

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

Weiterbildungsangebot 2023  
für Sparkassen



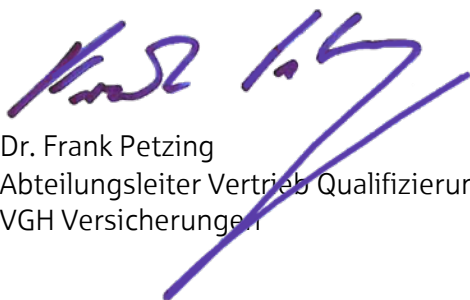
## Vorwort 2023

In den letzten drei Jahren hat sich unsere Arbeitswelt umfassend verändert. Diese Entwicklung wird auch zukünftig anhalten, wie die vielen Projekte und Programme zeigen, die VGH und Sparkassen zusammen auf den Weg bringen. Veränderungen gehören zu unserer Arbeitswelt und auch wir müssen uns für diese sich ständig ändernden Anforderungen und Aufgaben mit den richtigen Kompetenzen ausstatten.

Daher freuen wir uns, Ihnen in 2023 ein umfangreiches und breit gefächertes Angebot anbieten zu können. Ausgehend von Ihrem Bedarf können Sie sich bedarfsgerecht aus verschiedenen Bausteinen bedienen.

Ausführliche Beschreibungen der Seminarinhalte 2023 und Aktualisierungen erhalten die Weiterbildungsverantwortlichen und Versicherungsabteilungen in LevelUp!. Das pdf-Dokument finden Sie auch auf der Internetseite des Sparkassenverbandes Niedersachsen ([www.svn.de](http://www.svn.de)) im Bereich Bildungsprogramme.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme an unseren Veranstaltungen!



Dr. Frank Petzing  
Abteilungsleiter Vertrieb Qualifizierung  
VGH Versicherungen

# Organisatorische Hinweise

## Anmeldeverfahren

Voraussetzung für die Anmeldung zu VGH-Seminaren ist eine VGH-Anwendernummer (AID-NR). Sollten Teilnehmer\* noch nicht über eine AID-Nummer verfügen, kann diese über die jeweiligen Vollmachtenkoordinatoren angefordert werden.

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

## Anmeldung – Einladung - Teilnahmebescheinigung

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

Nach dem Seminar erhalten die Teilnehmer automatisch eine Teilnahmebestätigung per Mail zugeschickt. Dabei ist zu beachten, dass der Versand der Teilnahmebestätigung unter Umständen zeitverzögert erfolgt.

## Abmeldung - Stornierung - Nichtteilnahme

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

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

## Ihre Ansprechpartner für Fragen und weitere Informationen

Dezentrale Schulungen: Vertriebsleiter des Vertriebsbereiches Nord/Süd/West

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

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

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

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

# Ihr Zugang zur VGH Lernwelt

## Einstellungen in der IT

Für die Nutzung der VGH-Lernwelt in Sparkassen sind nur einige technische Anpassungen erforderlich. Grundsätzlich sollten folgende Voraussetzungen gegeben sein:

- Javascript muss für den Browser, mit dem die VGH-Lernwelt aufgerufen wird, aktiviert sein.
- Falls Sie an Ausbildungsserien der VGH teilnehmen, müssen Sie sicherstellen, dass die Cookies des Drittanbieters akzeptiert werden. Hier muss in den zentralen Sicherheitseinstellungen des Browsers die Seite <https://ivv.eauthor.de> als vertrauenswürdige Seite hinterlegt werden. Idealerweise hinterlegen Sie zusätzlich die Seiten <http://www.lernwelt.ivv.de> und <https://www.lernwelt.ivv.de> als vertrauenswürdige Seite.

Bei Fragen dazu sprechen Sie bitte Ihren zuständigen IT-Beauftragten in Ihrer Sparkasse oder VGH-Anwendungsberater in der Regionaldirektion an.

## Diese Zugangsdaten werden benötigt

Sie benötigen für den Zugang eine VGH\_Anwendernummer (**AIDNR**). Diese 7stellige Nummer (z.B. 20xxxx) können Sie über Ihre Sparkasse bei den VGH-Anwendungsberatern anfordern. Wenn Sie eine AIDNR haben und noch kein Kennwort vergeben wurde, rufen Sie bitte unser Servicetelefon **0800 8440900** (ivv Service-Center) an. Sie erhalten dort ein Startkennwort. Dieses müssen Sie umgehend selbständig abändern.

- Rufen Sie im Internetbrowser die Lernwelt unter <https://www.lernwelt.ivv.de> auf.
- Melden Sie sich mit Ihrer Anwenderidentifikationsnummer (AIDNR) und dem Startpasswort in der Lernwelt an.
- Klicken Sie oben auf der Seite auf Ihren Anwendernamen und auf „Kennwort ändern“.
- Sie werden zu einer anderen Seite weitergeleitet, melden Sie sich am Premiumservices mit Ihrer Anwenderidentifikationsnummer (AIDNR) und dem Startpasswort an.
- Ändern Sie anschließend Ihr Kennwort in der Userverwaltung.
- Zum Speichern klicken Sie auf die Schaltfläche <weiter>.

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

## So geben Sie Ihre Zugangsdaten ein

Geben Sie als Benutzernamen Ihre siebenstellige Anwenderidentifikationsnummer (**AIDNR**) und Ihr Kennwort unter <https://www.lernwelt.ivv.de> ein.

Sollte das Kennwort nicht mehr bekannt sein, können Sie dieses über unser Servicetelefon 0800 8440900 zurücksetzen lassen.

## Anmeldung zu Kursen der VGH-Lernwelt

Generell können alle Mitarbeiter der Sparkasse das Kursangebot direkt in der Lernwelt über das Menü „Alle Inhalte“ ansehen und sich selber für die Kurse einbuchen bzw. beitreten. Wenn Sie Mitarbeiter der Versicherungsabteilung sind, finden Sie unser E-Learning-Angebot auch in unserer Weiterbildungsplattform LEVEL UPI.

Im VGH Starterkit finden Sie die Kurse zu den Themen "Auto und Mobilität", "Bauen und Wohnen", "Haftpflicht und Rechtsschutz" sowie "Einkommenschutz und Unfall". Nutzen Sie folgenden Link:

[https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat\\_8723&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat_8723&client_id=IVVPROD)

## Inhaltsverzeichnis

	Seite
Altersvorsorge	6
Absicherung der Lebensrisiken	22
E-Learning-Angebot	54
Ausbildungsprogramme	86

## Inhaltsverzeichnis

	Seite
Altersvorsorge - Neues von Gestern?	7
Kundenkontakte effektiv nutzen - Kundenansprache erfolgreich gestalten	8
Altersvorsorge - themenorientiertes Vertriebstraining	9
Vermögende Kunden beraten und zielgruppenorientiert verkaufen	10
Webinar: Absicherung von Gewerbekunden und Freiberuflern	11
Webinar: Basis Private Altersversorgung	12
Webinar: Die Versorgung der Landwirte und ihrer Familien	13
Webinar: Fresh-Up Gesetzliche Rentenversicherung	14
Webinar: Fresh-Up bAV 2023	15
Webinar: Rund um die Sozialversicherung	16
Webinar: Zielgruppe 50+ - Besondere Kunden - Besondere Lösungen	17
Zielgruppe 50+ - Besondere Kunden - Besondere Lösungen	18
bAV für Privatkundenberater - themenorientiertes Vertriebstraining	19
bAV in Sparkassen beraten und verkaufen	20
bAV für Firmenkundenberater - themenorientiertes Vertriebstraining	21

### Zielgruppe:

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

### Voraussetzungen:

Basiswissen und Erfahrung im Verkauf werden vorausgesetzt. Bei Bedarf empfehlen wir den Besuch des entsprechenden Basiswebinars oder unsere E-Learnings in der Lernwelt.

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

### Lernziele:

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

### Methodik:

Präsentation, Diskussion, Fallbeispiele und praktische Übungen

### Inhalte:

- FaktenCheck Gesetzliche Rentenversicherung
- Anspracheanlässe und Möglichkeiten
- Zielorientierte Gesprächsführung
- Erfassen der Kundensituation und Darstellung des Bedarfs
- Absicherung gegen die Altersarmut mit den Produkten der VGH:
  - VGH BasisRente
  - VGH Riester-Rente
  - VGH Firmen-Rente
  - VGH Privat-Rente
- Versicherungslösungen für Einmalbeiträge
- Best Practice

### Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tage

10:00 - 17:15 Uhr

Weiterbildungszeit: 12 Stunden

### Nächste Termine:

21. - 22.03.2023

Seminarhotel Luisenhof, Visselhövede

### Hinweise:

keine

### Ansprechpartner:

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

### Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung  
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung  
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

## Zielgruppe:

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

## Voraussetzungen:

keine

## Lernziele:

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

## Methodik:

Diskussion, Fallbeispiele, praktische Übungen

## Inhalte:

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

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

In diesem Training

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

zu ausgewählten Versicherungsprodukten.

## Allgemeine Infos

Dauer: 4 Stunden

09:00 - 13:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 3 Stunden 30 Minuten

## Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

## Hinweise:

Dieses Angebot richtet sich an Sparkassen, die für ihre Mitarbeiter vor Ort einen individuellen Trainingstag gestalten möchten. Dieser umfasst sowohl ein fachliches Update als auch die verkäuferische Umsetzung. Die Inhalte werden im Vorfeld mit dem VGH-Trainer abgestimmt. Bitte melden Sie sich bei Interesse bei uns.

