

**Verordnung
über die Berufsausbildung
zum Versicherungskaufmann/zur Versicherungskauffrau*)**

Vom 8. Februar 1996

Auf Grund des § 25 des Berufsbildungsgesetzes vom 14. August 1969 (BGBl. I S. 1112), der zuletzt durch § 24 Nr. 1 des Gesetzes vom 24. August 1976 (BGBl. I S. 2525) geändert worden ist, in Verbindung mit Artikel 56 des Zuständigkeitsanpassungs-Gesetzes vom 18. März 1975 (BGBl. I S. 705) und dem Organisationserlaß vom 17. November 1994 (BGBl. I S. 3667) verordnet das Bundesministerium für Wirtschaft im Einvernehmen mit dem Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie:

§ 1

Staatliche Anerkennung des Ausbildungsberufes

Der Ausbildungsberuf Versicherungskaufmann/Versicherungskauffrau wird staatlich anerkannt.

§ 2

Ausbildungsdauer

Die Ausbildung dauert drei Jahre.

§ 3

Ausbildungsberufsbild

(1) Gegenstand der Berufsausbildung sind mindestens die folgenden Fertigkeiten und Kenntnisse:

1. das Ausbildungsunternehmen:
 - 1.1 Stellung, Rechtsform und Struktur,
 - 1.2 Kompetenzen der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen,
 - 1.3 Personalwirtschaft und Berufsbildung,
 - 1.4 Arbeitssicherheit, Umweltschutz und rationelle Energieverwendung;
2. Arbeitsorganisation mit Informations- und Kommunikationssystemen:
 - 2.1 Arbeitsorganisation,
 - 2.2 Funktion und Wirkung von Informations- und Kommunikationssystemen,
 - 2.3 Datenschutz und Datensicherheit;
3. Versicherungsmärkte und Vertrieb:
 - 3.1 die Bedeutung der Versicherungswirtschaft in der Gesamtwirtschaft,
 - 3.2 Versicherungsmärkte,
 - 3.3 Kundeninteressen,
 - 3.4 Vertrieb und Marketing,
 - 3.5 kundenorientierte Kommunikation,
 - 3.6 Produktgestaltung;

*) Diese Rechtsverordnung ist eine Ausbildungsordnung im Sinne des § 25 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.

4. Produkte und Leistungserstellung im Versicherungsunternehmen:

- 4.1 Versicherungsprodukte für Privatkunden,
- 4.2 weitere Versicherungsprodukte des Ausbildungsunternehmens,
- 4.3 weitere Finanzdienstleistungsprodukte,
- 4.4 Antragsbearbeitung,
- 4.5 Vertragsbearbeitung,
- 4.6 Leistungsbearbeitung;

5. Rechnungswesen:

- 5.1 Buchführung,
- 5.2 Kostenrechnung,
- 5.3 Planungsrechnung und Controlling,
- 5.4 Revision.

(2) Bei der Vermittlung der Fertigkeiten und Kenntnisse in den Berufsbildpositionen 4.4 (Antragsbearbeitung), 4.5 (Vertragsbearbeitung) und 4.6 (Leistungsbearbeitung) sind in mindestens zwei Positionen zwei unterschiedliche der drei Spartenbereiche Lebens- und Unfallversicherung, Krankenversicherung und Schadenversicherung zugrunde zu legen. Im Spartenbereich Schadenversicherung kann zwischen den Zweigen Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherung oder Kraftfahrtversicherung oder Sachversicherung gewählt werden.

§ 4

Ausbildungsrahmenplan

(1) Die Fertigkeiten und Kenntnisse nach § 3 sollen nach den in den Anlagen I und II enthaltenen Anleitungen zur sachlichen und zeitlichen Gliederung der Berufsausbildung (Ausbildungsrahmenplan) vermittelt werden. Eine von dem Ausbildungsrahmenplan abweichende sachliche und zeitliche Gliederung des Ausbildungsinhalts ist insbesondere zulässig, soweit eine berufsfeldbezogene Grundbildung vorausgegangen ist oder betriebspraktische Besonderheiten die Abweichung erfordern.

