

Berufsunfähigkeits-
versicherung –
so klappt's im Vertrieb!

Standard Life
Und
PROGRESS Finanzplaner
Tom Wonneberger



PROGRESS

Finanzplaner

Stephan:

- 1986
- Verheiratet, Hund, Kind
- Werbeausbildung
- Duales Studium Finanzwirtschaft – Versicherungen
- Schwerpunkte: Marketing, Akquise, Beratung

Tom:

- 1989
- Verheiratet, Katze, kein Kind
- Jurastudium (nicht abgeschlossen)
- Duales Studium Finanzwirtschaft – Versicherungen
- Schwerpunkte: Konzepterstellung, Betriebswirtschaft, Vorträge



PROGRESS

Finanzplaner

Beratung + Vermittlung

Für Privatkunden seit 2012 –

Wir sagen dir, was du mit deinem Geld tun kannst. Und was du nicht tun musst.

Für Unternehmen & Startups seit 2015 –

No risk no fun? Wir kümmern uns um dein Risiko, du um deinen Erfolg.

Für die Finanzbranche seit 2014 –

Sie suchen den Zugang zur Generation Y? Wir unterstützen Sie dabei & befähigen Sie Ihr Geschäftsmodell anzupassen.



PROGRESS

Finanzplaner

Zahlen, Daten, Fakten

- 0,3% Stornoquote
- **2,3 Verträge/Kunde Einkommensabsicherung**
- 4,2 Verträge/Kunde gesamt
- 4,93/5 Bewertung bei Provenexpert
- 32 Jahre Durchschnittsalter
- **45% Neukunden online + über Empfehlung**
- **94% haben eine Einkommensabsicherung**
- 150,00€ Stundensatz
- 175 Bewertungen bei Provenexpert
- 1.825€ Honorar im Durchschnitt Single
- 26.000€ Durchschnittseinkommen/Kunde



AGENDA



- Customer Journey
- Kommunikation und Akquise
- Aufklärung und Sensibilisierung
- Beratungsprozess
- Voranfrageprozess
- Ergebnisdarstellung
- Bestandsbetreuung



