

Versicherungen Und Finanzen Proximus 4 Band 1

Right here, we have countless ebook **Versicherungen Und Finanzen Proximus 4 Band 1** and collections to check out. We additionally find the money for variant types and plus type of the books to browse. The customary book, fiction, history, novel, scientific research, as well as various additional sorts of books are readily to hand here.

As this Versicherungen Und Finanzen Proximus 4 Band 1, it ends taking place swine one of the favored books Versicherungen Und Finanzen Proximus 4 Band 1 collections that we have. This is why you remain in the best website to see the unbelievable books to have.

<i>Versicherungen Und Finanzen Proximus 4 Band 1</i>	<i>2021-03-15</i>
ALBERT MORSE	

Versicherungen und Finanzanlagen. Band 2, Proximus 5 VVW GmbH

Der Band der Fachwirt-Literatur für den Handlungsbereich „Produktmanagement für Versicherungs- und Finanzprodukte“ behandelt den Themenbereich „Kranken- und Unfallversicherungen“. Die 2. Auflage wurde neu überarbeitet und auf das Bedingungsmerk Proximus 3 angepasst. Im Bereich Produktmanagement soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, den Prozess der Produktentwicklung im Gesamtzusammenhang darlegen, Anstöße für die Produktentwicklung geben, Auswirkungen von Produktentwicklungen für den Unternehmenserfolg aufzeigen und in Produktentwicklungsprojekten mitwirken zu können. Dabei sind die rechtlichen Rahmenbedingungen zu berücksichtigen und die vertraglichen Bestimmungen zu beurteilen. Diese Kompetenzen werden für die verschiedenen Tarife der privaten Kranken-, Pflege- und Unfallversicherung in fünf Stufen vermittelt. Dabei werden zugleich die Systemunterschiede zwischen gesetzlicher und privater Kranken- und Unfallversicherung sowie zwischen sozialer und privater Pflegeversicherung erläutert: 1. Ergebnisse von Marketingmaßnahmen im Prozess der Produktentwicklung 2. Kriterien der Produktgestaltung unter Berücksichtigung von rechtlichen und kalkulatorischen Rahmenbedingungen 3. Regeln der Annahmepolitik im Hinblick auf betriebswirtschaftliche und vertriebliche Auswirkungen 4. Auswirkungen der Entwicklung neuer Produkte auf betriebliche Leistungs- und Kernprozesse 5. Prozess der Markteinführung neuer Produkte, Mechanismen der Steuerung und des Controllings bei der Einführung neuer Produkte. Das Werk ist als Lehrbuch für die Fachwirt-Fortbildung konzipiert, ist darüber hinaus aber auch geeignet als Nachschlagewerk für Mitarbeiter in Versicherungsunternehmen, bei Maklern und in Agenturen, die sich in die Materie der Kranken- und Unfallversicherung einarbeiten wollen.

Versicherungen und Finanzen VVW GmbH

Der Band „Schaden- und Leistungsmanagement - Vermögensversicherungen für private und gewerbliche Kunden“ behandelt die Themen eines Wahlbausteins der Fortbildung zum Fachwirt / zur Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen im Bereich Betriebliche Kernprozesse. Es baut auf dem Band „Vermögensversicherungen für private und gewerbliche Kunden“ aus dem Bereich Produktmanagement auf. Im Handlungsfeld Schaden- und Leistungsmanagement soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, komplexe Schaden- und Leistungsfälle dem Grunde und dem Umfang nach zu prüfen und die Regulierung vornehmen zu können. Dabei sollen rechtliche Vorschriften angewendet, betriebliche Abläufe berücksichtigt und die Interessen von Kunden und Versicherern abgewogen werden. Für die Sparte Vermögensversicherungen werden dem Leser im Band Schaden- und Leistungsmanagement diese Fähigkeiten in vier Stufen vermittelt: 1. Komplexe Schaden- und Leistungsfälle bearbeiten (unter Berücksichtigung von Regressmöglichkeiten sowie Mit- und Rückversicherung). 2. Geschäftsprozesse im Schaden- und Leistungsmanagement auch unter Berücksichtigung von Assistance-Leistungen gestalten. 3. Controllingmaßnahmen im Schaden- und Leistungsbereich durchführen. 4. Empfehlungen zur Schadenverhütung und Schadenminderung entwickeln Das Werk ist als Lehrbuch für die Fachwirt-Fortbildung konzipiert, eignet sich aber darüber hinaus auch als Nachschlagewerk für Mitarbeiter von Versicherungsunternehmen, Agenturen und Maklern, die sich in die Materie des Schaden- und Leistungsmanagements in der Sparte Vermögensversicherungen einarbeiten wollen.