(2) Die in dieser Verordnung genannten Fertigkeiten und Kenntnisse sollen so vermittelt werden, daß der Auszubildende zur Ausübung einer qualifizierten beruflichen Tätigkeit im Sinne des § 1 Abs. 2 des Berufsbildungsgesetzes befähigt wird, die insbesondere selbständiges Planen, Durchführen und Kontrollieren einschließt. Diese Befähigung ist auch in den Prüfungen nach den §§ 7 und 8 nachzuweisen.

§ 5

Ausbildungsplan

Der Auszubildende hat unter Zugrundelegung des Ausbildungsrahmenplanes für den Auszubildenden einen Ausbildungsplan zu erstellen.

§ 6

Berichtsheft

Der Auszubildende hat ein Berichtsheft in Form eines Ausbildungsnachweises zu führen. Ihm ist Gelegenheit zu geben, das Berichtsheft während der Ausbildungszeit zu führen. Der Auszubildende hat das Berichtsheft regelmäßig durchzusehen.

§ 7

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 I und II für das erste Ausbildungsjahr aufgeführten Fertigkeiten und Kenntnisse sowie auf den im Berufsschulunterricht entsprechend dem Rahmenlehrplan zu vermittelnden Lehrstoff, soweit er für die Berufsausbildung wesentlich ist.

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

1. Arbeitsorganisation,
2. Versicherungswirtschaft,
3. Wirtschafts- und Sozialkunde.

(4) Die in Absatz 3 genannte Prüfungsdauer kann insbesondere unterschritten werden, soweit die Prüfung in programmierter Form durchgeführt wird.

§ 8

Abschlußprüfung

(1) Die Abschlußprüfung erstreckt sich auf die in der Anlage I aufgeführten Fertigkeiten und Kenntnisse sowie auf den im Berufsschulunterricht vermittelten Lehrstoff, soweit er für die Berufsausbildung wesentlich ist.

(2) Die Prüfung ist schriftlich in den Prüfungsfächern Arbeitsorganisation und Rechnungswesen, Versicherungswirtschaft und Wirtschafts- und Sozialkunde sowie mündlich im Prüfungsfach Kundenberatung durchzuführen.

(3) Die Anforderungen in den Prüfungsfächern sind:

1. Prüfungsfach Arbeitsorganisation und Rechnungswesen:

In 90 Minuten soll der Prüfling praxisbezogene Aufgaben und Fälle aus den Gebieten Arbeitsorganisation und Rechnungswesen bearbeiten. Er soll dabei zeigen, daß er die Sachgebiete versteht, Aufgaben analysieren, Lösungsmöglichkeiten entwickeln und darstellen kann.

2. Prüfungsfach Versicherungswirtschaft:

In 180 Minuten soll der Prüfling praxisbezogene Aufgaben und Fälle aus den Gebieten

- a) Organisation der Versicherungswirtschaft,
- b) Leistungserstellung,
- c) Vertrieb und Märkte,
- d) Versicherungsprodukte für Privatkunden

bearbeiten. In den Gebieten a und b soll der Prüfling nachweisen, daß er die rechtlichen, wirtschaftlichen

und fachlichen Kenntnisse erworben hat und im Rahmen der Leistungserstellung praktisch anwenden kann. In den Gebieten c und d soll er die Bedarfssituation des Privatkunden analysieren und einen individuellen Lösungsvorschlag erarbeiten. Dabei soll er nachweisen, daß er die Wechselwirkungen zwischen Markt, Unternehmensinteressen und Kundenwünschen berücksichtigen kann. Bei der Prüfung zu Buchstabe b sind die nach § 3 Abs. 2 gewählten Spartenbereiche und Zweige zugrunde zu legen.

3. Prüfungsfach Wirtschafts- und Sozialkunde:

In 90 Minuten soll der Prüfling praxisbezogene Aufgaben und Fälle aus den Gebieten

- a) Arbeitsrecht und soziale Sicherung,
- b) Personalwirtschaft und Berufsbildung,
- c) Wirtschaftsordnung und -politik,
- d) unternehmerisches Handeln

bearbeiten und dabei zeigen, daß er wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt darstellen und die Bedeutung handlungskompetenter Mitarbeiter beurteilen kann.

