

# VGA

Bundesverband der  
Assekuranzführkräfte e. V.

Arbeitgeberverband für das private Versicherungs-Vermittler-Gewerbe



## DVA

Deutsche  
Versicherungsakademie



# Geprüfte Führungskraft im Versicherungsvertrieb (DVA)



## Damals...

	BILDUNGSBEREICH Versicherungswirtschaft
	BILDUNGSBEREICH Finanzdienstleistungen
<b>Leadership für Führungskräfte im Vertrieb</b>	BILDUNGSBEREICH Management
	BILDUNGSBEREICH Unternehmensfunktionen

# Geprüfte Führungskraft im Versicherungsvertrieb (DVA)



...heute

Damals...



BILDUNGSBEREICH Versicherungswirtschaft	
BILDUNGSBEREICH Finanzdienstleistungen	
<b>Leadership für Führungskräfte im Vertrieb</b>	BILDUNGSBEREICH Management
BILDUNGSBEREICH Unternehmensfunktionen	



**Geprüfte Führungskraft im  
Versicherungsvertrieb (DVA)**

Mit Strategie  
und Kompetenz  
zum Erfolg

DVA  
Deutsche  
Versicherungsakademie

12/2009

# Das Projektteam 2002

<b>Horst Peil,</b>	VGA-Präsident, Württembergische Versicherung AG
<b>Oliver Mathais,</b>	VGA-Geschäftsführer
<b>Hans Ulrich Buß,</b>	VGA, Württembergische Versicherung AG
<b>Heinrich Adam Loy,</b>	VGA, Signal-Iduna Gruppe
<b>Ulrich Haupt,</b>	Signal-Iduna Gruppe
<b>Reiner Luh,</b>	VGA, Roland-Rechtsschutz-Versicherungs-AG
<b>Ralf Messer,</b>	VGA-Präsidiumsmitglied, Securitas Versicherungen
<b>Jörg Tomalak-Plönzke,</b>	VGA-Präsidiumsmitglied, Victoria Versicherungen
<b>Erwin Becker,</b>	VGA, Central Krankenversicherung AG
<b>Bernadette Michalik,</b>	Disce
<b>Thomas Krämer,</b>	BWV-Geschäftsführer Außendienst-Ausbildung
<b>Britta Kolb,</b>	DVA

# Die Geprüfte Führungskraft im Bildungsprogramm 2010 der DVA



## Vertriebsqualifizierung mit Abschluss

### Basisqualifikation und DVA-Expertenseminare

Online-gestützte Ausbildung zum/-r Geprüften Versicherungsfachmann/-frau	2	46
Selbstlernmedien zur Vorbereitung auf die IHK-Sachkundeprüfung		48
DVA-Expertenseminare	2 Neu	50
Experte/-in Bausparen und Investment (DVA)	2 Neu	51
Experte/-in Betriebliche Altersversorgung (DVA)	2 Neu	52
Experte/-in Gewerbekundengeschäft Sach-/Vermögensversicherung (DVA)	2 Neu	53
Financial Adviser (eficert)	2	54

### Vertriebsfunktionen

Geprüfte/-r Maklerbetreuer/-in (DVA)	2	55
Geprüfte/-r Agenturmanager/-in (DVA)	2 Neu	57
Lernprogramme „Agenturmanagement“		59
Geprüfte Führungskraft im Versicherungsvertrieb (DVA)	2 Neu	61



# Der Lehrgang im Überblick

## Modul 1: Die Führungskraft und ihr Arbeitsumfeld

Teil 1:  
Verhaltens- und  
zielorientierte Mitarbeiterführung

Teil 2:  
Entscheidende Führungs-  
funktionen im Vertrieb aktiv  
wahrnehmen

## Modul 2: Die Führungskraft und ihr Führungsstil

Teil 1:  
Von der Rekrutierung bis zum  
Personaleinsatz- Typologie der  
Mitarbeiter

Teil 2:  
Mitarbeitergespräche und  
Konfliktmanagement

# Geprüfte Führungskraft im Versicherungsvertrieb (DVA)



## Modul 3: Unternehmerisches Denken und strategisches Führen

Teil 1:  
Rechtliche Grundlagen

Teil 2:  
Strategisches Führen im Vertrieb

## Modul 4: Die Führungskraft und ihr Führungsstil

Die Führungskraft als Betroffener  
und Mitgestalter im  
Veränderungsprozess



# Der Lehrgang für den gemeinsamen Erfolg



**Aus der Branche für die Branche**



**Von und mit DEN Führungsprofis der Assekuranz entwickelt**



# Hintergründe / Gemeinsame Ziele

## Die VGA-Gründungsideen:

- Das **Führungsverhalten** im **Vertrieb** verbessern
  - **Kernkompetenz: Führen** anstatt Verkaufen
- Qualitatives Wachstum im Vertrieb – nicht nur Quantität zählt

