Vogel fängt den Wurm!
- Wir entwickeln in diesem Seminar gemeinsam Ideen, junge Kunden auf das Thema persönliche Versorgung und Personenversicherungen anzusprechen, sie dafür zu interessieren und die Beratung zielsicher zum Abschluss zu führen.

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

09:00 - 17:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 6 Stunden

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

Dieses Seminar ist als Inhouse-Seminar für Sparkassen buchbar, die für sich vor Ort ein internes Training gestalten möchten. Dieses umfasst sowohl ein fachliches Update als auch die verkäuferische Umsetzung.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Die Gutschrift der IDD-Weiterbildungszeit erfolgt durch Ihre Sparkasse.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Alle, die bereits über Kenntnisse und Verkaufserfahrungen im Bereich der Absicherung der Altersvorsorge verfügen und denen die Versorgungssituation Ihrer Kunden und Kundinnen auch in deren längsten Urlaub des Lebens nicht egal ist.

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Sie erhalten eine Auffrischung und Vertiefung Ihres fachlichen und verkäuferischen Know-Hows. Sie steigern Ihre Kompetenz in Beratung und Verkauf von Personenversicherungen im Themenfeld "Absicherung der Altersvorsorge".

Methodik:

Seminar, Diskussion, Fallbeispiele, praktische Übungen

Inhalte:

- Maßgeschneiderte Altersversorgung mit den Produkten der VGH
- Zielorientierte Ansprache und Gesprächsführung
- Nutzenargumentation
- Umgang mit Einwänden

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)
09:00 - 17:00 Uhr
Weiterbildungszeit: 6 Stunden

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

Dieses Seminar ist als Inhouse-Seminar für Sparkassen buchbar, die für sich vor Ort ein internes Training gestalten möchten. Dieses umfasst sowohl ein fachliches Update als auch die verkäuferische Umsetzung.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Die Gutschrift der IDD-Weiterbildungszeit erfolgt durch Ihre Sparkasse.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Firmen- und Gewerbekundenberatende, die bereits über Kenntnisse und Verkaufserfahrungen im Bereich der bAV für Arbeitgeber und Arbeitgeberinnen verfügen.

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Sie erhalten eine Auffrischung und Vertiefung Ihres fachlichen und verkäuferischen Know-Hows. Sie steigern Ihre Kompetenzen in Ansprache, Beratung und Verkauf bei Firmen- /Gewerbekunden im Themenfeld bAV.

Methodik:

Seminar, Diskussion, Fallbeispiele, praktische Übungen

Inhalte:

- Firmen-/Gewerbekundenansprache
- FaktenCheck: Bestehende Rahmenverträge bei Mitbewerbern und andere Irrtümer als Chance nutzen
- Freuden, Sorgen und Nöte des Firmenkunden: zielorientierte Gesprächsführung
- Nutzenargumentation
- Umgang mit Einwänden

Wir entwickeln in diesem Seminar gemeinsam Ideen, Firmen- / Gewerbekunden auf das Thema bAV anzusprechen, sie dafür zu interessieren und die Beratung zielsicher zum Abschluss zu führen.

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

09:00 - 17:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 6 Stunden

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

Dieses Seminar ist als Inhouse-Seminar für Sparkassen buchbar, die für sich vor Ort ein internes Training gestalten möchten.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Die Gutschrift der IDD-Weiterbildungszeit erfolgt durch Ihre Sparkasse.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Kundenberatende, die bereits über Kenntnisse und Verkaufserfahrungen im Bereich der bAV für Arbeitnehmende verfügen.

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Sie erhalten eine Auffrischung und Vertiefung Ihres fachlichen und verkäuferischen Know-Hows. Sie steigern Ihre Kompetenzen in Ansprache, Beratung und Verkauf bei Arbeitnehmerkunden im Themenfeld bAV.

Methodik:

Seminar, Diskussion, Fallbeispiele, praktische Übungen

Inhalte:

- Privatkundenansprache
- FaktenCheck: Betriebsrente tut gut
- Zielorientierte Gesprächsführung
- Nutzenargumentation
- Umgang mit Einwänden
- Wir entwickeln in diesem Seminar gemeinsam Ideen, Privatkunden auf das Thema bAV anzusprechen, sie dafür zu interessieren und die Beratung zielsicher zum Abschluss zu führen.

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

09:00 - 17:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 6 Stunden

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

Dieses Seminar ist als Inhouse-Seminar für Sparkassen buchbar, die für sich vor Ort ein internes Training gestalten möchten.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Die Gutschrift der IDD-Weiterbildungszeit erfolgt durch Ihre Sparkasse.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Alle die bereits über Kenntnisse und Verkaufserfahrungen im Bereich der Absicherung der Lebensrisiken verfügen.

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Sie erhalten eine Auffrischung und Vertiefung Ihres fachlichen und verkäuferischen Know-Hows. Sie steigern Ihre Kompetenz in Beratung und Verkauf von Personenversicherungen im Themenfeld "Absicherung der Lebensrisiken".

Methodik:

Diskussion, Fallbeispiele, praktische Übungen

Inhalte:

- Das Einkommen sichern bei Verlust der Arbeitskraft
- Gut geschützt im Fall eines Unfalls
- Im Todesfall die Hinterbliebenen absichern und finanziell entlasten
- Sicher und unabhängig bleiben bei Krankheit oder Pflegebedürftigkeit
- Zielorientierte Gesprächsführung
- Umgang mit Einwänden

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

09:00 - 17:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 6 Stunden

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

Dieses Seminar ist als Inhouse-Seminar für Sparkassen buchbar, die für sich vor Ort ein internes Training gestalten möchten. Dieses umfasst sowohl ein fachliches Update als auch die verkäuferische Umsetzung.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Die Gutschrift der IDD-Weiterbildungszeit erfolgt durch Ihre Sparkasse.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Sie erhalten eine Auffrischung und Vertiefung Ihres fachlichen und verkäuferischen Know-Hows. Sie steigern Ihre Kompetenz in Beratung und Verkauf der Sparten Hausrat-/Private Haftpflicht-/Rechtsschutz-/ und Unfallversicherung.

Methodik:

Präsentation, Diskussion, Fallbeispiele und praktische Übungen

Inhalte:

- Anspracheanlässe für den S-Privatschutz
- Darstellung der VGH Tarifmöglichkeiten
- Praxisnahe Schadenfälle
- Vertriebliche Umsetzung an einem Kundenfall
- Anwendung der OS-Plus Neo Abschlussstrecke

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

09:00 - 17:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 6 Stunden

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

Dieses Seminar ist als Inhouse-Seminar für Sparkassen buchbar, die für sich vor Ort ein internes Training gestalten möchten. Dieses umfasst sowohl ein fachliches Update als auch die verkäuferische Umsetzung.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Die Gutschrift der IDD-Weiterbildungszeit erfolgt durch Ihre Sparkasse.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung
Thomas Bertram, Vertrieb Qualifizierung
Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung
Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Voraussetzungen:

- Der Rolloutprozess des S-VM wurde vor Ort vollständig durchlaufen und bearbeitet, inkl. der zur Verfügung stehenden E-Learningmodule
- Mind. 6 Monate Erfahrung im praktischen Einsatz des S-VM in der Praxis

Lernziele / Kompetenzen:

Sie kennen die Hintergründe, Zusammenhänge und Funktionen des S-VM und nutzen diese in Ihrem Beratungsalltag zur Ermittlung des konkreten Kundenbedarfs mit Blick auf die jeweilige Kundensituation.

