

Kursbeschreibung für die Teilnehmer

Notfall-Management für Versicherungsmakler-Kunden im Leistungsfall

Titel: Notfall-Manager – mit TÜV Rheinland geprüfter Qualifikation

Kursbezeichnung	Notfall-Management für Versicherungsmakler-Kunden im Leistungsfall
Vereinbarter Termin und Uhrzeit	Siehe Internet: https://www.juradirekt-akademie.de
Zielgruppe	<p>Finanzdienstleister nach §32 Abs. 1 KWG</p> <p>Immobilienmakler, Bauträger, Baubetreuer nach §34c GewO</p> <p>Versicherungsmakler, Versicherungsvertreter mit Erlaubnis, Versicherungsberater, Versicherungsvermittler, gebundener Versicherungsvertreter und Annexvermittler nach §34d Abs. 1-4 bzw. 9 GewO</p> <p>Finanzanlagenvermittler nach §34f Abs. 1 GewO</p> <p>Honorar-Finanzanlagenberater nach §34h Abs. 1 GewO</p> <p>Immobiliardarlehensvermittler nach §34i Abs. 1 GewO</p>
Inhalte und Ziele	<p>TN lernen Konzeptberatung im Vorsorgedreieck für Versicherungsmakler, Versicherungen und Kapitalanlage im Vorsorgedreieck kennen. Sie kennen rechtliche Vorsorge und Assistancelösungen Versicherung für den Kunden. Sie wissen, wie die nachfolgendem Themen Relevanz für den Versicherungskunden erlangen, wie ganzheitliche Aufklärung zu Vorsorgethemen im Umfeld von Versicherungsleistungen erfolgt und wie Herausforderungen der Versicherungskunden im Vorsorgedreieck zu lösen sind:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rechtlich bedingte Abhängigkeiten im Familienverbund und Versicherungslösungen. • Die Risiko-Analyse - rechtlich bedingte Bedarfe Versicherungen, rechtliche Vorsorge und Notfall-Management. • Kundenveranstaltung "Risiko-Analyse": Vorsorge-, Versicherungs- und Notfall-Management. • Beratungsleitfaden für Versicherungsmakler - Die Risiko-Analyse zu Vorsorge-, Versicherungs- und Notfall-Management. • Kundenberatung und Begleitung - Besuchsvorbereitung, Kundengesprächsführung. • Werkzeuge der JURA DIREKT für Versicherungsmakler. Versicherungen und Betreuungssituation. • Rechte und Pflichten Bevollmächtigter, u.a. mit Blick auf Versicherungen und Kapitalanlagen. <p>Organisation des Versicherungs- und Vermögensbestandes für den Betreuungsfall.</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • Positionierung, Vermarktung und Kundenansprache für Konzeptberater Notwendigkeiten der Vorsorge im Dreieck und der Zusatznutzen für den Versicherungskunden. • Serviceerwartungen des Kunden mit Blick auf ganzheitliche Vorsorgeberatung und -betreuung: Zusammenhang Versicherung/Kapitalanlage - rechtliche Vorsorge - Notfall-Management 				
Referent(en)*	Jürgen Zirbik, 0911 - 392 2540, j.zirbik@juradirekt-akademie.com				
Ansprechpartner der weiteren Vorbereitung	Jürgen Zirbik, 0911 - 392 2540, j.zirbik@juradirekt-akademie.com				
Methode / Medien Wie werden wir den Kurs durchführen	<ol style="list-style-type: none"> 1. Gesteuertes Online-Seminar mit Chatfunktion – die Anwesenheit des Referenten oder einer ähnlich qualifizierten Person, die die fachlichen Fragen am Tag des Online-Seminars live beantwortet, ist obligatorisch - zzgl. Online Prüfung durch den TÜV-Rheinland 2. Selbstlern-Videokurs "Prinzip Generationenberatung: Zusatznutzen für Versicherungskunden" – zzgl. Online-Prüfung (Multiple Choice) 				
	1. Live Online-Seminar				
	2. Selbstlern-Videokurs mit Online-Prüfung				
Organisatorische Hinweise	Eine weiterführende Kursbeschreibung inklusive verfügbarer Termine, Buchungs- und Stornobedingungen finden Sie unter https://www.juradirekt-akademie.com/notfall-manager-online-2021-2/				
Dauer Live Online Seminar Selbstlern-Videokurs	14 Stunden brutto, 12 Stunden netto, 9 Stunden anrechenbar (IDD) Über 8 Stunden, 8 Stunden anrechenbar (nach bestandener Online-Prüfung)				
IDD-konform	<table border="1"> <tr> <td>X</td> <td>Ja</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Nein</td> </tr> </table>	X	Ja		Nein
X	Ja				
	Nein				
Anrechenbare Bildungszeit in Stunde.	17 - 9 Stunden Live Online-Seminar nach bestandener TÜV-Prüfung, - 8 Stunden Selbstlern-Videokurs nach bestandener Online-Prüfung				