

# Inhaltsverzeichnis

---

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