Kanäle

Direkte Kommunikation/Echtzeit

Blog/Stories

Tools

Media/Präsentationen

Fotos/Style

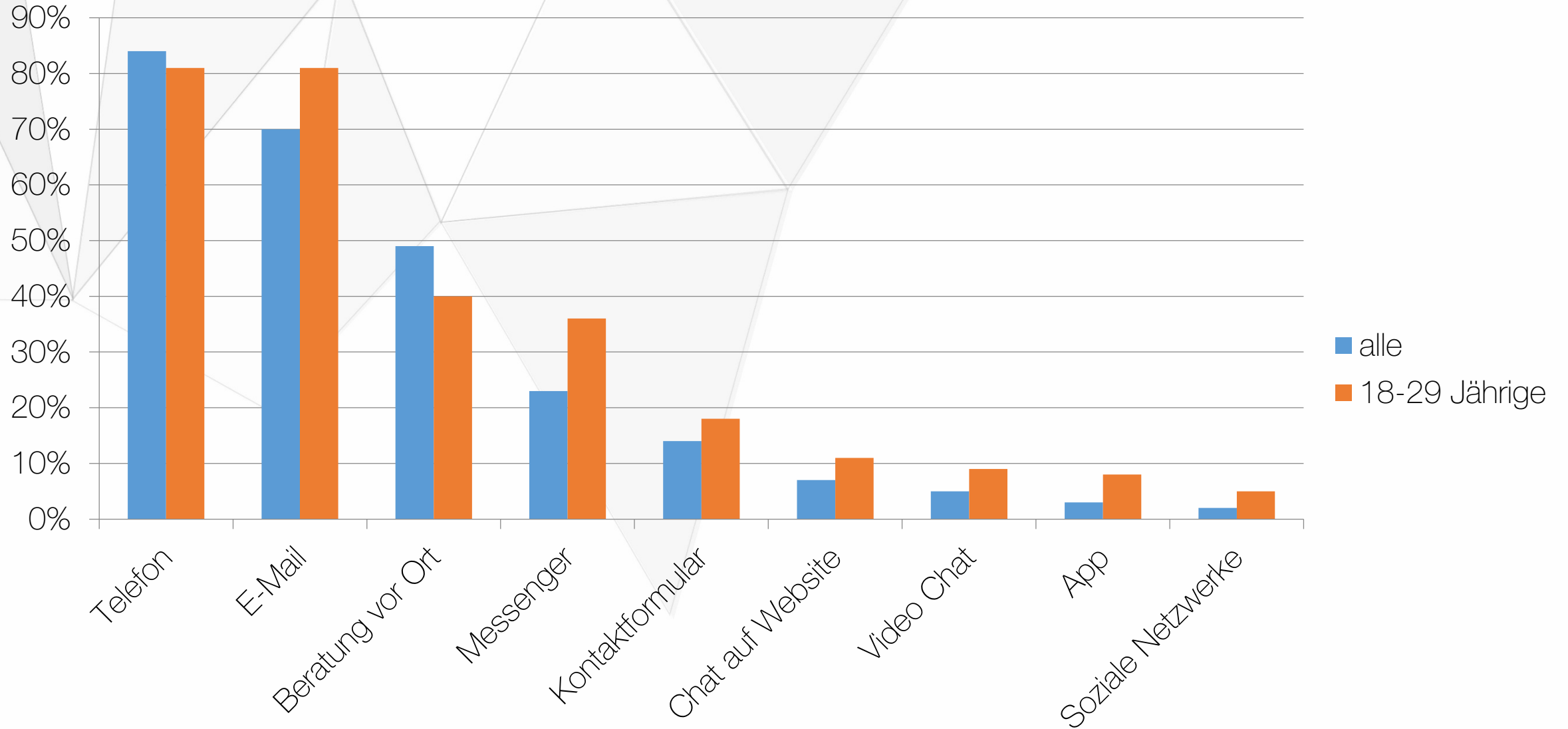
Video/Audio

Checkins/Bewertung

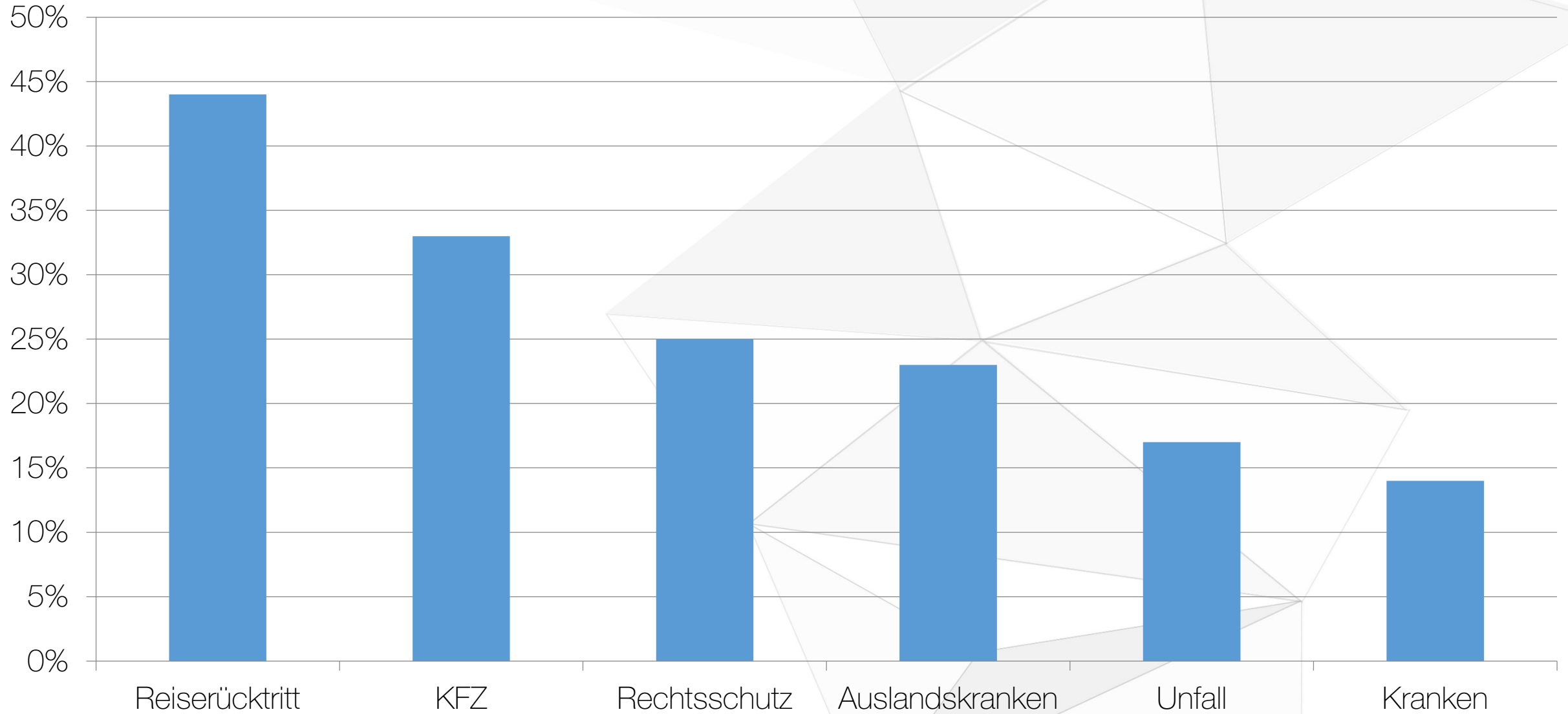
Business/Reputation



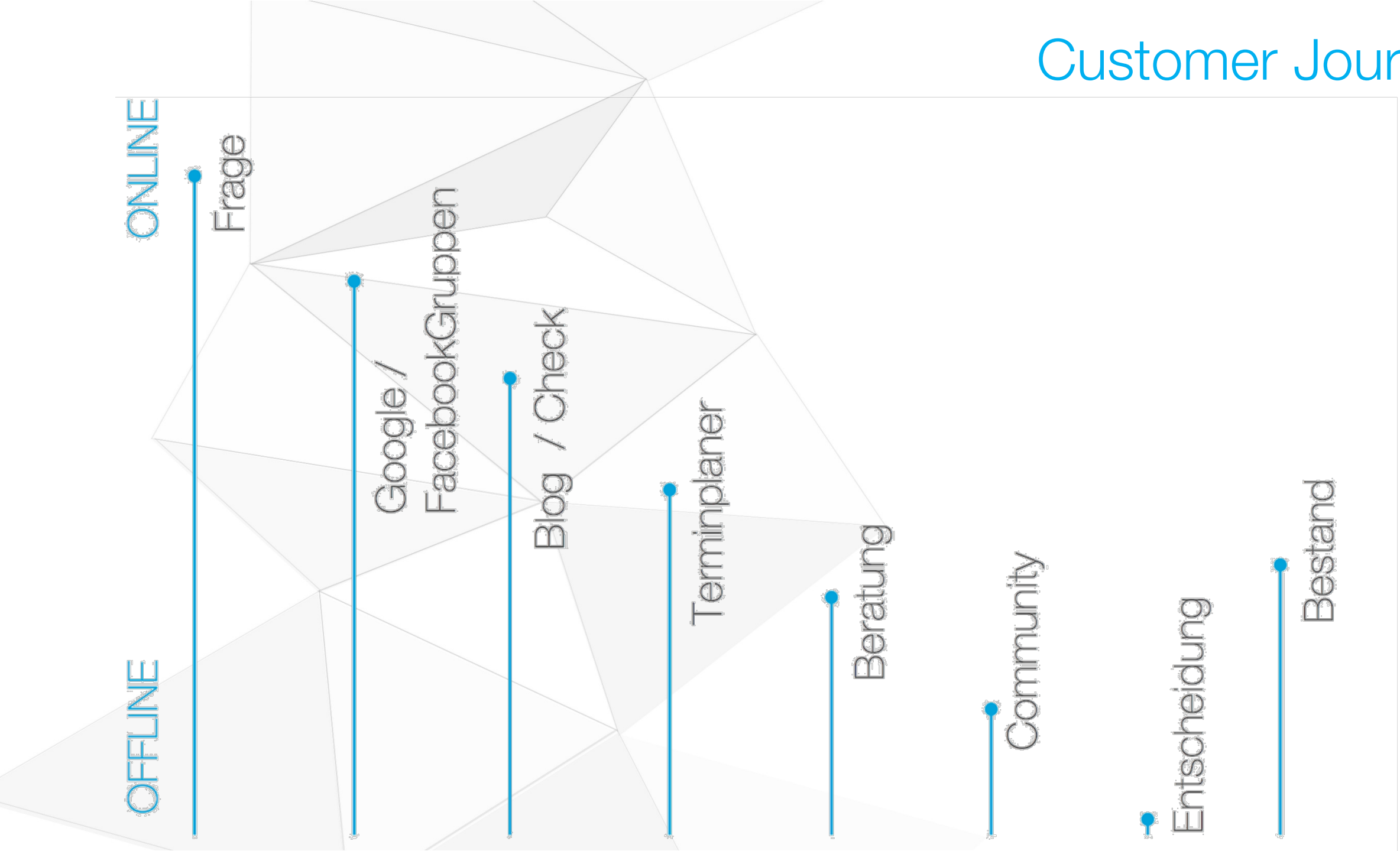
Wie wollen Kunden kommunizieren?



Was haben Kunden online abgeschlossen?



