

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

Weiterbildungsangebot 2024
für Sparkassen



Liebe Leserinnen und Leser,

der persönliche Kundenkontakt besitzt bei Sparkassen und der VGH einen hohen Stellenwert. Um unsere exzellente Beratungskompetenz im Kundengespräch beizubehalten, müssen wir nicht nur grundlegend qualifiziert sein, sondern diese Fähigkeiten gleichzeitig erhalten, anpassen und erweitern.

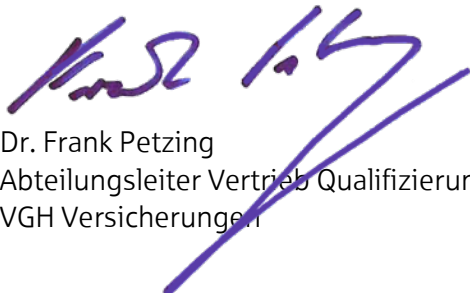
Hierfür bieten wir Ihnen passgenaue Lösungen: Selbstgesteuerte E-Learnings für den kurzen fachlichen oder technischen Impuls, Online-Veranstaltungen zur Festigung der Inhalte mit dem Trainer sowie Präsenzveranstaltungen für einen intensiven Austausch untereinander.

Um die Verzahnung der für Sie relevanten Beratungsanwendungen mit der Versicherungsberatung zu unterstützen, gibt es in vielen Schulungen entsprechende Hinweise, um mit dem Kunden ins Gespräch zu kommen.

Selbstverständlich können Sie mit unseren Vertriebstrainings und Inhouse-Angeboten sogar einen individuellen Trainingstag für Ihre Mitarbeitenden vor Ort gestalten. Insbesondere hier kann eine Verzahnung mit den für Sie relevanten Beratungsanwendungen wie den OSPlus_neo Abschlussstrecken, dem S-Finanzkonzept sowie dem Sparkassen-Versicherungsmanager stattfinden. Sprechen Sie uns einfach an!

Aktuelle Seminarangebote und Ausschreibungen erhalten die Weiterbildungsverantwortlichen und Versicherungsabteilungen in LevelUp!. Dieses pdf-Dokument finden Sie auch auf der Internetseite des Sparkassenverbandes Niedersachsen (www.svn.de).

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme an unseren Veranstaltungen!



Dr. Frank Petzing
Abteilungsleiter Vertrieb Qualifizierung
VGH Versicherungen

Organisatorische Hinweise

Anmeldeverfahren

Voraussetzung für die Anmeldung zu VGH-Seminaren 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: vq-seminaranmeldungen@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.

Nach dem Seminar erhalten die Teilnehmer automatisch eine Teilnahmebestätigung per Mail zugeschickt. Dabei ist zu beachten, dass der Versand der Teilnahmebestätigung 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 evtl. durch eine Absage die gesamte Veranstaltung storniert werden muss.

Die Teilnahme an den hier genannten Seminaren der VGH ist für Teilnehmer aus Sparkassen kostenfrei. Muss eine Teilnahme innerhalb von 14 Tagen vor dem Seminar storniert werden, erheben wir eine Teilnahmegebühr in Höhe von 50 Euro. Diese Teilnahmegebühr wird per Provisionseinbehalt eingezogen.

Ihre Ansprechpartner für Fragen und weitere Informationen

Dezentrale Schulungen: Vertriebsleiter des Vertriebsbereiches Nord/Süd/West

Zentrale Schulungen: Karin Mast, Vertrieb Qualifizierung (VQ),
Telefon 0511 362-3612

Vertretung:
Stephanie Dehn, Vertrieb Qualifizierung (VQ),
Telefon 0511 362-3673

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.

Sparkassen-Qualifizierungsangebot (ab 2024)

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Präsenzschulungen	5
Online-Veranstaltungen	22
Inhouse Angebote	45
Selbstgesteuerte E-Learnings	56
Ausbildungsprogramme	92

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Aller guten Dinge sind drei! Verkauf, Risikoprüfung, Leistung für Berufsunfähigkeit/Existenzschutz	6
Altersvorsorge - verarmt oder gut versorgt?	7
Beratung und Verkauf rund um die KFZ-Versicherung	8
Beratung und Verkauf von Sachversicherungen in Sparkassen	9
Betriebliche Altersversorgung (bAV) Sponsored by Chef und Staat	10
Das Kleine 1 x 1 der Krankenversicherung	11
Das Vertriebslabor - Von der Verbindung zur Reaktion	12
Der Gewerbekunde und seine Schadenrisiken für Sparkassenmitarbeiter	13
Die Tücke mit der Pflegelücke	14
Fünf auf einen Streich - Lebensrisiken absichern!	15
Gut, das geregelt zu haben!	16
Gut, das Geregelt zu haben - Die Reise geht weiter!	17
Vermögende Kunden gekonnt versorgen	18
Vorsorge rund um die Immobilie für Sparkassenmitarbeiter	19
Wenn es brenzlig wird Unser VGH Unfallschutz für alle Fälle!	20
Zielgruppe 50+ - in der zweiten Lebenshälfte gut versorgt sein	21

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Sparkassen, die ihre fachliche Expertise in Richtung Verkauf, Risikoprüfung und echten Leistungsfälle erweitern möchten, damit ihre Kunden gut versorgt in die Zukunft starten können.

Voraussetzungen:

Ein gutes Basiswissen und Erfahrung im Verkauf werden vorausgesetzt.

Lernziele:

Sie steigern Ihre Kompetenz in Beratung und Verkauf rund um die Berufsunfähigkeitsversicherung und den Existenzschutz.

Sie können mit Ihren Kunden 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 Fall das Expertensystem MIRA PoS mit allen Tricks und Kniffen erklärt.

Methodik:

Präsentation, Diskussion, Fallbeispiele und technische Einweisung in MIRA PoS

Inhalte:

- Anspracheanlässe und neue Ansprachemöglichkeiten
 - Storytelling mit Hilfe der Verkaufsunterlagen
- Zielorientierte Gesprächsführung
- Berufsunfähigkeitsversicherung und Existenzschutz
 - Produktmerkmale auf den Punkt gebracht
 - Highlights beider Produkte
 - Cross-Sellingansätze mit geeigneter Argumentationskette aus Sicht des Kunde
 - Markt und Chance
 - Der richtige Umgang mit den Gesundheitsfragen aus Sicht der Risikoprüfung anhand konkreter Beispiele
 - Teleinterview als Chance
 - Präzise und sichere Leistungsbeispiele als Verkaufsansätze mit Hintergrundwissen
 - Was Sie immer schon mal wissen wollten! Zeit für Ihre speziellen Fragen.

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

10:00 - 17:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 5 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

30.04.2024

13.11.2024

Jann Hinsch Hof, Winsen/Aller

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Karin Mast
Tel.: +495113623612
E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

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

Zielgruppe:

Alle, denen die Versorgungssituation Ihrer Kunden 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:

Sie steigern Ihre Kompetenz in Beratung und Verkauf rund um das Thema Altersvorsorge. 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:

- Fakten Check - Gesetzliche Rentenversicherung
- Anspracheanlässe und -möglichkeiten
- Zielorientierte Gesprächsführung
- Erfassen der Kundensituation und Darstellung des Bedarfs
- Absicherung gegen die Altersarmut mit den Produkten der VGH:
 - VGH BasisRente
 - VGH FirmenRente
 - VGH PrivatRente
- Versicherungslösungen für Einmalbeiträge
- Best Practice
- Umsetzung in OSPlus_neo

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:

07. - 08.02.2024

Seminarhotel Luisenhof, Visselhövede

Hinweise:

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

Nach Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Mindestteilnehmerzahl: 8 Personen

Bitte melden Sie sich bei Interesse bei uns.

Ansprechpartner:

Karin Mast
Tel.: +495113623612
E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

Privatkundenberater

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

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

Methodik:

Präsentation, Diskussion, Fallbeispiele und praktische Übungen

Inhalte:

- KFZ-Versicherungsschutz:
 - KFZ Haftpflichtversicherung
 - KFZ Fahrzeugversicherung
 - KFZ Unfallversicherung
 - Autoschutzbrief
- Der VGH KFZ-Tarif:
 - Zulassungsverfahren (EVB)
 - Tarifierungsmerkmale
 - SFR-System (Einstufung, Weiterstufung, Rabattübertragung)
- Die Tarifierung wird mit Hilfe der OSPlus_neo Abschlussstrecke vorgestellt.

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:

06. - 07.02.2024

Hotel und Restaurant Schönau, Peine

10. - 11.09.2024

Hotel Roshop, Barnstorf

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Karin Mast

Tel.: +495113623612

E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

Thomas Bertram, Vertrieb Qualifizierung

Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung

Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

Privatkundenberater

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

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

Methodik:

Präsentation, Diskussion, Fallbeispiele und praktische Übungen

Inhalte:

- Fachliche Informationen zu den Themen:
 - Privat-Haftpflichtversicherungen
 - Hausratversicherungen
 - Rechtsschutzversicherungen
- Welchen Nutzen hat mein Kunde daraus?
- Wie setze ich die VGH-Verkaufshilfen gezielt ein?
- Wie entwickle ich einen ganzheitlichen Vorsorgeansatz zum Verkauf von Sachversicherungen?
- Wie setze ich die Seminarinhalte in der Praxis um?
- Die Tarifierung wird mit Hilfe der OSPlus_neo Abschlussstrecke vorgestellt.

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tag(e)

10:00 - 15:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 10 Stunden 15 Minuten

Nächste Termine:

27. - 28.02.2024

Sporthotel Fuchsbachtal GmbH,
Barsinghausen

04. - 05.09.2024

Hotel und Restaurant Schönau, Peine

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Karin Mast

Tel.: +495113623612

E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung

Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung

Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

Hauptberufliche Vertreter, Angestellter Außendienst, Außendienst-Mitarbeiter der Vertretungen sowie Sparkassenmitarbeiter aus den Versicherungsabteilungen.

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

Voraussetzungen:

Basiswissen und Erfahrung im Verkauf werden vorausgesetzt. Bei Bedarf empfehlen wir die persönliche Vorbereitung durch Nutzung der E-Learnings in der VGH-Lernwelt.

Lernziele:

Sie steigern Ihre Kompetenz in 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:

12. - 13.03.2024

18. - 19.09.2024

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Sparkassen, die sich in Beratung und Service verkäuferisch weiterentwickeln wollen.

Voraussetzungen:

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

Lernziele:

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
Kuriertes und Wissenswertes

Die Private Kranken-Zusatzversicherung

- Beratungschancen und Ansatzmöglichkeiten für den Fuß in der Tür beim Kunden
- Zielgruppen
- Die Kranken-Zusatztarife der VGH

Pflege- und Pflegezusatzversicherung

- Vertriebschance und die aktuelle Pflegesituation
- Neuerungen der sozialen Pflegeversicherung
- Elternunterhalt - wer bezahlt was?
- Pflegezeitgesetz und Familienpflegezeitgesetz bei zu pflegenden Angehörigen
- Der VGH PflegeSchutz
- Vielfältige und hilfreiche Tipps und Tricks im word wide web

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

09:00 - 17:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 5 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

07.03.2024

Hinweise:

Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Seminar für Sparkassen buchbar, die für ihre Mitarbeiter vor Ort einen individuellen Trainingstag gestalten möchten.