4. Prüfungsfach Kundenberatung:

In einem Beratungsgespräch von höchstens 20 Minuten Dauer soll der Prüfling auf der Grundlage einer von zwei ihm zur Wahl gestellten Aufgaben aus den Gebieten Kundeninteressen, kundenorientierte Kommunikation, Produktgestaltung sowie Produkte und Leistungserstellung zeigen, daß er in der Lage ist, Gespräche mit Kunden systematisch und situationsbezogen vorzubereiten und zu führen. Hierbei sind die betrieblichen Ausbildungsschwerpunkte des Auszubildenden zugrunde zu legen. Dem Prüfling ist eine Vorbereitungszeit von höchstens 20 Minuten einzuräumen.

(4) Die in Absatz 3 in den schriftlichen Prüfungsfächern genannte Prüfungsdauer kann insbesondere unterschritten werden, soweit die Prüfung in programmierter Form durchgeführt wird.

(5) Sind in der schriftlichen Prüfung die Prüfungsleistungen in bis zu zwei Fächern mit „mangelhaft“ und in dem dritten Fach mit mindestens „ausreichend“ bewertet worden, so ist auf Antrag des Prüflings oder nach Ermessen des Prüfungsausschusses in einem der mit „mangelhaft“ bewerteten Fächer die schriftliche Prüfung durch eine mündliche Prüfung von etwa 15 Minuten zu ergänzen, wenn diese für das Bestehen der Prüfung den Ausschlag geben kann. Das Fach ist vom Prüfling zu bestimmen. Bei der Ermittlung des Ergebnisses für dieses Prüfungsfach sind die Ergebnisse der schriftlichen Arbeit und der mündlichen Ergänzungsprüfung im Verhältnis 2:1 zu gewichten.

(6) Zum Bestehen der Abschlußprüfung müssen im Gesamtergebnis, in mindestens drei der vier Prüfungsfächer sowie im gewogenen Durchschnitt der Prüfungsfächer Versicherungswirtschaft und Kundenberatung mindestens ausreichende Leistungen erbracht werden. Bei der Ermittlung des gewogenen Durchschnitts sind die Prüfungsfächer Versicherungswirtschaft und Kundenberatung im Verhältnis 2:1 zu gewichten. Werden die Prüfungsleistungen in einem Prüfungsfach mit „ungenügend“ bewertet, so ist die Prüfung nicht bestanden.

§ 9

Übergangsregelung

Auf Berufsausbildungsverhältnisse, die bei Inkrafttreten dieser Verordnung bestehen, sind die bisherigen Vorschriften weiter anzuwenden, es sei denn, die Vertragsparteien vereinbaren die Anwendung der Vorschriften dieser Verordnung.

§ 10

Inkrafttreten, Außerkrafttreten

Diese Verordnung tritt am 1. August 1996 in Kraft. Gleichzeitig tritt die Verordnung über die Berufsausbildung zum Versicherungskaufmann vom 15. Juli 1977 (BGBl. I S. 1271) außer Kraft; § 9 bleibt unberührt.

Bonn, den 8. Februar 1996

Der Bundesminister für Wirtschaft
In Vertretung
J. Ludewig

Anlage I
 (zu § 4)

Ausbildungsrahmenplan
für die Berufsausbildung zum Versicherungskaufmann/zur Versicherungskauffrau
 – Sachliche Gliederung –

