

Tipps für die Bewerbung

Wer kann bei der Suche helfen?

- ⇒ Arbeitsamt
- ⇒ Anzeigen in Tageszeitungen oder Stadtteilzeitungen
- ⇒ Firmenhomepages im Internet
- ⇒ Eltern, Lehrer, Freunde
- ⇒ Branchenbuch (gelbe Seiten)

Welche Bewerbungsunterlagen sind wichtig?

- ⇒ Bewerbungsanschreiben (fehlerfrei!)
- ⇒ lückenloser, tabellarischer Lebenslauf
- ⇒ aktuelles Lichtbild
- ⇒ letztes Schulzeugnis
- ⇒ evtl. Nachweis über sonstige Qualifikationen wie z.B. PC-Kurse

Was ist außerdem zu beachten?

- ⇒ rechtzeitig bewerben, das heißt in der Regel ein Jahr im Voraus auf Einstellungstests vorbereiten (Bücher, Lehrer und Mitschüler befragen)
- ⇒ zu dem wichtigen Vorstellungstermin pünktlich erscheinen (lieber eine Bahn früher nehmen)

Kauffrau/-mann für Versicherungen und Finanzen

Bildungsangebot des Erich-Brost-Berufskollegs



Berufsfachschule (Vollzeitform)

Höhere Handelsschule
(zweijährig)

Wirtschaftsgymnasium
(dreijährig)



Berufsschule (Duales System) (Teilzeit- oder Blockform)

- ◆ Bürokauffrau/-mann
- ◆ Kauffrau/-mann für Bürokommunikation
- ◆ IT-Berufe
- ◆ Fachkraft für Kurier-, Express- und Postdienstleistungen (KEP)
- ◆ Pharmazeutisch-kaufmännische/r Angestellte/r
- ◆ Sozialversicherungsfachangestellte/r
- ◆ Kauffrau/-mann für Versicherungen und Finanzen
- ◆ Medienkauffrau/-mann Digital und Print
- ◆ Verwaltungsfachangestellte/r
- ◆ Kauffrau/-mann für Dialogmarketing

■ Erich-Brost-Berufskolleg
Sachsenstraße 29
45128 Essen
Tel: 02 01 / 88 48 05 30
Fax: 02 01 / 88 48 05 31



EBBessen@aol.com
<https://ebbk.essen.de>



**BILDUNGSANGEBOTE IM
TEILZEITBEREICH**

Ausbildung zum / zur Kaufmann / Kauffrau für Versicherungen und Finanzen

Heute

Sie haben in absehbarer Zeit Ihre Schulausbildung abgeschlossen und wünschen sich einen Beruf, in dem Sie es zu etwas bringen können und der Ihnen statt langweiliger Routine Abwechslung beschert. Sie wollen nicht mit Maschinen, sondern mit Menschen umgehen, nicht still für sich allein arbeiten, sondern lieber im Team.

Morgen

Als Kaufmann / Kauffrau für Versicherungen und Finanzen haben Sie eine Ausbildung, die Sie befähigt, die vielfältigen Aufgaben in einer modernen Büroorganisation zu bewältigen. Außerdem sind Sie in der Lage, Kunden fachgerecht zu beraten und zu betreuen.

Eigenschaften, die Ihnen alle Türen öffnen

Spaß am Umgang mit Menschen
Eingehen auf den Kunden
Selbstständig entscheiden
Kooperativ
Zuverlässig in der Zusammenarbeit
Aufgeschlossen für Weiterbildung

Art der Ausbildung

Kenntnisse, die Sie in der Berufsschule erwerben, ergänzen die praxisorientierten Ausbildungsinhalte, die Ihnen im Versicherungsbetrieb vermittelt werden.

Der Unterricht in der Berufsschule umfasst den berufsbezogenen Bereich (Geschäftsprozesse in Versicherungssparten, Wirtschafts- und Sozialprozesse, Agenturmanagement, Schadenmanagement bzw. Finanzberatung, Englische Kommunikation) sowie den berufsübergreifenden Bereich (Deutsch/ Kommunikation, Politik/Gesellschaftslehre, Religionslehre, Sport/ Gesundheitsförderung).

Dauer

Normalerweise 3-jährige Ausbildungsdauer; je nach Schulabschluss sind verkürzte Ausbildungszeiten von 2 ½ bzw. 2 Jahren möglich.

Anerkannter Abschluss

Die Prüfung legen Sie schriftlich in den Prüfungsbereichen Versicherungswirtschaft und Wirtschafts- und Sozialkunde sowie

praktisch in einem Kundenberatungsgespräch und einem fallbezogenen Fachgespräch vor einer Industrie- und Handelskammer ab.

Der Beruf unterscheidet zwischen den **Fachrichtungen**: „**Versicherung**“ und „**Finanzberatung**“.

Diese Fachrichtungen umfassen etwa ein Drittel der Ausbildungszeit und haben unterschiedliche Ausbildungsinhalte. Die anderen zwei Drittel der Ausbildung bilden die Kernqualifikationen, die für beide Fachrichtungen gleich und verpflichtend sind.

Kernqualifikationen:

Der Ausbildungsbetrieb
Arbeitsgestaltung
kaufmännische Steuerung und Kontrolle
Versicherungs- und Finanzprodukte
Kundenberatung und Verkauf
Bestandskundenmanagement

Seit August 2006 neuer Lehrplan und neue Ausbildungsordnung:

Aktuellen Entwicklungen in der Branche folgend verstärkt die Neuordnung die Kunden- und Vertriebsorientierung, die Beratungs- und Verkaufskompetenz sowie die Produktkenntnisse insbesondere bei den Vorsorge- und Finanzprodukten. Die Struktur des Ausbildungsberufes mit den beiden Fachrichtungen Versicherung und Finanzberatung berücksichtigt ein breiteres Spektrum unterschiedlicher Unternehmensprofile. Neben einer Kernqualifikation, die alle Auszubildenden erwerben, kann im Wahlbereich entweder die Fachrichtung „Versicherung“ oder „Finanzberatung“ gewählt werden. Die besondere Bedeutung der Beratungsqualität und Verkaufskompetenz ergibt sich auch aus der Abschlussprüfung, denn die mündliche Prüfung, ein Kundenberatungs- und ein fallbezogenes Fachgespräch, gehen mit 50 % in die Abschlussnote ein. Über Ausbildungsprofil, berufliche Qualifikationen und Inhalte der Berufsausbildung informiert das Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) auf seiner Homepage (www.bibb.de/de/20721.htm).

Weitere Auskünfte:

Erich-Brost-Berufskolleg, Frau Demel (Kordinatorin des Bildungsgangs „Privatversicherung“)