

|   |           |
|---|-----------|
| <b>Vorwort</b>  | <b>4</b>  |
| <b>Teil A Kundenbedürfnisse und Versicherungslösungen</b>                   | <b>7</b>  |
| <b>Einstieg und Leistungsziele</b>  |           |
|   | 8         |
| <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>   |           |
|   | 23        |
| <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>   |           |
|   | 29        |
| <b>Teil B youngprofessional@insurance angewandt – Fallstudien lösen</b>     | <b>31</b> |
| <b>Einstieg</b>   |           |
|   | 32        |
| <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>                                   |           |
|   | 86        |
| <b>Lösung Fallstudie 2: Fitness-Studio Muscoli</b>                          |           |
|   | 91        |
| <b>In den Modulen youngprofessional@insurance behandelte Leistungsziele</b> |           |
|   | 94        |