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse
1	2	3
1.	Das Ausbildungsunternehmen (§ 3 Abs. 1 Nr. 1)	
1.1	Stellung, Rechtsform und Struktur (§ 3 Abs. 1 Nr. 1.1)	<ul style="list-style-type: none"> a) Zielsetzung, Tätigkeitsfelder und Aktivitäten des Ausbildungsunternehmens inhaltlich und regional herausstellen b) Stellung des Ausbildungsunternehmens am Markt beschreiben c) die Bedeutung von Kooperationen im Bereich von Finanzdienstleistungen für das Ausbildungsunternehmen und seine Kunden herausstellen d) die Zusammenarbeit des Ausbildungsunternehmens mit Wirtschaftsorganisationen, Behörden und Berufsvertretungen beschreiben e) Rechtsform des Ausbildungsunternehmens sowie die Zusammenarbeit in der Unternehmensgruppe darstellen f) Aufbauorganisation und Entscheidungsstrukturen des Ausbildungsunternehmens darstellen
1.2	Kompetenzen der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen (§ 3 Abs. 1 Nr. 1.2)	<ul style="list-style-type: none"> a) Handlungskompetenz der Mitarbeiter als wesentliche Voraussetzung für den Kundennutzen, den Unternehmenserfolg und für die persönliche Entwicklung an Beispielen darstellen b) das Rollenverständnis der Mitarbeiter im Innen- und Außendienst sowie die Notwendigkeit ihres partnerschaftlichen Zusammenwirkens begründen c) Ziele, Bedeutung sowie Instrumente der Personalführung und -entwicklung im Ausbildungsunternehmen beschreiben und die eigene Beurteilung als wichtiges Instrument erkennen d) betriebliche Beteiligungs- und Gestaltungsmöglichkeiten der Mitarbeiter erklären e) sich mit Aspekten menschengerechter Arbeitsbedingungen auseinandersetzen und zu Verbesserungen im eigenen Arbeitsumfeld beitragen f) Zusammenarbeit aktiv gestalten und ausgewählte praktische Aufgaben teamorientiert bearbeiten
1.3	Personalwirtschaft und Berufsbildung (§ 3 Abs. 1 Nr. 1.3)	<ul style="list-style-type: none"> a) Ziele, Grundsätze und Kriterien bei Personalplanung, -beschaffung und -einsatz beschreiben b) Rechtsstellung, Aufgaben, Befugnisse, Vertragsarten und Vergütungssysteme des Innen- und des angestellten Außendienstes im Vergleich zum selbständigen Versicherungsvertreter beschreiben c) für das Arbeitsverhältnis wichtige Nachweise aufzählen und die Positionen der eigenen Gehaltsabrechnung beschreiben d) die für das Arbeitsverhältnis wichtigen arbeits- und sozialrechtlichen Bestimmungen beschreiben und anhand praktischer Beispiele erläutern

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse
1	2	3
		<ul style="list-style-type: none"> e) über wesentliche tarifvertragliche Regelungen, Dienst- oder Betriebsvereinbarungen sowie betriebliche Übungen und deren Zustandekommen berichten f) Mitbestimmungs- und Mitwirkungsrechte betriebsverfassungsrechtlicher oder personalvertretungsrechtlicher Organe erklären g) die Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsverhältnis feststellen und den Beitrag der Beteiligten im dualen System beschreiben h) den betrieblichen Ausbildungsplan mit der Ausbildungsordnung vergleichen und unter Nutzung verschiedener Lerntechniken zu seiner Umsetzung beitragen i) betriebliche und überbetriebliche Fortbildungsmöglichkeiten in der Versicherungswirtschaft nennen und den Nutzen für die persönliche Entwicklung sowie den Unternehmenserfolg herausfinden
1.4	Arbeitsicherheit, Umweltschutz und rationelle Energieverwendung (§ 3 Abs. 1 Nr. 1.4)	<ul style="list-style-type: none"> a) berufsbezogene Arbeitssicherheits- und Unfallverhütungsvorschriften im Ausbildungsbetrieb anwenden b) die Bedeutung von Gesundheitsschutz und Arbeitssicherheit sowie Grundsätze menschengerechter Arbeitsgestaltung an Beispielen des Ausbildungsbetriebes erklären c) Arbeitsbedingungen unter Berücksichtigung ergonomischer Grundsätze an betrieblichen Beispielen erläutern d) zur Vermeidung betriebsbedingter Umweltbelastungen im beruflichen Einwirkungsbereich beitragen sowie Möglichkeiten der rationellen und umweltschonenden Materialverwendung nutzen e) zur rationellen Energieverwendung im beruflichen Einwirkungsbereich beitragen
2.	Arbeitsorganisation mit Informations- und Kommunikationssystemen (§ 3 Abs. 1 Nr. 2)	
2.1	Arbeitsorganisation (§ 3 Abs. 1 Nr. 2.1)	<ul style="list-style-type: none"> a) die Ablauforganisation im Ausbildungsunternehmen beschreiben und über die Aufgaben der für die Leistungserstellung wesentlichen Organisationseinheiten berichten b) die Grundsätze von Zentralisierung, Dezentralisierung und Delegation im Ausbildungsunternehmen sowie deren Umsetzung und Auswirkungen im Ausbildungsbetrieb an Beispielen darstellen c) Möglichkeiten menschengerechter Arbeitsplatz- und Arbeitsraumgestaltung unter Berücksichtigung ergonomischer Grundsätze am Beispiel eines Arbeitsplatzes darstellen d) betriebliche Arbeits- und Organisationsmittel fachgerecht handhaben und Informationsquellen nutzen e) verschiedene Arbeitstechniken aufgabenorientiert einsetzen
2.2	Funktion und Wirkung von Informations- und Kommunikationssystemen (§ 3 Abs. 1 Nr. 2.2)	<ul style="list-style-type: none"> a) Informations- und Kommunikationssysteme aufgabenorientiert einsetzen b) Auswirkungen von Informations- und Kommunikationssystemen auf die Arbeitsorganisation, Arbeitsabläufe, Arbeitsbedingungen und Arbeitsanforderungen an Beispielen des Ausbildungsbetriebes beschreiben