Customer Journey



Customer Journey am Beispiel

Max

28 Jahre jung, Partnerschaft

Studium abgeschlossen,

Wirtschaftsingenieur seit 3 Jahren

Bisherige Absicherung:

1. Krankenkasse
2. Haftpflicht
3. Auslandskranken
4. BUZ mit 500€



Vertrauen
ist gut,
Kontrolle
ist besser



 **Progress Finanzplaner** ...
Gepostet von Stephan Busch 
· 29. März · 

In Progress Finanzplaners Profil Entfernen

Immer wieder erleben wir in der Beratung, dass Ärzte ihre Patienten gern mal etwas kränker machen als sie sind. Manchmal ist das Vorsicht, manchmal wollen sie etwas mehr abrechnen. Lass dir deshalb nach jedem Arzt- und Krankenhausbesuch eine Kopie deiner Patientenakte geben. Nach §630g BGB hast du sogar ein Recht darauf. Sollte etwas nicht stimmen, lässt es korrigieren. Somit vermeidest du Probleme... [Mehr anzeigen](#) – [hier](#) Progress Finanzplaner.

 Foto markier...  Produkte au...

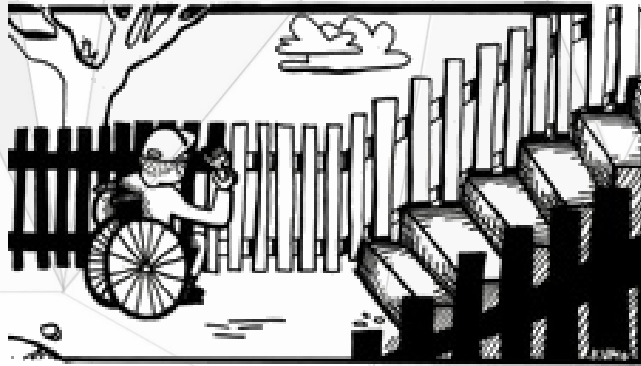
 Bearbeiten

 4

3 Mal geteilt

 Gefällt mir  Kommentieren  Teilen 

 Kommentieren...    



Möglichkeiten zur Absicherung des Einkommens

Wenn du nicht mehr arbeiten kannst und dein Einkommen wegfällt, hast du ein Problem. In einem vorigen Beitrag haben wir das Risiko und entstehende Versorgungslücken erläutert. In diesem Beitrag gehen wir detailliert auf die Möglichkeiten zur Absicherung ein.

...

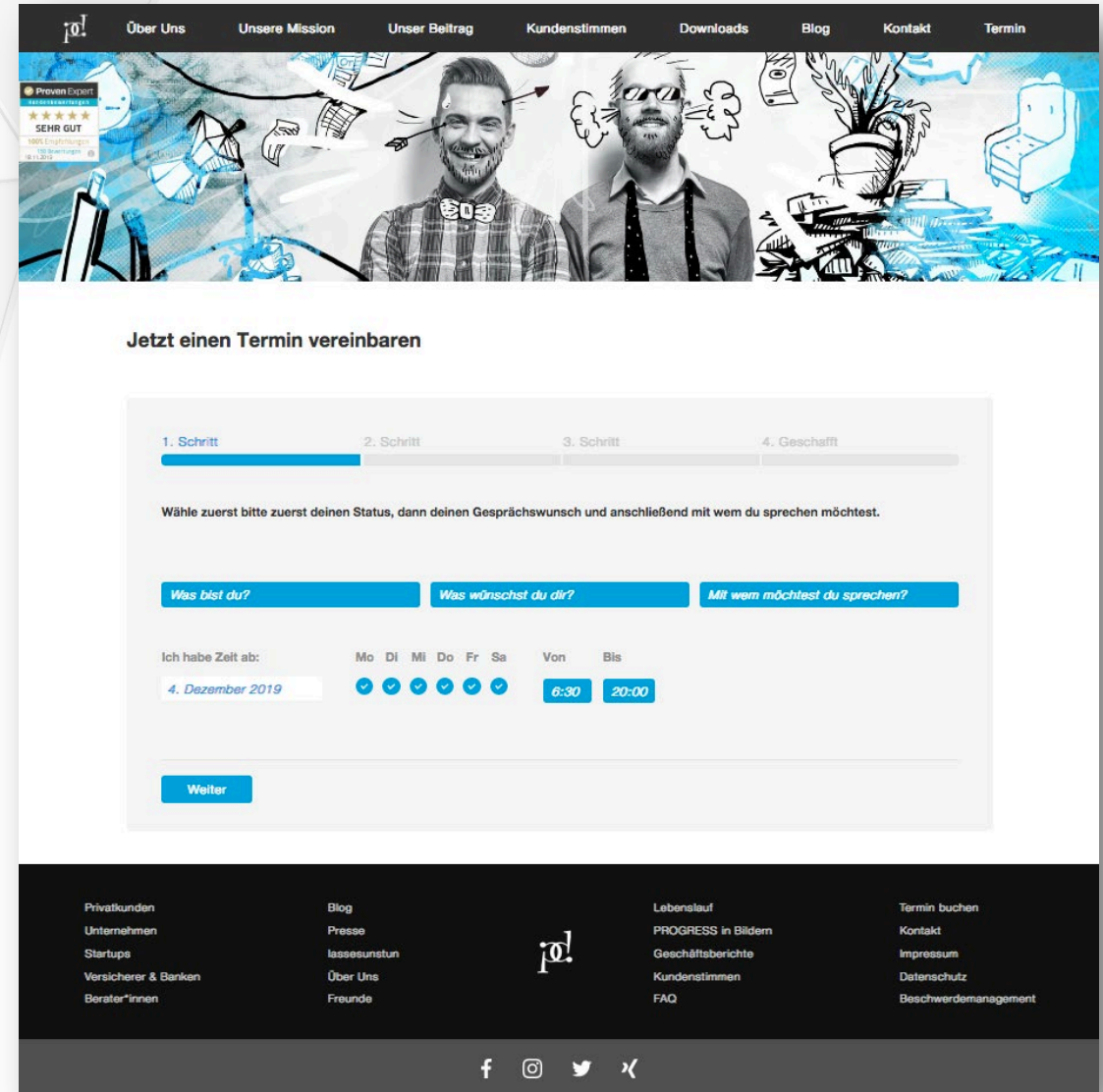
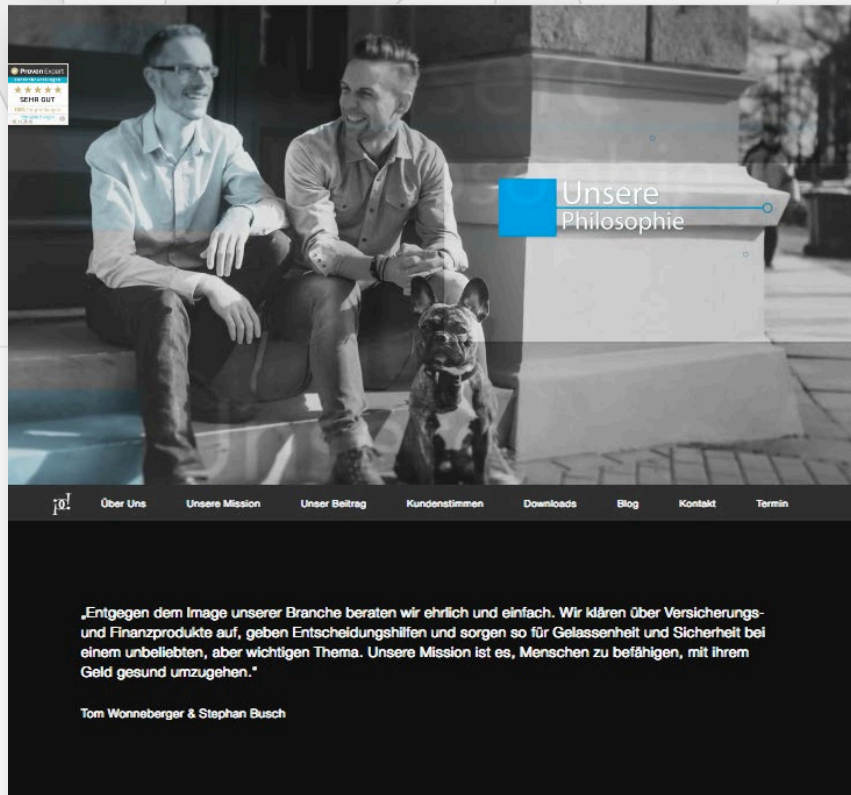
07. SEP 2018

