

# PRÜFUNGEN IM BERUFSBILD DER KAUFLEUTE FÜR VERSICHERUNGEN UND FINANZEN (AO 2014)

---

Schülerinformationen

der Städtischen Berufsschule für Versicherungs-  
und Personalwesen in München



# Agenda

1. Struktur der Ausbildung (AO 2014)
2. Die Zwischenprüfung
3. Die Abschlussprüfung
  1. Die schriftliche Abschlussprüfung
    1. Versicherungswirtschaft sowie Schaden- und Leistungsbearbeitung
    2. Wirtschafts- und Sozialkunde
  2. Die mündliche Abschlussprüfung
    1. Mündliche Prüfungsbereiche im Vergleich
    2. Das Fallbezogene Fachgespräch (FFG)
    3. Das Kundenberatungsgespräch (KBG)
  3. Bestehensregelung
  4. Beispielrechnung



# Struktur der Ausbildung

(nach der Änderungsverordnung vom 27. Mai 2014)

Fachrichtung Versicherung				Fachrichtung Finanzberatung			
Wahlbereich	2 aus 8	Steuerung und Verkaufsförderung in der Vertriebseinheit	Vertrieb von Versicherungsprodukten für Gewerbekunden		Optimierung von Finanzproduktbeständen der Kunden	Finanzierungsberatung von gewerblichen Kunden	
		Optimierung von Kundenbeziehungen & Versicherungsbeständen	Schadenservice und Leistungsmanagement			Private Immobilienfinanzierung und Versicherungen	Vertrieb von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge
			Vertrieb von Produkten der bAV	Marketing	Risiko-management		Pflichtbereich
Pflichtbereich	Schaden- und Leistungsbearbeitung			Anlage in Finanzprodukte			
Kernqualifikation	Bestandskundenmanagement						Kernqualifikation
	Kundenberatung und Verkauf						
	Versicherungs- und Finanzprodukte						
	Arbeitsgestaltung, kaufmännische Steuerung und Kontrolle						
	Der Ausbildungsbetrieb						

Quelle: [BWV Bildungsverband](http://www.bwv.de)



# Die Zwischenprüfung

- Die Zwischenprüfung dient der Ermittlung des Ausbildungsstandes, daher findet sie in der Mitte des zweiten Ausbildungsjahres statt.
- Inhalte der Prüfung sind folgende Prüfungsgebiete:
  1. Arbeitsorganisation und Kommunikation,
  2. Dienstleistungen in der Versicherungswirtschaft,
  3. Wirtschafts- und Sozialkunde.
- Prüfungszeit: 120 Minuten (60 Aufgaben)
- Erlaubte Hilfsmittel:
  - Nicht programmierter, netzunabhängiger Taschenrechner
  - Bedingungswerk Proximus und eine Gesetzessammlung und / oder Textausgaben einzelner Gesetze in jeweils unkommentierter Form



# Die Abschlussprüfung

- Die vereinbarte Ausbildungsdauer gibt den Prüfungstermin vor:
  - 2,5-jährige Ausbildung: Schriftliche AP Ende November /  
Mündliche AP Anfang Februar
  - 2- und 3-jährige Ausbildung: Schriftliche AP Anfang Mai /  
Mündliche AP Anfang Juli
- Diese Prüfung besteht aus 4 unterschiedlich gewichteten Bereichen:

Versicherungswirtschaft sowie Schaden- und Leistungsbearbeitung	40 %	100 %
Wirtschafts- und Sozialkunde	10 %	
Fallbezogenes Fachgespräch	25 %	
Kundenberatungsgespräch	25 %	



# Die schriftliche Abschlussprüfung

- ca. 3 Monate vor der schriftlichen Abschlussprüfung wird der Prüfling zur Prüfung bei der IHK angemeldet
- Mit der Anmeldung gibt der Prüfling bekannt, welcher Pflichtbereich geprüft werden soll (z. B. in der Fachrichtung Versicherung die Sparte für die Schaden- und Leistungsbearbeitung)
- Beide Prüfungsbereiche werden an einem Tag, getrennt durch eine kurze Pause (ca. 1 Stunde), geprüft

