

## Gesprächssimulation (Kundenberatungsgespräch)

### Kommunikation und Handeln im Kundenkontakt

Prüfungsausschuss stellt 2 praxisbezogene Aufgaben aus dem gewählten Kundenbedarfsfeld zur Auswahl. Prüfling hat 15 Minuten Zeit, um **eine der beiden Aufgaben** auszuwählen und sich anhand dieser auf die Gesprächssimulation vorzubereiten.

### Auswahl bei der Anmeldung zur Prüfung aus 7 Kundenbedarfsfeldern:

*Absicherung von Wohnen und Wohneigentum*

*Absicherung von Berufsausübung und Freizeitgestaltung*

*Absicherung von Mobilität und Reisen*

*Förderung der Gesundheit sowie die Absicherung von Krankheit und Pflege*

*Vorsorge für das Alter und die Vermögensbildung*

*Absicherung des Einkommens für die Hinterbliebenenversorgung*

*Absicherung von Nicht-Privatkunden*

15 Minuten Zeit zur Vorbereitung incl. Auswahl der Aufgabe

15 Minuten Gesprächssimulation

Gewichtung 20%

#### **Der detaillierte Überblick zu den Gebieten:**

##### **Absicherung von Wohnen und Wohneigentum**

- Hausratsversicherung
- Glasversicherung
- Wohngebäudeversicherung

##### **Absicherung von Berufsausübung u. Freizeitgestaltung**

- Privathaftpflichtversicherung
- Hundehalter-Haftpflichtversicherung
- Pferdehalter-Haftpflichtversicherung
- Haus- und Grundbesitzer-Haftpflichtversicherung
- Bauherren-Haftpflichtversicherung
- Gewässerschaden-Haftpflichtversicherung
- Privat-Rechtsschutzversicherung
- Berufs-Rechtsschutzversicherung
- Verkehrs-Rechtsschutzversicherung
- Fahrer-Rechtsschutzversicherung
- Wohnungs- und Grundstücks-Rechtsschutzversicherung

##### **Absicherung von Mobilität und Reisen**

- Kfz-Haftpflichtversicherung mit Kfz-Umweltschadenversicherung
- Kaskoversicherung
- Fahrerschutzversicherung
- Autoschutzbrief
- Reiseversicherungen (Reisegepäck; Reiserücktritts-, Reiseabbruchversicherung)
- Auslandsreisekrankenversicherung

##### **Förderung der Gesundheit sowie die Absicherung von Krankheit und Pflege**

- Krankheitskostenversicherung
- Krankenergänzungsversicherung
- Krankenhaustagegeldversicherung
- Krankentagegeldversicherung
- Private Pflegepflichtversicherung
- Pflegeergänzungsversicherung

##### **Vorsorge für das Alter und die Vermögensbildung**

- Kapitalbildende Lebensversicherung
- Private Rentenversicherung – klassisch und fondsgebunden
- Zusatzversicherungen (Unfalltod-Zusatzversicherung, Hinterbliebenenrenten-Zusatzversicherung, Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung)

##### **Absicherung des Einkommens und die Hinterbliebenenversorgung**

- Unfallversicherung
- Selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung
- Risikolebensversicherung

##### **Absicherung von Nicht-Privatkunden**

## Fallbezogenes Fachgespräch (Report)

### **Projektbezogene Prozesse in der Versicherungswirtschaft**

Fallbezogenes Fachgespräch ausgehend von einer praxisbezogenen Aufgabe, die zuvor eigenständig im Ausbildungsbetrieb **in der gewählten Wahlqualifikation** durchgeführt wird und mit einem **Report** beschrieben wurde.

### **Auswahl bei der Anmeldung zur Prüfung aus 5 Wahlqualifikationen:**

*Versicherungsfälle managen*

*Risikomanagement durchführen*

*Risiken für Nicht-Privatkunden absichern*

*Im Vertrieb betriebswirtschaftlich arbeiten*

*Digitalisierungsprozesse in der Versicherungswirtschaft initiieren und begleiten*

**20 Minuten Fallbezogenes Fachgespräch**

*Gewichtung 20%*

Weitere Informationen finden Sie im Leitfaden zur Erstellung des Reports