

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

Weiterbildungsangebot 2022
für Sparkassen



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: Ihre VGH-Regionaldirektion

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

Vertretung:
Anke Schlichting, Vertrieb Qualifizierung (VQ),
Telefon 0511 362-3685

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 "Einkommensschutz und Unfall". Nutzen Sie folgenden Link:

https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat_8723&client_id=IVVPROD

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Altersvorsorge	5
Absicherung der Lebensrisiken	17
E-Learning-Angebot	42
Ausbildungsprogramme	74

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Webinar: Die Versorgung der Landwirte und ihrer Familien	6
Webinar: Absicherung von Gewerbekunden und Freiberuflern	7
Webinar: Fresh-Up Gesetzliche Rentenversicherung	8
Webinar: Fresh-Up bAV 2022	9
Webinar: Basis Private Altersversorgung	10
bAV für Privatkundenberater - themenorientiertes Vertriebstaining	11
Altersvorsorge - Neues von Gestern?	12
Altersvorsorge - themenorientiertes Vertriebstaining	13
bAV in Sparkassen beraten und verkaufen	14
Vermögende Kunden beraten und zielgruppenorientiert verkaufen	15
Zielgruppe 50+ - Besondere Kunden - Besondere Lösungen	16

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Sparkassen und der Versicherungsabteilungen die aktiv bAV vermitteln

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: 09:30-16:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 4 Stunden 15 Minuten

Lernart: gesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

11.05.2022

Online

Hinweise:

Das Webinar findet mit der Anwendung GoTo Meeting statt.

Weitere technische Informationen finden Sie in der Lernwelt.

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

Ansprechpartner:

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

Trainer:

Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

Alle, die 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:

- 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
- Welche Lösungsmöglichkeiten bieten sich für die Altersversorgung an?
 - VGH PrivatRente
 - VGH FirmenRente für GGF
 - VGH BasisRente

Allgemeine Infos

Dauer: 09:30-12:30 Uhr und
14:00-16:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 4 Stunden 30 Minuten

Lernart: gesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

10.02.2022

Online

16.06.2022

Online

Hinweise:

Das Webinar findet mit der Anwendung GoTo Meeting statt.

Weitere technische Informationen finden Sie in der Lernwelt.

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

Ansprechpartner:

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

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

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: 09:30-12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Lernart: gesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

03.02.2022

Online

05.05.2022

Online

Hinweise:

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

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

Ansprechpartner:

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

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Sparkassen und der Versicherungsabteilungen die aktiv bAV vermitteln

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 Blended-Learning 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

Sie finden die Kurse in der Lernwelt:

https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=cat_4077&client_id=IVVPROD

Inhalte:

- Veränderungen durch das Betriebsrentenstärkungsgesetz zum 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: 09:30-16:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 4 Stunden 45 Minuten

Lernart: gesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

25.01.2022

Online

Hinweise:

Das Webinar findet mit der Anwendung GoTo Meeting statt.

Weitere technische Informationen finden Sie in der Lernwelt.

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

Ansprechpartner:

Karin Mast

Tel.: +495113623612

E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung

Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Kennt Leistungen und Lücken der gesetzlichen Rentenversicherung

Kennt die Leistungen der VGH-Produkte: PrivatRente Chance, Balance und Sicherheit

Methodik:

Webinar

Inhalte:

*Absicherung der Altersversorgung durch die gesetzliche Rentenversicherung

*Leistungen und Lösungen der VGH-Private Rentenversicherung

Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Lernart: gesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

27.09.2021

Online

20.01.2022

Online

23.03.2022

Online

24.05.2022

Online

29.06.2022

Online

19.07.2022

Online

11.10.2022

Online

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Carola Wäse

Tel.: +495113623688

E-Mail: carola.waese@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung

Kai Syring, 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:

- Betriebsrente
- Zielorientierte Gesprächsführung
- Nutzenargumentation
- Umgang mit Einwänden

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag

09:00 - 17:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 6 Stunden

Lernart: Präsenzveranstaltung

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 Vertriebsstraining".

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:

Mitarbeiter, die in Sparkassen Versicherungsprodukte beraten und verkaufen

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Sie wissen konkret, welche Möglichkeiten der Altersvorsorge es unter Berücksichtigung der Anlagestrategie gibt und wie Sie diese zielorientiert präsentieren.