Versicherungswirtschaft sowie Schaden- und Leistungsbearbeitung	180 min
Wirtschafts- und Sozialkunde	60 min

- Die Inhalte der Prüfungsbereiche sind im Prüfungskatalog festgelegt



# Versicherungswirtschaft sowie Schaden- und Leistungsbearbeitung

Aufgabenteil	Inhalte	Punktverteilung		
Aufgabe 1 – 3: Arbeitsgestaltung, kaufmännische Steuerung und Kontrolle	Arbeits- und Selbstorganisation, Datenschutz und -sicherheit, Betriebliches Rechnungswesen, Kosten- und Leistungsrechnen, Controlling	20	<b>80</b>	Kernqualifikation
Aufgabe 4 – 6: Bestandskundenmanagement	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Vertragsservice</li> <li>▪ Kundenbetreuung</li> </ul>	20		
Aufgabe 7 – 12* bzw. 13*: Versicherungs- und Finanzprodukte	Breites Wissen über die verschiedenen Sparten gemäß Liste der zu vermittelnden Produkte	40		
Aufgabe 1 – 3: Schaden- und Leistungsbearbeitung (Fachrichtung Versicherung)	Bearbeitung konkreter Schaden- bzw. Leistungsfälle in der gewählten Sparte	20	<b>20</b>	Pflichtbereich nach Fachrichtung
Aufgabe 1 – 3: Anlage in Finanzprodukte (Fachrichtung Finanzberatung)	Bearbeitung konkreter Kundensituationen im Zusammenhang mit Finanzanlagen und -produkten	20		

\* Unterschiedlich, je nach Gesamtpunktzahl der Aufgaben 1 – 12

Zugelassene Hilfsmittel: Bedingungswerk Proximus, Taschenrechner, Gesetzessammlung / Textausgaben einzelner Gesetze/Verordnungen (jeweils unkommentiert bzw. nicht programmierbar, netzunabhängig und ohne Kommunikationsmöglichkeit mit Dritten)



# Wirtschafts- und Sozialkunde

Inhalte	ca. Anteil der Prüfungsaufgaben	
Grundlagen des Wirtschaftens	5 %	100 %
Rechtliche Rahmenbedingungen des Wirtschaftens	20 %	
Menschliche Arbeit im Betrieb	30 %	
Steuern	5 %	
Markt und Preis / Wirtschaftsordnung	20 %	
Grundzüge der Wirtschaftspolitik in der sozialen Marktwirtschaft	20 %	

Zugelassenes Hilfsmittel: Taschenrechner (nicht programmierbar, netzunabhängig und ohne Kommunikationsmöglichkeit mit Dritten)





# Die mündliche Abschlussprüfung

- Mit der Anmeldung zur schriftlichen Abschlussprüfung wird der Prüfling auch zur mündlichen Prüfung bei der IHK angemeldet
- Mit der Anmeldung gibt der Prüfling bekannt:
  1. Welche Wahlqualifikationseinheiten für das Fallbezogene Fachgespräch ausgewählt wurden (z. B. in der Fachrichtung Versicherung: Kundengewinnung und Bestandsausbau sowie Risikomanagement)
  2. Welche Sparte Gegenstand des Kundenberatungsgesprächs ist (z. B. Kraftfahrt)
- Der Prüfling erhält rechtzeitig vor dem Termin eine Einladung durch die IHK und sollte ca. 30 Minuten vorher am Prüfungsort erscheinen
- Beide Prüfungsbereiche werden direkt hintereinander geprüft
- Prüfungssituation ist 1:1