Sie kennen Gesprächsstrategien, um Kunden zur Nutzung des S-VM zu motivieren und vermitteln dabei den konkreten Kundennutzen der Anwendung. Hierfür kennen Sie das Potenzial des S-VM und können dieses in konkrete Vertriebsansätze einbringen.

Wichtig: Im weiteren Verlauf der Beratung können Sie den Vertragsvergleich überzeugend präsentieren und zielgerichtet argumentieren.

Methodik:

Präsentation, Diskussion und praktische Übungen

Inhalte:

- Erfahrungsaustausch
- Überblick über die Funktionalitäten und Möglichkeiten des S-VM
- Potenziale sehen, verstehen und den Kundennutzen formulieren
- Kundenansprachen und Gesprächsstrategien
- Kundenbedarf mit Blick auf die Kundensituation ermitteln
- Nutzung und Erfassung von Eigen- und Fremdverträgen
- Vertragsvergleich sehen, verstehen und zielgerichtet nutzen

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

09:00 - 17:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 6 Stunden

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

Dieses Seminar ist als Inhouse-Seminar für Sparkassen buchbar, die für sich vor Ort ein internes Training gestalten möchten.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Die Gutschrift der IDD-Weiterbildungszeit erfolgt durch Ihre Sparkasse.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung
Thomas Bertram, Vertrieb Qualifizierung
Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung
Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Voraussetzungen:

Erfahrung in der Beratung von betrieblichen Kunden.

Lernziele / Kompetenzen:

Sie erhalten eine Auffrischung und Vertiefung Ihres fachlichen und verkäuferischen Know-Hows. Sie steigern Ihre Kompetenz, um im Beratungsgespräch auf das Versicherungsthema überzuleiten.

Methodik:

Präsentation, Diskussion, Fallbeispiele und praktische Übungen

Inhalte:

- Anspracheanlässe im Bereich der Absicherung
- Erarbeitung von Überleitungsansätzen anhand eines Kundenfalls
- Fragen situationsgerecht einsetzen
- Darstellung der VGH-Leistungshighlights im VGH-GewerbeSchutz
- Erfahrungsaustausch
- Praxisnahe Schadenfälle

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

09:00 - 15:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 4 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

Dieses Seminar ist als Inhouse-Seminar für Sparkassen buchbar, die für sich vor Ort einen internen Trainingstag gestalten möchten.

Dieser umfasst sowohl ein fachliches Update als auch die verkäuferische Umsetzung.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Die Gutschrift der IDD-Weiterbildungszeit erfolgt durch Ihre Sparkasse.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung
Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Spezialwissen für die Beratung von Firmenkunden	66
Ausbildung "Fachmann/-frau für Versicherungsvermittlung (IHK)"	92
Sparkassen-Spezialist/-in Versichern und Vorsorgen (VGH)	93
Sparkassen-Spezialist/-in Kompositversicherungen (VGH)	94
Refresher-Sparkassen-Spezialist/-in Versichern und Vorsorgen (VGH)	95

Spezialwissen für die Beratung von Firmenkunden

Inhaltsverzeichnis

	Seite
"Basis" - Ganzheitliches Seminarangebot	67
"Komfort" - Vertriebstag Firmenkunden	88
"Premium" - Expertenabschluss (BWV) inkl. IHK-Prüfung	90

"Basis" - Ganzheitliches Seminarangebot

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Einsteiger	68
Fortgeschrittene	80

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Vertriebstraining bAV für Firmen- und Gewerbekundenberater	69
Sachversicherungen rund um den Gewerbebetrieb	70
Drei Musketiere für ein starkes Unternehmen - Betriebliche Krankenversicherung, betriebliche Altersvorsorge und Firmen-Unfallschutz	71
E-Learning: Basiswissen betriebliche Krankenversicherung	73
E-Learning: Basiswissen Gewerbliche Inventarversicherung	74
E-Learning: Basiswissen Gewerbliche Gebäudeversicherung	75
E-Learning: Basiswissen Werkverkehrsversicherung	76
E-Learning: Produktwissen Firmen Rechtsschutzversicherung	77
E-Learning: Produktneuerungen CyberSchutz für Firmenkunden 2025	78
Webinar: Die betriebliche Krankenversicherung der VGH – Der Mehrwert für ein starkes Unternehmen!	79

Zielgruppe:

- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Firmen- und Gewerbekundenberatende, die bereits über Kenntnisse und Verkaufserfahrungen im Bereich der bAV für Arbeitgeber und Arbeitgeberinnen verfügen.

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Sie erhalten eine Auffrischung und Vertiefung Ihres fachlichen und verkäuferischen Know-Hows. Sie steigern Ihre Kompetenzen in Ansprache, Beratung und Verkauf bei Firmen- /Gewerbekunden im Themenfeld bAV.

Methodik:

Seminar, Diskussion, Fallbeispiele, praktische Übungen

Inhalte:

- Firmen-/Gewerbekundenansprache
- FaktenCheck: Bestehende Rahmenverträge bei Mitbewerbern und andere Irrtümer als Chance nutzen
- Freuden, Sorgen und Nöte des Firmenkunden: zielorientierte Gesprächsführung
- Nutzenargumentation
- Umgang mit Einwänden

Wir entwickeln in diesem Seminar gemeinsam Ideen, Firmen- / Gewerbekunden auf das Thema bAV anzusprechen, sie dafür zu interessieren und die Beratung zielsicher zum Abschluss zu führen.

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

09:00 - 17:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 6 Stunden

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

Dieses Seminar ist als Inhouse-Seminar für Sparkassen buchbar, die für sich vor Ort ein internes Training gestalten möchten.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Die Gutschrift der IDD-Weiterbildungszeit erfolgt durch Ihre Sparkasse.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Sie nehmen die Verkaufschancen bei verschiedenen Gesprächsanlässen mit Firmenkunden und Kundinnen wahr.

Methodik:

Präsentation, Diskussion, Fallbeispiele und praktische Übungen

Inhalte:

- Die Absicherung der Sachwerte in den VGH-Tarifen
- Absicherungsmöglichkeiten bei Betriebsunterbrechung
- Grundzüge der VGH Betriebshaftpflichtversicherungen und Rechtsschutzversicherungen
- Ansprachemöglichkeiten mit Überleitung zur Versicherungsabteilung
- Praxisnahe Schadenfälle

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tag(e)

09:00 - 18:00 Uhr (Beginn am ersten Tag:
10:00 Uhr, Ende am letzten Tag: 15:00 Uhr)

Weiterbildungszeit: 10 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

27. - 28.04.2027

Sporthotel Fuchsbachtal GmbH,
Barsinghausen

Hinweise:

Dieses Seminar führen wir auf Anfrage
auch als 1-Tagesseminar in der Sparkasse
durch.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10
Personen.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren
Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere
Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung
Thomas Bertram, Vertrieb Qualifizierung
Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung
Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Alle die Firmen- und Gewerbekunden zu den Themen bKV, bAV und Firmen-Unfallschutz beraten oder ansprechen möchten.