Nach Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Mindestteilnehmerzahl: 8 Personen

Bitte melden Sie sich bei Interesse bei uns.

Ansprechpartner:

Karin Mast
Tel.: +495113623612
E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Sparkassen, die sich in Beratung und Service verkäuferisch weiterentwickeln wollen.

Voraussetzungen:

Erfahrungen in der Beratung von Versicherungsprodukten der VGH wird vorausgesetzt.

Lernziele:

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

Methodik:

Präsentation und offener Austausch zu erfolgreichen Experimenten

Inhalte:

- Breite Brust im Vertrieb
 - Wie wirke ich in der Beratung auf den Kunden?
- Junge Leute als Zukunft der Sparkasse
 - Beratung auf die besondere Art und Weise
- Kleine Dinge mit großer Wirkung
 - Beratung und Service ohne großen Aufwand
- Warum sind Sie mit der VGH verheiratet?
 - In guten und in schlechten Zeiten, Szenen einer Ehe!
- Der Schweinezyklus
 - Der Versicherungsmarkt und seine Tücken
- Zwei Herren entwickeln einen Plan
 - Das Branding der VGH als Rezept zum Erfolg
- Storytelling
 - Die Formel des Erfolgs
- Co-Moderation mit Spezialisten
- 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: 17:15 Uhr)

Weiterbildungszeit: 12 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

06. - 07.11.2024

Seminarhotel Luisenhof, Visselhövede

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Karin Mast
Tel.: +495113623612
E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

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

Zielgruppe:

Berater im Firmenkundengeschäft, die über Grundwissen im Versicherungsbereich verfügen

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Sie nehmen die Verkaufschancen bei verschiedenen Gesprächsanlässen mit Firmenkunden wahr

Methodik:

Präsentation, Diskussion, Fallbeispiele und praktische Übungen

Inhalte:

- Risikoabsicherung rund um den Betrieb durch:
 - Gebäudeversicherungen
 - Inhaltsversicherungen
 - Betriebsunterbrechungsversicherungen
 - Grundzüge der Betriebshaftpflichtversicherungen
 - Grundzüge der Rechtsschutzversicherungen
- Welchen Nutzen hat mein Kunde daraus?
- Wie setze ich die VGH-Verkaufshilfen gezielt ein?
- Welchen Nutzen hat meine Sparkasse davon?

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tag(e)

10:00 - 15:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 10 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

23. - 24.01.2024

Sporthotel Fuchsbachtal GmbH,
Barsinghausen

27. - 28.08.2024

Sporthotel Fuchsbachtal GmbH,
Barsinghausen

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Karin Mast
Tel.: +495113623612
E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung
Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Sparkassen, die schon erste Erfahrungen zum Thema Pflegeversicherung gesammelt haben.

Voraussetzungen:

Lernziele:

Sie steigern Ihre Kompetenz im Geschäftsfeld der privaten Pflegeversicherung. Sie nutzen neue Verkaufsargumente mit erweitertem Hintergrundwissen zum Pflegefall auch gegenüber jüngeren Kunden. Sie nutzen die Pflegeversicherung als besonderes Cross-Sellingprodukt und kennen sich abseits des Tarifes aus.

Methodik:

Präsentation mit Workshop-Charakter

Inhalte:

- Die Versorgungslücke der Zukunft
- Aktuelle Pflegesituation
- Unterschiede und Gemeinsamkeiten der sozialen und privaten Pflegeversicherung
- Der Pflegefall tritt ein - was ist zu tun?
- Wie wird der Pflegefall festgestellt?
- Pflegeantrag und Pflegebescheid
- Kosten der Pflegebedürftigkeit bei ambulanter und stationärer Pflege
- Die häusliche Pflege: Was wird sich im Alltag ändern und welche Hilfe kann in Anspruch genommen werden?
- Die Wahl des Pflegeheims
- Bedarfsermittlung mit oder ohne die Einbeziehung der gesetzlichen Rente
- Elternunterhalt: Offenlegung der finanziellen Situation von Eltern und Kindern
- Unterschiede und Kombinationsmöglichkeiten der Pflegezusatztarife
- Pflegezeitgesetz und Familienpflegezeitgesetz bei zu pflegenden Angehörigen
- Gesetzliche Freistellungsmöglichkeiten in der letzten Lebensphase
- Ansprachemöglichkeiten und innovative Vertriebstipps

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

10:00 - 18:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 5 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

23.04.2024

Hinweise:

Das Seminar ist als Workshop konzipiert.

Basiswissen und Erfahrung im Verkauf von Pflegeversicherungen werden vorausgesetzt.

Bei Bedarf empfehlen wir den Besuch des entsprechenden Basisseminars.

Ansprechpartner:

Karin Mast
Tel.: +495113623612
E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb
Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

Privatkundenberater, die schon erste Erfahrungen im Verkauf von Personenversicherungsprodukten gesammelt haben.

Voraussetzungen:

Basiswissen und Erfahrung im Verkauf werden vorausgesetzt. Bei Bedarf empfehlen wir den Besuch des entsprechenden Basisseminars.

Lernziele:

Sie steigern Ihre Kompetenz in Beratung und Verkauf rund um die Lebensrisiken, auch mit dem S-Einkommensschutz. 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 OSPlus_neo

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. - 05.04.2024

Seminarhotel Luisenhof, Visselhövede

21. - 22.08.2024

Hinweise:

Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Seminar für Sparkassen buchbar, die für ihre Mitarbeiter vor Ort einen individuellen Trainingstag gestalten möchten.

Nach Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Mindestteilnehmerzahl: 8 Personen

Bitte melden Sie sich bei Interesse bei uns.

Ansprechpartner:

Karin Mast
Tel.: +495113623612
E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb
Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Sparkassen, die schon Erfahrung in der Kundenberatung haben.

Voraussetzungen:

Das Seminar ist als Workshop konzipiert.

Lernziele:

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!
 - Vorsorgeverfügung
 - 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?
 - Trauerphasen
 - Kommunikationsgrundlagen
 - Umgang mit Schuld
 - Was darf man sagen und was nicht?
 - Umgang mit der eigenen Sprachlosig- 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)

10:00 - 17:15 Uhr

Weiterbildungszeit: 12 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

19. - 20.06.2024

Grohnder Fährhaus, Emmerthal

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Karin Mast
Tel.: +495113623612
E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

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

Zielgruppe:

- Alle Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen der Sparkassen.
- Die Teilnehmer müssen das Seminar Gut, das geregelt zu haben belegt haben.

Voraussetzungen:

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

Lernziele:

Die Reise geht weiter für alle die, die das Thema 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?

- Erweiterung des Notfallordners
- 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

- 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)

10:00 - 18:00 Uhr (Ende am letzten Tag: 17:15 Uhr)

Weiterbildungszeit: 12 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

22. - 23.10.2024

Grohnder Fährhaus, Emmerthal

Hinweise:

Das Seminar ist als Workshop konzipiert.

Ansprechpartner:

Karin Mast

Tel.: +495113623612

E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

Markus Hinz, Kunden- und

Marktmanagement

Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb

Qualifizierung

Zielgruppe:

Individual- und Vermögenskundenberater

Voraussetzungen:

Basiswissen für die Beratung vermögender Kunden wird vorausgesetzt.

Lernziele:

Sie steigern Ihre Kompetenz in der Ansprache und ganzheitlichen Beratung der Personenversicherung bei vermögenden Kunden. Sie können mit Ihren Kunden 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:

13. - 14.08.2024

Seminarhotel Luisenhof, Visselhövede

Hinweise:

Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Seminar für Sparkassen buchbar, die für ihre Mitarbeiter vor Ort einen individuellen Trainingstag gestalten möchten.

Nach Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Mindestteilnehmerzahl: 8 Personen

Bitte melden Sie sich bei Interesse bei uns.

Ansprechpartner:

Karin Mast
Tel.: +495113623612
E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

Berater im Baufinanzierungsgeschäft

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

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

Methodik:

Präsentation, Diskussion, Fallbeispiele und praktische Übungen

Inhalte:

- Absicherungsmöglichkeiten während der Bauphase:
 - Bauleistungsversicherung
 - Bauherrenhaftpflichtversicherung
- Absicherung der Sachwerte:
 - Wohngebäudeversicherungen
 - Hausratversicherungen
- Absicherung von Haftpflichtrisiken:
 - Private Haftpflichtversicherung
 - Haus- und Grundbesitzer-Haftpflichtversicherung
- Welchen Nutzen hat mein Kunde daraus?
- Wie setze ich die VGH-Verkaufshilfen gezielt ein?
- Wie setze ich die Seminarinhalte in der Praxis um?
- Die Tarifierung wird mit Hilfe der OSPlus_neo Abschlussstrecke vorgestellt

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tag(e)

10:00 - 15:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 10 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

25. - 26.01.2024

Jann Hinsch Hof, Winsen/Aller

10. - 11.09.2024

Jann Hinsch Hof, Winsen/Aller

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Karin Mast

Tel.: +495113623612

E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung

Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

Hauptberufliche Vertreter, Angestellter Außendienst, Außendienst-Mitarbeiter der Vertretungen sowie Sparkassenmitarbeiter aus den Versicherungsabteilungen die möchten, dass ihre Kunden nach einem Unfall keinen Schiffbruch erleiden.

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

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-Leistungslots 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 Anspruchsmöglichkeiten
 - 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:

16.04.2024

13.08.2024

28.10.2024

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb
Qualifizierung
Leonie Steinkuhl, Unfall-Betrieb

Zielgruppe:

Privat- /Individual- und Vermögenskundenberater

Voraussetzungen:

Basiswissen für die Beratung der Zielgruppe wird vorausgesetzt

Lernziele:

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

Methodik:

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

Inhalte:

Best Ager, Silver Ager, Generation Gold, oder Ole Lüüd was zeichnet diese Zielgruppe aus ?

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:

17. - 18.09.2024

Jann Hinsch Hof, Winsen/Aller

Hinweise:

Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Seminar für Sparkassen buchbar, die für ihre Mitarbeiter vor Ort einen individuellen Trainingstag gestalten möchten.

Nach Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Mindestteilnehmerzahl: 8 Personen

Bitte melden Sie sich bei Interesse bei uns.

Ansprechpartner:

Karin Mast
Tel.: +495113623612
E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Online-Veranstaltungen

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Webinar: Basis Absicherung der Arbeitskraft	24
Webinar: Basis Hinterbliebenenversorgung	25
Webinar: Basis Kraftfahrtversicherung I (Die Produkte der VGH KFZ-Versicherung)	26
Webinar: Basis Kraftfahrtversicherung II (Der Tarif der VGH KFZ-Versicherung)	27
Webinar: Basis Krankenzusatzversicherungen	28
Webinar: Basis Private Altersversorgung	29
Webinar: Basis Privathaftpflichtversicherung	30
Webinar: Basis Rechtsschutzversicherung	31
Webinar: Basis Unfallversicherung	32
Webinar: Basis Verbundene Hausratversicherung	33
Webinar: Basis Verbundene Wohngebäudeversicherung	34
Webinar: Betriebliche Altersversorgung (bAV) für Einsteiger - Entgeltumwandlung ist keine Zauberei	35
Webinar: Die Versorgung der Beamten und ihrer Familien	36
Webinar: Die Versorgung der Landwirte und ihrer Familien	37
Webinar: Die Versorgung des Gesellschafter-Geschäftsführers (GGF)	38
Webinar: Fresh-Up bAV 2024	39
Webinar: Fresh-Up Gesetzliche Rentenversicherung	40

Webinar: Kurz geschnackt und einfach gedacht! Lernhäppchen zum VGH Unfallschutz	41
Webinar: Lernhäppchen Update Kompositversicherung	42
Webinar: Rund um die Sozialversicherung	43
Webinar: Zielgruppe 50+ - rund um die Altersversorgung	44

Zielgruppe:

Mitarbeitende der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeitende der ivv und VGH.
Auszubildende zum/-r Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen, angehende Fachleute für Versicherungsvermittlung sowie Sparkassenmitarbeitende.