Themen Generation Y+Z

- Psyche –
Ursache Nr.1, Bewusstsein
- Freiheit statt Materielles schützen –
Sinn > Status, Grundeinkommen
- Moderne Arbeitsformen –
Teilzeit, neue Berufsfelder
- Prävention –
quantified self



Homepage + Terminprogramm



Beratungsprozess



Bedarf + Bedürfnis

Bedarf

- objektiv, rational
- Entspricht: sollen, müssen
- messen, quantifizieren, ausrechnen
- Beispiele: Versorgungslücke, Risikotragfähigkeit

Bedürfnis

- subjektiv, irrational
- Entspricht: wollen, wünschen
- fragen, spüren, glauben
- Beispiele: Risikobereitschaft, Versorgungswunsch



Bedarfsermittlung

- Renteninformation
- Wertmitteilungen u.ä.
- Gehaltsabrechnung
- *Haushaltsplan + Bilanz*
- *Fragebögen*
- Know-how + Erfahrung

Bedürfnisermittlung

- *Interview*
- *Fragebögen*
- Zuhören
- Beobachten



Einsatz von Fragebögen

1. Allgemeine Daten
2. Beruf
3. Gesundheit
4. Ggf. Zusatzfragebögen für Krankheiten/Hobbys
5. Einkommensabsicherung

Beratungsprozess

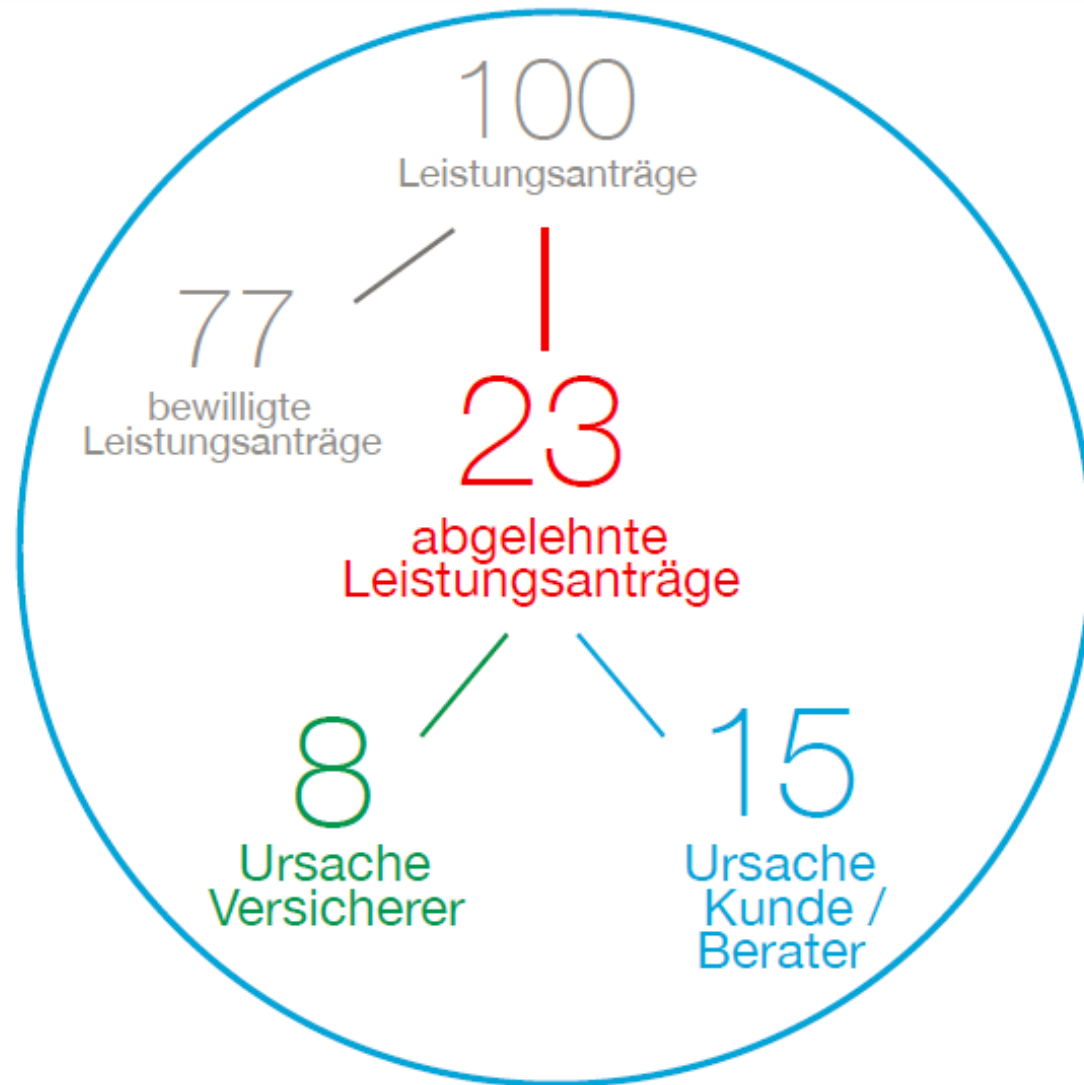


Aufklärung + Sensibilisierung

1. die Risiken und Ursachen von BU bzw. EU
2. staatliche Leistungen und Versorgungslücken
3. Schadenhöhen im Vergleich zu anderen Versicherungsprodukten
4. Auswirkungen von späterem Beginn
5. mögliche private Lösungen
6. das Argument selber sparen zu können
7. Ablauf im Leistungsfall
8. Mythos, dass Versicherer nicht zahlen



„DIE ZAHLEN DOCH EH NICHT!“



Ursache Ablehnung	Anteil
Berufsunfähigkeit > 50%	26%
Verweisung/Ausschluss	2%
Keine Reaktion des Kunden	28%
Kein schriftlicher Leistungsantrag	24%
Anzeigepflichtverletzung	7%
Anfechtung/Betrug	6%
Sonstiges	7%

Wenn man alles richtig macht wird in 9 von 10 Fällen gezahlt.

