

#VERZEKERINGEN

✓ BESPAAR MET DE KMO-ORTEFEUILLE

HET STAPPENPLAN NAAR EEN ALL-RISK BRANDVERZEKERING

EEN ALL-RISK BRANDVERZEKERING DIE VOOR EEN GROOT DEEL VAN JOUW CLIËNTEEL KAN DIENEN.

I.S.M. 

OMSCHRIJVING

Wat kent men na het volgen van deze opleiding?

Na deze opleiding heb je een direct toepasbaar stappenplan voor een All-Risk verzekering voor jouw verzekeringskantoor.

Introductie

Als verzekeringsmakelaar ga je er prat op dat je jouw klanten de beste bescherming biedt. Maar stond je er al eens bij stil om een All-riskverzekering voor te stellen?

Omschrijving

Vandaag komen steeds meer woningen in aanmerking voor een All-riskverzekering. Daar waar in het verleden deze verzekering vaak té duur was (en dus niet interessant) zien we vandaag nieuwe mogelijkheden.

Bied je nog geen All-riskverzekeringen aan, en wil je deze materie verder verkennen om te zien of dit een interessante optie kan zijn voor jouw klanten? Dan biedt deze opleiding het antwoord op jouw vragen!

Voor wie is deze opleiding bestemd?

De professionele verzekeringstussenpersoon.

Bijkomende info

Deze opleiding is erkend voor permanente vorming: 3 punten FSMA

Methodologie

Een **interactieve** webinar.

Theorie en praktijk gaan hand in hand: na een theoretische uiteenzetting volgt de toetsing aan de praktijk.

Ook momenten voor het stellen van vragen worden ingebouwd.

PROGRAMMA

- Inleiding
- Het stappenplan naar een All-Risk brandverzekering voor een goed deel van jouw cliënteel
- Toepassingen

En daarna?

Jef keek hem met glinsteroogjes aan.

Neen... zou het kunnen?

Ik, een all-risk brandverzekering?

Stel je voor ...

Jef grinnikte.

Ik heb maar een gewone vrijstaande woning, weet je ...

Met een klein zwembad ...

Maar wat gaat mij dat kosten? vroeg Jef plots serieus.

Als onafhankelijk makelaar kwamen Luc zijn talenten boven:

Hij legde zijn klant via het stappenplan haarfijn uit wat een all-risk brandverzekering voor Jef betekende.

En het Jef verstaanbaar uitleggen was nu eenmaal zijn ding. Ook hier was Luc zeer goed in.

Tot Jef zijn verbazing viel de premie ontzettend mee. Zoveel waarborg voor een redelijk premiesupplement. Dàt had Jef nooit verwacht.

DOCENT

Nicole Gobin is meer dan 21 jaar onafhankelijk verzekeringsmakelaar. De laatste jaren beperkt ze haar verzekeringsactiviteit tot het geven van precontractueel advies. Verder is ze mentor in communicatie onder meer voor onafhankelijke verzekeringsmakelaars en helpt ze hen zich strategisch te herpositioneren in het verzekeringslandschap (cf. <https://nicolegobin.be>). Ze zet haar bijkomende passie om kennis door te geven regelmatig om via webinars en colleges.