

# **Verordnung über die Berufsausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen/zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen**

VersFinKfAusbV

Ausfertigungsdatum: 17.05.2006

Vollzitat:

"Verordnung über die Berufsausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen/zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen vom 17. Mai 2006 (BGBl. I S. 1187)"

## **Fußnote**

Textnachweis ab: 1.8.2006

Diese Rechtsverordnung ist eine Ausbildungsordnung im Sinne des § 4 des Berufsbildungsgesetzes. Die Ausbildungsordnung und der damit abgestimmte, von der Ständigen Konferenz der Kultusminister der Länder in der Bundesrepublik Deutschland beschlossene Rahmenlehrplan für die Berufsschule werden demnächst als Beilage zum Bundesanzeiger veröffentlicht.

## **Eingangsformel**

Auf Grund des § 4 Abs. 1 in Verbindung mit § 5 des Berufsbildungsgesetzes vom 23. März 2005 (BGBl. I S. 931) und mit § 1 des Zuständigkeitsanpassungsgesetzes vom 16. August 2002 (BGBl. I S. 3165) sowie dem Organisationserlass vom 22. November 2005 (BGBl. I S. 3197) verordnet das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie im Einvernehmen mit dem Bundesministerium für Bildung und Forschung:

## **§ 1 Staatliche Anerkennung des Ausbildungsberufes**

(1) Der Ausbildungsberuf Kaufmann für Versicherungen und Finanzen/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen wird staatlich anerkannt.

(2) Es kann in folgenden Fachrichtungen ausgebildet werden:

1. Versicherung,
2. Finanzberatung.

## **§ 2 Ausbildungsdauer**

Die Ausbildung dauert drei Jahre.

## **§ 3 Zielsetzung und Struktur der Berufsausbildung**

(1) Die in dieser Verordnung genannten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sollen so vermittelt werden, dass die Auszubildenden zur Ausübung einer qualifizierten

beruflichen Tätigkeit im Sinne des § 1 Abs. 3 des Berufsbildungsgesetzes befähigt werden, die insbesondere selbstständiges Planen, Durchführen und Kontrollieren einschließt. Diese Befähigung ist auch in den Prüfungen nach den §§ 8 bis 10 nachzuweisen.

(2) Die Ausbildung gliedert sich in

1. gemeinsame Qualifikationseinheiten gemäß § 4 Abs. 1 und
2. fachrichtungsbezogene Qualifikationseinheiten gemäß § 4 Abs. 2 oder
3. fachrichtungsbezogene Qualifikationseinheiten gemäß § 4 Abs. 3.

#### **§ 4 Ausbildungsberufsbild**

(1) Gegenstand der gemeinsamen Ausbildung sind mindestens die folgenden Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten:

1. Der Ausbildungsbetrieb:
  - 1.1 Stellung, Rechtsform und Struktur,
  - 1.2 Berufsbildung,
  - 1.3 Personalwirtschaft, arbeits-, sozial- und tarifrechtliche Vorschriften,
  - 1.4 Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit,
  - 1.5 Umweltschutz;
2. Arbeitsgestaltung, Kaufmännische Steuerung und Kontrolle:
  - 2.1 Arbeits- und Selbstorganisation,
  - 2.2 Datenschutz und Datensicherheit,
  - 2.3 Anwenden einer Fremdsprache bei Fachaufgaben,
  - 2.4 Betriebliches Rechnungswesen,
  - 2.5 Kosten- und Leistungsrechnung,
  - 2.6 Controlling;
3. Kundenberatung und Verkauf:
  - 3.1 Vorbereitung von Beratungs- und Verkaufsprozessen,
  - 3.2 Durchführung von Beratungs- und Verkaufsgesprächen,
  - 3.3 Nachbereitung von Beratungs- und Verkaufsgesprächen;
4. Versicherungs- und Finanzprodukte;
5. Bestandskundenmanagement:
  - 5.1 Vertragsservice,
  - 5.2 Kundenbetreuung.

Der Vermittlung der Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten nach der Nummer 4 ist die Produktliste der Anlage 1 zugrunde zu legen.

(2) Gegenstand der Ausbildung in der Fachrichtung Versicherung sind mindestens die folgenden Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten:

1. Schaden- und Leistungsmanagement,
2. zwei im Ausbildungsvertrag festzulegende Wahlqualifikationseinheiten aus der Auswahlliste gemäß Absatz 4.

(3) Gegenstand der Ausbildung in der Fachrichtung Finanzberatung sind mindestens die folgenden Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten aus den Qualifikationseinheiten:

1. Private Immobilienfinanzierung und Versicherungen;
2. Vertrieb von Finanzprodukten:
  - 2.1 Anlage in Wertpapieren,
  - 2.2 Organisation der Vertriebseinheit;
3. Vertrieb von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge:
  - 3.1 Kundenberatung,

### 3.2 Angebot und Antrag.

(4) Die Auswahlliste gemäß Absatz 2 Nr. 2 umfasst folgende sieben Wahlqualifikationseinheiten:

1. Kundengewinnung und Kundenbindung:
  - 1.1 Neukunden,
  - 1.2 Bestandskunden;
2. Marketing;
3. Agenturbetrieb:
  - 3.1 Agenturführung,
  - 3.2 Agenturmarketing,
  - 3.3 Organisation und Personal;
4. Risikomanagement:
  - 4.1 Risikoanalyse,
  - 4.2 Antragsannahme;
5. Vertrieb von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge:
  - 5.1 Kundenberatung,
  - 5.2 Angebot und Antrag;
6. Vertrieb von Versicherungsprodukten für Gewerbekunden:
  - 6.1 Kundenberatung,
  - 6.2 Angebot und Antrag;
7. Vertrieb von Versicherungsprodukten für Privatkunden.

## **§ 5 Ausbildungsrahmenplan**

Die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten nach § 4 sollen nach den in den Anlagen 2 und 3 enthaltenen Anleitungen zur sachlichen und zeitlichen Gliederung der Berufsausbildung (Ausbildungsrahmenplan) vermittelt werden. Eine von dem Ausbildungsrahmenplan abweichende sachliche und zeitliche Gliederung des Ausbildungsinhaltes ist insbesondere zulässig, soweit betriebspraktische Besonderheiten die Abweichung erfordern.