Voraussetzungen:

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

Sie finden die Kurse in der Lernwelt: <https://www.lernwelt.ivv.de>

unter Privatkunden > Einkommensschutz und Unfall > Absicherung der Arbeitskraft

Lernziele:

Sie kennen die Leistungen und Lücken der gesetzlichen Rentenversicherung.
Sie kennen die Leistungen der VGH-Produkte.

Methodik:

Lehrvortrag und Diskussion

Inhalte:

- Leistungen und Lücken der Erwerbsminderungsrenten der Gesetzlichen Rentenversicherung
- Leistungen der VGH für den Einkommensschutz: VGH Berufsunfähigkeitsschutz, VGH Existenzschutz
- Bedarfsgerechte Versorgung ermitteln

Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

12.02.2024

Online

11.03.2024

Online

21.06.2024

Online

03.07.2024

Online

08.10.2024

Online

04.12.2024

Online

Hinweise:

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

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

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Mitarbeitende der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeitende der ivv und VGH.
Auszubildende zum/-r Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen, angehende Fachleute für Versicherungsvermittlung sowie Sparkassenmitarbeitende.

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

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

Methodik:

Lehrvortrag und Diskussion

Inhalte:

- Leistungen und Lücken der Hinterbliebenenversorgung der Gesetzlichen Rentenversicherung
- Leistungen der VGH-Produkte: Risikolebensversicherung, Sterbegeldversicherung
- Bedarfsgerechte Versorgung ermitteln

Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

02.02.2024

Online

27.03.2024

Online

19.04.2024

Online

09.10.2024

Online

22.11.2024

Online

Hinweise:

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

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

Ansprechpartner:

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

Trainer:

Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen, angehende Versicherungsfachleute sowie Sparkassenmitarbeiter

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

Wir empfehlen Ihnen, diese vor dem Webinar zu bearbeiten.

Sie finden die Kurse in der Lernwelt: <https://www.lernwelt.ivv.de> unter > Privatkunden > Auto und Mobilität

Lernziele:

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-Fahrerschutzversicherung
-
- Für die Teilnehmer besteht die Möglichkeit, offene Fragen zu klären

Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

22.01.2024

Online

05.03.2024

Online

02.05.2024

Online

20.09.2024

Online

07.11.2024

Online

Hinweise:

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

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

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen, angehende Versicherungsfachleute sowie Sparkassenmitarbeiter

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

Wir empfehlen Ihnen, diese vor dem Webinar zu bearbeiten.

Sie finden die Kurse in der Lernwelt: <https://www.lernwelt.ivv.de>
unter > Privatkunden > Auto und Mobilität

Lernziele:

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

Methodik:

Lehrvortrag und Diskussion

Inhalte:

- das VGH SFR-System incl. Ersteinstufungsmöglichkeiten
- Möglichkeiten der Übertragung von Schadenfreiheitsrabatten
- Unterschiede bei den Versicherungsbestätigungen
- Besonderheiten im VGH-KFZ-Tarif
- Klärung individueller Teilnehmer-Fragen

Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

06.02.2024

Online

09.04.2024

Online

25.06.2024

Online

09.08.2024

Online

28.10.2024

Online

21.11.2024

Online

Hinweise:

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

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

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Mitarbeitende der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeitende der ivv und VGH.
Auszubildende zum/-r Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen, angehende Fachleute für Versicherungsvermittlung sowie Sparkassenmitarbeitende.

Voraussetzungen:

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

Sie finden den Kurs in der Lernwelt: <https://www.lernwelt.ivv.de> unter Privatkunden > Gesundheit und Pflege.

Lernziele:

Sie kennen die Leistungen und Lücken der GKV und der Sozialen Pflegeversicherung
Sie kennen die Leistungen der Produkte der Provinzial Krankenversicherung

Methodik:

Lehrvortrag und Diskussion

Inhalte:

- Leistungen und Lücken der GKV - ambulant, stationär, Zahn, Krankengeld, Pflegebedürftigkeit
- Leistungen der Kranken- und Pflegezusatzversicherungen der Provinzial Kranversicherung
- Bedarfsgerechte Versorgung ermitteln

Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

09.02.2024

Online

19.03.2024

Online

24.06.2024

Online

26.09.2024

Online

18.11.2024

Online

12.12.2024

Online

Hinweise:

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

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

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Mitarbeitende der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeitende der ivv und VGH.
Auszubildende zum/-r Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen, angehende Fachleute für Versicherungsvermittlung sowie Sparkassenmitarbeitende.

Voraussetzungen:

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

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

Lernziele:

Sie kennen die Leistungen und Lücken der Gesetzlichen Rentenversicherung
Sie kennen die Leistungen der VGH PrivatRente

Methodik:

Lehrvortrag und Diskussion

Inhalte:

- Leistungen und Lücken der Altersversorgung der Gesetzlichen Rentenversicherung
- Leistungen der VGH PrivatRente
- Bedarfsgerechte Versorgung ermitteln

Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

23.02.2024

Online

01.03.2024

Online

26.03.2024

Online

28.06.2024

Online

30.07.2024

Online

20.08.2024

Online

12.11.2024

Online

Hinweise:

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

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

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen, angehende Versicherungsfachleute sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

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

Basiswissen Private Haftpflichtversicherung
Produktwissen Private Haftpflichtversicherung

Wir empfehlen Ihnen, diese vor dem Webinar zu bearbeiten.

Sie finden die Kurse in der Lernwelt: <https://www.lernwelt.ivv.de> unter > Privatkunden > Haftpflicht und Rechtsschutz > Private Haftpflichtversicherungen.

Lernziele:

Das VGH Verkaufsprodukt kennen

Methodik:

Lehrvortrag und Diskussion

Inhalte:

- gesetzliche Haftungsgrundlagen
- die Deckungskonzepte der VGH (Basis-/Komfort- und Premiumdeckung)
- weitere Haftpflichtrisiken von Privatkunden
- Für die Teilnehmer besteht die Möglichkeit, offene Fragen zu klären

Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

06.03.2024

Online

16.04.2024

Online

21.05.2024

Online

26.06.2024

Online

13.09.2024

Online

06.11.2024

Online

Hinweise:

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

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

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen, angehende Versicherungsfachleute sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

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

Basiswissen Private Rechtsschutzversicherung
Produktwissen Private Rechtsschutzversicherung

Wir empfehlen Ihnen, diese vor dem Webinar zu bearbeiten.

Sie finden die Kurse in der Lernwelt: <https://www.lernwelt.ivv.de>
unter > Privatkunden > Haftpflicht und Rechtsschutz >
Rechtsschutzversicherung.

Lernziele:

Das VGH Verkaufsprodukt kennen

Methodik:

Lehrvortrag und Diskussion

Inhalte:

- die digitalen Services für VGH-Kunden
- versicherte Kosten in Rechtsschutz
- Produktvarianten Privat-/Beruf-/Verkehrsrechtsschutz
- Inhalte des Bausteins Rechtsschutz-Plus
- Inhalte des Bausteins Straf-Rechtsschutz
- Für die Teilnehmer besteht die Möglichkeit, offene Fragen zu klären

Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

20.02.2024

Online

26.04.2024

Online

23.08.2024

Online

10.10.2024

Online

10.12.2024

Online

Hinweise:

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

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

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Mitarbeitende der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeitende der ivv und VGH.
Auszubildende zum/-r Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen, angehende Fachleute für Versicherungsvermittlung sowie Sparkassenmitarbeitende.

Voraussetzungen:

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

Sie finden die Kurse in der Lernwelt: <https://www.lernwelt.ivv.de> unter Privatkunden > Einkommensschutz und Unfall > Unfallversicherung.

Lernziele:

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

Methodik:

Lehrvortrag und Diskussion

Inhalte:

- Leistungen und Lücken der Gesetzlichen Unfallversicherung
- Leistungen der Privaten Unfallversicherung der VGH
- Bedarfsgerechte Versorgung ermitteln

Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

19.01.2024

Online

29.04.2024

Online

05.08.2024

Online

30.09.2024

Online

15.11.2024

Online

20.12.2024

Online

Hinweise:

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

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

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

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

Basiswissen Hausratversicherung
Produktwissen Hausratversicherung

Wir empfehlen Ihnen, diese vor dem Webinar zu bearbeiten.

Sie finden die Kurse in der Lernwelt: <https://www.lernwelt.ivv.de> unter > Privatkunden > Bauen und Wohnen.

Lernziele:

Das VGH Verkaufsprodukt kennen

Methodik:

Lehrvortrag und Diskussion

Inhalte:

- Versicherte Sachen in der Hausratversicherung
- Das Leistungsspektrum im VGH-Hausrattarif
- Darstellung möglicher Vertragsergänzungen
- Klärung individueller TN-Fragen

Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

27.02.2024

Online

18.04.2024

Online

04.06.2024

Online

31.07.2024

Online

29.10.2024

Online

Hinweise:

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

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

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

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

Basiswissen Wohngebäudeversicherung - Teil 1
Basiswissen Wohngebäudeversicherung - Teil 2
Produktwissen Wohngebäudeversicherung

Wir empfehlen Ihnen, diese vor dem Webinar zu bearbeiten.

Sie finden die Kurse in der Lernwelt: <https://www.lernwelt.ivv.de> unter > Privatkunden > Bauen und Wohnen.

Lernziele:

Bearbeitung ausgewählter Inhalte zur Wohngebäudeversicherung
Klärung individueller TN-Fragen

Methodik:

Lehrvortrag und Diskussion

Inhalte:

- Versicherte Sachen im VGH-Wohngebäudetarif
- Versicherbare Gefahren
- Produktmerkmale in der VGH-Wohngebäudeversicherung
- Neubaustaffel, Eigentumswechsel
- Besonderheiten im Wohnflächentarif
- Möglichkeit für Teilnehmer Fragen zu klären

Die komplette Bearbeitung des E-Learnings in der Lernwelt wird vorausgesetzt

Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

23.01.2024

Online

12.03.2024

Online

02.07.2024

Online

14.11.2024

Online

Hinweise:

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

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

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Hauptberufliche Vertreter, Außendienstmitarbeiter der Vertretungen,
Sparkassenmitarbeiter die Arbeitnehmerkunden (Privatkunden) aktiv beraten.

Voraussetzungen:

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

Lernziele:

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:

16.04.2024

Online

02.10.2024

Online

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Karin Mast
Tel.: +495113623612
E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

Alle, die Beamte im Bereich der Personenversicherungen beraten.

