

ANHANG-BWV-PRESSEMITTEILUNG

Nr. 1/2008

München, 18.01.2008

Strukturmodell zum neuen Versicherungsfachwirt

Betriebliche Kernprozesse	Vertriebsmanagement		Risiko- management		Schaden- und Leistungs- management		1 aus 3
Produktmgt. für Vers. + FDL-Produkte	Produktmanagement Sachvers. für gewerbliche Kunden	Produktmanagement Vermögensvers. für gewerbliche Kunden	Produktmanagement LV BAV	Produktmanagement KV UV	Produktmanagement Rückvers.	Produktmanagement FDL für Privat- und Gewerbetunden	1 aus 6
Management und Vertrieb im Unternehmen	Personalführung, Qualifizierung und Kommunikation Marketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten für Privatkunden Steuerung und Führung im Unternehmen						obligatorisch