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse
1	2	3
2.3	Datenschutz und Datensicherheit (§ 3 Abs. 1 Nr. 2.3)	<ul style="list-style-type: none"> a) die Regelungen des Datenschutzes für das Ausbildungsunternehmen und seine Mitarbeiter einhalten b) Daten sichern, Datenpflege und Datensicherung begründen
3.	Versicherungsmärkte und Vertrieb (§ 3 Abs. 1 Nr. 3)	
3.1	Die Bedeutung der Versicherungswirtschaft in der Gesamtwirtschaft (§ 3 Abs. 1 Nr. 3.1)	<ul style="list-style-type: none"> a) die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Versicherungswirtschaft als Risikoträger, Kapitalsammelbecken und Arbeitgeber erklären b) den Beitrag der Versicherungswirtschaft zur Risikovermeidung und die Wechselwirkung zu anderen Wirtschaftsbereichen herausstellen
3.2	Versicherungsmärkte (§ 3 Abs. 1 Nr. 3.2)	<ul style="list-style-type: none"> a) über grundlegende Markt- und Wettbewerbsbedingungen des Binnenmarktes der Europäischen Union berichten b) wesentliche Unterschiede zwischen dem deutschen Versicherungsmarkt und den hinsichtlich Größe und Bedeutung wichtigsten Versicherungsmärkten der Europäischen Union darstellen c) über rechtliche Rahmenbedingungen für die Versicherungstätigkeit auf den deutschen Versicherungsmärkten berichten
3.3	Kundeninteressen (§ 3 Abs. 1 Nr. 3.3)	<ul style="list-style-type: none"> a) sich mit Erwartungen der Kunden bei Beratung, Betreuung und Regulierung auseinandersetzen und die entsprechenden Serviceleistungen des Ausbildungsunternehmens darstellen b) Auswirkungen wichtiger Gesetze und Vorschriften zum Schutz von Versicherungskunden anhand von Beispielen darstellen
3.4	Vertrieb und Marketing (§ 3 Abs. 1 Nr. 3.4)	<ul style="list-style-type: none"> a) Marktsegmentierung am Beispiel des Ausbildungsunternehmens beschreiben b) Ziele und Maßnahmen von Werbung und Verkaufsförderung des Ausbildungsunternehmens an Beispielen erläutern c) die Vertriebswege des Ausbildungsunternehmens von anderen Vertriebswegen der Versicherungswirtschaft abgrenzen d) über Steuerungselemente zur Erreichung von Unternehmenszielen berichten
3.5	Kundenorientierte Kommunikation (§ 3 Abs. 1 Nr. 3.5)	<ul style="list-style-type: none"> a) Möglichkeiten der Kontaktaufnahme zu Kunden und Interessenten situationsgerecht nutzen b) Kontakte zu Kunden und Interessenten systematisch vorbereiten c) Risikoanalysen durchführen und Problemlösungen anbieten, die den Bedarf und die wirtschaftliche Situation des Kunden berücksichtigen d) Kunden über Schadenursachen informieren sowie über Schadenverhütung und Schadenminderung beraten e) Regeln für kundenorientiertes Verhalten im Gespräch und in der Korrespondenz anwenden f) mit Kunden und Interessenten situationsbezogen korrespondieren g) Beratungs- und Verkaufsgespräche mit Kunden und Interessenten unter Anleitung planen, durchführen und nachbereiten