Termin	Vorgang
Vorbereitung Ersttermin	Fragebögen Gesundheit + Beruf + Allgemeine Daten zuschicken
Ersttermin	Fragebögen Gesundheit + Beruf + Allgemeine Daten einsammeln
Nachbereitung Ersttermin	Fragebögen Gesundheit + Beruf + Allgemeine Daten hinter Kunde speichern
	Fragebogen Gesundheit prüfen → Zusatzfragebögen nötig?
	Versichertenakte GKV nötig?
	Wenn Patientenakte vorliegt, mit Gesundheitsfragebogen abgleichen

Termin	Vorgang
Nachbereitung Gutachten	Folgende Verträge anlegen: BU-EU-GF, DD (Vertragsnummer = Sparte)
	Risikovorankfragen (anonym/nicht anonym/eigenes Formular) per Email an Gesellschaften schicken
	Termin hinter Kunde zu „Risikovorankfragen kontrollieren“ aktualisieren
	Sparte + Gesellschaften im Notizfeld des Termins eintragen
	Votum in Kurzform zu den Sparten + Gesellschaften in Übersicht „Ergebnisse Risikovorankfragen“ eintragen
	Ggf. Zusatzfragebögen + Arztunterlagen geschwärzt an Gesellschaften
	Antworten hinter Verträge ablegen



PROGRESS <info@progress-dresden.de>

*Progress Finanzplaner GbR; Allianz RIVO; AXA; Basler; Canada Life; Die Bayerische; LV1871; Nürnberger; Stuttgarter; Swiss Life; Volkswohlbund ▾

Risikovorfrage BU-EU Polizist

Diese Nachricht wurde beantwortet oder weitergeleitet.



Klettern_geschwärzt.pdf

168 KB



Bewegung_geschwärzt.pdf

1 MB

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Auftrag unseres Mandanten bitten wir um Einschätzung zur Versicherbarkeit in der **Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsversicherung**.

Kunde:

01.09.1990

Polizist

Angestellter öffentlicher Dienst

170 cm / 67 kg

Nichtraucher

80% körperliche Tätigkeit

18.000€ jährliches Nettoeinkommen

Tarifierung:

BU-EU-Rente: 1.200€ oder max.

Endalter: 67 Jahre

Beitragsdynamik: 3%

Leistungsdynamik: 0%

Vorerkrankungen:

Klettern im Klettergarten, Fragebogen anbei

Lumbago, einmalig 11/2018, Physiotherapie, Fragebogen anbei

Beratungsprozess



Ergebnispräsentation

1. Gutachten + Konzept
2. Ergebnis Risikovorabfrage
3. Strategie-Papier
4. Unterschiede Produkte
5. Beratungsdokumentation
6. Abrechnung

GUTACHTEN ^{1/2}

Susanne [redacted] 1989 + André [redacted] 1986

HAUSHALT

Einnahmen	6.235€
Ausgaben	3.641€ + 3.000€ jhrl.
Saldo	+2.594€



EXISTENZ

Gesundheit	♀ Gesetzliche Krankenversicherung (Barmer)	-€
	♀ Auslandskranken (Allianz, Leistung i.O., bis?)	_____€
	♂ gesetzliche Krankenversicherung (Barmer, freiwillig versichert)	-€
	♂♀ Reiseversicherung (ERV, Rücktritt, Abbruch, Versicherungssumme: 3.000€, bis 21.03.2020)	109.00€ jhrl.
Arbeitskraft	♀ Nicht vorhanden	0€
	♂ Berufsunfähigkeitszusatz (, Rente: 513€, Endalter: 60 Jahre, Beitragsdynamik)	18,92€ mtl.
	♂ Berufsunfähigkeitszusatz (, Rente: 534€, Endalter: 65 Jahre, Beitragsdynamik)	20,52€ mtl.
	♂ Unfall (Allianz, über Mutter, Leistung zu gering, Rente: 600€, bis 01.09.2019)	0€
Haftpflicht	♂♀ Privathaftpflicht (Allianz, Leistung i.O., bis 14.08.2020)	114,20€ jhrl.
Hinterbliebene	♀ Riester-Rente (Allianz, Guthaben: ca. 5.000€)	s.u.
	♂ Privatrente (Allianz StartPolice, Todesfallleistung: 24.000)	s.u.
	♂ Riester-Rente (ERGO, Todesfallleistung: 13.000€)	s.u.
	♂ Privatrente (ERGO, Todesfallleistung: 4.000€)	s.u.



SCHULDEN

Nicht vorhanden	0€
-----------------	----



RÜCKLAGEN

Notgroschen	♂ Tagesgeld (Norisbank, Guthaben: 30.000€)	700,00€ mtl.
	♀ Tagesgeld (ING, Guthaben: 15.000€)	200,00€ mtl.



BESITZ

Hausrat	Hausrat (Allianz, Leistung zu gering, kein Unterversicherungsverzicht, bis 01.07.2019)	107,95€ jhrl.
KFZ	Über Vater	510,00€ jhrl.
Rechtsschutz	Nicht vorhanden	0€
Wohngebäude	Nicht vorhanden	0€



