



Ziel des Seminars

Sie lernen die Grundzüge der Gesetzlichen Sozialversicherungen sowie den Aufbau und die Grundlagen der privaten Personenversicherungen, der Sachversicherungen und der Vermögensschadenversicherung kennen. Sie verstehen es, diese Kenntnisse in Beratungsgesprächen für die Vermittlung von Versicherungen an Dritte sachgerecht zu nutzen und Ihre Kunden personen- und bedarfsorientiert zu beraten.

Methode

Zur Vorbereitung auf das Seminar erhalten Sie den Leitfaden und das Buch Praxiswissen Finanzdienstleistungen (enthält die Themengebiete Versicherungsprodukte, Bankprodukte, Immobilien und Bausparen und Finanzmathematik), herausgegeben vom Bildungsv Verlag Eins, und erarbeiten ausgewählte Themen Ihres Seminars. Während der Vorbereitungszeit steht Ihnen ein exklusiver Internet-Teilnehmerbereich mit einem Forum und einem Chatroom zur Verfügung. Dort haben Sie die Möglichkeit, Fachfragen mit Hilfe unserer Dozenten zu klären. Übungsaufgaben in Ihrem Online-Bereich dienen Ihnen zur abschließenden Vorbereitung auf das Seminar. Sie können somit schon vorab Ihre Stärken und Schwächen überprüfen. Im Seminar werden dann weitere Themengebiete der Versicherungsprodukte für private Haushalte vermittelt und das bereits vorhandene Wissen gefestigt.

Seminarumfang

3 Tage

Teilnehmerzahl

maximal 25 Teilnehmer

Zielgruppe

Es sind keine Vorkenntnisse im Versicherungsbereich notwendig. Von Vorteil ist eine kaufmännische Grundbildung (z.B. kaufmännische IHK-Ausbildung).

Aus dem Inhalt

- (Gesetzliche) Sozialversicherungen
- Rechtsgrundlagen der Versicherungswirtschaft
- private Renten- und Lebensversicherung
- Hausratversicherung, verbundene Wohngebäudeversicherung