Lösungen zu 77172 VVW GmbH

Dieser Band der Fachwirt-Literatur für den Handlungsbereich „Schaden- und Leistungsmanagement“ behandelt die Themen eines Wahlbausteins der Fortbildung zum Fachwirt / zur Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen im Bereich „Betriebliche Kernprozesse“. Es baut auf dem Band „Sachversicherungen für private und gewerbliche Kunden“ aus dem Bereich „Produktmanagement“ auf. Die 2. Auflage wurde neu überarbeitet und auf die Bedingungsmerkmale Proximus 3 und Proximus 4 angepasst. Im Handlungsbereich „Schaden- und Leistungsmanagement“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, komplexe Schaden- und Leistungsfälle dem Grunde und dem Umfang nach zu prüfen und die Regulierung oder die Ablehnung vornehmen zu können. Dabei sollen rechtliche Vorschriften angewendet, betriebliche Abläufe berücksichtigt und die Interessen von Kunden und Versicherern abgewogen werden. Diese Fähigkeiten für die Sparten der gewerblichen Sachversicherung, der Technischen Versicherungen (Maschinenversicherung, Elektronikversicherung, Bauleistungs- und Montageversicherung, Ertragsausfall- und BU-Versicherung) sowie der Transportversicherungen (Güterversicherung und Verkehrshaftungsversicherung) werden dem Leser in vier Stufen vermittelt: 1. Komplexe Schaden- und Leistungsfälle bearbeiten (unter Berücksichtigung von Regressmöglichkeiten sowie Mit- und Rückversicherung) 2. Geschäftsprozesse im Schaden- und Leistungsmanagement auch unter Berücksichtigung von Assistance-Leistungen gestalten. 3. Controllingmaßnahmen im Schaden- und Leistungsbereich durchführen. 4. Empfehlungen zur Schadenverhütung und Schadenminderung entwickeln. Das Werk ist als Lehrbuch für die Fachwirt-Fortbildung konzipiert, eignet sich aber darüber hinaus auch als Nachschlagewerk für Mitarbeiter von Versicherungsunternehmen, Agenturen und Maklern, die sich in die Materie des Schaden- und Leistungsmanagements im Bereich Sachversicherung einarbeiten wollen.

Proximus 4 Privatkunden VVW GmbH

Der Band „Risikomanagement - Vermögensversicherungen für private und gewerbliche Kunden“ behandelt die Themen eines Wahlbausteins der Fortbildung zum Fachwirt / zur Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen im Bereich Betriebliche Kernprozesse. Es baut auf dem Band „Vermögensversicherungen für private und gewerbliche Kunden“ aus dem Bereich Produktmanagement auf. Im Handlungsfeld Risikomanagement soll nun die Fähigkeit nachgewiesen werden, über die Versicherbarkeit von komplexen Risiken zu entscheiden und diese Entscheidung begründen zu

können. Hierbei werden rechtliche Vorschriften angewandt, betriebliche Abläufe berücksichtigt und die Interessen von Kunden und Versicherern abgewogen. Für die Sparte Vermögensversicherungen werden dem Leser im Band Risikomanagement diese Fähigkeiten in vier Stufen vermittelt: 1. Risiken analysieren und das Ergebnis begründen. 2. Maßnahmen zum Risikomanagement und zur Schadenverhütung entwickeln und darstellen. 3. Für ausgewählte Risiken die gewünschte Versicherungslösung vertraglich gestalten (unter Berücksichtigung von Möglichkeiten der Mit- und Rückversicherung) 4. Vorschläge zur Optimierung von Geschäftsprozessen entwickeln. Das Werk ist als Lehrbuch für die Fachwirt-Fortbildung konzipiert, ist darüber hinaus aber auch geeignet als Nachschlagewerk für Mitarbeiter in Versicherungsunternehmen, bei Maklern und in Agenturen, die sich in die Materie des Risikomanagements in der Sparte Vermögensversicherungen einarbeiten wollen.