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse
1	2	3
3.6	Produktgestaltung (§ 3 Abs. 1 Nr. 3.6)	<ul style="list-style-type: none"> a) Produkte des Ausbildungsunternehmens mit Produkten von Mitbewerbern an Beispielen vergleichen b) Einflußfaktoren auf die Gestaltung von Versicherungsprodukten herausstellen c) die Wechselwirkung zwischen Kundenwünschen und -bedürfnissen sowie Produktgestaltung am Beispiel erläutern d) Wirkungen von Produktänderungen auf den Unternehmenserfolg beschreiben
4.	Produkte und Leistungserstellung im Versicherungsunternehmen (§ 3 Abs. 1 Nr. 4)	
4.1	Versicherungsprodukte für Privatkunden (§ 3 Abs. 1 Nr. 4.1)	<ul style="list-style-type: none"> a) Versicherungsprodukte aus den Spartenbereichen Lebens- und Unfallversicherung, Krankenversicherung und Schadenversicherung beschreiben b) den Nutzen der Versicherungsprodukte für den Kunden darstellen
4.2	Weitere Versicherungsprodukte des Ausbildungsunternehmens (§ 3 Abs. 1 Nr. 4.2)	<ul style="list-style-type: none"> a) Versicherungsprodukte des Ausbildungsunternehmens an Beispielen beschreiben b) den Nutzen der Versicherungsprodukte für den Kunden darstellen c) Produkte für Privatkunden zu Produkten für andere Zielgruppen an Beispielen abgrenzen
4.3	Weitere Finanzdienstleistungs- produkte (§ 3 Abs. 1 Nr. 4.3)	<ul style="list-style-type: none"> a) wesentliche Finanzdienstleistungsprodukte des Ausbildungsunternehmens und seiner Kooperationspartner beschreiben b) den Nutzen der Finanzdienstleistungsprodukte für den Kunden darstellen
4.4	Antragsbearbeitung (§ 3 Abs. 1 Nr. 4.4)	<ul style="list-style-type: none"> a) Rechtsgrundlagen und betriebliche Regelungen bei der Antragsbearbeitung anwenden b) Arbeitsabläufe beim Zustandekommen von Versicherungsverträgen erklären c) die für die Risikobeurteilung erheblichen Merkmale feststellen und über den Antrag entscheiden d) Beiträge ermitteln e) Rückversicherungsarten und Grundsätze der Mitversicherung beschreiben
4.5	Vertragsbearbeitung (§ 3 Abs. 1 Nr. 4.5)	<ul style="list-style-type: none"> a) Rechtsgrundlagen und betriebliche Regelungen bei der Vertragsbearbeitung anwenden b) die Bedeutung von Bestandspflege und Vertragserhaltung feststellen c) Maßnahmen zur Bestandspflege und Vertragserhaltung durchführen d) Gründe und Arten von Vertragsänderungen und Vertragsbeendigungen darstellen e) über betriebliche Verfahren bei Zahlungsverzug des Kunden berichten sowie Inkassovorgänge bearbeiten