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

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
- Beihilfe bei Krankheit und Pflegebedürftigkeit

Allgemeine Infos

Dauer: 0,50 Tag(e)

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

15.02.2024

Online

20.03.2024

Online

09.04.2024

Online

Hinweise:

Zur Vor- oder Nachbereitung des Themas nutzen Sie gerne auch unser E-Learning Beamtenrecht und Beamtenversorgung: https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat_8869&client_id=IVVPROD

Ansprechpartner:

Karin Mast
Tel.: +495113623612
E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

Hauptberufliche Vertreter, Außendienst-Mitarbeiter der Vertretungen, Angestellter Außendienst und Sparkassenmitarbeiter der Versicherungsabteilungen, Privatkunden-, Gewerbe- und Firmenkundenberater

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

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
 - Einkommenschutz
 - Rentenversicherung
 - Risikolebensversicherung
 - Unfallversicherung
 - Kranken- und Pflegezusatzversicherungen

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

23.10.2024

Online

Hinweise:

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

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

Ansprechpartner:

Karin Mast
Tel.: +495113623612
E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

Alle, die GGF im Bereich der Personenversicherungen beraten.

Voraussetzungen:

Basiswissen und Erfahrung im bAV-Verkauf werden vorausgesetzt. Bei Bedarf empfehlen wir die persönliche Vorbereitung durch Nutzung der Seminars Betriebliche Altersversorgung (bAV) Sponsored by Chef und Staat.

Lernziele:

Für Ihre Beratung von GGF lernen Sie deren Absicherung kennen.

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

Methodik:

Webinar

Inhalte:

Gesellschafter Geschäftsführerversorgung viele Dinge, die es zu beachten gilt und besondere Voraussetzungen durch den Gesetzgeber. Besser nicht ansprechen?

Erfahren Sie in diesem Webinar die Grundzüge der Versorgung eines Gesellschafter Geschäftsführers in den Bereichen

- Altersversorgung
- Berufsunfähigkeit
- Tod

Allgemeine Infos

Dauer: 0,50 Tag(e)

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

29.11.2024

Online

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Karin Mast
Tel.: +495113623612
E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

Hauptberufliche Vertreter, Außendienst-Mitarbeiter der Vertretungen, Angestellter Außendienst, Sparkassenmitarbeiter der Versicherungsabteilungen, Privatkunden- und Gewerbe-/Firmenkundenabteilungen

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 des bAV-Präsenzseminars. Darüber hinaus sind erste Verkaufserfahrungen im Bereich der bAV wünschenswert.

Lernziele:

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
- Tarif-Fresh-Up VGH FirmenRente

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

26.01.2024

Online

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Karin Mast
Tel.: +495113623612
E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

Agenturleiter und ihre Mitarbeiter sowie Mitarbeiter von Sparkassen, die im Verkauf von Personenversicherungen aktiv sind.

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

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 vertriebllich nutzen.

Methodik:

Webinar

Inhalte:

- Grundrente, 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 Stunde(n)

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

29.02.2024

Online

25.09.2024

Online

Hinweise:

Ansprechpartner:

Karin Mast
Tel.: +495113623612
E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Sparkassen, die sich in Beratung und Service verkäuferisch weiterentwickeln wollen und möchten, dass ihre Kunden nach Krankheit oder Unfall gut abgesichert sind.

Voraussetzungen:

Basiswissen und erste Erfahrung im Verkauf werden vorausgesetzt.

Lernziele:

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

Methodik:

Webinar

Inhalte:

Highlights des VGH Unfallschutzes und aktuelle Neuigkeiten aus den Fachabteilungen.

Allgemeine Infos

Dauer: 0,50 Tag(e)

09:30 - 11:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Nächste Termine:

31.01.2024

Online

08.04.2024

Online

08.08.2024

Online

26.11.2024

Online

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Karin Mast
Tel.: +495113623612
E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

Julia Büsking, Leben- / Unfall
Produktmanagement
KatrIn-Susanne Seizer, Vertrieb
Qualifizierung
Leonie Steinkuhl, Unfall-Betrieb

Zielgruppe:

Alle, die bereits über Vorkenntnisse aus den Sparten verfügen

Voraussetzungen:

Basiswissen und Erfahrung im Verkauf werden vorausgesetzt.

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

Lernziele:

Sie steigern Ihre Kompetenz in Beratung und Verkauf rund um die Themen der Kompositversicherung.

Methodik:

Präsentation

Inhalte:

Folgende Inhalte stehen zur Auswahl:

- Hausratversicherung
- Wohngebäudeversicherung
- private Haftpflichtversicherung
- Cyber Privat
- Rechtsschutzversicherung

Die Inhalte pro Sparte sind jeweils auf 90 Minuten/Tag ausgelegt.

Allgemeine Infos

Dauer: 0,50 Tag(e)

09:00 - 10:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 75 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

Die konkrete Ausgestaltung wird auf Anfrage mit der veranstaltenden Sparkasse abgestimmt.

Nach Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Mindestteilnehmerzahl: 8 Personen

Bitte melden Sie sich bei Interesse bei uns.

Ansprechpartner:

Karin Mast
Tel.: +495113623612
E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

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

Zielgruppe:

Agenturleiter und ihre Mitarbeiter sowie Mitarbeiter von Sparkassen, die im Verkauf von Personenversicherungen aktiv sind.
Teilnehmende an der Qualifizierung Vorsorgeberatung 1.0.

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

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

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
- Anhand einer Versorgungsanalyse zeigen Sie Ihrem Kunden die Ansprüche aus den Sozialversicherungen auf.
- 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 Stunde(n)

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

06.02.2024

Online

05.04.2024

Online

19.06.2024

Online

Hinweise:

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

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

Ansprechpartner:

Karin Mast
Tel.: +495113623612
E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

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:

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

Methodik:

Webinar

Inhalte:

- Best Ager, Silver Ager, Generation Gold oder Olle Lüüd - was zeichnet diese Zielgruppe aus?
- Absicherung im Alter durch die gesetzliche Rentenversicherung (GRV) inklusive Einmalbeiträge
- 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:

08.04.2024

Online

30.09.2024

Online

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Karin Mast
Tel.: +495113623612
E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Bestandsarbeit im Breitengeschäft	46
Kundenkontakte effektiv nutzen - Kundenansprache erfolgreich gestalten	47
Refresher Sparkassen-Spezialist/-in Versichern und Vorsorgen (VGH)	48
Refresher Komposit - Sparkassen-Spezialist/-in Versichern und Vorsorgen (VGH)	49
S-Einkommens-Schutz Plus - Beratung und Verkauf von Bündelprodukten	50
S-Privat-Schutz - Beratung und Verkauf von Bündelprodukten	51
Vertriebstraining - Junge Erwachsene gut versorgen Der frühe Vogel!	52
Vertriebstraining Altersvorsorge	53
Vertriebstraining Lebensrisiken	54
Vertriebstraining bAV für Privatkundenberater	55

Zielgruppe:

Privatkundenberater mit Erfahrung im Versicherungsverkauf im Breitengeschäft

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Absicherung und Ausbau des vorhandenen Versicherungsbestandes

Methodik:

Präsentation, Diskussion, Fallbeispiele und praktische Übungen

Inhalte:

- Klärung fachlicher Fragen
- Darstellung der Leistungsargumente
- Risiko-Check zur Kundenbindung:
- Cross-Selling-Ansätze erkennen
- Versicherungslücken erkennen
- Soll-/ Ist-Vergleich des Versicherungsschutzes:
- Gegenüberstellung unterschiedlicher Bedingungswerke
- Argumentationshilfen für Umstellungs- und Erweiterungsgespräche
- Praktische Übungen

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

09:00 - 17:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 6 Stunden

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

Dieses Angebot richtet sich an Sparkassen, die für ihre Mitarbeiter vor Ort einen individuellen Trainingstag gestalten möchten. Dieser umfasst sowohl ein fachliches Update als auch die verkäuferische Umsetzung.

Die Inhalte werden im Vorfeld mit dem VGH-Trainer abgestimmt.

Mindestteilnehmerzahl: 8 Personen

Nach Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Bitte melden Sie sich bei Interesse bei uns.

Ansprechpartner:

Karin Mast
Tel.: +495113623612
E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung
Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

Mitarbeitende der Sparkassen, die in Beratung und Verkauf von Versicherungsprodukten aktiv sind.

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

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 Angebot richtet sich an Sparkassen, die für ihre Mitarbeiter vor Ort einen individuellen Trainingstag gestalten möchten. Dieser umfasst sowohl ein fachliches Update als auch die verkäuferische Umsetzung.

Die Inhalte werden im Vorfeld mit dem VGH-Trainer abgestimmt.

Mindestteilnehmerzahl: 8 Personen

Nach Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Bitte melden Sie sich bei Interesse bei uns.

Ansprechpartner:

Karin Mast
Tel.: +495113623612
E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

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

Zielgruppe:

Absolventen/-innen der Modulserie zum Sparkassen-Spezialist/-in Versichern und Vorsorgen (VGH)

Voraussetzungen:

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

Lernziele:

Sie steigern Ihre Kompetenz in der Ansprache und Beratung der Personenversicherung bei Ihren Kunden. Sie können mit Ihren Kunden 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
 - Umsetzung in OSPlus_neo

Allgemeine Infos

Dauer: 4 Stunde(n)

09:00 - 13:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 3 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

Dieses Angebot richtet sich an Sparkassen, die für ihre Mitarbeiter vor Ort einen individuellen Trainingstag gestalten möchten. Dieser umfasst sowohl ein fachliches Update als auch die verkäuferische Umsetzung.

Die Inhalte werden im Vorfeld mit dem VGH-Trainer abgestimmt.

Mindestteilnehmerzahl: 8 Personen

Nach Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Bitte melden Sie sich bei Interesse bei uns.

Ansprechpartner:

Karin Mast
Tel.: +495113623612
E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

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

Zielgruppe:

Absolventen/-innen der Modulserie zum Sparkassen-Spezialist/-in Versichern und Vorsorgen (VGH)

Voraussetzungen:

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

Lernziele:

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

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 Kompositversicherungen
 - Updates, Produktänderungen und Highlights der einzelnen Versicherungssparten
 - Umsetzung in OSPlus_neo

Allgemeine Infos

Dauer: 0,50 Tag(e)

09:00 - 13:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 3 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

Dieses Angebot richtet sich an Sparkassen, die für ihre Mitarbeiter vor Ort einen individuellen Trainingstag gestalten möchten. Dieser umfasst sowohl ein fachliches Update als auch die verkäuferische Umsetzung.

Die Inhalte werden im Vorfeld mit dem VGH-Trainer abgestimmt.

Mindestteilnehmerzahl: 8 Personen

Nach Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Bitte melden Sie sich bei Interesse bei uns.

Ansprechpartner:

Karin Mast
Tel.: +495113623612
E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

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

Zielgruppe:

Sparkassenmitarbeiter, die bereits über Kenntnisse und Verkaufserfahrungen im Bereich der Sparten des S-Einkommens-Schutz Plus verfügen.

