

## Raiffeisen Bankausbildung (RBA) II

### Block B – Personenversicherung gem. IDD

#### Zielgruppe:

Serviceberater professional

#### Voraussetzungen:

- Positiv absolviertes RBA II - Block A Fachkompetenz Bankprodukte, RBA I – Block B Verkaufskompetenz Giro- und Spargeschäft
- Absolvierte WBT's\* und Videos zu folgenden Themen:
  - WBT Unfallversicherung 2019 (**Check-In relevant**)
  - WBT Lebensversicherung 2019 (**Check-In relevant**)
  - Lernvideo – Verhalten und Verkauf Level 3

\* WBT= Web Based Training

*Die CheckIn relevanten Themen sind mittels CheckIn-Test vor Beginn des RBAs zu absolvieren. Details entnehmen Sie bitte der Einladung.*

#### Ziele:

Der Teilnehmer

- kennt die Produktpalette der Raiffeisen Versicherung
- erhält Einblicke in das österreichische Sozialversicherungssystem
- festigt das Basiswissen zur Personenversicherung
- kann gemeinsam mit dem Kunden den individuellen Bedarf ermitteln
- kennt die aktuellen Tarife inklusive Produktbausteine der Raiffeisen Versicherung
- kann bei der Kundenansprache auf spezielle Situationen flexibel reagieren
- kann das RV-WEB grundlegend bedienen, in Beratungssituationen effizient einsetzen und Sicherheitspotentiale erstellen
- kann die Produktgestaltung dem Kunden begründen und nutzenorientiert präsentieren
- kennt „Mein sicherer Vorteil“ der Raiffeisen Versicherung
- kann Leistungsprozesse initiieren und kompetent abwickeln
- kennt den Ablauf des Beschwerdeprozesses
- kann seine Kunden bei Kündigung oder Rücktritt unterstützen
- kann in Eigenverantwortung den Kundenstock bearbeiten
- spricht Kunden aktiv zum Thema Vorsorge an und lädt sie zur Beratung ein
- führt erfolgreich strukturierte und bedarfsorientierte Vorsorgeberatungen auf Basis des Beratungsprozesses
- erkennt und nutzt Cross-Selling Möglichkeiten

#### Inhalte:

- Sozial-, Lebens-, Unfall- und Ablebensversicherung
- Tarife inkl. Produktbausteine
- Meine Berufsunfähigkeitspension
- Meine Raiffeisen Pension plus
- Geschäftsfälle und Übungsbeispiele RV-WEB
- Bearbeiten von Abläufern und Konvertierungen
- Vorteilskonto
- IT-Beratungsprogramme
- Verkaufs- und Kommunikationstrainings zum Thema Vorsorgeberatung

#### Methoden:

- Präsenztraining
- Gruppenarbeit
- Präsentation
- Fallbeispiele
- Praxisbeispiele

#### Seminaraufbau/Struktur:

Die im Seminar beinhalteten Themen sind Bestandteile der fachlichen Prüfung. Die Beratungskompetenz wird im Rahmen eines Assessments zum Thema „Vorsorgeberatung“ überprüft.

Die Ausbildung Personenversicherung entspricht IDD.

#### Referenten:

Fachexperten der MODAL

Fachexperten der UNIQA Österreich Versicherungen AG

#### Dauer:

8 Tage, 08:00 – 17:00 Uhr

Beginn 1. Tag 09.00 Uhr