

# Foglalkozási napló

a 20\_\_\_/20\_\_\_ tanévre

Pénzügyi termékértékesítő 14. évfolyam

(bank, befektetés, biztosítás)

(OKJ száma: 54 343 01)

szakma gyakorlati oktatásához

A napló vezetéséért felelős: \_\_\_\_\_

A napló megnyitásának dátuma: \_\_\_\_\_

A napló lezárásának dátuma: \_\_\_\_\_











Foglalkozás			Modul/Tantárgy megnevezése, tartalma	Jelen van (fő)	Hiányzik (fő)	Aláírás
Hét	Dátum	Óra				
		64	<b>10137-12 Banki ügyfélkapcsolat és kommunikáció</b>			
		64	<b>Kommunikációs gyakorlat a banki ügyfélkapcsolatban</b>			
		20	<b>Önismeret és kommunikáció</b>			
		8	A személyiség-jellemzők ismerete, reakciók feltérképezése, viselkedési felépítettség pontos felismerése. A kommunikációs technikák elvi és gyakorlati ismerete, helyes használata.			
		8	A banki ügyfél megismerésének szerepe, ügyfél tipizálása felismert személyiségjellemzők mentén, a banki ügyfél reakcióinak értelmezése, ügyfél megismerésének felhasználása az értékesítésben, a banki ügyfél verbális kommunikációjának értelmezése, a banki ügyfél nonverbális kommunikációjának értelmezése.			
		4	A hibás kommunikáció felismerése a banki gyakorlatban.			
		30	<b>Ügyféligények felmérése</b>			
		8	Alapvető kérdezői technikák.			
		8	Az ügyfél igényeinek és céljainak feltérképezése, a tárgyalási pozíció tudatos alakítása.			
		8	A banki termék és szolgáltatási igény és kereslet felismerése, megfogalmazása. A banki termékek és szolgáltatások iránti igény esetén a kérdezői technikák alkalmazása.			
		6	A banki egyedi ügyféligények felismerésére való felkészülés.			
		14	<b>Kapcsolatfelvétel és fenntartás, banki termék értékesítése során</b>			
		8	Az értékesítéshez szükséges kommunikációs technikák, valamint az ajánlati és érvelési technikák gyakorlati alkalmazása.			
		6	A banki ügyfélszerzés szerepe és lényege, a banki ügyfélszerzés lépéseinek megtétele, ügyfélszerzésre való felkészülés lépései a gyakorlatban, a taktika módosítása a visszacsatolás mentén.			
		64	<b>10142-12 Biztosítási ügyfélkapcsolat és kommunikáció</b>			
		64	<b>Kommunikációs gyakorlat a biztosítási ügyfélkapcsolatban</b>			
		20	<b>Önismeret és kommunikáció</b>			
		8	Kommunikációs technikák.			
		8	A biztosítási ügyfél megismerésének szerepe, a biztosítási ügyfél tipizálása felismert személyiségjellemzők mentén, ügyfél reakcióinak értelmezése, ügyfél megismerésének felhasználása az értékesítésben, a biztosítási ügyfél verbális és nonverbális kommunikációjának értelmezése.			
		4	A hiteles kommunikáció lényege. A hibás kommunikáció felismerése.			
		30	<b>Ügyféligények felmérése</b>			
		8	Alapvető kérdezői technikák.			
		8	Az ügyfél igényeinek és céljainak feltérképezése, a tárgyalási pozíció tudatos alakítása.			
		8	A biztosítási termék és szolgáltatási igény és kereslet felismerése, megfogalmazása. A biztosítási termékek és szolgáltatások iránti igény esetén a kérdezői technikák alkalmazása.			
		6	A biztosítási egyedi ügyféligények felismerésére való felkészülés.			