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Sie erhalten eine Auffrischung und Vertiefung Ihres fachlichen und verkäuferischen Know-Hows. Sie steigern Ihre Kompetenz in Ansprache, Beratung und Verkauf der Sparten Krankentagegeld-, Pflegezusatz-, Berufsunfähigkeits- und Risikolebensversicherung

Methodik:

Vortrag, Diskussion, Fallbeispiele, praktische Übungen

Inhalte:

- Absicherung mit den Produkten der VGH im Bündel S-Einkommens-Schutz Plus.
- Auffrischung von Produktkenntnissen
- Kundenansprache, zielorientierte Gesprächsführung und Nutzenargumentation
- Umsetzung in OSPlus_neo

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

09:00 - 17:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 6 Stunden

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

Dieses Angebot richtet sich an Sparkassen, die für ihre Mitarbeiter vor Ort einen individuellen Trainingstag gestalten möchten. Dieser umfasst sowohl ein fachliches Update als auch die verkäuferische Umsetzung.

Die Inhalte werden im Vorfeld mit dem VGH-Trainer abgestimmt.

Mindesteilnehmerzahl: 8 Personen

Nach Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Bitte melden Sie sich bei Interesse bei uns.

Ansprechpartner:

Karin Mast
Tel.: +495113623612
E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

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

Zielgruppe:

Sparkassenmitarbeiter, die bereits über Kenntnisse und Verkaufserfahrungen im Bereich der Sparten des S-PrivatSchutz verfügen.

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

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:

- Maßgeschneiderte Absicherung mit den Produkten der VGH
- Zielorientierte Gesprächsführung
- Nutzenargumentation

Allgemeine Infos

Dauer: 6 Stunde(n)

09:00 - 17:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 6 Stunden

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

Dieses Angebot richtet sich an Sparkassen, die für ihre Mitarbeiter vor Ort einen individuellen Trainingstag gestalten möchten. Dieser umfasst sowohl ein fachliches Update als auch die verkäuferische Umsetzung.

Die Inhalte werden im Vorfeld mit dem VGH-Trainer abgestimmt.

Mindestteilnehmerzahl: 8 Personen

Nach Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Bitte melden Sie sich bei Interesse bei uns.

Ansprechpartner:

Karin Mast
Tel.: +495113623612
E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

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

Zielgruppe:

Sparkassenmitarbeiter, die junge Leute 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:

Sie entwickeln Ideen zur ergebnisorientierten Ansprache und Beratung von jungen Erwachsenen im Bereich der Personenversicherungen. Sie verschaffen Ihren Kunden 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.
- Umsetzung in OSPlus_neo

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

09:00 - 17:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 6 Stunden

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

Dieses Angebot richtet sich an Sparkassen, die für ihre Mitarbeiter vor Ort einen individuellen Trainingstag gestalten möchten. Dieser umfasst sowohl ein fachliches Update als auch die verkäuferische Umsetzung.

Die Inhalte werden im Vorfeld mit dem VGH-Trainer abgestimmt.

Mindesteilnehmerzahl: 8 Personen

Nach Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Bitte melden Sie sich bei Interesse bei uns.

Ansprechpartner:

Karin Mast
Tel.: +495113623612
E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

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

Zielgruppe:

Sparkassenmitarbeiter, die bereits über Kenntnisse und Verkaufserfahrungen im Bereich der Absicherung der Altersvorsorge verfügen.

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

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
- Umsetzung in OSPlus_neo

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

09:00 - 17:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 6 Stunden

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

Dieses Angebot richtet sich an Sparkassen, die für ihre Mitarbeiter vor Ort einen individuellen Trainingstag gestalten möchten. Dieser umfasst sowohl ein fachliches Update als auch die verkäuferische Umsetzung.

Die Inhalte werden im Vorfeld mit dem VGH-Trainer abgestimmt.

Mindestteilnehmerzahl: 8 Personen

Nach Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Bitte melden Sie sich bei Interesse bei uns.

Ansprechpartner:

Karin Mast
Tel.: +495113623612
E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

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

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

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
- Umsetzung in OSPlus_neo

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

09:00 - 17:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 6 Stunden

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

Dieses Angebot richtet sich an Sparkassen, die für ihre Mitarbeiter vor Ort einen individuellen Trainingstag gestalten möchten. Dieser umfasst sowohl ein fachliches Update als auch die verkäuferische Umsetzung.

Die Inhalte werden im Vorfeld mit dem VGH-Trainer abgestimmt.

Mindestteilnehmerzahl: 8 Personen

Nach Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Bitte melden Sie sich bei Interesse bei uns.

Ansprechpartner:

Karin Mast
 Tel.: +495113623612
 E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

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

Zielgruppe:

Privatkundenberater, die bereits über Kenntnisse und Verkaufserfahrungen im Bereich der bAV für Arbeitnehmer verfügen.

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Sie erhalten eine Auffrischung und Vertiefung Ihres fachlichen und verkäuferischen Know-Hows. Sie steigern Ihre Kompetenzen in Ansprache, Beratung und Verkauf von Personenversicherungen an Privatkunden 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.
- Umsetzung in OSPlus_neo

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

09:00 - 17:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 6 Stunden

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

Dieses Angebot richtet sich an Sparkassen, die für ihre Mitarbeiter vor Ort einen individuellen Trainingstag gestalten möchten. Dieser umfasst sowohl ein fachliches Update als auch die verkäuferische Umsetzung.

Die Inhalte werden im Vorfeld mit dem VGH-Trainer abgestimmt.

Mindestteilnehmerzahl: 8 Personen

Nach Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Bitte melden Sie sich bei Interesse bei uns.

Ansprechpartner:

Karin Mast
Tel.: +495113623612
E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Selbstgesteuerte E-Learnings

Inhaltsverzeichnis

	Seite
E-Learning: Basiswissen Alterseinkünftegesetz	58
E-Learning: Basiswissen Gewerbliche Gebäudeversicherung	59
E-Learning: Basiswissen Grundlagen Basisrente	60
E-Learning: Basiswissen Grundlagen der Riester-Rente	61
E-Learning: Basiswissen Grundlagen und Aufbau der Sozialversicherung	62
E-Learning: Basiswissen Hausratversicherung	63
E-Learning: Basiswissen Inventarversicherung	64
E-Learning: Basiswissen Motive und Markt für die private Vorsorge	65
E-Learning: Basiswissen Private Haftpflichtversicherung	66
E-Learning: Basiswissen Rechtsschutzversicherung	67
E-Learning: Basiswissen VGH GewerbeSchutz Betriebshaftpflicht	68
E-Learning: Basiswissen Wohngebäudeversicherung - Teil 1	69
E-Learning: Basiswissen Wohngebäudeversicherung - Teil 2	70
E-Learning: bAV - Ausgewählte Durchführungswege	71
E-Learning: Beamtenrecht und Beamtenversorgung	72
E-Learning: Berufsständische Versorgungswerke	73
E-Learning: Bürgschaftsversicherung Vario	74
E-Learning: Einführung in die bAV	75
E-Learning: Einführung in die Unfallversicherung	76

E-Learning: Einkommensabsicherung	77
E-Learning: Gesetzliche Rentenversicherung	78
E-Learning: Gesetzliche Unfallversicherung	79
E-Learning: Grundlagen Lebensversicherung	80
E-Learning: Private Unfallversicherung der VGH	81
E-Learning: Produktwissen Firmen Rechtsschutzversicherung	82
E-Learning: Produktwissen Hausratversicherung	83
E-Learning: Basiswissen Kraftfahrtversicherung	84
E-Learning: Produktwissen Kraftfahrtversicherung	85
E-Learning: Produktwissen Private Haftpflichtversicherung	86
E-Learning: Produktwissen Private Rechtsschutzversicherung	87
E-Learning: Produktwissen Wohngebäudeversicherung	88
E-Learning: Unser VGH PflegeSchutz im Verkaufsgespräch einfach erklärt	89
E-Learning: VGH Fahrradversicherung	90
E-Learning: VGH Unfallschutz 2022 - beraten und verkaufen	91

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Eignen Sie sich fachliche Grundlagen zum Thema Alterseinkünftegesetz 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 Privatkunden - Vorsorge und Vermögen

Inhalte:

- Ziele des Alterseinkünftegesetz (AltEinkG) kennen
- Neuregelungen des AltEinkG erklären
- Übergang zur nachgelagerten Besteuerung erläutern
- 3 Schichten der Altersvorsorge beschreiben
- Auswirkungen des Alterseinkünftegesetzes auf die Förderung der Vorsorgeaufwendungen kennen
- Steuerliche Förderung der Beiträge der 3 Schichten der Altersvorsorge erläutern
- Auswirkungen des Alterseinkünftegesetzes auf die Besteuerung der Alterseinkünfte kennen
- Besteuerung von Alterseinkünften der 3 Schichten der Altersvorsorge erläutern

Allgemeine Infos

Dauer: 0,75 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 45 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Babette Schering-Spille
Tel.: +495113623587
E-Mail: babette.schering-spille@vgh.de

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

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)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

keine

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Sie eignen sich fachliche Grundlagen zum Thema Basisrente 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 Privatkunden - Vorsorge und Vermögen - Private Altersversorgung

Inhalte:

- Basisrente in das 3-Schichten-Modell einordnen
- Zielgruppe der Basisrente erläutern
- Merkmale der Basisrente kennen
- Produkte und Vertragsvarianten der Basisrente kennen
- Voraussetzungen für die staatliche Förderung beschreiben
- Ergänzende Absicherungen zur Basisrente erläutern
- Steuerliche Vorteile der Basisrente in der Ansparphase kennen
- Besteuerung der Basisrente in der Leistungsphase erläutern

Allgemeine Infos

Dauer: 0,75 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 45 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Babette Schering-Spille
 Tel.: +495113623587
 E-Mail: babette.schering-spille@vgh.de

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Sie eignen sich fachliche Grundlagen zum Thema Riester-Rente 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 Privatkunden - Vorsorge und Vermögen - Private Altersvorsorge

Inhalte:

- Marktdaten zur Riester-Rente beschreiben
- Gründe für den Aufbau einer staatlich geförderten privaten Altersvorsorge kennen
- Zielgruppen für die Riester-Rente benennen
- Staatliche Förderung bei der Riester-Rente erläutern
- Steuerliche Vorteile der Riester-Rente in der Ansparphase kennen
- Sinn und Zweck des Eigenheimrentengesetzes kennen
- Regelungen und Besteuerung der Eigenheimrente beschreiben
- Aufgaben der Zentralen Zulagenstelle für Altersvermögen (ZfA) kennen
- Produktanforderungen bei der Riester-Rente erläutern
- Förderfähige Anlageformen definieren
- Schädliche Verwendung des geförderten Altersvorsorgevermögens beschreiben

Allgemeine Infos

Dauer: 0,75 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 45 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Babette Schering-Spille
 Tel.: +495113623587
 E-Mail: babette.schering-spille@vgh.de

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Sie eignen Sie sich fachliche Grundlagen zum Thema Grundlagen und Aufbau der Sozialversicherung 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 Privatkunden - Vorsorge und Vermögen - Gesetzliche Rentenversicherung

Inhalte:

- Wesen und Aufgaben der Sozialversicherung kennen
- Prinzipien der Sozialversicherung erläutern
- Geschichtliche Entwicklung der Sozialversicherung überblicken
- Rechtsgrundlagen der Sozialversicherung in Deutschland beherrschen
- Maßgebliche Rechengrößen für die Sozialversicherung überblicken
- Sinn und Zweck der Rechengrößen und Grenzwerte beschreiben
- Anwendungsbereiche der Bemessungsgrenzen und Rechengrößen kennen

Allgemeine Infos

Dauer: 0,75 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 45 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Babette Schering-Spille

Tel.: +495113623587

E-Mail: babette.schering-spille@vgh.de

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Sie erhalten umfassende Informationen zur wirtschaftlichen Bedeutung, zum Umfang und den Tarifen der Hausratversicherung.