## 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:

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

## Voraussetzungen:

keine

## Lernziele:

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

## Methodik:

Diskussion, Fallbeispiele, praktische Übungen

## Inhalte:

- Maßgeschneiderte Altersvorsorge mit den Produkten der VGH
- Zielorientierte Gesprächsführung
- Nutzenargumentation
- Umgang mit Einwänden

## Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag

09:00 - 17:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 6 Stunden

## Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

## Hinweise:

Dieses Angebot richtet sich an Sparkassen, die für ihre Mitarbeiter vor Ort einen individuellen Trainingstag gestalten möchten. Dieser umfasst sowohl ein fachliches Update als auch die verkäuferische Umsetzung. Die Inhalte werden im Vorfeld mit dem VGH-Trainer abgestimmt. Bitte melden Sie sich bei Interesse bei uns.

## Ansprechpartner:

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

## Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung  
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung  
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

## Zielgruppe:

Individual- und Vermögenskundenberater

## Voraussetzungen:

Basiswissen für die Beratung vermögender Kunden wird vorausgesetzt.

## Lernziele:

Sie steigern Ihre Kompetenz in der Ansprache und ganzheitlichen Beratung der Personenversicherung bei vermögenden Kunden. Sie können mit dem Kunden die Bedarfssituation 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 Tage

10:00 - 17:15 Uhr

Weiterbildungszeit: 12 Stunden

## Nächste Termine:

03. - 04.05.2023

Hotel Maack, Seevetal OT Maschen

## Hinweise:

keine

## Ansprechpartner:

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

## Trainer:

Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele:**

Für Ihre Beratung von Gewerbekunden, Freiberuflern oder Landwirten lernen Sie die Absicherung des Unternehmers in den verschiedenen gesetzlichen Versorgungssystemen kennen.  
Damit können Sie eine fundierte Beratung zur Absicherung der Lebensrisiken und der Altersversorgung anbieten und diese für den Verkauf von Personenversicherungen vertrieblich nutzen.

**Methodik:**

Webinar

**Inhalte:**

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

- Welche Versorgungssysteme gibt es für selbstständige Unternehmer und welche Leistungen erbringen Sie?
  - Selbständige - Gesetzliche Rentenversicherung
  - Freiberufler - Versorgungswerke
  - Grundlagen der Gesellschafter-Geschäftsführer-Versorgung (GGF)
  - Landwirte - Landwirtschaftliche Alterskasse im Überblick
- Lösungsmöglichkeiten und Besonderheiten bei der Altersversorgung
  - VGH BasisRente
  - VGH FirmenRente für GGF
  - Beiträge zur GKV und Pflegeversicherung in der Rentenphase
  - Pfändungsschutz privater Altersvorsorge

**Allgemeine Infos**

Dauer: 1 Tage

09:30 - 16:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 4 Stunden 30 Minuten

**Nächste Termine:**

21.03.2023

Online

19.06.2023

Online

**Hinweise:**

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

[https://www.lernwelt.ivw.de/goto.php?target=cat\\_14365&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivw.de/goto.php?target=cat_14365&client_id=IVVPROD)

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung

### Zielgruppe:

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

### Voraussetzungen:

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

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

unter Privatkunden > Vorsorge und Vermögen > Private Altersvorsorge

### Lernziele:

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

### Methodik:

Webinar

### 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:

26.01.2023

Online

21.02.2023

Online

03.04.2023

Online

22.09.2023

Online

03.11.2023

Online

16.11.2023

Online

### Hinweise:

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

[https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat\\_14365&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat_14365&client_id=IVVPROD)

### Ansprechpartner:

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

### Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung  
Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung  
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

### Zielgruppe:

Privatkundenberater, Firmenkundenberater

### Voraussetzungen:

keine

### Lernziele:

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

### Methodik:

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

### Inhalte:

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

### Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tage

09:30 - 16:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 4 Stunden 15 Minuten

### Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

### Hinweise:

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

[https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat\\_14365&client\\_id=IVVPROD](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:

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

## Voraussetzungen:

keine

## Lernziele:

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

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

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

## Nächste Termine:

22.03.2023

Online

07.06.2023

Online

## Hinweise:

## Ansprechpartner:

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

## Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

Das Seminar setzt Kenntnisse der bAV in den Durchführungswegen Direktversicherung und Pensionskasse voraus. Hierfür empfehlen wir mindestens unser E-Learning: bAV beraten und verkaufen oder den Besuch des Seminars "Betriebliche Altersversorgung beraten und verkaufen". Darüber hinaus sind erste Verkaufserfahrungen im Bereich der bAV wünschenswert.

**Lernziele:**

Sie kennen die rechtlichen Veränderungen des Betriebsrentenstärkungsgesetzes zum 01.01.2022. Für die daraus resultierenden Zielgruppen konzipieren Sie eine zielgruppenorientierte Ansprache für den Vertrieb. Sie erhalten eine Auffrischung sowie Ergänzung Ihres Wissens für den erfolgreichen Verkauf von betrieblicher Altersversorgung.

**Methodik:**

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

**Inhalte:**

- Aktuelle Entwicklungen in der bAV
- Veränderungen durch das Betriebsrentenstärkungsgesetz seit 01.01.2022
- Vertriebliche Möglichkeiten
- Auswirkungen auf die Kundenansprache und -beratung
- Bedarfsgerechte Angebote mit den Produkten der VGH:
  - VGH FirmenRente Sicherheit und Balance

**Allgemeine Infos**

Dauer: 1 Tage

09:00 - 17:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 4 Stunden 45 Minuten

**Nächste Termine:**

25.01.2023

Online

**Hinweise:**

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

[https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat\\_14365&client\\_id=IVVPROD](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  
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

### Zielgruppe:

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

### Voraussetzungen:

keine

### Lernziele:

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

### Methodik:

Webinar

### Inhalte:

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

### Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

### Nächste Termine:

17.01.2023

Online

08.02.2023

Online

15.03.2023

Online

### Hinweise:

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

[https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat\\_14365&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat_14365&client_id=IVVPROD)

### Ansprechpartner:

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

### Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung



### Zielgruppe:

Alle, die die Zielgruppe 50+ im Bereich der Personenversicherungen beraten

### Voraussetzungen:

Basiswissen in den Personenversicherungen wird vorausgesetzt.

### Lernziele:

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

### Methodik:

Webinar

### Inhalte:

- Absicherung der Zielgruppe 50+
- Alle Sparten der Personenversicherung
- Best Ager, Silver Ager, Generation Gold oder Olle Lüüd - was zeichnet diese Zielgruppe aus?
- Entwicklung von erfolgreichen \* Beratungsansätzen für die Zielgruppe 50+
- Bedarfspotential erkennen und ansprechen, z.B.
  - Absicherung im Alter
  - Steuerliche Aspekte der persönlichen Vorsorge
  - Versicherungslösungen für Einmalbeiträge
  - Schenken - Vermögensübertragung mit privaten Rentenversicherungen
  - Finanzielle Vorsorge für die Familie - Erben und Vererben
  - Unabhängig bleiben nach einem Unfall oder bei Pflegebedürftigkeit
- Erfassen der Kundensituation und kundenorientierte Darstellung des Bedarfs

### Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tage

09:30 - 16:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 4 Stunden 30 Minuten

### Nächste Termine:

16.03.2023

Online

17.10.2023

Online

### Hinweise:

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

[https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat\\_14365&client\\_id=IVVPROD](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  
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

**Zielgruppe:**

Alle, die die Zielgruppe 50+ im Bereich der Personenversicherungen beraten.

**Voraussetzungen:**

Basiswissen in den Personenversicherungen

**Lernziele:**

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

**Methodik:**

Präsentation, Gruppendiskussion, Fallbeispiele, praktische Übungen, Gruppenarbeit

**Inhalte:**

- Absicherung der Zielgruppe 50+
- Alle Sparten der Personenversicherung
- Best Ager, Silver Ager, Generation Gold oder Olle Lüüd was zeichnet diese Zielgruppe aus?
- Entwicklung von erfolgreichen Beratungsansätzen für die Zielgruppe 50+
- Bedarfsfelder erkennen und ansprechen, z.B.
  - Absicherung im Alter
  - Steuerliche Aspekte der persönlichen Vorsorge
  - Versicherungslösungen für Einmalbeiträge
  - Schenken Vermögensübertragung mit privaten Rentenversicherungen
  - Finanzielle Vorsorge für die Familie Erben und Vererben
  - Unabhängig bleiben nach einem Unfall oder bei Pflegebedürftigkeit
  - Patientenverfügung und Vorsorgevollmacht
- Erfassen der Kundensituation und kundenorientierte Darstellung des Bedarfs

**Allgemeine Infos**

Dauer: 2 Tage

10:00 - 17:15 Uhr

Weiterbildungszeit: 12 Stunden

**Nächste Termine:**

08. - 09.06.2023

Jann Hinsch Hof, Winsen/Aller

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung  
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele:**

Sie erhalten eine Auffrischung und Vertiefung Ihres fachlichen und verkäuferischen Know-Hows. Sie steigern Ihre Kompetenz in Beratung und Verkauf von Personenversicherungen am Privatkunden im Themenfeld bAV.