Foglalkozás			Modul/Tantárgy megnevezése, tartalma	Jelen van (ř)	Hiányzik (ř)	Aláírás
Hét	Dátum	Óra				
		14	<b>Kapcsolatfelvétel és fenntartás, biztosítási termék értékesítése során</b>			
		8	Az értékesítéshez szükséges kommunikációs technikák, valamint az ajánlati és érvelési technikák gyakorlati alkalmazása.			
		6	A biztosítási ügyfélszerzés szerepe és lényege, a biztosítási ügyfélszerzés lépéseinek megtétele, ügyfélszerzésre való felkészülés lépései a gyakorlatban, a taktika módosítása a visszacsatolás mentén.			
			<b>10138-12 Banki, befektetési és biztosítási jogi feladatok</b>			
		16	<b>Szolgáltatási és fogyasztóvédelmi szabályozás gyakorlata</b>			
		16	<b>Jogalkalmazás, fogyasztóvédelem alkalmazása</b>			
		8	Tájékoztatási kötelezettség, a szerződési és szerződésmódosítási szabályok a fogyasztók védelmében.			
		8	Az ügyfelek jogainak és kötelezettségeinek közérthető magyarázata.			
			<b>10136-12 Banki piac termékeinek értékesítése</b>			
		32	<b>Pénzügyi szolgáltatás gyakorlata</b>			
		10	<b>Betét elfogadása</b>			
		8	Betétgyűjtési feladatok, betétek csoportosítása az ügyfél részére, az ügyfél igényét potenciálisan kielégítő betétek kiválasztása az ügyfél számára, betétek kamatának számítása, betétek összehasonlítása, EBKM számítása.			
		2	Kamatszámítási feladatok . Kapcsolt termékek ismertetése.			
		22	<b>Hitelbírálat</b>			
		8	Alapvető lakossági és vállalkozási hiteltípusok.			
		8	A hiteladminisztráció lépései, hitelkérelem befogadása, hitelkérelem alaki ellenőrzése, objektív és szubjektív értékelésének előkészítése és alapfeladatainak ellátása, hitelkérelem döntésre előkészítésében való részvétel. Sztenderdizált hitelhez kapcsolódó kérelem döntésre előkészítése.			
		6	Alapvető számítások végzése: az annuitás-számítás alapjai, THM-számítás alapjai, valuta- és devizaárfolyamok hitelekkel kapcsolatos számításai.			
		16	<b>10140-12 Befektetési piac termékeinek értékesítése</b>			
		16	<b>Befektetési döntések</b>			
		16	<b>Befektetés-elemzés alapjainak gyakorlata</b>			
		8	A befektetési elemzések módszertanának alkalmazása, befektetési elemzések értelmezése, befektetési elemzések magyarázata, befektetési elemzési egységek elkészítése.			
		8	A kockázat csökkentésének számítása, kockázat számítása, befektetési lehetőségek összehasonlítása, befektetések hozamainak számítása, befektetés hozamainak összehasonlítása, befektetési döntések adóhatásának számítása, befektetési hozamok és azok összehasonlításának ismertetése az ügyfél számára, befektetési döntések adóhatásának ismertetése az ügyfél részére.			



