

**Erste Verordnung
zur Änderung der Verordnung über die Berufsausbildung zum
Kaufmann für Versicherungen und Finanzen/zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen**

Vom 27. Mai 2014

Auf Grund des § 4 Absatz 1 in Verbindung mit § 5 des Berufsbildungsgesetzes, von denen § 4 Absatz 1 durch Artikel 232 Nummer 1 der Verordnung vom 31. Oktober 2006 (BGBl. I S. 2407) geändert worden ist, jeweils in Verbindung mit § 1 Absatz 2 des Zuständigkeitsanpassungsgesetzes vom 16. August 2002 (BGBl. I S. 3165) und dem Organisationserlass vom 17. Dezember 2013 (BGBl. I S. 4310) verordnet das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie im Einvernehmen mit dem Bundesministerium für Bildung und Forschung:

Artikel 1

Die Verordnung über die Berufsausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen/zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen vom 17. Mai 2006 (BGBl. I S. 1187) wird wie folgt geändert:

1. § 4 wird wie folgt geändert:

- a) In Absatz 2 Nummer 1 wird das Wort „Leistungsmanagement“ durch das Wort „Leistungsbearbeitung“ ersetzt.

b) Die Absätze 3 und 4 werden wie folgt gefasst:

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

1. Anlage in Finanzprodukte,
2. zwei im Ausbildungsvertrag festzulegende Wahlqualifikationseinheiten aus der Auswahlliste nach Absatz 5.

(4) Die Auswahlliste nach Absatz 2 Nummer 2 umfasst folgende Wahlqualifikationseinheiten:

1. Kundengewinnung und Bestandsausbau:
 - 1.1 Gewinnung von Neukunden,
 - 1.2 Ausbau bestehender Kundenbeziehungen;
2. Marketing;
3. Steuerung und Verkaufsförderung in der Vertriebseinheit:
 - 3.1 Steuerung in der Vertriebseinheit,
 - 3.2 Verkaufsförderung in der Vertriebseinheit;

4. Risikomanagement:

- 4.1 Risikoanalyse,
- 4.2 Antragsannahme;
5. Vertrieb von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge:
- 5.1 Kundenberatung von Arbeitgebern und Arbeitnehmern,
- 5.2 Angebot und Antrag;
6. Vertrieb von Versicherungsprodukten für Gewerbekunden:
- 6.1 Kundenberatung,
- 6.2 Angebot und Antrag;
7. Optimierung von Kundenbeziehungen und Versicherungsbeständen:
- 7.1 Optimierung von Kundenbeziehungen,
- 7.2 Optimierung von Versicherungsbeständen;
8. Schadenservice und Leistungsmanagement.“

c) Folgender Absatz 5 wird angefügt:

- „(5) Die Auswahlliste nach Absatz 3 Nummer 2 umfasst folgende Wahlqualifikationseinheiten:
1. Finanzierungsberatung von gewerblichen Kunden;
 2. Optimierung von Finanzproduktbeständen der Kunden;
 3. Private Immobilienfinanzierung und Versicherungen;
 4. Vertrieb von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge:
 - 4.1 Kundenberatung von Arbeitgebern und Arbeitnehmern,
 - 4.2 Angebot und Antrag.“

2. § 9 wird wie folgt geändert:

- a) In Absatz 2 Satz 1 Nummer 1 werden die Wörter „und Leistungsmanagement“ durch die Wörter „sowie Schaden- und Leistungsbearbeitung“ ersetzt.