Methodik:

Präsentation, Workshop, Fallbeispiele und praktische Übungen

Inhalte:

- Die private Altersvorsorge ist tot, es lebe die private Altersvorsorge. So oder ähnlich kann man die aktuelle Situation zum Thema beschreiben.
- Irgendwie ist es jedem klar. Es muss etwas passieren. Doch was? Was soll ich als Kunde tun? Was ist wirklich der richtige Weg? Macht es überhaupt Sinn zu sparen?
- Kunden und nicht nur diese - sind durch Diskussionen um das anhaltende Zinstief, undurchsichtige Altersvorsorgeverträge und teilweise widersprüchliche Medienberichte verunsichert. Gleichzeitig stellt sich die Frage nach der Anlageform.
- Überhaupt: Wie viel Rente bekomme ich eigentlich? Was bedeuten die ständigen Diskussionen um die Senkung des Rentenniveaus? Wann kann ich eigentlich in Rente gehen und warum?
- Werden Sie der Berater, der diesen Kunden klar und transparent aufzeigt, wie die Situation im Ruhestand aussieht. Was es zu beachten gibt und was Ihr Kunde heute tun kann. Erfüllen Sie das Vertrauen, das ihr Kunde in Sie setzt.
- Gemeinsam erarbeiten wir die Grundlagen der gesetzlichen und privaten Altersvorsorge, finden geeignete Ansprachemöglichkeiten und Beratungsideen, erstellen Angebote und finden Wege, diese transparent und klar verständlich zu präsentieren.

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tage

10:00 - 17:15 Uhr

Weiterbildungszeit: 12 Stunden

Lernart: Präsenzveranstaltung

Nächste Termine:

10. - 11.05.2022

Hotel und Restaurant Schönau, Peine

12. - 13.07.2022

Seminarhotel Luisenhof, Visselhövede

Hinweise:

keine

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:

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

Lernart: Präsenzveranstaltung

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:

Firmenkundenberater und Berater im Privatkundengeschäft

Voraussetzungen:

Basiswissen in der Betrieblichen Altersversorgung

Lernziele:

Sie erkennen Zielgruppen, konzipieren eine zielgruppenorientierte Ansprache. Zudem erhalten Sie eine Auffrischung sowie Ergänzung Ihres Wissens für den erfolgreichen Verkauf von betrieblicher Altersversorgung.

Methodik:

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

Inhalte:

- Aktuelle Entwicklungen im Geschäftsfeld der betrieblichen Altersversorgung
- Erkennen von Zielgruppen und Ansprachemöglichkeiten
- Zielorientierte Gesprächsführung
- Erfassen der Kundensituation und kundenorientierte Darstellung des Bedarfs
- Durchführungswege der betrieblichen Altersversorgung im Überblick
- Bedarfsgerechte Angebote mit den Produkten der VGH:
 - VGH FirmenRente
 - flexible FirmenRente
 - Pensionskasse
- Versorgung des Gesellschafter-Geschäftsführers im Überblick
- Wie setze ich die Seminarinhalte in der Praxis um?

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tage

10:00 - 17:15 Uhr

Weiterbildungszeit: 12 Stunden

Lernart: Präsenzveranstaltung

Nächste Termine:

22. - 23.02.2022

Hotel Maack, Seevetal OT Maschen

01. - 02.11.2022

Hotel Maack, Seevetal OT Maschen

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Lernart: Präsenzveranstaltung

Nächste Termine:

09. - 10.11.2021

Seminarhotel Luisenhof, Visselhövede

03. - 04.02.2022

Seminarhotel Luisenhof, Visselhövede

08. - 09.06.2022

Landhotel Bauernwald, Faßberg OT Müden

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

Privat- und Individualkundenberater

Voraussetzungen:

Basiswissen in der Sach- und Personenversicherung.

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+
- Besonderheiten der 50aktiv-Produkte
- 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+
- Bedarfspotenziale erkennen und ansprechen, z.B.
 - Absicherung im Alter
 - Steuerliche Aspekte der persönlichen Vorsorge
 - Unabhängig bleiben bei Pflegebedürftigkeit
 - Finanzielle Vorsorge für die Familie
 - Erben und Vererben
 - Patientenverfügung und Vorsorgevollmacht
- Erfassen der Kundensituation und kundenorientierte Darstellung des Bedarfs

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tage

10:00 - 17:15 Uhr

Weiterbildungszeit: 12 Stunden

Lernart: Präsenzveranstaltung

Nächste Termine:

29. - 30.03.2022

Hotel Maack, Seevetal OT Maschen

07. - 08.07.2022

Seminarhotel Luisenhof, Visselhövede

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung
Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Absicherung der Lebensrisiken