# Mündliche Prüfungsbereiche im Vergleich

## Fallbezogenes Fachgespräch

- Hilfsmittel:
  - die bei der IHK eingereichten Reporte und alle Materialien, die für die Umsetzung der komplexen Fachaufgabe verwendet wurden, wie z. B. Auswertungen, Übersichten, Grafiken, Flyer, die helfen, die Ausführungen des Prüflings zu unterstützen und dabei gezielt eingesetzt werden
- Fokus:  
Prozesskompetenz (nicht Fachwissen)
- Vorbereitungszeit: keine
- Prüfungszeit: höchstens 15 Minuten
- Rolle des Prüflings:
  - Prüfer führt aktiv das Gespräch und hinterfragt der Prozess, z. B. Prüfling soll Vorgehensweise begründen, Hintergründe erläutern und Ergebnisse bewerten

## Kundenberatungsgespräch

- Hilfsmittel:
  - unternehmenseigene Verkaufsmaterialien, wie z. B. Broschüren, Anträge, Tabellen, Tarife, Taschenrechner / Tarifrechner (bei sinnvollem Einsatz auch Laptop) die helfen, Gespräche mit Kunden verkaufsorientiert zu führen
- Fokus:  
Verkaufsorientierung / fachliche Logik und Gesprächsführung
- Vorbereitungszeit: höchstens 15 Minuten
- Prüfungszeit: höchstens 20 Minuten
- Rolle des Prüflings:
  - Kundenberater des Ausbildungsunternehmens bzw. der Ausbildungsagentur (nicht Proximus)



# Das Fallbezogene Fachgespräch (FFG)

- Der Prüfling erstellt im Verlauf seiner Ausbildungszeit zwei schriftliche Reporte über komplexe betriebliche Fachaufgaben, die selbstständig bearbeitet wurden und die jeweils unterschiedlichen Wahlqualifikationseinheiten zuzuordnen sind.
- Nach Aufforderung der IHK für München und Oberbayern werden die Reporte innerhalb einer genannten Frist in ein Onlineportal hochgeladen (PDF-Format erforderlich).
- Reicht der Prüfling die Reporte nicht oder beide zur selben Wahlqualifikationseinheit ein, ist das FFG mit ungenügend zu bewerten.
- Der Prüfer wählt einen der beiden Reporte als Gesprächsgrundlage nach dem Zufallsprinzip aus, demnach wird nur eine Wahlqualifikationseinheit geprüft.
- Inhalt und Aufbau des Reports fließen nicht in die Bewertung ein.



# Das Fallbezogene Fachgespräch (FFG)

## 1. Kundengewinnung und Bestandsausbau

### 1.1 Gewinnung von Neukunden

- a) vertriebliche Aktionen für die Kundengewinnung entwickeln
- b) Methoden der Zielgruppenanalyse auswählen und Zielgruppen analysieren
- c) Produkte auswählen, Verkaufsargumente entwickeln und einsetzen
- d) Maßnahmen zur Direktansprache auswählen und umsetzen
- e) Daten des Neukundengeschäfts aufbereiten und auswerten, Kosten und Nutzen der durchgeführten vertrieblichen Aktionen beurteilen

### 1.2 Ausbau bestehender Kundenbeziehungen

- a) Kundenmerkmale für die Bestandsanalyse auswählen
- b) Bestände im Hinblick auf zusätzliche Angebote analysieren
- c) Maßnahmen zur Kundenansprache anwenden
- d) Ergebnisse von Bestandsaktionen aufbereiten und auswerten, Kosten und Nutzen beurteilen

## 2. Marketing

- a) Marketingaktivitäten aus den Zielen des Unternehmens ableiten
- b) Informationen und statistische Daten beschaffen, aufbereiten und präsentieren
- c) Versicherungsmärkte analysieren
- d) Zusammenhang zwischen Kundengruppen und Produktgestaltung berücksichtigen, Zielgruppen festlegen
- e) Marketinginstrumente auswählen und einsetzen, Vorschläge für die Vermarktung von Produkten entwickeln und präsentieren
- f) wettbewerbsrechtliche Regelungen berücksichtigen
- g) Informationen für Kunden aufbereiten
- h) Ergebnisse von Marketingmaßnahmen beurteilen

