

# Inhaltsverzeichnis

---

	<b>Vorwort</b>	4
<b>Teil A</b>	<b>Kundenbedürfnisse und Versicherungslösungen</b>	7
	<b>Einstieg und Leistungsziele</b>	8
<b>1</b>	<b>Versicherungslösungen für Privatpersonen</b>	10
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</b>	<b>Versicherungslösungen für Unternehmen</b>	24
2.1	Motorfahrzeugversicherungen	25
2.2	Sachversicherungen	25
2.3	Vermögensversicherungen	27
2.4	Personenversicherungen	27
	<b>Repetitionsfrage</b>	29
<b>Teil B</b>	<b>youngprofessional@insurance angewandt – Fallstudien lösen</b>	31
	<b>Einstieg</b>	32
<b>3</b>	<b>Wie man Gelerntes verfügbar macht</b>	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
<b>4</b>	<b>Die Anwendung der Falllösungs methode</b>	44
4.1	Fallstudie 1: Gesamtberatung der Familie Heinzer	44
4.2	Fallstudie 2: Fitness-Studio Muscoli	65
<b>Teil C</b>	<b>Anhang</b>	85
	<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