- b) Absatz 3 wird wie folgt geändert:
- aa) In Nummer 1 Satz 1 werden im einleitenden Satzteil die Wörter „und Leistungsmanagement“ durch die Wörter „sowie Schaden- und Leistungsbearbeitung“ ersetzt.
- bb) Nummer 4 wird wie folgt gefasst:
- „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 (Anforderungen); der Prüfling erstellt für jede der beiden gewählten Wahlqualifikationseinheiten nach § 4 Absatz 4 einen höchstens dreiseitigen Report über die Durchführung einer betrieblichen Fachaufgabe; der Ausbildende hat zu bestätigen, dass die Fachaufgaben von dem Prüfling im Betrieb selbstständig durchgeführt worden sind; die Reports sollen jeweils eine Beschreibung der Aufgabenstellung, der Planungs- und der Durchführungsphase sowie eine Auswertung beinhalten; sie sind dem Prüfungsausschuss vor der Durchführung der Prüfung im Prüfungsbereich Fallbezogenes Fachgespräch zuzuleiten; die Reports werden nicht bewertet; bewertet werden die Leistungen, die der Prüfling im fallbezogenen Fachgespräch zeigt; aus den beiden betrieblichen Fachaufgaben wählt der Prüfungsausschuss eine Aufgabe aus; ausgehend von dieser Fachaufgabe und dem dazu erstellten Report entwickelt der Prüfungsausschuss das fallbezogene Fachgespräch so, dass die vorstehend genannten Anforderungen an den Prüfling nachgewiesen werden können; Gegenstand des fallbezogenen Fachgesprächs sind neben dieser betrieblichen Fachaufgabe auch die damit zusammenhängenden Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten der zugrunde liegenden Wahlqualifikationseinheit.“
- c) In Absatz 5 Nummer 1 werden die Wörter „und Leistungsmanagement“ durch die Wörter „sowie Schaden- und Leistungsbearbeitung“ ersetzt.
3. § 10 wird wie folgt geändert:
- a) In Absatz 2 Satz 1 Nummer 1 wird das Wort „Immobilienfinanzierung“ durch die Wörter „Anlage in Finanzprodukte“ ersetzt.
- b) Absatz 3 wird wie folgt geändert:
- aa) Nummer 1 wird wie folgt gefasst:
- „1. im Prüfungsbereich Versicherungswirtschaft und Anlage in Finanzprodukte:
 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 Anlage in Finanzprodukte 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) Anlage in Finanzprodukte;“
- bb) Nummer 4 wird wie folgt gefasst:
- „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 (Anforderungen); der Prüfling erstellt für jede der beiden gewählten Wahlqualifikationseinheiten nach § 4 Absatz 5 einen höchstens dreiseitigen Report über die Durchführung einer betrieblichen Fachaufgabe; der Ausbildende hat zu bestätigen, dass die Fachaufgaben von dem Prüfling im Betrieb selbstständig durchgeführt worden sind; die Reports sollen jeweils eine Beschreibung der Aufgabenstellung, der Planungs- und der Durchführungsphase sowie eine Auswertung beinhalten; sie sind dem Prüfungsausschuss vor der Durchführung der Prüfung im Prüfungsbereich Fallbezogenes Fachgespräch zuzuleiten; die Reports werden nicht bewertet; bewertet werden die Leistungen, die der Prüfling im fallbezogenen Fachgespräch zeigt; aus den beiden betrieblichen Fachaufgaben wählt der Prüfungsausschuss eine Aufgabe aus; ausgehend von dieser Fachaufgabe und dem dazu erstellten Report entwickelt der Prüfungsausschuss das fallbezogene Fachgespräch so, dass die vorstehend genannten Anforderungen an den Prüfling nachgewiesen werden können; Gegenstand des fallbezogenen Fachgesprächs sind neben dieser betrieblichen Fachaufgabe auch die damit zusammenhängenden Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten der zugrunde liegenden Wahlqualifikationseinheit.“
- c) In Absatz 5 Nummer 1 wird das Wort „Immobilienfinanzierung“ durch die Wörter „Anlage in Finanzprodukte“ ersetzt.

4. Die Anlage 1 wird wie folgt gefasst:

„Anlage 1
(zu § 4 Absatz 1)