Risikomanagement - Sachversicherungen für private und gewerbliche Kunden VVW GmbH

Die 2. Auflage der Fachwirt-Literatur "Sachversicherungen für private und gewerbliche Kunden" ist der erste Band des Handlungsbereichs "Produktmanagement für Versicherungs- und Finanzprodukte". Im Bereich Produktmanagement soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, den Prozess der Produktentwicklung im Gesamtzusammenhang darlegen, Anstöße für die Produktentwicklung geben, Auswirkungen von Produktentwicklungen für den Unternehmenserfolg aufzeigen und in Produktentwicklungsprojekten mitwirken zu können. Dabei sind die rechtlichen Rahmenbedingungen zu berücksichtigen und die vertraglichen Bestimmungen zu beurteilen. Diese Kompetenzen werden für die Sparten der gewerblichen Sachversicherung, der technischen Versicherungen (Maschinenversicherung, Elektronikversicherung, Bauleistungs- und Montageversicherung, Ertragsausfall- und BU-Versicherung) sowie der Transportversicherungen (Güterversicherung, Transportrecht und Verkehrshaftungsversicherung) in fünf Stufen vermittelt: 1. Ergebnisse von Marketingmaßnahmen im Prozess der Produktentwicklung 2. Kriterien der Produktgestaltung unter Berücksichtigung von rechtlichen und kalkulatorischen Rahmenbedingungen 3. Regeln der Annahmepolitik im Hinblick auf die betriebswirtschaftlichen und vertrieblichen Auswirkungen 4. Auswirkungen der Entwicklung neuer Produkte auf betriebliche Leistungs- und Kernprozesse 5. Prozess der Markteinführung neuer Produkte, Mechanismen der Steuerung und des Controllings bei der Einführung neuer Produkte. Das Werk ist als Lehrbuch für die Fachwirt-Fortbildung konzipiert, ist darüber hinaus aber auch geeignet als Nachschlagewerk für Mitarbeiter in Versicherungsunternehmen, bei Maklern und in Agenturen, die sich in die Materie der Sachversicherungen einarbeiten wollen.

Vertriebsmanagement Verlag Versicherungswirtschaft

Risikomanagement - Kranken- und Unfallversicherungen Der Bereich "Risikomanagement - Kranken- und Unfallversicherungen" behandelt die Themen eines Wahlbausteins der Fortbildung zum Fachwirt / zur Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen im Bereich Betriebliche Kernprozesse. Es baut auf dem Band "Kranken- und Unfallversicherungen" aus dem Bereich Produktmanagement auf. Im Handlungsfeld Risikomanagement soll nun die Fähigkeit nachgewiesen werden, über die Versicherbarkeit von komplexen Risiken zu entscheiden und diese Entscheidung begründen zu können. Hierbei werden rechtliche Vorschriften angewandt, betriebliche Abläufe berücksichtigt und die Interessen von Kunden und Versicherern abgewogen. Für die Sparten Kranken- und Unfallversicherungen werden dem Leser diese Fähigkeiten im Band Risikomanagement in vier Stufen vermittelt: 1. Risiken analysieren und das Ergebnis begründen 2. Maßnahmen zum Risikomanagement und zur Schadenverhütung entwickeln und darstellen 3. Für ausgewählte Risiken die gewünschte Versicherungslösung vertraglich gestalten (unter Berücksichtigung von Möglichkeiten der Mit- und Rückversicherung) 4. Vorschläge zur Optimierung von Geschäftsprozessen entwickeln Das Werk ist als Lehrbuch für die Fachwirt-Fortbildung konzipiert, ist darüber hinaus aber auch geeignet als Nachschlagewerk für Mitarbeiter in Versicherungsunternehmen, bei Maklern und in Agenturen, die sich in die Materie des Risikomanagements in der Sparte Kranken- und Unfallversicherungen einarbeiten wollen. Schaden- und Leistungsmanagement - Kranken- und Unfallversicherungen Der Bereich "Schaden- und Leistungsmanagement - Kranken- und Unfallversicherungen" behandelt die Themen eines Wahlbausteins der Fortbildung zum Fachwirt / zur Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen im Bereich Betriebliche Kernprozesse. Es baut auf dem Band "Kranken- und Unfallversicherungen" aus dem Bereich Produktmanagement auf. Im Handlungsfeld Schaden- und Leistungsmanagement soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, komplexe Schaden- und Leistungsfälle dem Grunde und dem Umfang nach zu prüfen und die Regulierung oder die Ablehnung vornehmen zu können. Dabei sollen rechtliche Vorschriften angewendet, betriebliche Abläufe berücksichtigt und die Interessen von Kunden und Versicherern abgewogen werden. Diese Fähigkeiten für die Sparten Kranken- und Unfallversicherungen werden dem Leser in vier Stufen vermittelt: 1. Komplexe Schaden- und Leistungsfälle bearbeiten (unter Berücksichtigung von Regressmöglichkeiten sowie Mit- und Rückversicherung) 2. Geschäftsprozesse im Schaden- und Leistungsmanagement auch unter Berücksichtigung von Assistance-Leistungen gestalten 3. Controllingmaßnahmen im Schaden- und Leistungsbereich durchführen 4. Empfehlungen zur Schadenverhütung und Schadenminderung entwickeln Das Werk ist als Lehrbuch für die Fachwirt-Fortbildung konzipiert, eignet sich aber darüber hinaus auch als Nachschlagewerk für Mitarbeiter von Versicherungsunternehmen, Agenturen und Maklern, die sich in die Materie des Schaden- und Leistungsmanagements im Bereich Kranken- und Unfallversicherungen einarbeiten wollen.