Voraussetzungen:

Erste Erfahrungen in Ansprache und Verkauf von Kranken-Zusatzversicherungen, betrieblicher Altersvorsorge und der Unfallversicherungen sollten vorhanden sein.

Bei Bedarf empfehlen wir die E-Learnings zum Thema bAV und Unfallversicherung.

Lernziele / Kompetenzen:

Dieses Seminar bietet Ihnen umfassendes Wissen rund um die bKV, bAV und den Firmen-Unfallschutz.

Sie erkennen Zielgruppen und lernen das Angebot der VGH zu allen drei Themen kennen, erweitern und komplettieren ihr Wissen.

Sie erhalten Hinweise zu möglichen Bedarfsfeldern und ausführliche Beratungsansätze und Argumentationshilfen für Ihre vertriebliche Tätigkeit.

Der Schwerpunkt des Seminars wird nach Absprache auf der betrieblichen Krankenversicherung liegen und bietet Ihnen Möglichkeiten für den Verkauf in Kombination mit der bAV und dem Firmen-Unfallschutz beim Arbeitgeber.

Methodik:

Präsentation, Gruppendiskussion, Fallbeispiele

Inhalte:

- Betriebliche Krankenversicherung:
 - Die betriebliche Krankenversicherung im Überblick
 - Markt und Chancen im Verkauf
 - Wertvolle Vorteile für den Arbeitgeber und Arbeitnehmer
 - Der neue bKV-Tarif auf den Punkt gebracht
 - Die steuerliche Behandlung der Beiträge und Leistungen bei Arbeitgeber und Arbeitnehmer
 - Vertriebsansätze und Sales-Story für den erfolgreichen Verkauf mit Checklisten und Marketingunterlagen
 - Cross-Selling Ansätze für bAV und Firmen-Unfallschutz
 - Das bKV-Web-Portal (CARE4WORK) der VGH einfach und live erklärt
- Betriebliche Altersvorsorge:
 - Aktuelle Entwicklungen im Geschäftsfeld der betrieblichen Altersversorgung
 - Zielgruppen, Anspracheanlässe und Möglichkeiten
 - Zielorientierte Gesprächsführung
 - Bestehende Rahmenverträge bei Mitbewerbern als Chance nutzen
 - Die Produkte der VGH im Bereich der bAV
 - Best Practice

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

10:00 - 17:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 5 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

Dieses Seminar ist als Inhouse-Seminar für Sparkassen buchbar, die für sich vor Ort ein internes Training gestalten möchten.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Die Gutschrift der IDD-Weiterbildungszeit erfolgt durch Ihre Sparkasse.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Alexandra Castronovo, Unfall-Betrieb
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb
Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

- Firmen-Unfallschutz:
 - Der VGH Firmen-Unfallschutz mit allen Leistungen
 - Absicherung der Versorgungslücke zur gesetzlichen Unfallversicherung
 - Vergleich der Tarifvarianten Komfort und Premium
 - Steuerliche Behandlung
 - Wichtige Informationen zum:
 - Rehamanagement
 - Altersgrenzen
 - versicherter Personenkreis
 - Abgrenzung zum VGH-Unfallschutz mit Tipps und Tricks
 - Best Practice

Zielgruppe:

Alle, die Firmen- und Gewerbetunden in Versicherungsthemen beraten und ihr Angebot in der Kundenberatung um die betriebliche Krankenversicherung (bKV) aufbauen und erweitern wollen. Und alle, die sich für das Thema bKV interessieren.

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

In diesem Kurs erhalten Sie in kurzer Zeit einen Rundum blick über die betriebliche Krankenversicherung im Allgemeinen und zu VGH care4work: Die neue betriebliche Krankenversicherung der VGH.

Methodik:

E-Learning in der VGH Lernwelt:
<https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php/cat/29135>

Bitte melden Sie sich in der VGH Lernwelt an.

Zur Anmeldung nutzen Sie Ihre Anwendernummer und Ihr Passwort. Wenn Sie keine Anwendernummer haben, wenden Sie sich bitte an Ihren Vollmachtenkoordinator.

Inhalte:

- Eignen Sie sich Basiswissen rund um das Thema der betrieblichen Krankenversicherung an.
- Lernen Sie die Herausforderungen kennen, vor denen Unternehmen aktuell stehen und warum die betriebliche Krankenversicherung in der heutigen Zeit so wichtig ist.
- Informieren Sie sich mit Kurzvideos zu den wichtigsten Mythen rund um die betriebliche Krankenversicherung
- Erhalten Sie erste Einblicke in unser Produkt: VGH care4work

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Stunde(n)

Weiterbildungszeit: 30 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Katja Hettling
Tel.: +495113623688
E-Mail: katja.hettling@vgh.de

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

Agenturmitarbeitende, Sparkassenmitarbeitende aus den Versicherungsabteilungen, angehende Versicherungsfachleute und Auszubildende zum Kaufmann und zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen sowie bedarfsorientiert auch für Innendienstmitarbeitende der ivv und VGH

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Sie lernen die Bedeutung und den Bedarf der Inventarversicherung für den Gewerbekunden kennen

Methodik:

E-Learning in der VGH Lernwelt:
<https://www.lernwelt.ivv.de>

Bitte melden Sie sich in der VGH Lernwelt an.

Zur Anmeldung nutzen Sie Ihre Anwendernummer und Ihr Passwort. Wenn Sie keine Anwendernummer haben, wenden Sie sich bitte an Ihren Vollmachtenkoordinator.

Sie finden den Kurs in der Lernwelt unter Firmenkunden.

Inhalte:

- Allgemeine Versicherungsbedingungen kennen
- Versicherte und nicht versicherte Sachen kennen
- Versicherte Gefahren und Schäden überblicken
- Versicherungsort und Begriff der Außenversicherung kennen
- Verschiedene Werte kennen und die Versicherungssumme ermitteln
- Versicherungsformen unterscheiden
- Ertragsausfall- und Mehrkostenversicherung erläutern

Allgemeine Infos

Dauer: 1,50 Stunde(n)

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Katja Hettling
Tel.: +495113623688
E-Mail: katja.hettling@vgh.de

Trainer:

DSGVO Collecting Trainer

Zielgruppe:

Agenturmitarbeitende, Sparkassenmitarbeitende aus den Versicherungsabteilungen, angehende Versicherungsfachleute und Auszubildende zum Kaufmann und zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen sowie bedarfsorientiert auch für Innendienstmitarbeitende der ivv und VGH

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Bedeutung und Bedarf der Gebäudeversicherung für den Gewerbekunden

Methodik:

E-Learning in der VGH Lernwelt:
<https://www.lernwelt.ivv.de>

Bitte melden Sie sich in der VGH Lernwelt an.

