

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

Weiterbildungsangebot 2026
für Sparkassen



Inhaltsverzeichnis

	Seite
Präsenzs Schulungen	3
Online-Veranstaltungen	22
Inhouse Angebote	48
Selbstgesteuerte E-Learnings	60
Ausbildungsprogramme	137

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Fünf auf einen Streich - Lebensrisiken absichern	4
Zielgruppe 50+ - In der zweiten Lebenshälfte gut versorgt sein	5
Aller guten Dinge sind drei! Verkauf, Risikoprüfung und Leistung für Berufsunfähigkeit und Existenzschutz	6
Altersvorsorge - verarmt oder gut versorgt?	7
Beratung und Verkauf rund um die KFZ-Versicherung	8
Beratung und Verkauf von Sachversicherungen für Privatkunden	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
Gut, das geregelt zu haben!	13
Gut, das geregelt zu haben - Die Reise geht weiter!	14
Sachversicherungen rund um den Gewerbebetrieb	15
Vermögende Kunden gekonnt versorgen	16
Wenn es brenzlig wird Unser VGH Unfallschutz für alle Fälle!	17
Beratung und Verkauf von Versicherungen rund um die Immobilie	18
Drei Musketiere für ein starkes Unternehmen - Betriebliche Krankenversicherung, betriebliche Altersvorsorge und Firmen-Unfallschutz	19
Pflege und Vorsorge mit Storytelling zum Erfolgsverkauf	21

Zielgruppe:

Hauptberufliche Agenturvertreter und Vertreterinnen, Agenturmitarbeitende und Sparkassenmitarbeitende, die schon erste Erfahrungen im Verkauf von Personenversicherungsprodukten gesammelt haben.

Voraussetzungen:

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

Lernziele / Kompetenzen:

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

Methodik:

Präsentation, Gruppendiskussion, Fallbeispiele und praktische Übungen

Inhalte:

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

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tag(e)

09:00 - 18:00 Uhr (Beginn am ersten Tag:
10:00 Uhr, Ende am letzten Tag: 17:15 Uhr)

Weiterbildungszeit: 9 Stunden

Nächste Termine:

06. - 07.10.2026

Pescheks Seminarhotel Luisenhof,
Visselhövede

Hinweise:

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe 50+ - In der zweiten Lebenshälfte gut versorgt sein - Versicherungsprodukte für Kunden über 50 beraten und verkaufen

EA-SW-114

Zielgruppe:

Hauptberufliche Agenturvertreter und Vertreterinnen, Agenturmitarbeitende und Sparkassenmitarbeitende.

Voraussetzungen:

Basiswissen für die Beratung der Zielgruppe wird vorausgesetzt.

Lernziele / Kompetenzen:

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

Methodik:

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

Inhalte:

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. - 18.09.2026

Pescheks Seminarhotel Luisenhof,
Visselhövede

Hinweise:

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Alle Sparkassenmitarbeitende, die ihre fachliche Expertise in Richtung Verkauf, Risikoprüfung und echten Leistungsfälle erweitern möchten, damit Ihre Kunden und Kundinnen gut versorgt in die Zukunft starten können.

Voraussetzungen:

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

Lernziele / Kompetenzen:

Sie steigern Ihre Kompetenz in Beratung und Verkauf rund um die Berufsunfähigkeitsversicherung und den Existenzschutz. Sie können mit Ihren Kunden und Kundinnen die Bedarfssituationen klären und mit dem Verkauf von den Produkten der VGH ihre Vorsorgesituation bedarfsgerecht beraten. Innovative Verkaufsargumente mit erweitertem Hintergrundwissen zur Risikoprüfung der Gesundheitsfragen und konkreten Beispielen aus der Leistungsabteilung in Verbindung mit Cross-Sellingprodukten und Elementen des Storytellings verhelfen Ihnen zu einem neuen Beratungsansatz. Außerdem wird an einem konkreten 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
 - Mit Storytelling zum Erfolg
- Zielorientierte Gesprächsführung
- Berufsunfähigkeitsversicherung und Existenzschutz
 - Produktmerkmale auf den Punkt gebracht
 - Besonderheiten beider Produkte
 - Die neue Risiko-LV 2025 mit Highlights, Tipps und Kniffen
 - Cross-Sellingansätze mit geeigneter Argumentationskette aus Kundensicht
 - 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 speziellem Hintergrundwissen der Leistungsprüfung
 - Was Sie immer schon mal wissen wollten! Zeit für Ihre speziellen Fragen an Risikoprüferin und Leistungsprüferin

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tag(e)

09:00 - 17:00 Uhr (Beginn am ersten Tag:
10:00 Uhr, Ende am letzten Tag: 16:00 Uhr)

Weiterbildungszeit: 11 Stunden 15 Minuten

Nächste Termine:

02. - 03.03.2026

Grohnder Fährhaus, Emmerthal

Hinweise:

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

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

Lernziele / Kompetenzen:

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

Methodik:

Präsentation, Gruppendiskussion, Fallbeispiele und praktische Übungen

Inhalte:

- FaktenCheck - Gesetzliche Rentenversicherung
- Anspracheanlässe und -möglichkeiten
- Zielorientierte Gesprächsführung
- Erfassen der Kundensituation und Darstellung des Bedarfs
- 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:

28. - 29.04.2026

Pescheks Seminarhotel Luisenhof,
Visselhövede

Hinweise:

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Privatkundenberatende

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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

Methodik:

Präsentation, Diskussion, Fallbeispiele und praktische Übungen

Inhalte:

- 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:

11. - 12.11.2026

Hotel Roshop, Barnstorf

Hinweise:

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Privatkundenberatende

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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

Methodik:

Präsentation, Diskussion, Fallbeispiele und praktische Übungen

Inhalte:

- 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)

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:

24. - 25.11.2026
Hotel Anders, Walsrode

Hinweise:

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Hauptberufliche Agenturvertreter und Vertreterinnen, Agenturmitarbeitende und Sparkassenmitarbeitende.

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 / Kompetenzen:

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:

19. - 20.02.2026

Pescheks Seminarhotel Luisenhof,
Visselhövede

Hinweise:

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Alle Mitarbeitende der Sparkassen, die sich in Beratung und Service verkäuferisch weiterentwickeln wollen

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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

Methodik:

Präsentation, Diskussion, Fallbeispiele und praktische Übungen

Inhalte:

Markt und Chance

- Aktuelle Situation, Trends und Aussichten

Die Gesetzliche Krankenversicherung und die soziale Pflegeversicherung
Interessantes und Wissenswertes

Die Private Kranken-Zusatzversicherung

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

Pflege- und Pflegezusatzversicherung

- Vertriebschance und die aktuelle Pflegesituation
- Neuerungen der sozialen Pflegeversicherung
- Elternunterhalt wer bezahlt was?
- Der VGH PflegeSchutz
- Vielfältige und hilfreiche Tipps und Tricks im world wide web

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

10:00 - 17:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 5 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

03.09.2026

Pescheks Seminarhotel Luisenhof,
Visselhövede

Hinweise:

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

Erfahrungen in der Beratung von Versicherungsprodukten der VGH wird vorausgesetzt.

Lernziele / Kompetenzen:

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

Methodik:

Präsentation und offener Austausch zu erfolgreichen Experimenten

Inhalte:

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

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tag(e)

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

Weiterbildungszeit: 12 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

24. - 25.02.2026

Pescheks Seminarhotel Luisenhof,
Visselhövede

26. - 27.11.2026

Grohnder Fährhaus, Emmerthal

Hinweise:

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

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

Trainer:

Markus Hinz, Kunden- und
Marktmanagement
Katrín-Susanne Seizer, Vertrieb
Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

Alle Sparkassenmitarbeitende, die sich in Beratung und Service verkäuferisch weiterentwickeln wollen.

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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

Methodik:

Präsentation, Fallbeispiele, Workshop

Inhalte:

Rechtzeitig die richtige Vorsorge treffen!

- Vorsorgevollmacht
- Notvertretungsrecht für Ehegatten
- Betreuungsverfügung
- Gesundheitsvollmacht
- Patientenverfügung
- Pflegeverfügung
- Organspende

Pflegeversicherung

- Pflegezeitgesetz und Familienpflegezeitgesetz bei zu pflegenden Angehörigen
- Freistellungsmöglichkeiten in der letzten Lebensphase

Umgang mit dem Todesfall

- Gesprächsführung in schwierigen Situationen
- Erstkontakt nach dem Todesfall
- Umgang mit Angehörigen
- Gesprächsvorbereitung und Gesprächsnachbereitung

Was macht die Kommunikation so schwierig?

