

Inhaltsverzeichnis

| | |
|---|-----------|
| Vorwort | 4 |
| Teil A Kundenbedürfnisse und Versicherungslösungen | 7 |
| Einstieg und Leistungsziele | 8 |
| 1 Versicherungslösungen für Privatpersonen | 10 |
| 1.1 Motorfahrzeugversicherungen | 11 |
| 1.2 Sachversicherungen für Hausrat, Gebäude usw. | 12 |
| 1.3 Vermögensversicherungen | 13 |
| 1.4 Personenversicherungen | 14 |
| Repetitionsfrage | 23 |
| 2 Versicherungslösungen für Unternehmen | 24 |
| 2.1 Motorfahrzeugversicherungen | 25 |
| 2.2 Sachversicherungen | 25 |
| 2.3 Vermögensversicherungen | 27 |
| 2.4 Personenversicherungen | 27 |
| Repetitionsfrage | 29 |
| Teil B youngprofessional@insurance angewandt – Fallstudien lösen | 31 |
| Einstieg | 32 |
| 3 Wie man Gelerntes verfügbar macht | 34 |
| 3.1 Wissen haben und mit Wissen Probleme lösen | 34 |
| 3.2 Die Module youngprofessional@insurance und die Leistungsziele | 38 |
| 3.3 Fallfragen systematisch bearbeiten – eine Falllösungs methode | 42 |
| 4 Die Anwendung der Falllösungs methode | 44 |
| 4.1 Fallstudie 1: Gesamtberatung der Familie Heinzer | 44 |
| 4.2 Fallstudie 2: Fitness-Studio Muscoli | 65 |
| Teil C Anhang | 85 |
| Antworten zu den Repetitionsfragen | 86 |
| Lösung Fallstudie 2: Fitness-Studio Muscoli | 91 |
| In den Modulen youngprofessional@insurance behandelte Leistungsziele | 94 |