

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

Weiterbildungsangebot 2025  
für Sparkassen



## Inhaltsverzeichnis

	Seite
Präsenzschulungen	3
Online-Veranstaltungen	23
Inhouse Angebote	46
Selbstgesteuerte E-Learnings	56
Ausbildungsprogramme	120
Bausteine für Sparkassen Auszubildende	126

# Präsenzschulungen

## Inhaltsverzeichnis

	Seite
Aller guten Dinge sind drei! Verkauf, Risikoprüfung und Leistung für Berufsunfähigkeit und Existenzschutz	5
Altersvorsorge - verarmt oder gut versorgt?	6
Beratung und Verkauf rund um die KFZ-Versicherung	7
Beratung und Verkauf von Sachversicherungen für Privatkunden	8
Betriebliche Altersversorgung (bAV) Sponsored by Chef und Staat	9
Blended Learning: Beratung und Verkauf von Versicherungen mit dem S-Versicherungsmanager (S-VM)	10
Blended-Learning: Versicherungen? Echt uncool! Junge Erwachsene in Sparkassen beraten	11
Das Kleine 1 x 1 der Krankenversicherung	12
Das Vertriebslabor - Von der Verbindung zur Reaktion	13
Fünf auf einen Streich - Lebensrisiken absichern!	14
Gut, das geregelt zu haben!	15
Gut, das Geregelt zu haben - Die Reise geht weiter!	16
Pflege und Vorsorge - mit Storytelling zum Erfolg	17
Sachversicherungen rund um den Gewerbebetrieb	18
Vermögende Kunden gekonnt versorgen	19
Versicherungen rund um die Immobilie	20
Wenn es brenzlig wird Unser VGH Unfallschutz für alle Fälle!	21



### 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
  - Highlights beider Produkte
  - 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:

06. - 07.05.2025

Grohnder Fährhaus, Emmerthal

04. - 05.11.2025

Pescheks Seminarhotel Luisenhof,  
Visselhövede

### Hinweise:

keine

### Ansprechpartner:

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

### Trainer:

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

### **Zielgruppe:**

Alle, denen die Versorgungssituation Ihrer Kunden 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:**

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

### **Allgemeine Infos**

Dauer: 2 Tag(e)

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

Weiterbildungszeit: 9 Stunden

### **Nächste Termine:**

04. - 05.11.2025

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 8 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

### **Ansprechpartner:**

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

### **Trainer:**

Kai Syring, 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:

25. - 26.02.2025

Hotel und Restaurant Schönau, Peine

05. - 06.08.2025

Hotel Roshop, Barnstorf

### Hinweise:

keine

### Ansprechpartner:

Karin Mast

Tel.: +495113623612

E-Mail: karin.mast@vgh.de

### Trainer:

Thomas Bertram, Vertrieb Qualifizierung

Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung

Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

**Zielgruppe:**

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

Weiterbildungszeit: 10 Stunden 15 Minuten

**Nächste Termine:**

12. - 13.03.2025  
Sporthotel Fuchsbachtal GmbH,  
Barsinghausen

14. - 15.10.2025  
Hotel Roshop, Barnstorf

**Hinweise:**

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 8 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

Thomas Bertram, Vertrieb Qualifizierung  
Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung



**Zielgruppe:**

Privat-, Individual-, Gewerbe- und Firmenkundenberatende.  
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:**

25. - 26.06.2025

Pescheks Seminarhotel Luisenhof,  
Visselhövede

25. - 26.09.2025

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung  
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

### Zielgruppe:

Mitarbeitende in Sparkassen, die Produkte der VGH beraten und verkaufen und den S-Versicherungsmanager bereits nutzen oder planen diesen einzusetzen.

### Voraussetzungen:

Voraussetzung für die Teilnahme an dieser Seminarreihe ist die erfolgreiche Durchführung der E-Learnings zum S-VM. Diese finden Sie in der Lernwelt: [https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat\\_20731&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat_20731&client_id=IVVPROD)

Die Teilnahme an beiden Modulen wird vorausgesetzt.

### Lernziele / Kompetenzen:

Sie nutzen bereits den S-Versicherungsmanager. Sie lernen die Hintergründe und Funktionen des S-VM noch besser kennen. Sie können den S-VM nach dieser Seminarreihe in Ihrem Beratungsalltag zielführender anwenden.

### Methodik:

Präsentation, Diskussion und praktische Übungen

### Inhalte:

Diese Seminarreihe besteht aus zwei Modulen, welche aufeinander folgen.

Das erste Modul findet in Präsenz in einem Seminarhotel statt und es wird Ihnen ein Eindruck über die Funktionalitäten des S-VM vermittelt. Weiterhin befassen Sie sich mit Kundenansprachen und Gesprächsstrategien.

Das zweite Modul findet online über Webex statt und dient dem Rückblick und dem Erfahrungsaustausch.

### Allgemeine Infos

Dauer: 1,50 Tag(e)

### Nächste Termine:

11.03. - 03.04.2025

29.10. - 18.11.2025

### Hinweise:

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 8 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

### Ansprechpartner:

Karin Mast  
Tel.: +495113623612  
E-Mail: [karin.mast@vgh.de](mailto:karin.mast@vgh.de)

### Trainer:

Thomas Bertram, Vertrieb Qualifizierung  
Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung

### **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: 2 Tag(e)

09:00 - 18:00 Uhr (Beginn am ersten Tag:  
10:00 Uhr, Ende am letzten Tag: 13:00 Uhr)

Weiterbildungszeit: 9 Stunden 45 Minuten

### **Nächste Termine:**

18. - 19.03.2025

Grohnder Fährhaus, Emmerthal

### **Hinweise:**

Sie erhalten diese IDD-Zeiten: 90 Minuten für das E-Learning und 585 Minuten für die Teilnahme am Präsenzseminar.

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 8 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

### **Ansprechpartner:**

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

### **Trainer:**

Thomas Bertram, Vertrieb Qualifizierung  
Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung

### Zielgruppe:

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

### Voraussetzungen:

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

### Lernziele / 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  
Kurioses und Wissenswertes

Die Private Kranken-Zusatzversicherung

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

Pflege- und Pflegezusatzversicherung

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

### Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

10:00 - 17:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 5 Stunden 30 Minuten

### Nächste Termine:

07.11.2025

Jann Hinsch Hof, Winsen/Aller

### Hinweise:

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 8 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

### Ansprechpartner:

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

### Trainer:

Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb  
Qualifizierung

### Zielgruppe:

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

### Voraussetzungen:

Erfahrungen in der Beratung von Versicherungsprodukten der VGH wird vorausgesetzt.

### Lernziele / Kompetenzen:

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

### Methodik:

Präsentation und offener Austausch zu erfolgreichen Experimenten

### Inhalte:

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

### Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tag(e)

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

Weiterbildungszeit: 12 Stunden 30 Minuten

### Nächste Termine:

01. - 02.10.2025

Jann Hinsch Hof, Winsen/Aller

### Hinweise:

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 8 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

### Ansprechpartner:

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

### Trainer:

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

## Fünf auf einen Streich - Lebensrisiken absichern! - Versicherungsprodukte für die Absicherung von Lebensrisiken beraten und verkaufen

SA-BW-005

### Zielgruppe:

Privat- und Individualkundenberatende, die schon erste Erfahrungen im Verkauf von Personenversicherungsprodukten gesammelt haben.

### Voraussetzungen:

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

### Lernziele / Kompetenzen:

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

### Methodik:

Präsentation, Gruppendiskussion, Fallbeispiele und praktische Übungen

### Inhalte:

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

### Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tag(e)

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

Weiterbildungszeit: 9 Stunden

### Nächste Termine:

05. - 06.03.2025

Jann Hinsch Hof, Winsen/Aller

26. - 27.08.2025

Jann Hinsch Hof, Winsen/Aller

### Hinweise:

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 8 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

### Ansprechpartner:

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

### Trainer:

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

### **Zielgruppe:**

Alle Sparkassenmitarbeitende, die schon Erfahrung in der Kundenberatung haben.