Zur Anmeldung nutzen Sie Ihre Anwendernummer und Ihr Passwort. Wenn Sie keine Anwendernummer haben, wenden Sie sich bitte an Ihren Vollmachtenkoordinator.

Sie finden den Kurs in der Lernwelt unter Firmenkunden und Landwirte

Inhalte:

- Allgemeine Versicherungsbedingungen kennen
- Versicherte Gefahren und Schäden sowie nicht versicherte Gefahren und Schäden kennen
- Verschiedene Versicherungswerte unterscheiden
- Wesentliche Tarifmerkmale erläutern
- Ermittlung von Versicherungswert und Versicherungssumme kennen
- Versicherte und nicht versicherte Sachen und Kosten kennen
- Eigentumswechsel mit dem besonderen Kündigungsrecht erläutern

Allgemeine Infos

Dauer: 1,50 Stunde(n)

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Katja Hettling
Tel.: +495113623688
E-Mail: katja.hettling@vgh.de

Trainer:

DSGVO Collecting Trainer

Zielgruppe:

Agenturmitarbeitende, Sparkassenmitarbeitende aus den Versicherungsabteilungen, angehende Versicherungsfachleute und Auszubildende zum Kaufmann und zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen sowie bedarfsorientiert auch für Innendienstmitarbeitende der ivv und VGH

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Die neuen AVB Werkverkehr kennenlernen einschließlich der Definition von Werkverkehr sowie dessen Zielgruppen

Methodik:

E-Learning in der VGH Lernwelt:
<https://www.lernwelt.ivv.de>

Bitte melden Sie sich in der VGH Lernwelt an.

Zur Anmeldung nutzen Sie Ihre Anwendernummer und Ihr Passwort. Wenn Sie keine Anwendernummer haben, wenden Sie sich bitte an Ihren Vollmachtenkoordinator.

Sie finden den Kurs unter Alle Inhalte -> Firmenkunden und Landwirte

Inhalte:

- Versicherte Gefahren und Schäden und nicht versicherte Gefahren und Schäden kennen
- Versicherte Güter und nicht versicherte Güter unterscheiden
- Geltungsbereiche nennen
- Ermittlung von Versicherungswert und Versicherungssumme kennen
- Selbstbeteiligung und Dauer der Versicherung erläutern
- Einschluss Besonderer Vereinbarungen (Zusatzbausteine) kennen

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Stunde(n)

Weiterbildungszeit: 60 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

Fachlicher Ansprechpartner:
Abteilung Sach-Transport- und Technische
Versich.
(S-TT 2)
0511 / 362 - 3260
s-tt2@vgh.de

Ansprechpartner:

Katja Hettling
Tel.: +495113623688
E-Mail: katja.hettling@vgh.de

Trainer:

DSGVO Collecting Trainer

Zielgruppe:

Agenturmitarbeitende, Sparkassenmitarbeitende aus den Versicherungsabteilungen, angehende Versicherungsfachleute und Auszubildende zum Kaufmann und zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen sowie bedarfsorientiert auch für Innendienstmitarbeitende der ivv und VGH

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Erfahren Sie Alle Leistungen zum Produkt der Firmen Rechtsschutzversicherung

Methodik:

E-Learning in der VGH Lernwelt:
<https://www.lernwelt.ivv.de>

Bitte melden Sie sich in der VGH Lernwelt an.

Zur Anmeldung nutzen Sie Ihre Anwendernummer und Ihr Passwort. Wenn Sie keine Anwendernummer haben, wenden Sie sich bitte an Ihren Vollmachtenkoordinator.

Sie finden den Kurs in der Lernwelt unter Firmenkunden und Landwirte - Haftpflicht und Rechtsschutz

Inhalte:

- Risikobereiche des Gewerbe-Rechtsschutzes kennenlernen
- Bedarf und Nutzen des Gewerbe-Rechtsschutzes erläutern
- Bausteinsystem der gewerblichen Rechtsschutzversicherung beschreiben
- Gewerbe-Bausteine und Leistungsarten definieren
- Versicherten Personenkreis und versicherte Objekte erläutern
- Selbstbeteiligungssummen aufzeigen
- Gewerbetypische Ausschlüsse als besondere Lösung darstellen
- Serviceleistungen der Rechtsschutzversicherung kennen
- Cross-Selling-Ansätze verstehen

Allgemeine Infos

Dauer: 1,50 Stunde(n)

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Katja Hettling
Tel.: +495113623688
E-Mail: katja.hettling@vgh.de

Trainer:

DSGVO Collecting Trainer

Zielgruppe:

Agenturmitarbeitende, Sparkassenmitarbeitende aus den Versicherungsabteilungen, angehende Versicherungsfachleute und Auszubildende zum Kaufmann und zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen sowie bedarfsorientiert auch für Innendienstmitarbeitende der ivv und VGH

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

In diesem E-Learning erhalten Sie einen Gesamtüberblick über alle Produktneuerungen des CyberSchutzes für Firmenkunden 2025

Methodik:

E-Learning in der VGH Lernwelt:
<https://www.lernwelt.ivv.de>

Bitte melden Sie sich in der VGH Lernwelt an.

Zur Anmeldung nutzen Sie Ihre Anwendernummer und Ihr Passwort. Wenn Sie keine Anwendernummer haben, wenden Sie sich bitte an Ihren Vollmachtenkoordinator.

Sie finden den Kurs in der Lernwelt unter Firmenkunden und Landwirte - CyberSchutz

Inhalte:

- Übergreifende Regelungen
- Die Basisbausteine
- Die Zusatzbausteine
- Tarifierung
- Zeichnungsrichtlinien
- Neuanlage in AWL
- Schadenprozess
- Zusatzleistungen

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Stunde(n)

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Katja Hettling
Tel.: +495113623688
E-Mail: katja.hettling@vgh.de

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Alle, die Firmen- und Gewerbekunden in Versicherungsthemen beraten und ihr Angebot in der Kundenberatung um die betriebliche Krankenversicherung (bkV) aufbauen und erweitern wollen. Und alle, die sich für das Thema bkV interessieren.

Voraussetzungen:

Wenn Sie sich in dieses Thema einarbeiten oder es vertiefen möchten, empfehlen wir die Inhalte zu diesem Thema in der Lernwelt:

<https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php/cat/29135>

(Firmenkunden und Landwirte > care4work Die Betriebliche Krankenversicherung der VGH)

Lernziele / Kompetenzen:

Dieses Webinar bietet Ihnen umfassendes Grundlagenwissen rund um die bkV.

Sie erhalten Hinweise zu möglichen Bedarfsfeldern und nützliche Beratungsansätze und Argumentationshilfen für Ihre vertriebliche Tätigkeit.

Sie lernen das Angebot der VGH kennen und können dies in der Beratung der Firmen- und Gewerbekunden vertrieblich nutzen.