- Trauerphasen
- Kommunikationsgrundlagen und Modelle
- Was darf man sagen und was nicht?
- Umgang mit der eigenen Sprach- und Hilflosigkeit

Beratungsansätze in der täglichen Praxis

- Storytelling für den Verkauf
- Notfallordner
- Networking im eigenen Kundensegment
- Kundenorientierte Lösungen und Verkaufsansätze

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tag(e)

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

Weiterbildungszeit: 12 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

14. - 15.04.2026

Grohnder Fährhaus, Emmerthal

Hinweise:

Das Seminar ist als Workshop konzipiert.

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Hauptberufliche Agenturvertreter und Vertreterinnen, Agenturmitarbeitende, Mitarbeitende der VGH mit Kundenkontakt und Sparkassenmitarbeitende

Voraussetzungen:

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

Lernziele / Kompetenzen:

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

Methodik:

Präsentation, Fallbeispiele, Workshop

Inhalte:

Review Wo stehe ich?

- Erfahrungsaustausch
- Erweiterung des Notfallordners
- 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)

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

Weiterbildungszeit: 12 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

02. - 03.12.2026

Grohnder Fährhaus, Emmerthal

Hinweise:

Das Seminar ist als Workshop konzipiert.

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Beratende im Firmenkundengeschäft, die über Grundwissen im Versicherungsbereich verfügen

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Sie nehmen die Verkaufschancen bei verschiedenen Gesprächsanlässen mit Firmenkunden und Kundinnen 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)

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

Weiterbildungszeit: 10 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

21. - 22.04.2026

Jann Hinsch Hof, Winsen/Aller

Hinweise:

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster

Tel.: +495113623687

E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

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

Zielgruppe:

Individual- und Vermögenskundenberatende

Voraussetzungen:

Basiswissen für die Beratung vermögender Kunden wird vorausgesetzt.

Lernziele / Kompetenzen:

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

Methodik:

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

Inhalte:

Erfassen der speziellen Situation vermögender Kunden und kundenorientierte Darstellung des Bedarfs

Bedarfsfelder erkennen und ansprechen, z.B.

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

Die Produkte der VGH

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tag(e)

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

Weiterbildungszeit: 9 Stunden

Nächste Termine:

17. - 18.06.2026

Pescheks Seminarhotel Luisenhof,
Visselhövede

Hinweise:

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Hauptberufliche Agenturvertreter und Vertreterinnen, Agenturmitarbeitende und Sparkassenmitarbeitende. Alle, die möchten, dass ihre Kunden nach einem Unfall keinen Schiffbruch erleiden.

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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

Methodik:

Präsentation, Diskussion, Fallbeispiele und praktische Übungen

Inhalte:

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

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

10:00 - 17:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 5 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

27.04.2026

Pescheks Seminarhotel Luisenhof,
Visselhövede

02.11.2026

Pescheks Seminarhotel Luisenhof,
Visselhövede

Hinweise:

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Beratende im Baufinanzierungsgeschäft

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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

Methodik:

Präsentation, Diskussion, Fallbeispiele und praktische Übungen

Inhalte:

- Absicherungsmöglichkeiten während der Bauphase:
 - 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)

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

Weiterbildungszeit: 10 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

18. - 19.03.2026

Hotel Anders, Walsrode

10. - 11.09.2026

Jann Hinsch Hof, Winsen/Aller

Hinweise:

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

Constanze Rüster

Tel.: +495113623687

E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

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

Zielgruppe:

Alle Mitarbeitenden der Sparkasse, die Firmen- und Gewerbekunden beraten oder ansprechen möchten um ihr Angebot in der Kundenberatung rund um die betriebliche Krankenversicherung (bKV), betriebliche Altersvorsorge (bAV) und Firmen-Unfallschutz aufbauen und erweitern wollen.

Voraussetzungen:

Erste Erfahrungen in Ansprache und Verkauf von Kranken-Zusatzversicherungen, betrieblicher Altersvorsorge und der Unfallversicherungen sollten vorhanden sein.
Bei Bedarf empfehlen wir die E-Learnings zum Thema bAV und Unfallversicherung

Lernziele / Kompetenzen:

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

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

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

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

Methodik:

Präsentation, Gruppendiskussion, Fallbeispiele

Inhalte:

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

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tag(e)

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

Weiterbildungszeit: 9 Stunden

Nächste Termine:

02. - 03.02.2026

Grohnder Fährhaus, Emmerthal

26. - 27.10.2026

Peschecks Seminarhotel Luisenhof,
Visselhövede

Hinweise:

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

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

Trainer:

Alexandra Castronovo, Unfall-Betrieb
Jasmin Giese, Provinzial Kranken -
Stabsaufgaben
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb
Qualifizierung
Stefanie Spreng, Provinzial Kranken -
Antrag / Bestand
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

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

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

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

Lernziele / Kompetenzen:

Sie steigern Ihre Kompetenz in Beratung und Verkauf rund um die Pflegeversicherung, Vorsorge im Fall der Fälle und dem Storytelling um den Kunden in seiner Welt abzuholen.

Methodik:

Präsentation, Diskussion, Fallbeispiele

Inhalte:

- Rechtzeitig die richtige Vorsorge treffen!
 - Vorsorgevollmacht
 - Betreuungsverfügung
 - Patientenverfügung
 - Organspende
- Die Versorgungslücke in der gesetzlichen Pflegeversicherung
 - Neuerungen der sozialen Pflegeversicherung
 - Kosten der Pflegebedürftigkeit bei ambulanter und stationärer Pflege
 - Bedarfsermittlung mit oder ohne die Einbeziehung der
 - Gesetzlichen Rente
 - Elternunterhalt: Offenlegung der finanziellen Situation von Eltern und Kindern (Angehörigen-Entlastungsgesetz)
 - Pflegezeitgesetz und Familienpflegezeitgesetz bei zu pflegenden Angehörigen
- Anspracheanlässe und neue Ansprachemöglichkeiten mit innovative Vertriebstipps
 - Mit Storytelling als Türöffner zum Erfolgsverkauf

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tag(e)

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

Weiterbildungszeit: 12 Stunden 15 Minuten

Nächste Termine:

20. - 21.04.2026

Pescheks Seminarhotel Luisenhof,
Visselhövede

Hinweise:

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Inhaltsverzeichnis

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

Webinar: Die Versorgung der Landwirte und ihrer Familien	40
Webinar: Fresh-Up Gesetzliche Rentenversicherung	41
Webinar: Kurz geschnackt und einfach gedacht! Lernhäppchen zum VGH Unfallschutz	42
Webinar: Fresh-Up bAV	43
Webinar: Die Ertragsausfallversicherung für den Gewerbebetrieb	44
Webinar: Jagdhaftpflichtversicherung	45
Webinar: Rund um die Sozialversicherung	46
Webinar: Die neue betriebliche Krankenversicherung der VGH Der Mehrwert für ein starkes Unternehmen!	47

Zielgruppe:

Hauptberufliche Agenturvertreter und Vertreterinnen, Agenturmitarbeitende, Sparkassenmitarbeitende aus den Versicherungsabteilungen und Personen im angestellten Außendienst, Mitarbeitende der Regionaldirektionen

Voraussetzungen:

Basiswissen und erste Erfahrung im Verkauf werden vorausgesetzt

Lernziele / Kompetenzen:

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

Methodik:

Präsentation

Inhalte:

- Highlights der VGH Fahrradversicherung

Allgemeine Infos

Dauer: 90 Minute(n)

09:30 - 11:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 80 Minuten

Nächste Termine:

29.01.2026

Online

17.09.2026

Online

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Stephanie Dehn

Tel.: +495113623673

E-Mail: stephanie.dehn@vgh.de

Trainer:

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

Zielgruppe:

Hauptberufliche Agenturvertreter und Vertreterinnen, Agenturmitarbeitende, Sparkassenmitarbeitende, die im Verkauf von Personenversicherungen aktiv sind.

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Dieses Webinar bietet Ihnen eine komplette Einführung mit Fallbeispielen in das Programm Mira-Pos. So gestaltet sich die Antragsaufnahme einfach für Sie und den Kunde bis zum Fallabschluss des Vertrages.

Methodik:

Vortrag / Online

Inhalte:

Anwendung des Programms Mira-Pos mit allen Tipps und Kniffen für die schnelle und unkomplizierte Risikoprüfung bei Berufsunfähigkeits- und Risikolebensversicherung bis hin zum Existenzschutz.

Allgemeine Infos

Dauer: 0,50 Tag(e)

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

22.01.2026

Online

Hinweise:

Das Webinar findet mit der Anwendung Webex statt.

Weitere technische Informationen finden Sie in der Lernwelt.