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Webinar: Basis Absicherung der Arbeitskraft	19
Webinar: Basis Hinterbliebenenversorgung	20
Webinar: Basis Krankenzusatzversicherungen	21
Webinar: Basis Kraftfahrtversicherung I (Die Produkte der VGH KFZ-Versicherung)	22
Webinar: Basis Kraftfahrtversicherung II (Der Tarif der VGH KFZ-Versicherung)	23
Webinar: Basis Privathaftpflichtversicherung	24
Webinar: Basis Rechtsschutzversicherung	25
Webinar: Basis Unfallversicherung	26
Webinar: Basis Verbundene Hausratversicherung	27
Webinar: Basis Verbundene Wohngebäudeversicherung	28
Beratung und Verkauf rund um die KFZ-Versicherung	29
Beratung und Verkauf von Sachversicherungen	30
Bestandsarbeit im Breitengeschäft	31
Das Große 1x1 der Krankenversicherung	32
Das Vertriebslabor - Von der Verbindung zur Reaktion	33
Der Gewerbekunde und seine Schadenrisiken	34
Die Tücke mit der Pflegelücke	35

Fünf auf einen Streich - Lebensrisiken absichern	36
Gut, das geregelt zu haben!	37
Lebensrisiken - themenorientiertes Vertriebstaining	38
Vorsorge rund um die Immobilie	39
"Wenn es brenzlich wird" Unsere Unfallversicherung für alle Fälle!	40
Webinar: Versicherungen? Echt uncool! Junge Erwachsene in Sparkassen beraten	41

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Sie kennen die Leistungen und Lücken der gesetzlichen Rentenversicherung. Sie lernen die Leistungen der VGH-Produkte: VGH Berufsunfähigkeitsschutz und VGH Existenzschutz kennen.

Methodik:

Webinar

Inhalte:

- Absicherung der Arbeitskraft durch die gesetzliche Rentenversicherung
- Leistungen und Lösungen der VGH: VGH Berufsunfähigkeitsschutz, VGH Existenzschutz

Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Lernart: gesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

11.11.2021

Online

19.01.2022

Online

29.03.2022

Online

05.04.2022

Online

26.08.2022

Online

29.09.2022

Online

14.11.2022

Online

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Carola Wäse

Tel.: +495113623688

E-Mail: carola.waese@vgh.de

Trainer:

Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung

Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung

Kai Syring, Vertrieb Qualifizierung

Torsten Weihe, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, Auszubildende zum Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen, angehende Versicherungsfachleute sowie SparkassenmitarbeiterInnen

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Sie kennen die Leistungen und Lückern der GRV.
Sie kenn die Leistungen der VGH-Produkte: VGH Risikolebensversicherung.

Methodik:

Webinar

Inhalte:

- Absicherung der Hinterbliebenen durch die gesetzliche Rentenversicherung
- Leistungen und Lösungen der VGH: Risikolebensversicherung

Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden
09:30 - 12:30 Uhr
Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten
Lernart: gesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

18.11.2021
Online

27.01.2022
Online

12.04.2022
Online

15.06.2022
Online

20.07.2022
Online

28.09.2022
Online

28.10.2022
Online

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Carola Wäse
Tel.: +495113623688
E-Mail: carola.waese@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

Lernart: gesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

08.10.2021

Online

01.11.2021

Online

14.01.2022

Online

21.02.2022

Online

25.04.2022

Online

13.06.2022

Online

31.08.2022

Online

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Carola Wäse

Tel.: +495113623688

E-Mail: carola.waese@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:

Erfolgreicher Abschluß der 2 E-Learningkurse Basis- und Produktwissen Kraftfahrtversicherung in der Lernwelt.

Sie finden die Kurse in der Lernwelt: 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

Lernart: gesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

15.10.2021

Online

24.01.2022

Online

04.03.2022

Online

06.05.2022

Online

08.07.2022

Online

08.09.2022

Online

04.11.2022

Online

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Carola Wäse
Tel.: +495113623688
E-Mail: carola.waese@vgh.de

Trainer:

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung
Thomas Bertram, Vertrieb Qualifizierung
Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung
Klaus Picker, 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:

Erfolgreicher Abschluß der 2 E-Learningkurse Basis- und Produktwissen Kraftfahrtversicherung in der Lernwelt.

Sie finden die Kurse in der Lernwelt: 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

Lernart: gesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

29.09.2021

Online

12.10.2021

Online

03.11.2021

Online

03.02.2022

Online

06.04.2022

Online

03.06.2022

Online

14.09.2022

Online

21.10.2022

Online

16.12.2022

Online

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Carola Wäse

Tel.: +495113623688

E-Mail: carola.waese@vgh.de

Trainer:

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung

Klaus Picker, 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:

Erfolgreicher Abschluß der 2 E-Learningkurse Basis- und Produktwissen Private Haftpflichtversicherung in der Lernwelt.

