

Vorsorgefachmann 2.0 (m/w/d)

- Erfolgreich im Versicherungsverkauf -

Seminarnummer	25.05.8863.05
Termin 1	Dienstag, den 13.05.2025
- Zeit	09:00 Uhr bis 12:30 Uhr
- Ort	Raum 1 und 7, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
- Referent/in	Angelo Lava, SAARLAND Versicherungen
Termin 2	Mittwoch, den 14.05.2025
- Zeit	09:00 Uhr bis 17:00 Uhr
- Ort	Raum 1, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
- Referent/in	Angelo Lava, SAARLAND Versicherungen
Termin 3	Dienstag, den 17.06.2025 bis Mittwoch, den 18.06.2025
- Zeit	09:00 Uhr bis 17:00 Uhr
- Ort	SAARLAND Versicherungen - Campus Eschberg
- Referent/in	Angelo Lava, SAARLAND Versicherungen
Termin 4	Dienstag, den 19.08.2025 bis Mittwoch, den 20.08.2025
- Zeit	09:00 Uhr bis 17:00 Uhr
- Ort	SAARLAND Versicherungen - Campus Eschberg
- Referent/in	Angelo Lava, SAARLAND Versicherungen
Termin 5	Donnerstag, den 21.08.2025
- Zeit	09:00 Uhr bis 13:00 Uhr
- Ort	SAARLAND Versicherungen - Campus Eschberg
- Referent/in	Angelo Lava, SAARLAND Versicherungen
Termin 6	Mittwoch, den 10.09.2025
- Zeit	09:00 Uhr bis 17:00 Uhr
- Ort	Raum 2, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
- Referent/in	Angelo Lava, SAARLAND Versicherungen
Termin 7	Mittwoch, den 24.09.2025
- Zeit	09:00 Uhr bis 17:00 Uhr
- Ort	Raum 2, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
- Referent/in	Angelo Lava, SAARLAND Versicherungen
Termin 8	Dienstag, den 21.10.2025
- Zeit	09:00 Uhr bis 17:00 Uhr
- Ort	SAARLAND Versicherungen - Campus Eschberg
- Referent/in	Angelo Lava, SAARLAND Versicherungen
Termin 9	Dienstag, den 04.11.2025
- Zeit	09:00 Uhr bis 17:00 Uhr

- Ort	SAARLAND Versicherungen - Campus Eschberg
- Referent/in	Angelo Lava, SAARLAND Versicherungen
Termin 10	Freitag, den 07.11.2025
Termin 11	Dienstag, den 18.11.2025 bis Mittwoch, den 19.11.2025
- Zeit	09:00 Uhr bis 17:00 Uhr
- Ort	Raum 4, 6 und 7, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
- Referent/in	Angelo Lava, SAARLAND Versicherungen Stefanie Ruderer, Versicherungskammer
Zielgruppen	Mit dem anspruchsvollen, praxisorientierten Ausbildungsgang vertiefen erfolgreiche Berater/-innen ihr Versicherungswissen, erweitern ihre Verkaufskompetenzen und sind damit geschätzte Ansprechpartner/-innen für ihre Kund/-innen in allen Vorsorge- und Versicherungsfragen. Die Weiterbildungsmaßnahme ist für Privatkundenberater/-innen und Individualkundenberater/-innen (Segmentierung nach VdZ) geeignet.
Zielsetzung	Die Teilnehmenden kennen das Privatkunden-Produktportfolio in den Sparten <ul style="list-style-type: none">• Kompositversicherungen• Lebensversicherung• Krankenversicherung• Verkaufsansätze Die Teilnehmenden können ihre Kund/-innen unter Nutzung digitaler Tools ganzheitlich beraten und Versicherungen verkaufen.
Inhalte	Der Ausbildungsgang besteht aus mehreren Modulen inklusive den obligatorischen Zertifizierungs-Modulen 10 und 11.

Themen im Überblick:

- Bündelprodukte
- Alters- und Zukunftsvorsorge
- Vermögen bilden
- Verkauf

Übersicht zur Weiterbildungsmaßnahme:

Modul 1: Kick-off - Opening der Weiterbildungsmaßnahme S-Vorsorgefachmann 2.0

Modul 2: Sparkassen-Privat-Schutz - Versicherungspaket, das Ihren Alltag sicherer macht

Modul 3: Sparkassen-Einkommens-Schutz - Versicherungspaket, das Ihre Zukunft sicherer macht

Modul 4: Altersvorsorge - jetzt schon an später denken mit Versicherungslösungen

Modul 5: bAV Hero - mehr Rente mit der betrieblichen Altersvorsorge

Modul 6: Sparkassen-Gesundheits-Schutz - Versicherungspaket, der Schutzschirm für Ihre Gesundheit

Modul 7: Vermögen bilden - Geldanlage bei der Versicherungskammer in sicheren Händen

Modul 8: Besser Verkaufen - Erfolgreiche Strategien für Ihren Versicherungsverkauf

Modul 9: Prüfungsvorbereitung

Modul 10: Schriftliche Prüfung

Modul 11: Mündliche Prüfung

Voraussetzungen

Vor jedem Seminarmodul ist ein Selbstlernprogramm (WBT) geschaltet, welches die Teilnehmenden im Selbststudium erarbeiten. Dieses WBT gilt als Zugangsvoraussetzung zum Seminar. Die Informationen und Zugangsdaten zu den Online-Lerneinheiten erhalten die Teilnehmer*innen durch die Referent/-innen am ersten Präsenztermin.

Voraussetzung zur Teilnahme an der Prüfung ist die Erzielung der erforderlichen Beratungsgespräche und Produktabschlüsse gem. der Ausbildungsordnung. Zusätzlich ist der Besuch aller Präsenztermine notwendig. Die entsprechende Ausbildungsordnung wird Ihnen bei Bedarf zur Verfügung gestellt.

Hinweis

Der Lehrgang schließt mit einem schriftlichen Prüfungspart (online) und einem mündlichen Prüfungsgespräch ab.

Schriftliche Prüfung:

Die schriftliche Prüfung findet am **07.11.2025** online statt und kann in einem Zeitraum von 08:00 Uhr -18:00 Uhr absolviert werden.

Mündliche Prüfung:

Die mündliche Prüfung findet am Dienstag, den **18.11.2025** oder Mittwoch, den **19.11.2025** in den Räumlichkeiten der Akademie statt. Weitere Informationen zum Ablauf und einer Zuteilung zum Prüfungstermin erfolgt im Präsenztermin in Modul 9.

Zuständig

- Organisation** Wissmann, Kerstin
kerstin.wissmann@svsaar.de
Werthmüller, Myriam
myriam.werthmueller@svsaar.de
- Inhalt** Winter, Sascha
sascha.winter@svsaar.de
- Meldeschluss** Freitag, den 04.04.2025