Versicherungen und Finanzen (Proximus 4) VVW GmbH

Der dritte, jetzt in 3. Auflage vorliegende Grundlagenband der Fachwirt-Literatur vermittelt Kompetenzen, die zur Führung, Aus- und Weiterbildung von Mitarbeitern benötigt werden. Er enthält die drei Teile Personalführung, Qualifizierung und Kommunikation. Im Teil "Personalführung" werden zunächst Theorien zur menschlichen Arbeitsleistung im Betrieb erläutert, nach einer Einführung in die Grundlagen der Personalführung dann konkrete Führungsstile und -techniken vorgestellt. Der Abschnitt "Qualifizierung" enthält neben einer Übersicht zu Instrumenten der Personalentwicklung

detaillierte Informationen zur Organisation der beruflichen Erstausbildung. Besondere Berücksichtigung erfährt hier neben dem Berufsbild der Kaufleute für Versicherungen und Finanzen auch das Thema Auszubildereignung. Die didaktischen und methodischen Aspekte der Lernprozesse werden anschaulich unter dem Gesichtspunkt der betrieblichen Ausbildung analysiert. Die effiziente Planung und Kontrolle von Qualifizierungsmaßnahmen wird im separaten Kapitel "Bildungscontrolling" behandelt. Ob Mitarbeiterbesprechungen, Personalauswahl-, Beurteilungs-, Förder- oder Kritikgespräche – im Teil "Kommunikation" werden anhand von praktischen Beispielen die notwendigen Kenntnisse zur Planung, Durchführung und Nachbereitung von Gesprächen mit Mitarbeitern in Agenturen und Unternehmen vermittelt. Zur besonderen Kommunikation mit Gruppen folgen die Themen Moderation und Präsentation. In diesen Abschnitten werden nicht nur Moderationstechniken und konkrete Tipps zur Gestaltung und Visualisierung von Inhalten erläutert. Die Leser erhalten zudem konkrete Anregungen, wie sie sich auf ihre Rolle als Moderator und Präsentator vorbereiten können. Das Werk ist als Lehrbuch für die Fachwirt-Fortbildung konzipiert, kann aber darüber hinaus von allen Fachkräften genutzt werden, die in Agenturen und Unternehmen Verantwortung für die Führung und Qualifizierung von Mitarbeitern tragen.

Bedingungswerk 2 VVW GmbH

Der Band der neuen Fachwirt-Literatur für den Handlungsbereich „Produktmanagement für Versicherungs- und Finanzprodukte“ behandelt die „Finanzdienstleistungen für Privat- und Gewerbekunden“. Im Bereich Produktmanagement für Finanzprodukte soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, die Voraussetzungen für den erfolgreichen Absatz von Finanz- und Versicherungsprodukten zu erkennen, zu schaffen und zu kontrollieren. Anhand konkreter Handlungssituationen werden die Finanzdienstleistungsprodukte und mögliche Kundenzielgruppen erläutert, Chancen und Risiken des Finanzdienstleistungsgeschäfts dargestellt und Auswirkungen dieses Geschäfts auf den Vertrieb und Betrieb des Versicherungsunternehmens aufgezeigt. Dabei sind die rechtlichen, steuerlichen und vertrieblichen Rahmenbedingungen zu berücksichtigen. Diese Kompetenzen werden für die fünf Geschäftsbereiche der Finanzdienstleistungen für Privat- und Gewerbekunden vermittelt: 1. Zahlungsverkehr 2. Anlage in Wertpapieren 3. Anlage in Investmentfonds 4. Immobiliengeschäft 5. Darlehensgeschäft. Das Werk ist als Lehrbuch für die Fachwirt-Fortbildung konzipiert. Darüber hinaus ist es aber auch geeignet als Nachschlagewerk für Mitarbeiter in Versicherungsunternehmen, bei Maklern und in Agenturen, die sich in die Materie der Finanzdienstleistungen einarbeiten wollen.