**Methodik:**

Diskussion, Fallbeispiele, praktische Übungen

**Inhalte:**

- Privatkundenansprache
- FaktenCheck: Betriebsrente tut gut
- Zielorientierte Gesprächsführung
- Nutzenargumentation
- Umgang mit Einwänden

**Allgemeine Infos**

Dauer: 1 Tage

09:00 - 17:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 6 Stunden

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

Dieses Angebot richtet sich an Sparkassen, die für ihre Mitarbeiter vor Ort einen individuellen Trainingstag gestalten möchten. Dieser umfasst sowohl ein fachliches Update als auch die verkäuferische Umsetzung. Die Inhalte werden im Vorfeld mit dem VGH-Trainer abgestimmt. Bitte melden Sie sich bei Interesse bei uns. Bitte beachten Sie auch unser Angebot "bAV für Firmenkundenberater - themenorientiertes Vertriebstaining".

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung  
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

Erste Verkaufserfahrungen im Bereich der bAV sind wünschenswert.

**Lernziele:**

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
- Erkennen von Zielgruppen und Ansprachemöglichkeiten
- Bestehende Rahmenverträge bei Mitbewerbern als Chance nutzen
- Zielorientierte Gesprächsführung
- Bedarfsgerechte Angebote mit den Produkten der VGH:
  - VGH FirmenRente Sicherheit
  - VGH FirmenRente Balance
- Versorgung des Gesellschafter-Geschäftsführers im Überblick
- Fallbeispiele und Übungen

**Allgemeine Infos**

Dauer: 2 Tage

10:00 - 17:15 Uhr

Weiterbildungszeit: 12 Stunden

**Nächste Termine:**

22. - 23.08.2023

Seminarhotel Luisenhof, Visselhövede

30.11. - 01.12.2023

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

Karin Mast

Tel.: +495113623612

E-Mail: karin.mast@vgh.de

**Trainer:**

Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung

Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

**Zielgruppe:**

Firmenkundenberater, die bereits über Kenntnisse und Verkaufserfahrungen im Bereich der bAV für Arbeitgeber verfügen.

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele:**

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

**Methodik:**

Diskussion, Fallbeispiele, praktische Übungen

**Inhalte:**

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

**Allgemeine Infos**

Dauer: 1 Tage

09:00 - 17:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 6 Stunden

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

Dieses Angebot richtet sich an Sparkassen, die für ihre Mitarbeiter vor Ort einen individuellen Trainingstag gestalten möchten. Dieser umfasst sowohl ein fachliches Update als auch die verkäuferische Umsetzung. Die Inhalte werden im Vorfeld mit dem VGH-Trainer abgestimmt. Bitte melden Sie sich bei Interesse bei uns.

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung  
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

# Absicherung der Lebensrisiken

## Inhaltsverzeichnis

	Seite
S-Einkommens-Schutz Plus - Beratung und Verkauf von Bündelprodukten	24
S-Privat-Schutz - Beratung und Verkauf von Bündelprodukten	25
Kundenkontakte effektiv nutzen - Kundenansprache erfolgreich gestalten	26
Webinar: Basis Absicherung der Arbeitskraft	27
Webinar: Basis Hinterbliebenenversorgung	28
Webinar: Basis Krankenzusatzversicherungen	29
Webinar: Basis Kraftfahrtversicherung I (Die Produkte der VGH KFZ-Versicherung)	30
Webinar: Basis Kraftfahrtversicherung II (Der Tarif der VGH KFZ-Versicherung)	31
Webinar: Basis Privathaftpflichtversicherung	32
Webinar: Basis Rechtsschutzversicherung	33
Webinar: Basis Unfallversicherung	34
Webinar: Basis Verbundene Hausratversicherung	35
Webinar: Basis Verbundene Wohngebäudeversicherung	36
Webinar: Versicherungen? Echt uncool! Junge Erwachsene in Sparkassen beraten	37
"Wenn es brenzlig wird" Unsere Unfallversicherung für alle Fälle!	38
Webinar: Rund um die Sozialversicherung	39
Beratung und Verkauf rund um die KFZ-Versicherung	40

Beratung und Verkauf von Sachversicherungen	41
Das Große 1x1 der Krankenversicherung	42
Das Vertriebslabor - Von der Verbindung zur Reaktion	43
Der Gewerbekunde und seine Schadenrisiken	44
Die Tücke mit der Pflegelücke	45
Fünf auf einen Streich - Lebensrisiken absichern	46
Gut, das geregelt zu haben!	47
Gut, das Geregelt zu haben - Die Reise geht weiter!	48
Lebensrisiken - themenorientiertes Vertriebstaining	49
Vorsorge rund um die Immobilie	50
Versicherungen? Echt uncool! Junge Erwachsene in Sparkassen beraten	51
Refresher Sparkassen-Spezialist/-in Versichern und Vorsorgen (VGH)	52
Bestandsarbeit im Breitengeschäft	53

### Zielgruppe:

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

### Voraussetzungen:

keine

### Lernziele:

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

### Methodik:

Vortrag, Diskussion, Fallbeispiele, praktische Übungen

### Inhalte:

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

### Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tage

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 zielgerichteten Trainingstag gestalten möchten.

### Ansprechpartner:

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

### Trainer:

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



**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele:**

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

**Methodik:**

Vortrag, Diskussion, Fallbeispiele, praktische Übungen.

**Inhalte:**

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

**Allgemeine Infos**

Dauer: 6 Stunden

09:00 - 17:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 6 Stunden

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

Dieses Angebot richtet sich an Sparkassen, die für ihre Mitarbeiter vor Ort einen individuellen Trainingstag gestalten möchten. Dieser umfasst sowohl ein fachliches Update als auch die verkäuferische Umsetzung. Die Inhalte werden im Vorfeld mit dem VGH-Trainer abgestimmt. Bitte melden Sie sich bei Interesse bei uns.

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

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

### Zielgruppe:

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

### Voraussetzungen:

keine

### Lernziele:

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

### Methodik:

Diskussion, Fallbeispiele, praktische Übungen

### Inhalte:

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

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

In diesem Training

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

zu ausgewählten Versicherungsprodukten.

### Allgemeine Infos

Dauer: 4 Stunden

09:00 - 13:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 3 Stunden 30 Minuten

### Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

### Hinweise:

Dieses Angebot richtet sich an Sparkassen, die für ihre Mitarbeiter vor Ort einen individuellen Trainingstag gestalten möchten. Dieser umfasst sowohl ein fachliches Update als auch die verkäuferische Umsetzung. Die Inhalte werden im Vorfeld mit dem VGH-Trainer abgestimmt. Bitte melden Sie sich bei Interesse bei uns.

### 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:

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

## Voraussetzungen:

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

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

unter Privatkunden > Einkommensschutz und Unfall > Absicherung der Arbeitskraft

## Lernziele:

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

## Methodik:

Webinar

## 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:

03.02.2023

Online

14.03.2023

Online

09.05.2023

Online

03.07.2023

Online

01.09.2023

Online

23.11.2023

Online

## Hinweise:

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

[https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat\\_14365&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat_14365&client_id=IVVPROD)

## Ansprechpartner:

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

## Trainer:

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

## Zielgruppe:

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

## Voraussetzungen:

keine

## Lernziele:

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

## Methodik:

Webinar

## 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:

27.02.2023

Online

13.04.2023

Online

31.05.2023

Online

06.06.2023

Online

11.09.2023

Online

07.11.2023

Online

## Hinweise:

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

[https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat\\_14365&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat_14365&client_id=IVVPROD)

## Ansprechpartner:

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

## Trainer:

Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung  
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

## Zielgruppe:

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

## Voraussetzungen:

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

Sie finden den Kurs in der Lernwelt: <https://www.lernwelt.ivv.de>

unter Privatkunden > Gesundheit und Pflege.

## Lernziele:

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

## Methodik:

Webinar

## 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:

20.01.2023

Online

23.03.2023

Online

03.05.2023

Online

07.07.2023

Online

24.10.2023

Online

02.11.2023

Online

## Hinweise:

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

[https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat\\_14365&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat_14365&client_id=IVVPROD)

## Ansprechpartner:

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

## Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung  
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung

### Zielgruppe:

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

### Voraussetzungen:

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

E-Learning Basiswissen Kraftfahrtversicherung  
E-Learning Produktwissen Kraftfahrtversicherung

Wir empfehlen Ihnen, diese vor dem Webinar zu bearbeiten.

Sie finden die Kurse in der Lernwelt: [https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat\\_9147&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat_9147&client_id=IVVPROD)  
unter > Privatkunden > Auto und Mobilität

### Lernziele:

Die Teilnehmer kennen die Grundlagen des Versicherungsschutzes der VGH Kfz-Versicherung

### Methodik:

Webinar

### Inhalte:

- Die komplette Bearbeitung des E-Learnings in der Lernwelt wird vorausgesetzt
- In diesem Webinar werden ausgewählte Themen vertieft
- 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:

18.01.2023

Online

14.03.2023

Online

05.05.2023

Online

05.07.2023

Online

21.09.2023

Online

21.11.2023

Online

### Hinweise:

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

[https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat\\_14365&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat_14365&client_id=IVVPROD)

### Ansprechpartner:

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

### Trainer:

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

### Zielgruppe:

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

### Voraussetzungen:

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

E-Learning Basiswissen Kraftfahrtversicherung  
E-Learning Produktwissen Kraftfahrtversicherung

Wir empfehlen Ihnen, diese vor dem Webinar zu bearbeiten.