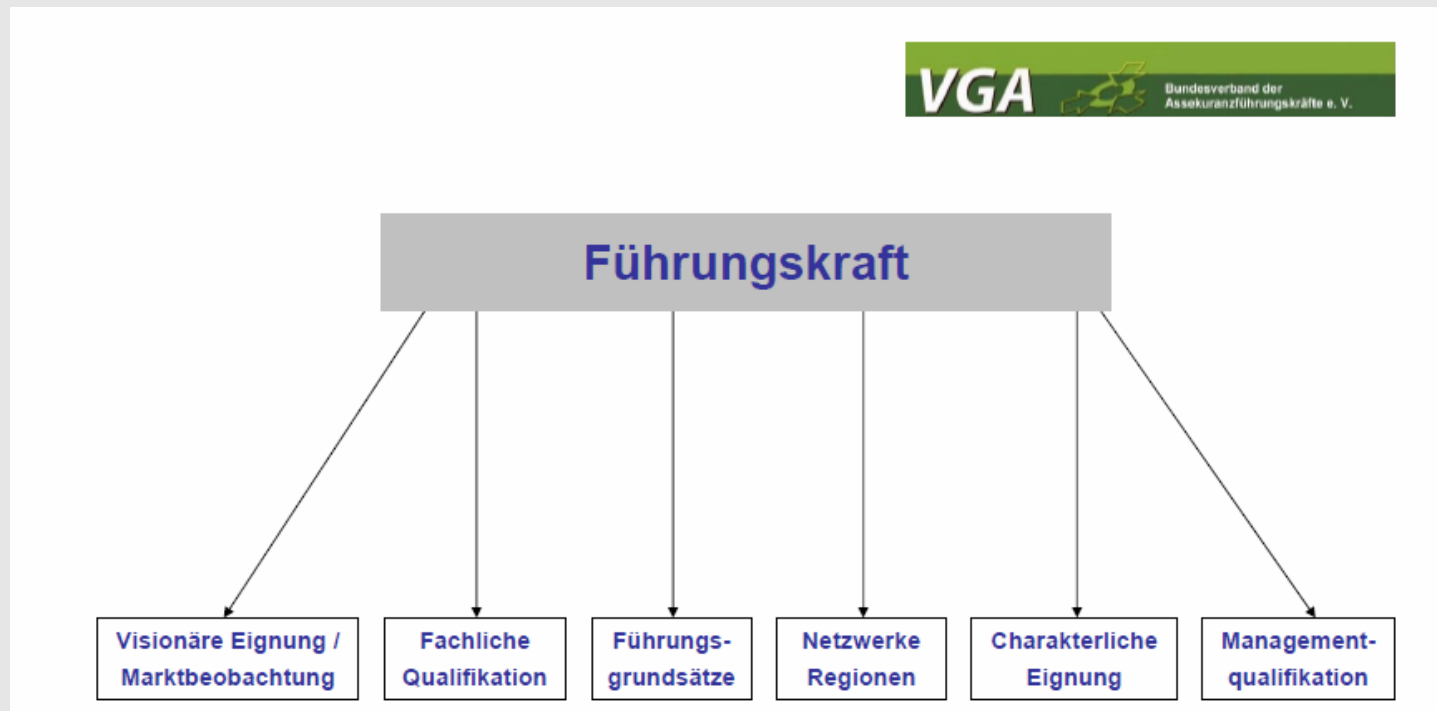
Die „Geprüfte Führungskraft im Vertrieb“ zur Marke machen.

## Aus dem Leitbild der DVA:

„Wir sind die treibende Kraft für noch mehr Kompetenz“  
„Wir tragen zu einem positiven Image der Versicherungsbranche bei.“

# Hintergründe

## Aus dem Leitbild VGA:



# Aktueller Stand: Kunde (n)



**Bezirks- und Filialdirektoren**

**Organisationsleiter**



**4 Durchgänge**

**50 Absolventen bis Ende 2010**

# Aktueller Stand: Termine 2010

## Teilnahmeinformationen

---

### Zielgruppe

Nachwuchsführungskräfte und Führungskräfte im Vertrieb.

---

### Termine/Dauer

#### Modul 1:

Teil 1: 22. – 23. April 2010

Teil 2: 06. – 07. Juli 2010

#### Modul 2:

Teil 1: 20. – 21. September 2010

Teil 2: 17. – 18. November 2010

#### Modul 3:

Teil 1: 24. – 25. Januar 2011

Teil 2: 22. – 23. März 2011

#### Modul 4:

04. – 06. Mai 2011

### Repetitorium und Prüfung:

30. Juni – 01. Juli 2011

---

### Ort

Düsseldorf

---

# Marketing-Aktivitäten



**Mailing-Aktion Oktober 2009:  
Versand an 656 Adressen, davon 194 Vorstände**



**Interview Hr. Keller / Bericht über 1. Prüfung-Inhouse**



**Pressemitteilung / Interviews**

# Marketing-Aktivitäten



**Geplant: Artikel in Mitgliederzeitung / Aktualisierung und Neuankündigung auf Homepage**



**Idee: Gemeinsame Eröffnung des 1. Moduls im April 2010  
(Fotos, Pressemitteilung der GF)**

*Der Preis des Erfolges ist Hingabe, harte Arbeit  
und unablässiger Einsatz für das,  
was man erreichen will.*

Frank Lloyd Wright, US-amerikanischer Architekt,  
Innenarchitekt und Schriftsteller (1867 – 1959)



**...gehen wir es gemeinsam an!**