Liste der zu vermittelnden Produkte nach § 4 Absatz 1 Nummer 4

Spartenbereiche	Produkte
1. Lebensversicherungen	<ul style="list-style-type: none"> – Kapitalbildende Lebensversicherung – Fondsgebundene Lebensversicherung – Risikolebensversicherung – Private Rentenversicherung – Zusatzversicherungen – Selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung
2. Unfallversicherungen	<ul style="list-style-type: none"> – Einzelunfallversicherung – Kinderunfallversicherung – Seniorenenunfallversicherung
3. Krankenversicherungen	<ul style="list-style-type: none"> – Krankheitskostenvollversicherung – Krankentagegeldversicherung – Krankenhaustagegeldversicherung – Zusatzversicherungen – Pflegepflichtversicherung – Pflegeergänzungsversicherung
4. Haftpflichtversicherungen	<ul style="list-style-type: none"> – Privathaftpflichtversicherung – Tierhalter-Haftpflichtversicherung
5. Rechtsschutzversicherungen	<ul style="list-style-type: none"> – Privat-, Berufs- und Verkehrsrechtsschutz für Nichtselbständige – Verkehrsrechtsschutz
6. Kraftfahrtversicherungen	<ul style="list-style-type: none"> – Kraftfahrt-Haftpflichtversicherung – Fahrzeugteil- und Fahrzeugvollversicherung – Verkehrs-Service-Versicherung
7. Sachversicherungen	<ul style="list-style-type: none"> – Verbundene Hauseigentumsversicherung und Haushaltsglasversicherung – Verbundene Wohngebäudeversicherung
8. Finanzprodukte	<ul style="list-style-type: none"> – Geldkarte, Bankkarte, Kreditkarten – Giro-, Festgeld-, Sparkonto – Aktien, Schuldverschreibungen – Investmentfonds – Verbraucherdarlehen

“.

5. Die Anlage 2 wird wie folgt geändert:

- a) In Abschnitt I laufende Nummer 5.2 Spalte 3 wird in Buchstabe a und b jeweils das Wort „Bestandspflege“ durch das Wort „Kundenbetreuung“ ersetzt.

b) Die Abschnitte II und III werden wie folgt gefasst:

„Abschnitt II: Fachrichtung Versicherung“

A. Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten nach § 4 Absatz 2 Nummer 1

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
1	2	3
	Schaden- und Leistungs- bearbeitung (\\$ 4 Absatz 2 Nummer 1)	<p>Der Vermittlung folgender Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten ist einer der Spartenbereiche der Produktliste nach Anlage 1 Nummer 1 bis 7 zugrunde zu legen:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Kunden über Pflichten und Möglichkeiten zur Schadenminderung informieren b) Schaden- und Leistungsfälle bearbeiten und dabei die rechtlichen Vorschriften und betrieblichen Regelungen beachten c) formelle und materielle Deckung prüfen d) Sachverhalte beurteilen und Leistungen dem Grunde und dem Umfang nach feststellen e) für Schaden- und Leistungsfälle notwendige Rückstellungen bilden f) Schadenservice darstellen

B. Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten in den Wahlqualifikationseinheiten nach § 4 Absatz 2 Nummer 2 in Verbindung mit Absatz 4

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
1	2	3
1	Kundengewinnung und Bestandsausbau (\\$ 4 Absatz 4 Nummer 1)	
1.1	Gewinnung von Neukunden (\\$ 4 Absatz 4 Nummer 1.1)	<ul style="list-style-type: none"> a) vertriebliche Aktionen für die Kundengewinnung entwickeln b) Methoden der Zielgruppenanalyse auswählen und Zielgruppen analysieren c) Produkte auswählen, Verkaufsargumente entwickeln und einsetzen d) Maßnahmen zur Direktansprache auswählen und umsetzen e) Daten des Neukundengeschäfts aufbereiten und auswerten, Kosten und Nutzen der durchgeführten vertrieblichen Aktionen beurteilen
1.2	Ausbau bestehender Kundenbeziehungen (\\$ 4 Absatz 4 Nummer 1.2)	<ul style="list-style-type: none"> a) Kundenmerkmale für Bestandsanalysen auswählen b) Bestände im Hinblick auf zusätzliche Angebote analysieren c) Maßnahmen zur Kundenansprache anwenden d) Ergebnisse von Bestandsaktionen aufbereiten und auswerten, Kosten und Nutzen beurteilen
2	Marketing (\\$ 4 Absatz 4 Nummer 2)	<ul style="list-style-type: none"> a) Marketingaktivitäten aus den Zielen des Unternehmens ableiten b) Informationen und statistische Daten beschaffen, aufbereiten und präsentieren c) Versicherungsmärkte analysieren d) Zusammenhang zwischen Kundengruppen und Produktgestaltung berücksichtigen, Zielgruppen festlegen 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

