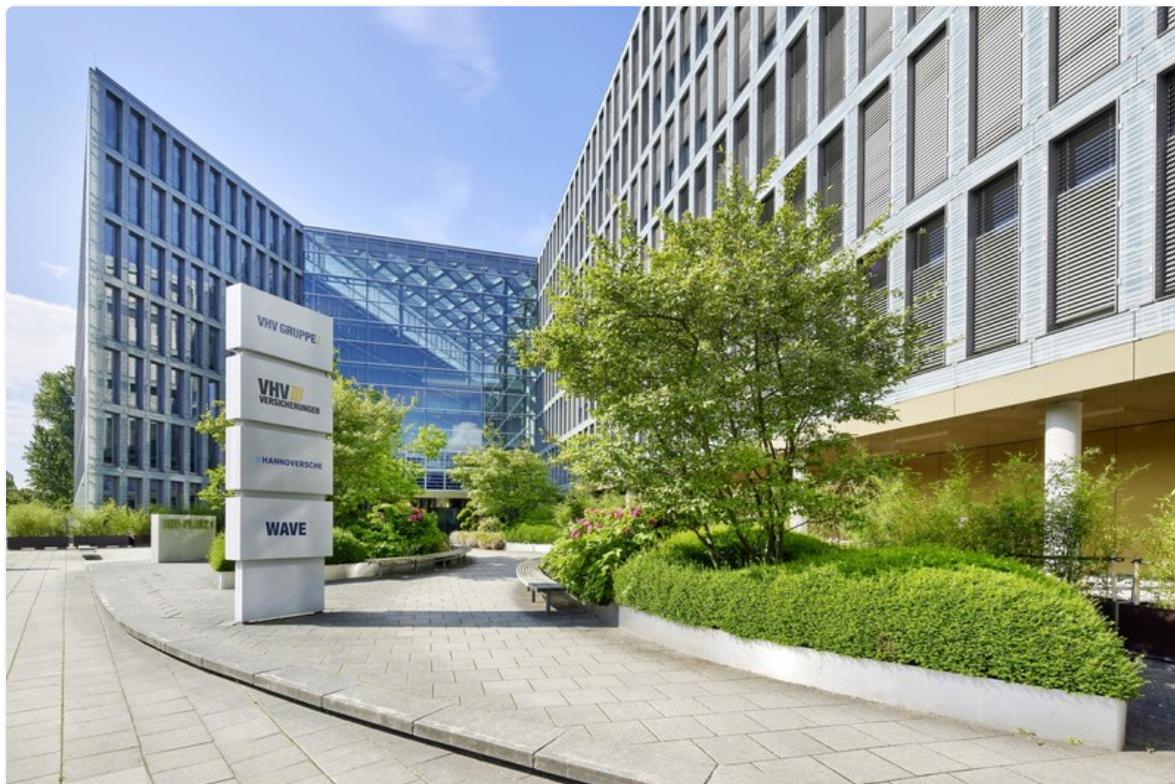


## Roadshow VHV LIVE 2025: Impulse für den Vermittleralltag



Neubau Außenansicht

© VHV Gruppe

**Die Weiterbildungsveranstaltung der VHV Allgemeine tourt im März und April durch Düsseldorf, München und Berlin. Für alle Vermittlerinnen und Vermittler fernab der genannten Städte gibt es eine digitale Veranstaltung. Im Gepäck sind aktuelle Branchen- und Zukunftsthemen sowie Produkthighlights der VHV Allgemeine. Als Maklerversicherer arbeitet die VHV Allgemeine mit über 14.000 unabhängigen Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartnern zusammen.**

„Für uns als Maklerversicherer stehen die Vermittler- und Kundenbedürfnisse im Mittelpunkt. Wir unterstützen Vermittlerinnen und Vermittler dabei Kunden kompetent zu beraten und zu betreuen. Gleichmaßen interessiert uns, was die Vermittlerinnen und Vermittler bewegt. Daher freue ich mich auf den Austausch und lade alle Interessierten herzlich zu unserer Roadshow ein“, sagt Dr. Angelo O. Rohlf, Vorstand für Vertrieb und Marketing bei der VHV Allgemeine Versicherung AG.

Wann und wo findet die VHV LIVE 2025 statt?

- „VHV-Live“ Düsseldorf: 25. März 2025; Van der Falk Airport Hotel am Flughafen
- „VHV-Live“ München: 27. März 2025; Dorint Hotel Garching
- „VHV-Live“ Berlin: 1. April 2025; Seminaris Campus Hotel
- „VHV-Live“ digital: 3. April 2025; Live-Stream

Welche Themen werden diskutiert?

Im Fokus der Roadshow VHV LIVE 2025 stehen dieses Jahr effiziente Prozesse, innovative Technologien und neue Perspektiven.

- Thematisiert werden die Herausforderungen in der Kfz-Versicherung und wie steigenden Kfz-Prämien begegnet werden kann. Dabei liefern die Experten der VHV hilfreiche

Hintergründe sowie Argumente für die Beratungspraxis und gehen dabei auch die entsprechenden VHV-Lösungen ein.

- Die VHV-Experten geben außerdem einen Überblick über die Funktionalitäten und Mehrwerte der VHV-Vertriebstechnik. Möglichkeiten zur Optimierung von Verwaltungs- und Vertriebsprozessen mit Hilfe der VHV-Infrastruktur zur Erleichterung des Vertriebsalltags werden aufgezeigt.
- Ein weiterer Programmpunkt widmet sich dem Schadenmanagement und zeigt, wie innovative Technologien den Kunden- und Vermittlerservice verbessern und die Zufriedenheit von Kunden und Vermittlern steigern können.
- Die Erschließung neuer und bekannter Kundengruppen ist ein vertriebliches Kernthema um zusätzliche Absatzpotenziale zu identifizieren und wird am Beispiel der Warenkreditversicherung präsentiert.
- Abgerundet wird die Roadshow mit einem Impulsvortrag zu neuen Perspektiven in der Zusammenarbeit zwischen Vermittlern und Versicherern.

Gut zu wissen: Die Teilnahme an VHV LIVE 2025 zählt auf die IDD-Anforderungen ein. Insgesamt kann man sich als Vermittlerin oder Vermittler 205 Minuten gutschreiben lassen.

[Zur Anmeldung geht es hier.](#)