



▶ **Muster betrieblicher  
Ausbildungsplan**

Zusatzmaterial, ergänzt Kapitel 2.3

zu:

**AUSBILDUNG GESTALTEN:**

**Kaufmann für Versicherungen und Finanzanlagen/  
Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen.**

Umsetzungshilfen und Praxistipps.

Hrsg.: BIBB. Bonn 2022

|   |
|---|
| <b>Betrieblicher Ausbildungsplan für die Berufsausbildung zum Kaufmann für Versicherungen Finanzanlagen und zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen</b> |
|---|

**Ausbildungsbetrieb:** \_\_\_\_\_

**Auszubildender/Auszubildende:** \_\_\_\_\_

**Ausbilder/Ausbilderin:** \_\_\_\_\_

Berufsschulstandort: \_\_\_\_\_ Beginn der Ausbildung: \_\_\_\_\_

zuständige Stelle: \_\_\_\_\_ voraussichtliches Ende der Ausbildung: \_\_\_\_\_

|   |          |
|---|----------|
| <b>Erläuterungen</b>  | Seite 3  |
| <b>1. bis 15. Monat</b>   |          |
| » Abschnitt A: wahlqualifikationsübergreifende berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten                       | Seite 4  |
| <b>16. bis 36. Monat</b>  |          |
| » Abschnitt A: wahlqualifikationsübergreifende berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten                       | Seite 8  |
| » Abschnitt B: berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten in fünf Wahlqualifikationen von jeweils sechs Monaten | Seite 15 |
| <b>Während der gesamten Ausbildung</b>  |          |
| » Abschnitt C: integrativ zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten  | Seite 20 |

## Erläuterungen

|                                     | Berufsbildpositionen mit zeitlichen Richtwerten in Wochen   | Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten/ Ausbildungsinhalte   | Betriebliche Ergänzungen   | Erledigungsvermerk   | Voraussichtliche Zeitplanung/ Eintragungen des Betriebes   |
|-------------------------------------|---|--|--|--|--|
| zeitlicher Abschnitt der Ausbildung | <ul style="list-style-type: none"> <li>» Berufsbildpositionen entsprechend dem § 4 Absatz 1 und 2 der Ausbildungsverordnung</li> <li>» Zeitliche Richtwerte entsprechend dem Ausbildungsrahmenplan</li> </ul> | In dieser Spalte finden sich die aus dem Ausbildungsrahmenplan übernommenen zu vermittelnden Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten. | In dieser Spalte können, auch mit Hilfe der Erläuterungen zum Ausbildungsrahmenplan, die Ausbildungsinhalte präzisiert und den jeweiligen betrieblichen Voraussetzungen entsprechend ergänzt werden. | <p>Hier können auch Gründe, die eine Vermittlung zu einem bestimmten Zeitpunkt noch nicht ermöglichten, genannt werden.</p> <p><b>Zum Ende der Ausbildung müssen alle Ausbildungsinhalte vermittelt worden sein!</b></p> | <p>In dieser Spalte kann z. B. eingetragen werden:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>» der voraussichtliche Zeitpunkt der Vermittlung innerhalb des Ausbildungsjahrs (z. B. Monat/Quartal)</li> <li>» die Vermittlungsdauer im Betrieb</li> <li>» der Betriebsteil</li> <li>» der zuständige Ausbilder oder die vom Ausbilder mit der Ausbildung beauftragte Person</li> <li>» außerbetriebliche Ausbildungsmaßnahmen</li> <li>» Ausbildungsunterlagen</li> </ul> |