## **§ 6 Ausbildungsplan**

Die Auszubildenden haben unter Zugrundelegung des Ausbildungsrahmenplanes für die Auszubildenden einen Ausbildungsplan zu erstellen.

## **§ 7 Schriftlicher Ausbildungsnachweis**

Die Auszubildenden haben einen schriftlichen Ausbildungsnachweis zu führen. Ihnen ist Gelegenheit zu geben, den schriftlichen Ausbildungsnachweis während der Ausbildungszeit zu führen. Die Auszubildenden haben den schriftlichen Ausbildungsnachweis regelmäßig durchzusehen.

## **§ 8 Zwischenprüfung**

(1) Zur Ermittlung des Ausbildungsstandes ist eine Zwischenprüfung durchzuführen. Sie soll in der Mitte des zweiten Ausbildungsjahres stattfinden.

(2) Die Zwischenprüfung erstreckt sich auf die in den Anlagen 2 und 3 für das erste Ausbildungsjahr aufgeführten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sowie auf den im Berufsschulunterricht zu vermittelnden Lehrstoff, soweit er für die Berufsausbildung wesentlich ist.

(3) Die Zwischenprüfung ist schriftlich anhand praxisbezogener Aufgaben oder Fälle in höchstens 180 Minuten in folgenden Prüfungsgebieten durchzuführen:

1. Arbeitsorganisation und Kommunikation,
2. Dienstleistungen in der Versicherungswirtschaft,
3. Wirtschafts- und Sozialkunde.

## **§ 9 Abschlussprüfung in der Fachrichtung Versicherung**

(1) Die Abschlussprüfung in der Fachrichtung Versicherung erstreckt sich auf die in der Anlage 2 Abschnitt I und II aufgeführten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sowie auf den im Berufsschulunterricht zu vermittelnden Lehrstoff, soweit er für die Berufsausbildung wesentlich ist.

(2) Die Prüfung besteht aus den Prüfungsbereichen:

1. Versicherungswirtschaft und Leistungsmanagement,
2. Wirtschafts- und Sozialkunde,
3. Kundenberatungsgespräch,
4. Fallbezogenes Fachgespräch.

Die Prüfung ist in den Prüfungsbereichen nach den Nummern 1 und 2 schriftlich und in den Prüfungsbereichen nach den Nummern 3 und 4 mündlich durchzuführen.

(3) Die Anforderungen in den Prüfungsbereichen sind:

1. im Prüfungsbereich Versicherungswirtschaft und Leistungsmanagement:

In höchstens 180 Minuten soll der Prüfling praxisbezogene Aufgaben oder Fälle bearbeiten und dabei zeigen, dass er die Bedarfssituation von Privatkunden analysieren und Lösungsvorschläge erarbeiten, Anträge prüfen, Verträge service- und bestandsorientiert bearbeiten, die Berechtigung und die Höhe von Leistungen feststellen, Kosten und Erträge von Versicherungsprodukten ermitteln sowie den betriebswirtschaftlichen Erfolg anhand von Kennziffern und Statistiken beurteilen kann. Hierfür kommen insbesondere folgende Gebiete in Betracht:

- a) Versicherungs- und Finanzprodukte,
- b) Vertragserhaltung und -service,
- c) Rechnungswesen und Controlling,
- d) Leistungsfeststellung und Schadenregulierung;

2. im Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde:

In höchstens 60 Minuten soll der Prüfling praxisbezogene Aufgaben oder Fälle bearbeiten und dabei zeigen, dass er wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt darstellen kann;

3. im Prüfungsbereich Kundenberatungsgespräch:

In einem Beratungsgespräch von höchstens 20 Minuten Dauer soll der Prüfling auf der Grundlage einer von zwei ihm zur Wahl gestellten Aufgaben zeigen, dass er Gespräche mit Kunden situationsbezogen vorbereiten, verkaufsorientiert führen und auf Kundenargumente angemessen reagieren kann. Bei der Aufgabenstellung sind die produktbezogenen betrieblichen Ausbildungsschwerpunkte des Auszubildenden zugrunde zu legen. Dem Prüfling ist nach der Wahl der Aufgabe eine Vorbereitungszeit von höchstens 15 Minuten einzuräumen;

4. im Prüfungsbereich Fallbezogenes Fachgespräch:

In einem Fachgespräch von höchstens 15 Minuten Dauer über eine selbstständig durchgeführte betriebliche Fachaufgabe soll der Prüfling zeigen, dass er komplexe Aufgaben bearbeiten, seine Vorgehensweise begründen, Problemlösungen in der Praxis erarbeiten, Hintergründe und Schnittstellen erläutern und Ergebnisse bewerten kann.

Der Prüfling erstellt für jede der beiden gewählten Wahlqualifikationseinheiten gemäß § 4 Abs. 4 einen höchstens dreiseitigen Report über die Durchführung einer betrieblichen Fachaufgabe als Grundlage für das Fachgespräch. Der Report soll eine Beschreibung der Aufgabenstellung, der Planungs- und der Durchführungsphase sowie eine Auswertung beinhalten. Der Report wird nicht bewertet. Er ist dem Prüfungsausschuss vor der Durchführung der Prüfung im Prüfungsbereich Fallbezogenes Fachgespräch zuzuleiten. Der Ausbildende hat zu bestätigen, dass die Fachaufgabe von dem Prüfling im Betrieb selbstständig durchgeführt worden ist. Aus den beiden betrieblichen Fachaufgaben wählt der Prüfungsausschuss eine Aufgabe als Grundlage für das Fachgespräch aus. Gegenstand des Fallbezogenen Fachgespräches sind neben dieser betrieblichen Fachaufgabe auch die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten der zugrunde liegenden Wahlqualifikationseinheit.