Methodik:

Webinar

Inhalte:

- Was ist eigentlich eine bkV und wie sieht der Markt dafür aus?
- Was macht eine bkV so wertvoll für Arbeitgeber und Arbeitnehmer?
- Welche Vertriebsansätze können Sie nutzen?
- Was genau bietet die VGH zu diesem Thema an?
 - Die Highlights der VGH-Tarife
 - Checklisten für die Vertriebsunterstützung
 - bkV-Web-Portal (care4work) der VGH im Überblick
- Wie ist die steuerliche Behandlung der Beiträge und Leistungen der bkV bei AG und AN geregelt?

Allgemeine Infos

Dauer: 0,50 Tag(e)

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

Dieses Webinar ist exklusiv für Sparkassen oder Regionaldirektionen intern buchbar.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Die Gutschrift der IDD-Weiterbildungszeit erfolgt durch Ihre Sparkasse /Regionaldirektion.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse bzw. Regionaldirektion.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Webinar: Die Versorgung der Landwirte und ihrer Familien	81
Webinar: Fresh-Up bAV	82
Betriebliche Altersversorgung (bAV) – Sponsored by Chef und Staat	83
Basiswissen VGH GewerbeSchutz Betriebshaftpflichtversicherung	84
E-Learning: Basiswissen Vermögensschadenhaftpflichtversicherung	85
E-Learning: Berufsständische Versorgungswerke (Freiberufler)	86
Webinar: Absicherung von Gewerbekunden und Freiberuflern	87

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Sie können die Versorgungssituation in der Sozialversicherung der Landwirtschaft darstellen und Verkaufsansätze im Bereich der Personenversicherungen nutzen.

Methodik:

Präsentation, Lehrgespräch, Gruppendiskussion, Fallbeispiele

Inhalte:

- Absicherung durch die Sozialversicherung der Landwirtschaft:
 - Arbeitskraft, Alter, Hinterbliebene
 - Arbeitsunfälle
 - Krankheit und Pflegebedürftigkeit
- Verkaufsansätze im Bereich der Personenversicherungen
 - Einkommensschutz
 - Rentenversicherung
 - Risikolebensversicherung
 - Unfallversicherung
 - Kranken- und Pflegezusatzversicherungen

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

05.02.2027

Online

Hinweise:

Dieses Webinar ist exklusiv für Sparkassen oder Regionaldirektionen intern buchbar.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse bzw. Regionaldirektion.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Voraussetzungen:

Das Seminar setzt Kenntnisse der bAV in den Durchführungswegen Direktversicherung und Pensionskasse voraus. Hierfür empfehlen wir mindestens unsere E-Learnings und/oder den Besuch bAV-Präsenzseminars. Darüber hinaus sind erste Verkaufserfahrungen im Bereich der bAV wünschenswert.

Lernziele / Kompetenzen:

Sie kennen die rechtlichen Veränderungen des Betriebsrentenstärkungsgesetzes seit 01.01.2022 und können diese im Kundengespräch argumentativ einsetzen.
Sie erhalten eine Auffrischung sowie Ergänzung Ihres Wissens für den erfolgreichen Verkauf von betrieblicher Altersversorgung.

Methodik:

Präsentation, Lehrgespräch, Gruppendiskussion, Fallbeispiele, Webinar / Online

Inhalte:

- Aktuelle Entwicklungen in der bAV
- Veränderungen durch das Betriebsrentenstärkungsgesetz seit 01.01.2022
- Vertriebliche Möglichkeiten
- Auswirkungen auf die Kundenansprache und beratung
- Best Practice
- Tarif-Fresh-Up VGH FirmenRente

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

20.05.2027

Online

23.09.2027

Online

Hinweise:

Dieses Webinar ist auch exklusiv für Sparkassen oder Regionaldirektionen intern buchbar.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse bzw. Regionaldirektion.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Alle, denen die Versorgungssituation ihrer Privatkunden - auch in deren längsten Urlaub des Lebens - und die Rechtssicherheit ihrer Firmenkunden nicht egal ist.

Voraussetzungen:

Erste Verkaufserfahrungen im Bereich der bAV sind wünschenswert.

Lernziele / Kompetenzen:

Sie steigern Ihre Kompetenz in Ansprache, Beratung und Verkauf in der bAV. Sie erkennen Zielgruppen, konzipieren eine zielgruppenorientierte Ansprache und erhalten eine Auffrischung sowie Ergänzung Ihres Wissens für die erfolgreiche Ansprache, Argumente für Ihre Beratung und den erfolgreichen Abschluss von bAV-Verträgen.

Methodik:

Präsentation, Lehrgespräch, Gruppendiskussion, Fallbeispiele, praktische Übungen, Gruppenarbeit

Inhalte:

- Aktuelle Entwicklungen im Geschäftsfeld der betrieblichen Altersversorgung
- Zielgruppen, Anspracheanlässe und -möglichkeiten
- Bestehende Rahmenverträge bei Mitbewerbern als Chance nutzen
- Zielorientierte Gesprächsführung
- Versorgung des Gesellschafter-Geschäftsführers im Überblick
- Best Practice
- Fallbeispiele und Übungen
- Die Produkte der VGH:
 - VGH FirmenRente Sicherheit
 - VGH FirmenRente Balance

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tag(e)

09:00 - 17:00 Uhr (Beginn am ersten Tag:
10:00 Uhr, Ende am letzten Tag: 14:00 Uhr)

Weiterbildungszeit: 9 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

14. - 15.09.2027

Pescheks Seminarhotel Luisenhof,
Visselhövede

Hinweise:

Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Seminar für Sparkassen oder Regionaldirektionen buchbar, die für sich vor Ort ein internes Training gestalten möchten.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse bzw. Regionaldirektion.

Ansprechpartner:

Stephanie Dehn
Tel.: +495113623673
E-Mail: stephanie.dehn@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Innendienstmitarbeitende
- Personen im angestellten Außendienst
- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Voraussetzungen:

Grundlagenwissen in den privaten Haftpflichtsparten.

Lernziele / Kompetenzen:

Sie erhalten in diesem Seminar fachliches Grundwissen, um die Risiken eines Unternehmens zu erkennen und bedarfsgerecht abzusichern. Neben den fachlichen Inhalten wird die verkäuferische Umsetzung behandelt.

Methodik:

Präsentation, Diskussion, Fallbeispiele und praktische Übungen

Inhalte:

- Unterschiedliche Haftpflichtrisiken in den Branchen
- Ermittlung des Versicherungsbedarfs
- Abgrenzung der Basis-/ zur Premiumdeckung
- Grundzüge betrieblicher Umweltrisiken
- Angebotserstellung mit Hilfe des VGH GewerbeSchutzes

Um Ihnen das Lernen zu diesem Thema zu erleichtern, stehen Ihnen E-Learning-Kurse zur Verfügung.