Sie finden die Kurse in der Lernwelt: [https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat\\_9147&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat_9147&client_id=IVVPROD)  
unter > Privatkunden > Auto und Mobilität

### Lernziele:

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

### Methodik:

Webinar

### Inhalte:

- Die komplette Bearbeitung des E-Learnings in der Lernwelt wird vorausgesetzt
- Bearbeitung ausgewählter Inhalte zur Kfz-Versicherung
- Thema Tarifierung und SFR-System
- Klärung individueller Teilnehmer-Fragen

### Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

### Nächste Termine:

07.02.2023

Online

12.04.2023

Online

02.06.2023

Online

31.08.2023

Online

19.10.2023

Online

05.12.2023

Online

### Hinweise:

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

[https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat\\_14365&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat_14365&client_id=IVVPROD)

### Ansprechpartner:

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

### Trainer:

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung  
Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

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

Basiswissen Private 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/goto.php?target=cat\\_4620&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat_4620&client_id=IVVPROD)

unter > Privatkunden > Haftpflicht und Rechtsschutz > Private Haftpflichtversicherungen.

**Lernziele:**

Das VGH Verkaufsprodukt kennen

**Methodik:**

Webinar

**Inhalte:**

- Die komplette Bearbeitung des E-Learnings in der Lernwelt wird vorausgesetzt
- In diesem Webinar werden ausgewählte Themen vertieft
- 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:**

12.01.2023

Online

15.03.2023

Online

06.06.2023

Online

03.07.2023

Online

14.09.2023

Online

02.11.2023

Online

**Hinweise:**

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

[https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat\\_14365&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat_14365&client_id=IVVPROD)

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

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



**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

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

Basiswissen Private Rechtsschutzversicherung  
Produktwissen Private Rechtsschutzversicherung

Wir empfehlen Ihnen, diese vor dem Webinar zu bearbeiten.

Sie finden die Kurse in der Lernwelt: [https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat\\_4623&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat_4623&client_id=IVVPROD)

unter > Privatkunden > Haftpflicht und Rechtsschutz > Rechtsschutzversicherung.

**Lernziele:**

Das VGH Verkaufsprodukt kennen

**Methodik:**

Webinar

**Inhalte:**

- Die komplette Bearbeitung des E-Learnings in der Lernwelt wird vorausgesetzt
- In diesem Webinar werden ausgewählte Themen vertieft
- 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:**

28.02.2023

Online

21.04.2023

Online

16.06.2023

Online

23.08.2023

Online

17.10.2023

Online

13.12.2023

Online

**Hinweise:**

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

[https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat\\_14365&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat_14365&client_id=IVVPROD)

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

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

## Zielgruppe:

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

## Voraussetzungen:

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

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

unter Privatkunden > Einkommenschutz und Unfall > Unfallversicherung.

## Lernziele:

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

## Methodik:

Webinar

## Inhalte:

- Leistungen und Lücken der Gesetzlichen Unfallversicherung
- 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:

10.02.2023

Online

12.04.2023

Online

29.06.2023

Online

11.09.2023

Online

29.09.2023

Online

01.11.2023

Online

## Hinweise:

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

[https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat\\_14365&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat_14365&client_id=IVVPROD)

## Ansprechpartner:

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

## Trainer:

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

## Zielgruppe:

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

## Voraussetzungen:

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

Basiswissen Hausratversicherung

Produktwissen Hausratversicherung

Wir empfehlen Ihnen, diese vor dem Webinar zu bearbeiten.

Sie finden die Kurse in der Lernwelt: [https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat\\_9148&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat_9148&client_id=IVVPROD)

unter > Privatkunden > Bauen und Wohnen.

## Lernziele:

Das VGH Verkaufsprodukt kennen

## Methodik:

Webinar

## Inhalte:

- Die komplette Bearbeitung des E-Learnings in der Lernwelt wird vorausgesetzt
- Bearbeitung ausgewählter Inhalte zur Hausratversicherung
- Klärung individueller TN-Fragen

## Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

## Nächste Termine:

03.02.2023

Online

13.04.2023

Online

07.06.2023

Online

22.08.2023

Online

06.10.2023

Online

07.12.2023

Online

## Hinweise:

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

[https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat\\_14365&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat_14365&client_id=IVVPROD)

## Ansprechpartner:

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

## Trainer:

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

## Zielgruppe:

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

## Voraussetzungen:

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

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

Wir empfehlen Ihnen, diese vor dem Webinar zu bearbeiten.

Sie finden die Kurse in der Lernwelt: [https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat\\_9148&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat_9148&client_id=IVVPROD)

unter > Privatkunden > Bauen und Wohnen.

## Lernziele:

- Bearbeitung ausgewählter Inhalte zur Wohngebäudeversicherung
- Klärung individueller TN-Fragen

## Methodik:

Webinar

## Inhalte:

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

- Besprechung ausgewählter Themen zur Wohngebäudeversicherung
- Möglichkeit für Teilnehmer Fragen zu klären

## Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

## Nächste Termine:

17.01.2023

Online

17.03.2023

Online

04.07.2023

Online

13.09.2023

Online

17.11.2023

Online

## Hinweise:

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

[https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat\\_14365&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat_14365&client_id=IVVPROD)

## Ansprechpartner:

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

## Trainer:

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung  
Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

### Zielgruppe:

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

### Voraussetzungen:

Voraussetzung für die Teilnahme am Webinar ist die erfolgreiche Durchführung der E-Learning-Module.  
Die Links zu den Modulen und weitere Informationen erhalten Sie mit der Einladung.

### Lernziele:

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

### Methodik:

E-Learning, Webinar, Fallbeispiele und praktische Übungen

### Inhalte:

- 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 ein positives Käuferlebnis zu vermitteln? Wie schaffe ich es, den Kunden das Erlebnis der persönlichen Beratung außerhalb des Internets erlebbar zu machen?
- Wie kann Ich junge Kunden 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 Webinar werden sowohl Themeninhalte der Sach- als auch der Personenversicherungen angewandt.
- Diese Veranstaltung ersetzt das bisherige Blended-Learning: Versicherungen? Echt uncool! Junge Erwachsene in Sparkassen beraten und ist nun als Webinar konzeptioniert. Zunächst sind die eLearningmodule in unserer VGH-Lernwelt zu absolvieren. Im Webinar werden wir dieses Wissen dann konkret anwenden.

### Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tage

09:30 - 16:45 Uhr

Weiterbildungszeit: 6 Stunden

### Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

### Hinweise:

2 x 60 Min. Selbstlernen  
Sachversicherungen  
2 x 60 Min. Selbstlernen  
Personenversicherung  
1 Tag Webinar

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

[https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat\\_14365&client\\_id=IVVPROD](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:

Thomas Bertram, Vertrieb Qualifizierung  
Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung

### Zielgruppe:

Alle in der Firmen- und Privatkundenberatung Tätigen, die möchten, dass ihre Kunden nach einem Unfall keinen Schiffbruch erleiden.

### Voraussetzungen:

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

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 > Einkommenschutz und Unfall > Unfallversicherung.

### Lernziele:

Sie steigern Ihre Kompetenz in Beratung und Verkauf rund um die Unfallversicherung. Sie können mit Ihren Kunden die Bedarfssituationen klären und mit dem Verkauf von geeigneten Vorsorgeprodukten der VGH verbessern. Innovative Verkaufsargumente mit erweitertem Hintergrundwissen in Verbindung mit Cross-Sellingprodukten und Elementen des Storytelling verhelfen Ihnen zu einem neuen Beratungsansatz

### Methodik:

Präsentation, Diskussion, Fallbeispiele und praktische Übungen.

### Inhalte:

- Absicherung des Unfallrisikos:
  - Gut geschützt im Fall eines Unfalls
  - Finanzielle Sicherheit im Fall der Fälle
- Anspracheanlässe und neue Anspruchsmöglichkeiten
- Zielorientierte Gesprächsführung
- Absicherung und Lücken der gesetzlichen Unfallversicherung
- Erfassen der Kundensituation und Darstellung des Bedarfs mit konkreten Lösungsvorschlägen
- Der VGH Unfallschutz 2022
- Best Practice

### Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tage

10:00 - 17:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 5 Stunden 30 Minuten

### Nächste Termine:

28.06.2023

Jann Hinsch Hof, Winsen/Aller

### Hinweise:

keine

### Ansprechpartner:

Karin Mast

Tel.: +495113623612

E-Mail: [karin.mast@vgh.de](mailto:karin.mast@vgh.de)

### Trainer:

Lydia Mildenberger, Unfall-Betrieb

Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb

Qualifizierung

### Zielgruppe:

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

### Voraussetzungen:

keine

### Lernziele:

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

### Methodik:

Webinar

### Inhalte:

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

### Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

### Nächste Termine:

17.01.2023

Online

08.02.2023

Online

15.03.2023

Online

### Hinweise:

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

[https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat\\_14365&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat_14365&client_id=IVVPROD)

### Ansprechpartner:

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

### Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung

**Zielgruppe:**

Privatkundenberater

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele:**

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

**Methodik:**

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

**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 des VGH-Premiumservices vorgestellt.

**Allgemeine Infos**

Dauer: 2 Tage

10:00 - 15:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 10 Stunden 30 Minuten

**Nächste Termine:**

15. - 16.02.2023

Jann Hinsch Hof, Winsen/Aller

28. - 29.09.2023

Sporthotel Fuchsbachtal GmbH,  
Barsinghausen

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

Karin Mast

Tel.: +495113623612

E-Mail: karin.mast@vgh.de

**Trainer:**

Thomas Bertram, Vertrieb Qualifizierung

Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung

Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung



**Zielgruppe:**

Privatkundenberater

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele:**

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

**Methodik:**

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

**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?
- Einsatz des VGH PodcastTraining - Versicherungen erfolgreich verkaufen
- Wie setze ich die Seminarinhalte in der Praxis um?

