

# 17174 Berufsunfähigkeit einfach erklärt!

## Einfache und klare Gesprächsführung für die Beratungspraxis

Vertrauen bei Kunden erreichen Sie durch Verständlichkeit. Diese wiederum erreichen Sie, indem Sie transparent, nachvollziehbar und mit klarer Sprache präsentieren. Mit überzeugender Rhetorik, bildhaften Beispielen und Fällen aus der Praxis verstehen Sie es, komplexe Zusammenhänge deutlich darzustellen und allgemein verständlich zu machen. Mit dieser Gesprächsführung heben Sie sich deutlich von der Konkurrenz ab. Indem Sie das Gehörte sofort 1:1 in der Praxis umsetzen, steigern Sie die Kundenzufriedenheit und erhöhen Sie die Abschluss-Quote.

### Inhalte:

- Warum kaufen Kunden Versicherungen?
- Warum werden Sachversicherungen gekauft und Personenversicherungen eher nicht?
- Den Wünsche- und Bedürfnistest betreffend der Arbeitskraft Ihrer Kundschaften durchführen
- Mit einfachen und verständlichen Fragen das Risiko der Berufsunfähigkeit bewusst machen
- Die Leistungen der gesetzlichen Pensionsversicherung für den Versicherungsfall der geminderten Arbeitsfähigkeit für die unterschiedlichen Gruppen - Arbeiter und Angestellte, Selbständig Erwerbstätige und Landwirte kennen lernen.
- Praktische Beispiele durchrechnen, auch selbst zum Mitrechnen – daher bitte einen Taschenrechner zum Seminar mitbringen
- Ein verständliches Beratungsgespräch mit einfachen Bildern und Unterlagen führen können

### Vortragender:

Michael Roth, MBA

### Anrechnung laut IDD:

6,5 Stunden Modul 2