### **Voraussetzungen:**

Das Seminar ist als Workshop konzipiert.

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

### **Allgemeine Infos**

Dauer: 2 Tag(e)

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

Weiterbildungszeit: 12 Stunden 30 Minuten

### **Nächste Termine:**

22. - 23.04.2025

Grohnder Fährhaus, Emmerthal

### **Hinweise:**

keine

### **Ansprechpartner:**

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

### **Trainer:**

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

### Zielgruppe:

- Alle Sparkassenmitarbeitende, die sich in Beratung und Service verkäuferisch weiterentwickeln wollen
- Die Teilnehmenden müssen das Seminar Gut, das geregelt zu haben belegt haben

### Voraussetzungen:

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

### Lernziele / Kompetenzen:

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

### Methodik:

Präsentation, Fallbeispiele, Workshop

### Inhalte:

Review Wo stehe ich?

- Erweiterung des Notfallordners
- Möglichkeiten und Grenzen der Generationenberatung
- Aktuelles aus Pflege und Betreuung

Grundlagen für gelungenes und sicheres Handeln

- Bedürfnispyramide von Maslow einmal anders gedacht.
- Flexibilität und Widerstandskraft was brauche ich wirklich, um Ziele zu erreichen?
- Das Kommunikationsmodell - Die Lösung liegt im Kunden

Von der Kleinigkeit zur Katastrophe Ein Sicherheitskonzept für den Notfall

- Der Umgang mit der Fehlerkette und Fehlerkultur
- Wie hilft das Eisenhowerprinzip mit dem Käfer-Konzept für einen entspannten Alltag weiter?
- Eigene Ressourcen finden und sinnvoll nutzen

### Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tag(e)

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:

12. - 13.11.2025

Grohnder Fährhaus, Emmerthal

### Hinweise:

Das Seminar ist als Workshop konzipiert.

### Ansprechpartner:

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

### Trainer:

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



### Zielgruppe:

Alle Mitarbeitenden 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 innovativen 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:

04. - 05.03.2025

Parkhotel Berghölzchen, Hildesheim

### Hinweise:

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 8 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

### Ansprechpartner:

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

### Trainer:

Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb  
Qualifizierung

## Zielgruppe:

Berater im Firmenkundengeschäft, die über Grundwissen im Versicherungsbereich verfügen

## Voraussetzungen:

keine

## Lernziele / Kompetenzen:

Sie nehmen die Verkaufschancen bei verschiedenen Gesprächsanlässen mit Firmenkunden und Firmenkundinnen 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:

25. - 26.02.2025  
Sporthotel Fuchsbachtal GmbH,  
Barsinghausen

## Hinweise:

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 8 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

## Ansprechpartner:

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

## Trainer:

Stefan Horst, 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:

15. - 16.05.2025

Jann Hinsch Hof, Winsen/Aller

### Hinweise:

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 8 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

### Ansprechpartner:

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

### Trainer:

Torsten Weihe, 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:

11. - 12.02.2025

Jann Hinsch Hof, Winsen/Aller

25. - 26.11.2025

Hotel und Restaurant Schönau, Peine

## Hinweise:

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 8 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

## Ansprechpartner:

Karin Mast

Tel.: +495113623612

E-Mail: karin.mast@vgh.de

## Trainer:

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung

Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

### Zielgruppe:

Alle Sparkassenmitarbeitende, die sich in Beratung und Service verkäuferisch weiterentwickeln wollen und 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 und Kundinnen die Bedarfssituationen klären und mit dem Verkauf von geeigneten Vorsorgeprodukten der VGH verbessern. Innovative Verkaufsargumente mit erweitertem Hintergrundwissen in Verbindung mit Cross-Sellingprodukten und Elementen des Storytelling verhelfen Ihnen zu einem neuen Beratungsansatz. Der VGH-Leistungslots ist bei diesem Seminar ein wichtiger Bestandteil.

### Methodik:

Präsentation, Diskussion, Fallbeispiele und praktische Übungen

### Inhalte:

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

### Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

10:00 - 17:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 5 Stunden 30 Minuten

### Nächste Termine:

06.02.2025

Jann Hinsch Hof, Winsen/Aller

08.09.2025

Jann Hinsch Hof, Winsen/Aller

### Hinweise:

keine

### Ansprechpartner:

Stephanie Dehn

Tel.: +495113623673

E-Mail: stephanie.dehn@vgh.de

### Trainer:

Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb

Qualifizierung

Leonie Steinkuhl, Unfall-Betrieb

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

SA-SW-111

### Zielgruppe:

Privat- /Individual- und Vermögenskundenberatende

### 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:

18. - 19.09.2025

Parkhotel Berghölzchen, Hildesheim

### Hinweise:

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 8 Personen.

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

Nach der Terminfindung läuft die weitere Organisation über Ihre Sparkasse.

### Ansprechpartner:

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

### Trainer:

Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

# Online-Veranstaltungen

## Inhaltsverzeichnis

	Seite
Webinar: Basis Absicherung der Arbeitskraft	25
Webinar: Basis Hinterbliebenenversorgung	26
Webinar: Basis Kraftfahrtversicherung I (Die Produkte der VGH KFZ-Versicherung)	27
Webinar: Basis Kraftfahrtversicherung II (Der Tarif der VGH KFZ-Versicherung)	28
Webinar: Basis Krankenzusatzversicherungen	29
Webinar: Basis Private Altersversorgung	30
Webinar: Basis Privathaftpflichtversicherung	31
Webinar: Basis Rechtsschutzversicherung	32
Webinar: Basis Unfallversicherung	33
Webinar: Basis Verbundene Hausratversicherung	34
Webinar: Basis Verbundene Wohngebäudeversicherung	35
Webinar: Bauherrenrechtsschutzversicherung ÖRAG	36
Webinar: Betriebliche Altersversorgung (bAV) für Einsteiger - Entgeltumwandlung ist keine Zauberei	37
Webinar: CyberSchutz für Privatkunden	38
Webinar: Die Versorgung der Landwirte und ihrer Familien	39
Webinar: Fresh-Up Gesetzliche Rentenversicherung	40
Webinar: Fresh-Up bAV	41

Webinar: Kurz geschnackt und einfach gedacht! Lernhäppchen zum VGH Unfallschutz	42
Webinar: Antragsaufnahme mit MIRA-Pos bei Einkommensschutz und Risikolebensversicherung einfach und schnell umgesetzt	43
Webinar: Rund um die Sozialversicherung	44
Webinar: Zielgruppe 50+ - rund um die Altersversorgung	45



### 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:

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:

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

### Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

### Nächste Termine:

19.02.2025

Online

03.04.2025

Online

25.06.2025

Online

09.07.2025

Online

28.11.2025

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

### Ansprechpartner:

Stephanie Dehn  
Tel.: +495113623673  
E-Mail: [stephanie.dehn@vgh.de](mailto: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 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 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:

10.04.2025

Online

23.05.2025

Online

04.07.2025

Online

19.08.2025

Online

11.11.2025

Online

19.12.2025

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](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:

Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung  
Torsten Weihe, 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:

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-Fahrschutzversicherung

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:

23.01.2025

Online

07.05.2025

Online

09.09.2025

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

### Ansprechpartner:

Stephanie Dehn  
Tel.: +495113623673  
E-Mail: [stephanie.dehn@vgh.de](mailto:stephanie.dehn@vgh.de)

### Trainer:

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

### Zielgruppe:

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

### Voraussetzungen:

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:

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

### Methodik:

Lehrvortrag und Diskussion

### Inhalte:

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

### Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

### Nächste Termine:

07.02.2025

Online

30.06.2025

Online

29.08.2025

Online

23.10.2025

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

### Ansprechpartner:

Stephanie Dehn  
Tel.: +495113623673  
E-Mail: [stephanie.dehn@vgh.de](mailto:stephanie.dehn@vgh.de)

### Trainer:

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

## Zielgruppe:

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

## Voraussetzungen:

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:

03.02.2025

Online

07.03.2025

Online

01.04.2025

Online

12.08.2025

Online

13.10.2025

Online

02.12.2025

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

## Ansprechpartner:

Stephanie Dehn  
Tel.: +495113623673  
E-Mail: [stephanie.dehn@vgh.de](mailto: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 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:

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 Gesetzlichen Rentenversicherung  
Sie kennen die Leistungen der VGH PrivatRente

### Methodik:

Lehrvortrag und Diskussion

### Inhalte:

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

### Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

### Nächste Termine:

22.01.2025

Online

12.03.2025

Online

13.08.2025

Online

26.09.2025

Online

24.10.2025

Online

21.11.2025

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

### Ansprechpartner:

Stephanie Dehn  
Tel.: +495113623673  
E-Mail: [stephanie.dehn@vgh.de](mailto: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 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:

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:

Das VGH Verkaufsprodukt kennen

## Methodik:

Lehrvortrag und Diskussion

## Inhalte:

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

## Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

## Nächste Termine:

23.04.2025

Online

01.07.2025

Online

19.09.2025

Online

13.11.2025

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

## Ansprechpartner:

Stephanie Dehn  
Tel.: +495113623673  
E-Mail: [stephanie.dehn@vgh.de](mailto:stephanie.dehn@vgh.de)

## Trainer:

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

## Zielgruppe:

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

## Voraussetzungen:

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:

Das VGH Verkaufsprodukt kennen

## Methodik:

Lehrvortrag und Diskussion

## Inhalte:

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

## Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

## Nächste Termine:

08.04.2025

Online

14.08.2025

Online

16.12.2025

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

## Ansprechpartner:

Stephanie Dehn  
Tel.: +495113623673  
E-Mail: [stephanie.dehn@vgh.de](mailto:stephanie.dehn@vgh.de)

## Trainer:

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



## Zielgruppe:

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

## Voraussetzungen:

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:

11.02.2025

Online

26.03.2025

Online

15.04.2025

Online

07.07.2025

Online

08.08.2025

Online

09.12.2025

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

## Ansprechpartner:

Stephanie Dehn  
Tel.: +495113623673  
E-Mail: [stephanie.dehn@vgh.de](mailto: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 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:

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:

Das VGH Verkaufsprodukt kennen

### Methodik:

Lehrvortrag und Diskussion

### Inhalte:

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

### Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

### Nächste Termine:

21.03.2025

Online

29.04.2025

Online

03.06.2025

Online

22.10.2025

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

### Ansprechpartner:

Stephanie Dehn  
Tel.: +495113623673  
E-Mail: [stephanie.dehn@vgh.de](mailto:stephanie.dehn@vgh.de)

### Trainer:

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

## Zielgruppe:

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

## Voraussetzungen:

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:

Bearbeitung ausgewählter Inhalte zur Wohngebäudeversicherung  
Klärung individueller TN-Fragen

## Methodik:

Lehrvortrag und Diskussion

## Inhalte:

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

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

## Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

## Nächste Termine:

13.03.2025

Online

12.06.2025

Online

25.11.2025

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

## Ansprechpartner:

Stephanie Dehn  
Tel.: +495113623673  
E-Mail: [stephanie.dehn@vgh.de](mailto: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](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat_14365&client_id=IVVPROD)

### Ansprechpartner:

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

29.04.2025

Online

29.09.2025

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

### Ansprechpartner:

Karin Mast  
Tel.: +495113623612  
E-Mail: [karin.mast@vgh.de](mailto:karin.mast@vgh.de)

### Trainer:

Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung  
Torsten Weihe, 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:

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 > Haftpflicht und Rechtsschutz > CyberSchutz

### Lernziele / Kompetenzen:

Das Produkt VGH CyberSchutz kennen und beraten

### 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:

10.01.2025

Online

20.03.2025

Online

20.05.2025

Online

18.11.2025

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

### Ansprechpartner:

Stephanie Dehn  
Tel.: +495113623673  
E-Mail: [stephanie.dehn@vgh.de](mailto: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
  - Einkommenschutz
  - Rentenversicherung
  - Risikolebensversicherung
  - Unfallversicherung
  - Kranken- und Pflegezusatzversicherungen

### **Allgemeine Infos**

Dauer: 1 Tag(e)

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

### **Nächste Termine:**

11.11.2025

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

### **Ansprechpartner:**

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

### **Trainer:**

Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung

### Zielgruppe:

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 vertrieblisch 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:

02.04.2025

Online

03.07.2025

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

### Ansprechpartner:

Karin Mast  
Tel.: +495113623612  
E-Mail: [karin.mast@vgh.de](mailto:karin.mast@vgh.de)

### Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung



### 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.

Wenn Sie sich in dieses Thema einarbeiten möchten, empfehlen wir unsere E-Learnings zu diesem Thema in der Lernwelt und/oder den Besuch des bAV-Präsenzseminars. 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 der Betriebsrentenstärkungsgesetze I + II 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 die Betriebsrentenstärkungsgesetze I + II
- Vertriebliche Möglichkeiten
- Auswirkungen auf die Kundenansprache und -beratung
- Tarif-Fresh-Up VGH FirmenRente

### Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

### Nächste Termine:

30.01.2025

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

### Ansprechpartner:

Karin Mast  
Tel.: +495113623612  
E-Mail: [karin.mast@vgh.de](mailto:karin.mast@vgh.de)

### Trainer:

Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung

## Webinar: Kurz geschnackt und einfach gedacht! Lernhäppchen zum VGH Unfallschutz - Ausgewählte Highlights der VGH Unfallversicherung

SA-SW-108

### Zielgruppe:

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

### Voraussetzungen:

Basiswissen und erste Erfahrung im Verkauf werden vorausgesetzt. 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:

21.02.2025

Online

06.11.2025

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

### Ansprechpartner:

Karin Mast  
Tel.: +495113623612  
E-Mail: [karin.mast@vgh.de](mailto:karin.mast@vgh.de)

### Trainer:

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

## Webinar: Antragsaufnahme mit MIRA-Pos bei Einkommensschutz und Risikolebensversicherung einfach und schnell umgesetzt

SA-SW-117

### 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:

25.02.2025

Online

11.11.2025

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

### Ansprechpartner:

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

### Trainer:

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

### 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:

18.02.2025

Online

12.06.2025

Online

14.08.2025

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

### Ansprechpartner:

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

### Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung

## Webinar: Zielgruppe 50+ - rund um die Altersversorgung - Versicherungsprodukte für die Altersversorgung für Kunden über 50 beraten und verkaufen

SA-SW-103

### Zielgruppe:

Alle, die die Zielgruppe 50+ zum Thema Altersversorgung beraten

### Voraussetzungen:

Basiswissen im Thema Altersversorgung wird 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 > Vorsorge und Vermögen > Private Altersvorsorge

### Lernziele / Kompetenzen:

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

### Methodik:

Vortrag

### Inhalte:

- Best Ager, Silver Ager, Generation Gold oder Olle Lüüd - was zeichnet diese Zielgruppe aus?
- Absicherung im Alter durch die gesetzliche Rentenversicherung (GRV) inklusive Einmalbeiträge
- Steuerliche Aspekte der persönlichen Versorgung
- Versicherungslösungen für Einmalbeiträge
- Schenken und Vererben - Vermögensübertragung mit privaten Rentenversicherungen

### Allgemeine Infos

Dauer: 0,50 Tag(e)

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

### Nächste Termine:

26.06.2025

Online

02.09.2025

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

### Ansprechpartner:

Karin Mast  
Tel.: +495113623612  
E-Mail: [karin.mast@vgh.de](mailto:karin.mast@vgh.de)

### Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung

## Inhaltsverzeichnis

	Seite
Die Tücke mit der Pflegelücke	47
Kundenkontakte effektiv nutzen - Kundenansprache erfolgreich gestalten	48
S-Privat-Schutz PLUS - Beratung und Verkauf von Bündelprodukten	49
Vertriebstraining - Junge Erwachsene gut versorgen - Der frühe Vogel!	50
Vertriebstraining Altersvorsorge	51
Vertriebstraining bAV für Firmen- und Gewerbekundenberater	52
Vertriebstraining bAV für Privatkundenberater	53
Vertriebstraining Lebensrisiken	54
Webinar: Lernhäppchen Update Kompositversicherung	55

### Zielgruppe:

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

### Voraussetzungen:

### 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 ist zu tun?
- 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 - 18:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 5 Stunden 30 Minuten

### Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

### Hinweise:

Dieses Angebot richtet sich an Sparkassen, die für ihre Mitarbeiter vor Ort einen individuellen Trainingstag gestalten möchten.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 8 Personen.