Sie finden die Kurse in der Lernwelt: 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

Lernart: gesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

28.09.2021

Online

02.11.2021

Online

21.01.2022

Online

16.03.2022

Online

13.05.2022

Online

01.07.2022

Online

19.09.2022

Online

18.11.2022

Online

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Carola Wäse

Tel.: +495113623688

E-Mail: carola.waese@vgh.de

Trainer:

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung

Klaus Picker, 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:

Erfolgreicher Abschluß der 2 E-Learningkurse Allgemein- und Produktwissen Rechtsschutzversicherung in der Lernwelt.

Sie finden die Kurse in der Lernwelt: 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

Lernart: gesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

28.09.2021

Online

16.11.2021

Online

23.11.2021

Online

28.01.2022

Online

24.03.2022

Online

20.05.2022

Online

04.07.2022

Online

23.09.2022

Online

09.11.2022

Online

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Carola Wäse

Tel.: +495113623688

E-Mail: carola.waese@vgh.de

Trainer:

Thomas Bertram, Vertrieb Qualifizierung

Klaus Picker, 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:

keine

Lernziele:

Sie lernen die Kundenansprache sowie die Darstellung der gesetzlichen Leistungen.
Sie kennen die Bausteine der Unfallversicherung der VGH und deren Bedeutung.

Methodik:

Webinar

Inhalte:

- Leistungen und Lücken der Gesetzlichen Unfallversicherung
- Kernleistungen der Privaten Unfallversicherung
- Zielgruppen, Bedarf und Absicherung
- Tarife der VGH

Allgemeine Infos

Dauer: 3 Stunden

09:30 - 12:30 Uhr

Weiterbildungszeit: 2 Stunden 45 Minuten

Lernart: gesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

25.11.2021

Online

18.07.2022

Online

15.09.2022

Online

12.10.2022

Online

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Carola Wäse

Tel.: +495113623688

E-Mail: carola.waese@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:

Erfolgreicher Abschluß der 2 E-Learningkurse Basis- und Produktwissen Hausratversicherung in der Lernwelt.

Sie finden die Kurse in der Lernwelt: 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

Lernart: gesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

04.11.2021

Online

25.01.2022

Online

25.03.2022

Online

25.05.2022

Online

12.07.2022

Online

04.10.2022

Online

11.11.2022

Online

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Carola Wäse
Tel.: +495113623688
E-Mail: carola.waese@vgh.de

Trainer:

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung
Thomas Bertram, Vertrieb Qualifizierung
Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung
Klaus Picker, 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:

Erfolgreicher Abschluss der 3 E-Learningkurse Basis- und Produktwissen Wohngebäudeversicherung in der Lernwelt.

Sie finden die Kurse in der Lernwelt: 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

Lernart: gesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

07.10.2021

Online

18.02.2022

Online

26.04.2022

Online

10.06.2022

Online

30.09.2022

Online

18.10.2022

Online

12.12.2022

Online

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Carola Wäse
Tel.: +495113623688
E-Mail: carola.waese@vgh.de

Trainer:

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung
Klaus Picker, Vertrieb Qualifizierung
Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

Service-, Privat-, Jugend- und Standardkundenberater

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

Lernart: Präsenzveranstaltung

Nächste Termine:

17. - 18.05.2022

Hotel und Restaurant Schönau, Peine

22. - 23.11.2022

Hotel und Restaurant Schönau, Peine

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:

Service-, Privat-, Jugend- und Standardkundenberater

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

Lernart: Präsenzveranstaltung

Nächste Termine:

05. - 06.07.2022

Hotel und Restaurant Schönau, Peine

15. - 16.11.2022

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:

Kundenberater 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
- Einsatz des VGH PodcastTraining ("Neuordnungen leicht gemacht")
- Praktische Übungen

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tage

10:00 - 15:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 10 Stunden 30 Minuten

Lernart: Präsenzveranstaltung

Nächste Termine:

28. - 29.04.2022

Jann Hinsch Hof, Winsen/Aller

06. - 07.09.2022

Jann Hinsch Hof, Winsen/Aller

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Karin Mast

Tel.: +495113623612

E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

Alexander Anton, Vertrieb Qualifizierung

Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

Basiswissen und erste Erfahrungen im Verkauf von privaten Krankenversicherungen werden vorausgesetzt. Bei Bedarf empfehlen wir den Besuch des entsprechenden Basisseminars.