(4) Sind die Prüfungsleistungen in bis zu zwei schriftlichen Prüfungsbereichen mit "mangelhaft" bewertet worden, so ist auf Antrag des Prüflings oder nach Ermessen des Prüfungsausschusses in einem der mit "mangelhaft" bewerteten Prüfungsbereiche die schriftliche Prüfung durch eine mündliche Prüfung von etwa 15 Minuten zu ergänzen, wenn diese für das Bestehen der Prüfung den Ausschlag geben kann. Der Prüfungsbereich ist vom Prüfling zu bestimmen. Bei der Ermittlung des Ergebnisses für diesen Prüfungsbereich sind die Ergebnisse der schriftlichen Arbeit und der mündlichen Ergänzungsprüfung im Verhältnis 2 : 1 zu gewichten.

(5) Die Prüfungsbereiche sind wie folgt zu gewichten:

1. Versicherungswirtschaft und Leistungsmanagement	40 Prozent,
2. Wirtschafts- und Sozialkunde	10 Prozent,
3. Kundenberatungsgespräch	25 Prozent,
4. Fallbezogenes Fachgespräch	25 Prozent.

(6) Zum Bestehen der Abschlussprüfung müssen im Gesamtergebnis sowie in mindestens drei der vier Prüfungsbereiche mindestens ausreichende Leistungen erbracht worden sein. Werden die Prüfungsleistungen in einem Prüfungsbereich mit "ungenügend" bewertet, so ist die Prüfung nicht bestanden.

## **§ 10 Abschlussprüfung in der Fachrichtung Finanzberatung**

(1) Die Abschlussprüfung in der Fachrichtung Finanzberatung erstreckt sich auf die in der Anlage 2 Abschnitt I und III aufgeführten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sowie auf den im Berufsschulunterricht zu vermittelnden Lehrstoff, soweit er für die Berufsausbildung wesentlich ist.

(2) Die Prüfung besteht aus den Prüfungsbereichen:

1. Versicherungswirtschaft und Immobilienfinanzierung,
2. Wirtschafts- und Sozialkunde,
3. Kundenberatungsgespräch,
4. Fallbezogenes Fachgespräch.

Die Prüfung ist in den Prüfungsbereichen nach den Nummern 1 und 2 schriftlich und in den Prüfungsbereichen nach den Nummern 3 und 4 mündlich durchzuführen.

(3) Die Anforderungen in den Prüfungsbereichen sind:

1. im Prüfungsbereich Versicherungswirtschaft und Immobilienfinanzierung:  
In höchstens 180 Minuten soll der Prüfling praxisbezogene Aufgaben oder Fälle bearbeiten und dabei zeigen, dass er die Bedarfssituation von Privatkunden

analysieren und Lösungsvorschläge erarbeiten, Anträge prüfen, Angebote zur Immobilienfinanzierung erstellen, Verträge service- und bestandsorientiert bearbeiten, Kosten und Erträge von Versicherungsprodukten ermitteln sowie den betriebswirtschaftlichen Erfolg anhand von Kennziffern und Statistiken beurteilen kann. Hierfür kommen insbesondere folgende Gebiete in Betracht:

- a) Versicherungs- und Finanzprodukte,
- b) Vertragserhaltung und -service,
- c) Rechnungswesen und Controlling,
- d) Immobilienfinanzierung;

2. im Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde:

In höchstens 60 Minuten soll der Prüfling praxisbezogene Aufgaben oder Fälle bearbeiten und dabei zeigen, dass er wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt darstellen kann;

3. im Prüfungsbereich Kundenberatungsgespräch:

In einem Beratungsgespräch von höchstens 20 Minuten Dauer soll der Prüfling auf der Grundlage einer von zwei ihm zur Wahl gestellten Aufgaben zeigen, dass er Gespräche mit Kunden situationsbezogen vorbereiten, verkaufsorientiert führen und auf Kundenargumente angemessen reagieren kann. Bei der Aufgabenstellung sind die produktbezogenen betrieblichen Ausbildungsschwerpunkte des Auszubildenden zugrunde zu legen. Dem Prüfling ist nach der Wahl der Aufgabe eine Vorbereitungszeit von höchstens 15 Minuten einzuräumen;

4. im Prüfungsbereich Fallbezogenes Fachgespräch:

In einem Fachgespräch von höchstens 15 Minuten Dauer über eine selbstständig durchgeführte betriebliche Fachaufgabe soll der Prüfling zeigen, dass er komplexe Aufgaben bearbeiten, seine Vorgehensweise begründen, Problemlösungen in der Praxis erarbeiten, Hintergründe und Schnittstellen erläutern und Ergebnisse bewerten kann. Der Prüfling erstellt für jede der beiden Qualifikationseinheiten gemäß § 4 Abs. 3 Nr. 2 und 3 einen höchstens dreiseitigen Report über die Durchführung einer betrieblichen Fachaufgabe als Grundlage für das Fachgespräch. Der Report soll eine Beschreibung der Aufgabenstellung, der Planungs- und der Durchführungsphase sowie eine Auswertung beinhalten. Der Report wird nicht bewertet. Er ist dem Prüfungsausschuss vor der Durchführung der Prüfung im Prüfungsbereich Fallbezogenes Fachgespräch zuzuleiten. Der Auszubildende hat zu bestätigen, dass die Fachaufgabe von dem Prüfling im Betrieb selbstständig durchgeführt worden ist. Aus den beiden betrieblichen Fachaufgaben wählt der Prüfungsausschuss eine Aufgabe als Grundlage für das Fachgespräch aus. Gegenstand des Fallbezogenen Fachgespräches sind neben dieser betrieblichen Fachaufgabe auch die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten der zugrunde liegenden Qualifikationseinheit.

(4) Sind die Prüfungsleistungen in bis zu zwei schriftlichen Prüfungsbereichen mit "mangelhaft" bewertet worden, so ist auf Antrag des Prüflings oder nach Ermessen des Prüfungsausschusses in einem der mit "mangelhaft" bewerteten Prüfungsbereiche die schriftliche Prüfung durch eine mündliche Prüfung von etwa 15 Minuten zu ergänzen, wenn diese für das Bestehen der Prüfung den Ausschlag geben kann. Der Prüfungsbereich ist vom Prüfling zu bestimmen. Bei der Ermittlung des Ergebnisses für diesen Prüfungsbereich sind die Ergebnisse der schriftlichen Arbeit und der mündlichen Ergänzungsprüfung im Verhältnis 2 : 1 zu gewichten.