Lebensversicherungen und Betriebliche Altersversorgung VVW GmbH

Dieser Band der Fachwirt-Literatur im Handlungsbereich 'Marketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten für Privatkunden' behandelt alle wesentlichen Aspekte des Marketings systematisch für den Kontext der Versicherungsbranche. Alle Marketinginstrumente werden einzeln dargestellt und abschließend integriert betrachtet. Auch das Schadenmanagement als Marketinginstrument wird berücksichtigt und die Vertriebspolitik auf Basis des neuen Vermittlerrechts behandelt. Das Buch schafft zudem das Verständnis umfassender Produktkenntnisse als Grundlage von Verkaufskonzepten im Privatkundenbereich sowie dem sicheren Umgang mit dem Versicherungsvertragsrecht. Die vierte, aktualisierte Auflage berücksichtigt das Bedingungswerk Proximus 4. Zum Inhalt: Grundlagen des Versicherungsmarketings Marketing-Konzeption - ein Gesamtüberblick Strategisches Marketing im Versicherungsunternehmen Akteure und Produkte auf dem Finanzdienstleistungsmarkt Marketing-Management Operatives Marketing im Versicherungsunternehmen Zielgruppenorientierte Verkaufskonzepte Spartenübergreifende und spartenspezifische Regelungen im VVG als Grundlage von Verkaufskonzepten. Das Werk ist als Lehrbuch für die Fachwirt-Fortbildung konzipiert, eignet sich darüber hinaus aber auch als Nachschlagewerk für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Versicherungsunternehmen, Maklern und Agenturen, die sich in das Fachgebiet Marketing und Vertrieb einarbeiten wollen.

Versicherungen und Finanzen (Proximus 4) VVW GmbH

Dieser Band der Fachwirt-Literatur für den Handlungsbereich "Produktmanagement für Ver-sicherungs- und Finanzprodukte" behandelt "Lebensversicherungen und Betriebliche Alters-versorgung". Die 2. Auflage wurde komplett neu überarbeitet und auf das Bedingungswerk Proximus 3 angepasst. Im Bereich Produktmanagement soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, den Prozess der Produktentwicklung im Gesamtzusammenhang darlegen, Anstöße für die Produktentwick-lung geben, Auswirkungen von Produktentwicklungen für den Unternehmenserfolg aufzeigen und in Produktentwicklungsprojekten mitwirken zu können. Dabei sind die rechtlichen Rah-menbedingungen zu berücksichtigen und die vertraglichen Bestimmungen zu beurteilen. Diese Kompetenzen werden für die verschiedenen Tarife der Lebensversicherung und die fünf Durchführungswege der Betrieblichen Altersversorgung (Pensionskasse, Direktversiche-rung, Pensionsfonds, Unterstützungskasse und Pensionszusage) in fünf Stufen vermittelt: 1. Ergebnisse von Marketingmaßnahmen im Prozess der Produktentwicklung 2. Kriterien der Produktgestaltung unter Berücksichtigung von rechtlichen und kalkulatori-schen Rahmenbedingungen 3. Regeln der Annahmepolitik im Hinblick auf betriebswirtschaftliche und vertriebliche Auswirkungen 4. Auswirkungen der Entwicklung neuer Produkte auf betriebliche Leistungs- und Kern-prozesse 5. Prozess der Markteinführung neuer Produkte, Mechanismen der Steuerung und des Controllings bei der Einführung neuer Produkte. Das Werk ist als Lehrbuch für die Fachwirt-Fortbildung konzipiert, ist darüber hinaus aber auch als Nachschlagewerk für Mitarbeiter in Versicherungsunternehmen, bei Maklern und in Agenturen, die sich in die Materie von Lebensversicherungen und Betrieblicher Altersversorgung einarbeiten wollen, geeignet.

