

<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 Falllösungsmethode	42
<b>4 Die Anwendung der Falllösungsmethode</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>