Sie finden die Kurse in der Lernwelt:

https://www.lernwelt.ivv.de/ilias.php?baseClass=ilrepositorygui&ref_id=30953

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tag(e)

09:00 - 17:30 Uhr (Beginn am ersten Tag:
10:00 Uhr, Ende am letzten Tag: 15:00 Uhr)

Weiterbildungszeit: 9 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

09. - 10.03.2027

Jann Hinsch Hof, Winsen/Aller

16. - 17.09.2027

Pescheks Seminarhotel Luisenhof,
Visselhövede

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Stephanie Dehn

Tel.: +495113623673

E-Mail: stephanie.dehn@vgh.de

Trainer:

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung

Thomas Bertram, Vertrieb Qualifizierung

Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung

Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

Agenturmitarbeitende, Sparkassenmitarbeitende aus den Versicherungsabteilungen, angehende Versicherungsfachleute und Auszubildende zum Kaufmann und zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen sowie bedarfsorientiert auch für Innendienstmitarbeitende der ivv und VGH

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Erläuterungen zum Versicherungsschutz in der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung, zur Definition des Schadenfalls, zur Zielgruppe, Objektdeckungen und zum Versicherungsumfang.

Methodik:

E-Learning in der VGH Lernwelt:
<https://www.lernwelt.ivv.de>

Bitte melden Sie sich in der VGH Lernwelt an.

Zur Anmeldung nutzen Sie Ihre Anwendernummer und Ihr Internetpasswort. Wenn Sie keine Anwendernummer haben, wenden Sie sich bitte an Ihren Vollmachtenkoordinator.

Sie finden den Kurs unter Alle Inhalte -> Firmenkunden und Landwirte -> Haftpflicht und Rechtsschutz.

Inhalte:

- Echte Vermögensschäden erkennen
- Erkennen, was die Vermögensschadenhaftpflichtversicherung grundsätzlich umfasst
- Erkennen, wer eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung benötigt
- Besonderheiten einer Pflichtversicherung benennen
- Besonderheiten einer Objektdeckung beschreiben
- Versicherungsfalldefinition in der Vermögensschadenhaftpflicht kennen

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Stunde(n)

Weiterbildungszeit: 60 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Katja Hettling
Tel.: +495113623688
E-Mail: katja.hettling@vgh.de

Trainer:

DSGVO Collecting Trainer

Zielgruppe:

Agenturmitarbeitende, Sparkassenmitarbeitende aus den Versicherungsabteilungen, angehende Versicherungsfachleute und Auszubildende zum Kaufmann und zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen sowie bedarfsorientiert auch für Innendienstmitarbeitende der ivv und VGH

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Eignen Sie sich fachliche Grundlagen zum Thema Berufsständische Versorgungswerke an.

Methodik:

E-Learning in der VGH Lernwelt:
<https://www.lernwelt.ivv.de>

Bitte melden Sie sich in der VGH Lernwelt an.

Zur Anmeldung nutzen Sie Ihre Anwendernummer und Ihr Passwort. Wenn Sie keine Anwendernummer haben, wenden Sie sich bitte an Ihren Vollmachtenkoordinator.

Sie finden den Kurs in der Lernwelt unter Firmenkunden

Inhalte:

- Grundlagen und Aufgaben der Berufsständischen Versorgungswerke
- Berufsgruppen, die den Versorgungswerken zuzuordnen sind
- Mitgliedschaft (kammerfähige freie Berufe)
- Beiträge
- Finanzierung der berufsständischen Versorgungswerke
- Leistungen der Versorgungswerke: Altersvorsorge, Berufsunfähigkeit, Hinterbliebenenversorgung
- Zusätzliche freiwillige Leistungen
- Steuerliche Behandlung der Rentenleistungen

Allgemeine Infos

Dauer: 45 Minute(n)

Weiterbildungszeit: 45 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Katja Hettling
Tel.: +495113623688
E-Mail: katja.hettling@vgh.de

Trainer:

DSGVO Collecting Trainer

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Alle, die Gewerbekunden/Firmenkunden, Freiberufler oder Landwirte im Bereich der Personenversicherungen beraten.

Voraussetzungen:

Basiswissen und Erfahrungen im Verkauf von Personenversicherungen werden vorausgesetzt.

Zur Vor- oder Nachbereitung des Themas eignet sich das E-Learning Berufsständische Versorgungswerke (Freiberufler) in der Lernwelt:

<https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php/cat/22538>

(Firmenkunden und Landwirte > Vorsorge)

Lernziele / Kompetenzen:

Für Ihre Beratung von Gewerbekunden, Freiberuflern oder Landwirten lernen Sie die Absicherung des Unternehmers in den verschiedenen gesetzlichen Versorgungssystemen kennen.

Damit können Sie eine fundierte Beratung zur Absicherung der Lebensrisiken und der Altersversorgung anbieten und diese für den Verkauf von Personenversicherungen vertrieblich nutzen.

Methodik:

Webinar

Inhalte:

Für Selbstständige ist nicht nur die betriebliche, sondern auch die persönliche Risikoabsicherung von existenzieller Bedeutung. Nicht immer steht - im Gegensatz zum Arbeitnehmer - eine Grundversorgung zur Verfügung.

Welche Versorgungssysteme gibt es für selbstständige Unternehmer und welche Leistungen erbringen sie?

- Selbstständige - Gesetzliche Rentenversicherung
- Landwirte - Landwirtschaftliche Alterskasse im Überblick
- Freiberufler - Versorgungswerke
- Grundlagen der Gesellschafter-Geschäftsführer-Versorgung (GGF)
- Beiträge zur GKV und Pflegeversicherung in der Rentenphase

Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

16.03.2027

Online

Hinweise:

Dieses Webinar ist auch exklusiv für Sparkassen oder Regionaldirektionen intern buchbar.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse bzw. Regionaldirektion.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster

Tel.: +495113623687

E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung

Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb

Qualifizierung

Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung

Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

"Komfort" - Vertriebstag Firmenkunden

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Vertriebstag Firmenkunden	89

Zielgruppe:

- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Voraussetzungen:

Erfahrung in der Beratung von betrieblichen Kunden.

Lernziele / Kompetenzen:

Sie erhalten eine Auffrischung und Vertiefung Ihres fachlichen und verkäuferischen Know-Hows. Sie steigern Ihre Kompetenz, um im Beratungsgespräch auf das Versicherungsthema überzuleiten.

Methodik:

Präsentation, Diskussion, Fallbeispiele und praktische Übungen

Inhalte:

- Anspracheanlässe im Bereich der Absicherung
- Erarbeitung von Überleitungsansätzen anhand eines Kundenfalls
- Fragen situationsgerecht einsetzen
- Darstellung der VGH-Leistungshighlights im VGH-GewerbeSchutz
- Erfahrungsaustausch
- Praxisnahe Schadenfälle

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

09:00 - 15:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 4 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

Dieses Seminar ist als Inhouse-Seminar für Sparkassen buchbar, die für sich vor Ort einen internen Trainingstag gestalten möchten.