Versicherungen und Finanzen (Proximus 3)/3 VVW GmbH

Dieser Band der Fachwirt-Literatur für den Handlungsbereich „Risikomanagement“ behandelt die Themen eines Wahlbausteins der Fortbildung zum Fachwirt / zur Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen im Bereich „Betriebliche Kernprozesse“. Es baut auf dem Band „Sachversicherungen für private und gewerbliche Kunden“ aus dem Bereich „Produktmanagement“ auf. Die 2. Auflage wurde neu überarbeitet und auf die Bedingungswerke Proximus 3 und Proximus Gewerbekunden 1 angepasst. Im Handlungsbereich „Risikomanagement“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, komplexe Schaden- und Leistungsfälle dem Grunde und dem Umfang nach prüfen und die Regulierung oder die Ablehnung vornehmen zu können. Dabei sollen rechtliche Vorschriften angewendet, betriebliche Abläufe berücksichtigt und die Interessen von Kunden und Versicherern abgewogen werden. Diese Fähigkeiten für die Sparten der gewerblichen Sachversicherung, der technischen Versicherungen (Maschinenversicherung, Elektronikversicherung, Bauleistungs- und Montageversicherung, Ertragsausfall- und BU-Versicherung) sowie der Transportversicherungen (Güterversicherung und Verkehrshaftungsversicherung) werden dem Leser in vier Stufen vermittelt: 1. Risiken analysieren und das Ergebnis begründen. 2. Maßnahmen zum Risikomanagement und zur Schadenverhütung entwickeln und darstellen. 3. Für ausgewählte Risiken die gewünschte Versicherungslösung vertraglich

gestalten, wobei die Mit- und Rückversicherung berücksichtigt wird. 4. Vorschläge zur Optimierung von Geschäftsprozessen entwickeln. Das Werk ist als Lehrbuch für die Fachwirt-Fortbildung konzipiert, ist darüber hinaus aber auch geeignet als Nachschlagewerk für Mitarbeiter in Versicherungsunternehmen, bei Maklern und in Agenturen, um erkennen zu können, welche Risiken in der gewerblichen Sachversicherung bestehen und wie diese versicherungsvertraglich abgedeckt werden können.

Lösungen zu 22257: Versicherungen und Finanzen, Band 1, Proximus 4 VVW GmbH

Welche Kompetenzen benötigen die Versicherungsbranche und ihre Mitarbeiter/-innen für die Herausforderungen der nächsten Jahre? Die/der "Geprüfte/r Fachwirt/-in für Welche Kompetenzen benötigen die Versicherungsbranche und ihre Mitarbeiter/-innen für die Herausforderungen der nächsten Jahre? Die/der "Geprüfte/r Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen" bietet als "Meister der Branche" eine praxisnahe und zukunftsweisende Weiterbildung, um auch zukünftig den Anforderungen von Privatpersonen und Unternehmen an die Versicherungswirtschaft gewachsen zu sein. Die Praxisfälle und Handlungssituationen der "Proximus Versicherung AG" – einer fiktiven Versicherungsgesellschaft – liefern die Grundlage für die laufend aktualisierte Literatur der Fortbildung. Der Inhalt: 1. Grundzüge der Unternehmenssteuerung und Auswirkungen strategischer Entscheidungen 2. Auswirkungen rechtlicher Vorschriften auf Finanzdienstleistungsunternehmen 3. Auswirkungen volkswirtschaftlicher Zusammenhänge und Entwicklungen auf Finanzdienstleistungsunternehmen 4. Auswirkungen unternehmerischer Entscheidungen auf die betriebliche Rechnungslegung 5. Auswirkungen von Veränderungen in der Aufbau- und Ablauforganisation 6. Funktionsbereiche und Instrumente der Personalwirtschaft 7. Projekte organisieren, planen, steuern und kontrollieren. Das Werk ist als Lehrbuch für die Fachwirt-Fortbildung konzipiert. Darüber hinaus kann es auch als Nachschlagewerk für Mitarbeiter in Versicherungsunternehmen genutzt werden, die sich in das Fachgebiet Steuerung und Führung von Versicherungsunternehmen, Maklerbetrieben und Agenturen einarbeiten wollen.