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

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Agenturmitarbeitende, Sparkassenmitarbeitende, angehende Versicherungsfachleute für Versicherungsvermittlung, Auszubildende zum/zur Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen, Auszubildende zum/zur Bankkaufmann/-Bankkauffrau sowie bedarfsorientiert auch Innendienstmitarbeitende der ivv und VGH

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 / Kompetenzen:

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

Methodik:

Lehrvortrag und Diskussion

Inhalte:

- Kundenansprache und Vertriebsansätze
- Leistungen und Lücken der Erwerbsminderungsrenten der Gesetzlichen Rentenversicherung
- Aktuelle VGH-Tarife für die Absicherung der Arbeitskraft
- Bedarfsgerechte Versorgung ermitteln

Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

18.03.2026

Online

17.08.2026

Online

23.09.2026

Online

30.10.2026

Online

09.11.2026

Online

Hinweise:

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

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

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Agenturmitarbeitende, Sparkassenmitarbeitende, angehende Versicherungsfachleute für Versicherungsvermittlung, Auszubildende zum/zur Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen, Auszubildende zum/zur Bankkaufmann/-Bankkauffrau sowie bedarfsorientiert auch Innendienstmitarbeitende der ivv und VGH

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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:

06.03.2026

Online

06.08.2026

Online

06.11.2026

Online

16.12.2026

Online

Hinweise:

Das Webinar findet mit der Anwendung Webex statt.

Weitere technische Informationen finden Sie in der Lernwelt.

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

Ansprechpartner:

Stephanie Dehn

Tel.: +495113623673

E-Mail: stephanie.dehn@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung

Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb

Qualifizierung

Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung

Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

Agenturmitarbeitende, Sparkassenmitarbeitende, angehende Versicherungsfachleute für Versicherungsvermittlung, Auszubildende zum/zur Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen, Auszubildende zum/zur Bankkaufmann/-Bankkauffrau sowie bedarfsorientiert auch Innendienstmitarbeitende der ivv und VGH

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 / Kompetenzen:

Sie kennen die Grundlagen des Versicherungsschutzes der VGH Kfz-Versicherung

Methodik:

Lehrvortrag und Diskussion

Inhalte:

- KFZ-Haftungsgrundlagen
- Geltungsbereich der KFZ-Versicherung
- unterschiedliche Kaskovarianten im VGH-Tarif
- VGH-Werkstattservice
- VGH-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:

19.01.2026

Online

19.03.2026

Online

27.08.2026

Online

07.10.2026

Online

25.11.2026

Online

Hinweise:

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

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

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Agenturmitarbeitende, Sparkassenmitarbeitende, angehende Versicherungsfachleute für Versicherungsvermittlung, Auszubildende zum /zur Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen, Auszubildende zum/zur Bankkaufmann/-Bankkauffrau sowie bedarfsorientiert auch Innendienstmitarbeitende der ivv und VGH

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 / Kompetenzen:

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

Methodik:

Lehrvortrag und Diskussion

Inhalte:

- das VGH SFR-System incl. Erdestufungsmöglichkeiten
- Möglichkeiten der Übertragung von Schadenfreiheitsrabatten
- Unterschiede bei den Versicherungsbestätigungen
- Besonderheiten im VGH-KFZ-Tarif
- 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:

03.03.2026

Online

14.04.2026

Online

09.09.2026

Online

24.11.2026

Online

08.12.2026

Online

Hinweise:

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

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

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Agenturmitarbeitende, Sparkassenmitarbeitende, angehende Versicherungsfachleute für Versicherungsvermittlung, Auszubildende zum/zur Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen, Auszubildende zum/zur Bankkaufmann/-Bankkauffrau sowie bedarfsorientiert auch Innendienstmitarbeitende der ivv und VGH

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 / Kompetenzen:

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 Krankenversicherung
- Bedarfsgerechte Versorgung ermitteln

Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

23.01.2026

Online

24.02.2026

Online

07.04.2026

Online

01.07.2026

Online

15.09.2026

Online

19.10.2026

Online

Hinweise:

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

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

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Agenturmitarbeitende, Sparkassenmitarbeitende, angehende Versicherungsfachleute für Versicherungsvermittlung, Auszubildende zum/zur Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen, Auszubildende zum/zur Bankkaufmann/-Bankkauffrau sowie bedarfsorientiert auch Innendienstmitarbeitende der ivv und VGH

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 / Kompetenzen:

Sie kennen die Leistungen und Lücken der GRV
Sie kennen die privaten Rentenversicherungen der VGH

Methodik:

Lehrvortrag und Diskussion

Inhalte:

- Leistungen und Lücken der Altersversorgung der Gesetzlichen Rentenversicherung
- Die privaten Rentenversicherungen der VGH
- Bedarfsgerechte Versorgung ermitteln

Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

25.03.2026

Online

15.04.2026

Online

16.06.2026

Online

18.09.2026

Online

14.10.2026

Online

Hinweise:

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

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

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Agenturmitarbeitende, Sparkassenmitarbeitende, angehende Versicherungsfachleute für Versicherungsvermittlung, Auszubildende zum/zur Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen, Auszubildende zum/zur Bankkaufmann/-Bankkauffrau sowie bedarfsorientiert auch Innendienstmitarbeitende der ivv und VGH

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 / Kompetenzen:

Sie kennen das VGH Verkaufsprodukt

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:

10.02.2026

Online

28.04.2026

Online

03.07.2026

Online

19.11.2026

Online

16.12.2026

Online

Hinweise:

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

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

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Agenturmitarbeitende, Sparkassenmitarbeitende, angehende Versicherungsfachleute für Versicherungsvermittlung, Auszubildende zum/zur Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen, Auszubildende zum/zur Bankkaufmann/-Bankkauffrau sowie bedarfsorientiert auch Innendienstmitarbeitende der ivv und VGH

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 / Kompetenzen:

Sie kennen das VGH Verkaufsprodukt

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:

29.01.2026

Online

23.04.2026

Online

04.08.2026

Online

26.11.2026

Online

08.12.2026

Online

Hinweise:

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

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

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Agenturmitarbeitende, Sparkassenmitarbeitende, angehende Versicherungsfachleute für Versicherungsvermittlung, Auszubildende zum /zur Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen, Auszubildende zum/zur Bankkaufmann/-Bankkauffrau sowie bedarfsorientiert auch Innendienstmitarbeitende der ivv und VGH

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 / Kompetenzen:

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:

16.02.2026

Online

20.03.2026

Online

08.05.2026

Online

02.07.2026

Online

07.08.2026

Online

17.12.2026

Online

Hinweise:

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

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

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Agenturmitarbeitende, Sparkassenmitarbeitende, angehende Versicherungsfachleute für Versicherungsvermittlung, Auszubildende zum/zur Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen, Auszubildende zum/zur Bankkaufmann/-Bankkauffrau sowie bedarfsorientiert auch Innendienstmitarbeitende der ivv und VGH

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 / Kompetenzen:

Sie kennen das VGH Verkaufsprodukt

Methodik:

Lehrvortrag und Diskussion

Inhalte:

- Versicherte Sachen in der Hausratversicherung
- Das Leistungsspektrum im VGH-Hausrattarif
- Darstellung möglicher Vertragsergänzungen
- 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:

15.01.2026

Online

14.04.2026

Online

01.07.2026

Online

22.09.2026

Online

02.12.2026

Online

Hinweise:

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

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

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Agenturmitarbeitende, Sparkassenmitarbeitende, angehende Versicherungsfachleute für Versicherungsvermittlung, Auszubildende zum/zur Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen, Auszubildende zum/zur Bankkaufmann/-Bankkauffrau sowie bedarfsorientiert auch Innendienstmitarbeitende der ivv und VGH

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 / Kompetenzen:

Sie kennen das VGH Verkaufsprodukt

Methodik:

Lehrvortrag und Diskussion

Inhalte:

- Versicherte Sachen im VGH-Wohngebäudetarif
- Versicherbare Gefahren
- Produktmerkmale in der VGH-Wohngebäudeversicherung
- Neubaustaffel, Eigentumswechsel
- Besonderheiten im Wohnflächentarif
- 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:

27.01.2026

Online

24.03.2026

Online

21.04.2026

Online

20.08.2026

Online

02.10.2026

Online

Hinweise:

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

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

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Mitarbeitende der Sparkassen
Bedarfsorientiert Agenturleitende und deren Mitarbeitende

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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

Methodik:

Präsentation mit Fallbeispielen

Inhalte:

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

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Stunde(n)

10:00 - 11:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 50 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

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

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

Termine werden im ersten Quartal 2026 veröffentlicht. Bitte melden Sie Ihr Interesse bei der organisatorisch zuständigen Person per E-Mail an und lassen sich auf die Vormerkliste setzen.

Ansprechpartner:

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

Trainer:

Kim Sander, Ventil, Makler und externe Vermittlungen
Christoph Schmitz, ÖRAG
Rechtsschutzversicherungs-AG

Zielgruppe:

Hauptberufliche Agenturvertreter und Vertreterinnen, Agenturmitarbeitende, Sparkassenmitarbeitende, die Arbeitnehmerkunden (Privatkunden) aktiv beraten.

