

# 17363 Personen- und Unfallversicherung kundenorientiert beraten Versicherungsverkauf im Umfeld der hohen Inflationsrate

## Anrechnung laut IDD:

Versicherungsagent & Versicherungsmakler: 7,5 Stunden netto Modul 2

## Seminarbeschreibung:

Gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten ist eine kundenorientierte Bedarfsanalyse zu potenziellen Sozialversicherungslücken besonders wichtig. In diesem Seminar erhalten Sie einen aktuellen Überblick betreffend der für Versicherungsagenten in der Vorsorgeberatung wesentlichsten Grundlagen aus der Pensions- und Unfallversicherung.

## Inhalte:

- Aktuelle Entwicklung Geldvermögen und Sparquote privater Haushalte
- Perspektivenwechsel: Wie ein Kunde Versicherungsberatungen wahrnimmt
- Welche Auswirkung die hohe Inflation auf das Abschlussverhalten von Versicherungsverträgen hat
- Gesetzliches Pensionskonto kundenorientiert erklären
- Einfach und unkompliziert Pensionslückenberechnungen durchführen
- Aktuelle Regelungen und Änderungen beim gesetzlichen Pensionsantrittsalter
- Ersatzzeiten in der Pensionsversicherung
- Lücken und Tücken in der gesetzlichen Unfallversicherung
- Praxisorientierte Beratungs- und Absicherungsansätze in der Unfallversicherung
- Praxisbeispiele

## Der Trainer:

Roland Felsner

## Die Zielgruppe:

Aktive Mitglieder des OÖ-Landesgremium der Versicherungsagenten

Mehr als 100.000 Kundinnen und Kunden in über 6.700 Seminaren seit Gründung 2003 geben dem Konzept recht - 94%ige Kundenzufriedenheit spricht für sich.

**WIFI-UNTERNEHMER-AKADEMIE: Lösungs- und unternehmerorientierte Seminare, Workshops und Lehrgänge**