

# Lerninhalte Allianz VR Bildung

## *Bereich Leben*

### BUCHUNG DER INHALTE

Sofern Sie eine Kooperationsbank der Allianz sind, stehen Ihnen die eLearning-Angebote bereits kostenfrei zur Verfügung.

Bitte senden Sie zur Freischaltung den Kurs-Code Ihres gewünschten eLearnings an den hinterlegten Bildungsmanager Ihrer Bank (In der Regel Personalmanagement). Dieser kann das eLearning Ihrer persönlichen Kursübersicht in VR-Bildung hinzufügen.

Falls bei der Freischaltung Probleme auftreten, können Sie sich gerne den technischen Support der ABG GmbH wenden ([vrbildung@abg-bayern.de](mailto:vrbildung@abg-bayern.de) | 08461/650-1366)

### INHALTSVERZEICHNIS BEREICH LEBEN – WEB BASED TRAININGS

- 1) Grundlagen der deutschen Rentenversicherung (L1)
- 2) Berufsunfähigkeitsvorsorge (L 2)
- 3) Hinterbliebenenvorsorge (L 6)
- 4) PrivatRente (L 7)
- 5) Vorsorgekonzept Leben (L 0)
- 6) Körperschutzpolice (L 5)
- 7) Sofort Rente (L 9)
- 8) StartPolice (L10)
- 9) Betriebliche Altersvorsorge (L12)
- 10) Invest-Tarife (L13)

### INHALTSVERZEICHNIS BEREICH LEBEN – WEBINARAUFZEICHNUNGEN

- 1) Riester Rente
- 2) Basis Rente
- 3) Schatzbrief
- 4) Vermögenspolice

Diese Inhalte werden in regelmäßigen Abständen um weitere eLearning-Angebote der Allianz ergänzt.

## LERNINHALTE BEREICH LEBEN – WEB BASED TRAININGS

## GRUNDLAGEN DER DEUTSCHEN RENTENVERSICHERUNG (L1)

<b>Kurs-Code</b>	ABG_Allianz_L_L1
<b>Lernzeit</b>	60 Minuten
<b>Zielgruppe</b>	Marktmitarbeiter die am Vertrieb von Versicherungen beteiligt sind
<b>Nutzen</b>	<p><b>Die Teilnehmer kennen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ das Grundkonzept der gesetzlichen Vorsorge</li> <li>▪ die Berechnung der Versorgungslücken</li> <li>▪ die Notwendigkeit der aktiven Ansprache</li> </ul> <p><b>Die Teilnehmer können:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ das Dreisäulenkonzept erklären</li> <li>▪ die Bedeutung der privaten Vorsorge erklären</li> </ul>
<b>Lernmedium</b>	Web Based Training (WBT)

## BERUNFSUNFÄHIGKEITSVORSORGE (L 2)

<b>Kurs-Code</b>	ABG_Allianz_L_L2
<b>Lernzeit</b>	80 Minuten
<b>Zielgruppe</b>	Marktmitarbeiter die am Vertrieb von Versicherungen beteiligt sind
<b>Nutzen</b>	<p><b>Die Teilnehmer kennen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ die Leistungen der deutschen Rentenversicherung bei Erwerbsminderung</li> <li>▪ das Konzept der Allianz Berufsunfähigkeitsvorsorge</li> <li>▪ die Bausteine zur Berufsunfähigkeits-Vorsorge und deren Leistungen</li> <li>▪ Argumente für den Abschluss einer Berufsunfähigkeitsrente</li> </ul>
<b>Lernmedium</b>	Web Based Training (WBT)

**HINTERBLIEBENENVORSORGE (L 6)**

<b>Kurs-Code</b>	<b>ABG_Allianz_L_L6</b>
<b>Lernzeit</b>	75 Minuten
<b>Zielgruppe</b>	Marktmitarbeiter die am Vertrieb von Versicherungen beteiligt sind
<b>Nutzen</b>	<p><b>Die Teilnehmer kennen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ die Leistungen der Deutschen Rentenversicherung zur Hinterbliebenenvorsorge</li> <li>▪ die Allianz-Bausteine zur Hinterbliebenenvorsorge</li> </ul> <p><b>Die Teilnehmer können:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ die Allianz-Bausteine zur Hinterbliebenenvorsorge unterscheiden</li> <li>▪ die Leistungen beschreiben, die Ihr Kunde von der Allianz im Versicherungsfall erhält</li> </ul>
<b>Lernmedium</b>	Web Based Training (WBT)

**PRIVATRENTE (L 7)**

<b>Kurs-Code</b>	<b>ABG_Allianz_L_L7</b>
<b>Lernzeit</b>	65 Minuten
<b>Zielgruppe</b>	Marktmitarbeiter die am Vertrieb von Versicherungen beteiligt sind
<b>Nutzen</b>	<p><b>Die Teilnehmer kennen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ die Leistungen der Deutschen Rentenversicherung im Alter</li> <li>▪ die PrivatRente als Möglichkeit die Versorgungslücke im Alter zu schließen</li> </ul> <p><b>Die Teilnehmer können:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ die Versorgungslücke für das Alter berechnen,</li> <li>▪ die Allianz PrivatRente erläutern,</li> <li>▪ die Varianten der Allianz PrivatRente zu unterscheiden.</li> </ul>
<b>Lernmedium</b>	Web Based Training (WBT)

