

## **Ausbildung Young Insurance Professional VBV - Schlussprüfung mündlich**

### **Factsheet Option Beratung / Verkauf**

#### **Ausgangslage**

---

Für den 2. Teil der mündlichen Schlussprüfung muss eine Option aus folgenden Kernprozessen ausgewählt werden:

- Underwriting / Produktmanagement
- Schaden- / Leistungsmanagement
- Beratung / Verkauf

#### **Branchenkombinationen Option Beratung / Verkauf**

---

Für diesen Kernprozess können folgende Branchenkombinationen gewählt werden:

- Sach- und Vermögensversicherungen (branchenübergreifend, Privat / Unternehmen)
- Personen- und Sozialversicherungen (branchenübergreifend, Privat / Unternehmen)

#### **Kurzbeschreibung Option Beratung / Verkauf**

---

Die einzelnen Aufgaben/Tätigkeiten/Prozesse der drei Kernprozesse hängen von der Gesellschaft und deren interne Organisation sowie von der Versicherungsbranche ab. Für den Kernprozess Beratung / Verkauf sind folgende Prozesse typisch (nicht abschliessend):

- Beratung von Kunden / Auskunftserteilung auf einer Generalagentur => persönlich, telefonisch, schriftlich
- Beratung von Kunden / Auftragserteilung in einem Kundenservice Center / Call Center => telefonisch, schriftlich
- Verkaufsunterstützung für den Aussendienst
- Erstellen von Offerten und Verkaufshilfsmitteln (z.B. Vorsorgeanalysen)
- Verkaufsgespräche vorbereiten, führen und nachbereiten
- Zusammenarbeit mit alternativen Vertriebskanälen / Brokern
- Zusammenarbeit mit andern internen Stellen (z.B. Schaden-/Leistungsmanagement, Underwriting)