## 1. bis 15. Monat

## Abschnitt A: berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

|                                     | Berufsbildpositionen mit zeitlichen Richtwerten in Wochen   | Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten/ Ausbildungsinhalte  | Betriebliche Ergänzungen | Erledigungsvermerk | Voraussichtliche Zeitplanung/ Eintragungen des Betriebes |
|-------------------------------------|---|---|--------------------------|--------------------|--|
| Ausbildungsinhalte 1. bis 15. Monat | Prozesse in der Versicherungswirtschaft einschätzen und berücksichtigen<br>(§ 4 Absatz 2 Nummer 1)<br><b>2 Wochen</b> | a) gesamtwirtschaftliche und gesellschaftliche Bedeutung der Branche einschätzen sowie ihre Aufgaben und Funktionen beschreiben   |                          |                    |  |
|                                     |   | b) Auswirkungen von Entwicklungstrends auf die Versicherungswirtschaft, insbesondere im Hinblick auf Digitalisierung und Nachhaltigkeit, beim Handeln im eigenen Arbeitsbereich berücksichtigen                 |                          |                    |  |
|                                     | Rechtliche und vertragliche Rahmenbedingungen einhalten<br>(§ 4 Absatz 2 Nummer 4)<br><b>12 Wochen</b>                | a) rechtliche Vorschriften, insbesondere zu Verbraucherschutz, Wettbewerbsrecht, Geldwäsche, Versicherungsaufsicht sowie zu den Rechten und Pflichten bei der Versicherungsvermittlung, darstellen und anwenden |                          |                    |  |
|                                     |   | b) Kundinnen und Kunden über die verschiedenen Wege des Zustandekommens von Verträgen, insbesondere von Versicherungs- und Finanzverträgen sowie von Verträgen zu ergänzenden Serviceleistungen, informieren    |                          |                    |  |
|                                     |   | c) Rechtsgrundlagen und betriebliche Regelungen bei der Antrags- und Vertragsbearbeitung einhalten  |                          |                    |  |

Zusatzmaterial, ergänzt „AUSBILDUNG GESTALTEN“:

Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzanlagen.

Hrsg.: BIBB. Bonn 2022

|  |   |   |  |  |  |
|--|---|---|--|--|--|
| <b>Ausbildungsinhalte 1. bis 15. Monat</b> | Kundinnen und Kunden ganzheitlich beraten und betreuen<br>(§ 4 Absatz 2 Nummer 5)<br><b>13 Wochen</b> | a) Kundendaten erheben und pflegen sowie Kontakte und Anlässe als Möglichkeit zur Bedarfsanalyse erkennen und nutzen  |  |  |  |
|  |   | b) analoge oder digitale Kommunikationsformen und -wege kunden- und serviceorientiert auswählen und anwenden  |  |  |  |
|  |   | c) bei der Beratung der Kundinnen und Kunden die Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten einhalten  |  |  |  |
|  | Wohnen und Wohneigentum absichern<br>(§ 4 Absatz 2 Nummer 6)<br><b>18 Wochen</b>                      | a) Beratungsanlässe bei Privatkunden erkennen und nutzen, insbesondere Gründung eines Hausstandes und Veränderung einer Wohnsituation   |  |  |  |
|  |   | b) individuelle Bedarfe der Kundinnen und Kunden analysieren sowie Möglichkeiten der Risikoprävention und -absicherung aufzeigen  |  |  |  |
|  |   | c) Kundinnen und Kunden Lösungsmöglichkeiten zur Bedarfsdeckung durch private Versicherungen aufzeigen  |  |  |  |
|  |   | d) Angebote für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen, auch im Hinblick auf Rechtsstreitigkeiten und Ansprüche Dritter, sowie die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläutern |  |  |  |

|  |  |   |  |  |  |
|--|--|---|--|--|--|
| <b>Ausbildungsinhalte 1. bis 15. Monat</b> |  | e) Kundinnen und Kunden ergänzende Serviceleistungen aufzeigen  |  |  |  |
|  |  | f) versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit Wohnen und Wohneigentum einhalten   |  |  |  |
|  | Berufsausübung und Freizeitgestaltung absichern<br>(§ 4 Absatz 2 Nummer 7)<br><b>10 Wochen</b> | a) Beratungsanlässe bei Privatkunden erkennen und nutzen, insbesondere in den Bereichen der Berufsausübung und der Freizeitgestaltung   |  |  |  |
|  |  | b) individuelle Bedarfe der Kundinnen und Kunden analysieren sowie Möglichkeiten der Risikoprävention und -absicherung aufzeigen und dabei insbesondere Haftungsansprüche gegen die Kundinnen und Kunden sowie die Möglichkeiten zur Durchsetzung eigener rechtlicher Ansprüche einbeziehen |  |  |  |
|  |  | c) Kundinnen und Kunden Lösungsmöglichkeiten zur Bedarfsdeckung durch private Versicherungen aufzeigen  |  |  |  |
|  |  | d) Angebote für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen und die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläutern   |  |  |  |
|  |  | e) Kundinnen und Kunden ergänzende Serviceleistungen aufzeigen  |  |  |  |