Dieser umfasst sowohl ein fachliches Update als auch die verkäuferische Umsetzung.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Die Gutschrift der IDD-Weiterbildungszeit erfolgt durch Ihre Sparkasse.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung
Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

"Premium" - Expertenabschluss (BWV) inkl. IHK-Prüfung

Inhaltsverzeichnis

	Seite
BWV: Experte/-expertin Kundenberatung im gewerblichen Sach- und Vermögensversicherungsgeschäft	91

Zielgruppe:

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Versicherungs- und Makler- sowie Sparkassen- Vertriebsbereich, die mit gewerblichem Beratungsgeschäft zu tun haben und bereits versicherungsfachliche Vorkenntnisse haben.

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Mit diesem zertifizierten Kurs

- bauen Sie Ihre Fachkompetenz in Bezug auf Gewerbekunden deutlich weiter aus.
- können Sie komplexe Risiken im gewerblichen Bereich analysieren und kundenorientierte Lösungen entwickeln.
- erhalten Sie durch praxisnahe Fallbeispiele eine Übersicht über gewerbliche Risiken und Kundenbedarfssituationen.
- stärken Sie gezielt Ihre Beratungs- und Argumentationskompetenz.

Methodik:

keine

Inhalte:

- Marktchancen und Marktübersicht
- Risikomanagement
- Sachversicherung
- Gewerbliche Haftpflichtversicherung
 - Produkthaftpflicht
- Gewerbliche Kraftfahrtversicherung
- Transportversicherung

Der Kurs schließt mit einer schriftlichen Prüfung und IHK-Zertifikat ab.

Termine:

Kurs 1: Start 09.11.2026, Prüfung 17.03.2027

Kurs 2: Start 01.03.2027, Prüfung 09.06.2027

Kurs 3: Start 07.06.2027, Prüfung 15.09.2027

Kurs 4: Start 06.09.2027, Prüfung 01.12.2027

Allgemeine Infos

Dauer: 12 Tag(e)

Weiterbildungszeit: 61 Stunden

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

Seminarort:
Berufsbildungswerk der
Versicherungswirtschaft in Hannover
(BWV) e.V.
Heisenbergstr. 17
30627 Hannover

Datenschutzbedingungen
Die Teilnehmenden/Unterzeichnenden stimmen zu, dass ihre persönlichen Daten vom BWV zum Zweck der Durchführung des Seminars gespeichert werden. Soweit für die Kursdurchführung notwendig, werden Teilnehmerdaten an die Dozenten dieses Kurses weiter gegeben. Die Daten werden darüber hinaus für die Übersendung von Weiterbildungsinformationen und -angeboten gespeichert. Nach Beendigung der Maßnahme kann die Löschung der Daten verlangt werden. Weitere Informationen zum Datenschutz gemäß DSGVO erhalten Sie über den Link <https://hannover.bwv.de/informationen/datenschutz>. Auf Wunsch erhalten Sie unsere Datenschutzinformationen nach Art. 13 der DSGVO im BWV Hannover e. V.

Ansprechpartner:

Nadine Lorimer
Tel.: 0511 561001-14
E-Mail: nadine.lorimer@bwv.de

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

- Hauptberufliche Agenturvertretende
- Mitarbeitende in Agenturen
- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Mitarbeitende aus den Versicherungsabteilungen und "Rundum"-Versicherungsberater, die einen Qualitätsnachweis im Sinne des Vermittlerrechts erwerben möchten

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Die Ausbildung vermittelt Fachwissen aller relevanten Versicherungsbereiche. Die versicherungsfachlichen Inhalte werden durch verkäuferische Anteile ergänzt. Ziel der Ausbildung ist die Erlangung der branchenweit anerkannten Qualifikation "Fachmann /-frau für Versicherungsvermittlung (IHK)".

Methodik:

Präsenzschulungen und Webinare in Kombination mit Onlinekursen in der Lernwelt

Inhalte:

- Versicherungsfachliche Grundlagen in den Sparten:
 - Lebensversicherung/gesetzliche Rentenversicherung
 - Unfall- und Krankenversicherung
 - Haftpflicht-, Kraftfahrt-, Hausrat-, Wohngebäude- und Rechtsschutzversicherung
- Rechtsgrundlagen
- Kundenberatung und Verkauf

Im Zuge der umfassenden Ausbildung werden alle relevanten Versicherungsbereiche im Bereich des Privatkunden behandelt. Die versicherungsfachlichen Inhalte werden durch verkäuferische Anteile ergänzt.

Die Ausbildung dauert ca. 10 Monate (zuzügl. Prüfung) und besteht aus insgesamt 9 mehrtägigen Seminarbausteinen. Zwischen den Seminaren wird versicherungsfachliches Wissen in Webinaren vermittelt.

Wenn Sie Interesse an der Ausbildungsserie haben, wenden Sie sich bitte an Ihren zuständigen Vertriebsleiter der VGH.

Weitere Informationen geben Ihnen gerne

Dr. Frank Petzing, Vertrieb Qualifizierung (VQ), Tel.: 0511 362-3670

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung (VQ), Tel.: 0511 362-3680

Allgemeine Infos

Dauer: 10 Monat(e)

Nächste Termine:

01.03.2027 - 31.03.2028

01.09.2027 - 30.09.2028

Hinweise:

Die Ausbildung endet mit einer schriftlichen und praktischen IHK-Prüfung. Im Bestehensfall wird der Titel "Fachmann/-frau für Versicherungsvermittlung (IHK)" verliehen.

Ansprechpartner:

Anke Schlichting

Tel.: +495113623685

E-Mail: anke.schlichting@vgh.de

Trainer:

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung
 Thomas Bertram, Vertrieb Qualifizierung
 Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
 Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung
 Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
 Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
 Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung
 Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Mitarbeitende aus Geschäftsstellen, die zukünftig intensiver und umfassender VGH-Produkte verkaufen sollen

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Erlernen umfassender versicherungsfachlicher und praxisnaher Inhalte im Privatkundengeschäft

Methodik:

Präsenzs Schulungen mit Praxis-/Coachingphasen

Inhalte:

Die Weiterbildung dauert ca. 6 Monate und besteht aus 6 mehrtägigen Seminarbausteinen.

Im Rahmen der Weiterbildung wechseln sich Seminarbausteine und Praxis-/Coachingphasen in strukturierter Abfolge ab. Die Seminarbausteine werden durch Trainer der Abteilung Vertrieb Qualifizierung (VQ) durchgeführt. Die Teilnahme an den Bausteinen ist Pflicht.

Die Praxis-/ Coachingphasen sind vom jeweiligen VGH Vertriebsbereich und der Sparkasse zu gestalten. Die Weiterbildung wird immer exklusiv für Teilnehmer einer Sparkasse vor Ort durchgeführt.

Die Mindestteilnehmerzahl liegt bei 12 Personen, die maximale Anzahl bei 16 Teilnehmern.

Die Weiterbildung endet mit einer schriftlichen Prüfung. Bei Bestehen der Prüfung wird der Titel "Sparkassen-Spezialist/-in Versichern und Vorsorgen (VGH)" verliehen.

Allgemeine Infos

Dauer: 9 Tag(e)

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung
Thomas Bertram, Vertrieb Qualifizierung
Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung
Karin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Mitarbeitende aus Geschäftsstellen der Sparkasse, die verstärkt und umfassend Kompositversicherungen bei Privatkunden verkaufen sollen und wollen.

