

Satisfaire les besoins des clients avec des produits d'assurance et de rente

LOMA 281

Les employés d'une organisation sont particulièrement bien placés pour représenter leur compagnie et promouvoir ses produits et ses services au travail et en dehors du travail. Une simple conversation avec un employé pourrait être la seule exposition d'un client potentiel à la valeur de l'assurance vie et des rentes. Vos employés sont-ils prêts?

Module 1: Qu'est-ce que l'assurance?

Découvrez ce que les clients savent - et ne savent pas - sur les produits d'assurance. Ce module enseigne des principes importants de l'assurance, tels que:

- Le risque et la gestion du risque
- La réglementation de l'assurance
- L'assurance vie en tant que contrat
- L'échange de valeur dans la transaction d'assurance

Module 2: L'utilisation des produits pour satisfaire les besoins des clients

Dans cette leçon, Michael Holden, un planificateur financier, rencontre plusieurs clients dans différentes situations financières. En regardant Michael interagir avec ses clients, vous verrez comment les assureurs utilisent divers produits d'assurance et de rente pour satisfaire les besoins des clients. Voici quelques-uns des sujets abordés dans ce module:

- L'assurance vie temporaire
- L'assurance vie à valeur de rachat brute
- Les produits de rentes fixes et variables
- L'assurance maladie

Module 3: En savoir plus sur l'assurance-vie

Que se passe-t-il après l'entrée en vigueur d'une police d'assurance-vie? De quelles informations les clients pourraient-ils avoir besoin? Dans cette leçon, vous verrez comment Gloria, une représentante chevronnée du service à la clientèle, aide les propriétaires de police et leurs proches à comprendre les caractéristiques de leurs polices, telles que:

- Les protections complémentaires
- Les clauses de police
- Les droits de propriété

Module 4: Produits d'assurance collective

Les produits d'assurance collective constituent souvent une part importante de la stratégie financière globale d'un individu. Dans ce module, vous découvrirez quels sont les différents types de produits d'assurance collective et le rôle important qu'ils jouent pour satisfaire les besoins des clients. Les thèmes spécifiques abordés dans ce module comptent notamment les éléments suivants:

- Caractéristiques de l'assurance collective
- Régimes de retraite collectifs