|  |   |   |  |  |  |
|--|---|---|--|--|--|
| <b>Ausbildungsinhalte 1. bis 15. Monat</b> |   | f) versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit Berufsausübung und Freizeitgestaltung einhalten   |  |  |  |
|  | <b>Mobilität und Reisen absichern<br/>(§ 4 Absatz 2 Nummer 8)<br/>10 Wochen</b> | a) Beratungsanlässe bei Privatkunden erkennen und nutzen, insbesondere die motorisierte und nicht-motorisierte Teilnahme am Straßenverkehr sowie das Reisen                                   |  |  |  |
|  |   | b) individuelle Bedarfe der Kundinnen und Kunden analysieren sowie Möglichkeiten der Risikoprävention und -absicherung aufzeigen  |  |  |  |
|  |   | c) Kundinnen und Kunden Lösungsmöglichkeiten zur Bedarfsdeckung durch private Versicherungen aufzeigen  |  |  |  |
|  |   | d) Angebote für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen, auch im Hinblick auf Rechtsstreitigkeiten und Ansprüche Dritter, sowie die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläutern |  |  |  |
|  |   | e) Kundinnen und Kunden ergänzende Serviceleistungen aufzeigen  |  |  |  |
|  |   | f) versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit Mobilität und Reisen einhalten  |  |  |  |

## 16. bis 36. Monat

## Abschnitt A: wahlqualifikationsübergreifende berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

|  | Berufsbildpositionen mit zeitlichen Richtwerten in Wochen   | Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten/ Ausbildungsinhalte   | Betriebliche Ergänzungen | Erledigungsvermerk | Voraussichtliche Zeitplanung/ Eintragungen des Betriebes |
|--|---|--|--------------------------|--------------------|--|
| Ausbildungsinhalte 16. bis 36. Monat   | Prozesse in der Versicherungswirtschaft einschätzen und berücksichtigen<br>(§ 4 Absatz 2 Nummer 1)<br><b>2 Wochen</b> | c) Nutzen von definierten Prozessen und regelmäßiger Prozessoptimierung beschreiben  |                          |                    |  |
|  |   | d) Zusammenhang von Prozessqualität und Kundenzufriedenheit beim Handeln im eigenen Arbeitsbereich berücksichtigen   |                          |                    |  |
|  |   | e) Verbesserungspotenziale zu analogen und digitalen Prozessen erkennen und Verbesserungen vorschlagen, Umsetzung von Prozessveränderungen im eigenen Arbeitsbereich begleiten |                          |                    |  |
|  | Arbeit in der digitalisierten Versicherungswirtschaft gestalten<br>(§ 4 Absatz 2 Nummer 2)<br><b>4 Wochen</b>         | a) verschiedene Arbeitsmethoden, insbesondere Problemlösungs- und Kreativitätstechniken, bei der Bearbeitung von Aufgaben auswählen und anwenden                               |                          |                    |  |
| b) kollaborativ arbeiten und die eigene Arbeit unter Beachtung betrieblicher Arbeits- und Organisationsprozesse systematisch planen, durchführen und kontrollieren |   |  |                          |                    |  |

Zusatzmaterial, ergänzt „AUSBILDUNG GESTALTEN“:

Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzanlagen.

Hrsg.: BIBB, Bonn 2022



|   |   |  |  |  |  |
|---|---|--|--|--|--|
| <b>Ausbildungsinhalte 16. bis 36. Monat</b> |   | c) Methoden der Projektarbeit unterscheiden und projektorientierte Arbeitsweisen anwenden  |  |  |  |
|   |   | d) bei der Bearbeitung von Aufgaben unterschiedliche Kommunikationskanäle auswählen und bedienen sowie betriebsübliche Kommunikationsformen anwenden   |  |  |  |
|   |   | e) mögliche physische und psychische Auswirkungen, die insbesondere durch die Digitalisierung der Arbeitsprozesse entstehen, erkennen und Methoden zum Umgang mit diesen Auswirkungen anwenden |  |  |  |
|   |   | f) Notwendigkeit von Veränderungen reflektieren und an Veränderungen gestaltend mitwirken  |  |  |  |
|   | Instrumente der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle nutzen<br>(§ 4 Absatz 2 Nummer 3)<br><b>4 Wochen</b> | a) Auswirkungen von Geschäftsfällen auf das Unternehmensergebnis darstellen  |  |  |  |
|   |   | b) Zweck und Aufbau der betrieblichen Kosten- und Leistungsrechnung darstellen   |  |  |  |
|   |   | c) Informationen des externen Rechnungswesens für Steuerungs- und Kontrollprozesse nutzen  |  |  |  |

Zusatzmaterial, ergänzt „AUSBILDUNG GESTALTEN“:

**Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzanlagen.**

Hrsg.: BIBB, Bonn 2022

|                                      |  |   |  |  |  |
|--------------------------------------|--|---|--|--|--|
| Ausbildungsinhalte 16. bis 36. Monat |  | d) betriebsübliche Kennzahlen bewerten und bei Entscheidungen berücksichtigen   |  |  |  |
|                                      |  | e) statistische Daten aufbereiten und auswerten, Schlussfolgerungen ableiten  |  |  |  |
|                                      |  | f) Aufgaben des Controllings als Informations- und Steuerungsinstrument beschreiben   |  |  |  |
|                                      | Kundinnen und Kunden ganzheitlich beraten und betreuen<br>(§ 4 Absatz 2 Nummer 5)<br><b>8 Wochen</b> | d) Kundinnen und Kunden die Einflussfaktoren auf die individuelle Gestaltung von Versicherungs- und Finanzlösungen unter Berücksichtigung unterschiedlicher Bedarfe erläutern, dabei Nachhaltigkeitsaspekte berücksichtigen |  |  |  |
|                                      |  | e) eigenes Verhalten in der Beratung und Betreuung als Beitrag zur Kundenzufriedenheit und -bindung reflektieren, Schlussfolgerungen daraus ableiten  |  |  |  |
|                                      |  | f) Kundenbeschwerden prüfen und bearbeiten  |  |  |  |
|                                      |  | a) Beratungsanlässe bei Privatkunden zu Maßnahmen der Gesunderhaltung sowie zu Krankheits- und Pflegesituationen erkennen und nutzen  |  |  |  |

Zusatzmaterial, ergänzt „AUSBILDUNG GESTALTEN“:

Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzanlagen.

Hrsg.: BIBB, Bonn 2022

|   |   |   |  |  |  |
|---|---|---|--|--|--|
| <b>Ausbildungsinhalte 16. bis 36. Monat</b> | <p>Gesundheit fördern, Krankheit und Pflege absichern<br/>(§ 4 Absatz 2 Nummer 9)</p> <p><b>10 Wochen</b></p> | b) individuelle Bedarfe der Kundinnen und Kunden analysieren, Möglichkeiten der Risikoprävention und -absicherung sowie der Gesundheitsförderung aufzeigen und dabei die Leistungen und Anspruchsvoraussetzungen der staatlich geregelten Grundversorgung einbeziehen und sonstige Versorgungsleistungen beachten |  |  |  |
|   |   | c) Kundinnen und Kunden Lösungsmöglichkeiten zur Bedarfsdeckung durch private Versicherungen aufzeigen, auch unter Berücksichtigung staatlicher sowie sonstiger Förderungen   |  |  |  |
|   |   | d) Angebote für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen sowie die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläutern   |  |  |  |
|   |   | e) Kundinnen und Kunden ergänzende Serviceleistungen aufzeigen  |  |  |  |
|   |   | f) versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit Gesundheitsförderung, Krankheits- und Pflegeabsicherung einhalten   |  |  |  |

|                                      |   |   |  |  |  |
|--------------------------------------|---|---|--|--|--|
| Ausbildungsinhalte 16. bis 36. Monat | Für das Alter vorsorgen und Vermögen bilden<br>(§ 4 Absatz 2 Nummer 10)<br><b>20 Wochen</b> | a) Beratungsanlässe bei Privatkunden erkennen und nutzen, insbesondere in den Bereichen Altersvorsorge und Vermögensbildung für weitere Lebenssituationen   |  |  |  |
|                                      |   | b) individuelle Bedarfe der Kundinnen und Kunden analysieren sowie Möglichkeiten der Risikoprävention und -absicherung aufzeigen und dabei die Leistungen und Anspruchsvoraussetzungen der staatlich geregelten Altersversorgung einbeziehen und sonstige Versorgung beachten |  |  |  |
|                                      |   | c) Kundinnen und Kunden Lösungsmöglichkeiten für die Altersvorsorge durch private Versicherungen, auch unter Berücksichtigung staatlicher sowie sonstiger Förderungen aufzeigen und dabei die Option der betrieblichen Altersversorgung als Ergänzung einbeziehen             |  |  |  |
|                                      |   | d) Kundinnen und Kunden Lösungsmöglichkeiten für die Vermögensbildung aufzeigen   |  |  |  |
|                                      |   | e) Chancen und Risiken von Finanzanlageformen, insbesondere von offenen Investmentvermögen, zur Altersvorsorge und Vermögensbildung kundenorientiert beurteilen und darstellen  |  |  |  |