## VORSORGEKONZEPT LEBEN (L o)

<b>Kurs-Code</b>	ABG_Allianz_L_L0
<b>Lernzeit</b>	45 Minuten
<b>Zielgruppe</b>	Marktmitarbeiter die am Vertrieb von Versicherungen beteiligt sind
<b>Nutzen</b>	<p><b>Die Teilnehmer kennen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ die einzelnen Vorsorgekonzepte von Allianz Leben</li> <li>▪ welches Vorsorgekonzept für welche Kundenerwartung am besten geeignet ist</li> <li>▪ die Beitragsverteilung, abhängig vom gewählten Vorsorgekonzept</li> <li>▪ die Sicherheiten und Chancen der jeweiligen Lösungen</li> </ul> <p><b>Die Teilnehmer können:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ die Vorsorgekonzepte unterscheiden</li> <li>▪ das richtige Vorsorgekonzept passend zu den Kundenerwartungen</li> </ul>
<b>Lernmedium</b>	Web Based Training (WBT)

## KÖRPERSCHUTZPOLICE

<b>Kurs-Code</b>	ABG_Allianz_L_L5
<b>Lernzeit</b>	60 Minuten
<b>Zielgruppe</b>	Versicherungs- und Finanzfachmänner/frauen IHK
<b>Nutzen</b>	<p><b>Die Teilnehmer kennen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ die Zielgruppe für die KörperSchutzPolice</li> <li>▪ die Leistungsauslöser</li> <li>▪ die Unterschiede zwischen KörperSchutzPolice und Berufsunfähigkeitsversicherung kennen</li> </ul> <p><b>Die Teilnehmer können:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Konkrete Leistungsbeispiele nennen</li> <li>▪ Produktbausteine unterscheiden</li> </ul>
<b>Lernmedium</b>	Web Based Training (WBT)

## SOFORT RENTE

<b>Kurs-Code</b>	<b>ABG_Allianz_L_L9</b>
<b>Lernzeit</b>	20 Minuten
<b>Zielgruppe</b>	Versicherungs- und Finanzfachmänner/frauen IHK
<b>Nutzen</b>	<p><b>Die Teilnehmer kennen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Argumente für den Abschluss</li> <li>▪ Grundlagen zur Gruppen-Unfallversicherung</li> <li>▪ Vertrag und Steuern</li> <li>▪ Die Vorteile der betrieblichen Gruppen-Unfallversicherung</li> </ul>
<b>Lernmedium</b>	Web Based Training (WBT)

## STARTPOLICE

<b>Kurs-Code</b>	<b>ABG_Allianz_L_L10</b>
<b>Lernzeit</b>	60 Minuten
<b>Zielgruppe</b>	Versicherungs- und Finanzfachmänner/frauen IHK
<b>Nutzen</b>	<p><b>Die Teilnehmer kennen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Die Zielgruppe für die KörperSchutzPolice</li> <li>▪ Die Leistungsauslöser</li> <li>▪ Die Unterschiede zwischen KörperSchutzPolice und Berufsunfähigkeitsversicherung</li> </ul> <p><b>Die Teilnehmer können:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Konkrete Leistungsbeispiele nennen</li> <li>▪ Produktbausteine unterscheiden</li> </ul>
<b>Lernmedium</b>	Web Based Training (WBT)

## BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE

<b>Kurs-Code</b>	<b>ABG_Allianz_L_L12</b>
<b>Lernzeit</b>	85 Minuten
<b>Zielgruppe</b>	Versicherungs- und Finanzfachmänner/frauen IHK
<b>Nutzen</b>	<p><b>Die Teilnehmer kennen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ die Bedeutung der betrieblichen Altersversorgung</li> <li>▪ die 5 Durchführungswege</li> <li>▪ wichtige arbeitsrechtliche Grundlagen zur betrieblichen Altersversorgung</li> <li>▪ die Direktversicherung als wichtigsten Durchführungsweg im Detail</li> </ul> <p><b>Die Teilnehmer können:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Arbeitgeber und arbeitnehmerfinanzierte betriebliche Altersversorgung voneinander abgrenzen</li> <li>▪ die 5 Durchführungswege unterscheiden</li> <li>▪ die Entgeltumwandlung beschreiben</li> </ul>
<b>Lernmedium</b>	Web Based Training (WBT)