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse
1	2	3
4.6	Leistungsbearbeitung (§ 3 Abs. 1 Nr. 4.6)	<ul style="list-style-type: none"> a) Rechtsgrundlagen und betriebliche Regelungen bei der Leistungsbearbeitung anwenden b) die formelle und materielle Deckung prüfen, die Leistung dem Grunde und dem Umfang nach feststellen c) die für den Leistungsfall notwendige Schadenrückstellung bilden d) Regreßmöglichkeiten und Teilungsabkommen entsprechend dem Versicherungszweig beachten
5.	Rechnungswesen (§ 3 Abs. 1 Nr. 5)	
5.1	Buchführung (§ 3 Abs. 1 Nr. 5.1)	<ul style="list-style-type: none"> a) Aufgaben, Rechtsgrundlagen und betriebliche Regelungen der Buchführung erläutern b) Buchungen unterschiedlicher Geschäftsfälle vornehmen
5.2	Kostenrechnung (§ 3 Abs. 1 Nr. 5.2)	<ul style="list-style-type: none"> a) Zweck und Aufbau der betrieblichen Kostenrechnung erklären b) Kosten und Erträge von Versicherungsprodukten darstellen
5.3	Planungsrechnung und Controlling (§ 3 Abs. 1 Nr. 5.3)	<ul style="list-style-type: none"> a) die Aufgaben des Controllings als Informations- und Steuerungsinstrument beschreiben b) Controlling an betrieblichen Beispielen erläutern c) Anwendungsmöglichkeiten und Aufbau von Statistiken im Ausbildungsbetrieb erläutern
5.4	Revision (§ 3 Abs. 1 Nr. 5.4)	<ul style="list-style-type: none"> a) über Aufgaben und Ziele von Revisionen berichten b) interne und externe Revision im Ausbildungsunternehmen unterscheiden

**Ausbildungsrahmenplan
für die Berufsausbildung zum Versicherungskaufmann/zur Versicherungskauffrau
– Zeitliche Gliederung –**

1. Ausbildungsjahr

(1) In einem Zeitraum von insgesamt zwei bis drei Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen

- 1.1 Stellung, Rechtsform und Struktur,
 - 1.2 Kompetenzen der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, Lernziel a,
 - 1.3 Personalwirtschaft und Berufsbildung, Lernziele c bis h,
 - 1.4 Arbeitssicherheit, Umweltschutz und rationelle Energieverwendung, Lernziele b und c,
- zu vermitteln.

(2) In einem Zeitraum von insgesamt vier bis sechs Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildposition

- 4.4 Antragsbearbeitung
- in Verbindung mit
- 1.2 Kompetenzen der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, Lernziele b bis f,
 - 1.4 Arbeitssicherheit, Umweltschutz und rationelle Energieverwendung, Lernziele a, d und e,
 - 2.1 Arbeitsorganisation,
 - 2.2 Funktion und Wirkung von Informations- und Kommunikationssystemen,
 - 2.3 Datenschutz und Datensicherheit,
 - 3.3 Kundeninteressen,
- 4.1 Versicherungsprodukte für Privatkunden
- zu vermitteln.

(3) In einem Zeitraum von insgesamt vier bis sechs Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen

- 3.4 Vertrieb und Marketing, Lernziele a und b,
 - 4.2 weitere Versicherungsprodukte des Ausbildungsunternehmens,
 - 4.3 weitere Finanzdienstleistungsprodukte
- zu vermitteln und im Zusammenhang damit die Vermittlung der Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen
- 1.2 Kompetenzen der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen,
 - 1.4 Arbeitssicherheit, Umweltschutz und rationelle Energieverwendung, Lernziele a, d und e,
 - 2.1 Arbeitsorganisation,
 - 2.2 Funktion und Wirkung von Informations- und Kommunikationssystemen,
 - 2.3 Datenschutz und Datensicherheit,
 - 3.3 Kundeninteressen
- fortzuführen.