Bitte melden Sie sich bei Interesse als erstes bei Ihrem Vertriebsleiter. Er koordiniert die Seminarwünsche.

Danach findet die Terminfindung und genaue Themenabstimmung mit dem VGH-Trainer aus VQ statt.

Die weitere Organisation obliegt Ihrer Sparkasse.

### Ansprechpartner:

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

### Trainer:

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 8 Personen.

Bitte melden Sie sich bei Interesse als erstes bei Ihrem Vertriebsleiter. Er koordiniert die Seminarwünsche.

Danach findet die Terminfindung und genaue Themenabstimmung mit dem VGH-Trainer aus VQ statt.

Die weitere Organisation obliegt Ihrer Sparkasse.

## Ansprechpartner:

Karin Mast  
Tel.: +495113623612  
E-Mail: karin.mast@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-Privat-Schutz Plus 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:

Die Inhalte werden im Vorfeld mit dem VGH-Trainer abgestimmt. Bitte melden Sie sich bei Interesse bei uns.

### Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

09:00 - 17:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 6 Stunden

### Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

### Hinweise:

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 8 Personen.

Bitte melden Sie sich bei Interesse als erstes bei Ihrem Vertriebsleiter. Er koordiniert die Seminarwünsche.

Danach findet die Terminfindung und genaue Themenabstimmung mit dem VGH-Trainer aus VQ statt.

Die weitere Organisation obliegt Ihrer Sparkasse.

### Ansprechpartner:

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

### Trainer:

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

## Vertriebstraining - Junge Erwachsene gut versorgen - Der frühe Vogel! - Verkaufstraining für Ansprache und Beratung von Personenversicherungen bei jungen Erwachsenen

SA-SW-112

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 8 Personen.

Bitte melden Sie sich bei Interesse als erstes bei Ihrem Vertriebsleiter. Er koordiniert die Seminarwünsche.

Danach findet die Terminfindung und genaue Themenabstimmung mit dem VGH-Trainer aus VQ statt.

Die weitere Organisation obliegt Ihrer Sparkasse.

### Ansprechpartner:

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

### Trainer:

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

**Zielgruppe:**

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 8 Personen.

Bitte melden Sie sich bei Interesse als erstes bei Ihrem Vertriebsleiter. Er koordiniert die Seminarwünsche.

Danach findet die Terminfindung und genaue Themenabstimmung mit dem VGH-Trainer aus VQ statt.

Die weitere Organisation obliegt Ihrer Sparkasse.

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

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

# Vertriebstraining bAV für Firmen- und Gewerbekundenberater - Verkaufstraining für Ansprache und Beratung rund um die betriebliche Altersversorgung

SA-VK-012

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 8 Personen.

Bitte melden Sie sich bei Interesse als erstes bei Ihrem Vertriebsleiter. Er koordiniert die Seminarwünsche.

Danach findet die Terminfindung und genaue Themenabstimmung mit dem VGH-Trainer aus VQ statt.

Die weitere Organisation obliegt Ihrer Sparkasse.

## Ansprechpartner:

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

## Trainer:

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 8 Personen.

Bitte melden Sie sich bei Interesse als erstes bei Ihrem Vertriebsleiter. Er koordiniert die Seminarwünsche.

Danach findet die Terminfindung und genaue Themenabstimmung mit dem VGH-Trainer aus VQ statt.

Die weitere Organisation obliegt Ihrer Sparkasse.

### Ansprechpartner:

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

### Trainer:

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 8 Personen.

Bitte melden Sie sich bei Interesse als erstes bei Ihrem Vertriebsleiter. Er koordiniert die Seminarwünsche.

Danach findet die Terminfindung und genaue Themenabstimmung mit dem VGH-Trainer aus VQ statt.

Die weitere Organisation obliegt Ihrer Sparkasse.

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

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

### Zielgruppe:

Mitarbeiter/-innen aus Sparkassen, die in der Vermittlung von Kompositversicherungen aktiv sind

### Voraussetzungen:

Grundkenntnisse in den Versicherungssparten

### Lernziele / Kompetenzen:

Sie ergänzen Ihr vorhandenes Wissen und bekommen die aktuellen Merkmale der VGH-Produkte präsentiert.

### Methodik:

Präsentation, Diskussion, Fallbeispiele

### Inhalte:

Spezielle Inhalte darüber hinaus können individuell abgestimmt werden.

### Allgemeine Infos

Dauer: 0,50 Tag(e)

09:30 - 11:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 75 Minuten

### Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

### Hinweise:

Dieses Angebot richtet sich an Sparkassen, die für ihre Mitarbeiter vor Ort einen individuellen Trainingstag gestalten möchten.

Die Mindestteilnehmerzahl ist 8 Personen.

Bitte melden Sie sich bei Interesse als erstes bei Ihrem Vertriebsleiter. Er koordiniert die Seminarwünsche.

Danach findet die Terminfindung und genaue Themenabstimmung mit dem VGH-Trainer aus VQ statt.

Die weitere Organisation obliegt Ihrer Sparkasse.

### Ansprechpartner:

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

### Trainer:

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

# Selbstgesteuerte E-Learnings

## Inhaltsverzeichnis

	Seite
Privatkunden	57
Firmenkunden und Landwirte	98
S-Versicherungsmanager	110
Übergreifende Angebote	117



## Inhaltsverzeichnis

	Seite
Auto und Mobilität	58
Bauen und Wohnen	67
Einkommensschutz und Unfall	73
Gesundheit und Pflege	78
Haftpflicht und Rechtsschutz	80
Vorsorge und Vermögen	86

## Inhaltsverzeichnis

	Seite
Kraftfahrzeugversicherung	59
E-Learning: VGH Fahrradversicherung	66

# Kraftfahrzeugversicherung

## Inhaltsverzeichnis

	Seite
E-Learning: Kraftfahrtversicherung Versicherungspflicht	60
E-Learning: Kraftfahrzeug-Haftpflichtversicherung	61
E-Learning: Kraftfahrzeugversicherung Tarifierung	62
E-Learning: Kraftfahrzeugversicherung Pkw der VGH	63
E-Learning: Camperversicherung der VGH	64
E-Learning: Zusätzliche Produkte der Kfz-Versicherung der VGH	65

**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 unter -> Alle Inhalte -> Privatkunden -> Auto und Mobilität.

**Inhalte:**

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

**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](mailto:katja.hettling@vgh.de)

**Trainer:**

Wird noch bekannt gegeben

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele / Kompetenzen:**

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 unter -> Alle Inhalte -> Privatkunden -> Auto und Mobilität.

**Inhalte:**

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

**Allgemeine Infos**

Dauer: 1 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:**

Wird noch bekannt gegeben

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele / Kompetenzen:**

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 unter -> Alle Inhalte -> Privatkunden -> Auto und Mobilität.

**Inhalte:**

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

**Allgemeine Infos**

Dauer: 1 Stunde(n)  
- Uhr  
Weiterbildungszeit: 40 Minuten

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

Katja Hettling  
Tel.: +495113623688  
E-Mail: [katja.hettling@vgh.de](mailto:katja.hettling@vgh.de)

**Trainer:**

Wird noch bekannt gegeben

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele / Kompetenzen:**

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 unter -> Alle Inhalte -> Privatkunden -> Auto und Mobilität.

**Inhalte:**

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

**Allgemeine Infos**

Dauer: 1 Stunde(n)  
- Uhr  
Weiterbildungszeit: 40 Minuten

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

Katja Hettling  
Tel.: +495113623688  
E-Mail: [katja.hettling@vgh.de](mailto:katja.hettling@vgh.de)

**Trainer:**

Wird noch bekannt gegeben

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele / Kompetenzen:**

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 unter -> Alle Inhalte -> Privatkunden -> Auto und Mobilität.