|   |  |  |  |  |  |
|---|--|--|--|--|--|
| <b>Ausbildungsinhalte 16. bis 36. Monat</b> |  | f) Angebote für kundengerechte Lösungen zur Altersvorsorge und Vermögensbildung unter Berücksichtigung von Versicherungen und Finanzanlageformen, insbesondere von offenen Investmentvermögen, erstellen sowie die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläutern          |  |  |  |
|   |  | g) Kundinnen und Kunden ergänzende Serviceleistungen aufzeigen   |  |  |  |
|   |  | h) versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit Altersvorsorge und Vermögensbildung einhalten  |  |  |  |
|   | Einkommen absichern und Hinterbliebene versorgen<br>(§ 4 Absatz 2 Nummer 11) | a) Beratungsanlässe bei Privatkunden erkennen und nutzen, insbesondere zur Absicherung von Einkommensverlusten und zum Schutz vor finanziellen Belastungen bei lang anhaltender Erkrankung sowie nach einem Unfall oder Todesfall  |  |  |  |
|   | <b>12 Wochen</b>   | b) individuelle Bedarfe der Kundinnen und Kunden analysieren sowie Möglichkeiten der Risikoprävention und -absicherung aufzeigen und dabei die Leistungen und Anspruchsvoraussetzungen der staatlich geregelten Grundversorgung einbeziehen und sonstige Versorgungen beachten |  |  |  |
|   |  |  |  |  |  |

Zusatzmaterial, ergänzt „AUSBILDUNG GESTALTEN“:

**Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzanlagen.**

Hrsg.: BIBB, Bonn 2022

|   |  |  |  |  |  |
|---|--|--|--|--|--|
| <b>Ausbildungsinhalte 16. bis 36. Monat</b> |  | c) Kundinnen und Kunden Lösungsmöglichkeiten zur Bedarfsdeckung durch private Versicherungen aufzeigen, unter Berücksichtigung staatlicher sowie sonstiger Förderungen         |  |  |  |
|   |  | d) Chancen und Risiken von Versicherungen kundenorientiert beurteilen und darstellen, insbesondere solcher Versicherungen, die als Anlageform offene Investmentvermögen nutzen |  |  |  |
|   |  | e) Angebote für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen sowie die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläutern  |  |  |  |
|   |  | f) Kundinnen und Kunden ergänzende Serviceleistungen aufzeigen   |  |  |  |
|   |  | g) versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit Einkommenssicherung und Hinterbliebenenversorgung einhalten  |  |  |  |
|   | <b>Versicherungsfälle regulieren<br/>(§ 4 Absatz 2 Nummer 12)<br/>5 Wochen</b> | a) Kundinnen und Kunden bei der Aufnahme von Versicherungsfällen unterstützen  |  |  |  |
|   |  | b) Kundinnen und Kunden über den Bearbeitungsweg und die Serviceleistungen informieren   |  |  |  |

Zusatzmaterial, ergänzt „AUSBILDUNG GESTALTEN“:

Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzanlagen.

Hrsg.: BIBB, Bonn 2022

|                                      |   |  |  |  |
|--------------------------------------|---|--|--|--|
| Ausbildungsinhalte 16. bis 36. Monat | c) Möglichkeiten zur Schadenminderung prüfen sowie Kundinnen und Kunden über Maßnahmen beraten  |  |  |  |
|                                      | d) Rechtsgrundlagen und betriebliche Regelungen bei der Aufnahme von Versicherungsfällen und bei deren Regulierung anwenden                   |  |  |  |
|                                      | e) die formelle und materielle Deckung bei der Regulierungsaufnahme prüfen und über die Leistungen dem Grunde und dem Umfang nach informieren |  |  |  |

## 16. bis 36. Monat

## Abschnitt B: berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten in fünf Wahlqualifikationen von jeweils sechs Monaten

