

Marketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten für Privatkunden

Fach- und Führungskompetenz für die Assekuranz. Geprüfter Fachwirt für Versicherungen und Finanzen / Geprüfte Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen

von

Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) e.V., Prof. Dr. Thomas Köhne, Manfred Lange, Rainer Foitzik, Wolfgang Schmidt

3. Auflage

VVW Karlsruhe 2015

Verlag C.H. Beck im Internet:

www.beck.de

ISBN 978 3 89952 842 8

Vorwort

Die Rahmenbedingungen der Versicherungswirtschaft werden sich auch in den nächsten Jahren grundlegend ändern. Mit der 2009 in Kraft getretenen Verordnung zum anerkannten Abschluss „Geprüfter Fachwirt / Geprüfte Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen“ hat die Versicherungsbranche ein innovatives Bildungskonzept für die Zukunft des Wirtschaftszweigs erarbeitet und rüstet ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für den gestalterischen Umgang mit dem Wandel.

Wissenschaft und Berufspraxis haben bei diesem Bildungskonzept wieder Hand in Hand gearbeitet und die Verordnung auf den Nachweis der Kompetenzen abgestellt, die die Branche heute und morgen benötigt, um erfolgreich zu sein. Vorstände und Führungskräfte der Assekuranz haben im Vorfeld Tätigkeitsfelder definiert, in denen Fachwirte für Versicherungen und Finanzen schwerpunktmäßig arbeiten werden:

- Produktmanagement
- Vertriebsmanagement
- Risikomanagement
- Schaden- und Leistungsmanagement

Aufbauend auf den Kenntnissen, Fertigkeiten und Fähigkeiten der Ausbildung zum Kaufmann / zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen werden die Studierenden in den grundlegenden Qualifikationen *Steuerung und Führung im Unternehmen, Marketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten für Privatkunden* sowie *Personalführung, Qualifizierung und Kommunikation* ihr Know-how erheblich erweitern. In der anschließenden Spezialisierung auf einen aus sechs Produktmanagementbereichen und einen aus drei betrieblichen Kernprozessen können die Studierenden ihre Kompetenzen in den Feldern ausbauen, die ihrem beruflichen Werdegang und ihren Potentialen entsprechen.

Der vorliegende Band *Marketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten für Privatkunden* begleitet die Fortbildung und kann darüber hinaus auch allen anderen an der Materie Interessierten als Fachliteratur empfohlen werden.

Die Fortbildung wie auch die zugehörige Literatur orientieren sich an betrieblichen Praxisfällen. In der Fachwirliteratur wird deshalb Bezug genommen auf Handlungssituationen der fiktiven Versicherungsgesellschaft Proximus Versicherung AG. Aus diesem Grund ist ein Profil der Proximus Versicherung AG vorangestellt.

Mit dem vorliegenden Band bedanken sich Herausgeber und Redaktion sehr herzlich bei den Autoren und wünschen allen Studierenden viel Erfolg!

München, im Februar 2015