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 Privatkunden - Bauen und Wohnen

Inhalte:

- Grundsatz nach den Allgemeinen Hausratversicherungsbedingungen VHB 2018 beschreiben und erklären
- Versicherte und nicht versicherte Sachen unterscheiden
- Versicherte Kosten und nicht versicherte Aufwendungen beschreiben
- Versicherte Gefahren und Schäden definieren
- Versicherungsort beschreiben
- Versicherungsschutz außerhalb des Versicherungsortes (Außenversicherung) erläutern
- Regelungen bei Wohnungswechsel darstellen
- Versicherungssumme und Versicherungswerte definieren und unterscheiden
- Auswirkungen einer zu niedrigen Versicherungssumme erläutern
- Anzeigepflichten und Obliegenheiten des Versicherungsnehmers kennen

Allgemeine Infos

Dauer: 1,50 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Babette Schering-Spille
Tel.: +495113623587
E-Mail: babette.schering-spille@vgh.de

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

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)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Babette Schering-Spille
Tel.: +495113623587
E-Mail: babette.schering-spille@vgh.de

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Sie eignen sich fachliche Grundlagen zum Thema Motive und Markt für die private Vorsorge 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 Privatkunden - Vorsorge und Vermögen - Private Altersversorgung

Inhalte:

- Vorsorgeverhalten und bevorzugte Vermögensanlagen der Deutschen beschreiben
- Gründe für das Nichtsparen benennen
- Vorteile des frühzeitigen Beginns des Vermögensaufbaus erklären
- Demografische Entwicklung und Folgen für den Generationenvertrag kennen
- Entwicklung des Rentenniveaus beschreiben
- Zusammenhang zwischen vorzeitigem Rentenbeginn und Rentenabschlägen erklären
- Motiv für eine zusätzliche Altersvorsorge beschreiben
- Folgen für den Rentner von morgen kennen
- Auskünfte und Daten aus der Renteninformation interpretieren
- Vorsorgebedarf der unterschiedlichen Zielgruppen beschreiben

Allgemeine Infos

Dauer: 0,75 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 45 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Babette Schering-Spille
 Tel.: +495113623587
 E-Mail: babette.schering-spille@vgh.de

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Sie erhalten einen Einblick in das Leistungsspektrum der Privaten Haftpflichtversicherung der VGH.

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 Privatkunden - Haftpflicht

Inhalte:

- Bedarf und Nutzen einer Privat-Haftpflichtversicherung aufzeigen
- Markt und Chancen der Haftpflichtversicherung als private Vorsorge beschreiben
- Markt und wirtschaftliche Bedeutung der Haftpflichtversicherung erläutern
- Zielgruppen der Haftpflichtversicherung beschreiben
- Verschuldenshaftung, Haftung aus vermutetem Verschulden und Gefährdungshaftung definieren und unterscheiden
- Haftung im Rahmen der Aufsichtspflichtverletzung erklären
- Begriff der gesamtschuldnerischen Haftung erläutern
- Bedeutung der unbegrenzten Haftung für Privatkunden darstellen
- Haftpflichtvorschriften aus anderen Rechtsgebieten als dem BGB kennen
- Versicherten Risikobereich der Privat-Haftpflichtversicherung darstellen
- Versicherte Personen in der Privat-Haftpflichtversicherung kennen und erläutern
- Mitversicherung bei Familienmitgliedern zeitlich richtig abgrenzen
- Wesentliche Ausschlüsse kennen

Allgemeine Infos

Dauer: 1,50 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Babette Schering-Spille
Tel.: +495113623587
E-Mail: babette.schering-spille@vgh.de

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Mit diesem Selbstlernprogramm eignen Sie sich fachliche Grundlagen zum Basiswissen Private Rechtsschutzversicherungen 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 Internetpasswort. Wenn Sie keine Anwendernummer haben, wenden Sie sich bitte an Ihren Vollmachtenkoordinator.

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

Inhalte:

- Absicherung durch eine umfassende Rechtsschutzversicherung (RSV) kennen
- Rechtsgrundlagen der Rechtsschutzversicherung
- Leistungsarten benennen sowie den Leistungsumfang beschreiben
- Angebotsformen der RSV, den Geltungsbereich und die wesentlichen Ausschlüsse kennen
- Aufbau und den Inhalt der Anträge
- Voraussetzungen für den Anspruch auf Rechtsschutz und die Wartezeiten bei einigen Leistungsarten beschreiben
- Prüfung der Leistungspflicht durch den Versicherer und die Auswirkungen für den Versicherungsnehmer kennen

Allgemeine Infos

Dauer: 1,50 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Babette Schering-Spille
Tel.: +495113623587
E-Mail: babette.schering-spille@vgh.de

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Sie erhalten ein fachliches Grundwissen zur Betriebs-Haftpflichtversicherung, um die Risiken eines Unternehmers zu erkennen und bedarfsgerecht abzusichern.

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:

4 Module:

- Grundlagenwissen Betriebs-Haftpflichtversicherung
- Produktwissen Betriebs-Haftpflichtversicherung
- Produkthinweise Betriebs-Haftpflichtversicherung
- Berufshaftpflichtversicherung Ärzte und Architekten

Im ersten Modul Grundlagenwissen Betriebs-Haftpflichtversicherung erhalten Sie einen ersten Überblick zur Haftungssituation des gewerblichen Kunden. Sie lernen die gesetzlichen Haftungsgrundlagen sowie die unterschiedlichen Haftungsarten kennen. Die Abgrenzung zwischen Haftung- und Deckungsverhältnis wird hier ebenfalls behandelt.

Im zweiten Modul Produktwissen Betriebs-Haftpflichtversicherung lernen Sie die Bausteine in der Produktstruktur kennen. Der Leistungsumfang und die Ausschlüsse in der BHV Basis und BHV Premium werden hier behandelt. Zudem lernen Sie die Branchen der BHV Premium und besondere Risiken kennen.

Im dritten Modul Produkthinweise Betriebs-Haftpflichtversicherung erhalten Sie einen vertiefenden Überblick zu wesentlichen Risiken mit Schadenbeispielen.

Im vierten Modul Berufshaftpflichtversicherung Ärzte und Architekten erkennen Sie die Unterschiede der Ausschlüsse für Ärzte und Architekten im Vergleich zur BHV Basis und BHV Premium. Zudem wird der Schutz vor Ansprüchen in der Berufshaftpflichtversicherung erläutert.

Allgemeine Infos

Dauer: 4,75 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 4 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Babette Schering-Spille
 Tel.: +495113623587
 E-Mail: babette.schering-spille@vgh.de

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Erfahren Sie das wesentliche zur Wohngebäudeversicherung der VGH.

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 Privatkunden - Bauen und Wohnen

Inhalte:

- Kenntnisse der Bedeutung der Wohngebäudeversicherung
- Kenntnisse der Allgemeinen Versicherungsbedingungen für die Wohngebäudeversicherung der VGH
- Detaillierte Kenntnisse des Leistungsspektrums der Wohngebäudeversicherung der VGH
- Umfassende Kenntnisse des Produktkonzeptes sowie der einzelnen Produkte und zu zielgruppenorientierten Verkaufsansätzen

Allgemeine Infos

Dauer: 1,25 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 75 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Babette Schering-Spille
Tel.: +495113623587
E-Mail: babette.schering-spille@vgh.de

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Erfahren Sie das Wesentliche zur Wohngebäudeversicherung der VGH.

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 Privatkunden - Bauen und Wohnen

Inhalte:

- Kenntnisse der Bedeutung der Wohngebäudeversicherung
- Kenntnisse der Allgemeinen Versicherungsbedingungen für die Wohngebäudeversicherung der VGH
- Detaillierte Kenntnisse des Leistungsspektrums der Wohngebäudeversicherung der VGH
- Umfassende Kenntnisse des Produktkonzeptes sowie der einzelnen Produkte und zu zielgruppenorientierten Verkaufsansätzen
- Zielgerichteter Einsatz von Hilfsmitteln und Broschüren

Allgemeine Infos

Dauer: 1,25 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 75 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Babette Schering-Spille
Tel.: +495113623587
E-Mail: babette.schering-spille@vgh.de

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Einführung in die bAV-Durchführungswege Direktversicherung und Pensionskasse

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 Privatkunden - Vorsorge und Vermögen

Inhalte:

- Das Wesen und das System der Direktversicherung und der Pensionskasse beschreiben
- Wissen, für welche Versorgungsleistungen die Direktversicherung und die Pensionskasse Schutz bieten
- Zusagearten, die für die Direktversicherung und die Pensionskasse in Betracht kommen, kennen
- Die steuerliche Behandlung der Beiträge beim Arbeitgeber und Arbeitnehmer erklären
- Die steuerliche Behandlung der Versorgungsleistungen im Rentenbezug wissen
- Vor- und Nachteile der Direktversicherung und der Pensionskasse aufzeigen

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Babette Schering-Spille
Tel.: +495113623587
E-Mail: babette.schering-spille@vgh.de

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Sie eignen sich fachliche Grundlagen zum Beamtenrecht und Beamtenversorgung 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 Privatkunden - Vorsorge und Vermögen - Versorgung des Beamten und seiner Familie

Inhalte:

- Vorsorgeverhalten und bevorzugte Vermögensanlagen der Deutschen beschreiben
- Gründe für das Nichtsparen benennen
- Vorteile des frühzeitigen Beginns des Vermögensaufbaus erklären
- Demografische Entwicklung und Folgen für den Generationenvertrag kennen
- Entwicklung des Rentenniveaus beschreiben
- Zusammenhang zwischen vorzeitigem Rentenbeginn und Rentenabschlägen erklären
- Motiv für eine zusätzliche Altersvorsorge beschreiben
- Folgen für den Rentner von morgen kennen
- Auskünfte und Daten aus der Renteninformation interpretieren
- Vorsorgebedarf der unterschiedlichen Zielgruppen beschreiben

Allgemeine Infos

Dauer: 0,75 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 45 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Babette Schering-Spille
Tel.: +495113623587
E-Mail: babette.schering-spille@vgh.de

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

- Rechtsgrundlagen des Beamtenrechts kennen
- Begriff Beamtenstatus erläutern
- Laufbahngruppen definieren
- Besoldung der Beamten erläutern

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 des Beamtenrechts
- Gründe für das Nichtsparen benennen
- Vorteile des frühzeitigen Beginns des Vermögensaufbaus erklären
- Demografische Entwicklung und Folgen für den Generationenvertrag kennen
- Entwicklung des Rentenniveaus beschreiben
- Zusammenhang zwischen vorzeitigem Rentenbeginn und Rentenabschlägen erklären
- Motiv für eine zusätzliche Altersvorsorge beschreiben
- Folgen für den Rentner von morgen kennen

Allgemeine Infos

Dauer: 0,75 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 45 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Babette Schering-Spille
 Tel.: +495113623587
 E-Mail: babette.schering-spille@vgh.de

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Sparkassen

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Detaillierte Erläuterungen zum Versicherungsschutz in der Bürgschaftsversicherung Vario, Produkthighlights, Tarifierungsmerkmale, Vertriebsunterstützung sowie Informationen zur Versicherungskammer Bayern.

