

| | |
|---|-----------|
| Vorwort | 4 |
| Teil A Kundenbedürfnisse und Versicherungslösungen | 5 |
| Einstieg und Leistungsziele | 6 |
| 1 Versicherungslösungen für Privatpersonen | 8 |
| 1.1 Motorfahrzeugversicherungen | 9 |
| 1.2 Sachversicherungen für Hausrat, Gebäude usw. | 10 |
| 1.3 Vermögensversicherungen | 11 |
| 1.4 Personenversicherungen | 12 |
| Repetitionsfrage | 21 |
| 2 Versicherungslösungen für Unternehmen | 22 |
| 2.1 Motorfahrzeugversicherungen | 23 |
| 2.2 Sachversicherungen | 23 |
| 2.3 Vermögensversicherungen | 25 |
| 2.4 Personenversicherungen | 26 |
| Repetitionsfrage | 27 |
| Teil B Fallstudien lösen | 29 |
| Einstieg | 30 |
| 3 Wie man Gelerntes verfügbar macht | 31 |
| 3.1 Wissen haben und mit Wissen Probleme lösen | 31 |
| 3.2 Fallfragen systematisch bearbeiten – eine Falllösungs methode | 35 |
| 4 Die Anwendung der Falllösungs methode | 37 |
| 4.1 Fallstudie 1: Gesamtberatung der Familie Heinzer | 37 |
| 4.2 Fallstudie 2: Fitness-Studio Muscoli | 58 |
| Teil C Anhang | 77 |
| Antworten zu den Repetitionsfragen | 78 |
| Lösung Fallstudie 2: Fitness-Studio Muscoli | 83 |