Voraussetzungen:

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

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

Lernziele / Kompetenzen:

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

Methodik:

Präsentation, Lehrgespräch, Gruppendiskussion, Fallbeispiele, praktische Übungen

Inhalte:

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

Allgemeine Infos

Dauer: 0,50 Tag(e)

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

25.09.2026

Online

Hinweise:

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

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

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Agenturmitarbeitende, Sparkassenmitarbeitende, angehende Versicherungsfachleute für Versicherungsvermittlung, Auszubildende zum/zur Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen, Auszubildende zum/zur Bankkaufmann/-Bankkauffrau sowie bedarfsorientiert auch Innendienstmitarbeitende der ivv und VGH

Voraussetzungen:

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

- E-Learning VGH CyberSchutz für Privatkunden

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

Lernziele / Kompetenzen:

Sie kennen das VGH Verkaufsprodukt

Methodik:

Lehrvortrag und Diskussion

Inhalte:

- Welche Cyber-Risiken gibt es?
- Wie können sich Kunden gegen die Folgen von Cyberangriffen absichern?
- Leistungen des Cyber-Basis-Schutz Eigenschäden, Haftpflichtschäden und Prävention
- Leistungen des Cyber-Zusatz-Schutz Rechtsschutz
- Es werden individuelle Teilnehmerfragen beantwortet.

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Stunden

09:30 - 11:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 1 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

08.01.2026

Online

27.03.2026

Online

09.06.2026

Online

22.09.2026

Online

26.10.2026

Online

Hinweise:

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

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

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Hauptberufliche Agenturvertreter und Vertreterinnen, Agenturmitarbeitende, Sparkassenmitarbeitende aus den Versicherungsabteilungen Privatkunden-, Gewerbe- und Firmenkundenberater und Personen im angestellten Außendienst

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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

Methodik:

Präsentation, Lehrgespräch, Gruppendiskussion, Fallbeispiele

Inhalte:

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

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

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

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

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Hauptberufliche Agenturvertreter und Vertreterinnen, Agenturmitarbeitende, Sparkassenmitarbeitende, die im Verkauf von Personenversicherungen aktiv sind

Voraussetzungen:

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

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

Lernziele / Kompetenzen:

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

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

Methodik:

Webinar

Inhalte:

- 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:

10.03.2026

Online

24.09.2026

Online

Hinweise:

Das Webinar findet mit der Anwendung Webex statt.

Weitere technische Informationen finden Sie in der Lernwelt.

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

Ansprechpartner:

Constanze Rüster

Tel.: +495113623687

E-Mail: constanze.ruester@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung

Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung

Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung

Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

Alle Mitarbeitenden 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. Bei Bedarf nutzen Sie bitte unsere Basisseminare.

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

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

Lernziele / Kompetenzen:

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:

07.09.2026

Online

Hinweise:

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

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

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Hauptberufliche Agenturvertreter und Vertreterinnen, Agenturmitarbeitende, Sparkassenmitarbeitende aus den Versicherungsabteilungen Privatkunden-, Gewerbe- und Firmenkundenberater und Personen im angestellten Außendienst

Voraussetzungen:

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

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

Lernziele / Kompetenzen:

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

Methodik:

Präsentation, Lehrgespräch, Gruppendiskussion, Fallbeispiele, Webinar / Online

Inhalte:

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

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

11.03.2026

Online

Hinweise:

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

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

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Hauptberufliche Agenturvertreter und Vertreterinnen, Agenturmitarbeitende, Sparkassenmitarbeitende aus den Versicherungsabteilungen und Personen im angestellten Außendienst

Voraussetzungen:

Basiswissen und erste Erfahrung im Verkauf werden vorausgesetzt

Lernziele / Kompetenzen:

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

Methodik:

Präsentation

Inhalte:

- Die unterschiedlichen Pakte kennenlernen und beim Kunden anwenden
- Kennenlernen der unterschiedlichen Pakete der Ertragsausfallversicherung
- Anwendung der unterschiedlichen Pakete der Ertragsausfallversicherung

Allgemeine Infos

Dauer: 90 Minute(n)

09:30 - 11:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 80 Minuten

Nächste Termine:

06.02.2026

Online

30.10.2026

Online

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Stephanie Dehn

Tel.: +495113623673

E-Mail: stephanie.dehn@vgh.de

Trainer:

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

Zielgruppe:

Hauptberufliche Agenturvertreter und Vertreterinnen, Agenturmitarbeitende, Sparkassenmitarbeitende aus den Versicherungsabteilungen und Personen im angestellten Außendienst, Mitarbeitende der Regionaldirektionen

Voraussetzungen:

Basiswissen und erste Erfahrung im Verkauf werden vorausgesetzt

Lernziele / Kompetenzen:

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

Methodik:

Präsentation

Inhalte:

- Highlights der VGH Jagdhaftpflichtversicherung

Allgemeine Infos

Dauer: 90 Minute(n)

09:30 - 11:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 80 Minuten

Nächste Termine:

22.01.2026

Online

15.09.2026

Online

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Stephanie Dehn

Tel.: +495113623673

E-Mail: stephanie.dehn@vgh.de

Trainer:

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

Zielgruppe:

Hauptberufliche Agenturvertreter und Vertreterinnen, Agenturmitarbeitende, Sparkassenmitarbeitende, die im Verkauf von Personenversicherungen aktiv sind.

Voraussetzungen:

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

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

Lernziele / Kompetenzen:

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

Methodik:

Vortrag

Inhalte:

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

Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunde(n)

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

02.06.2026

Online

27.10.2026

Online

Hinweise:

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

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

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Dieses Webinar bietet Ihnen umfassendes Grundlagenwissen rund um die bkV.

Sie erhalten Hinweise zu möglichen Bedarfsfeldern und nützliche Beratungsansätze und Argumentationshilfen für Ihre vertriebliche Tätigkeit. Sie lernen das Angebot der VGH kennen und können dies in der Beratung der Firmen- und Gewerbekunden vertrieblich nutzen.

Methodik:

Webinar

Inhalte:

- Was ist eigentlich eine bkV und wie sieht der Markt dafür aus?
- Was macht eine bkV so wertvoll für Arbeitgeber und Arbeitnehmer?
- Welche Vertriebsansätze können Sie nutzen?
- Was genau bietet die VGH zu diesem Thema an?
 - Die Highlights der VGH-Tarife
 - Checklisten für die Vertriebsunterstützung
 - bkV-Web-Portal (CARE4WORK) der VGH im Überblick
- Wie ist die steuerliche Behandlung der Beiträge und Leistungen der bkV bei AG und AN geregelt?

Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunde(n)

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

04.02.2026

Online

06.02.2026

Online

27.02.2026

Online

17.03.2026

Online

24.03.2026

Online

19.06.2026

Online

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Blended-Learning: Versicherungen? Echt uncool! Junge Erwachsene in Sparkassen beraten	49
Refresher Komposit - Update Kompositversicherungen	50
Die Tücke mit der Pflegelücke	51
Kundenkontakte effektiv nutzen - Kundenansprache erfolgreich gestalten	52
Vertriebstraining - Junge Erwachsene gut versorgen - Der frühe Vogel!	53
Vertriebstraining Altersvorsorge	54
Vertriebstraining bAV für Firmen- und Gewerbekundenberater	55
Vertriebstraining bAV für Privatkundenberater	56
Vertriebstraining Lebensrisiken	57
Beratung und Verkauf von Bündelprodukten (S-Privatschutz) im Kompositversicherungsbereich	58
Beratung und Verkauf von Versicherungen mit dem S-Versicherungsmanager steigern (S-VM)	59

Zielgruppe:

Kundenberatende, die junge Leute im Bestand haben oder diese für ihren Bestand gewinnen wollen.

Voraussetzungen:

Voraussetzung für die Teilnahme am Seminar ist die erfolgreiche Durchführung des E-Learnings Junge Erwachsene. Die Links zu den Modulen und weitere Informationen erhalten Sie mit der Einladung.

Lernziele / Kompetenzen:

Sie entwickeln Ideen zur (Neu-) Kundengewinnung und ergebnisorientierten Ansprache von jungen Erwachsenen. Dabei vermitteln Sie Ihren Kunden und Kundinnen ein aktives und positives Käuferlebnis.

Methodik:

Präsentation, Diskussion, Fallbeispiele und praktische Übungen

Inhalte:

- (Neu-) Kundengewinnung
- Ergebnisorientierte Ansprache von jungen Erwachsenen
- Schaffung eines positiven Käuferlebnisses für den Kunden und Kundinnen

Die Problematik überalternder Bestände im Markt ist bekannt. Die daraus resultierenden Herausforderungen ebenfalls.

Doch was tun? Fakt ist: An den jungen Erwachsenen sind sowohl Finanzinstitute als auch Versicherer interessiert. Logisch - doch wie kann ich es schaffen, mich hier vom Markt abzusetzen und Kunden und Kundinnen ein positives Käuferlebnis zu vermitteln? Wie schaffe ich es, den Kunden und Kundinnen das Erlebnis der persönlichen Beratung außerhalb des Internets erlebbar zu machen?