**Inhalte:**

- Leistungsumfang der Teil- und Vollkaskoversicherung
- Premiumprodukt für Camper

**Allgemeine Infos**

Dauer: 1 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 10 Minuten

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

Katja Hettling  
Tel.: +495113623688  
E-Mail: [katja.hettling@vgh.de](mailto:katja.hettling@vgh.de)

**Trainer:**

Wird noch bekannt gegeben



**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele / Kompetenzen:**

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 unter -> Alle Inhalte -> Privatkunden -> Auto und Mobilität.

**Inhalte:**

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

**Allgemeine Infos**

Dauer: 1 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 40 Minuten

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

Katja Hettling  
Tel.: +495113623688  
E-Mail: [katja.hettling@vgh.de](mailto:katja.hettling@vgh.de)

**Trainer:**

Wird noch bekannt gegeben

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele / Kompetenzen:**

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 im iVAS

**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:**

Wird noch bekannt gegeben

## Inhaltsverzeichnis

	Seite
E-Learning: Basiswissen Hausratversicherung	68
E-Learning: Produktwissen Hausratversicherung	69
E-Learning: Basiswissen Wohngebäudeversicherung - Teil 1	70
E-Learning: Basiswissen Wohngebäudeversicherung - Teil 2	71
E-Learning: Produktwissen Wohngebäudeversicherung	72

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

**Allgemeine Infos**

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

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

Wird noch bekannt gegeben

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele / Kompetenzen:**

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

**Methodik:**

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

Bitte melden Sie sich in der VGH Lernwelt an.

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

Sie finden den Kurs in der Lernwelt unter Privatkunden - Bauen und Wohnen

**Inhalte:**

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

**Allgemeine Infos**

Dauer: 1,50 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

Wird noch bekannt gegeben

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele / Kompetenzen:**

Erfahren Sie das Wesentliche zur Wohngebäudeversicherung der VGH.

**Methodik:**

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

Bitte melden Sie sich in der VGH Lernwelt an.

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

Sie finden den Kurs in der Lernwelt unter Privatkunden - Bauen und Wohnen

**Inhalte:**

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

**Allgemeine Infos**

Dauer: 1,25 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 75 Minuten

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

Katja Hettling  
Tel.: +495113623688  
E-Mail: [katja.hettling@vgh.de](mailto:katja.hettling@vgh.de)

**Trainer:**

Wird noch bekannt gegeben

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele / Kompetenzen:**

Erfahren Sie das Wesentliche zur Wohngebäudeversicherung der VGH

**Methodik:**

E-Learning in der VGH Lernwelt:

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

Bitte melden Sie sich in der VGH Lernwelt an.

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

Sie finden den Kurs in der Lernwelt unter Privatkunden - Bauen und Wohnen

**Inhalte:**

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

**Allgemeine Infos**

Dauer: 1,25 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 75 Minuten

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

Katja Hettling

Tel.: +495113623688

E-Mail: [katja.hettling@vgh.de](mailto:katja.hettling@vgh.de)

**Trainer:**

Wird noch bekannt gegeben

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele / Kompetenzen:**

Erfahren Sie das Wesentliche zur Wohngebäudeversicherung der VGH

**Methodik:**

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

Bitte melden Sie sich in der VGH Lernwelt an.

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

Sie finden den Kurs in der Lernwelt unter Privatkunden - Bauen und Wohnen

**Inhalte:**

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

**Allgemeine Infos**

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

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

Katja Hettling  
Tel.: +495113623688  
E-Mail: [katja.hettling@vgh.de](mailto:katja.hettling@vgh.de)

**Trainer:**

Wird noch bekannt gegeben



## Inhaltsverzeichnis

	Seite
E-Learning: VGH Unfallschutz 2022 - beraten und verkaufen	74
E-Learning: Einführung in die Unfallversicherung	75
E-Learning: Private Unfallversicherung der VGH	76
E-Learning: Gesetzliche Unfallversicherung	77

**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 E-Learning Kurs stellt ein typisches Kundengespräch zum VGH Unfallschutz Premium dar und verknüpft dies mit den Eingaben im iVAS-Dialog. Lernen Sie ein paar vertriebliche Kniffe kennen, um den Bedarf zum Thema private Unfallversicherung 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 unter Alle Inhalte -> Privatkunden -> Unfall

**Inhalte:**

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

**Allgemeine Infos**

Dauer: 0,75 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 45 Minuten

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

Wird noch bekannt gegeben

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele / Kompetenzen:**

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

**Methodik:**

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

Bitte melden Sie sich in der VGH Lernwelt an.

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

Sie finden den Kurs in der Lernwelt unter Privatkunden - Einkommensschutz und Unfall

**Inhalte:**

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

**Allgemeine Infos**

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

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

Wird noch bekannt gegeben

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele / Kompetenzen:**

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 Anwen­dennummer und Ihr Passwort. Wenn Sie keine Anwen­dennummer haben, wenden Sie sich bitte an Ihren Vollmachtenkoordinator.

Sie finden den Kurs in der Lernwelt unter Privatkunden - Einkommensschutz und Unfall

**Inhalte:**

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

**Allgemeine Infos**

Dauer: 1,50 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

Katja Hettling  
Tel.: +495113623688  
E-Mail: [katja.hettling@vgh.de](mailto:katja.hettling@vgh.de)

**Trainer:**

Wird noch bekannt gegeben

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele / Kompetenzen:**

Sie eignen sich fachliche Grundlagen zum Thema Gesetzliche Unfallversicherung an.

**Methodik:**

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

Bitte melden Sie sich in der VGH Lernwelt an.

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

Sie finden den Kurs in der Lernwelt unter Privatkunden - Einkommensschutz und Unfall

**Inhalte:**

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

**Allgemeine Infos**

Dauer: 0,75 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 45 Minuten

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

Wird noch bekannt gegeben

## Inhaltsverzeichnis

	Seite
E-Learning: Unser VGH PflegeSchutz im Verkaufsgespräch einfach erklärt	79

### 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 in der Lernwelt unter Privatkunden - Gesundheit und Pflege

### Inhalte:

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

### Allgemeine Infos

Dauer: 0,75 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 45 Minuten

### Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

### Hinweise:

keine

### Ansprechpartner:

Katja Hettling  
Tel.: +495113623688  
E-Mail: [katja.hettling@vgh.de](mailto:katja.hettling@vgh.de)

### Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

# Haftpflicht und Rechtsschutz

## Inhaltsverzeichnis

	Seite
E-Learning: Basiswissen Private Haftpflichtversicherung	81
E-Learning: Produktwissen Private Haftpflichtversicherung	82
E-Learning: Basiswissen Rechtsschutzversicherung	83
E-Learning: Rechtsschutz Privat Produktneuerungen 2024	84
E-Learning: VGH CyberSchutz für Privatkunden	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 einen Einblick in das Leistungsspektrum der Privaten Haftpflichtversicherung der VGH

**Methodik:**

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

Bitte melden Sie sich in der VGH Lernwelt an.

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

Sie finden den Kurs in der Lernwelt unter Privatkunden - Haftpflicht

**Inhalte:**

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

**Allgemeine Infos**

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

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

Wird noch bekannt gegeben

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele / Kompetenzen:**

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

**Methodik:**

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

Bitte melden Sie sich in der VGH Lernwelt an.