KONZEPT ^{1/2}

Susanne [redacted] 1989 + André [redacted] 1986

HAUSHALT

Einnahmen	6.235€
Ausgaben	5.935€ + 3.000€ jhrl.
Saldo	+300€



EXISTENZ

Gesundheit	♀ Gesetzliche Krankenversicherung (Barmer) → <i>Wahltarife + Bonusprogramm</i>	-€
	♀ Auslandskranken (Allianz, Leistung i.O., bis?)	19,00€ jhrl.
	♂ gesetzliche Krankenversicherung (Barmer, freiwillig versichert) → <i>Wahltarife + Bonusprogramm</i>	-€
	♂♀ Reiseversicherung (ERV, Rücktritt, Abbruch, Versicherungssumme: 3.000€, bis 21.03.2020)	109,00€ jhrl.
Arbeitskraft	♀ Teilkasko-Strategie	111,22€ mtl.
	♂ Berufsunfähigkeitszusatz (, Rente: 513€, Endalter: 60 Jahre, Beitragsdynamik) → <i>kündigen</i>	(18,92€ mtl.)
	♂ Berufsunfähigkeitszusatz (, Rente: 534€, Endalter: 65 Jahre, Beitragsdynamik) → <i>beitragsfrei stellen</i>	(20,52€ mtl.)
	♂ Unfall (ERGO, über Mutter, Leistung zu gering, Rente: 600€, bis 01.09.2020) → <i>kündigen</i>	0€
Haftpflicht	♂ Vollkasko-Strategie	288,60€ mtl.
	♀♀ Privathaftpflicht (Allianz, Leistung i.O., bis 14.08.2020) → <i>kündigen</i>	(114,20€ jhrl.)
	♀♂ Privathaftpflicht (Interrisk, Leistung top, ab 14.08.2020)	3,60€ mtl.
	Hinterbliebene	♀ Riester-Rente (Allianz, Guthaben: ca. 5.000€)
Hinterbliebene	♀ Risikorente (Volkswohlbund, Rente: 1.000€, Beitragsdynamik, Laufzeit bis 01.01.2044)	14,38€ mtl.
	♂ Privatrente (Allianz StartPolice, Todesfallleistung: 24.000)	s.u.
	♂ Riester-Rente (ERGO, Todesfallleistung: 13.000€)	s.u.
	♂ Privatrente (ERGO, Todesfallleistung: 4.000€)	s.u.
	♂ Risikorente (Volkswohlbund, Rente: 1.000€, Beitragsdynamik, Laufzeit bis 01.01.2044)	12,80€ mtl.
	Unfall Marie (Interrisk, Leistung top)	6,49€ mtl.
Unfall Mattes (Interrisk, Leistung top)	5,89€ mtl.	



SCHULDEN

Nicht vorhanden	0€
-----------------	----



RÜCKLAGEN

Notgroschen	♂ Tagesgeld (Norisbank, Guthaben: 30.000€)	0€
	♀ Tagesgeld (ING, Guthaben: 15.000€)	0€
Immobilie	♂♀ Tagesgeld (ING, Eigenkapital)	2.500,00€ mtl.



Ergebnis Risikovorfrage

ERGEBNISSE RISIKOVORANFRAGE 1 / 1
02.04.2019

1987

Berücksichtigte risikorelevante Merkmale: Rückenschmerzen, einmalig 06/2018, Klettern, Freizeit, Halle + Alpin bis VII+

Berufsunfähigkeit

Allianz	Ausschluss Wirbelsäule mit Prüfoption, Ausschluss Bergsteigen
Alte Leipziger	Risikozuschlag 75 %, Ausschluss Wirbelsäule + Bandscheibe
Basler	Risikozuschlag 5 Promille, Ausschluss Wirbelsäule
Bayerische	Ausschluss Wirbelsäule
Canada Life	Ausschlussklausel Bergsport
Continental	Keine Reaktion
DBV	Risikozuschlag 75% Sport, Ausschluss Wirbelsäule
LV1871	Risikozuschlag 50%, Ausschluss Wirbelsäule
Nürnberger	Ausschluss Wirbelsäule
Swiss Life	Keine Reaktion
Stuttgarter	Risikozuschlag 50 %, Ausschluss Wirbelsäule mit Prüfoption
Volkswahl Bund	Normale Annahme

Erwerbsunfähigkeit

Bayerische	Ausschluss Wirbelsäule
Continental	Keine Reaktion
Stuttgarter	Risikozuschlag 50 %, Ausschluss Wirbelsäule mit Prüfoption
Volkswahl Bund	Normale Annahme

Funktionsrente

Nicht geprüft

Schwere Krankheiten

Nicht geprüft

Grundfähigkeiten

Nicht geprüft

STRATEGIE-PAPIER 1/1

André Mustermann, 01.01.1986
Direktor Engineering (Abteilungsleiter), Angestellter
Nichtraucher
Keine risikorelevanten Hobbys

VOLLKASKO

Berufsunfähigkeit (Swiss Life, Allianz, Continentale)	2.000€ BU-Rente, Endalter: 67 Jahre, Beitragsdynamik, Nachversicherungsoptionen, Leistung bei Arbeitsunfähigkeit, zusätzliche Leistung bei Pflegebedürftigkeit	110,07€
Berufsunfähigkeit (Basler, Nürnberger, Swiss Life)	2.000€ BU-Rente, Endalter: 67 Jahre, Beitrags- und Leistungsdynamik, Nachversicherungsoptionen	81,13€
Krankentagegeld (Barmenia)	750€ monatlich bei Arbeitsunfähigkeit ab der 7. Woche	12,00€
Schwere-Krankheiten (Nürnberger)	100.000€ Kapital bei schweren Krankheiten, Endalter: 67 Jahre, Beitragsdynamik, Leistung bei 2. Erkrankung	72,82€
Unfall (Interrisk)	Grundsomme: 100.000€, erweiterter Unfallbegriff, Eigenbewegung, stark verbesserte Gliedertaxe	12,58€
	Gesamt	288,60 €

TEILKASKO

Berufsunfähigkeit (Basler, Nürnberger, Swiss Life)	2.000€ BU-Rente, Endalter: 67 Jahre, Beitrags- und Leistungsdynamik, Nachversicherungsoptionen	81,13€
Schwere-Krankheiten (Canada Life)	100.000€ Kapital bei schweren Krankheiten, Endalter: 67 Jahre, Beitragsdynamik, fondsbasiert	54,05€
Unfall (Interrisk)	Grundsumme: 100.000€, erweiterter Unfallbegriff, Eigenbewegung, stark verbesserte Gliedertaxe	12,58€
	Gesamt	147,76 €

BASIS

Erwerbsunfähigkeit (Europa, Continentale, Stuttgarter)	2.000€ EU-Rente, Endalter: 67 Jahre, Beitrags- und Leistungsdynamik, Nachversicherungsoptionen	76,20€
Unfallversicherung (Interrisk)	Grundsumme: 100.000€, erweiterter Unfallbegriff, Eigenbewegung, stark verbesserte Gliedertaxe	12,58€
	Gesamt	88,78 €

