



Wer rastet, rostet – Weiterbildung im Versicherungsvertrieb ist wichtig

Auch und gerade im Versicherungsvertrieb gilt, dass nichts so sicher ist, wie der Wandel. Vermittler und Makler spüren das jeden Tag. Produkte, Digitalisierung und Regulatorik – die Themenpalette, mit der sich Versicherungsprofis auskennen müssen, wächst ständig. Genau hier setzt die VHV mit ihrem Weiterbildungsprogramm an: mit stark ausgebauten Weiterbildungsangeboten und umfangreichen Trainings bleiben Vermittler und Makler up-to-date. Viele Trainings werden dabei on-Demand angeboten.

Welche Weiterbildungsmöglichkeiten bietet das neue Angebot auf der Webseite?

Vermittler und Makler können aus einem breit gefächerten Angebot wählen zwischen:

- Produkt- und Sparten Themen
- Vertriebstechnik
- Aktuelles und Spezialthemen

Unter Produkt- und Sparten Themen findet man alles rund um die Produkte der VHV wie z.B. Weiterbildungen zur Kfz-, Sach- oder Kautionsversicherung. Aktuell bietet der Bildungskatalog z.B. Seminare zum Telematik-GARANT und zu dem neuen Tarif der VHV Privathaftpflichtversicherung. Angebote aus dem Bereich der Lebensversicherung runden das Portfolio ab.

Weiterbildungen werden darüber hinaus auch zu einschlägigen Softwarelösungen angeboten. Da es im Versicherungsvertrieb üblich ist, neben dem Offline-Gespräch

auch in Chats, am Telefon und durch Emails zu beraten, müssen alle Kommunikationskanäle einwandfrei laufen und bedient werden. Im Zeitalter einer modernen Multikanal-Kommunikation, sollten Nutzer von unterschiedlichen Plattformen wissen, wie sie das Maximum aus der Vertriebstechnik herausholen können. Da es eine Vielzahl an technischen Programmen gibt, die man natürlich nicht alle ad hoc beherrschen kann, bietet die VHV auch hier umfangreiche Hilfe an.

Wie installiere ich ein Maklerverwaltungsprogramm? Wie gehe ich mit dem Homepagebaukasten um, damit ich mir meine eigene Homepage bauen kann? Diese Fragen und weitere werden in Seminaren zur Vertriebstechnik erklärt. Das Angebot wird je nach aktueller Themenlage ständig ergänzt und erweitert. Die VHV fragt direkt bei Vermittlern und Maklern nach, was man verbessern kann. So bleibt das Lernangebot stets bedarfsgerecht.

„Gut-beraten“-Punkte sammeln

Die Weiterbildungen finden sowohl in Form von Präsenz- als auch Online-Seminaren statt. Da die VHV sich der Bildungsinitiative „gut beraten“ angeschlossen hat, gibt es für jedes Seminar auch entsprechende Punkte.

Bild: © pressmaster / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4943975/wer-rastet-rostet-weiterbildung-im-versicherungsvertrieb-ist-wichtig/>