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

Sie finden den Kurs in der Lernwelt unter Privatkunden - Haftpflicht

**Inhalte:**

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

**Allgemeine Infos**

Dauer: 1,50 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

Wird noch bekannt gegeben

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele / Kompetenzen:**

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: 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:**

Wird noch bekannt gegeben

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele / Kompetenzen:**

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: 1 Stunde(n)  
- Uhr  
Weiterbildungszeit: 75 Minuten

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

Katja Hettling  
Tel.: +495113623688  
E-Mail: [katja.hettling@vgh.de](mailto:katja.hettling@vgh.de)

**Trainer:**

Wird noch bekannt gegeben

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele / Kompetenzen:**

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](mailto:katja.hettling@vgh.de)

**Trainer:**

Wird noch bekannt gegeben

## Inhaltsverzeichnis

	Seite
E-Learning: Beamtenrecht und Beamtenversorgung	87
E-Learning: Basiswissen Motive und Markt für die private Vorsorge	88
E-Learning: Grundlagen Lebensversicherung	89
E-Learning: Basiswissen Alterseinkünftegesetz	90
E-Learning: Basiswissen Grundlagen Basisrente	91
E-Learning: Gesetzliche Rentenversicherung	92
E-Learning: Basiswissen Grundlagen der Riester-Rente	93
E-Learning: Basiswissen Grundlagen und Aufbau der Sozialversicherung	94
E-Learning: Einführung in die bAV	95
E-Learning: bAV - Ausgewählte Durchführungswege	96
E-Learning: Einkommensabsicherung	97

**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](mailto:katja.hettling@vgh.de)

**Trainer:**

Wird noch bekannt gegeben

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele / Kompetenzen:**

Sie eignen sich fachliche Grundlagen zum Thema Motive und Markt für die private Vorsorge an.

**Methodik:**

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

Bitte melden Sie sich in der VGH Lernwelt an.

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

Sie finden den Kurs in der Lernwelt unter Privatkunden - Vorsorge und Vermögen - Private Altersversorgung

**Inhalte:**

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

**Allgemeine Infos**

Dauer: 0,75 Stunde(n)  
- Uhr  
Weiterbildungszeit: 45 Minuten

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

Katja Hettling  
Tel.: +495113623688  
E-Mail: [katja.hettling@vgh.de](mailto:katja.hettling@vgh.de)

**Trainer:**

Wird noch bekannt gegeben



**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele / Kompetenzen:**

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:**

Wird noch bekannt gegeben

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele / Kompetenzen:**

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](mailto:katja.hettling@vgh.de)

**Trainer:**

Wird noch bekannt gegeben

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele / Kompetenzen:**

Sie 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](mailto:katja.hettling@vgh.de)

**Trainer:**

Wird noch bekannt gegeben

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele / Kompetenzen:**

Sie 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](mailto:katja.hettling@vgh.de)

**Trainer:**

Wird noch bekannt gegeben

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele / Kompetenzen:**

Sie 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:**

Wird noch bekannt gegeben

### Zielgruppe:

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

### Voraussetzungen:

keine

### Lernziele / Kompetenzen:

Sie 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](mailto:katja.hettling@vgh.de)

### Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele / Kompetenzen:**

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:**

Wird noch bekannt gegeben

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele / Kompetenzen:**

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 Anwen­dennummer und Ihr Passwort. Wenn Sie keine Anwen­dennummer 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:**

Wird noch bekannt gegeben



**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele / Kompetenzen:**

Umfassende Informationen zum Leistungsspektrum und den vielfältigen Möglichkeiten der Einkommensabsicherung.

**Methodik:**

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

Bitte melden Sie sich in der VGH Lernwelt an.

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

Sie finden den Kurs in der Lernwelt unter Privatkunden - Einkommenschutz und Unfall

**Inhalte:**

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

**Allgemeine Infos**

Dauer: 1,66 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 1 Stunden 40 Minuten

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

Katja Hettling  
Tel.: +495113623688  
E-Mail: [katja.hettling@vgh.de](mailto:katja.hettling@vgh.de)

**Trainer:**

Wird noch bekannt gegeben

## Inhaltsverzeichnis

	Seite
Gewerbliche Sachversicherung	99
Haftpflicht und Rechtsschutz	103
Vorsorge	107

# Gewerbliche Sachversicherung

## Inhaltsverzeichnis

	Seite
E-Learning: Basiswissen Werkverkehrsversicherung	100
E-Learning: Basiswissen Gewerbliche Gebäudeversicherung	101
E-Learning: Basiswissen Inventarversicherung	102

**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](mailto:s-tt2@vgh.de)

**Ansprechpartner:**

Katja Hettling  
 Tel.: +495113623688  
 E-Mail: [katja.hettling@vgh.de](mailto:katja.hettling@vgh.de)

**Trainer:**

Wird noch bekannt gegeben

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele / Kompetenzen:**

Bedeutung und Bedarf der Gebäudeversicherung für den Gewerbetreibenden

**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](mailto:katja.hettling@vgh.de)

**Trainer:**

Wird noch bekannt gegeben

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele / Kompetenzen:**

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

**Methodik:**

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

Bitte melden Sie sich in der VGH Lernwelt an.

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

Sie finden den Kurs in der Lernwelt unter Firmenkunden.

**Inhalte:**

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

**Allgemeine Infos**

Dauer: 1,50 Stunde(n)

- Uhr

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

Wird noch bekannt gegeben

# Haftpflicht und Rechtsschutz

## Inhaltsverzeichnis

	Seite
E-Learning: Basiswissen VGH GewerbeSchutz Betriebshaftpflicht	104
E-Learning: Produktwissen Firmen Rechtsschutzversicherung	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:**

Dieser Kurs ist in vier Lernmodule aufgeteilt. Sie erhalten ein fachliches Grundwissen zur Betriebs-Haftpflichtversicherung, um die Risiken eines Unternehmers zu erkennen und bedarfsgerecht abzusichern. 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](mailto:katja.hettling@vgh.de)

**Trainer:**

Wird noch bekannt gegeben



**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele / Kompetenzen:**

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:**

Wird noch bekannt gegeben

## Inhaltsverzeichnis

	Seite
E-Learning: Basiswissen Vermögensschadenhaftpflichtversicherung	108
E-Learning: Berufsständische Versorgungswerke (Freiberufler)	109

**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:**

Wird noch bekannt gegeben

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele / Kompetenzen:**

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](mailto:katja.hettling@vgh.de)

**Trainer:**

Wird noch bekannt gegeben

## Inhaltsverzeichnis

	Seite
E-Learning: Sparkassen-Versicherungsmanager - Der Einstieg	111
E-Learning: Sparkassen-Versicherungsmanager - Die Einwilligungserklärung	112
E-Learning: Sparkassen-Versicherungsmanager - Die Bedarfsanalyse	113
E-Learning: Sparkassen-Versicherungsmanager - Vertragsimport und Fremdvertragserfassung	114
E-Learning: Sparkassen-Versicherungsmanager - Der Vertragsvergleich	115
E-Learning: Sparkassen-Versicherungsmanager - Einbindung in das Sparkassen-Finanzkonzept	116

**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:**

Link: [https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs\\_20865\\_rcodeYJBzSEkeYd&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_20865_rcodeYJBzSEkeYd&client_id=IVVPROD)  
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](mailto:katja.hettling@vgh.de)

**Trainer:**

Wird noch bekannt gegeben

### 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:

Link: [https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs\\_20870\\_rcodeTLZtjaN8d6&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_20870_rcodeTLZtjaN8d6&client_id=IVVPROD)

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](mailto:katja.hettling@vgh.de)

### Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

### 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:

Link: [https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs\\_20852\\_rcodeZCTYS8zDc6&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_20852_rcodeZCTYS8zDc6&client_id=IVVPROD)  
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: 15 Minuten

### Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

### Hinweise:

keine

### Ansprechpartner:

Katja Hettling  
Tel.: +495113623688  
E-Mail: [katja.hettling@vgh.de](mailto:katja.hettling@vgh.de)

### Trainer:

Wird noch bekannt gegeben



### 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:

Link: [https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs\\_20872\\_rcodeewwFR16xQx&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_20872_rcodeewwFR16xQx&client_id=IVVPROD)  
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](mailto:katja.hettling@vgh.de)

### Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

### 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:

Link: [https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs\\_20873\\_rcodedU2yF4VUD8&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_20873_rcodedU2yF4VUD8&client_id=IVVPROD)

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](mailto:katja.hettling@vgh.de)

### Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

### Zielgruppe:

Mitarbeitende der Sparkassen

### Voraussetzungen:

keine

### Lernziele / Kompetenzen:

Sie lernen die Möglichkeiten zur Einbindung des Sparkassen-Versicherungsmanager in die Beratung kennen.