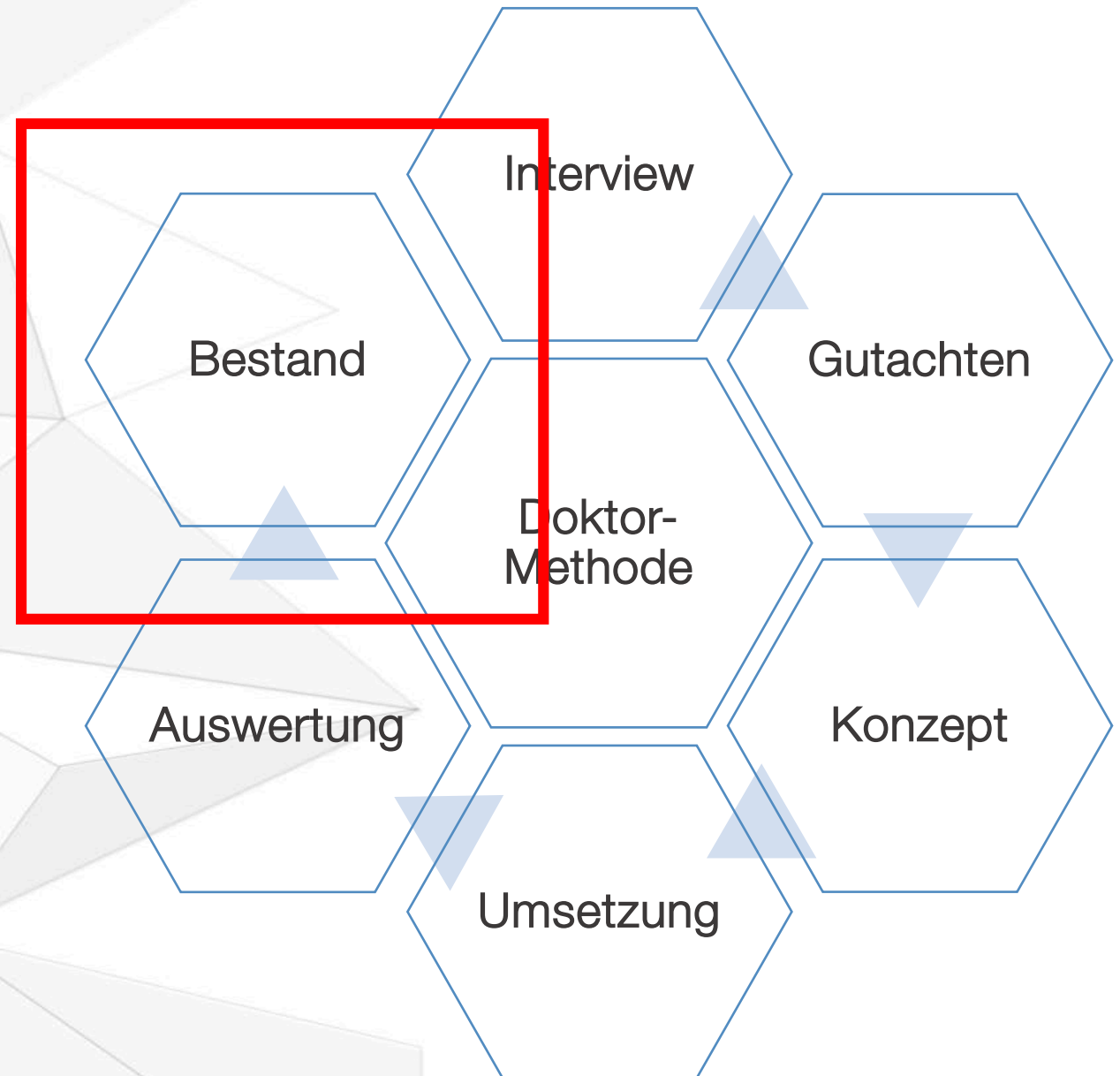
Unterschiede Produkte

Kriterium	Versicherungsprodukt				
	Berufsunfähigkeit	Erwerbsunfähigkeit	Dread-Disease	Grundfähigkeit	
				Als Sachversicherung	Als Lebensversicherung
Wann gibt's Geld?	Min. 6 Monate zu 50% berufsunfähig i.d.R. Pflegebedürftigkeit	Min. 6 Monate max. 3 Stunden am Tag irgendeine Tätigkeit ausüben i.d.R. Pflegebedürftigkeit	Diagnose schwere Krankheiten: Krebs, Schlaganfall, Herzinfarkt und andere → definierte Krankheitsbilder Optional: Todesfall	Verlust Grundfähigkeiten: Sehen, Sprechen, Laufen usw. Pflegebedürftigkeit Optional: Schwere-Krankheiten, Verlust Führerschein, Tätigkeitsverbot, schwere Depression 50% Invalidität durch Unfälle → Objektiv messbare Folgen oder definierte Krankheitsbilder	
Wann gibt's kein Geld?	Lediglich Arbeitsunfähigkeit (Krankschreibung) Weniger als 6 Monate BU	Lediglich Arbeitsunfähigkeit (Krankschreibung) Anderer Beruf möglich Weniger als 6 Monate EU	Arbeits-, Berufs-Erwerbsunfähigkeit Psyche Unfälle Tod vor Ablauf der Karenzzeit	nur vorübergehende Beeinträchtigungen (min. 6-12 Monate) Arbeits- oder Berufsunfähigkeit Psyche	
Was wird geleistet?	Vereinbarte Rente Befreiung von den Beiträgen	Vereinbarte Rente Befreiung von den Beiträgen	Einmalige Kapitalzahlung	Monatliche Rente Einmalige Kapitalzahlung bei schweren Krankheiten Befreiung von den Beiträgen	
Für wen geeignet?	Alle Berufstätigen + Studenten	Alle Berufstätigen + Studenten Schüler Hausfrauen/-männer Selbstständige	Alle unabhängig vom Beruf Schlüsselpersonen in Unternehmen Häuslebauer	körperlich Tätige, Handwerker Künstler, Musiker, Sportler Selbstständige, Hausfrauen und -männer	