## 3. Steuerung und Verkaufsförderung in der Vertriebseinheit

### 3.1 Steuerung in der Vertriebseinheit

- a) Arbeitsprozesse in der Vertriebseinheit identifizieren und Maßnahmen ableiten
- b) quantitative und qualitative Geschäftsziele erläutern
- c) Vertriebssteuerungsinstrumente, insbesondere Provisionsvorgaben und Geschäftspläne, für die Zielplanung berücksichtigen
- d) Maßnahmenpläne zur Erreichung der Geschäftsziele entwickeln
- e) Kennzahlen ermitteln und zur Beurteilung des wirtschaftlichen Erfolges auswerten

### 3.2 Verkaufsförderung in der Vertriebseinheit

- a) Instrumente zur Verkaufsförderung entwickeln und umsetzen
- b) Kosten und Nutzen von Verkaufsförderungsmaßnahmen ermitteln und ihre Wirksamkeit beurteilen

## 4. Risikomanagement

### 4.1 Risikoanalyse

- a) versicherbare Risiken, versicherbare Risiken mit Erschwernissen und nicht versicherbare Risiken gemäß den Annahmerichtlinien feststellen
- b) zusätzliche Informationen zum Antrag einholen und bewerten
- c) Konditionen für versicherbare Risiken mit Erschwernissen unter Berücksichtigung betrieblicher Regelungen festlegen

### 4.2 Antragsannahme

- a) Beiträge ermitteln
- b) Risikobegrenzungen und -ausschlüsse erklären
- c) Kunden Alternativen zum Antrag anbieten
- d) über Anträge entscheiden
- e) Ablehnung von Anträgen begründen

## 5. Vertrieb von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge

### 5.1 Kundenberatung von Arbeitgebern und Arbeitnehmern

- a) Analyse der Unterstützungsleistungen durchführen
- b) Versorgungsziele feststellen
- c) Versorgungslücken ermitteln
- d) Kunden über Durchführungswege beraten
- e) rechtliche Vorschriften berücksichtigen

### 5.2 Angebot und Antrag

- a) Angebote entwickeln und erläutern
- b) Beiträge ermitteln
- c) Antragsdaten aufnehmen
- d) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren

## 6. Vertrieb von Versicherungsprodukten für Gewerbekunden.

### 6.1 Kundenberatung

- a) Risikosituationen analysieren und dokumentieren
- b) Versicherungsbedarf ermitteln
- c) bedarfsgerechte Absicherungen begründen

### 6.2 Angebot und Antrag

- a) kundengerechte Angebote entwickeln und erläutern
- b) Beiträge ermitteln
- c) Antragsdaten aufnehmen
- d) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren

## 7. Optimierung von Kundenbeziehungen und Versicherungsbeständen

### 7.1 Optimierung von Kundenbeziehungen

- a) Anlässe zur Überprüfung von Versicherungsverträgen identifizieren und Handlungsbedarf ableiten
- b) Kundenbeziehungen auf Möglichkeiten der Optimierung überprüfen
- c) Maßnahmen vorschlagen und umsetzen
- d) Erfolg der Maßnahmen überprüfen und bewerten

### 7.2 Optimierung von Versicherungsbeständen

- a) Bestände anlassbezogen überprüfen, analysieren und Ergebnisse bewerten
- b) Kriterien für den Erfolg von Maßnahmen entwickeln, Maßnahmen vorschlagen und Entscheidungen vorbereiten
- c) Maßnahmen zur Optimierung der Bestände umsetzen
- d) Erfolg der Maßnahmen überprüfen und bewerten