**Allgemeine Infos**

Dauer: 2 Tage

10:00 - 15:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 10 Stunden 30 Minuten

**Nächste Termine:**

24. - 25.01.2023

Jann Hinsch Hof, Winsen/Aller

24. - 25.10.2023

Jann Hinsch Hof, Winsen/Aller

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

Karin Mast

Tel.: +495113623612

E-Mail: karin.mast@vgh.de

**Trainer:**

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung

Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung

Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

## Zielgruppe:

Berater im Firmen- und Gewerbetätigengeschäft, die schon Erfahrungen im Verkauf von Krankenversicherungsprodukten haben.

## Voraussetzungen:

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

## Lernziele:

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

## Methodik:

Präsentation, Diskussion, kollegiale Fallberatung und praktische Übungen

## Inhalte:

- Markt und Chance
  - Aktuelle Situation, Trends und Aussichten
- Die Gesetzliche Krankenversicherung und die soziale Pflegeversicherung
  - Grenzwerte, Rechengrößen, Mitgliedschaft und Leistungen
- Die Private Krankenversicherung
  - Beratungschancen in der PKV in der Voll-, und Zusatzversicherung
- Beratung
  - Zielgruppen
  - Häufige Einwände und Vorwände
  - Besonderheiten beim Wechsel GKV-PKV, PKV-PKV, und PKV-GKV
- Pflege- und Pflegezusatzversicherung
  - Vertriebschancen und die aktuelle Pflegesituation
  - Elternunterhalt - wer bezahlt was?
  - Pflegezeitgesetz und Familienpflegezeitgesetz bei zu pflegenden Angehörigen
  - Gesetzliche Freistellungsmöglichkeiten in der letzten Lebensphase
- Best Practice und die Produkte der VGH

## Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tage

10:00 - 17:15 Uhr

Weiterbildungszeit: 11 Stunden 15 Minuten

## Nächste Termine:

24. - 25.04.2023

Hotel Beckmann, Göttingen

## Hinweise:

keine

## Ansprechpartner:

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

## Trainer:

Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb  
Qualifizierung

## Zielgruppe:

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

## Voraussetzungen:

Erfahrungen in der Beratung von Versicherungsprodukten der VGH wird vorausgesetzt.

## Lernziele:

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

## Methodik:

Präsentation und offener Austausch zu erfolgreichen Experimenten

## Inhalte:

- 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
- 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
- Storytelling
  - Die Formel des Erfolgs
- Kleine Dinge mit großer Wirkung
  - Beratung und Service ohne großen Aufwand
- Co-Moderation mit Spezialisten
- Das Dreckige Dutzend
  - Die Dosis macht das Gift in der Fehlerkette

## Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tage

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:

22. - 23.11.2023

Jann Hinsch Hof, Winsen/Aller

## Hinweise:

keine

## Ansprechpartner:

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

## Trainer:

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

**Zielgruppe:**

Berater im Firmenkundengeschäft, die über Grundwissen im Versicherungsbereich verfügen

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele:**

Sie nehmen die Verkaufschancen bei verschiedenen Gesprächsanlässen mit Firmenkunden wahr

**Methodik:**

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

**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 Tage

10:00 - 15:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 10 Stunden 30 Minuten

**Nächste Termine:**

08. - 09.02.2023

Sporthotel Fuchsbachtal GmbH,  
Barsinghausen

21. - 22.11.2023

Sporthotel Fuchsbachtal GmbH,  
Barsinghausen

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung  
Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

### Zielgruppe:

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

### Voraussetzungen:

### Lernziele:

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

### Methodik:

Präsentation mit Workshop-Charakter

### Inhalte:

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

### Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tage

10:00 - 18:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 5 Stunden 30 Minuten

### Nächste Termine:

14.03.2023

Grohnder Fährhaus, Emmerthal

### Hinweise:

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

### Ansprechpartner:

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

### Trainer:

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

## Zielgruppe:

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

## Voraussetzungen:

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

## Lernziele:

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

## Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tage

10:00 - 17:15 Uhr

Weiterbildungszeit: 12 Stunden 15 Minuten

## Nächste Termine:

16. - 17.03.2023

Seminarhotel Luisenhof, Visselhövede

26. - 27.09.2023

Seminarhotel Luisenhof, Visselhövede

## Hinweise:

## Ansprechpartner:

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

## Trainer:

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

### Zielgruppe:

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

### Voraussetzungen:

Das Seminar ist als Workshop konzipiert.

### Lernziele:

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

### Methodik:

Präsentation, Fallbeispiele, Workshop

### Inhalte:

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

### Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tage

10:00 - 17:15 Uhr

Weiterbildungszeit: 12 Stunden 30 Minuten

### Nächste Termine:

22. - 23.02.2023

Hotel Beckmann, Göttingen

### Hinweise:

keine

### Ansprechpartner:

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

### Trainer:

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

### Zielgruppe:

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

### Voraussetzungen:

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

### Lernziele:

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

### Methodik:

Präsentation, Fallbeispiele, Workshop

### Inhalte:

Review Wo stehe ich?

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

Grundlagen für gelungenes und sicheres Handeln

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

Von der Kleinigkeit zur Katastrophe Ein Sicherheitskonzept für den Notfall

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

### Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tage

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

Weiterbildungszeit: 12 Stunden 30 Minuten

### Nächste Termine:

20. - 21.09.2023

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:

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

## Voraussetzungen:

keine

## Lernziele:

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

## Methodik:

Diskussion, Fallbeispiele, praktische Übungen

## Inhalte:

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

## Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag

09:00 - 17:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 6 Stunden

## Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

## Hinweise:

Dieses Angebot richtet sich an Sparkassen, die für ihre Mitarbeiter vor Ort einen individuellen Trainingstag gestalten möchten. Dieser umfasst sowohl ein fachliches Update als auch die verkäuferische Umsetzung. Die Inhalte werden im Vorfeld mit dem VGH-Trainer abgestimmt. Bitte melden Sie sich bei Interesse bei uns.

## 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:**

Berater im Baufinanzierungsgeschäft

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele:**

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

**Methodik:**

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

**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?
- Einsatz des VGH PodcastTraining - Versicherungen erfolgreich verkaufen
- Wie setze ich die Seminarinhalte in der Praxis um?

**Allgemeine Infos**

Dauer: 2 Tage

10:00 - 15:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 10 Stunden 30 Minuten

**Nächste Termine:**

24. - 25.01.2023

Jann Hinsch Hof, Winsen/Aller

---

20. - 21.09.2023

Jann Hinsch Hof, Winsen/Aller

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

Karin Mast

Tel.: +495113623612

E-Mail: karin.mast@vgh.de

**Trainer:**

Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung

Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

### Zielgruppe:

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

### Voraussetzungen:

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

### Lernziele:

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

### Methodik:

E-Learning, Seminar, Fallbeispiele und praktische Übungen

### Inhalte:

- 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 ein positives Käuferlebnis zu vermitteln? Wie schaffe ich es, den Kunden das Erlebnis der persönlichen Beratung außerhalb des Internets erlebbar zu machen?
- Wie kann ich junge Kunden 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 sowohl Themeninhalte der Sach- als auch der Personenversicherungen angewandt.
- Zunächst sind die E-Learningmodule in unserer VGH-Lernwelt zu absolvieren. Im Seminar werden wir dieses Wissen dann konkret anwenden.

### Allgemeine Infos

Dauer: 1,50 Tage

09:30 - 16:45 Uhr (Beginn am ersten Tag:  
09:00 Uhr, Ende am letzten Tag: 12:30 Uhr)

Weiterbildungszeit: 8 Stunden 45 Minuten

### Nächste Termine:

07. - 08.03.2023

Hotel und Restaurant Schönau, Peine

11. - 12.10.2023

Ringhotel Paulsen, Zeven

### Hinweise:

keine

### Ansprechpartner:

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

### Trainer:

Thomas Bertram, Vertrieb Qualifizierung  
Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung

### Zielgruppe:

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

### Voraussetzungen:

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

### Lernziele:

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

### Methodik:

Diskussion, Fallbeispiele, praktische Übungen

### Inhalte:

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

### Allgemeine Infos

Dauer: 4 Stunden

10:00 - 13:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 3 Stunden 30 Minuten

### Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

### Hinweise:

Dieses Angebot richtet sich an Sparkassen, die für ihre Mitarbeiter vor Ort einen individuellen Trainingstag gestalten möchten. Dieser umfasst sowohl ein fachliches Update als auch die verkäuferische Umsetzung. Die Inhalte werden im Vorfeld mit dem VGH-Trainer abgestimmt. Bitte melden Sie sich bei Interesse bei uns.

