

2-Tages Seminar der GARANTA Akademie

1. Tag: Basiswissen/Theorie (8 Unterrichtseinheiten)

- **Versicherungswesen allgemein**

Die Grundzüge des Versicherungswesens von A wie Agenturverhältnis bis Z wie Zessionar werden den Teilnehmern mit dem Ziel vermittelt, sowohl für Versicherungsneulinge als auch für Personen, die bereits in der Praxis mit Versicherungen arbeiten eine fundierte Wissensbasis für die weiteren Seminarschwerpunkte zu schaffen.

- **Kfz Haftpflichtversicherung**

Wofür habe ich eine Kfz-Haftpflichtversicherung, wie wird diese berechnet und welche Ansprüche habe ich als Schädiger oder Geschädigter?

Wann leistet die Haftpflicht, wann nicht?

Was ist ein Regress?

All diese Fragen und noch mehr werden in diesem Modul behandelt.

- **Kfz Kaskoversicherung**

Wie finde ich das richtige Kaskoprodukt für den Bedarf meiner Kunden?

Welches Ertragspotenzial bringt der kaskoversicherte Kunde für den Kfz-Betrieb?

Sinn und Nutzen einer Kaskoversicherung, deren Berechnung sowie die unterschiedlichsten Kaskovarianten werden hier detailliert behandelt.

- **Kfz Schadenabwicklung**

Gerade in der Schadenabwicklung gestaltet sich die Kommunikation zwischen Versicherung und Kfz-Betrieb manchmal schwierig!

Welche Rechte hat der reparierende Kfz-Betrieb?

Warum ist Totalschaden nicht gleich Totalschaden?

Welche Auswirkungen haben Wrackbörsen auf die Kfz-Wirtschaft?

Ende ca. 17 Uhr

2-Tages Seminar der GARANTA Akademie

2. Tag: Umsetzung des Erlernten/Praxis (8 Unterrichtseinheiten)

- **Kurzresümee des 1. Tages**

Sofern noch offene Punkte oder Fragen zu den am ersten Tag vermittelten Inhalten bestehen, haben die Teilnehmer hier Gelegenheit, diese zu behandeln.

- **Insassenunfallversicherung**

Welche Leistungsbestandteile hat eine Insassenunfallversicherung und in welchen Fällen brauche ich diese?

- **Rechtsschutzversicherung**

Recht haben und Recht bekommen ist nicht immer dasselbe! Welche Vorteile haben rechtsschutzversicherte Kunden?

- **Kfz-Zulassung**

Schulungsinhalt ist eine Unterlagensammlung für die diversen Zulassungsgeschäftsfälle.

Je nach Funktion der Teilnehmer Aufteilung in 2 Gruppen:

- **Wie kalkuliere ich richtig? (max. 12 Teilnehmer)**

Gemeinsam mit einem gerichtlich beeideten Kfz-Sachverständigen werden die Grundelemente der Schadenkalkulation im PKW Bereich erörtert. Ziel ist es, die Teilnehmer in ihrer praktischen Arbeit zu unterstützen. Von den Rüstzeiten über Werksvorgaben und Lackberechnungen bis hin zu Sonderanbauten und Richtarbeiten werden alle wesentlichen Elemente der Kalkulation behandelt.

Oder:

- **Versicherungsberatung in der Praxis**

Speziell der Umgang mit „schwierigen“ Kunden stellt eine tägliche Herausforderung für den Verkäufer dar! Gemeinsam mit einem erfahrenen Vertriebsprofi erörtern die Teilnehmer in Einzel- und Gruppenarbeiten Lösungs- und Beratungsansätze. Ziel ist es, von gegenseitigen Praxiserfahrungen der Teilnehmer zu profitieren und gemeinsam Strategien zu entwickeln, um den Ertragsbringer Kfz-Versicherung optimal im Gesamtkonzept des Kfz-Betriebes zu positionieren.

- **Resümee der beiden Tage inkl. Diskussion**

Ende ca. 17 Uhr