



Departamento di
Enseñansa Aruba

Beroepsgerichte keuzedeel
voor het Arubaanse Beroepsonderwijs

Financiële dienstverlening in travel en leisure

behorend bij één of
meerdere kwalificaties

Code
K1018

Geldig vanaf
Augustus 2021

Keuzedelen

Aan elke kwalificatie zijn keuzedelen verbonden. Met keuzedelen kan de deelnemer zijn vakmanschap verbreden of verdiepen. Een keuzedeel vergroot de arbeidsmarktkansen van de deelnemer of vergemakkelijkt de doorstroom naar een vervolgstudie. Er zijn beroepsgerichte keuzedelen die verbonden zijn aan een of meerdere kwalificaties, en er zijn ook sectoroverstijgende keuzedelen, die beschikbaar zijn voor alle kwalificaties. Deze sectoroverstijgende keuzedelen zijn gericht op vervolgonderwijs en of verbreding.

De keuzedelen die verbonden zijn aan bepaalde kwalificaties staan aangegeven in het desbetreffende beroepskwalificatiedocument (BKD). De keuzedelen maken geen deel uit van de kwalificatie, maar zijn er wel aan gekoppeld en vormen als het ware een 'plus' op het diploma.

De BKD's en alle beschikbare keuzedelen zijn te vinden op www.ea.aw.

1. Algemene informatie

D1: Financiële dienstverlening in travel en leisure	
Studielast	
240	
Wettelijke beroepsvereisten	
Nee	
Certificaten	
Ja, door ABO-certificaat te koppelen aan keuzedelen wordt de waarde en herkenbaarheid voor de arbeidsmarkt vergroot.	
Behorend bij kwalificaties	
Dit is een beroepsgerichte keuzedeel en is verbonden aan de volgende kwalificatie:	
<ul style="list-style-type: none">• Zelfstandig medewerker travel en hospitality (NL-Crebonr. 25649), ABO kwalificatieniveau 3• Leidinggevend travel en hospitality (NL-Crebonr. 25647), ABO kwalificatieniveau 4	
Toelichting	
Het keuzedeel is een reparatie voor ontbrekende kennis en vaardigheden in het herziene kwalificatiedossier Travel, leisure en hospitality.	
Relevantie van het keuzedeel	
Beroepsbeoefenaars in de reisbranche adviseren regelmatig over verzekeringsproducten die in de reisbranche worden gebruikt. Daarom moet hij voldoen aan de kwaliteitseisen van de Wet Financieel Toezicht. In dit keuzedeel worden deze eisen behandeld.	
Met dit certificaat is de beginnend beroepsbeoefenaar breder inzetbaar.	
Beschrijving van het keuzedeel	
Dit keuzedeel behandelt de verkoop van en advies over verzekeringsproducten in de reiswereld.	
Branchevereisten	
Nee	
Aard van keuzedeel	
Verbredend	

2. Uitwerking

D1-K1: Adviseren over en verkopen van toeristisch-recreatieve financiële services en producten

Complexiteit

De beginnend beroepsbeoefenaar is werkzaam in bedrijven die gericht zijn vakantiereizen/zakenreizen/touroperating en binnen de verkoopkanalen van een reisbureau, een contactcenter of internet. Hij adviseert zijn (internationale) klanten; deze kunnen onderling zeer verschillend zijn waardoor een advies diverse vormen kan aannemen. Hij stemt zijn communicatie af op het niveau van de klant en eventueel eerdere ervaringen.

De beginnend beroepsbeoefenaar beschikt over grondige kennis van reis- en annuleringsverzekeringen en mogelijk andere (financiële) producten waarover hij mag adviseren. Hij heeft specialistische adviesvaardigheden gericht op de klant. Hij werkt in een omgeving die regelmatig aan verandering onderhevig is, zodat hij voortdurend de ontwikkelingen in het vak bijhoudt.

Verantwoordelijkheid en zelfstandigheid

De beginnend beroepsbeoefenaar adviseert zelfstandig over de verzekeringsproducten die door de reisorganisatie worden aangeboden. Hij is verantwoordelijk voor de kwaliteit van zijn advies.

