

ZIN EN ONZIN VAN BEDRIJFSVERZEKERINGEN

OMSCHRIJVING

Wat kent men na het volgen van deze opleiding?

Vermijd over- of onderverzekerde klanten. Dankzij het aangereikte kader leer je voor elke klant in te schatten welke verzekeringen need-to-have en nice-to-have zijn.

Introductie

Groeien bedrijfsverzekeringen mee met de onderneming? Of onderschrijft een starter/start-up een pakket aan verzekeringen, en blijft het een eeuwige status quo?

Breiden bedrijven uit louter in functie van hun activiteiten? Of toetsen zij hun mogelijk toekomstige activiteiten ook af aan eventuele (verzekerings)risico's?

Omschrijving

Ondernemingen veranderen, hun (verzekerings)noden en zin voor risico ook. Is een uitbreiding van het pakket aan de orde? Of zijn bepaalde verzekeringen, die in eerste fase overbodig waren, ondertussen wel wenselijk?

Doorzie en begrijp de verzekeringsnoden van je klanten beter naargelang de evolutie van hun onderneming en hun risico-profiel.

Voor wie is deze opleiding bestemd?

Elke verzekeringsmakelaar met grotere kmo's in portefeuille.

Voorkennis

Basis kennis van bedrijfsverzekeringen

Bijkomende info

Deze opleiding is erkend voor 3 punten permanente vorming FSMA. (in aanvraag)

PROGRAMMA

- Een indeling van ondernemingen naar risicoprofiel
- Het risicoprofiel van jouw cliënt-ondernemer
- Een toetsing aan de praktijk

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.