Methodik:

E-Learning in der der VGH Lernwelt.

Link: <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 Zusatzangebote für Sparkassen

Inhalte:

- Bürgschaft beschreiben und erklären
- Merkmale der Bürgschaftsversicherung wiedergeben
- Zielgruppen für Bürgschaften definieren
- Vorteile der Bürgschaftsversicherung für Kunden und Vertriebspartner wiedergeben
- Die Bürgschaftsversicherung erklären
- Leistungsmerkmale der Bürgschaftsversicherung Vario und deren Highlights im Vergleich zu anderen Produkten am Markt herausstellen
- Bonität erläutern und Obligo erklären
- Bürgschaftsarten beschreiben
- Sicherheiten definieren
- Bürgschaftsrahmen kennen
- Gesprächssituationen erkennen und als Ansprech Anlass nutzen

Allgemeine Infos

Dauer: 1,50 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Babette Schering-Spille

Tel.: +495113623587

E-Mail: babette.schering-spille@vgh.de

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Einführung in die fachlichen und arbeitsrechtlichen Grundlagen der betrieblichen Altersversorgung

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 Privatkunden - Vorsorge und Vermögen

Inhalte:

- Wesentliche Vorschriften des Betriebsrentengesetzes (BetrAVG) beschreiben
- Bestandteile eines Versorgungsverhältnisses beschreiben und erläutern
- Zusagearten nach dem BetrAVG nennen und erläutern
- Wer Anspruch Rechtsanspruch hat erklären
- Was im Zusammenhang mit der Durchführung des Rechtes zu beachten ist
- Wesen von Tariföffnungsklauseln kennen
- Wesen der Unverfallbarkeit dem Grunde und der Höhe nach erläutern
- Aufgabe des Pensionssicherungsvereins erläutern
- Regeln der Übertragung (Portabilität) kennen
- Anpassungsprüfungspflicht erklären

Allgemeine Infos

Dauer:

- Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 15 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Babette Schering-Spille
Tel.: +495113623587
E-Mail: babette.schering-spille@vgh.de

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Wesentliche Fakten und Zahlen der Unfallversicherung und Chancen einer privaten Unfallversicherung.

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 Privatkunden - Einkommensschutz und Unfall

Inhalte:

- Bedeutung der gesetzlichen Unfallversicherung verstehen
- Überblick über die wesentlichen Grundzüge der gesetzlichen Unfallversicherung bekommen
- Nichtversicherte Unfallfolgen kennen und offene Bedarfsbereiche erkennen
- Verletztenrente als Vollinvaliditätsrente und bei Teilinvalidität berechnen ebenso die Hinterbliebenenrente
- Baukastensystem der privaten Unfallversicherung kennenlernen
- Tarifmöglichkeiten der entsprechenden Zielgruppen aufzeigen
- Vorteile und Kombinationsmöglichkeiten der PlusPakete weitergeben

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Stunde(n)
 - Uhr
 Weiterbildungszeit: 60 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Babette Schering-Spille
 Tel.: +495113623587
 E-Mail: babette.schering-spille@vgh.de

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Umfassende Informationen zum Leistungsspektrum und den vielfältigen Möglichkeiten der Einkommensabsicherung.

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 Privatkunden - Einkommensschutz und Unfall

Inhalte:

- Die Anspruchsvoraussetzungen für die gesetzliche Absicherung nennen
- Die Renteninformation der Deutschen Rentenversicherung erläutern
- Den Begriff Berufsunfähigkeit definieren
- Die private Berufsunfähigkeitszusatzversicherung von der gesetzlichen und der privaten Erwerbsminderungsrente unterscheiden
- Die Berufsgruppen nennen
- Die VGH Berufsunfähigkeitsschutz Premium (auch für junge Erwachsene) und den VGH Existenzschutz kennen

Allgemeine Infos

Dauer: 1,66 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 1 Stunden 40 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Babette Schering-Spille
Tel.: +495113623587
E-Mail: babette.schering-spille@vgh.de

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Sie eignen sich fachliche Grundlagen zur Gesetzlichen Rentenversicherung 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 Privatkunden - Vorsorge und Vermögen

Inhalte:

- Wesen des Generationsvertrags
- Aufgaben der gesetzlichen Rentenversicherung (GRV)
- Versicherten Personenkreis nennen
- Zwischen Pflichtversicherung und freiwilliger Versicherung
- Alters-, Erwerbsminderungs- und Hinterbliebenenrenten
- Anspruchsvoraussetzungen und rentenrechtlichen Zeiten

Allgemeine Infos

Dauer: 45 Minute(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 45 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Babette Schering-Spille
Tel.: +495113623587
E-Mail: babette.schering-spille@vgh.de

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Sie eignen sich fachliche Grundlagen zum Thema Gesetzliche Unfallversicherung 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 Privatkunden - Einkommensschutz und Unfall

Inhalte:

- Demografische Entwicklung und Folgen für den Generationenvertrag kennen
- Entwicklung des Rentenniveaus beschreiben
- Zusammenhang zwischen vorzeitigem Rentenbeginn und Rentenabschlägen erklären
- Motiv für eine zusätzliche Altersvorsorge beschreiben
- Folgen für den Rentner von morgen kennen
- Auskünfte und Daten aus der Renteninformation interpretieren
- Vorsorgebedarf der unterschiedlichen Zielgruppen beschreiben
- Vorsorgeverhalten und bevorzugte Vermögensanlagen der Deutschen beschreiben
- Gründe für das Nichtsparen benennen
- Vorteile des frühzeitigen Beginns des Vermögensaufbaus erklären

Allgemeine Infos

Dauer: 0,75 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 45 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Babette Schering-Spille
Tel.: +495113623587
E-Mail: babette.schering-spille@vgh.de

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

keine

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 Privatkunden - Vorsorge und Vermögen - Private Altersvorsorge

Inhalte:

- Vorsorgeverhalten und bevorzugte Vermögensanlagen der Deutschen beschreiben
- Gründe für das Nichtsparen benennen
- Vorteile des frühzeitigen Beginns des Vermögensaufbaus erklären
- Demografische Entwicklung und Folgen für den Generationenvertrag kennen
- Entwicklung des Rentenniveaus beschreiben
- Zusammenhang zwischen vorzeitigem Rentenbeginn und Rentenabschlägen erklären
- Motiv für eine zusätzliche Altersvorsorge beschreiben
- Folgen für den Rentner von morgen kennen
- Auskünfte und Daten aus der Renteninformation interpretieren

Allgemeine Infos

Dauer: 0,75 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 45 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Babette Schering-Spille
 Tel.: +495113623587
 E-Mail: babette.schering-spille@vgh.de

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

- Zielgruppen für den VGH Unfallschutz kennen.
- Versicherungsumfang und Geltungsbereich 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 Privatkunden - Einkommensschutz und Unfall

Inhalte:

- Allgemeines zum VGH Unfallschutz
- Leistungsarten im VGH Unfallschutz
- Besonderheiten für den Abschluss des VGH Unfallschutzes

Allgemeine Infos

Dauer: 1,50 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Babette Schering-Spille
Tel.: +495113623587
E-Mail: babette.schering-spille@vgh.de

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

Hauptvertreter und deren Mitarbeiter, sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

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 unter Alle Inhalte -> Firmenkunden / 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: 90 Minute(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Babette Schering-Spille

Tel.: +495113623587

E-Mail: babette.schering-spille@vgh.de

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Sie erhalten umfassende Informationen zum Umfang und den Tarifen der Hausratversicherung.

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 Privatkunden - Bauen und Wohnen

Inhalte:

- Produktphilosophie und Produktvarianten der Hausratversicherung beschreiben
- Aufbau und Zusammensetzung der Produktvarianten kennen
- Deckungsumfang der Pakete Standard, Sicherheit und Spezial aufzeigen
- Mögliche Vertragsergänzungen zur Hausratversicherung kennen
- Im Beratungsgespräch nach Zielgruppen unterscheiden
- Hausrat-Check kennen und anwenden
- Anlässe zur Neuordnung darlegen
- Wichtige Cross-Selling-Argumente kennen
- Fakten für die Kundenansprache und für die eigene Argumentation im Verkaufsgespräch aufzeigen
- Unsere Tipps im Verkaufsgespräch anwenden
- Verkaufsfördernde Unterlagen kennen und beim Kunden zielgerichtet einsetzen
- Leistungsumfang der einzelnen Vertragsergänzungen zur Hausratversicherung beschreiben

Allgemeine Infos

Dauer: 1,50 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Babette Schering-Spille

Tel.: +495113623587

E-Mail: babette.schering-spille@vgh.de

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Detaillierte Erläuterungen zum Versicherungsschutz in der Kfz-Haftpflichtversicherung, Teil- und Vollkaskoversicherung, zu den Tarifen, Zusatzleistungen und Beitragsberechnung

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 -> Privatkunden -> Auto und Mobilität.

Inhalte:

- Markt und Chancen der Kraftfahrtversicherung beschreiben
- Bedarf und Kundennutzen der Kraftfahrtversicherung darstellen
- Gründe für die Versicherungspflicht zur Kfz-Haftpflichtversicherung erläutern
- Personen-, Sach- und Vermögensschäden unterscheiden
- Mindestversicherungssummen nennen

Allgemeine Infos

Dauer: 1,50 Stunde(n)
- Uhr
Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Babette Schering-Spille
Tel.: +495113623587
E-Mail: babette.schering-spille@vgh.de

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Detaillierte Erläuterungen zum Versicherungsschutz in der Kfz-Haftpflichtversicherung, Teil- und Vollkaskoversicherung, zu den Tarifen, Zusatzleistungen und Beitragsberechnung

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 -> Privatkunden -> Auto und Mobilität.

Inhalte:

- Versicherungsarten der Kraftfahrtversicherung unterscheiden
- Versicherte Personen und Geltungsbereich definieren
- Die Teil- und Vollkaskoversicherungen kennen
- Zusatzleistungen der Kraftfahrtversicherung der VGH kennen

Allgemeine Infos

Dauer: 1,50 Stunde(n)
- Uhr
Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Babette Schering-Spille
Tel.: +495113623587
E-Mail: babette.schering-spille@vgh.de

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Sie erhalten einen Einblick in das Leistungsspektrum der Privaten Haftpflichtversicherung der VGH.

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 Privatkunden - Haftpflicht

Inhalte:

- Versicherungsumfang unserer Privat-Haftpflichtversicherung kennen
- Verschiedene Bausteine und zusätzliche Versicherungsmöglichkeiten im Rahmen der PHV nennen
- Verkaufsansätze für die unterschiedlichen Zielgruppen kennen*
Aufbau und Zusammensetzung der Produktvarianten kennen
- Deckungsumfang der Haftpflichtversicherung aufzeigen können
- Gründe und Argumente für die vielfältigen Vorteile der Haftpflichtversicherung im Verkaufsgespräch zielgruppenorientiert darstellen
- Bestimmte sachliche Vorgänge aus dem persönlichen Umfeld des Kunden erkennen und für ein Beratungsgespräch nutzen
- Cross-Selling Gelegenheiten erfassen und für eine ganzheitliche Kundenberatung anwenden

Allgemeine Infos

Dauer: 1,50 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Babette Schering-Spille

Tel.: +495113623587

E-Mail: babette.schering-spille@vgh.de

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Erfahren Sie alle Leistungen zum Produkt der Privaten 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 Internetpasswort. Wenn Sie keine Anwendernummer haben, wenden Sie sich bitte an Ihren Vollmachtenkoordinator.