Vakkennis en vaardigheden

De beginnend beroepsbeoefenaar:

- heeft kennis van de specifieke aspecten van verzekeringsvormen
- heeft kennis van de Insurance Distribution Directive (IDD) in relatie tot zijn werk
- heeft kennis van het Insurance Product Information Document (IPID) en handelt daarnaar
- heeft kennis van de diverse hulpmiddelen voor het opzoeken van informatie m.b.t. de verschillende verzekeringen en verzekeringssoorten
- heeft kennis van het onderscheid in tarieven die gekoppeld zijn aan de dekking/voorwaarden van de verzekering
- heeft kennis van de belangrijkste verzekeringsmaatschappijen waarmee in de reisbranche wordt samengewerkt
- heeft kennis van de risico's van het niet afsluiten van een verzekering
- heeft kennis van de verschillende verkoopkanalen van verzekeringen (direct seller, tussenpersoon, reisbureau etc.) en de voor- en nadelen voor de klant
- heeft kennis van de specifieke kenmerken van een reisverzekering
- heeft kennis van de tariefstructuur en dekking van de reisverzekering t.a.v. bagage, onvoorziene uitgaven en ongevallen
- heeft kennis van de tariefstructuur en dekking van de reisverzekering t.a.v. extra dekkingen voor specifieke extra activiteiten/situaties zoals gevaarlijke sporten, werelddekking etc.
- heeft kennis van de tariefstructuur en dekking van de annuleringsverzekering zoals waarnemingsclausule, zakenclausule en marineclausule
- heeft kennis van de specifieke kenmerken van een doorlopende reisverzekering en annuleringsverzekering en kan dit afzetten in voor- en nadelen tegen een kortlopende reisverzekering of annuleringsverzekering
- heeft kennis van de hulpverlenende instanties, zoals alarmcentrales, hun taken en verantwoordelijkheden
- heeft kennis van de aspecten waarvan een premie afhankelijk is zoals de samenstelling van de reisverzekering, eigen risico en dekkinggebied, persoonlijke wensen van klant
- heeft kennis van de specifieke kenmerken, tariefstructuur en dekking en extra dekkingen (waarnemersclausule etc) van de verschillende annuleringsverzekeringen
- heeft kennis van de richtlijn pakketreis
- heeft kennis van het onderscheid tussen familie 1ste, 2e en 3e graad en samenwonenden
- heeft kennis van de voorwaarden van het maximum aantal deelnemers/adressen en het ten opzichte van elkaar verzekerd zijn (bij kortlopende annuleringsverzekering)
- heeft kennis van de risico's t.a.v. verzekeren van personen

- heeft kennis van een UBO (Ultimate Beneficial Owner) verklaring en wanneer deze noodzakelijk is kan hij inspelen op de argumenten van klanten die geen verzekering af willen sluiten en hen overtuigen dit toch te doen
- kan de verschillende verzekeringen en hun dekkingen met elkaar vergelijken bijvoorbeeld inboedelverzekering en bagagedekking, dekking medische kosten en zorgverzekering, ongevallendekking en gezinsongevallenverzekering, gezinsrechtsbijstand en dekking reisrechtsbijstand
- kan de klant een passende verzekering adviseren en verkopen
- kan de tarieven en dekking m.b.t. een verzekering opzoeken, deze interpreteren
- kan de juiste verzekering bij het klantprofiel en de bestemming adviseren
- kan de polisvoorwaarden opzoeken en vertalen naar het klantprofiel en/of bedrijfsprofiel en reis
- kan op basis van het klantprofiel en/of bedrijfsprofiel en de reis de gewenste dekking en premie opzoeken en berekenen
- kan verzekeringen afsluiten binnen eigen CRS of tool van de verzekeraar
- kan een schadeclaim hanteren en uitleggen aan de klant
- kan in het kader van de pakketreis het begrip samengestelde reis en de risico's vertalen
- kan waar gewenst een schademelding richting de verzekeringsmaatschappij ondersteunen