Versicherungen und Finanzen (Proximus 4)/3 VVW GmbH

Matthias Beenkens Publikation zum „Vertriebsmanagement" aus dem Bereich „Betriebliche Kernprozesse" der Fortbildung zum Fachwirt für Versicherungen und Finanzen liegt nun in dritter Auflage vor. Das Werk kann aber auch für alle anderen versicherungswissenschaftlichen Ausbildungen als Grundlagenliteratur ebenso wie von Vertriebspraktikern für die eigene Weiterbildung genutzt werden, da es eine wichtige Lücke schließt. Wesentliche Inhalte sind die Vertriebsplanung, -steuerung und -controlling aus Sicht des Versicherungsunternehmens, die Bedeutung von Anreiz- und Vergütungssystemen, Vermittlermarketing sowie rechtliche Anforderungen. Eine weitere Besonderheit ist, dass auch die Perspektive des selbstständigen, unternehmerisch geführten Vermittlerbetriebs umfassend vertreten wird. Das Lehrbuch lebt von zahlreichen praktischen Beispielen, mit denen der theoretische Stoff veranschaulicht wird. Der personengebundene Vertrieb über angestellte und selbstständige Versicherungsvertreter sowie Versicherungsmakler hat eine überragende Bedeutung für die Versicherungsbranche. Die Nachfrage nach Versicherungsschutz wird über Vermittler geweckt, die meisten Versicherungsprodukte über sie abgesetzt und von ihnen betreut. Das unsichtbare und abstrakte Produkt Versicherungsschutz wird in der Beratung durch Vermittler für den Kunden erst greifbar. Das erklärt auch, dass der Versicherungsvertrieb in der Unternehmenspraxis häufig das Marketing dominiert statt umgekehrt. Demgegenüber fehlt es ganz anders als beim Marketing bisher an einer fundierten Darstellung des Managements dieser wichtigen Unternehmensfunktion, die immer noch den Nimbus trägt, wissenschaftlich nicht ergründbar zu sein. Mit modernen Managementmethoden lässt sich jedoch auch der Versicherungsvertrieb erfolgreich gestalten. Zudem hat die versicherungswissenschaftliche Forschung der letzten Jahre ein vertieftes Verständnis der Erfolgsfaktoren des Versicherungsvertriebs entwickelt. Eine besondere Bedeutung hat zudem die Regulierung, die der Versicherungsvertrieb unter anderem durch die Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie erfahren hat. Das Vertriebsmanagement muss profunde Kenntnisse der rechtlichen Anforderungen an Vermittler und Vermittlungsprozesse besitzen.

Kaufleute für Versicherungen und Finanzen VVW GmbH

Risikomanagement - Lebensversicherungen und Betriebliche Altersversorgung Der Band „Risikomanagement - Lebensversicherungen und Betriebliche Altersversorgung“ behandelt die Themen eines Wahlbausteins der Fortbildung zum Fachwirt / zur Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen im Bereich „Betriebliche Kernprozesse“. Es baut auf dem Band „Lebensversicherungen und Betriebliche Altersversorgung“ aus dem Bereich Produktmanagement auf. Im Handlungsfeld Risikomanagement soll nun die Fähigkeit nachgewiesen werden, über die Versicherbarkeit von komplexen Risiken zu entscheiden und diese Entscheidung begründen zu können. Hierbei werden rechtliche Vorschriften angewandt, betriebliche Abläufe berücksichtigt und die Interessen von Kunden und Versicherern abgewogen. Für die Sparten Lebensversicherungen und Betriebliche Altersversorgung werden dem Leser im Band Risikomanagement diese Fähigkeiten in vier Stufen vermittelt: 1. Risiken analysieren und das Ergebnis begründen 2. Maßnahmen zum Risikomanagement und zur Schadenverhütung entwickeln und darstellen 3. Für ausgewählte Risiken die gewünschte Versicherungslösung vertraglich gestalten (unter Berücksichtigung von Möglichkeiten der Mit- und Rückversicherung) 4. Vorschläge zur Optimierung von Geschäftsprozessen entwickeln Das Werk ist als Lehrbuch für die Fachwirt-Fortbildung konzipiert, ist darüber hinaus aber auch geeignet als Nachschlagewerk für Mitarbeiter in Versicherungsunternehmen, bei Maklern und in Agenturen, die sich in die Materie des Risikomanagements in der Sparte Lebensversicherungen und Betriebliche Altersversorgung einarbeiten wollen. Schaden- und Leistungsmanagement - Lebensversicherungen und Betriebliche Altersversorgung Der Band „Schaden- und Leistungsmanagement - Lebensversicherungen und Betriebliche Altersversorgung“ behandelt die Themen eines Wahlbausteins der Fortbildung zum Fachwirt / zur Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen im Bereich Betriebliche Kernprozesse. Es baut auf dem Band „Lebensversicherungen und Betriebliche Altersversorgung“ aus dem Bereich Produktmanagement auf. Im Handlungsfeld „Schaden- und Leistungsmanagement“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, komplexe Schaden- und Leistungsfälle dem Grunde und dem Umfang nach prüfen und die Regulierung oder die Ablehnung vornehmen zu können. Dabei sollen rechtliche Vorschriften angewendet, betriebliche Abläufe berücksichtigt und die Interessen von Kunden und Versicherern abgewogen werden. Diese Fähigkeiten werden dem Leser für die Sparten Lebensversicherungen und Betriebliche Altersversorgung in vier Stufen vermittelt: 1. Komplexe Schaden- und Leistungsfälle bearbeiten (unter Berücksichtigung von Regressmöglichkeiten sowie Mit- und Rückversicherung) 2. Geschäftsprozesse im Schaden- und Leistungsmanagement auch unter Berücksichtigung von Assistance-Leistungen gestalten 3. Controllingmaßnahmen im Schaden- und Leistungsbereich durchführen 4. Empfehlungen zur Schadenverhütung und Schadenminderung entwickeln Das Werk ist als Lehrbuch für die Fachwirt-Fortbildung konzipiert, ist darüber hinaus aber auch geeignet als Nachschlagewerk für Mitarbeiter in Versicherungsunternehmen, bei Maklern und Agenturen, die sich in die

