



MERKBLATT FÜR DEN REPORT

„KAUFMANN / KAUFFRAU FÜR VERSICHERUNGEN UND FINANZEN“

FACHRICHTUNG VERSICHERUNG

ZUM PRÜFUNGSBEREICH FALLBEZOGENES FACHGESPRÄCH

Aus diesen 8 Wahlqualifikationseinheiten müssen 2 unterschiedliche ausgewählt werden.
Pro Wahlqualifikationseinheit muss 1 Report erstellt werden.

Wahlqualifikationseinheiten:

- Kundengewinnung und Bestandsausbau
- Marketing
- Steuerung und Verkaufsförderung in der Vertriebseinheit
- Risikomanagement
- Vertrieb von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge
- Vertrieb von Versicherungsprodukten für Gewerbekunden
- Optimierung von Kundenbeziehungen und Versicherungsbeständen
- Schadenservice und Leistungsmanagement

Der Prüfling soll im Fachgespräch über eine der beiden selbständig durchgeführten betrieblichen Fachaufgaben zeigen, dass er

1. komplexe Aufgaben bearbeiten
2. seine Vorgehensweise begründen
3. Problemlösungen in der Praxis erarbeiten
4. Hintergründe und Schnittstellen erläutern
5. Ergebnisse bewerten

kann. Einer der beiden eingereichten Reporte (wird durch den Prüfungsausschuss ausgewählt) dient als Grundlage für das Fallbezogene Fachgespräch.
Der Report wird nicht bewertet. (vgl. § 9 und 10 AO).

Formale Hinweise für die Erstellung der Reporte:

- Deckblatt mit Inhalt (siehe Anlage)
 - Insgesamt 3 Seiten Umfang „Report“ gemäß Ausbildungsordnung, DIN A 4
 - 1-zeilig verfasst
 - einseitig beschrieben
 - linker und rechter Rand 2,5 cm
 - fortlaufende Seitennummerierung
 - Name auf jeder Seite
 - ganze Sätze
 - Angabe der Wahlqualifikationseinheit
- (Das heißt, es müssen insgesamt 4 Seiten pro Report (PDF-Format) hochgeladen werden)

Gliederungspunkte gem. Ausbildungsordnung

- Aufgabenstellung / Arbeitsauftrag
- Planungsphase
- Durchführungsphase
- Auswertungsphase