### Methodik:

Link: [https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs\\_21171\\_rcodeFmfmfH7eCC&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_21171_rcodeFmfmfH7eCC&client_id=IVVPROD)

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](mailto:katja.hettling@vgh.de)

### Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

## Übergreifende Angebote

### Inhaltsverzeichnis

	Seite
E-Learning: Junge Erwachsene in Sparkassen beraten	118
E-Learning: Bürgschaftsversicherung Vario	119

### 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](mailto:katja.hettling@vgh.de)

### Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

**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](mailto:babette.schering-spille@vgh.de)

**Trainer:**

Wird noch bekannt gegeben

## Inhaltsverzeichnis

	Seite
Ausbildung "Fachmann/-frau für Versicherungsvermittlung (IHK)"	121
Sparkassen-Spezialist/-in Versichern und Vorsorgen (VGH)	122
Sparkassen-Spezialist/-in Kompositversicherungen (VGH)	123
Refresher-Sparkassen-Spezialist/-in Versichern und Vorsorgen (VGH)	124
Refresher-Sparkassen-Spezialist/-in Kompositversicherungen (VGH)	125

**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:**

Präsenzschulungen in Kombination mit Onlinekursen in der Lernwelt

**Inhalte:**

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

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

Die Ausbildung dauert ca. 10 Monate (zuzügl. Prüfung) und besteht aus insgesamt 9 mehrtägigen Seminarbausteinen. Zwischen den Seminarphasen wird versicherungsfachliches Wissen in Blended-Learning-Modulen online vermittelt.

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

Weitere Informationen geben Ihnen gerne  
 Dr. Frank Petzing, Vertrieb Qualifizierung (VQ), Tel.: 0511 362-3670  
 Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung (VQ), Tel.: 0511 362-3680

**Allgemeine Infos**

Dauer: 10 Monat(e)

**Nächste Termine:**

14.11.2024 - 13.09.2025

04.03.2025 - 31.03.2026

02.09.2025 - 30.09.2026

**Hinweise:**

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

**Ansprechpartner:**

Anke Schlichting  
 Tel.: +495113623685  
 E-Mail: anke.schlichting@vgh.de

**Trainer:**

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



**Zielgruppe:**

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)

Weiterbildungszeit: 52 Stunden 30 Minuten

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

Anke Schlichting  
Tel.: +495113623685  
E-Mail: anke.schlichting@vgh.de

**Trainer:**

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung  
Thomas Bertram, Vertrieb Qualifizierung  
Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung  
Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung  
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:

Präsenzschulungen mit Praxis-/Coachingphasen

### Inhalte:

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

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

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

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

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

### Allgemeine Infos

Dauer: 6 Tag(e)

Weiterbildungszeit: 33 Stunden 45 Minuten

### Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

### Hinweise:

keine

### Ansprechpartner:

Anke Schlichting  
Tel.: +495113623685  
E-Mail: [anke.schlichting@vgh.de](mailto:anke.schlichting@vgh.de)

### Trainer:

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

### Zielgruppe:

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 Altersvorsorge
  - Steuerliche Aspekte der persönlichen Vorsorge
  - Update - Highlights im VGH Unfallschutz
  - Update VGH Rente und VGH Altersvorsorgefonds
  - Steueroptimierte Vermögensübertragung als Versicherungslösung
  - Versicherungslösungen für Einmalbeiträge
  - Fresh-Up zur bAV (BRSG, VL in bAV etc.)
  - Finanzielle Vorsorge für die Familie
  - Sicher und unabhängig bleiben bei Pflegebedürftigkeit
  - Umsetzung in OSPlus\_neo

### Allgemeine Infos

Dauer: 4 Stunde(n)

09:00 - 13:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 3 Stunden 30 Minuten

### Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

### Hinweise:

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 8 Personen.

Bitte melden Sie sich bei Interesse als erstes bei Ihrem Vertriebsleiter. Er koordiniert die Seminarwünsche.

Danach findet die Terminfindung und genaue Themenabstimmung mit dem VGH-Trainer aus VQ statt.

Die weitere Organisation obliegt Ihrer Sparkasse.

### Ansprechpartner:

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

### Trainer:

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

**Zielgruppe:**

Absolventen und Absolventinnen der Modulserie zum Sparkassen-Spezialist und Spezialistin Kompositversicherungen (VGH)

**Voraussetzungen:**

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

**Lernziele / Kompetenzen:**

Sie steigern Ihre Kompetenz in der Ansprache und Beratung der Kompositversicherungen bei Ihren Kunden und Kundinnen. Sie können mit Ihren Kunden und Kundinnen die Bedarfssituationen in speziellen Themenfeldern klären und sind über die aktuellen Leistungsmerkmale der VGH-Produkte informiert.

**Methodik:**

Diskussion, Fallbeispiele, praktische Übungen

**Inhalte:**

- Erfahrungsaustausch und allgemeine Fragen zur Kompositversicherung
- Spezielle Inhalte können darüber hinaus individuell abgestimmt werden, wie z.B.
  - Möglichkeiten der Kundenansprache zum Thema Kompositversicherungen
  - Updates, Produktänderungen und Highlights der einzelnen Versicherungssparten
  - Umsetzung in OSPlus\_neo

**Allgemeine Infos**

Dauer: 0,50 Tag(e)

09:00 - 13:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 3 Stunden 30 Minuten

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

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

Die Mindestteilnehmerzahl ist 8 Personen.

Bitte melden Sie sich bei Interesse als erstes bei Ihrem Vertriebsleiter. Er koordiniert die Seminarwünsche.

Danach findet die Terminfindung und genaue Themenabstimmung mit dem VGH-Trainer aus VQ statt.

Die weitere Organisation obliegt Ihrer Sparkasse.

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

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

## Inhaltsverzeichnis

	Seite
Webinar: Baustein SPK-Azubi - Kfz-Versicherungen und Rechtsschutzversicherungen	127
Webinar: Baustein SPK-Azubi - Private Haftpflichtversicherungen und Hausratversicherung	128
Webinar: Baustein SPK-Azubi - Unfallversicherung und Absicherung der Arbeitskraft	129
Webinar: Baustein SPK-Azubi - Altersvorsorge	130

### Zielgruppe:

Auszubildende der Sparkassen vom 1. - 3. Lehrjahr, die Ansprechpartner des "Jugendmarktes" sind oder werden sollen

### Voraussetzungen:

keine

### Lernziele / Kompetenzen:

- Die fachlichen Inhalte beschränken sich in Abgrenzung zu unseren weiteren Schulungsangeboten auf Basiswissen mit Praxisbezug
- Im Fokus steht die Kundenzielgruppe "Junger Markt", damit die Teilnehmer sowohl ihren eigenen Absicherungsbedarf, wie auch den ihrer Kunden kennenlernen
- Die Teilnehmer sollen insbesondere die "Highlights" der einzelnen Produkte sowie einfache Tarifierungsmöglichkeiten erlernen

### Methodik:

Präsentation, Diskussion, Gruppenarbeiten

### Inhalte:

Kfz-Versicherung

- Highlights der VGH-Kraftfahrzeugversicherung
- Grundlagen des Schadenfreiheitssystems der VGH
- Tarifierung von KFZ-Versicherungen
- Verkauf mit Kundennutzenargumentation

Rechtsschutzversicherung

- Produktaufbau der VGH-Rechtsschutzversicherung
- Leistungsarten der VGH-Rechtsschutzversicherung
- Tarifierung der VGH-Rechtsschutzversicherung
- Verkauf mit Kundennutzenargumentation

### Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

09:30 - 16:00 Uhr

### Nächste Termine:

06.03.2025

Online

07.05.2025

Online

07.08.2025

Online

09.12.2025

Online

### Hinweise:

Start der Qualifizierung nicht direkt nach Beginn der Ausbildung!