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
 - VGH Angebotsprogramme
 - Besonderheiten beim Wechsel GKV-PKV, PKV-PKV, und PKV-GKV
- Pflege- und Pflegezusatzversicherung
 - Vertriebschancen und die aktuelle Pflegesituation
 - Pflegestärkungsgesetz II
 - Elternunterhalt - wer bezahlt das?
 - 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

Lernart: Präsenzveranstaltung

Nächste Termine:

23. - 24.03.2022

Jann Hinsch Hof, Winsen/Aller

08. - 09.11.2022

Jann Hinsch Hof, Winsen/Aller

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

Berater im Firmen-und Privatkundengeschäft, 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

Lernart: Präsenzveranstaltung

Nächste Termine:

20. - 21.09.2022

Jann Hinsch Hof, Winsen/Aller

22. - 23.11.2022

Seminarhotel Luisenhof, Visselhövede

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Berater im Firmenkundengeschäft, die über Grundwissen im Versicherungsbereich verfügen

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Sie nehmen die Verkaufschancen bei verschiedenen Gesprächsanlässen mit Firmenkunden wahr

Methodik:

Präsentation, 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

Lernart: Präsenzveranstaltung

Nächste Termine:

24. - 25.05.2022

Jann Hinsch Hof, Winsen/Aller

09. - 10.11.2022

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:

Privat- und Individualkundenberater

Voraussetzungen:

Basiswissen in der Pflegeversicherung

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 und Lehrgespräch 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
- Änderung von Pflegestufen in Pflegegrade (Pflegestärkungsgesetz)
- 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

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tage

10:00 - 18:00 Uhr

Weiterbildungszeit: 5 Stunden 30 Minuten

Lernart: Präsenzveranstaltung

Nächste Termine:

15.03.2022

Hotel und Restaurant Schönau, Peine

02.11.2022

Jann Hinsch Hof, Winsen/Aller

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

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

Zielgruppe:

Privat- und Individualkundenberater, 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
 Lernart: Präsenzveranstaltung

Nächste Termine:

01. - 02.02.2022
 Seminarhotel Luisenhof, Visselhövede

01. - 02.03.2022
 Seminarhotel Luisenhof, Visselhövede

19. - 20.05.2022
 Seminarhotel Luisenhof, Visselhövede

30.06. - 01.07.2022
 Landhotel Bauernwald, Faßberg OT Müden

24. - 25.11.2022
 Seminarhotel Luisenhof, Visselhövede

Hinweise:

Ansprechpartner:

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

Trainer:

Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

Berater im Firmen-und Privatkundengeschäft, die schon Erfahrungen in der Kundenberatung haben

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Mit der rechtzeitigen Vorsorge im Fall der Fälle sorgen Sie für alle Beteiligten für Sicherheit. Besondere Anforderungen im Kundengespräch nach Unfall, Pflege oder Todesfall sorgen für 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

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Tage

10:00 - 17:15 Uhr

Weiterbildungszeit: 12 Stunden 30 Minuten

Lernart: Präsenzveranstaltung

Nächste Termine:

02. - 03.11.2021

Seminarhotel Luisenhof, Visselhövede

25. - 26.04.2022

Jann Hinsch Hof, Winsen/Aller

06. - 07.09.2022

Seminarhotel Luisenhof, Visselhövede

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Karin Mast

Tel.: +495113623612

E-Mail: karin.mast@vgh.de

Trainer:

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

Zielgruppe:

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

Lernart: Präsenzveranstaltung

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
Katrin-Susanne Seizer, 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

Lernart: Präsenzveranstaltung

Nächste Termine:

11. - 12.05.2022

Jann Hinsch Hof, Winsen/Aller

26. - 27.09.2022

Hotel und Restaurant Schönau, Peine

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

Stefan Horst, Vertrieb Qualifizierung
 Klaus Picker, Vertrieb Qualifizierung
 Timm Theobald, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

Berater im Firmen-und Privatkundengeschäft, die ihre Kompetenz im Verkauf der Unfallversicherung entwickeln wollen.

Voraussetzungen:

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

Lernziele:

Sie steigern Ihre Kompetenz in Beratung und Verkauf rund um 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
- Ansparcheanlässe und neue Ansparchemöglichkeiten
- Zielorientierte Gesprächsführung
- Absicherung der Lücken der gesetzlichen Unfallversicherung
- Erfassen der Kundensituation und Darstellung des Bedarfs mit konkreten Lösungsvorschlägen
- Die Produkte der VGH
- Best Practice

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag
10:00 - 17:00 Uhr
Weiterbildungszeit: 5 Stunden 30 Minuten
Lernart: Präsenzveranstaltung

Nächste Termine:

09.03.2022
Hotel und Restaurant Schönau, Peine

30.08.2022
Jann Hinsch Hof, Winsen/Aller

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

Lydia Mildberger, Unfall-Betrieb
Katrin-Susanne Seizer, Vertrieb Qualifizierung

Zielgruppe:

Jugendmarktberater und Kundenberater, 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 konzipiert. Zunächst sind die eLearningmodule in unserer VGH-Lernwelt zu absolvieren. Im Webinar werden wir dieses Wissen dann konkret anwenden.