(5) Die Prüfungsbereiche sind wie folgt zu gewichten:

- |  |             |
|--|-------------|
| 1. Versicherungswirtschaft und<br>Immobilienfinanzierung | 40 Prozent, |
| 2. Wirtschafts- und Sozialkunde                          | 10 Prozent, |
| 3. Kundenberatungsgespräch                               | 25 Prozent, |

4. Fallbezogenes Fachgespräch

25 Prozent.

(6) Zum Bestehen der Abschlussprüfung müssen im Gesamtergebnis sowie in mindestens drei der vier Prüfungsbereiche mindestens ausreichende Leistungen erbracht worden sein. Werden die Prüfungsleistungen in einem Prüfungsbereich mit "ungenügend" bewertet, so ist die Prüfung nicht bestanden.

**§ 11 Bestehende Berufsausbildungsverhältnisse**

Berufsausbildungsverhältnisse, die bei Inkrafttreten dieser Verordnung bestehen, können unter Anrechnung der bisher zurückgelegten Ausbildungszeit nach den Vorschriften dieser Verordnung fortgesetzt werden, wenn die Vertragsparteien dies vereinbaren.

**§ 12 Inkrafttreten, Außerkrafttreten**

Diese Verordnung tritt am 1. August 2006 in Kraft.

**Anlage 1 (zu § 4 Abs. 1)**

**Liste der zu vermittelnden Produkte gemäß § 4 Abs. 1 Nr. 4**

Fundstelle des Originaltextes: BGBl. I 2006, 1191

I	Spartenbereiche	I	Produkte	I
I	1. Lebensversicherungen	I	- Kapitalbildende Lebensversicherung	I
I		I	- Risikolebensversicherung	I
I		I	- Private Renten-Versicherung	I
I		I	- Zusatzversicherung	I
I		I	- Selbstständige	I
I		I	- Berufsunfähigkeitsversicherung	I
I	2. Unfallversicherungen	I	- Einzelunfall-Versicherung	I
I		I	- Kinderunfall-Versicherung	I
I		I	- Seniorenunfall-Versicherung	I
I	3. Krankenversicherungen	I	- Krankheitskostenvoll-Versicherung	
I		I	- Krankentagegeld-Versicherung	I
I		I	- Krankenhaustagegeld-Versicherung	I
I		I	- Zusatzversicherungen	I
I		I	- Pflegekostenvoll-Versicherung	
I		I	- Pflegekostenzusatz-Versicherung	I
I	4. Haftpflichtversicherungen	I	- Privathaftpflicht-Versicherung	I
I		I	- Tierhalter-Haftpflicht-Versicherung	I
I	5. Rechtsschutzversicherungen	I	- Privat-, Berufs- und Verkehrsrechts-	I
I		I	schutz für Nichtselbstständige	I
I		I	- Verkehrsrechtsschutz	I
I	6. Kraftfahrtversicherungen	I	- Kraftfahrt-Haftpflicht-Versicherung	I
I		I	- Fahrzeugteil- und -vollversicherung	I
I		I	- Verkehrsservice-Versicherung	I

I 7. Sachversicherungen	I - Verbundene Hausrat-Versicherung und	I
I	I Haushaltglas-Versicherung	I
I	I - Verbundene Wohngebäudeversicherung	I
I 8. Finanzprodukte	I - Kreditkarten, ec-Karten	I
I	I - Giro-, Festgeld-, Sparkonto	I
I	I - Onlinebanking	I
I	I - Investmentfonds	I
I	I - Wertpapiere	I
I	I - Konsumentenkredit	I

**Anlage 2 (zu § 5)**

**Ausbildungsrahmenplan für die Berufsausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen/zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen - Sachliche Gliederung -**

Fundstelle des Originaltextes: BGBl. I 2006, 1192 - 1198

**Abschnitt I: Gemeinsame Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß § 4 Abs. 1 Nr. 1 bis 5**

Lfd. Nr.	I Teil des Ausbildungsbildes	I	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten	
1	I	2	I	3
1	I Der Ausbildungsbetrieb I (§ 4 Abs. 1 Nr. 1)	I		
1.1	I Stellung, Rechtsform und Struktur I (§ 4 Abs. 1 Nr. 1.1) I I I I I I	I	a) Zielsetzung und Geschäftsfelder des ausbildenden Betriebes sowie seine Stellung am Markt beschreiben b) Rechtsform, Aufbau- und Ablauforganisation sowie Zuständigkeiten im Ausbildungsbetrieb erläutern c) über Vertriebswege und Kooperationsbeziehungen des Ausbildungsunternehmens informieren und mit anderen Vertriebswegen der Branche vergleichen	
1.2	I Berufsbildung I (§ 4 Abs. 1 Nr. 1.2) I I I I I I	I	a) Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsvertrag feststellen und die Aufgaben der an der Berufsausbildung Beteiligten beschreiben b) den betrieblichen Ausbildungsplan mit der Ausbildungsordnung vergleichen und unter Nutzung von Arbeits- und Lerntechniken zu seiner Umsetzung beitragen c) betriebliche und überbetriebliche Fortbildungsmöglichkeiten in der Branche	