Verteilung der Bausteine auf zwei Jahre:  
Kfz/RS, Hausrat/Private  
Haftpflichtversicherungen und  
Unfallversicherung/Absicherung der  
Arbeitskraft am Ende des ersten bzw. im  
zweiten Ausbildungsjahr.  
Altersvorsorge inklusive Riester im zweiten  
/ Anfang des dritten Ausbildungsjahres.

Die Inhalte werden pro "Baustein"  
innerhalb eines Tages als Online-  
Veranstaltung vermittelt (4 Module jeweils  
1 bzw. ein halber Tag).

### Ansprechpartner:

Janina Kniesburg  
Tel.: +495113623588  
E-Mail: janina.kniesburg@vgh.de

### Trainer:

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

**Zielgruppe:**

Auszubildende der Sparkassen vom 1. - 3. Lehrjahr, die Ansprechpartner des "Jugendmarktes" sind oder werden sollen

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele / Kompetenzen:**

- Die fachlichen Inhalte beschränken sich in Abgrenzung zu unseren weiteren Schulungsangeboten auf Basiswissen mit Praxisbezug
- Im Fokus steht die Kundenzielgruppe "Junger Markt", damit die Teilnehmer sowohl ihren eigenen Absicherungsbedarf, wie auch den ihrer Kunden kennenlernen
- Die Teilnehmer sollen insbesondere die "Highlights" der einzelnen Produkte sowie einfache Tarifierungsmöglichkeiten erlernen

**Methodik:**

Präsentation, Diskussion, Gruppenarbeiten

**Inhalte:**

Private Haftpflichtversicherung

- Gesetzliche Rahmenbedingungen und Notwendigkeit privater Haftpflichtrisiken
- Highlights der VGH Privathaftpflichtversicherung und PHV Plus, sowie Tierhalter-, Bauherren- und Gewässerschadenhaftpflichtversicherung
- Tarifierung von Haftpflichtversicherungen
- Verkauf mit Kundennutzenargumentation

Hausratversicherung

- Leistungen und Highlights der VGH-Hausratversicherung
- Ermittlung der Versicherungssumme
- Tarifierung von Hausratversicherungen
- Verkauf mit Kundennutzenargumentation

**Allgemeine Infos**

Dauer: 1 Tag(e)

09:30 - 16:00 Uhr

**Nächste Termine:**

18.02.2025

Online

26.06.2025

Online

26.08.2025

Online

28.10.2025

Online

**Hinweise:**

Start der Qualifizierung nicht direkt nach Beginn der Ausbildung!

Verteilung der Bausteine auf zwei Jahre: Kfz/RS, Hausrat/Private Haftpflichtversicherungen und Unfallversicherung/Absicherung der Arbeitskraft am Ende des ersten bzw. im zweiten Ausbildungsjahr. Altersvorsorge inklusive Riester im zweiten / Anfang des dritten Ausbildungsjahres.

Die Inhalte werden pro "Baustein" innerhalb eines Tages als Online-Veranstaltung vermittelt (4 Module jeweils 1 bzw. ein halber Tag).

**Ansprechpartner:**

Janina Kniesburges  
Tel.: +495113623588  
E-Mail: janina.kniesburges@vgh.de

**Trainer:**

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

### Zielgruppe:

Auszubildende der Sparkassen vom 1. - 3. Lehrjahr, die Ansprechpartner des "Jugendmarktes" sind oder werden sollen

### Voraussetzungen:

keine

### Lernziele / Kompetenzen:

- Die fachlichen Inhalte beschränken sich in Abgrenzung zu unseren weiteren Schulungsangeboten auf Basiswissen mit Praxisbezug
- Im Fokus steht die Kundenzielgruppe "Junger Markt", damit die Teilnehmer sowohl ihren eigenen Absicherungsbedarf, wie auch den ihrer Kunden kennenlernen
- Die Teilnehmer sollen insbesondere die "Highlights" der einzelnen Produkte sowie einfache Tarifierungsmöglichkeiten erlernen

### Methodik:

Präsentation, Diskussion, Gruppenarbeiten

### Inhalte:

Unfallversicherung

- Leistungen und Lücken der gesetzlichen Unfallversicherung erkennen und positiv nutzen
- Anspruchsmöglichkeiten zum Thema Unfallversicherung
- Welche Absicherungen passen zu meinem Kunden? (Tarife der VGH: Einzel- und Familien-Unfallversicherung)
- Verkauf mit Kundennutzenargumentation

Absicherung der Arbeitskraft

- Leistungen und Lücken der gesetzlichen Rentenversicherung erkennen und positiv nutzen
- Anspruchsmöglichkeiten zum Thema Arbeitskraftverlust
- Welche Absicherung passt zu meinem Kunden? (Tarife der VGH: Krankentagegeld, Berufsunfähigkeitsversicherungen, Existenzschutz)
- Verkauf mit Kundennutzenargumentation

### Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag(e)

09:30 - 16:00 Uhr

### Nächste Termine:

27.03.2025

Online

15.04.2025

Online

02.07.2025

Online

18.12.2025

Online

### Hinweise:

Start der Qualifizierung nicht direkt nach Beginn der Ausbildung!

Verteilung der Bausteine auf zwei Jahre: Kfz/RS, Hausrat/Private Haftpflichtversicherungen und Unfallversicherung/Absicherung der Arbeitskraft am Ende des ersten bzw. im zweiten Ausbildungsjahr. Altersvorsorge inklusive Riester im zweiten / Anfang des dritten Ausbildungsjahres.

Die Inhalte werden pro "Baustein" innerhalb eines Tages als Online-Veranstaltung vermittelt (4 Module jeweils 1 bzw. ein halber Tag).

### Ansprechpartner:

Janina Kniesburges  
Tel.: +495113623588  
E-Mail: janina.kniesburges@vgh.de

### Trainer:

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



### Zielgruppe:

Auszubildende der Sparkassen vom 1. - 3. Lehrjahr, die Ansprechpartner des "Jugendmarktes" sind oder werden sollen

### Voraussetzungen:

keine

### Lernziele / Kompetenzen:

- Die fachlichen Inhalte beschränken sich in Abgrenzung zu unseren weiteren Schulungsangeboten auf Basiswissen mit Praxisbezug
- Im Fokus steht die Kundenzielgruppe "Junger Markt", damit die Teilnehmer sowohl ihren eigenen Absicherungsbedarf, wie auch den ihrer Kunden kennenlernen
- Die Teilnehmer sollen insbesondere die "Highlights" der einzelnen Produkte sowie einfache Tarifierungsmöglichkeiten erlernen

### Methodik:

Präsentation, Diskussion, Gruppenarbeiten

### Inhalte:

Altersvorsorge

- Leistungen und Lücken der gesetzlichen Rentenversicherung erkennen und positiv nutzen
- Ansprachemöglichkeiten zum Thema Altersvorsorge
- Grundlagen der privaten Altersversorgung (VGH PrivatRente)
- Grundlagen der staatlich geförderten Altersvorsorge (betriebliche Altersversorgung)
- Welche Absicherung passt zu meinem Kunden? (Tarife der VGH)
- Verkauf mit Kundennutzenargumentation

### Allgemeine Infos

Dauer: 0,50 Tag(e)

09:30 - 12:30 Uhr

### Nächste Termine:

30.01.2025

Online

30.04.2025

Online

10.07.2025

Online

27.11.2025

Online

### Hinweise:

Start der Qualifizierung nicht direkt nach Beginn der Ausbildung!

Verteilung der Bausteine auf zwei Jahre:  
Kfz/RS, Hausrat/Private  
Haftpflichtversicherungen und  
Unfallversicherung/Absicherung der  
Arbeitskraft am Ende des ersten bzw. im  
zweiten Ausbildungsjahr.  
Altersvorsorge inklusive Riester im zweiten  
/ Anfang des dritten Ausbildungsjahres.

Die Inhalte werden pro "Baustein"  
innerhalb eines Tages als Online-  
Veranstaltung vermittelt (4 Module jeweils  
1 bzw. ein halber Tag).

### Ansprechpartner:

Janina Kniesburges  
Tel.: +495113623588  
E-Mail: janina.kniesburges@vgh.de

### Trainer:

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