## 8. Schadenservice und Leistungsmanagement

- a) Service für Schaden- und Leistungsfälle organisieren
- b) Kunden bei komplexen Schaden- und Leistungsfällen betreuen
- c) Maßnahmen zur Schadenverhütung und Schadenminimierung auswählen und den Kunden vorschlagen
- d) Kostenbeteiligung Dritter und des Versicherungsnehmers aufgrund rechtlicher Vorschriften prüfen und einfordern
- e) den Nutzen von Schadenservice und Leistungsmanagement für das Unternehmen analysieren und Maßnahmen vorschlagen
- f) bei der Weiterentwicklung des Schadenservice und Leistungsmanagement mitwirken



# Das Fallbezogene Fachgespräch (FFG)

## Aufbau des Reports:

### 1. Aufgabenbeschreibung

Was ist zu tun?

Bis wann ist was zu erledigen?

Welche inhaltlichen Vorgaben müssen eingehalten bzw. welches Ergebnis soll erzielt werden?

### 2. Planungs- und Vorbereitungsphase

Welche Vorüberlegungen gibt es, z.B. aufgrund des Vorwissens?

Wie kann die Aufgabe durchgeführt werden?

Gibt es Alternativen und wie sind diese zu bewerten?

### 3. Durchführungsphase

Wie wurde die Aufgabe gelöst?

Wie wurde Schritt für Schritt vorangegangen?

Mit welchen Schnittstellen/Ansprechpartnern wurde zusammengearbeitet?

### 4. Auswertung

Welches Ergebnis wurde erzielt?

Weicht das Ergebnis von den Planungen ab und falls ja, warum?

Welche Kosten- und Nutzenbewertung kann vorgenommen werden?



# Das Fallbezogene Fachgespräch (FFG)

- Die Vorgabe zwei Reporte mit maximal drei DIN A4-Seiten anzufertigen, ist bereits in der Ausbildungsordnung geregelt (§ 9 Abs. 3 Nr. 4 bzw. § 10 Abs. 3 Nr. 4 der AO).
- Weitere formale Hinweise:
  - Kopfzeile: Namen, Wahlqualifikationseinheit und Prüflingsnummer (evtl. Logo des Unternehmens bzw. der Ausbildungsagentur)
  - Fußzeile: fortlaufende Seitennummerierung
  - Schriftgröße 12, Schriftart Arial
  - 1-zeilig verfasst (Zeilenabstand 1,0)
  - Verwendung der Ich-Form („Ich bin Auszubildender im zweiten Ausbildungsjahr...“)
  - Stichpunktartige oder ausführliche Form (oder auch Mischform)

Marie Muster  
Identifikationsnummer: 1552183815  
Marketing



Marie Muster  
Identifikationsnummer: 1552183815  
Marketing

## Aufgabenstellung:

Bei der Bayerischen absolviere ich meine Ausbildung zur Kauffrau für Versicherung und Finanzen. Meine Ausbildungszeit beträgt 3 Jahre und in diesem Zeitraum habe ich die Möglichkeit, verschiedene Abteilungen zu durchlaufen. Derzeit befinde ich mich am Anfang des 2. Ausbildungsjahres und bin momentan in der Abteilung Marketing eingeteilt. Die Aufgaben des Marketings bestehen z. B. darin, das Unternehmen am Markt so zu präsentieren, damit eine höchstmögliche Aufmerksamkeit erreicht werden kann. Das Marketing der Bayerischen bündelt die Aktivitäten des Unternehmens in Form von Werbung, Produktentwicklung, Aktionen und Kampagnen, die u. a. alle samt das Ziel haben, den Absatz zu erhöhen.