Wie kann ich junge Kunden und Kundinnen überhaupt ansprechen, erreichen, für das Thema Versicherungen interessieren und wie schaffe ich es, meine Beratung auch zielsicher zum Abschluss zu führen?

Lassen Sie uns gemeinsam Ideen entwickeln, Strategien erarbeiten und überholtes Denken über Bord werfen, ohne dabei auf bewährte Vorgehensweisen zu verzichten. Im Seminar werden keine Fachlichkeiten geschult, sondern die Fragen der Ansprache junger Erwachsener erarbeitet und trainiert.

Vor dem Seminar ist das E-Learning Modul zum Thema zu bearbeiten. Darüber hinaus stehen fachliche E-Learnings optional zur Verfügung um fachliche Fragen vor dem Seminar zu klären.

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

10:00 - 16:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 6 Stunden 15 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Privatkundenberatende

Voraussetzungen:

Erfahrungen im Verkauf und Beratung von privaten Kompositversicherungen

Lernziele / Kompetenzen:

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

Methodik:

Präsentation, Diskussion, Fallbeispiele und praktische Übungen

Inhalte:

- Erfahrungsaustausch und allgemeine Fragen zur Kompositversicherung
- 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 Seminar ist als Inhouse-Seminar für Sparkassen buchbar, die für sich vor Ort einen internen Trainingstag gestalten möchten. Dieser umfasst sowohl ein fachliches Update als auch die verkäuferische Umsetzung.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Alle Sparkassenmitarbeitende, die sich in Beratung und Service verkäuferisch weiterentwickeln wollen.

Voraussetzungen:

Das Seminar ist als Workshop konzipiert. Basiswissen und Erfahrung im Verkauf von Pflegeversicherungen werden vorausgesetzt. Bei Bedarf empfehlen wir den Besuch des entsprechenden Basisseminars.

Lernziele / Kompetenzen:

Sie steigern Ihre Kompetenz im Geschäftsfeld der privaten Pflegeversicherung. Sie nutzen neue Verkaufsargumente mit erweitertem Hintergrundwissen zum Pflegefall auch gegenüber jüngeren Kunden und Kundinnen. 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
- Neuerungen der sozialen Pflegeversicherung
- Der Pflegefall tritt ein - was nun?
- 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 (Angehörigen-Entlastungsgesetz)
- Unterschiede und Kombinationsmöglichkeiten der Pflegezusatztarife der VGH
- Pflegezeitgesetz und Familienpflegezeitgesetz bei zu pflegenden Angehörigen
- Gesetzliche Freistellungsmöglichkeiten in der letzten Lebensphase
- Ansprachemöglichkeiten und innovative Vertriebstipps
- Best Practice

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

10:00 - 17:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 5 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Kundenkontakte effektiv nutzen - Kundenansprache erfolgreich gestalten - Verkaufstraining für Ansprache und Beratung von Versicherungsprodukten

SA-VK-007

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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

Methodik:

Diskussion, Fallbeispiele, praktische Übungen

Inhalte:

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

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

In diesem Training

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

Allgemeine Infos

Dauer: 4 Stunde(n)

09:00 - 13:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 3 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Sparkassenmitarbeitende, 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 / Kompetenzen:

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

Methodik:

Seminar, Fallbeispiele und praktische Übungen

Inhalte:

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Sie erhalten eine Auffrischung und Vertiefung Ihres fachlichen und verkäuferischen Know-Hows. Sie steigern Ihre Kompetenz in Beratung und Verkauf von Personenversicherungen im Themenfeld "Absicherung der 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 Seminar ist als Inhouse-Seminar für Sparkassen buchbar, die für sich vor Ort einen internen Trainingstag gestalten möchten. Dieser umfasst sowohl ein fachliches Update als auch die verkäuferische Umsetzung.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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

Methodik:

Seminar, Diskussion, Fallbeispiele, praktische Übungen

Inhalte:

- Firmen-/Gewerbekundenansprache
- FaktenCheck: Bestehende Rahmenverträge bei Mitbewerbern und andere Irrtümer als Chance nutzen
- Freuden, Sorgen und Nöte des Firmenkunden: zielorientierte Gesprächsführung
- Nutzenargumentation
- Umgang mit Einwänden
- Wir entwickeln in diesem Seminar gemeinsam Ideen, Firmen- / Gewerbekunden auf das Thema bAV anzusprechen, sie dafür zu interessieren und die Beratung zielsicher zum Abschluss zu führen.
- 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 Seminar ist als Inhouse-Seminar für Sparkassen buchbar, die für sich vor Ort einen internen Trainingstag gestalten möchten.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Sie erhalten eine Auffrischung und Vertiefung Ihres fachlichen und verkäuferischen Know-Hows. Sie steigern Ihre Kompetenzen in Ansprache, Beratung und Verkauf 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 Seminar ist als Inhouse-Seminar für Sparkassen buchbar, die für sich vor Ort einen internen Trainingstag gestalten möchten.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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

Methodik:

Diskussion, Fallbeispiele, praktische Übungen

Inhalte:

- Das Einkommen sichern bei Verlust der Arbeitskraft
- Gut geschützt im Fall eines Unfalls
- Im Todesfall die Hinterbliebenen absichern und finanziell entlasten
- Sicher und unabhängig bleiben bei Krankheit oder Pflegebedürftigkeit
- Zielorientierte Gesprächsführung
- Umgang mit Einwänden
- 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 Seminar ist als Inhouse-Seminar für Sparkassen buchbar, die für sich vor Ort einen internen Trainingstag gestalten möchten.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Sie erhalten eine Auffrischung und Vertiefung Ihres fachlichen und verkäuferischen Know-Hows. Sie steigern Ihre Kompetenz in Beratung und Verkauf 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: 1 Tag(e)

09:00 - 17:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 6 Stunden

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Mitarbeitende in Sparkassen, die Produkte der VGH beraten und verkaufen und mit dem S-Versicherungsmanager mehr Versicherungen verkaufen und beraten möchten.

Voraussetzungen:

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

Lernziele / Kompetenzen:

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

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

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

Methodik:

Präsentation, Diskussion und praktische Übungen

Inhalte:

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

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

09:00 - 17:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 6 Stunden

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Privatkunden	61
Firmenkunden und Landwirte	107
S-Versicherungsmanager	126
Übergreifende Angebote	134

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Auto und Mobilität	62
Bauen und Wohnen	70
Haftpflcht und Rechtsschutz	76
Einkommensschutz und Unfall	86
Vorsorge und Vermögen	90
Gesundheit und Pflege	105

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Kraftfahrzeugversicherung	63
E-Learning: VGH Fahrradversicherung	69

Inhaltsverzeichnis

	Seite
E-Learning: Kraftfahrtversicherung Versicherungspflicht	64
E-Learning: Kraftfahrzeug-Haftpflichtversicherung	65
E-Learning: Kraftfahrzeugversicherung Tarifierung	66
E-Learning: Kraftfahrzeugversicherung Pkw der VGH	67
E-Learning: Zusätzliche Produkte der Kfz-Versicherung der VGH	68

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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 - Auto und Mobilität

Inhalte:

- Vorschriften des Pflichtversicherungsgesetzes
- Begriffe und Besonderheiten der Versicherungspflicht
- Vertragliche Grundlagen

Allgemeine Infos

Dauer: 20 Minute(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 20 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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 - Auto und Mobilität

Inhalte:

- Haftungs- und Anspruchsgrundlagen
- Zuständigkeiten und Deckungsumfang
- Prüfung des Versicherungsschutzes

Allgemeine Infos

Dauer: 30 Minute(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 30 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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 - Auto und Mobilität

Inhalte:

- Grundlagen der Tarife
- Individuelle Tarifierungs-/Risikomerkmale
- SF-Klassen, Sondereinstufungen und Rabattübertragungen

Allgemeine Infos

Dauer: 40 Minute(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 40 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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 - Auto und Mobilität

Inhalte:

- Leistungsumfang der Teil- und Vollkaskoversicherung
- Leistungserweiterung der Kaskoversicherung
- E-Vollkasko Premium
- Rabattschutz
- Entschädigungsleistungen

Allgemeine Infos

Dauer: 40 Minute(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 40 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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 - Auto und Mobilität

Inhalte:

- Grundlagen des Autoschutzbriefes
- Leistungen der Kraftfahrtunfallversicherung
- Werkstattservice
- Kennzeichenarten

Allgemeine Infos

Dauer: 40 Minute(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 40 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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
- Wichtigste Ausschlüsse
- Welche Unterlagen werden vom Kunden benötigt
- Häufigste Kundenfragen beantworten
- Darstellung der VGH Fahrradversicherung im iVAS

Allgemeine Infos

Dauer: 30 Minute(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 30 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Inhaltsverzeichnis