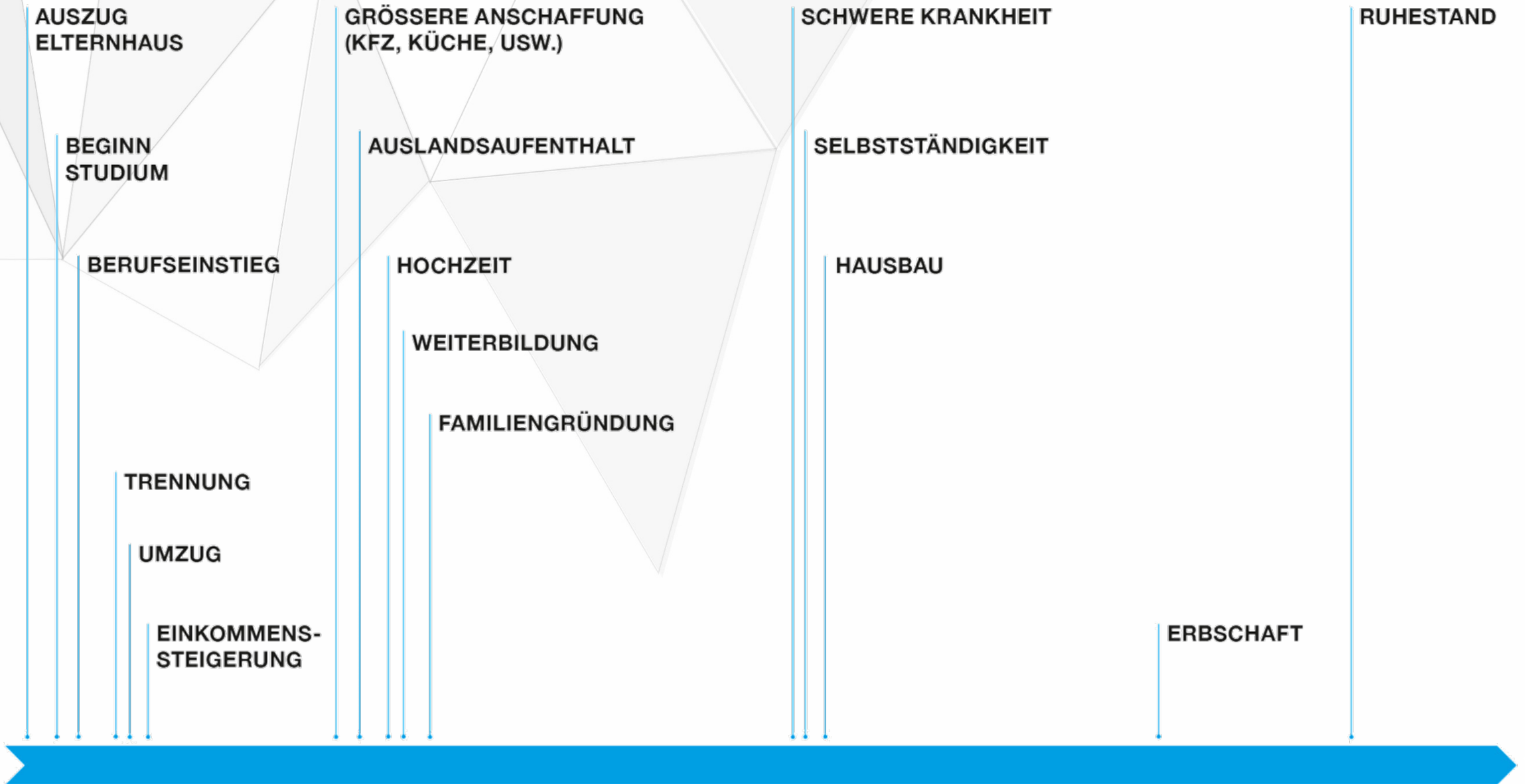
Unterschiede Produkte

Schadensfall	Leistung durch...				
	Berufsunfähigkeit	Erwerbsunfähigkeit	Dread-Disease	Grundfähigkeit	
				Als Sachversicherung	Als Lebensversicherung
<p>Ingenieur 34 Jahre alt. 100% Bürojob Kann durch eine Erkrankung (hier ALS) seine Arme nicht mehr bewegen Arbeitet im Homeoffice zu vollem Gehalt weiter</p>	Nein, Verweisung	Nein	Ja, sofern unter den versicherten Krankheiten	Ja	Ja
<p>OP-Pfleger 49 Jahre alt. Erkrankt an „burn-out“ Fällt für 10 Monate krankheitsbedingt aus Fängt danach wieder an in seinem Job zu arbeiten, allerdings ohne Schichtdienst</p>	Ja, min. 10 Monate	Ja, min. 10 Monate	Nein	Nein	Nein
<p>Schreiner 21 Jahre alt (Azubi) Sägt sich alle Finger der rechten Hand mit der Kreissäge ab Macht eine Umschulung zum Automobilkaufmann Arbeitet im kaufmännischen Bereich für etwas das gleiche Gehalt weiter</p>	Ja, bis Ende Umschulung + Arbeitsbeginn	Nein	Nein	Ja, dauerhaft	Ja, dauerhaft
<p>Bundesinnenminister Ist nach einem Anschlag querschnittsgelähmt Macht als Politiker weiter Karriere</p>	Nein, Verweisung	Nein	Ja, sofern unter den versicherten Krankheiten	Ja, dauerhaft	Ja, dauerhaft

Beratungsprozess



Lebensphasenberatung



Lebensphasenberatung - Nachwuchs

4. Existenzielle Risiken - Einkommensabsicherung

Beratungsaspekt	Trifft zu	Beratung durch Makler gewünscht	Beratung durch andere gewünscht
bestehende Versorgung anpassen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nachversicherungsoptionen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mitversicherung prüfen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Absicherung Nachwuchs prüfen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Notizen:

12. Vermögen

Beratungsaspekt	Trifft zu	Beratung durch Makler gewünscht	Beratung durch andere gewünscht
Sparraten anpassen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Auflösung für Sondertilgung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Langfristige Verträge für Kinder prüfen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Staatliche Förderung prüfen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Notizen:

Jährlicher Check-Up

Hat sich seit unserem letzten Termin dein Einkommen geändert?

Ja:

aktuelles Netto-/Brutto-Einkommen?):

Nein

Hat sich seit unserem letzten Termin beruflich bei dir etwas geändert (Beförderung, Job-Arbeitgeberwechsel, Weiterbildung, Selbstständigkeit (auch nebenberuflich)) oder planst du eine solche Änderung?

Ja:

Was:

Nein

Hat sich seit unserem letzten Termin deine familiäre Situation geändert (Heirat, Trennung etc.)?

Ja:

Was, Änderung:

Nein

Hast Du seit unserem letzten Termin Nachwuchs bekommen oder planst du eine Familie zu gründen?

Ja:

Was, wann:

Nein

Anpassungen + Überprüfungen

1. Dynamik
2. Nachversicherung
3. Reduzierung
4. Wechsel
5. *Verbesserungen*



Verbesserungen + Heilung

§ 41 VVG:

„Ist wegen bestimmter gefahrerhöhender Umstände eine höhere Prämie vereinbart und sind diese [...] weggefallen [...], kann der Versicherungsnehmer verlangen, dass die Prämie [...] herabgesetzt wird [...]“

Gilt analog auch für Ausschlüsse!
Ärztliche Bescheinigung oder
Selbstauskunft nötig



Was Sie im Schadensfall tun sollten

- da sein
- Mit ihrem Kunden kommunizieren
- Leistungsfall melden
- Tipps + Hinweise geben
- übersetzen
- Unterstützung anbieten
- Unterlagen bereithalten
- Bindeglied sein
- Experten involvieren



Fragen?

Lust auf Austausch?

Eher mündlich?

0351/ 653 17 556

0176/ 600 013 85

Oder doch schriftlich?

info@progress-dresden.de

Egal wie. Wir freuen uns.