### 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:

Privatkundenberater mit Erfahrung im Versicherungsverkauf im Breitengeschäft

### Voraussetzungen:

keine

### Lernziele:

Absicherung und Ausbau des vorhandenen Versicherungsbestandes

### Methodik:

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

### Inhalte:

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

### Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tage

09:00 - 17:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 6 Stunden

### Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

### Hinweise:

keine

### Ansprechpartner:

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

### Trainer:

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung  
Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

## Inhaltsverzeichnis

	Seite
E-Learning: Einführung in die Unfallversicherung	56
E-Learning: Private Unfallversicherung der VGH	57
E-Learning: VGH Unfallschutz 2022 - beraten und verkaufen	58
E-Learning: Sparkassen-Einkommens-Schutz	59
E-Learning: Sparkassen-Einkommens-Schutz Plus	60
E-Learning: Sparkassen-Privat-Schutz Plus	61
E-Learning: Basiswissen Alterseinkünftegesetz	62
E-Learning: Basiswissen Grundlagen der Riester-Rente	63
E-Learning: Basiswissen Grundlagen und Aufbau der Sozialversicherung	64
E-Learning: Basiswissen Grundlagen Basisrente	65
E-Learning: Einführung in die bAV (2022)	66
E-Learning: bAV - Ausgewählte Durchführungswege (2022)	67
E-Learning: Basiswissen Motive und Markt für die private Vorsorge	68
E-Learning: Einkommensabsicherung	69
E-Learning: Basiswissen Wohngebäudeversicherung - Teil 1	70
E-Learning: Basiswissen Wohngebäudeversicherung - Teil 2	71
E-Learning: Produktwissen Wohngebäudeversicherung	72
E-Learning: Basiswissen Hausratversicherung	73
E-Learning: Produktwissen Hausratversicherung	74

E-Learning: VGH Fahrradversicherung	75
E-Learning: Basiswissen Krafftahrtversicherung	76
E-Learning: Basiswissen Krafftahrtversicherung	77
E-Learning: Produktwissen Krafftahrtversicherung	78
E-Learning: Basiswissen Private Haftpflichtversicherung	79
E-Learning: Produktwissen Private Haftpflichtversicherung	80
E-Learning: Basiswissen Rechtsschutzversicherung	81
E-Learning: Produktwissen Private Rechtsschutzversicherung	82
E-Learning: Produktwissen Firmen Rechtsschutzversicherung	83
E-Learning: VGH CyberSchutz für Firmenkunden und Landwirte	84
E-Learning: Haftpflichtversicherungen für Firmenkunden	85

### Zielgruppe:

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

### Voraussetzungen:

keine

### Lernziele:

Sie lernen das Basiswissen zum Thema Unfallversicherung.

### Methodik:

Link: [https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs\\_18608\\_rcodeGgfpF3mnQJ&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_18608_rcodeGgfpF3mnQJ&client_id=IVVPROD)

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 -> Einkommensschutz und Unfall.

### Inhalte:

- Bedeutung der Unfallversicherung
- Unterscheidung Gesetzliche Unfallversicherung und Private Unfallversicherung

### Allgemeine Infos

Dauer: 60 Minuten

- Uhr

Weiterbildungszeit: 60 Minuten

### Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

### Hinweise:

keine

### Ansprechpartner:

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

### Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb  
Qualifizierung



**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele:**

- Zielgruppen für den VGH Unfallschutz kennen.
- Versicherungsumfang und Geltungsbereich kennen

**Methodik:**

Link: [https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs\\_18610\\_rcodeyPnuXYZ3cq&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_18610_rcodeyPnuXYZ3cq&client_id=IVVPROD)

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

**Inhalte:**

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

**Allgemeine Infos**

Dauer: 90 Minuten

- Uhr

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb  
Qualifizierung

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele:**

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

**Methodik:**

[https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs\\_18769\\_rcodeNyTgqEXYsd&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_18769_rcodeNyTgqEXYsd&client_id=IVVPROD)

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

**Inhalte:**

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

**Allgemeine Infos**

Dauer: 1 Stunden

- Uhr

Weiterbildungszeit: 45 Minuten

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb  
Qualifizierung

**Zielgruppe:**

Mitarbeiter der Sparkassen

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele:**

Sie können die Einbindung des Sparkassen-Einkommens-Schutzes in das Finanzkonzept der Sparkassen erläutern.

**Methodik:**

Link: [https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs\\_15869\\_rcodeTDt4dnUxJK&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_15869_rcodeTDt4dnUxJK&client_id=IVVPROD)

Bitte melden Sie sich in der VGH Lernwelt an.

Zur Anmeldung in der VGH Lernwelt 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 -> Zusatzangebote für Sparkassen

**Inhalte:**

- Einbindung des Sparkassen-Einkommens-Schutzes in das Finanzkonzept der Sparkassen erläutern
- Merkmale des neuen Produktes kennen
- Einzelheiten zu den 4 vorkonfigurierten Risikobereichen des Produktes kennen
- Die Bedeutung der Absicherung im Pflegefall erläutern und dem Kunden eine entsprechende Vorsorge präsentieren
- Den Versorgungsbedarf für die Hinterbliebenen darstellen und dem Kunden die Wichtigkeit der Absicherung im Todesfall vermitteln
- Leistungen der Berufsunfähigkeits- bzw. der Erwerbsunfähigkeitsversicherung erläutern und entsprechende Zielgruppen definieren
- Leistungsmerkmale der Risikolebensversicherung kennen
- Durch Sale-Stories nützliche Anregungen für das Kundengespräch und für den Verkauf des Produktes herleiten

**Allgemeine Infos**

Dauer: 2,25 Stunden

- Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 15 Minuten

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb  
Qualifizierung

**Zielgruppe:**

Mitarbeiter der Sparkassen

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele:**

Sie können die Einbindung des Sparkassen-Einkommens-Schutzes Plus in das Finanzkonzept der Sparkassen erläutern.

**Methodik:**

Link: [https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs\\_15873\\_rcodeaCSZA4XXtk&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_15873_rcodeaCSZA4XXtk&client_id=IVVPROD)

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 Zusatzangebote für Sparkassen

**Inhalte:**

- Einbindung des Sparkassen-Einkommens-Schutzes Plus in das Finanzkonzept der Sparkassen erläutern
- Merkmale des neuen Produktbündels kennen
- Einzelheiten zu den 5 vorkonfigurierten Risikobereichen des Produktbündels kennen
- Die Bedeutung der Absicherung im Pflegefall erläutern und dem Kunden eine entsprechende Vorsorge präsentieren
- Den Versorgungsbedarf für die Hinterbliebenen darstellen und dem Kunden die Wichtigkeit der Absicherung im Todesfall vermitteln
- Leistungen der Berufsunfähigkeitsversicherung erläutern und entsprechende Zielgruppen definieren
- Leistungsmerkmale der Risikolebensversicherung kennen
- Durch Sale-Stories nützliche Anregungen für das Kundengespräch und für den Verkauf der Produkte herleiten

**Allgemeine Infos**

Dauer: 2 Stunden

- Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden

**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:**

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb  
Qualifizierung

**Zielgruppe:**

Mitarbeiter der Sparkassen

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele:**

Mit diesem Selbstlernprogramm eignen Sie sich fachliche Grundlagen zum Thema Sparkassen-Privat-Schutz an

**Methodik:**

Link: [https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs\\_12402\\_rcodeuWcd8WpaLC&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_12402_rcodeuWcd8WpaLC&client_id=IVVPROD)

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 -> Zusatzangebote für Sparkassen.

**Inhalte:**

- Die Produktbausteine des Sparkassen-Privat-Schutz benennen
- Versicherungsumfang und Leistungen der folgenden Sparten kennen
  - Privat-Haftpflichtversicherung
  - Hausratversicherung
  - Unfallversicherung
  - Rechtsschutzversicherung
- Technische Umsetzung unter OSPlus\_neo
- Verkaufsansätze

**Allgemeine Infos**

Dauer: 2,25 Stunden

- Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 15 Minuten

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb  
Qualifizierung

### Zielgruppe:

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

### Voraussetzungen:

keine

### Lernziele:

Sie eignen sich fachliche Grundlagen zum Thema Alterseinkünftegesetz an.

### Methodik:

Link: [https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs\\_17523\\_rcodeFCYHcBDTpZ&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_17523_rcodeFCYHcBDTpZ&client_id=IVVPROD)

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 -> Vorsorge und Vermögen -> Private Altersvorsorge

### 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 Stunden

- Uhr

Weiterbildungszeit: 45 Minuten

### Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

### Hinweise:

keine

### Ansprechpartner:

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

### Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb  
Qualifizierung

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele:**

Sie eignen sich fachliche Grundlagen zum Thema Riester-Rente an.

**Methodik:**

Link: [https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs\\_17517\\_rcodeDhGBnJ2em9&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_17517_rcodeDhGBnJ2em9&client_id=IVVPROD)  
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 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 Stunden  
- Uhr  
Weiterbildungszeit: 45 Minuten

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb  
Qualifizierung

### Zielgruppe:

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

### Voraussetzungen:

keine

### Lernziele:

Sie eignen Sie sich fachliche Grundlagen zum Thema Grundlagen und Aufbau der Sozialversicherung an.

### Methodik:

Link: [https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs\\_17514\\_rcodeCZpvg9hUX9&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_17514_rcodeCZpvg9hUX9&client_id=IVVPROD)

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 -> Vorsorge und Vermögen -> Private Altersvorsorge

### 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 Stunden

- Uhr

Weiterbildungszeit: 45 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:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb  
Qualifizierung



### Zielgruppe:

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

### Voraussetzungen:

keine

### Lernziele:

Sie eignen sich fachliche Grundlagen zum Thema Basisrente an.

