

Protokollbogen zum praktischen Prüfungsteil für Versicherungsvermittler

Kunden- und Vertriebsorientierung		Bewertung: ++ + - -- ./.
(A) Kundensituation erfassen		
Erfasst persönliche Angaben und ergänzt notwendige Daten		
Erfasst bestehende Versicherungen/Vorsorge im Wahlbereich		
Thematisiert die Dokumentationspflicht		
Erfragt und erfasst Anliegen des Kunden		
Teilpunkte A (0-30 Punkte)		
(B) Kundengerechte Lösungen entwickeln		
Veranschaulicht den Versicherungsbedarf im Wahlbereich		
Vereinbart und begründet Prioritäten in der Risikoabsicherung/Vorsorge		
Ermittelt die Versicherungs-/Versorgungslücke		
Schließt die Versicherungs-/Versorgungslücke		
Nimmt den Antrag oder die Anfrage auf Angebotserstellung mit dem Kunden auf		
Teilpunkte B (0-35 Punkte)		
Bemerkungen		

Gesprächsführung (C)		Bewertung: ++ + - -- ./.
Gestaltet die Gesprächseröffnung und kommt der Informationspflicht nach		
Drückt sich verständlich und kundenorientiert aus		
Setzt Hilfsmittel (ggf. Dokumentationsunterlagen) gesprächsfördernd ein		
Stellt den Kundennutzen der Lösung heraus		
Greift Ausführungen/Argumente/ Einwände des Kunden auf		
Fasst Gesprächsteile/-ergebnisse zusammen		
Hört konzentriert und aktiv zu		
Setzt Fragen situationsgerecht ein		
Strukturiert das Gespräch/ Führt zum Ziel		
Teilpunkte C (0-35 Punkte)		
Gesamtpunkte (Mindestanforderung für eine erfolgreiche Prüfung 50 Punkte)		

Bewertung:

- + + Ein Gesichtspunkt im Gespräch wurde vom Kandidaten vollständig und selbständig dargestellt.
- + Ein Gesichtspunkt wurde ohne wesentliche Abstriche und ohne wesentliche Hilfestellung ausgefüllt.
- Ein Gesichtspunkt wurde nur unvollständig oder nur mit Hilfe des „Kunden“ ausgefüllt.
- Ein notwendiger Gesichtspunkt im Ablauf des Gesprächs wurde durch den Kandidaten – auch nach Gesprächshilfen vom „Kunden“ – nicht ausgefüllt.
- ./ Ein Gesichtspunkt hat sich durch den Gesprächsverlauf nicht ergeben und ist deswegen weder positiv noch negativ bewertbar.