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Tag
09:30 - 16:45 Uhr
Weiterbildungszeit: 6 Stunden
Lernart: gesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

24.02.2022
Online

07.07.2022
Online

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

Ansprechpartner:

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

Trainer:

Thomas Bertram, Vertrieb Qualifizierung
Katharina Färber, Vertrieb Qualifizierung

Inhaltsverzeichnis

	Seite
E-Learning: Sparkassen-Einkommens-Schutz	44
E-Learning: Sparkassen-Einkommens-Schutz Plus	45
E-Learning: Sparkassen-Privat-Schutz Plus	46
E-Learning: Zurück in die Zukunft mit unserem VGH PflegeSchutz	47
E-Learning: Basiswissen Alterseinkünftegesetz	48
E-Learning: Basiswissen Grundlagen der Riester-Rente	49
E-Learning: Basiswissen Grundlagen Basisrente	50
E-Learning: Basiswissen Grundlagen und Aufbau der Sozialversicherung	51
E-Learning: Basiswissen Motive und Markt für die private Vorsorge	52
E-Learning: Einführung in die bAV (2021)	53
E-Learning: bAV - Ausgewählte Durchführungswege (2021)	54
E-Learning: Einkommensabsicherung	55
E-Learning: Einführung in die Unfallversicherung	56
E-Learning: Private Unfallversicherung der VGH	57
E-Learning: Tarife 50 aktiv / Kinder und allg. Regeln der PUV	58
E-Learning: Basiswissen Wohngebäudeversicherung - Teil 1	59
E-Learning: Basiswissen Wohngebäudeversicherung - Teil 2	60
E-Learning: Produktwissen Wohngebäudeversicherung	61
E-Learning: Basiswissen Hausratversicherung	62

E-Learning: Produktwissen Hausratversicherung	63
E-Learning: VGH Fahrradversicherung	64
E-Learning: Basiswissen Kraftfahrtversicherung	65
E-Learning: Produktwissen Kraftfahrtversicherung	66
E-Learning: Basiswissen Private Haftpflichtversicherung	67
E-Learning: Produktwissen Private Haftpflichtversicherung	68
E-Learning: Basiswissen Vermögensschadenhaftpflichtversicherung	69
E-Learning: Basiswissen Private Rechtsschutzversicherung	70
E-Learning: Produktwissen Private Rechtsschutzversicherung	71
E-Learning: VGH CyberSchutz für Firmenkunden und Landwirte	72
E-Learning: Haftpflichtversicherungen für Firmenkunden	73

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

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

Weiterbildungszeit: 135 Minuten

Lernart: gesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Babette Schering-Spille

Tel.: +495113623587

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

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Sparkassen

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

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

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

Weiterbildungszeit: 120 Minuten

Lernart: gesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Sparkassen

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

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

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

Weiterbildungszeit: 135 Minuten

Lernart: selbstgesteuertes E-Learning

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:

Mit diesem Selbstlernprogramm eignen Sie sich fachliche Grundlagen zum Thema Pflegeversicherungen an.

Methodik:

Link: https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_16482_rcodeRuMwLdKsGX&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 -> Gesundheit und Pflege

Inhalte:

- Die aktuelle Pflegesituation
- Pflegekosten
- Zielgruppen und Vertrieb
- Werdegang der sozialen Pflegeversicherung
- Familie Hoppenstedt

Allgemeine Infos

Dauer: 0,75 Stunden

Weiterbildungszeit: 45 Minuten

Lernart: selbstgesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Sie eignen sich fachliche Grundlagen zum Thema Alterseinkünftegesetz an

Methodik:

Link: https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_14464_rcodeW5pr25MdSQ&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

Weiterbildungszeit: 45 Minuten

Lernart: selbstgesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

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

Methodik:

Link: https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_14458_rcodeFu8tmvUQvi&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

Weiterbildungszeit: 45 Minuten

Lernart: selbstgesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

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

Methodik:

Link: https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_14461_rcodeBFMmS6UNwi&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

Weiterbildungszeit: 45 Minuten

Lernart: selbstgesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

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

Methodik:

Link: https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_14455_rcodeTjffWAghvq&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