I	I	nennen und den Nutzen für die berufliche
I	I	und persönliche Entwicklung sowie für den
I	I	Betrieb darstellen
-----		
1.3	I Personalwirtschaft, I arbeits-, sozial- und I tarifrechtliche I Vorschriften I (§ 4 Abs. 1 Nr. 1.3)	I a) die für das Arbeitsverhältnis wichtigen I arbeits- und sozialrechtlichen I Bestimmungen beschreiben und anhand I praktischer Beispiele erläutern I b) tarifvertragliche Regelung, Dienst- oder I Betriebsvereinbarung sowie betriebliche I Übung unterscheiden I c) Mitbestimmungs- und Mitwirkungsrechte I betriebsverfassungsrechtlicher Organe I erklären I d) die Notwendigkeit des partnerschaftlichen I Zusammenwirkens der Mitarbeiter im I Innen- und Außendienst begründen I e) Nachweise für das Arbeitsverhältnis I erläutern und die Positionen der eigenen I Entgeltabrechnung beschreiben I f) Rechte und Pflichten aus dem Arbeitsvertrag I erläutern I g) Ziele, Bedeutung sowie Instrumente der I Personalführung und -entwicklung im I Ausbildungsunternehmen beschreiben I h) Ziele, Grundsätze und Kriterien bei I Personalplanung, -beschaffung und -einsatz I beschreiben I i) Rechtsstellung, Aufgaben, Befugnisse, I Vertragsarten und Vergütungssysteme von I Mitarbeitern im Innendienst, im I angestellten Außendienst und im I selbstständigen Außendienst unterscheiden
-----		
1.4	I Sicherheit und I Gesundheitsschutz I bei der Arbeit I (§ 4 Abs. 1 Nr. 1.4)	I a) Gefährdung für Sicherheit und Gesundheit am I Arbeitsplatz feststellen sowie Maßnahmen zu I ihrer Vermeidung ergreifen I b) berufsbezogene Arbeitsschutz- und I Unfallverhütungsvorschriften anwenden I c) Verhaltensweisen bei Unfällen beschreiben I sowie erste Maßnahmen einleiten I d) Vorschriften des vorbeugenden Brandschutzes I anwenden; Verhaltensweisen bei Bränden I beschreiben und Maßnahmen zur I Brandbekämpfung ergreifen
-----		
1.5	I Umweltschutz I (§ 4 Abs. 1 Nr. 1.5)	I Zur Vermeidung betriebsbedingter Umwelt- I belastungen im beruflichen Einwirkungsbereich I beitragen, insbesondere I a) mögliche Umweltbelastungen durch den I Ausbildungsbetrieb und seinen Beitrag zum I Umweltschutz an Beispielen erklären I b) für den Ausbildungsbetrieb geltende I Regelungen des Umweltschutzes anwenden

I		I c) Möglichkeiten der wirtschaftlichen und
I		I umweltschonenden
I		I Energie- und Materialverwendung nutzen
I		I d) Abfälle vermeiden; Stoffe und Materialien
I		I einer umweltschonenden Entsorgung zuführen
-----		
2	I Arbeitsgestaltung, I Kaufmännische Steuerung I und Kontrolle I (§ 4 Abs. 1 Nr. 2)	I I I I
-----		
2.1	I Arbeits- und I Selbstorganisation I (§ 4 Abs. 1 Nr. 2.1)	I a) betriebliche Arbeits- und Organisations- I mittel einsetzen und Informationsquellen I nutzen I b) die eigene Arbeit inhaltlich und zeitlich I strukturieren, Arbeitstechniken einsetzen I c) Informationsflüsse und Entscheidungsprozesse I bei der Leistungserstellung berücksichtigen I d) Maßnahmen zur Verbesserung von Arbeits- I organisation und Arbeitsplatzgestaltung I vorschlagen I e) Zusammenarbeit gestalten und Aufgaben I teamorientiert bearbeiten I f) elektronische Informations- und I Kommunikationssysteme zur Informations- I beschaffung sowie zur Gestaltung und I Unterstützung des eigenen Lernens nutzen
-----		
2.2	I Datenschutz und I Datensicherheit I (§ 4 Abs. 1 Nr. 2.2)	I a) rechtliche und betriebliche Regelungen zum I Datenschutz anwenden I b) Daten sichern und archivieren
-----		
2.3	I Anwenden einer I Fremdsprache bei I Fachaufgaben I (§ 4 Abs. 1 Nr. 2.3)	I a) fremdsprachige Fachbegriffe verwenden I b) im Ausbildungsbetrieb übliche fremdsprachige I Informationen auswerten I c) Auskünfte erteilen und einholen, auch in I einer Fremdsprache
-----		
2.4	I Betriebliches I Rechnungswesen I (§ 4 Abs. 1 Nr. 2.4)	I a) Rechnungswesen als Instrument kaufmännischer I Steuerung und Kontrolle beschreiben I b) Auswirkungen von Geschäftsfällen auf den I Betriebserfolg darstellen
-----		
2.5	I Kosten- und I Leistungsrechnung I (§ 4 Abs. 1 Nr. 2.5)	I a) über Zweck und Aufbau der betrieblichen I Kostenrechnung informieren I b) Kosten und Erträge von Versicherungs- I produkten darstellen
-----		
2.6	I Controlling I (§ 4 Abs. 1 Nr. 2.6)	I a) Funktion des Controllings erläutern I b) betriebsübliche Kennzahlen ermitteln I c) Anwendungsmöglichkeiten und Aufbau von I Statistiken beschreiben
-----		
3	I Kundenberatung und	I

	I Verkauf	I
	I (§ 4 Abs. 1 Nr. 3)	I
-----		
3.1	I Vorbereitung von I Beratungs- und I Verkaufsprozessen I (§ 4 Abs. 1 Nr. 3.1) I I I	I a) vorhandene Kundenbeziehungen auf Verkaufschancen prüfen und Kundendatenbanken nutzen I b) fehlende Kundendaten erheben und in Kundendatenbanken einpflegen I c) Kundenkontakte herstellen I d) Kundenbesuche unter Nutzung von Kundendatenbanken vorbereiten
-----		
3.2	I Durchführung von I Beratungs- und I Verkaufsgesprächen I (§ 4 Abs. 1 Nr. 3.2) I I I I I I I I I I I	I a) Rechtsgrundlagen für Beratungs- und Verkaufsgespräche beachten I b) Regeln für kundenorientierte Kommunikation anwenden I c) Berechnungs- und Beratungsprogramme kundenorientiert einsetzen I d) Kundensituation analysieren und Bedarf feststellen, über Schadenursachen und -verhütung informieren I e) Einwände behandeln und Argumentationstechniken anwenden I f) Unternehmens- und Produktratings berücksichtigen I g) kundengerechte Lösungsvorschläge entwickeln und erläutern, Angebote unterbreiten I h) Kundenzufriedenheit feststellen I i) Empfehlungsadressen ermitteln
-----		
3.3	I Nachbereitung von I Beratungs- und I Verkaufsgesprächen I (§ 4 Abs. 1 Nr. 3.3)	I a) Gesprächsergebnisse dokumentieren I b) Empfehlungsadressen nutzen I c) Folgeaktivitäten von Gesprächen einleiten I
-----		
4	I Versicherungs- und I Finanzprodukte I (§ 4 Abs. 1 Nr. 4) I I I I I I I I I I I I I I I I I I	I Der Vermittlung nachfolgender Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten ist die Produktliste der Anlage 1 zugrunde zu legen: I a) Einflussfaktoren auf die Gestaltung von Versicherungs- und Finanzprodukten unter Berücksichtigung unterschiedlicher Kundengruppen erläutern I b) Personen- und Schadenversicherungsprodukte für Privatkunden beschreiben I c) Nutzen von Versicherungsprodukten für Privatkunden darstellen I d) kundengerechte Lösungsvorschläge entwickeln und bewerten I e) Finanzprodukte für Privatkunden beschreiben I f) Bedeutung der Produkte der gesetzlichen und betrieblichen Altersvorsorge für den Kunden erläutern I g) über Leistungen und Anspruchsvoraussetzungen der Sozialversicherung informieren I h) Produkte des Ausbildungsunternehmens und