| Ausbildungsinhalte 16. bis 36. Monat | Berufsbildpositionen mit zeitlichen Richtwerten in Wochen              | Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten/ Ausbildungsinhalte   | Betriebliche Ergänzungen | Erledigungsvermerk | Voraussichtliche Zeitplanung/ Eintragungen des Betriebes |
|--------------------------------------|--|--|--------------------------|--------------------|--|
|                                      | Versicherungsfälle managen (§ 4 Absatz 3 Nummer 1)<br><b>26 Wochen</b> | a) komplexe Versicherungsfälle identifizieren, Kundinnen und Kunden beim weiteren Regulierungsprozess betreuen sowie Serviceleistungen organisieren  |                          |                    |  |
|                                      |  | b) Sachverhalte beurteilen, Leistungen dem Umfang nach abschätzen und Schadenreserven bedarfsgerecht bilden  |                          |                    |  |
|                                      |  | c) Kostenbeteiligung Dritter und des Versicherungsnehmers aufgrund rechtlicher Vorschriften prüfen und einfordern, Kundinnen und Kunden sowie Vertriebspartnerinnen und -partnern die Regulierungsentscheidung begründen |                          |                    |  |
|                                      |  | d) Analysen zu Schadenentwicklungen durchführen und Maßnahmen vorschlagen  |                          |                    |  |
|                                      |  | e) Prozesse im Management von Versicherungsfällen analysieren, Maßnahmen zur Prozessoptimierung vorschlagen sowie an der Umsetzung der Maßnahmen mitwirken   |                          |                    |  |

Zusatzmaterial, ergänzt „AUSBILDUNG GESTALTEN“:

Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzanlagen.

Hrsg.: BIBB, Bonn 2022



|   |  |  |  |  |  |  |
|---|--|--|--|--|--|--|
| <b>Ausbildungsinhalte 16. bis 36. Monat</b> |  |  |  |  |  |  |
|   | <b>Risikomanagement durchführen</b><br>(§ 4 Absatz 3 Nummer 2)<br><br><b>26 Wochen</b> | a) komplexe Anfragen und Anträge zu Risiken analysieren, Risiken einschätzen sowie zusätzliche Informationen einholen und bewerten   |  |  |  |  |
|   |  | b) Konditionen der Risikoabsicherung zu Anfragen und Anträgen unter Berücksichtigung betrieblicher Regelungen und der Auswirkungen auf die Versicherten-gemeinschaft festlegen |  |  |  |  |
|   |  | c) über Anträge entscheiden und mögliche Alternativen anbieten   |  |  |  |  |
|   |  | d) Kundinnen und Kunden sowie weiteren Beteiligten die Entscheidung begründen  |  |  |  |  |
|   |  | e) Risiken im weiteren Vertragsverlauf kontrollieren und bei Bedarf Vertragsoptimierungen vornehmen  |  |  |  |  |
|   |  | f) Prozesse des Risikomanagements analysieren, Maßnahmen zur Prozessoptimierung vorschlagen sowie an der Umsetzung der Maßnahmen mitwirken                                     |  |  |  |  |

|   |  |   |  |  |  |
|---|--|---|--|--|--|
| <b>Ausbildungsinhalte 16. bis 36. Monat</b> | Risiken für Nicht-Privatkunden absichern<br>(§ 4 Absatz 3 Nummer 3)<br><b>26 Wochen</b>    | a) individuelle Bedarfe von Nicht-Privatkunden, insbesondere von Gewerbetreibenden, Industriekunden, Landwirten oder freiberuflich Tätigen, analysieren sowie Möglichkeiten der Risikoprävention und -absicherung aufzeigen |  |  |  |
|   |  | b) Nicht-Privatkunden Lösungsansätze durch Versicherungen und Vorsorgekonzepte aufzeigen  |  |  |  |
|   |  | c) Angebote für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen sowie die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläutern   |  |  |  |
|   |  | d) Nicht-Privatkunden ergänzende Serviceleistungen aufzeigen  |  |  |  |
|   |  | e) versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit der Absicherung von Risiken einhalten   |  |  |  |
|   |  | f) Prozesse bei der Absicherung von Risiken analysieren, Maßnahmen zur Prozessoptimierung vorschlagen sowie an der Umsetzung der Maßnahmen mitwirken  |  |  |  |
|   | Im Vertrieb betriebswirtschaftlich arbeiten<br>(§ 4 Absatz 3 Nummer 4)<br><b>26 Wochen</b> | a) Erfolgsfaktoren für das Arbeiten in einer Vertriebsunterstützung beschreiben   |  |  |  |
|   |  | b) Kennzahlen für das Arbeiten in einer Vertriebsunterstützung ermitteln und beurteilen   |  |  |  |

Zusatzmaterial, ergänzt „AUSBILDUNG GESTALTEN“:

Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzanlagen.