Weiterbildungszeit: 45 Minuten

Lernart: selbstgesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Mit diesem Selbstlernprogramm eignen Sie sich fachliche Grundlagen zum Thema Motive und Markt für die private Vorsorge an

Methodik:

Link: https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_14452_rcodebVdhUSq4Je&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:

- Markt, Zahlen und Fakten
- Ausgangssituation: Gesetzliche Rentenversicherung und 3-Schichten-Modell
- Private Vorsorge
- Abschlusstest

Allgemeine Infos

Dauer: 0,75 Stunden

Weiterbildungszeit: 45 Minuten

Lernart: selbstgesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Mit diesem Selbstlernprogramm eignen Sie sich im Selbststudium fachliche Grundlagen zum Thema betriebliche Altersversorgung an

Methodik:

Link: https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_14472_rcodeyUHGUDzBgP&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:

- Definition "Betriebliche Altersversorgung"
- Durchführungswege der betrieblichen Altersversorgung
- bAV als wichtiger Bestandteil der sozialen Sicherung der Arbeitnehmer.

Allgemeine Infos

Dauer: 2,25 Stunden

Weiterbildungszeit: 135 Minuten

Lernart: selbstgesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

keine

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

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 Durchführungsweisen der betrieblichen Altersversorgung an.

Methodik:

Link: https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_14474_rcodebUXWVkZsXA&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:

- Erläuterung der Direktversicherung und der Pensionskasse
- Zusagearten
- Erklärung der steuerliche Behandlung der Beiträge beim Arbeitgeber und Arbeitnehmer.
- Vor- und Nachteile der Direktversicherung und der Pensionskasse

Allgemeine Infos

Dauer: 2 Stunden

Weiterbildungszeit: 120 Minuten

Lernart: selbstgesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Umfassende Informationen zum Leistungsspektrum und den vielfältigen Möglichkeiten der Einkommensabsicherung.

Methodik:

Link: https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_16674_rcodecXqr5ERhfg&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 BU-Vorsorge Plus und BU-Starter Plus Tarife kennen

Allgemeine Infos

Dauer: 1,66 Stunden

Weiterbildungszeit: 100 Minuten

Lernart: gesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

Babette Schering-Spille

Tel.: +495113623587

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

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Sie lernen das Basiswissen zum Thema Unfallversicherung.

Methodik:

Link: https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_16665_rcodeLhqsAbimvi&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: 1 Stunde

Weiterbildungszeit: 60 Minuten

Lernart: gesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

- Zielgruppen für Private Unfallversicherung kennenlernen.
- Versicherungsumfang und Geltungsbereich kennenlernen

Methodik:

Link: https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_16668_rcode3Ps68JMyS4&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 zur Privaten Unfallversicherung
- Leistungsarten zur Privaten Unfallversicherung
- Besonderheiten für den Abschluß einer Privaten Unfallversicherung

Allgemeine Infos

Dauer: 1,50 Stunden

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Lernart: gesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Sie lernen die Grundzüge und Besonderheiten der Tarife 50 aktiv und der Kinderunfallversicherung kennen.

Methodik:

Link: https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_16671_rcode7dhR8Cfw69&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:

- Unfallversicherung 50 aktiv
- Unfallschutz für Kinder
- Allgemeine Regeln der privaten Unfallversicherung

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Stunde

Weiterbildungszeit: 60 Minuten

Lernart: gesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

keine

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

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_14349_rcodeFgAQhfWvtM&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

Weiterbildungszeit: 75 Minuten

Lernart: selbstgesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen, 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_14351_rcodeQjXeezQybF&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

Weiterbildungszeit: 75 Minuten

Lernart: selbstgesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen, 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_14353_rcode8kHwPj67R5&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 Stunde

Weiterbildungszeit: 60 Minuten

Lernart: selbstgesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Umfassende Informationen zur wirtschaftlichen Bedeutung, zum Umfang und den Tarifen der Hausratversicherung

Methodik:

Link:

https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_14311_rcodetMzpAQk7Ri&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

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Lernart: selbstgesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

keine

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

Umfassende Informationen zur wirtschaftlichen Bedeutung, zum Umfang und den Tarifen der Hausratversicherung

Methodik:

Link: https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_14313_rcodeFBR6a6FfhH&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 kennenIm 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

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Lernart: selbstgesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

- Sie lernen die Produktstruktur der VGH Fahrradversicherung kennen
- Sie kennen die Grundlagen und Besonderheiten
- Sie wissen, wie sich die VGH Fahrradversicherung in iVAS darstellt

Methodik:

Link: https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_14247_rcodevhGefN3ERW&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 -> Mobilität