2. Ausbildungsjahr

(1) In einem Zeitraum von insgesamt vier bis sechs Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildposition

- 4.5 Vertragsbearbeitung
- zu vermitteln und im Zusammenhang damit die Vermittlung der Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen

- 1.2 Kompetenzen der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen,
- 1.4 Arbeitssicherheit, Umweltschutz und rationelle Energieverwendung, Lernziele a, d und e,
- 2.1 Arbeitsorganisation,
- 2.2 Funktion und Wirkung von Informations- und Kommunikationssystemen,
- 2.3 Datenschutz und Datensicherheit,
- 3.3 Kundeninteressen,
- 4.1 Versicherungsprodukte für Privatkunden fortzuführen.

(2) In einem Zeitraum von insgesamt vier bis sechs Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen

- 3.1 die Bedeutung der Versicherungswirtschaft in der Gesamtwirtschaft,
 - 3.2 Versicherungsmärkte,
 - 3.4 Vertrieb und Marketing, Lernziele c und d,
 - 3.5 kundenorientierte Kommunikation
- zu vermitteln und im Zusammenhang damit die Vermittlung der Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen

- 1.2 Kompetenzen der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen,
- 1.4 Arbeitssicherheit, Umweltschutz und rationelle Energieverwendung, Lernziele a, d und e,
- 2.1 Arbeitsorganisation,
- 2.2 Funktion und Wirkung von Informations- und Kommunikationssystemen,
- 2.3 Datenschutz und Datensicherheit,
- 3.3 Kundeninteressen,
- 4.1 Versicherungsprodukte für Privatkunden fortzuführen.

(3) In einem Zeitraum von insgesamt zwei bis drei Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildposition

- 3.6 Produktgestaltung
- zu vermitteln und im Zusammenhang damit die Vermittlung der Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen

- 1.2 Kompetenzen der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen,
- 1.4 Arbeitssicherheit, Umweltschutz und rationelle Energieverwendung, Lernziele a, d und e,
- 2.1 Arbeitsorganisation,
- 2.2 Funktion und Wirkung von Informations- und Kommunikationssystemen,
- 2.3 Datenschutz und Datensicherheit,
- 3.3 Kundeninteressen,
- 4.1 Versicherungsprodukte für Privatkunden fortzuführen.

3. Ausbildungsjahr

(1) In einem Zeitraum von insgesamt vier bis sechs Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildposition

- 4.6 Leistungsbearbeitung
- zu vermitteln und im Zusammenhang damit die Vermittlung der Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen
- 1.2 Kompetenzen der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen,
 - 1.4 Arbeitssicherheit, Umweltschutz und rationelle Energieverwendung, Lernziele a, d und e,
 - 2.1 Arbeitsorganisation,
 - 2.2 Funktion und Wirkung von Informations- und Kommunikationssystemen,
 - 2.3 Datenschutz und Datensicherheit,
 - 3.3 Kundeninteressen,
 - 4.1 Versicherungsprodukte für Privatkunden fortzuführen.

(2) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen

- 5.1 Buchführung,
- 5.2 Kostenrechnung,
- 5.3 Planungsrechnung und Controlling,
- 5.4 Revision

zu vermitteln und im Zusammenhang damit die Vermittlung der Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen

- 1.2 Kompetenzen der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen,
 - 1.4 Arbeitssicherheit, Umweltschutz und rationelle Energieverwendung, Lernziele a, d und e,
 - 2.1 Arbeitsorganisation,
 - 2.2 Funktion und Wirkung von Informations- und Kommunikationssystemen,
 - 2.3 Datenschutz und Datensicherheit,
 - 3.3 Kundeninteressen
- fortzuführen.

(3) In einem Zeitraum von insgesamt zwei bis vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildposition

- 1.3 Personalwirtschaft und Berufsbildung, Lernziele a, b und i,

zu vermitteln und in Verbindung mit

- 1.3 Personalwirtschaft und Berufsbildung, Lernziele c bis h,

zu vertiefen sowie im Zusammenhang damit die Vermittlung der Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildpositionen

- 1.2 Kompetenzen der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen,
 - 1.4 Arbeitssicherheit, Umweltschutz und rationelle Energieverwendung, Lernziele a, d und e,
 - 2.1 Arbeitsorganisation,
 - 2.2 Funktion und Wirkung von Informations- und Kommunikationssystemen,
 - 2.3 Datenschutz und Datensicherheit
- fortzuführen.