

	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 Falllösungsmethode	42
4	Die Anwendung der Falllösungsmethode	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