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Erlernen umfassender versicherungsfachlicher und praxisnaher Inhalte im Privatkundengeschäft

Methodik:

Präsenzs Schulungen mit Praxis-/Coachingphasen

Inhalte:

Die Weiterbildung dauert ca. 6 Monate und besteht aus 5 mehrtägigen Seminarbausteinen.

Im Rahmen der Weiterbildung wechseln sich Seminarbausteine und Praxis-/Coachingphasen in strukturierter Abfolge ab. Die Seminarbausteine werden durch Trainer der Abteilung Vertrieb Qualifizierung (VQ) durchgeführt. Die Teilnahme an den Bausteinen ist Pflicht.

Die Praxis-/ Coachingphasen sind vom jeweiligen VGH Vertriebsbereich und der Sparkasse zu gestalten. Die Weiterbildung wird immer exklusiv für Teilnehmer einer Sparkasse vor Ort durchgeführt.

Die Mindestteilnehmerzahl liegt bei 12 Personen, die maximale Anzahl bei 16 Teilnehmern.

Die Weiterbildung endet mit einer schriftlichen Prüfung. Bei Bestehen der Prüfung wird der Titel "Sparkassen-Spezialist/-in Kompositversicherungen (VGH)" verliehen.

Allgemeine Infos

Dauer: 6 Tag(e)

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung
Thomas Bertram, Vertrieb Qualifizierung
Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung
Karin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

- Sparkassenmitarbeitende in der Versicherungsabteilung
- Sparkassenmitarbeitende am Point of Sale

Alle Absolventen und Absolventinnen der Modulsreihe zum Sparkassen-Spezialisten und Spezialistinnen in Versichern und Vorsorgen (VGH).

Voraussetzungen:

Abschluss Sparkassen-Spezialist/in Versichern und Vorsorgen (VGH)

Lernziele / Kompetenzen:

Sie steigern Ihre Kompetenz in der Ansprache und Beratung der Personenversicherung bei Ihren Kunden und Kundinnen. Sie können mit Ihren Kunden und Kundinnen die Bedarfssituationen in speziellen Themenfeldern der Personenversicherung klären und diese mit dem Verkauf von geeigneten Vorsorgeprodukten verbessern.

Methodik:

Diskussion, Fallbeispiele, praktische Übungen

Inhalte:

- Erfahrungsaustausch und allgemeine Fragen zur Personenversicherung
- Spezielle Inhalte darüber hinaus können individuell abgestimmt werden, wie z.B.
 - Möglichkeiten der Kundenansprache zum Thema Absicherung von Lebensrisiken und der Altersversorgung
 - Steuerliche Aspekte der persönlichen Vorsorge
 - Update - Highlights im VGH Unfallschutz
 - Update VGH Rente und VGH Altersvorsorgefonds
 - Steueroptimierte Vermögensübertragung als Versicherungslösung
 - Versicherungslösungen für Einmalbeiträge
 - Fresh-Up zur bAV (BRSG, VL in bAV etc.)
 - Finanzielle Vorsorge für die Familie
 - Sicher und unabhängig bleiben bei Pflegebedürftigkeit

Allgemeine Infos

Dauer: 4 Stunde(n)

09:00 - 13:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 3 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

Dieses Seminar ist als Inhouse-Seminar für Sparkassen buchbar, die für sich vor Ort ein internes Training gestalten möchten. Dieses umfasst sowohl ein fachliches Update als auch die verkäuferische Umsetzung.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

Die Gutschrift der IDD-Weiterbildungszeit erfolgt durch Ihre Sparkasse.

Bitte melden Sie Ihr Interesse über Ihren Vertriebsleiter bei uns an.

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster
Tel.: +495113623687
E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

An Vertrieb Qualifizierung (VQ) per E-Mail VM-VQ@vgh.de

Name der Sparkasse	_____
Ansprechpartner Personalabteilung	_____
Telefon	_____
Datum	_____

Zum u.g. Seminar/Webinar melden wir die Teilnahme unseres / unserer Mitarbeiter(in) **verbindlich** an:*

Name, Vorname	_____	AID-Nr.	_____
---------------	-------	---------	-------

E-Mail	_____
--------	-------

Seminartitel 1	_____	Termin	_____
----------------	-------	--------	-------

Seminartitel 2	_____	Termin	_____
----------------	-------	--------	-------

Seminartitel 3	_____	Termin	_____
----------------	-------	--------	-------

Seminartitel 4	_____	Termin	_____
----------------	-------	--------	-------

Seminartitel 5	_____	Termin	_____
----------------	-------	--------	-------

*Die Teilnahmegebühr beträgt 50 EUR und wird fällig, wenn eine Stornierung innerhalb von 14 Tagen vor einem Seminar erfolgt. Bei Teilnahme entstehen keine Kosten.

Seminarteilnehmern muss als Erkennungsmerkmal eine Anwendeidentifikationsnummer (AID-NR) zugeordnet werden. Sollte der anzumeldende Mitarbeiter noch über keine AID-Nummer verfügen, fordern Sie diese bitte über Ihre Vollmachtenkoordinatoren an.

Name

Sparkasse / Vertriebsbereich:

TN-Zahl:

Welche Informationen gibt es zur Funktion der Teilnehmer?

Bitte beachten Sie, dass wir frühzeitig vor der Veranstaltung die Namen der Teilnehmer inklusive einer VGH-Anwendernummer (AIDNR) benötigen.

Was ist das Ziel der Schulung?

Welche Vorkenntnisse besitzen die Teilnehmer?

Welche Inhalte sollen geschult werden (Schadenversicherung)?

- | | | |
|--|--|--------------------------|
| ☐ Hausrat | ☐ Kraftfahrt | ☐ |
| ☐ Privathaftpflicht | ☐ gewerbliche Sachversicherung | ☐ |
| ☐ Wohngebäude | ☐ gewerbliche Haftpflichtversicherung | ☐ |
| ☐ Rechtsschutz | ☐ landwirtschaftliche Haftpflichtversicherung | |

Welche Inhalte sollen geschult werden (Personenversicherung)?

- | | | |
|--|---|---|
| ☐ Altersvorsorge | ☐ Absicherung der Arbeitskraft | ☐ Absicherung der Gesundheit |
| ☐ Absicherung der Familie | ☐ Absicherung von Unfallfolgen | ☐ baV |

Wie lange soll das Seminar dauern?

In welchem Format soll das Seminar stattfinden?

- | | | | | |
|--------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|----------------------------------|
| ☐ ½ Tag | ☐ 1 Tag | ☐ 2 Tage | ☐ Online | ☐ Präsenz |
|--------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|----------------------------------|

In welchem Zeitraum soll das Seminar stattfinden? (Bitte mehrere Alternative nennen!)

Möglichkeit 1

Möglichkeit 2

Möglichkeit 3

Welche Maßnahmen sind zur Sicherung der Nachhaltigkeit des Seminars vorgesehen?