	Seite
E-Learning: Basiswissen Hausratversicherung	71
E-Learning: Produktwissen Hausratversicherung	72
E-Learning: Basiswissen Wohngebäudeversicherung - Teil 1	73
E-Learning: Basiswissen Wohngebäudeversicherung - Teil 2	74
E-Learning: Produktwissen Wohngebäudeversicherung	75

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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 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: 90 Minute(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
 Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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: 90 Minute(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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: 75 Minute(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 75 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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: 75 Minute(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 75 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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: 60 Minute(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 60 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Inhaltsverzeichnis

	Seite
E-Learning: Haftungsgrundlagen	77
E-Learning: Einführung in die Private Haftpflichtversicherung	78
E-Learning: Private Haftpflichtversicherung - Produkte der VGH	79
E-Learning: Weitere Haftpflichtversicherungen	80
E-Learning: Vertriebliche Tipps	81
E-Learning: VGH CyberSchutz für Privatkunden	82
E-Learning: Produktwissen Private Rechtsschutzversicherung	83
E-Learning: Basiswissen Rechtsschutzversicherung	84
E-Learning: Rechtsschutz Privat Produktneuerungen 2024	85

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Sie erhalten Grundwissen zur Privaten Haftpflichtversicherung und deren Haftungsgrundlagen

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:

- Voraussetzungen für die Haftung nach §823 BGB
- Schadenersatzpflicht
- Haftungsarten
- Deliktfähigkeit
- Aufsichtspflicht

Allgemeine Infos

Dauer: 30 Minute(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 30 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Sie erhalten Grundwissen zur Privaten Haftpflichtversicherung der VGH und deren Haftungsgrundlagen

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:

- Voraussetzungen für die Haftung nach §823 BGB
- Schadenersatzpflicht
- Haftungsarten
- Deliktfähigkeit
- Aufsichtspflicht

Allgemeine Infos

Dauer: 30 Minute(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 30 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Sie erhalten eine Einführung in die Produkte 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:

- Leistungsumfang der Privaten Haftpflichtversicherung
- Zusätzliche Versicherungsmöglichkeiten

Allgemeine Infos

Dauer: 30 Minute(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Sie erhalten Grundwissen zur Privaten Haftpflichtversicherung der VGH und weitere Haftpflichtversicherungen

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:

- Leistungsumfang weiterer Haftpflichtversicherungen
- Aufbau der Produkte
- Gesetzliche Grundlagen der Produkte

Allgemeine Infos

Dauer: 30 Minute(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 30 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Sie erhalten Vertriebliche Tipps zur 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:

- Argumente und Gründe für die Haftpflichtversicherung im Beratungsgespräch
- Cross-Selling-Ansätze
- von Experten für Experten

Allgemeine Infos

Dauer: 30 Minute(n)

- Uhr

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

In diesem E-Learning erhalten Sie ein Gesamtüberblick über den Leistungsumfang des VGH CyberSchutzes für Privatkunden

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 -> Haftpflicht und Rechtsschutz -> CyberSchutz

Inhalte:

- Einstieg in die Cyber-Risikowelt
- Produktvorstellung
- Jährliche Bruttobeiträge
- Verkaufsargumente
- Schadenprozess

Allgemeine Infos

Dauer: 90 Minute(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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-Rechtsschutzes kennen

Allgemeine Infos

Dauer: 90 Minute(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Erfahren Sie die Grundlagen zur 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:

- Absicherung durch eine umfassende Rechtsschutzversicherung (RSV) kennen
- Rechtsgrundlagen der Rechtsschutzversicherung erläutern, Leistungsarten benennen sowie den Leistungsumfang beschreiben
- Angebotsformen der RSV, den Geltungsbereich und die wesentlichen Ausschlüsse kennen
- Aufbau und den Inhalt der Anträge erläutern
- 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: 90 Minute(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Erfahren Sie alle Neuerungen in 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:

- Neu: Meldebonus
- Neuerungen im RechtsschutzPlus Privat
- Neuerungen für Photovoltaikanlagen
- Sonstige Änderungen

Allgemeine Infos

Dauer: 75 Minute(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 75 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Inhaltsverzeichnis

	Seite
E-Learning: Gesetzliche Unfallversicherung	87
E-Learning: Private Unfallversicherung der VGH	88
E-Learning: VGH Unfallschutz 2022 - beraten und verkaufen	89

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Sie 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:

- Aufgaben der GUV, gesetzliche Grundlagen, Träger und Mitgliedschaft, Beiträge
- Versicherter Personenkreis, nicht versicherte Personen
- Leistungen der GUV: Versicherungsfälle, Versichertenrenten, Hinterbliebenenrenten
- Grenzen und Lücken der GUV

Allgemeine Infos

Dauer: 45 Minute(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 45 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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: 90 Minute(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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 unter Alle Inhalte -> Privatkunden -> Unfall

Inhalte:

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

Allgemeine Infos

Dauer: 45 Minute(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 45 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Inhaltsverzeichnis

	Seite
E-Learning: Basiswissen Alterseinkünftegesetz	91
E-Learning: Basiswissen Motive und Markt für die private Vorsorge	92
E-Learning: Basiswissen Grundlagen der Riester-Rente	93
E-Learning: Basiswissen Grundlagen Basisrente	94
E-Learning: Grundlagen Lebensversicherung	95
E-Learning: Einführung in die bAV	96
E-Learning: bAV - Ausgewählte Durchführungswege	97
E-Learning: Basiswissen Grundlagen und Aufbau der Sozialversicherung	98
E-Learning: Gesetzliche Rentenversicherung	99
E-Learning: Risikolebensversicherung - Gesetzliche Hinterbliebenenversorgung	100
E-Learning: Risikolebensversicherung - Der Versicherungstarif	101
E-Learning: Risikolebensversicherung - Vertragsgestaltungen und steuerliche Wirkungen	102
E-Learning: Nugget Risikolebensversicherung - Keyman-Absicherung	103
E-Learning: Beamtenrecht und Beamtenversorgung	104

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Eignen Sie sich fachliche Grundlagen zum Thema 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:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Eignen Sie 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:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Eignen Sie sich fachliche Grundlagen zum Thema Grundlagen der Lebensversicherung 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 Altersvorsorge

Inhalte:

- Bedeutung und Bedarf: Markt Zielgruppen, Versorgungslücke
- Abgrenzung private und gesetzliche Versorgung
- Tarife, z.B. Risikolebensversicherung, Rentenversicherung
- Beitragsberechnung, Beitragskomponenten
- Möglichkeiten bei Zahlungsschwierigkeiten
- Leistungsfälle
- Steuerliche Behandlung von Beiträgen und Leistungen
- Überschussbeteiligung

Allgemeine Infos

Dauer: 0,75 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 45 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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: 135 Minute(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 15 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

Hauptberufliche Agenturvertreter und Vertreterinnen, Agenturmitarbeitende, Sparkassenmitarbeitende aus den Versicherungsabteilungen sowie Mitarbeitende des Kundenservice/Mitarbeiterversicherung, Vertragsbearbeitende Abteilungen im Innendienst und Mitarbeitende im angestellten Außendienst

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Kennt Grundlagen, Versicherte und Leistungen der gesetzlichen Rentenversicherung (GRV). Kann die Leistungen der GRV darstellen.
Kennt kunden-/bedarfsgerechte Produktgestaltungen
Kennt den neuen Risiko-LV-Tarif (2025er) 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 unter Alle Inhalte -> Privatkunden ->Vorsorge und Vermögen

Inhalte:

- Gesetzliche Hinterbliebenenversorgung
- Witwenrente
- Waisenrente
- VGH Risikolebensversicherung
- Vertriebstipps von Kai Syring

Allgemeine Infos

Dauer: 20 Minute(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 20 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

Hauptberufliche Agenturvertreter und Vertreterinnen, Agenturmitarbeitende, Sparkassenmitarbeitende aus den Versicherungsabteilungen sowie Mitarbeitende des Kundenservice/Mitarbeiterversicherung, Vertragsbearbeitende Abteilungen im Innendienst und Mitarbeitende im angestellten Außendienst

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Kennenlernen von geeigneten Produktlösungen (Tarif 2025) der VGH.
Kennen von: Zielgruppen und Argumente, Tarif-/ Leistungsmerkmale VGH
Risiko-lebensversicherung mit konstanter und fallender Leistung
Kann die richtige Versicherungssumme für den Kunden bedarfsgerecht ermitteln.
Kennen von Unterschieden in der Gesundheitsprüfung von bestimmten Kundengruppen

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 ->Vorsorge und Vermögen

Inhalte:

- Produktneuerungen 2025
- Risikogruppen
- Berufsklassen
- Überschussbeteiligung
- Versicherungssummen
- Umtausch
- Persönliches Anpassungsrecht
- Vorgezogene Todesfallleistung
- Vereinfachte Gesundheitsprüfung bei Immobilien-Finanzierung

Allgemeine Infos

Dauer: 20 Minute(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 20 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

