

Kompetenztrainings	
Vortrag auf Levelnine Roadshow (mit SDK und Allianz) PKV, verschiedene Termine	
Titel	Wie unsozial ist die PKV wirklich und was können wir in Zukunft von ihr erwarten?
Zielgruppe	Externe Vertriebspartner / Makler
Zielsetzung	Die Teilnehmer lernen Verkaufsargumente und Einwandbehandlung für den Verkauf privater Krankenvollversicherungen kennen. Sie erkennen die Vorteile der privaten Absicherung und sind in der Lage diese ihren Kunden zu vermitteln.
Kompetenzen	<ul style="list-style-type: none"> • Kennen der Auswirkungen der Veränderungen der Bevölkerungsstruktur auf das duale Gesundheitssystem kennen und sind in der Lage diese kundengerecht darzulegen. • Kenntnis warum privat Versicherte schneller in den Genuss von medizinischem Fortschritt gelangen als gesetzlich Versicherte. • Kenntnisse der Argumente für den Wechsel in die private Krankenversicherung • Erlernen der Möglichkeiten der Neukundengewinnung und – bindung
Seminarinhalte	<ul style="list-style-type: none"> • Kundenwünsche und Sorgen im Zusammenhang mit Gesundheitsversorgung • Beitrag der PKV zum medizinischen Fortschritt • Unterschiede in der Gesundheitsversorgung GKV und PKV • Ansichten der GenZ und vertriebliche Ansprache
Trainer/Referent	Petra Kortmann, Produktförderin AXA Krankenversicherung & Regionaler KV- Spezialist AXA Konzern AG
Termin Ort	7 Termine (Roadshow) 7 Orte (s. Durchführungsstandorte)
Seminardauer Weiterbildungszeit	45 Minuten 45 Minuten

Ablaufplan :

Inhalte	Lernziele/Kompetenzen (siehe Kompetenzmatrix)	Bildungs- Zeit
- Auswirkungen des demografischen Wandels auf das duale Gesundheitssystem	Die Teilnehmer lernen Fakten zum demografischen Wandel kennen. Sie machen sich vertraut mit den entsprechenden Statistiken und können diese in Ihren Beratungen einsetzen.	5 Min
- Umlageverfahren (Solidaritätsprinzip) der GKV versus Kapitaldeckungsverfahren der PKV	Die Teilnehmer lernen die Auswirkungen der Veränderungen der Bevölkerungsstruktur auf das duale Gesundheitssystem kennen und sind in der Lage diese kundengerecht darzulegen.	10 Min
Digitale Medizin und medizinischer Fortschritt	Die Teilnehmer erkennen, warum privat Versicherte schneller in den Genuss von medizinischem Fortschritt gelangen als gesetzlich Versicherte.	15 Min
Zugang zum System der privaten Krankenversicherungen	Sie erfahren, für welche Kund:innen der Wechsel in die private Krankenversicherung sinnvoll ist und lernen Möglichkeiten der Neukundengewinnung und –bindung kennen und sind in der Lage diese in der Praxis anzuwenden	15 Min
Gesamt		45 Minuten