Foglalkozás			Modul/Tantárgy megnevezése, tartalma	Jelen van (fő)	Hiányzik (fő)	Aláírás
Hét	Dátum	Óra				
		32	<b>10141-12 Biztosítási piac termékeinek értékesítése</b>			
		32	<b>Biztosítás gyakorlata a szolgáltatói piacon</b>			
		20	<b>Biztosítási számítások</b>			
		8	Kamatszámítás és diszkontálás, pénzáramlás sorozatok értékének meghatározása, járadékszámítás alkalmazása, járadéktag számítása, hiteltörlesztési ütemtervezések megvalósítása.			
		8	Életbiztosítások díjszámítása.			
		4	Értékkövetési technikák életbiztosításoknál. Önrész figyelembevétele a számítások során.			
		12	<b>Biztosítási szolgáltatások nyújtásának gyakorlata</b>			
		8	Biztosítási szolgáltatások és termékek ismertetése az ügyfél részére.			
		4	Biztosítási előnyök ismertetése, biztosítási termékek összehasonlítása az ügyfél számára. Pénzügyi tervezés előkészítése.			
		16	<b>10143-12 Biztosítástechnikai feladatok ellátása</b>			
		16	<b>Biztosítási gyakorlat</b>			
		10	<b>Kockázat bírálata</b>			
		8	Bizonytalanság és kockázat elhatárolása, veszély és kockázat összefüggéseinek értékelése, kockázat elemzése, kockázatkezelési stratégiák kidolgozása, kockázatkezelési stratégiák alkalmazása, biztosítási díjak meghatározása a kockázat ismeretében, egyéni és veszélyközösségi szintű ekvivalencia elvek alkalmazása, biztosítástechnikai kockázatok értékelése.			
		2	Kockázatkezelési módszerek alkalmazása.			
		6	<b>Szerződési, statisztikai és adminisztrációs feladatok</b>			
		6	Szerződés-kötés előkészítése, szerződés-kötésben való aktív közreműködés, szerződés-kötési feladatok elvégzése, szerződésmódosítási feladatok, állományok kezelése, adminisztrációs feladatok ellátása.			
		24	<b>10144-12 Független biztosításközvetítői működés</b>			
		24	<b>Független biztosításközvetítői működés gyakorlata</b>			
		6	<b>Vagyon- és felelősségbiztosítás</b>			
		6	Vagyonbiztosítások ajánlása, vagyonbiztosítás ismérveinek elmagyarázása az ügyfél részére, vagyonbiztosítási szerződés szabályai, gazdaságtana. Biztosítási összeg meghatározása a felelősségbiztosításban.			
		6	<b>Személybiztosítás</b>			
		6	Életbiztosítási tartalékképzés, az életbiztosítási díj részei, kockázati díjszámítás, vállalkozói díjrész számítása, különböző megtakarítási formák összehasonlítása, baleset- és betegségkockázatok kezelési módjai, balesetbiztosítási díj számítása és differenciálása.			
		6	<b>Pénzügyi tervezés</b>			
		6	Pénzügyi tervezés céljának megfogalmazása az ügyfelek részére, reális célok meghatározása az ügyfél segítségével, az optimális portfólió megteremtése az adott ügyfél számára, kockázatelemzés.			
		6	<b>Biztosítás marketing</b>			
		6	Marketing menedzsment eszközeinek alkalmazása. Marketing stratégia kidolgozása, marketing stratégia hatékonyságának mérése és felismerése, piacfajták jellemzőinek felismerése és a marketing munkába történő beépítése, az üzletkötés kommunikációs elveinek alkalmazása, az időtervezés gyakorlati eszközei és betartása.			

## FOGLALKOZÁSI NAPLÓ

Foglalkozás			Modul/Tantárgy megnevezése, tartalma	Jelen van (fő)	Hiányzik (fő)	Aláírás
Hét	Dátum	Óra				
		8	<b>10146-12 Speciális ügyintézői feladatok ellátása</b>			
/		8	<b>Speciális ügyintézői feladatok gyakorlata</b>	/	/	/
/		4	<b>Ügyfél-átvilágítás</b>	/	/	/
		4	Okmányfelismerés a gyakorlatban, pénzműködés felismerhetősége a gyakorlatban, ügyfél-átvilágítási intézkedés végrehajtása.			
/		4	<b>Pénzkezelés, árfolyamok jegyzése</b>	/	/	/
		4	Valutaváltási műveletek számítása, valutakonverziós műveletek számítása, panasz kezelése, rovatcs elvégzése, pénznemek rövidítése és azok felismerése, pénztárazási feladatok.			
		16	<b>10139-12 Bankjegyfelismerés, bankjegyvizsgálat végzése</b>			
/		16	<b>Bankjegyvizsgálat gyakorlata</b>	/	/	/
/		8	<b>Bankjegyek biztonsági elemeinek ellenőrzése</b>	/	/	/
		8	A bankjegyek biztonsági elemeinek felismerése, bankjegypapír sajátosságainak felismerése, bankjegyen nyomtatással kialakított biztonsági elemek és eljárások felismerése, UV-lámpa használatának elsajátítása.			
/		8	<b>Bankjegy valódiságának megállapítása</b>	/	/	/
		8	A bankjegyek valódisága megállapításának menete a gyakorlatban, bankjegyek biztonsági elemeinek felismerése, hamisgyanús bankjegyek esetén eljárás a gyakorlatban.			