Hauptberufliche Agenturvertreter und Vertreterinnen, Agenturmitarbeitende, Sparkassenmitarbeitende aus den Versicherungsabteilungen sowie Mitarbeitende des Kundenservice/Mitarbeiterversicherung, Vertragsbearbeitende Abteilungen im Innendienst und Mitarbeitende im angestellten Außendienst

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Kennt Grundlagen, Versicherte und Leistungen der gesetzlichen Rentenversicherung (GRV). Kann die Leistungen der GRV darstellen.
Kennt kunden-/bedarfsgerechte Produktgestaltungen
Kennt den neuen Risiko-LV-Tarif (2025er) 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 unter Alle Inhalte -> Privatkunden ->Vorsorge und Vermögen

Inhalte:

- Erbschaftsteuer - Steuern auf LV-Leistungen an dritte, Vertragsgestaltungen
- "Erbschaftsteuerfreibeträge"
- "Überkreuzversicherung"

Allgemeine Infos

Dauer: 20 Minute(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 20 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

Hauptberufliche Agenturvertreter und Vertreterinnen, Agenturmitarbeitende, Sparkassenmitarbeitende aus den Versicherungsabteilungen sowie Mitarbeitende des Kundenservice/Mitarbeiterversicherung, Vertragsbearbeitende Abteilungen im Innendienst und Mitarbeitende im angestellten Außendienst

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Kennt Grundlagen, Versicherte und Leistungen der gesetzlichen Rentenversicherung (GRV). Kann die Leistungen der GRV darstellen.
Kennt kunden-/bedarfsgerechte Produktgestaltungen
Kennt den neuen Risiko-LV-Tarif (2025er) 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 unter Alle Inhalte -> Privatkunden ->Vorsorge und Vermögen

Inhalte:

- Kennt Vertragsgestaltungsmöglichkeiten zur Vermeidung von Liquiditätsengpässen
- Geschäftspartnern/Firmen und Lösungen für die Liquiditätsversorgung einer Firma nach dem Tod wichtiger Mitarbeiter.

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 20 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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:

- Grundlagen des Beamtenrechts: Beamtenstatus, Laufbahngruppen und Besoldungsordnung
- Beamtenversorgung: im Ruhestand, bei Dienstunfähigkeit, im Todesfall, nach einem Dienstunfall
- Grundlagen der Berechnung des Ruhegehalts
- Besteuerung der Beamtenpensionen

Allgemeine Infos

Dauer: 0,45 Minute(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 45 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Inhaltsverzeichnis

	Seite
E-Learning: Unser VGH PflegeSchutz im Verkaufsgespräch einfach erklärt	106

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Lernen Sie ein paar vertriebliche Kniffe kennen, um den Bedarf zum Thema Pflegezusatzversicherung bei Ihren Kunden zu wecken.

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:

- Geschickten Gesprächseinstieg finden
- Verkaufsansätze für die Pflegezusatzversicherung kennenlernen
- Bedarf beim Kunden wecken
- Den Begriff der 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:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Gewerbliche Sachversicherung	108
Landwirte	112
CyberSchutz	118
Haftpflicht und Rechtsschutz	120
Vorsorge	124

Gewerbliche Sachversicherung

Inhaltsverzeichnis

	Seite
E-Learning: Basiswissen Inventarversicherung	109
E-Learning: Basiswissen Gewerbliche Gebäudeversicherung	110
E-Learning: Basiswissen Werkverkehrsversicherung	111

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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

Methodik:

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

Bitte melden Sie sich in der VGH Lernwelt an.

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

Sie finden den Kurs in der Lernwelt unter Firmenkunden.

Inhalte:

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

Allgemeine Infos

Dauer: 1,50 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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

Methodik:

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

Bitte melden Sie sich in der VGH Lernwelt an.

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

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

Inhalte:

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

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 60 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

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

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
 Qualifizierung

Inhaltsverzeichnis

	Seite
E-Learning: Landwirtschaftschutz - Versicherte Gefahren	113
E-Learning: Landwirtschaftschutz - Versicherte Sachen und Kosten	114
E-Learning: Landwirtschaftschutz - Versicherungswert und Umfang der Entschädigung	115
E-Learning: Grundlagen der Tarifierung	116
E-Learning: Lernvideo Innovativer Agrarrechner (InA)	117

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Erkennen der versicherungsrelevanten Risiken auf landwirtschaftlichen Betrieben sowie des Bedarfs an entsprechenden Absicherungen zur Schadenminimierung.

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

- 1.Blitzschlag auf Hof Cordes
- 2.Leitungswasserschaden bei Familie Meyer
- 3.Sturmschaden bei Landwirt Mike
- 4.Einbruchserie auf Landwirtschaftlichen Betrieben

Blitzschlag auf Hof Cordes:

Die Lernenden verstehen die Bedeutung einer Blitzschutzversicherung und lernen, wie Blitzschäden am Gebäude und an landwirtschaftlichen Geräten abgesichert werden können.

Leitungswasserschaden bei Familie Meyer:

Es wird erklärt, welche Versicherungspolicen (z.B. Hausrat- und Gebäudeversicherung) Schäden durch Leitungswasser abdecken und wie die Schadensregulierung erfolgt.

Sturmschaden bei Landwirt Mike:

Die Lernenden erfahren, wie eine Sturm- und Elementarschadenversicherung den Landwirt bei Schäden an Gebäuden, Maschinen und Ernte durch extreme Wetterereignisse unterstützt.

Einbruchserie auf landwirtschaftliche Betriebe:

Die Lernenden lernen, welche Versicherungen (z.B. Diebstahlversicherung und Betriebshaftpflicht) Schutz gegen Einbrüche und Diebstähle bieten und wie die Schadensmeldung korrekt erfolgt.

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 30 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
 Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Erkennung der versicherten Sachen und Kosten, sowie der entsprechenden Absicherung zu von Schäden und Risiken.

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:

- Versicherte Gebäude
- Versichertes Inventar
- Versicherte Kosten
- Ertragsausfallversicherung

Allgemeine Infos

Dauer: 45 Minute(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 45 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Erkennung des Bedarfs zur Absicherung von Sachwerten auf landwirtschaftlichen Betrieben

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:

- Versicherungsformen
- Entschädigungsumfang
- Unterversicherung
- Entschädigungsgrenzen

Allgemeine Infos

Dauer: 45 Minute(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 45 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Erkennung der Berechnung und Tarifierung in Landwirtschaftlichen Betrieben.

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:

- Gebäudeversicherung
- Inventarversicherung

Allgemeine Infos

Dauer: 45 Minute(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 45 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Lernvideo zum Innovativer Agrarrechner (InA) - Angebotsberechnung

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:

- Betriebsspiegel
- Berechnung Gebäudeversicherung
- Berechnung Inventarversicherung

Allgemeine Infos

Dauer: 45 Minute(n)

- Uhr

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Inhaltsverzeichnis

	Seite
E-Learning: Produktneuerungen CyberSchutz für Firmenkunden 2025	119

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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

Methodik:

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

Bitte melden Sie sich in der VGH Lernwelt an.

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

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

Inhalte:

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

Allgemeine Infos

Dauer: 90 Minute(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Haftpflcht und Rechtsschutz

Inhaltsverzeichnis

	Seite
E-Learning: Produktwissen Firmen Rechtsschutzversicherung	121
E-Learning: Basiswissen VGH GewerbeSchutz Betriebshaftpflicht	122
E-Learning: Basiswissen Vermögensschadenhaftpflichtversicherung	123

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Erfahren Sie Alle Leistungen zum Produkt der Firmen Rechtsschutzversicherung

Methodik:

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

Bitte melden Sie sich in der VGH Lernwelt an.

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

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

Inhalte:

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

Allgemeine Infos

Dauer: 1,50 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Dieser Kurs ist in vier Lernmodule aufgeteilt. Sie erhalten ein fachliches Grundwissen zur Betriebs-Haftpflichtversicherung, um die Risiken eines Unternehmers zu erkennen und bedarfsgerecht abzuschern. Jedes Modul beinhaltet einen Abschlusstest. Damit der Kurs bestanden wird, sind die Lernmodule erfolgreich zu bearbeiten. Der Kurs steht Ihnen auch danach weiterhin als Nachschlagewerk zur Verfügung.

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:

- Uhr

Weiterbildungszeit: 4 Stunden 45 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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

Methodik:

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

Bitte melden Sie sich in der VGH Lernwelt an.

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

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

Inhalte:

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

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 60 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Inhaltsverzeichnis

	Seite
E-Learning: Berufsständische Versorgungswerke (Freiberufler)	125

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Eignen Sie sich fachliche Grundlagen zum Thema Berufsständische Versorgungswerke an.

Methodik:

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

Bitte melden Sie sich in der VGH Lernwelt an.