Materie des Risikomanagements in der Sparte Kranken- und Unfallversicherung einarbeiten wollen.

Risikomanagement / Schaden- und Leistungsmanagement - Lebensversicherungen und Betriebliche Altersversorgung VVW GmbH

Das Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWW) e.V. hat in Zusammenarbeit mit Versicherungsexperten das Bedingungswerk für Ausbildung und Prüfung der zentralen Ausbildungsgänge in der Versicherungswirtschaft um die Inhalte der mit Schnellinformation vom 21.7.2011 veröffentlichten Synopse ergänzt. Die Ergänzungen sind farbig (grün) deutlich gekennzeichnet. Für angehende Versicherungsfachleute ist Proximus 2 in der ergänzten Fassung Proximus 2 (2012) ab dem 1.1.2012 prüfungsrelevant. Für angehende Kaufleute und Fachwirte bleibt das Bedingungswerk Proximus 2 (2008) unverändert prüfungsrelevant.

Lösungen zu 22161 VVW GmbH

Dieser Band der Fachwirt-Literatur für den Handlungsbereich "Produktmanagement für Versicherungs- und Finanzprodukte" behandelt "Vermögensversicherungen für private und gewerbliche Kunden". Im Bereich Produktmanagement soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, den Prozess der Produktentwicklung im Gesamtzusammenhang darlegen, Anstöße für die Produktentwicklung geben, Auswirkungen von Produktentwicklungen für den Unternehmenserfolg aufzudecken und in Produktentwicklungsprojekten mitwirken zu können. Dabei sind die rechtlichen

Rahmenbedingungen zu berücksichtigen und die vertraglichen Bestimmungen zu beurteilen. Diese Kompetenzen werden für die Sparten der privaten und gewerblichen Haftpflichtversicherung, Kraftfahrtversicherung und Rechtsschutzversicherung sowie der Kreditversicherung in fünf Stufen vermittelt: 1. Ergebnisse von Marketingmaßnahmen im Prozess der Produktentwicklung 2. Kriterien der Produktgestaltung unter Berücksichtigung von rechtlichen und kalkulatorischen Rahmenbedingungen 3. Regeln der Annahmepolitik im Hinblick auf die betriebswirtschaftlichen und vertrieblichen Auswirkungen 4. Auswirkungen der Entwicklung neuer Produkte auf betriebliche Leistungs- und Kernprozesse 5. Prozess der Markteinführung neuer Produkte, Mechanismen der Steuerung und des Controllings bei der Einführung neuer Produkte. Das Werk ist als Lehrbuch für die Fachwirt-Fortbildung konzipiert, ist darüber hinaus aber auch geeignet als Nachschlagewerk für Mitarbeiter in Versicherungsunternehmen, bei Maklern und in Agenturen, die sich in die Materie der Vermögensversicherungen einarbeiten wollen.

Ausbildungsliteratur Kaufmann für Versicherungen und Finanzen, Kauffrau für Versicherungen und Finanzen, Versicherungsfachmann,

Versicherungsfachfrau Verlag Versicherungswirtschaft

Lösungen zu 23070

Schaden- und Leistungsmanagement - Vermögensversicherungen für private und gewerbliche Kunden

Vermögensversicherungen für private und gewerbliche Kunden