Hrsg.: BIBB, Bonn 2022

|   |  |  |  |  |  |
|---|--|--|--|--|--|
| <b>Ausbildungsinhalte 16. bis 36. Monat</b> |  | c) strategische Marketingmaßnahmen für eine Vertriebseinheit oder für die Vertriebsunterstützung entwickeln, durchführen und bewerten  |  |  |  |
|   |  | d) Maßnahmen zur Kundengewinnung und zum Ausbau bestehender Kundenbeziehungen planen, durchführen und bewerten   |  |  |  |
|   |  | e) Optimierungsmaßnahmen für Kundenbestände planen, durchführen und bewerten   |  |  |  |
|   |  | f) Prozesse des betriebswirtschaftlichen Arbeitens in einer Vertriebseinheit oder in der Vertriebsunterstützung analysieren, Maßnahmen zur Prozessoptimierung vorschlagen sowie an der Umsetzung der Maßnahmen mitwirken |  |  |  |
|   | <b>Digitalisierungsprozesse in der Versicherungswirtschaft initiieren und begleiten</b><br>(§ 4 Absatz 3 Nummer 5)<br><b>26 Wochen</b> | a) Bedarfe für Digitalisierungsvorhaben erkennen und Vorhaben initiieren   |  |  |  |
|   |  | b) Ist-Prozesse unter Berücksichtigung der IT-Systemarchitektur analysieren und dokumentieren  |  |  |  |
|   |  | c) Soll-Prozesse modellieren und gemäß des IT-Anforderungsmanagements dokumentieren  |  |  |  |
|   |  | d) Arbeitspakete in Abstimmung mit anderen Beteiligten strukturieren   |  |  |  |

Zusatzmaterial, ergänzt „AUSBILDUNG GESTALTEN“:

Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzanlagen.

Hrsg.: BIBB, Bonn 2022

|  |   |  |  |  |
|--|---|--|--|--|
|  | e) fachliche Testfälle entwickeln, Tests durchführen, Ergebnisse dokumentieren und rückkoppeln sowie Folgerungen ableiten   |  |  |  |
|  | f) die Implementierung begleiten und die Freigabe zur produktiven Nutzung erteilen  |  |  |  |
|  | g) Prozesse eines Digitalisierungsvorhabens, auch unter Berücksichtigung wirtschaftlicher Aspekte, analysieren, Maßnahmen zur Prozessoptimierung vorschlagen sowie an der Umsetzung der Maßnahmen mitwirken |  |  |  |

## Während der gesamten Ausbildung zu vermitteln

### Abschnitt C: integrativ zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

|   | Berufsbildpositionen mit zeitlichen Richtwerten in Wochen  | Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten/ Ausbildungsinhalte  | Betriebliche Ergänzungen | Erledigungsvermerk | Voraussichtliche Zeitplanung/ Eintragungen des Betriebes |
|---|--|---|--------------------------|--------------------|--|
| während der gesamten Ausbildung zu vermitteln | Organisation des Ausbildungsbetriebes, Berufsbildung sowie Arbeits- und Tarifrecht (§ 4 Absatz 4 Nummer 1) | h) den Aufbau und die grundlegenden Arbeits- und Geschäftsprozesse des Ausbildungsbetriebes erläutern   |                          |                    |  |
|   |  | i) Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsvertrag sowie Dauer und Beendigung des Ausbildungsverhältnisses erläutern und Aufgaben der im System der dualen Berufsausbildung Beteiligten beschreiben |                          |                    |  |
|   |  | j) die Bedeutung, die Funktion und die Inhalte der Ausbildungsordnung und des betrieblichen Ausbildungsplans erläutern sowie zu deren Umsetzung beitragen   |                          |                    |  |
|   |  | k) die für den Ausbildungsbetrieb geltenden arbeits-, sozial-, tarif- und mitbestimmungsrechtlichen Vorschriften erläutern  |                          |                    |  |
|   |  | l) Grundlagen, Aufgaben und Arbeitsweise der betriebsverfassungs- oder personalvertretungsrechtlichen Organe des Ausbildungsbetriebes erläutern   |                          |                    |  |

|   |   |  |  |  |  |
|---|---|--|--|--|--|
| während der gesamten Ausbildung zu vermitteln |   | m) Beziehungen des Ausbildungsbetriebes und seiner Beschäftigten zu Wirtschaftsorganisationen und Gewerkschaften erläutern   |  |  |  |
|   |   | n) Positionen der eigenen Entgeltabrechnung erläutern  |  |  |  |
|   |   | o) wesentliche Inhalte von Arbeitsverträgen erläutern  |  |  |  |
|   |   | p) Möglichkeiten des beruflichen Aufstiegs und der beruflichen Weiterentwicklung erläutern   |  |  |  |
|   | Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit<br>(§ 4 Absatz 4 Nummer 2) | a) Rechte und Pflichten aus den berufsbezogenen Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften kennen und diese Vorschriften anwenden                                       |  |  |  |
|   |   | b) Gefährdungen von Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz und auf dem Arbeitsweg prüfen und beurteilen   |  |  |  |
|   |   | c) sicheres und gesundheitsgerechtes Arbeiten erläutern  |  |  |  |
|   |   | d) technische und organisatorische Maßnahmen zur Vermeidung von Gefährdungen sowie von psychischen und physischen Belastungen für sich und andere, auch präventiv, ergreifen |  |  |  |
|   |   | e) ergonomische Arbeitsweisen beachten und anwenden  |  |  |  |