	I		I	seiner Kooperationspartner mit Produkten
	I		I	von Mitbewerbern an Beispielen vergleichen
-----				
5	I	Bestandskundenmanagement		
	I	(§ 4 Abs. 1 Nr. 5)	I	
-----				
5.1	I	Vertragsservice	I	a) Rechtsgrundlagen und betriebliche
	I	(§ 4 Abs. 1 Nr. 5.1)	I	Regelungen bei der Antrags- und
	I		I	Vertragsbearbeitung anwenden
	I		I	b) Kunden über Maßnahmen zur Schadenverhütung
	I		I	beraten
	I		I	c) Rechtsgrundlagen und betriebliche
	I		I	Regelungen bei der Schadenaufnahme anwenden
	I		I	d) die formelle und materielle Deckung bei der
	I		I	Schadenaufnahme beachten und über die
	I		I	Leistungen dem Grunde und dem Umfang nach
	I		I	informieren
	I		I	e) Rentabilitätsberechnungen durchführen und
	I		I	bei Entscheidungen berücksichtigen
-----				
5.2	I	Kundenbetreuung	I	a) Bedeutung von Bestandspflege und Vertrags-
	I	(§ 4 Abs. 1 Nr. 5.2)	I	erhaltung für das Unternehmen begründen
	I		I	b) Maßnahmen zur Bestandspflege und Vertrags-
	I		I	erhaltung planen und durchführen
	I		I	c) rechtliche Vorschriften zum Schutz von
	I		I	Versicherungskunden erläutern
	I		I	d) Beschwerden und Reklamationen entgegennehmen
	I		I	und prüfen sowie Beschwerdemanagement als
	I		I	Instrument zur Qualitätssicherung nutzen
	I		I	e) Gründe und Arten von Vertragsänderungen und
	I		I	Vertragsbeendigungen darstellen
-----				

## Abschnitt II: Fachrichtung Versicherung

### A. Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß § 4 Abs. 2 Nr. 1

Lfd. Nr.	I	Teil des Ausbildungsberufsbildes	I	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
1	I	2	I	3
	I	Schaden- und Leistungsmanagement	I	Der Vermittlung folgender Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten ist einer der
	I	(§ 4 Abs. 2 Nr. 1)	I	Spartenbereiche der Produktliste gemäß
	I		I	Anlage 1 Nr. 1 bis 7 zugrunde zu legen:
	I		I	a) Kunden über Pflichten und Möglichkeiten zur
	I		I	Schadenminderung informieren
	I		I	b) Schaden- und Leistungsfälle bearbeiten und
	I		I	dabei die rechtlichen Vorschriften und
	I		I	betrieblichen Regelungen beachten
	I		I	c) formelle und materielle Deckung prüfen
	I		I	d) Sachverhalte beurteilen und Leistungen dem

I	I	Grunde und dem Umfang nach feststellen
I	I	e) Schadensservice organisieren
I	I	f) für Schaden- und Leistungsfälle notwendige
I	I	Rückstellungen bilden
I	I	g) den Nutzen des Schaden- und Leistungs-
I	I	managements für das Unternehmen darstellen

**B. Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten in den  
Wahlqualifikationseinheiten gemäß § 4 Abs. 2 Nr. 2**

Lfd. Nr.	I Teil des Ausbildungsberufsbildes	I	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
1	I 2	I	3
1	I Kundengewinnung und I Kundenbindung I (§ 4 Abs. 4 Nr. 1)	I	I
1.1	I Neukunden I (§ 4 Abs. 4 Nr. 1.1)	I	a) Möglichkeiten der Kundengewinnung darstellen b) Methoden der Zielgruppenanalyse auswählen und Zielgruppen analysieren c) Produkte auswählen, Verkaufsargumente entwickeln und einsetzen d) Maßnahmen zur Direktansprache umsetzen e) Daten des Neukundengeschäfts aufbereiten und auswerten, Kosten und Nutzen der durchgeführten Maßnahmen beurteilen
1.2	I Bestandskunden I (§ 4 Abs. 4 Nr. 1.2)	I	a) Kundenmerkmale für die Bestandsanalyse auswählen b) Bestände analysieren c) Maßnahmen zur Kundenansprache anwenden d) Ergebnisse von Bestandsaktionen aufbereiten und auswerten, Kosten und Nutzen beurteilen
2	I Marketing I (§ 4 Abs. 4 Nr. 2)	I	a) Marketingaktivitäten aus den Zielen des Unternehmens ableiten b) Informationen und statistische Daten beschaffen, aufbereiten und präsentieren c) Versicherungsmärkte analysieren d) Zielgruppen festlegen, Zusammenhang zwischen Kundengruppen und Produktgestaltung berücksichtigen e) Marketinginstrumente auswählen und einsetzen, Vorschläge für die Vermarktung von Produkten entwickeln und präsentieren f) wettbewerbsrechtliche Regelungen berücksichtigen g) Informationen für Kunden aufbereiten h) Ergebnisse von Marketingmaßnahmen beurteilen

