De 7 stappen om een spaar- en beleggingslevensverzekering correct te adviseren en te verkopen (leven)

DOELSTELLINGEN

Na het volgen van deze opleiding zal je de behoeften van jouw klant beter kunnen begrijpen, een verzekeringsovereenkomst kunnen aanbieden die het best bij zijn behoeften past, kunnen argumenteren en het contract van een spaar- en beleggingslevensverzekering afsluiten, met inachtneming van de toepasselijke wetgeving: gedragsregels, antiwitwaswetgeving, AVG...

SAMENVATTING

Categorie:

- Verzekeringen

Niveau:

Advanced

Type opleiding:

Klassikale opleiding

Prijs:

- Lid: € 1150.00
- Niet-lid: € 1350.00
- Partner BZB: € 1150.00
- Incompany: op maat, prijzen op aanvraag

Bijscholingsuren:

- Bank: **12u** algemeen
- Verzekeringen: **12u** algemeen

DOELGROEP

Deze opleiding is vooral bedoeld voor de verzekeringstussenpersonen, en hun werknemers, die levensverzekeringen verkopen met een beleggingscomponent.

VEREISTE VOORKENNIS

Advanced level opleiding: deze opleiding vereist een algemene basiskennis van het onderwerp.

PROGRAMMA

INHOUD

- Eerste stap in de verkoop: je product kennen.

    - Commercieel en juridische belang van de productkennis.
    - Herhaling van de essentiële kenmerken en risico's in verband met de spaar- en beleggingsverzekeringen van de takken 21, 23 en 26.
    - Ken je producten?
- Tweede stap: je klant benaderen
    - De commerciële benadering
    - De juridische benadering
- Derde stap: je klant kennen.
    - Analyse van de behoeften en wensen van de klant
    - Informatie die in het kader van de zorgplicht moet worden verzameld.
    - Identificatie en controle van identiteitsgegevens
    - AVG-beperkingen.
- Vierde stap: onderhandelen
    - Het verkoopgesprek, ook telefonisch.
    - De verzekeringsovereenkomst voorstellen aangepast aan de behoeften van de klant
    - Omgaan met moeilijke klanten.
- Vijfde stap: het verkoopgesprek afsluiten.
- Zesde stap: afronden.
- Zevende stap: je klant opvolgen.

PRAKTISCHE INFORMATIE

- **Duurtijd:** 2 dagen
- **Uren:** 09:00 tot 17:00
- **Plaats:** Febelfin Academy, Phoenix Building, Koning Albert II-laan 19, 1210 Brussel

METHODOLOGIE

Een **'Klassikale opleiding'** volg je in groep. Je bent samen met de andere deelnemers en de docent aanwezig op een afgesproken tijdstip in hetzelfde leslokaal. Er is mogelijkheid tot interactie en feedback, zowel van de deelnemers naar de docent toe als omgekeerd. Het lesmateriaal bestaat als basis uit een presentatie via het MyFA leerplatform , aangevuld met diversen zoals (digitale syllabus, presentatie, audiovisuele fragmenten, …).

Opleidingsmateriaal: PowerPoint presentatie