



WebBasedTraining „VVG-Reform“

Entdecken Sie interaktiv und individuell das von Grund auf neue Versicherungsvertragsrecht. Sie lernen die zahlreichen Neuerungen des Versicherungsvertragsgesetzes 2008 (VVG) kennen und machen Sie sich mit seiner neuen Struktur vertraut. Sie können das Web-Based-Training (WBT) als informatives Nachschlagewerk nutzen.

Ziel dieses WBT ist, dass Sie die wesentlichen versicherungsrechtlichen Grundlagen mit ihren neuen Inhalten beherrschen und bei Ihrer beruflichen Tätigkeit wirkungsvoll einsetzen können.

Das WBT umfasst ca. 169 Seiten. Lernzeit: 6 Stunden

1. Einführung

2. Hintergründe

- Lernziele
- VVG / VVG-Reform
- Leitmotiv / Zielsetzung
- Vertragsgestaltung bisher
- Institutionen Versicherung
- Testen Sie Ihr Wissen!

3. Grundlagen

- Lernziele
- VVG-Reform
- Konsequenz aus der Reform
- "VVG-Reform und EU-Vermittlerrichtlinie"
- Testen Sie Ihr Wissen!

4. Änderungen im Überblick

- Lernziele
- Überblick über die Neuerungen
- Vertragslaufzeit
- Wegfall des Policenmodells
- Allgemeines Widerrufsrecht
- Wegfall des Alles-oder-Nichts-Prinzips
- Einlösungs- und Folgeprämie
- Unteilbarkeit der Prämie abgeschafft
- Wegfall der Klagefrist
- Direktanspruch in der Pflichtversicherung
- Herbeiführung des Versicherungsfalls
- Beratungspflicht
- Vorläufige Deckung
- Berufsunfähigkeitsversicherung
- Lebensversicherung
- Testen Sie Ihr Wissen!

5. Besonderheiten der einzelnen Sparten bei Privatkunden

- Lernziele
- Lebensversicherung
- Krankenversicherung

- Unfallversicherung
- Sachversicherung
- Haftpflichtversicherung
- Rechtsschutzversicherung
- Berufsunfähigkeitsversicherung
- Hagel- und Tierversicherung
- Testen Sie Ihr Wissen!

6. Besonderheiten der einzelnen Sparten bei Firmenkunden

- Lernziele
- Großrisiken
- Testen Sie Ihr Wissen!

7. "Auswirkungen auf den Beratungsprozess"

- Lernziele
- "Neuregelungen vor und bei Vertragsabschluss"
- "Neuregelungen nach Vertragsabschluss"
- "Neuregelungen im Leistungsfall"
- Testen Sie Ihr Wissen!

8. Auswirkungen: Finanzen / Querschnitt

- Lernziele
- Finanzielle Komponenten im Versicherungsvertrag
- Überschussbeteiligung
- Rückkaufswert
- Zinsen
- Testen Sie Ihr Wissen!

9. Chancen für den Vertrieb

- Lernziele
- Verbesserung der Kundenbeziehungen
- Testen Sie Ihr Wissen!

10. Abschluss