3	I Agenturbetrieb	I
	I (§ 4 Abs. 4 Nr. 3)	I
-----		
3.1	I Agenturführung	I a) quantitative und qualitative Geschäftsziele
	I (§ 4 Abs. 4 Nr. 3.1)	I erläutern
	I	I b) Auswirkungen von Vertriebssteuerungs-
	I	I instrumenten, insbesondere Provisions-
	I	I vorgaben und Geschäftsplänen, für die
	I	I Zielplanung berücksichtigen
	I	I c) Maßnahmenpläne zur Erreichung der
	I	I Geschäftsziele entwickeln
	I	I d) Kennzahlen zur Beurteilung des
	I	I wirtschaftlichen Erfolges ermitteln und
	I	I auswerten
	I	I e) Steuerarten berücksichtigen
	I	I f) Belegbuchungen für die Agenturbuchführung
	I	I vorbereiten
-----		
3.2	I Agenturmarketing	I a) Instrumente zur Verkaufsförderung
	I (§ 4 Abs. 4 Nr. 3.2)	I entwickeln und umsetzen
	I	I b) Werbemaßnahmen erarbeiten und umsetzen
	I	I c) Kosten und Nutzen von Marketingmaßnahmen
	I	I ermitteln und ihre Wirksamkeit beurteilen
-----		
3.3	I Organisation und	I a) Arbeitsprozesse für die Agentur gestalten
	I Personal	I b) Anforderungsprofile entwickeln,
	I (§ 4 Abs. 4 Nr. 3.3)	I Personalbedarf planen
	I	I c) Personal einstellen, arbeits-, sozial- und
	I	I tarifrechtliche Bestimmungen anwenden
	I	I d) Mitarbeiter einarbeiten
-----		
4	I Risikomanagement	I
	I (§ 4 Abs. 4 Nr. 4)	I
-----		
4.1	I Risikoanalyse	I a) versicherbare Risiken, versicherbare Risiken
	I (§ 4 Abs. 4 Nr. 4.1)	I mit Erschwernissen und nicht versicherbare
	I	I Risiken gemäß den Annahmerichtlinien
	I	I feststellen
	I	I b) zusätzliche Informationen zum Antrag
	I	I einholen und bewerten
	I	I c) Konditionen für versicherbare Risiken mit
	I	I Erschwernissen unter Berücksichtigung
	I	I betrieblicher Regelungen festlegen
-----		
4.2	I Antragsannahme	I a) Beiträge ermitteln
	I (§ 4 Abs. 4 Nr. 4.2)	I b) Risikobegrenzungen und -ausschlüsse erklären
	I	I c) Kunden Alternativen zum Antrag anbieten
	I	I d) über Anträge entscheiden
	I	I e) Ablehnung von Anträgen begründen
-----		
5	I Vertrieb von Produkten	
	I der betrieblichen	I
	I Altersvorsorge	I
	I (§ 4 Abs. 4 Nr. 5)	I

5.1	I Kundenberatung I (§ 4 Abs. 4 Nr. 5.1) I I I I	I a) Analyse der Unterstützungsleistungen von Arbeitgebern durchführen I b) Versorgungsziele feststellen I c) Versorgungslücken ermitteln I d) Kunden über Durchführungswege beraten I e) rechtliche Vorschriften berücksichtigen
5.2	I Angebot und Antrag I (§ 4 Abs. 4 Nr. 5.2) I I I	I a) Angebote entwickeln und erläutern I b) Beiträge ermitteln I c) Antragsdaten aufnehmen I d) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren
6	I Vertrieb von I Versicherungsprodukten I für Gewerbekunden I (§ 4 Abs. 4 Nr. 6)	I I I I
6.1	I Kundenberatung I (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.1) I I I	I a) Risikosituationen analysieren und dokumentieren I b) Versicherungsbedarf unternehmensspezifischer Kunden ermitteln I c) bedarfsgerechte Absicherungen begründen
6.2	I Angebot und Antrag I (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) I I I	I a) Beiträge ermitteln sowie kundengerechte Angebote entwickeln und erläutern I b) Antragsdaten aufnehmen I c) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren
7	I Vertrieb von I Versicherungsprodukten I für Privatkunden I (§ 4 Abs. 4 Nr. 7) I I I I I I	I a) Verträge auf Möglichkeiten ihrer Optimierung überprüfen I b) Möglichkeiten zur Anpassung von Produkten an veränderte Kundenanforderungen vorschlagen I c) Konzepte zur Verbesserung der Verkaufsförderung entwickeln und umsetzen I d) produktbezogene Geschäftsergebnisse, insbesondere im Hinblick auf Marktanteile, Mitbewerbersituation und Schadenquoten analysieren I e) Wirkungen von Produktänderungen auswerten

### Abschnitt III: Fachrichtung Finanzberatung

#### Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß § 4 Abs. 3 Nr. 1 bis 3

Lfd. Nr.	I Teil des Ausbildungsberufsbildes	I	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
1	I	2	I 3



---

3.1	I Kundenberatung	I a) Analyse der Unterstützungsleistungen von
	I (§ 4 Abs. 3 Nr. 3.1)	I Arbeitgebern durchführen
	I	I b) Versorgungsziele feststellen
	I	I c) Versorgungslücken ermitteln
	I	I d) Kunden über Durchführungswege beraten
	I	I e) rechtliche Vorschriften berücksichtigen

---

3.2	I Angebot und Antrag	I a) Angebote entwickeln und erläutern
	I (§ 4 Abs. 3 Nr. 3.2)	I b) Beiträge ermitteln
	I	I c) Antragsdaten aufnehmen
	I	I d) über den Prozess der Antragsbearbeitung
	I	I informieren

---

### **Anlage 3 (zu § 5)**

#### **Ausbildungsrahmenplan für die Berufsausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen/zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen - Zeitliche Gliederung -**

Fundstelle des Originaltextes: BGBl. I 2006, 1199 - 1201

#### **A. Fachrichtung Versicherung Erstes Ausbildungsjahr**

(1) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt I der Berufsbildpositionen

1.1 Stellung, Rechtsform und Struktur,

1.2 Berufsbildung,

1.3 Personalwirtschaft, arbeits-, sozial- und tarifrechtliche Vorschriften, Lernziele a bis e,

1.4 Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit,

2.4 Betriebliches Rechnungswesen, Lernziel a,

4. Versicherungs- und Finanzprodukte, Lernziele a bis c,

zu vermitteln.