### Methodik:

Link: [https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs\\_17520\\_rcodeyPQaPLSD2m&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_17520_rcodeyPQaPLSD2m&client_id=IVVPROD)

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 Privatkunden/Vorsorge und Vermögen/ Private Altersvorsorge

### 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 Stunden

- Uhr

Weiterbildungszeit: 45 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:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb  
Qualifizierung

### Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

### Voraussetzungen:

keine

### Lernziele:

Einführung in die fachlichen und arbeitsrechtlichen Grundlagen der betrieblichen Altersversorgung

### Methodik:

Link [https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs\\_18385\\_rcodedyF7GCdXat&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_18385_rcodedyF7GCdXat&client_id=IVVPROD)

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 -> Vorsorge und Vermögen -> bAV beraten und verkaufen

### 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 Minuten

- Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 15 Minuten

### Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

### Hinweise:

keine

### Ansprechpartner:

Babette Schering-Spille  
Tel.: +495113623587  
E-Mail: [babette.schering-spille@vgh.de](mailto:babette.schering-spille@vgh.de)

### Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb  
Qualifizierung

**Zielgruppe:**

Mitarbeiter der Vertretungen, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele:**

Mit diesem Selbstlernprogramm eignen Sie sich im Selbststudium fachliche Grundlagen zu ausgewählten Durchführungsweegen der betrieblichen Altersversorgung an.

**Methodik:**

Link:[https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs\\_18382\\_rcodecQBRmNqx6n&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_18382_rcodecQBRmNqx6n&client_id=IVVPROD)

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 -> Vorsorge und Vermögen -> bAV beraten und verkaufen

**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: 120 Minuten  
- Uhr  
Weiterbildungszeit: 2 Stunden

**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:**

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb  
Qualifizierung

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele:**

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

**Methodik:**

Link: [https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs\\_17511\\_rcodegpjQkHKWad&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_17511_rcodegpjQkHKWad&client_id=IVVPROD)

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 -> Vorsorge und Vermögen -> Private Altersvorsorge

**Inhalte:**

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

**Allgemeine Infos**

Dauer: 0,75 Stunden

- Uhr

Weiterbildungszeit: 45 Minuten

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb  
Qualifizierung

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele:**

Umfassende Informationen zum Leistungsspektrum und den vielfältigen Möglichkeiten der Einkommensabsicherung.

**Methodik:**

Link: [https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs\\_17622\\_rcodeLAKnY2qdrV&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_17622_rcodeLAKnY2qdrV&client_id=IVVPROD)

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 -> Einkommensschutz und Unfall

**Inhalte:**

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

**Allgemeine Infos**

Dauer: 1,66 Stunden

- Uhr

Weiterbildungszeit: 1 Stunden 40 Minuten

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb  
Qualifizierung

**Zielgruppe:**

Mitarbeiter der Vertretungen, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele:**

Erfahren Sie das wesentliche zur Wohngebäudeversicherung der VGH.

**Methodik:**

Link: [https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs\\_17611\\_rcodeEWmchQGYnA&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_17611_rcodeEWmchQGYnA&client_id=IVVPROD)

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 -> 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 Stunden

- Uhr

Weiterbildungszeit: 75 Minuten

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb  
Qualifizierung

**Zielgruppe:**

Mitarbeiter der Vertretungen, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele:**

Erfahren Sie das Wesentliche zur Wohngebäudeversicherung der VGH.

**Methodik:**

Link: [https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs\\_17613\\_rcodedD2NQX6vkg&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_17613_rcodedD2NQX6vkg&client_id=IVVPROD)

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 -> 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 Stunden

- Uhr

Weiterbildungszeit: 75 Minuten

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb  
Qualifizierung

**Zielgruppe:**

Mitarbeiter der Vertretungen, angehende Versicherungsfachleute, Auszubildende zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie Sparkassenmitarbeiter

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele:**

Erfahren Sie das Wesentliche zur Wohngebäudeversicherung der VGH.

**Methodik:**

Link: [https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs\\_17615\\_rcodeTCe3W1vnG8&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_17615_rcodeTCe3W1vnG8&client_id=IVVPROD)

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 -> 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 Stunden

- Uhr

Weiterbildungszeit: 60 Minuten

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb  
Qualifizierung



**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele:**

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

**Methodik:**

Link: [https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs\\_17607\\_rcodenJvUkEFKBd&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_17607_rcodenJvUkEFKBd&client_id=IVVPROD)

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 -> 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 Stunden

- Uhr

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb  
Qualifizierung

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele:**

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

**Methodik:**

Link: [https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs\\_17609\\_rcodeP4cz3JqV7R&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_17609_rcodeP4cz3JqV7R&client_id=IVVPROD)

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 -> 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 Stunden

- Uhr

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb  
Qualifizierung

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele:**

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

**Methodik:**

Link: [https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs\\_17600\\_rcodewjtDGzSFpd&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_17600_rcodewjtDGzSFpd&client_id=IVVPROD)

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 -> Auto und Mobilität.

**Inhalte:**

- Produktstruktur der VGH Fahrradversicherung
- Grundlagen und Besonderheiten der VGH Fahrradversicherung
- technische Darstellung im iVAS

**Allgemeine Infos**

Dauer: 0,50 Stunden  
- Uhr  
Weiterbildungszeit: 30 Minuten

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb  
Qualifizierung

## Zielgruppe:

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

## Voraussetzungen:

keine

## Lernziele:

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

## Methodik:

Link: [https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs\\_16410\\_rcodetAD6gVMsKF&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_16410_rcodetAD6gVMsKF&client_id=IVVPROD)

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 -> Auto und Mobilität.

## Inhalte:

Sie erhalten detaillierte Erläuterungen

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

## Allgemeine Infos

Dauer: 1,50 Stunden

- 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:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb  
Qualifizierung

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele:**

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

**Methodik:**

[https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs\\_18771\\_rcodeV8jePqKL2v&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_18771_rcodeV8jePqKL2v&client_id=IVVPROD)

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 -> Auto und Mobilität.

**Inhalte:**

Sie erhalten detaillierte Erläuterungen

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

**Allgemeine Infos**

Dauer: 1,50 Stunden

- Uhr

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb  
Qualifizierung

### Zielgruppe:

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

### Voraussetzungen:

keine

### Lernziele:

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

### Methodik:

Link: [https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs\\_16413\\_rcodeQgTUxev4/a&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_16413_rcodeQgTUxev4/a&client_id=IVVPROD)

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 -> Auto und Mobilität.

### Inhalte:

Sie erhalten detaillierte Erläuterungen

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

### Allgemeine Infos

Dauer: 1,50 Stunden

- 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:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb  
Qualifizierung

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele:**

Bedarf und Nutzen einer Privat-Haftpflichtversicherung aufzeigen

**Methodik:**

Link [https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs\\_17618\\_rcodeRkV98Dpak5&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_17618_rcodeRkV98Dpak5&client_id=IVVPROD)

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:**

- 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 Stunden

- Uhr

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb  
Qualifizierung

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele:**

Versicherungsumfang unserer Privat-Haftpflichtversicherung kennen  
Verschiedene Bausteine und zusätzliche Versicherungsmöglichkeiten nennen  
Verkaufsansätze

**Methodik:**

Link: [https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs\\_17620\\_rcode52qgwk/ppt&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_17620_rcode52qgwk/ppt&client_id=IVVPROD)

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:**

- 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 Stunden

- 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:**

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb  
Qualifizierung



**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele:**

Mit diesem Selbstlernprogramm eignen Sie sich fachliche Grundlagen zum Basiswissen Private Rechtsschutzversicherungen an.

**Methodik:**

[https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs\\_18794\\_rcodeHdsg8uvQnJ&client\\_id=IVWPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_18794_rcodeHdsg8uvQnJ&client_id=IVWPROD)

Bitte melden Sie sich in der VGH Lernwelt an.

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

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

**Inhalte:**

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

**Allgemeine Infos**

Dauer: 1,50 Stunden  
- Uhr  
Weiterbildungszeit: 90 Minuten

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb  
Qualifizierung

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele:**

Erfahren Sie alle Leistungen zum Produkt der Privaten Rechtsschutzversicherung

**Methodik:**

[https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs\\_18797\\_rcodeMFWJyd6bn4&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_18797_rcodeMFWJyd6bn4&client_id=IVVPROD)

Bitte melden Sie sich in der VGH Lernwelt an.

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

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

**Inhalte:**

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

**Allgemeine Infos**

Dauer: 1,50 Stunden

- Uhr

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb  
Qualifizierung

## Zielgruppe:

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

## Voraussetzungen:

keine

## Lernziele:

Erfahren Sie alle Leistungen zum Produkt der Firmen Rechtsschutzversicherung

## Methodik:

[https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs\\_18800\\_rcodegjw4HjNFg&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_18800_rcodegjw4HjNFg&client_id=IVVPROD)

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 / Landwirte -> Haftpflicht und Rechtsschutz.

## Inhalte:

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

## Allgemeine Infos

Dauer: 90 Minuten

- Uhr

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

## Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

## Hinweise:

keine

## Ansprechpartner:

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

## Trainer:

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb  
Qualifizierung

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele:**

In den drei Videos erhalten Sie anschaulich einen kompakten Überblick zum Thema VGH Cyberschutz.

**Methodik:**

Link: [https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs\\_8809\\_rcodeCRGZJs6hNt&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_8809_rcodeCRGZJs6hNt&client_id=IVVPROD)

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 Landwirtschaft

**Inhalte:**

- Einführung
- Produktbeschreibung
- Schadenregulierung

**Allgemeine Infos**

Dauer:

- Uhr

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

Um die Inhalte auf dieser Seite optimal nutzen zu können, empfehlen wir Ihnen folgende Hardwareausstattungen:

Notebook der ivv mit aktivierter Tonausgabe

Die Nutzung der Inhalte ist sowohl mit dienstlichen als auch mit privaten Geräten (Laptops, Tablets und Smartphones) möglich. Die Tonausgabe muss aktiviert sein. Eine Internetverbindung ist erforderlich.