Zusatzmaterial, ergänzt „AUSBILDUNG GESTALTEN“:

Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzanlagen.

Hrsg.: BIBB, Bonn 2022

|   |  |   |  |  |  |
|---|--|---|--|--|--|
| während der gesamten Ausbildung zu vermitteln |  | f) Verhaltensweisen bei Unfällen beschreiben und erste Maßnahmen bei Unfällen einleiten   |  |  |  |
|   |  | g) betriebsbezogene Vorschriften des vorbeugenden Brandschutzes anwenden, Verhaltensweisen bei Bränden beschreiben und erste Maßnahmen zur Brandbekämpfung ergreifen  |  |  |  |
|   | Umweltschutz und Nachhaltigkeit<br>(§ 4 Absatz 4 Nummer 3) | a) Möglichkeiten zur Vermeidung betriebsbedingter Belastungen für Umwelt und Gesellschaft im eigenen Aufgabenbereich erkennen und zu deren Weiterentwicklung beitragen  |  |  |  |
|   |  | b) bei Arbeitsprozessen und im Hinblick auf Produkte, Waren oder Dienstleistungen, Materialien und Energie unter wirtschaftlichen, umweltverträglichen und sozialen Gesichtspunkten der Nachhaltigkeit nutzen |  |  |  |
|   |  | c) für den Ausbildungsbetrieb geltende Regelungen des Umweltschutzes einhalten  |  |  |  |
|   |  | d) Abfälle vermeiden sowie Stoffe und Materialien einer umweltschonenden Wiederverwertung oder Entsorgung zuführen  |  |  |  |
|   |  | e) Vorschläge für nachhaltiges Handeln für den eigenen Arbeitsbereich entwickeln  |  |  |  |

|   |   |  |  |  |  |
|---|---|--|--|--|--|
| während der gesamten Ausbildung zu vermitteln |   | f) unter Einhaltung betrieblicher Regelungen im Sinne einer ökonomischen, ökologischen und sozial nachhaltigen Entwicklung zusammenarbeiten und adressatengerecht kommunizieren        |  |  |  |
|   | Digitalisierte Arbeitswelt<br>(§ 4 Absatz 4 Nummer 4) | a) mit eigenen und betriebsbezogenen Daten sowie mit Daten Dritter umgehen und dabei die Vorschriften zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten                                |  |  |  |
|   |   | b) Risiken bei der Nutzung von digitalen Medien und informationstechnischen Systemen einschätzen und bei deren Nutzung betriebliche Regelungen einhalten                               |  |  |  |
|   |   | c) ressourcenschonend, adressatengerecht und effizient kommunizieren sowie Kommunikationsergebnisse dokumentieren  |  |  |  |
|   |   | d) Störungen in Kommunikationsprozessen erkennen und zu ihrer Lösung beitragen   |  |  |  |
|   |   | e) Informationen in digitalen Netzen recherchieren und aus digitalen Netzen beschaffen sowie Informationen, auch fremde, prüfen, bewerten und auswählen                                |  |  |  |
|   |   | f) Lern- und Arbeitstechniken sowie Methoden des selbstgesteuerten Lernens anwenden, digitale Lernmedien nutzen und Erfordernisse des lebensbegleitenden Lernens erkennen und ableiten |  |  |  |

Zusatzmaterial, ergänzt „AUSBILDUNG GESTALTEN“:

**Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzanlagen.**

Hrsg.: BIBB. Bonn 2022



|  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|
|  | g) Aufgaben zusammen mit Beteiligten, einschließlich der Beteiligten anderer Arbeits- und Geschäftsbereiche, auch unter Nutzung digitaler Medien, planen, bearbeiten und gestalten |  |  |  |
|  | h) Wertschätzung anderer unter Berücksichtigung gesellschaftlicher Vielfalt praktizieren   |  |  |  |