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

Inhalte:

- Risikobereiche des Privat-Rechtsschutzes kennen
- Bedarf und Nutzen des Privaten-Rechtsschutzes erläutern
- Bausteinsystem der privaten Rechtsschutzversicherung beschreiben
- Privat-Bausteine und Leistungsarten definieren
- Zielgruppen benennen
- Versicherten Personenkreis und versicherte Objekte erläutern
- Selbstbeteiligungssummen aufzeigen
- Verkaufs- und Nutzungsargumente des Privaten-Rechtsschutze kennen

Allgemeine Infos

Dauer: 1,50 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Babette Schering-Spille
Tel.: +495113623587
E-Mail: babette.schering-spille@vgh.de

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Erfahren Sie das Wesentliche zur Wohngebäudeversicherung der VGH.

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 Privatkunden - Bauen und Wohnen

Inhalte:

- Aufbau und Zusammensetzung der VGH-Wohngebäudeversicherung kennen
- Den Versicherungsschutz der 3 Versicherungspakete und die optionalen Bausteine beschreiben können
- Anlässe zur Neuordnung aufzeigen & Cross-Selling Argumente nennen können
- Fakten & Umfrageergebnisse für Kundengespräche vorbereiten
- Argumentation im Verkaufsgespräch festigen

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Stunde(n)
- Uhr
Weiterbildungszeit: 60 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Babette Schering-Spille
Tel.: +495113623587
E-Mail: babette.schering-spille@vgh.de

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Der Kurs besteht aus Lerninhalten im Rahmen eines Beratungsgesprächs und einem Abschlusstest.

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 Privatkunden - Gesundheit und Pflege

Inhalte:

- Verkaufsansätze für die Pflegezusatzversicherung kennenlernen
- Bedarf beim Kunden wecken
- Den Begriff der Pflegebedürftigkeit einfach vermitteln können
- Mögliche Kosten bei Pflegebedürftigkeit und ihre Finanzierungsmöglichkeiten aufzeigen können
- Wesentliche Leistungen des VGH PflegeSchutzes erklären
- Angebotserstellung
- Antragsaufnahme und Gesundheitsfragen

Allgemeine Infos

Dauer: 0,75 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 45 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Babette Schering-Spille
Tel.: +495113623587
E-Mail: babette.schering-spille@vgh.de

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

In diesem E-Learning erhalten Sie in kurzer Zeit einen Rundumblick über die VGH Fahrradversicherung.

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 Privatkunden - Auto und Mobilität

Inhalte:

- Produktstruktur der VGH Fahrradversicherung kennen
- Wichtigsten Ausschlüsse
- Welche Unterlagen werden vom Kunden benötigt
- Häufigsten Kundenfragen beantworten
- Darstellung im iVAS

Allgemeine Infos

Dauer: 0,50 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 30 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Babette Schering-Spille

Tel.: +495113623587

E-Mail: babette.schering-spille@vgh.de

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Sie bekommen Verkaufsansätze und den geschickten Gesprächseinstieg für den VGH Unfallschutz 2022 dargestellt

Methodik:

E-Learning in der VGH Lernwelt:

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

Zur Anmeldung in der VGH Lernwelt 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 -> Privatkunden -> Einkommensschutz und Unfall.

Inhalte:

- Verkaufsansätze für die private Unfallversicherung kennenlernen
- Bedarf beim Kunden wecken
- Unfallbegriff einfach vermitteln können
- Geschickten Gesprächseinstieg finden
- Wesentliche Leistungsarten/-inhalte der privaten Unfallversicherung erklären
- Gefahrengruppen und ÖD-Tarif kennenlernen
- Angebotserstellung mit iVAS
- Abschluss der Unfallversicherung mit Ausfertigung

Allgemeine Infos

Dauer: 0,75 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 45 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Babette Schering-Spille

Tel.: +495113623587

E-Mail: babette.schering-spille@vgh.de

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Ausbildungsprogramme

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Ausbildung Fachmann/-frau für Versicherungsvermittlung (IHK)	93
Sparkassen-Spezialist/-in Versichern und Vorsorgen (VGH)	94
Sparkassen-Spezialist Kompositversicherungen (VGH)	95

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

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 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 10 mehrtägigen Seminarbausteinen. Zwischen den Seminarphasen wird versicherungsfachliches Wissen in Blended-Learning-Modulen online 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:

01.03.2024 - 30.03.2025

02.09.2024 - 13.06.2025

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:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

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: 10 Tag(e)

Weiterbildungszeit: 52 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

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:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

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)

Weiterbildungszeit: 33 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

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

Ihr Zugang zur VGH Lernwelt

Einstellungen in der IT

Für die Nutzung der VGH-Lernwelt in Sparkassen sollten folgende Voraussetzungen gegeben sein:

- In den Sicherheitseinstellungen des Browsers und in der Netzwerkinfrastruktur Ihrer Sparkasse sollten die Seiten <http://www.lernwelt.ivv.de> und <https://www.lernwelt.ivv.de> als vertrauenswürdige Seiten hinterlegt werden.
- Um die Pop-Up Blockierung zu vermeiden, müssen die oben genannten Seiten als Ausnahmen in den Sicherheitseinstellungen des Browsers und ggf. in der Netzwerkinfrastruktur Ihrer Sparkasse hinterlegt werden.

Bei Fragen dazu sprechen Sie bitte den zuständigen IT-Beauftragten in Ihrer Sparkasse oder einen VGH-Anwendungsberater in Ihrem Vertriebsbereich an.

Erforderliche Browsereinstellungen für die Anzeige von Kursen:

- JavaScript: JavaScript muss aktiviert sein, damit veröffentlichte Kurse funktionieren.
- Downloads von Schriftarten: Das Herunterladen von Schriftarten muss aktiviert sein, damit die richtigen Schriftarten und Zeichen angezeigt werden.
- Keine Kompatibilitätsansicht: Wenn Sie Internet Explorer verwenden, deaktivieren Sie die Kompatibilitätsansicht.

Browser (verwenden Sie möglichst die aktuellste Version)

- Windows: Microsoft Edge, Google Chrome, Firefox
- Mac: Safari, Google Chrome, Firefox
- Mobil: Safari auf Apple iOS/iPadOS, Google Chrome in Apple iOS/iPadOS, Google Chrome in Android OS 6 oder höher

Diese Zugangsdaten werden benötigt

- Sie benötigen für den Zugang eine VGH_Anwendernummer (AIDNR). Diese 7stellige Nummer (z.B. 20xxxx) können Sie über Ihre Sparkasse bei den VGH-Anwendungsberatern anfordern.
- Wenn Sie eine AIDNR haben und noch kein Kennwort vergeben wurde, rufen Sie bitte unser Servicetelefon **0800 8440900** (ivv Service-Center) an. Sie erhalten dort ein Startkennwort. Dieses müssen Sie umgehend selbständig abändern.
 1. Rufen Sie im Internetbrowser die Lernwelt unter <https://www.lernwelt.ivv.de> auf.
 2. Melden Sie sich mit Ihrer Anwenderidentifikationsnummer (AIDNR) und dem Startpasswort in der Lernwelt an.
 3. Klicken Sie oben auf der Seite auf Ihren Anwendernamen und auf „Kennwort ändern“.
 4. Sie werden zu einer anderen Seite weitergeleitet, melden Sie sich am Premiumservices mit Ihrer Anwenderidentifikationsnummer (AIDNR) und dem Startpasswort an.
 5. Ändern Sie anschließend Ihr Kennwort in der Userverwaltung.
 6. Zum Speichern klicken Sie auf die Schaltfläche <weiter>.

Nachdem Sie nun ein eigenes Kennwort geändert haben, kehren Sie zurück zur Lernwelt unter: <https://www.lernwelt.ivv.de>

So geben Sie Ihre Zugangsdaten ein

- Geben Sie als Benutzernamen Ihre siebenstellige Anwenderidentifikationsnummer (AIDNR) und Ihr Kennwort unter <https://www.lernwelt.ivv.de> ein.
- Sollte das Kennwort nicht mehr bekannt sein, können Sie dieses über unser Servicetelefon 0800 8440900 zurücksetzen lassen.

Anmeldung zu Kursen der VGH-Lernwelt

- Eine Extra-Anmeldung über den Seminarkatalog und VQ ist nicht (mehr) erforderlich.
- Wenn Sie Mitarbeiter einer Versicherungsabteilung sind, können Sie aus dem Mitarbeiterportal [VIA](#) unser E-Learning-Angebot auch in unserer Weiterbildungsdatenbank LEVEL UP! Aufrufen.
- Von dort können Sie das Kursangebot auch direkt in der Lernwelt abrufen. In der Lernwelt können Sie über den Menüpunkt „Alle Inhalte“ das Angebot ansehen und sich selber für die Kurse direkt einbuchen bzw. beitreten.
- Im **VGH Starterkit** finden Sie die Kurse zu den Themen Hausrat, Private Haftpflicht, Unfall, Kfz und Rechtsschutz. Rufen Sie den folgenden Link auf:
https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat_8723&client_id=IVVPROD

Hier erhalten Sie weitere Unterstützung

Bei Problemen mit Ihren Zugangsdaten oder der Anmeldung an die VGH Lernwelt:

ivv Service-Center:

Montag bis Freitag

7:00 bis 19:00 Uhr

0511 362 3333 oder 0800 844 0900

Mail: service@ivv.de

Fragen zum Umgang mit den E-Learning-Kursen:

VGH Versicherungen - Abt. Vertrieb Qualifizierung

lernwelt@ivv.de

Valerio Giacomantonio valerio.giacomantonio@vgh.de

Ralf Ebeler ralf.ebeler@vgh.de

Jasmin Riedel jasmin.riedel@vgh.de

Dagmar Lüdtker dagmar.luedtke@vgh.de

Petra Schulenburg petra.schulenburg@vgh.de

Fachliche Fragen zu den Lerninhalten:

Die in den Kursen genannten Fachtrainer sind Ihre Ansprechpartner bei Fragen zu den Lerninhalten.

An Vertrieb Qualifizierung (VQ) per E-Mail vq-seminaranmeldungen@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 Anweideidentifikationsnummer (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)?

- | | | |
|--|--|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> Hausrat | <input type="checkbox"/> Kraftfahrt | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> Privathaftpflicht | <input type="checkbox"/> gewerbliche Sachversicherung | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> Wohngebäude | <input type="checkbox"/> gewerbliche Haftpflichtversicherung | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> Rechtsschutz | <input type="checkbox"/> landwirtschaftliche Haftpflichtversicherung | |

Welche Inhalte sollen geschult werden (Personenversicherung)?

- | | | |
|--|---|---|
| <input type="checkbox"/> Altersvorsorge | <input type="checkbox"/> Absicherung der Arbeitskraft | <input type="checkbox"/> Absicherung der Gesundheit |
| <input type="checkbox"/> Absicherung der Familie | <input type="checkbox"/> Absicherung von Unfallfolgen | <input type="checkbox"/> baV |

Wie lange soll das Seminar dauern?

- ½ Tag 1 Tag 2 Tage

In welchem Format soll das Seminar stattfinden?

- 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?