

Webinarbeschreibung

Qualitätsverkauf in der PKV

Webinarreihe in 3 Teilen

Zielgruppe:

Geschäftspartner/-innen und deren Mitarbeiter, die überwiegend in der Kundenberatung tätig sind und Ihre Kompetenzen im Bereich der privaten Krankenversicherung erweitern möchten.

Webinarziele:

Erdal Kacmaz, selbst Versicherungsmakler, gibt ihnen in dieser Veranstaltungsreihe wertvolle Werkzeuge an die Hand, die ihnen den Einstieg in die PKV-Beratung und den qualitätsorientierten Verkauf von Krankheitskostenvollversicherungen erleichtern. Er gibt ihnen vertriebs- und praxisorientierte Tipps rund um den Verkauf von Beitragsentlastungstarifen – auch im Bestand -, sowie einen Leitfaden zur haftungssicheren Beantwortung von Gesundheitsfragen in Anträgen.

Für Sie, vom Kollegen für KollegInnen und Kollegen.

Webinarinhalte Part I „Einstieg in die PKV-Beratung“:

Sie erfahren,

- warum „Geld sparen“ das falsche Motiv ist und wie man es dem Kunden erklärt
- wie ich dem Kunden die „Angst vor hohen Beiträgen im Alter“ nehme.
- warum „Solidarität in der GKV“ - also das Prinzip „breite Schultern sollen mehr tragen“ nicht gelebt wird
- wie Bürgersentlastungsgesetz, Beitragsentlastungstarif, Wirtschaftlichkeitsgebot und Demographie wirkungsvoll und einfach in die Kundeberatung einfließen
- und vieles, vieles mehr.

Webinarinhalte Part II „Erfolgreicher Verkauf von Beitragsentlastungstarifen im Bestand“:

Sie erfahren,

- wie die Kalkulation in der PKV funktioniert und was man daraus vertrieblich ableiten kann
- was „Netto“ übrigbleibt für den aktuellen Konsum, wenn der Kunde gegenüber der GKV Geld spart
- die Inhalte des Bürgerentlastungsgesetzes
- Argumente für Beitragsentlastungstarife

- Wie der Vergleich „Renditebetrachtung“ Beitragsentlastungstarif zu einer fondsgebundenen Basisrente in Beratungsgespräch funktioniert
- die steuerliche Betrachtung von Beitragsentlastungstarifen für einen Selbständigen
- die steuerliche Betrachtung von Beitragsentlastungstarifen für einen Arbeitnehmer mit vollem AG-Zuschuss
- anhand einer Simulation, wie ein Telefon-Verkaufsgespräch „MBZ.Flex“ kinderleicht funktioniert
- wie man Bestandslisten professionell aufbereitet und diese vertrieblich umsetzt
- und vieles, vieles mehr.

Webinarinhalte Part III „Haftungssichere Beantwortung von Gesundheitsfragen“:

Sie erfahren,

- die häufigsten Problemstellungen von vorvertraglichen Anzeigepflichtverletzungen
- wo genau die Gefahren Seitens des Kunden lauern, z.B. Vergesslichkeit, Gefälligkeitskrankschreibungen, usw..
- wo genau die Gefahren Seitens der Dienstleister (Ärzte und Krankenkassen) lauern
- wie sie die geschilderten Gefahren als USP für sich und ihre Beratung nutzen können und wie sie dadurch Empfehlungen generieren und die Kundenbindung steigern können
- wie sie an die notwendigen Krankheits-/Gesundheits-Historien-Unterlagen kommen und wie man diese aufarbeitet
- wie sie mit Falschdiagnosen umgehen und wie sie am besten an die Ärzte herantreten
- Beispiele aus der Beratungspraxis (Falschdiagnosen und deren Heilung durch Atteste) von Herrn Kacmaz
- wie man den Versicherungsschutz beantragt, damit der Kunde nicht behaupten kann „Der Makler hat gesagt, das soll ich nicht angeben“
- und vieles, vieles mehr.

Referenten:

Lars Peters

Businesstrainer BDVT

Accountmanager Hallesche Krankenversicherung a.G. der Vertriebsdirektion Nord

Erdal Kacmaz

Unabhängiger Versicherungsmakler, Mitbegründer der G&K

Versicherungs- und Finanzmakler GbR in Hamburg

Methode:

Webinar, Vortrag, Fragen können per Chat zum Ende der Veranstaltung gestellt werden.

Webinar Nr./Datum/Zeitplan:

221706 Part I	31. Mai 2021	Beginn 13:00 Uhr	Ende 14:30 Uhr
221707 Part II	01. Juni 2021	Beginn 13:00 Uhr	Ende 14:30 Uhr
221708 Part II	02. Juni 2021	Beginn 13:00 Uhr	Ende 14:30 Uhr

Bildungszeit: Je Webinar-Termin 60 Minuten



Besser. Weiter. Bilden.



Bei Teilnahme am **gesamten Webinar** können Sie je Webinar-Termin **60 Minuten Bildungszeit** erhalten. Bitte beachten Sie, dass Sie uns hierfür im Rahmen der Anmeldung Ihre „gut-beraten“-ID mitteilen und die Einwilligung zur Weitergabe der Weiterbildungszeit an die Weiterbildungsdatenbank „gut beraten“ erteilen müssen.

Initiative gut beraten:

Informationen zur Brancheninitiative finden Sie unter www.gutberaten.de

Kosten:

Die Teilnahme an diesem Webinar ist für Geschäftspartner der ALH Gruppe kostenfrei.

Bitte melden Sie sich über diesen [Zugangslink](#) an.