## INVEST-TARIFE

<b>Kurs-Code</b>	<b>ABG_Allianz_L_L13</b>
<b>Lernzeit</b>	65 Minuten
<b>Zielgruppe</b>	Versicherungs- und Finanzfachmänner/frauen IHK
<b>Nutzen</b>	<p><b>Die Teilnehmer kennen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ die Allianz PrivatRente InvestFlex</li> <li>▪ die Anlagemöglichkeiten innerhalb der Allianz Invest Tarife</li> <li>▪ die Zusatzbausteine, der InvestFlex</li> </ul> <p><b>Die Teilnehmer können:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Die unterschiedlichen Ausprägungen der Allianz Invest Flex Tarifmöglichkeiten unterscheiden</li> <li>▪ die Anlagemöglichkeiten den Kundenwünschen zuordnen</li> </ul>
<b>Lernmedium</b>	Web Based Training (WBT)

## LERNINHALTE BEREICH LEBEN – WEBINARAUFZEICHNUNGEN

## RIESTER RENTE

<b>Kurs-Code</b>	<b>ABG_Allianz_RiesterRente</b>
<b>Lernzeit</b>	55 Minuten inkl. Lernerfolgskontrolle
<b>Zielgruppe</b>	Marktmitarbeiter die am Vertrieb von Versicherungen beteiligt sind
<b>Nutzen</b>	<p><b>Die Teilnehmer kennen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ die gesetzlichen Grundlagen der Riester Rente im Überblick</li> <li>▪ das Prinzip der Riester Rente und die steuerliche Behandlung</li> <li>▪ die Gestaltung der Freibeträge</li> </ul> <p><b>Die Teilnehmer können:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ die Riester Rente in das Dreischichtmodell der Altersvorsorge einordnen</li> <li>▪ dem Kunden das Produkt RiesterRente schematisch erklären</li> </ul>
<b>Lernmedium</b>	Webinaraufzeichnung / Video

## BASIS RENTE

<b>Kurs-Code</b>	<b>ABG_Allianz_BasisRente</b>
<b>Lernzeit</b>	55 Minuten inkl. Lernerfolgskontrolle
<b>Zielgruppe</b>	Marktmitarbeiter die am Vertrieb von Versicherungen beteiligt sind
<b>Nutzen</b>	<p><b>Die Teilnehmer kennen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ die gesetzlichen Grundlagen der Basis Rente im Überblick</li> <li>▪ das Prinzip der Basis Rente und die steuerliche Behandlung</li> <li>▪ Erweiterungsmöglichkeiten der Allianz Basis Rente</li> <li>▪ die Allianz Basis Renten im Überblick</li> </ul> <p><b>Die Teilnehmer können:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ die Basis Rente in das Dreischichtmodell der Altersvorsorge einordnen</li> <li>▪ dem Kunden das Produkt Basis Rente schematisch erklären</li> </ul>
<b>Lernmedium</b>	Webinaraufzeichnung / Video

## SCHATZBRIEF

<b>Kurs-Code</b>	<b>ABG_Allianz_Schatzbrief</b>
<b>Lernzeit</b>	55 Minuten inkl. Lernerfolgskontrolle
<b>Zielgruppe</b>	Marktmitarbeiter die am Vertrieb von Versicherungen beteiligt sind
<b>Nutzen</b>	<p><b>Die Teilnehmer kennen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ die Grundlagen des Allianz Schatzbriefs im Überblick</li> <li>▪ die verschiedenen Produktkonzepte sowie die Zielgruppe des Allianz SchatzBriefes</li> <li>▪ Vorteile des Schatzbriefes für die Bankkunden und können das Produkt von alternativen Bankprodukten unterscheiden</li> </ul> <p><b>Die Teilnehmer können:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ das Produkt von alternativen Bankprodukten unterscheiden</li> <li>▪ Kunden mit möglichem Vorsorgebedarf erkennen und sind motiviert diesen zum Versicherungsberater überzuleiten</li> </ul>
<b>Lernmedium</b>	Webinaraufzeichnung / Video

## VERMÖGENSPOLICE

<b>Kurs-Code</b>	<b>ABG_Allianz_Vermögenspolice</b>
<b>Lernzeit</b>	50 Minuten inkl. Lernerfolgskontrolle
<b>Zielgruppe</b>	Marktmitarbeiter die am Vertrieb von Versicherungen beteiligt sind
<b>Nutzen</b>	<p><b>Die Teilnehmer kennen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ grundsätzliche Produktmerkmale und Leistungen</li> <li>▪ verschiedene Gestaltungsmöglichkeiten des Produktes Vermögenspolice</li> <li>▪ Auswirkungen von Erbschafts- und Schenkungssteuer und die steuerlichen Vorteile der Vermögenspolice</li> </ul> <p><b>Die Teilnehmer können:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ die Vermögenspolice von alternativen Bankprodukten unterscheiden</li> <li>▪ Kunden mit möglichem Vorsorgebedarf erkennen und sind motiviert diesen zum Versicherungsberater überzuleiten</li> </ul>
<b>Lernmedium</b>	Webinaraufzeichnung / Video



## Ihre Ansprechpartner

NADJA WEINBERGER



08461/650-1353



nadja.weinberger@abg-bayern.de

NADINE SCHICK



08461/650-1366



nadine.schick@abg-bayern.de