(2) In einem Zeitraum von insgesamt vier bis fünf Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt I der Berufsbildpositionen

1.5 Umweltschutz,

2.1 Arbeits- und Selbstorganisation,

2.2 Datenschutz und Datensicherheit,

3.1 Vorbereitung von Beratungs- und Verkaufsprozessen, Lernziele a bis c,

5.2 Kundenbetreuung, Lernziele a bis c,

zu vermitteln.

(3) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis fünf Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt I der Berufsbildpositionen

2.3 Anwenden einer Fremdsprache bei Fachaufgaben, Lernziel a,

- 4. Versicherungs- und Finanzprodukte, Lernziel d,
- 5.1 Vertragsservice, Lernziele a bis c,

zu vermitteln.

#### **Zweites Ausbildungsjahr**

(1) In einem Zeitraum von insgesamt vier bis sechs Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt I der Berufsbildpositionen

- 2.3 Anwenden einer Fremdsprache bei Fachaufgaben, Lernziel b,
- 3.1 Vorbereitung von Beratungs- und Verkaufsprozessen, Lernziel d,
- 3.2 Durchführung von Beratungs- und Verkaufsgesprächen,
- 4. Versicherungs- und Finanzprodukte, Lernziele e bis h,

zu vermitteln.

(2) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt I der Berufsbildpositionen

- 1.3 Personalwirtschaft, arbeits-, sozial- und tarifrechtliche Vorschriften, Lernziele f bis i,
- 2.4 Betriebliches Rechnungswesen, Lernziel b,
- 2.5 Kosten- und Leistungsrechnung,
- 2.6 Controlling,
- 5.1 Vertragsservice, Lernziele d und e,

zu vermitteln.

(3) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt I der Berufsbildpositionen

- 2.3 Anwenden einer Fremdsprache bei Fachaufgaben, Lernziel c,
- 3.3 Nachbereitung von Beratungs- und Verkaufsgesprächen,
- 5.2 Kundenbetreuung, Lernziele d und e,

zu vermitteln.

#### **Drittes Ausbildungsjahr**

(1) In einem Zeitraum von vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt II A der Berufsbildposition Schaden- und Leistungsmanagement

zu vermitteln.

(2) In einem Zeitraum von jeweils vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten der zwei ausgewählten Wahlqualifikationseinheiten gemäß Anlage 2 Abschnitt II B der Berufsbildpositionen

- 1. Kundengewinnung und Kundenbindung,
- 2. Marketing,
- 3. Agenturbetrieb,
- 4. Risikomanagement,
- 5. Vertrieb von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge,

6. Vertrieb von Versicherungsprodukten für Gewerbekunden,
7. Vertrieb von Versicherungsprodukten für Privatkunden

zu vermitteln.

**B. Fachrichtung Finanzberatung**  
**Erstes Ausbildungsjahr**

(1) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt I der Berufsbildpositionen

- 1.1 Stellung, Rechtsform und Struktur,
- 1.2 Berufsbildung,
- 1.3 Personalwirtschaft, arbeits-, sozial- und tarifrechtliche Vorschriften, Lernziele a bis e,
- 1.4 Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit,
- 2.4 Betriebliches Rechnungswesen, Lernziel a,
4. Versicherungs- und Finanzprodukte, Lernziele a bis c,

zu vermitteln.

(2) In einem Zeitraum von insgesamt vier bis fünf Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt I der Berufsbildpositionen

- 1.5 Umweltschutz,
- 2.1 Arbeits- und Selbstorganisation,
- 2.2 Datenschutz und Datensicherheit,
- 3.1 Vorbereitung von Beratungs- und Verkaufsprozessen, Lernziele a bis c,
- 5.2 Kundenbetreuung, Lernziele a bis c,

zu vermitteln.

(3) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis fünf Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt I der Berufsbildpositionen

- 2.3 Anwenden einer Fremdsprache bei Fachaufgaben, Lernziel a,
4. Versicherungs- und Finanzprodukte, Lernziel d,
- 5.1 Vertragsservice, Lernziele a bis c,

zu vermitteln.

**Zweites Ausbildungsjahr**

(1) In einem Zeitraum von insgesamt vier bis sechs Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt I der Berufsbildpositionen

- 2.3 Anwenden einer Fremdsprache bei Fachaufgaben, Lernziel b,
- 3.1 Vorbereitung von Beratungs- und Verkaufsprozessen, Lernziel d,
- 3.2 Durchführung von Beratungs- und Verkaufsgesprächen,
4. Versicherungs- und Finanzprodukte, Lernziele e bis h,

zu vermitteln.

(2) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt I der Berufsbildpositionen

- 1.3 Personalwirtschaft, arbeits-, sozial- und tarifrechtliche Vorschriften, Lernziele f bis i,
- 2.4 Betriebliches Rechnungswesen, Lernziel b,
- 2.5 Kosten- und Leistungsrechnung,
- 2.6 Controlling,
- 5.1 Vertragsservice, Lernziele d und e,

zu vermitteln.

(3) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt I der Berufsbildpositionen

- 2.3 Anwenden einer Fremdsprache bei Fachaufgaben, Lernziel c,
- 3.3 Nachbereitung von Beratungs- und Verkaufsgesprächen,
- 5.2 Kundenbetreuung, Lernziele d und e,

zu vermitteln.

#### **Drittes Ausbildungsjahr**

(1) In einem Zeitraum von drei bis fünf Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt III der Berufsbildposition

- 1. Private Immobilienfinanzierung und Versicherungen

zu vermitteln.

(2) In einem Zeitraum von drei bis fünf Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt III der Berufsbildposition

- 2. Vertrieb von Finanzprodukten

zu vermitteln.

(3) In einem Zeitraum von drei bis fünf Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt III der Berufsbildposition

- 3. Vertrieb von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge

zu vermitteln.