Meine Ausbilderin, Frau Meier, stellte mir die Aufgabe, innerhalb von zwei Wochen eine Verkaufshilfe für die Unfall-Police INDIVIDUAL zu erstellen, das heißt ein haptisches Verkaufsinstrument für den Außendienst und damit auch für den Kunden zu entwickeln. Dieses soll dazu dienen, die Kunden mit der Unfall-Police INDIVIDUAL im Beratungsgespräch anzusprechen. Der Kunde soll spielerisch erfahren, wie wichtig die Unfall-Police INDIVIDUAL ist und was diese alles enthält.

## Planungs- und Vorbereitungsphase:

Zunächst suchte ich im Intranet der Bayerischen nach Vorlagen für haptische Verkaufsinstrumente, um mir so einen besseren Einblick zu verschaffen. Mein Favorit war eine Klappkarte. Ich informierte mich bei meiner Ausbilderin über das Produkt und die Highlights und erhielt von ihr wichtige Hinweise und Unterlagen zur Unfall-Police INDIVIDUAL. Dadurch konnte ich mir die Vorgehensweise sowie den Nutzen und den Einsatz über dieses haptische Verkaufsmittel besser vorstellen. Zudem überlegte ich mir genau, welche Vorteile und wichtigen Informationen ich auf die Unfallklappkarte bringen möchte. Vom Dienstleister, der am Ende die Produktion der Klappkarte vornimmt, erhielt ich eine Musterkarte. So konnte ich mich zunächst mit der Technik, damit meine ich die Art und Weise, die Größe, die Form und die Klapptechnik beschäftigen. Nun war es meine Aufgabe, die vier Seiten der Unfallklappkarte zu gestalten. Ebenfalls plante ich noch eine Bedienungsanleitung für die Klapptechnik zu entwerfen.

## Durchführungsphase:

Zunächst machte ich mir Gedanken über die Deckseite der Klappkarte. Da es sich um die Unfall-Police INDIVIDUAL handelte, war mir bewusst, dass das Schlüsselwort die Fliege sein muss. Denn die Fliege ist das Erkennungsmerkmal der Unfall-Police INDIVIDUAL. Zudem ist die Überschrift „Diese Fliege kann Gliedmaßen abtrennen“ der entsprechende Leitsatz, der nicht verändert werden darf.

Im nächsten Schritt überlegte ich mir die P INDIVIDUAL. Mit Hilfe der Einleitung soll hineingezogen werden. Die Einleitung stellte dar und sollte deshalb den mittleren Part der U Seite der Unfallklappkarte sollten die High darstellen. Die letzte Seite wollte ich dazu nutz aufzugreifen und in Geschichtenform darste Gliedmaßen abtrennen kann.

Zunächst fing ich an die Deckseite zu gestalt Unfall-Police INDIVIDUAL, wurde die Fliege, platziert. Durch das Klappverfahren war das zu die Fliege nicht in zwei Teile geteilt werden du vollständig abgebildet sein muss. Das habe i Der blaue Hintergrund entspricht dem vorgege die Musterung im Hintergrund sollte die Karte i

Für die Einleitung habe ich mir viele Gedat unterschiedlich große offen gelegte Flächen. Den Rand habe ich erneut in blau hinterlegt. Ar Hilfe einer Flugbahn der Fliege aufgezeigt i Hände und Beine von Unfällen betroffen sei entstehen kann. Den zu vermittelten Inhalt h Grund möglichst knapp gehalten, um den Kun die Unfall Police INDIVIDUAL zu informieren.

Auf der dritten Klappseite habe ich die von knapp dargestellt. So stellte ich die Besonde den Spatipp der Unfall Police INDIVIDUAL in durch die Klappung automatisch stehen geblied Flugbahn den Fakten eine gewisse Leichtigkeit

Klappt man die Karte ein letztes Mal auf, fi weiterführendes grafisches Element sollte die F sein. Aufgrund der Corporate Identity i Unternehmenslogo platziert sowie die von mir Klapptechnik geschützt ist, war es nach Rüc wichtig, dass **logolopp** als dieses zu kennzeich

Weil die Klappkarte als haptisches Verkaufsi sollte und der Platz für Informationen best Weiterleitung einen QR-Code generieret [www.kleinabergemeinde.furt](http://www.kleinabergemeinde.furt).