Für dieses E-Learning gibt es keine Lernzeit.

**Ansprechpartner:**

Babette Schering-Spille  
Tel.: +495113623587  
E-Mail: [babette.schering-spille@vgh.de](mailto:babette.schering-spille@vgh.de)

**Trainer:**

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb  
Qualifizierung

**Zielgruppe:**

Hauptberufliche Vertreter, Angestellter Außendienst, Außendienst-Mitarbeiter der Vertretungen und Mitarbeiter aus den Versicherungsabteilungen der Sparkassen

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele:**

Mit diesem Selbstlernprogramm eignen Sie sich fachliche Grundlagen zum Thema Betriebshaftpflicht an. Besonders fokussiert werden die Leistungsmerkmale der einzelnen Produkte und der VGH Firmenpolice in Verbindung mit den unterschiedlichen Haftungsrisiken. Der Kurs wird abgerundet mit Tarifierungsaufgaben, welche mit dem Offline-Tarif-Rechner zu bearbeiten sind.

**Methodik:**

Link : [https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs\\_13969\\_rcodeVkBuchHYt74&client\\_id=IVVPROD](https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_13969_rcodeVkBuchHYt74&client_id=IVVPROD)

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 Landwirtschaft.

**Inhalte:**

- Einführung in die betriebliche Haftpflichtversicherung
- Haftungsgrundlagen
- Abschlusstest

**Allgemeine Infos**

Dauer: 3 Stunden

- Uhr

Weiterbildungszeit: 3 Stunden

**Nächste Termine:**

Termine auf Anfrage

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

selbstgesteuertes E-Learning, Vertrieb  
Qualifizierung

# Ausbildungsprogramme

## Inhaltsverzeichnis

	Seite
"Sparkassen-Spezialist Versichern und Vorsorgen (VGH)"	87
Ausbildung Fachmann/-frau für Versicherungsvermittlung (IHK)	88
VGH Podcast Training	89

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele:**

Erlernen umfassender versicherungsfachlicher und praxisnaher Inhalte im Privatkundengeschäft

**Methodik:**

Präsenzs Schulungen mit Praxis-/Coachingphasen

**Inhalte:**

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

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

Die Praxis-/ Coachingphasen sind von der jeweiligen VGH Regionaldirektion (bzw. Direktion Bremen) und der Sparkasse zu gestalten. Die Weiterbildung wird immer exklusiv für Teilnehmer einer Sparkasse vor Ort durchgeführt.

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

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

**Allgemeine Infos**

Dauer: 10 Tage

Weiterbildungszeit: 58 Stunden 45 Minuten

**Nächste Termine:**

01.01. - 30.07.2023

Vertretung Kreissparkasse Melle

01.03.2023

Vertretung Kreissparkasse Syke

01.04. - 30.09.2023

Vertretung Sparkasse Schaumburg, Rinteln

10.05. - 18.10.2023

Vertretung Kreissparkasse Soltau

01.07. - 30.12.2023

Vertretung Sparkasse Emsland, Meppen

29.08. - 19.12.2023

Vertretung Kreissparkasse Diepholz

11.10.2023 - 01.06.2024

Vertretung Sparkasse Rotenburg  
Osterholz, Zeven

14.11.2023 - 01.06.2024

Vertretung Kreissparkasse Bersenbrück

**Hinweise:**

keine

**Ansprechpartner:**

Anke Schlichting

Tel.: +495113623685

E-Mail: anke.schlichting@vgh.de

**Trainer:**

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung

Thomas Bertram, Vertrieb Qualifizierung

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung

Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung

Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb  
Qualifizierung

Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung

Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

**Zielgruppe:**

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

**Voraussetzungen:**

keine

**Lernziele:**

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

**Methodik:**

Präsenzschulungen in Kombination mit Onlinekursen in der Lernwelt

**Inhalte:**

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

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

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

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

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

**Allgemeine Infos**

Dauer: 10 Monate

**Nächste Termine:**

01.03.2023 - 30.04.2024

01.09.2023 - 30.06.2024

**Hinweise:**

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

**Ansprechpartner:**

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

**Trainer:**

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



### Zielgruppe:

Mitarbeiter am Point of Sale, die zu Versicherungsthemen beraten und verkaufen.

### Voraussetzungen:

Benötigt wird zur Durchführung der Podcast Trainings ein Gerät mit Internet-Anschluss zum Zugriff auf die VGH Lernwelt sowie im Idealfall ein Beamer.

### Lernziele:

In kurzen Trainings werden alltägliche verkäuferische Situationen analysiert und geübt. Diese orientieren sich an Alltagssituationen in der Sparkasse. Ziel ist es, mehr Sicherheit in Beratung und Verkauf von Versicherungslösungen in der Sparkassen-Filiale zu erlangen.

### Methodik:

Das VGH Podcast Training besteht aus mehreren ca. 1-stündigen Einheiten, in denen Filmszenen verarbeitet sind, auf denen die nachfolgenden Aufgabenstellungen basieren. Zu jedem Podcast Training gehört ein ausführlicher Trainerleitfaden, mit dem umfangreiche Hilfestellung geboten wird.

### Inhalte:

- Erfolgreich verkaufen
  - Möglichkeiten der Kundenansprache kennenzulernen
  - in Kundengesprächen auch über den eigentlichen Anlass hinaus auf das Thema Versicherungen überzuleiten
  - in Gesprächen Ansatzmöglichkeiten für Cross-Selling zu erkennen und zu nutzen
  - in Gesprächen den Finanzcheck einzusetzen und von dort aus auf Versicherungen überzuleiten
  - den Umgang mit Beschwerden zu erlernen oder zu vertiefen und auch in einer schwierigen Gesprächssituation auf das Thema Versicherungen überzuleiten
  - die erfolgreiche Gesprächsführung mit kritischen Kunden zu üben und kritische Momente und Situationen in einem solchen Gespräch zu erkennen und zu meistern
- Neuordnungen leicht gemacht
  - am Telefon und im Kundengespräch die richtigen Worte zum Thema Neuordnungen zu finden
  - mit dem Kunden ein persönliches Gespräch zum Thema Neuordnung zu vereinbaren
  - Widerstände des Kunden argumentativ zu entkräften und damit eine negative Situation positiv zu wandeln
  - Ansätze zum Cross-Selling zu finden und Nutzen-Argumente im Gespräch hervorzuheben
  - im Neuordnungsgespräch auf das Thema Vorsorge überzuleiten.
- Vorsorge clever verkaufen
  - im Kundengespräch gezielt das Thema Vorsorgeanalyse mit dem Finanzcheck anzusprechen
  - bei Kunden gezielt vorsorgerelevante Informationen zur Freizeitgestaltung zu sammeln, um die Kunden individuell beraten zu können
  - besonders bei jungen Familien Vorsorge-Termine zu initiieren
  - gezielt junge Kunden auf den Start ins Berufsleben und den daraus resultierenden Versicherungsbedarf anzusprechen.

### Allgemeine Infos

Dauer:

- Uhr

### Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

### Hinweise:

Als Referent in den Trainings tritt die Führungskraft der Sparkassen-Filiale auf. Sie hat den direkten Kontakt zu den Mitarbeitern und weiß, wer in welchem Umfang und in welcher Form Unterstützung in der Filiale benötigt.

Die Trainings sind modular aufgebaut und einzeln durchführbar. Wir empfehlen dennoch, alle Einheiten des PodcastTrainings durchzuführen.

Wenn Sie den Ansatz der VGH PodcastTrainings ausprobieren möchten, wenden Sie sich bitte an Ihren VGH-Vertriebsleiter.

### Ansprechpartner:

Ralf Ebeler  
Tel.: +495113623682  
E-Mail: ralf.ebeler@vgh.de

### Trainer:

Führungskraft der Sparkasse



An Vertrieb Qualifizierung (VQ) per E-Mail [vq-seminaranmeldungen@vgh.de](mailto:vq-seminaranmeldungen@vgh.de)

Name der Sparkasse \_\_\_\_\_

Ansprechpartner Personalabteilung \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Datum \_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname AID-Nr.

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Seminartitel 1 Termin

\_\_\_\_\_  
Seminartitel 2 Termin

\_\_\_\_\_  
Seminartitel 3 Termin

\_\_\_\_\_  
Seminartitel 4 Termin

\_\_\_\_\_  
Seminartitel 5 Termin

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

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

Name

Sparkasse / RD:

TN-Zahl:

## Welche Informationen gibt es zur Funktion der Teilnehmer?

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

## Was ist das Ziel der Schulung?

## Welche Vorkenntnisse besitzen die Teilnehmer?

## Welche Inhalte sollen geschult werden (Schadenversicherung)?

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

## Welche Inhalte sollen geschult werden (Personenversicherung)?

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

## Wie lange soll das Seminar dauern?

- ½ Tag     1 Tag     2 Tage

## In welchem Format soll das Seminar stattfinden?

- Online     Präsenz

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

Möglichkeit 1

Möglichkeit 2

Möglichkeit 3

## Welche Maßnahmen sind zur Sicherung der Nachhaltigkeit des Seminars vorgesehen?