

## Beobachtungs- und Bewertungsbogen für die mündlichen Prüfungen nach § 3 Abs. 9-11 Verordnung über die Prüfung zum anerkannten Abschluss

**Geprüfter Fachwirt für Versicherungen und Finanzen**  
**Geprüfte Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen**

### Prüfungsteilnehmer/-in:

**Name:** \_\_\_\_\_

**Vorname:** \_\_\_\_\_

**Geburtsdatum:** \_\_\_\_\_

**Prüfungsnummer:** \_\_\_\_\_

**Prüfungsdatum:** \_\_\_\_\_

Befangenheit der Prüfer:  ja  nein

Rücktritt aus gesundheitlichen Gründen:  ja  nein

Sonstige Angaben: \_\_\_\_\_

#### Auszug aus der Verordnung

Die mündliche Prüfung gliedert sich in zwei Teile:

##### Teil 1: Personalführung, Qualifizierung und Kommunikation

- a) Gesprächssimulation mit anschließendem Fachgespräch
- b) Präsentation

Im ersten Teil der mündlichen Prüfung soll in einer Gesprächssimulation (Rollenspiel) mit anschließendem Fachgespräch sowie einer Präsentation die Fähigkeit nachgewiesen werden, betriebsbezogen und situationsgerecht mit Kunden und Mitarbeitern zu kommunizieren, Mitarbeiter zu führen sowie Moderations- und Präsentationstechniken team- und ergebnisorientiert einsetzen zu können (§ 3 Abs. 10).

##### Teil 2 Vertriebsmanagement, Risikomanagement oder Schaden- und Leistungsmanagement Fachgespräch

Der zweite Teil der mündlichen Prüfung besteht aus einem Fachgespräch, in dem nachgewiesen werden soll, dass im Rahmen des gewählten Handlungsbereiches eine komplexe Problemstellung aus einem betrieblichen Kernprozess dargestellt, beurteilt und gelöst werden kann. Ausgangspunkt für das Fachgespräch ist das Thema der Präsentation (§ 3 Abs. 11).

## Teil 1: Personalführung, Qualifizierung und Kommunikation

### a) Gesprächssimulation mit anschließendem Fachgespräch

Beginn: \_\_\_\_\_ Ende: \_\_\_\_\_

Thema: \_\_\_\_\_  
(z. B. Beurteilungsgespräch, Zielvereinbarungsgespräch, Kritikgespräch)

#### Gesprächssimulation (15 Minuten)

##### Gesprächsverhalten

Bewertung:	++	+	-	--
Schafft eine angenehme Atmosphäre				
Drückt sich klar und verständlich aus				
Hört konzentriert und aufmerksam zu				
Hat eine angemessene Körpersprache				
Vertritt seinen/ihren Standpunkt klar				
Kann sich in die Perspektive des Gesprächspartners hineinversetzen und erkennt seine Bedürfnisse				
Bemerkungen:				

**Erreichte Punkte**

(max. 100 Pkt.)

##### Gesprächssystematik

Bewertung:	++	+	-	--
Analysiert die Situation				
Strukturiert das Gespräch und verliert sein/ihr Ziel nicht aus den Augen				
Greift Argumente des Gesprächspartners auf und bezieht diese mit ein				
Stellt situationsgerechte Fragen und fasst zusammen				
Setzt Hilfsmittel zielgerichtet und gesprächsfördernd ein				
Erarbeitet sinnvolle Alternativen/Lösungsvarianten				
Weist auf Konsequenzen der Lösung hin				
Trifft konkrete Vereinbarungen				
Bemerkungen:				

(max. 100 Pkt.)

#### Fachgespräch (10 Minuten)


(max. 100 Pkt.)

**Teil 1: Personalführung, Qualifizierung und Kommunikation**

b) **Präsentation** zum Thema im Handlungsbereich:

- Vertriebsmanagement  Risikomanagement  Schaden- und Leistungsmanagement

Beginn: \_\_\_\_\_ Ende: \_\_\_\_\_ (10 Minuten)

Thema: \_\_\_\_\_

**Verhalten während der Präsentation**

Bewertung:	++	+	-	--
Stellt Kontakt zu den Teilnehmern her und hält ihn				
Hält Blickkontakt				
Drückt sich klar und verständlich aus				
Hat eine angemessene Körpersprache				
Tritt sicher und überzeugend auf				
Bezieht Teilnehmer ein				
Geht sicher mit den eingesetzten Medien um				
Bemerkungen:				

**Erreichte Punkte**

(max. 100 Pkt.)

**Systematik der Präsentation**

Bewertung:	++	+	-	--
Findet einen angemessenen Einstieg				
Analysiert die Situation und behandelt die Kernprobleme angemessen				
Strukturiert die Präsentation und verliert sein/ihr Ziel nicht aus den Augen (roter Faden)				
Unterstützt die Präsentation durch die eingesetzten Medien				
Verdeutlicht die Inhalte durch Visualisierung				
Zeigt sachgerechte Alternativen/Lösungsvarianten auf				
Weist auf Konsequenzen der Lösung hin				
Bringt die Präsentation zum Abschluss				
Bemerkungen:				

(max. 100 Pkt.)

**Bewertung Teil 1: Personalführung, Qualifizierung und Kommunikation**

a) **Gesprächssimulation mit Fachgespräch**

Gesprächsverhalten	_____	x	0,20	=	_____	} 40%
Gesprächssystematik	_____	x	0,20	=	_____	
Fachgespräch	_____	x	0,20	=	_____	

b) **Präsentation**

Verhalten während der Präsentation	_____	x	0,20	=	_____	} 40%
Systematik der Präsentation	_____	x	0,20	=	_____	

**Ergebnis Teil 1**

\_\_\_\_\_