# Das Kundenberatungsgespräch (KBG)

- In der Ausbildungsordnung (§ 9 Abs. 3 Nr. 3 bzw. § 10 Abs. 3 Nr. 3 der AO) ist hierzu beschrieben, dass der Prüfling Kundengespräche situationsbedingt vorbereiten, verkaufsorientiert führen und auf Kundenargumente angemessen reagieren soll.
- Der Prüfling erhält dazu zwei Aufgaben, von der er sich eine Kundensituation (z.B. Interessent für die Unfallversicherung) auswählen kann.
- Es wird erwartet, dass sich der Prüfling in der Vorbereitungszeit auf das Gespräch vorbereitet, z.B. Namen in Formulare übernimmt oder den Laptop hochfährt.
- Im Prüfungsgespräch wird ein tatsächliches Kundenberatungsgespräch simuliert, also wird der Prüfer einen Kunden darstellen, der „wohlwollend-kritisch“ eingestellt ist.
- Aufgrund der begrenzten Dauer von maximal 20 Minuten muss der Prüfling nicht zum Vertragsabschluss kommen, es muss allerdings eine klare Verkaufsorientierung erkennbar sein.



# Das Kundenberatungsgespräch (KBG)

- Bewertungskriterien des KBG:

1. Verkaufsorientierung / fachliche Lösung

- 1.1. Bedarfssituation des Kunden
- 1.2. Lösung für den Kunden

2. Gesprächsführung

- 2.1. Verhalten im Gespräch
- 2.2. Strukturieren des Gesprächs

- Neben der Fachkompetenz kommt es im KBG überwiegend darauf an, die Sozial- und Methodenkompetenz des Prüflings zu ermitteln, somit wird die Gesprächsführung (60 %) höher bewertet als die Verkaufsorientierung / fachliche Logik (40 %).





# Bestehensregelung

- „Zum Bestehen der Abschlussprüfung müssen im Gesamtergebnis sowie in mindestens drei der vier Prüfungsbereiche mindestens ausreichende Leistungen erbracht worden sein. Werden die Prüfungsleistungen in einem Prüfungsbereich mit "ungenügend" bewertet, so ist die Prüfung nicht bestanden.“  
(§ 9 Abs. 6 bzw. § 10 Abs. 6 der AO)
- Somit müssen diese drei Teilaspekte erfüllt sein:
  1. Das Gesamtergebnis muss mindestens „ausreichend“ sein (Durchschnitt  $\geq 50$  Punkte).
  2. In mind. drei Prüfungsbereichen müssen mindestens ausreichende Leistungen ( $\geq 50$  Punkte) erreicht werden.
  3. In keinem Prüfungsbereich darf das Ergebnis mit „ungenügend“ ( $< 30$  Punkte) bewertet werden.



# Beispielrechnung

	Gewichtung	Punkte		
Versicherungswirtschaft sowie Schaden- und Leistungsbearbeitung	40 %	82 Punkte	$82 \times 0,4$	= 32,8
Wirtschafts- und Sozialkunde	10 %	74 Punkte	$74 \times 0,1$	= 7,4
Fallbezogenes Fachgespräch	25 %	94 Punkte	$94 \times 0,25$	= 23,5
Kundenberatungsgespräch	25 %	78 Punkte	$78 \times 0,25$	= 19,5

**Ergebnis:** =83 Punkte  
(kfm. gerundet)

= Note 2,2



Note	Bemerkung	Punkte
1	sehr gut	92 - 100
2	gut	81 – unter 92
3	befriedigend	67 – unter 81
4	ausreichend	50 – unter 67
5	mangelhaft	30 – unter 50
6	ungenügend	0 – unter 30



Wir wünschen viel Erfolg  
bei der Prüfung!