Inhalte:

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

Allgemeine Infos

Dauer: 0,50 Stunden

Weiterbildungszeit: 30 Minuten

Lernart: selbstgesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

- 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_rcodetAD6qVMsKF&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

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Lernart: selbstgesteuertes E-Learning

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_rcodeQgTUxev47a&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

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Lernart: selbstgesteuertes E-Learning

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:

Bedarf und Nutzen einer Privat-Haftpflichtversicherung aufzeigen

Methodik:

Link https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_15760_rcodes7RjQTzrDf&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

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Lernart: selbstgesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

Mitarbeiter der Vertretungen sowie bedarfsorientiert auch für Mitarbeiter der ivv und VGH, 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_15762_rcodeWVGaVYbAkx&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 Rechtschutz.

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

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Lernart: selbstgesteuertes E-Learning

Nächste Termine:

Termine auf Anfrage

Hinweise:

keine

Ansprechpartner:

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

Trainer:

Wird noch bekannt gegeben

Zielgruppe:

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

Voraussetzungen:

keine

Lernziele:

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

Methodik:

Link: https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_12902_rcodeQYZzSjuKu7&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 Landwirte.

Inhalte:

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

Allgemeine Infos

Dauer: 1 Stunde

Weiterbildungszeit: 60 Minuten

Lernart: selbstgesteuertes E-Learning

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:

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

Methodik:

Link: https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_14081_rcodeYFDaQx5gXk&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:

- Bedeutung und Bedarf
 - Einführung in die Rechtsschutzversicherung
 - Kostenübersicht
 - Schadenbeispiele
- VGH Rechtsschutz
 - Bausteinkonzept der VGH Rechtsschutzversicherung verstehen
 - Serviceleistungen benennen
 - Mediation
- Allgemeine Grundlagen
- Abschlusstest

Allgemeine Infos

Dauer: 1,50 Stunden

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Lernart: selbstgesteuertes E-Learning

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:

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

Methodik:

Link: https://www.lernwelt.ivv.de/goto.php?target=crs_14083_rcodePgrVaSNbfX&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:

- Privat-Bausteine
 - Risikobereiche des Privat-Rechtsschutzes kennen
 - Bedarf und Nutzen des Privat-Rechtsschutzes erläutern
 - Bausteinsystem der privaten Rechtsschutzversicherung beschreiben
 - Privat-Bausteine und Leistungsarten definieren
- Privat-Schutz
 - Zielgruppen benennen
 - Versicherten Personenkreis und versicherte Objekte erläutern
 - Selbstbeteiligungssummen aufzeigen
 - Vermieter-Rechtsschutz als besondere Lösung darstellen
- Verkaufs- und Nutzenargumentation
 - Verkaufs- und Nutzenargumente des Privat-Rechtsschutzes kennen
 - VGH-Prinzip "Fünf einfache Bausteine" kennen
 - Einwände gegenüber der Rechtsschutzversicherung entkräften
 - Cross-Selling-Ansätze verstehen

Allgemeine Infos

Dauer: 1,5 Stunden

Weiterbildungszeit: 90 Minuten

Lernart: selbstgesteuertes E-Learning

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

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**Nächste Termine:****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

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

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

Weiterbildungszeit: 180 Minuten

Lernart: selbstgesteuertes E-Learning

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)"	75
Ausbildung Fachmann/-frau für Versicherungsvermittlung (IHK)	76
VGH Podcast Training	77

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:

Präsenzschulungen 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

Lernart: Präsenzveranstaltungen

Nächste Termine:

12.01. - 20.06.2022

Sparkasse Göttingen

27.01. - 30.06.2022

Vertretung Kreissparkasse Bersenbrück

02.02. - 13.06.2022

Vertretung SPK Uelzen Lüchow-Dannenberg

20.04. - 07.10.2022

Vertretung Sparkasse Emsland, Meppen

25.04. - 20.09.2022

Vertretung Sparkasse Schaumburg, Rinteln

26.04. - 26.09.2022

Vertretung Kreissparkasse Syke

04.07. - 08.12.2022

Vertretung SVS Celle-Gifhorn-Wolfsb.GmbH, Wolfsburg

04.07. - 09.12.2022

Vertretung Kreissparkasse Diepholz

11.10.2022 - 30.06.2023

11.10.2022 - 30.06.2023

Vertretung SVS Celle-Gifhorn-Wolfsb.GmbH, Wolfsburg

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
Klaus Picker, 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:

Termine auf Anfrage

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
 Klaus Picker, 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

Nächste Termine:

Wenden Sie sich bitte an VGH-Vertriebsleiter

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

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?