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

Sie finden den Kurs in der Lernwelt unter Firmenkunden

Inhalte:

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

Allgemeine Infos

Dauer: 45 Minute(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 45 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
 Qualifizierung

Inhaltsverzeichnis

	Seite
E-Learning: Sparkassen-Versicherungsmanager - Der Einstieg	127
E-Learning: Sparkassen-Versicherungsmanager - Einholung der Einwilligungserklärung	128
E-Learning: Sparkassen-Versicherungsmanager - Die Bedarfsanalyse	129
E-Learning: Sparkassen-Versicherungsmanager - Vertragsimport und Fremdvertragserfassung	130
E-Learning: Sparkassen-Versicherungsmanager - Der Vertragsvergleich	131
E-Learning: Sparkassen-Versicherungsmanager - Die Betreuungsübertragung	132
E-Learning: Sparkassen-Versicherungsmanager - Einbindung in das Sparkassen-Finanzkonzept	133

Zielgruppe:

Mitarbeitende der Sparkassen

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Wie rufe ich die Anwendung auf?

Wie rufe ich eine Person auf?

Wie logge ich korrekt aus?

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 -> Zusatzangebote für Sparkassen.

Inhalte:

- Aufruf eines Kunden
- Aufrufen der Anwendung Sparkassen-Versicherungsmanager
- Erste Schritte in der Anwendung Sparkassen-Versicherungsmanager
- Korrektes Ausloggen

Allgemeine Infos

Dauer: 0,25 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 15 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

Mitarbeitende der Sparkassen

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

- Sie wissen, wozu die Einwilligungserklärung eingeholt wird und welche verschiedenen Möglichkeiten es hierfür gibt.
- Sie lernen, wie man die Einwilligungserklärung richtig in der Anwendung ablegt

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 -> Zusatzangebote für Sparkassen.

Inhalte:

- Einwilligungserklärung vom Kunden einholen
- Verschiedene Wege der Einwilligungserklärung kennenlernen
- Ablegen der Einwilligungserklärung

Allgemeine Infos

Dauer: 0,50 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 30 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

Mitarbeitende der Sparkassen

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Sie lernen, wie der Bedarfscheck in der Anwendung durchgeführt wird und wissen, welche Informationen beim Bedarfscheck abgefragt werden. Sie können die Auswertungsansicht interpretieren.

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 -> Zusatzangebote für Sparkassen.

Inhalte:

- Durchführung der Bedarfsanalyse
- Ergebnis der Bedarfsanalyse interpretieren

Allgemeine Infos

Dauer: 0,25 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 30 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

Mitarbeitende der Sparkassen

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Die Vertragsübersichtseite und seine Funktionen kennen

- wissen, welche Informationen zu den bestehenden VGH Verträgen nachgepflegt werden
- lernen, wie Fremdverträge in der Anwendung erfasst werden

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 -> Zusatzangebote für Sparkassen.

Inhalte:

- Die Vertragsübersicht und seine Funktionen
- Pflege der Informationen zu den bestehenden VGH Verträgen
- Fremdverträge in der Anwendung erfassen

Allgemeine Infos

Dauer: 0,25 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 30 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

Mitarbeitende der Sparkassen

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

- wissen, was beim Vertragsvergleich miteinander verglichen wird
- lernen, wie ein Vertragsvergleich in Abhängigkeit vom Gesprächsanlass durchgeführt wird
- Die Hilfestellungen bei der Durchführung des Vertragsvergleich in der Anwendung 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 unter Alle Inhalte -> Zusatzangebote für Sparkassen.

Inhalte:

Anlässe für den Vertragsvergleich:

- beim Lückenschluss, wenn der Kunde nach dem Bedarfscheck eine Deckungslücke erkannt hat und eine neue Versicherung beantragt
- bei Neuordnung einer VGH Versicherung
- bei Umdeckung einer Fremdversicherung

Allgemeine Infos

Dauer: 0,50 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 30 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

Mitarbeitende der Sparkassen

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

- wissen, wie die Betreuungsübertragung im S-Versicherungsmanager umgesetzt ist
- lernen, welche Bedingungen erfüllt sein müssen

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 -> Zusatzangebote für Sparkassen.

Inhalte:

Anlässe für den Betreuungsübertragung:

- beim Lückenschluss, wenn der Kunde einen Fremdvertrag hat der noch nicht umgedeckt werden kann
- wie die Betreuungsübertragung technisch im S-Versicherungsmanager umgesetzt
- Tipps rund um die betreuten Verträge

Allgemeine Infos

Dauer: 0,50 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 30 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

Mitarbeitende der Sparkassen

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Sie lernen die Möglichkeiten zur Einbindung des Sparkassen-Versicherungsmanager in die Beratung 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 unter Alle Inhalte -> Zusatzangebote für Sparkassen.

Inhalte:

- Einbindung des Sparkassen-Versicherungsmanagers in der Sparkassen-Finanzkonzept
- In der Kundenberatung den Kunden auf den Sparkassen-Versicherungsmanager aufmerksam machen
- Digitale Versicherungsordner für den Kunden

Allgemeine Infos

Dauer: 0,25 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 30 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Übergreifende Angebote

Inhaltsverzeichnis

	Seite
E-Learning: Junge Erwachsene in Sparkassen beraten	135
E-Learning: Bürgschaftsversicherung Vario	136

Zielgruppe:

Sparkassenmitarbeiter, die junge Leute im Bereich der Personenversicherungen beraten und diese für sich gewinnen wollen.

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

- Warum sollten junge Erwachsene überhaupt schon Versicherungen abschließen?
- Warum sind manche Versicherungen superwichtig für junge Erwachsene?
- Wie kann ich junge Erwachsene gut beraten: Unkompliziert und ohne Fachchinesisch?

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:

- Ansprache und Beratung junger Erwachsener in Sparkassen
- Bedarfsermittlung
- Produktmerkmale und Kundennutzen
- Die Produkte der VGH:
 - Kfz-Versicherungen
 - Haftpflicht
 - Hausrat
 - Einkommenschutz
 - Unfall

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 60 Minuten

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Zielgruppe:

Mitarbeitende der Sparkassen,
Berater Firmenkunden
Bedarfsorientiert Agenturmitarbeitende

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb
Qualifizierung

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Ausbildung "Fachmann/-frau für Versicherungsvermittlung (IHK)"	138
Sparkassen-Spezialist/-in Versichern und Vorsorgen (VGH)	139
Sparkassen-Spezialist/-in Kompositversicherungen (VGH)	140
Refresher-Sparkassen-Spezialist/-in Versichern und Vorsorgen (VGH)	141

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

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

Methodik:

Präsenzs Schulungen und Webinare in Kombination mit Onlinekursen in der Lernwelt

Inhalte:

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

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

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

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

Weitere Informationen geben Ihnen gerne

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

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

Allgemeine Infos

Dauer: 10 Monat(e)

Nächste Termine:

04.03.2026 - 05.03.2027

01.09.2026 - 11.06.2027

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
Karin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung
Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Erlernen umfassender versicherungsfachlicher und praxisnaher Inhalte im Privatkundengeschäft

Methodik:

Präsenzs Schulungen mit Praxis-/Coachingphasen

Inhalte:

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

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

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

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

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

Allgemeine Infos

Dauer: 9 Tag(e)

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele / Kompetenzen:

Erlernen umfassender versicherungsfachlicher und praxisnaher Inhalte im Privatkundengeschäft

Methodik:

Präsenzs Schulungen mit Praxis-/Coachingphasen

Inhalte:

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

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

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

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

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

Allgemeine Infos

Dauer: 6 Tag(e)

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Absolventen und Absolventinnen der Modulserie zum Sparkassen-Spezialisten und Spezialistinnen in Versichern und Vorsorgen (VGH)

Voraussetzungen:

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

Lernziele / Kompetenzen:

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

Methodik:

Diskussion, Fallbeispiele, praktische Übungen

Inhalte:

- Erfahrungsaustausch und allgemeine Fragen zur Personenversicherung
- Spezielle Inhalte darüber hinaus können individuell abgestimmt werden, wie z.B.
 - Möglichkeiten der Kundenansprache zum Thema Absicherung von Lebensrisiken und der Altersversorgung
 - Steuerliche Aspekte der persönlichen Vorsorge
 - Update - Highlights im VGH Unfallschutz
 - Update VGH Rente und VGH Altersvorsorgefonds
 - Steueroptimierte Vermögensübertragung als Versicherungslösung
 - Versicherungslösungen für Einmalbeiträge
 - Fresh-Up zur bAV (BRSG, VL in bAV etc.)
 - Finanzielle Vorsorge für die Familie
 - Sicher und unabhängig bleiben bei Pflegebedürftigkeit
 - 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 Seminar ist auch als Inhouse-Seminar für Sparkassen buchbar, die für sich vor Ort einen internen Trainingstag gestalten möchten. Dieser umfasst sowohl ein fachliches Update als auch die verkäuferische Umsetzung

Die Mindestteilnehmerzahl ist 10 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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