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
1	2	3
3	Steuerung und Verkaufsförderung in der Vertriebseinheit (§ 4 Absatz 4 Nummer 3)	
3.1	Steuerung in der Vertriebseinheit (§ 4 Absatz 4 Nummer 3.1)	<ul style="list-style-type: none"> a) Arbeitsprozesse in der Vertriebseinheit identifizieren und Maßnahmen ableiten b) quantitative und qualitative Geschäftsziele erläutern c) Vertriebssteuerungsinstrumente, insbesondere Provisionsvorgaben und Geschäftspläne, für die Zielplanung berücksichtigen d) Maßnahmenpläne zur Erreichung der Geschäftsziele entwickeln e) Kennzahlen ermitteln und zur Beurteilung des wirtschaftlichen Erfolges auswerten
3.2	Verkaufsförderung in der Vertriebseinheit (§ 4 Absatz 4 Nummer 3.2)	<ul style="list-style-type: none"> a) Instrumente zur Verkaufsförderung entwickeln und umsetzen b) Kosten und Nutzen von Verkaufsfördermaßnahmen ermitteln und ihre Wirksamkeit beurteilen
4	Risikomanagement (§ 4 Absatz 4 Nummer 4)	
4.1	Risikoanalyse (§ 4 Absatz 4 Nummer 4.1)	<ul style="list-style-type: none"> a) versicherbare Risiken, versicherbare Risiken mit Erschwerissen und nicht versicherbare Risiken nach den Annahmegerichtlinien feststellen b) zusätzliche Informationen zum Antrag einholen und bewerten c) Konditionen für versicherbare Risiken mit Erschwerissen unter Berücksichtigung betrieblicher Regelungen festlegen
4.2	Antragsannahme (§ 4 Absatz 4 Nummer 4.2)	<ul style="list-style-type: none"> a) Beiträge ermitteln b) Risikobegrenzungen und -ausschlüsse erklären c) Kunden Alternativen zum Antrag anbieten d) über Anträge entscheiden e) Ablehnung von Anträgen begründen
5	Vertrieb von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge (§ 4 Absatz 4 Nummer 5)	
5.1	Kundenberatung von Arbeitgebern und Arbeitnehmern (§ 4 Absatz 4 Nummer 5.1)	<ul style="list-style-type: none"> a) Analyse der Unterstützungsleistungen durchführen b) Versorgungsziele feststellen c) Versorgungslücken ermitteln d) Kunden über Durchführungswege beraten e) rechtliche Vorschriften berücksichtigen
5.2	Angebot und Antrag (§ 4 Absatz 4 Nummer 5.2)	<ul style="list-style-type: none"> a) Angebote entwickeln und erläutern b) Beiträge ermitteln c) Antragsdaten aufnehmen d) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
1	2	3
6	Vertrieb von Versicherungsprodukten für Gewerbekunden (§ 4 Absatz 4 Nummer 6)	
6.1	Kundenberatung (§ 4 Absatz 4 Nummer 6.1)	<ul style="list-style-type: none"> a) Risikosituationen analysieren und dokumentieren b) Versicherungsbedarf ermitteln c) bedarfsgerechte Absicherungen begründen
6.2	Angebot und Antrag (§ 4 Absatz 4 Nummer 6.2)	<ul style="list-style-type: none"> a) kundengerechte Angebote entwickeln und erläutern b) Beiträge ermitteln c) Antragsdaten aufnehmen d) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren
7	Optimierung von Kundenbeziehungen und Versicherungsbeständen (§ 4 Absatz 4 Nummer 7)	
7.1	Optimierung von Kundenbeziehungen (§ 4 Absatz 4 Nummer 7.1)	<ul style="list-style-type: none"> a) Anlässe zur Überprüfung von Versicherungsverträgen identifizieren und Handlungsbedarf ableiten b) Kundenbeziehungen auf Möglichkeiten der Optimierung überprüfen c) Maßnahmen vorschlagen und umsetzen d) Erfolg der Maßnahmen überprüfen und bewerten
7.2	Optimierung von Versicherungsbeständen (§ 4 Absatz 4 Nummer 7.2)	<ul style="list-style-type: none"> a) Bestände anlassbezogen überprüfen, analysieren und Ergebnisse bewerten b) Kriterien für den Erfolg von Maßnahmen entwickeln, Maßnahmen vorschlagen und Entscheidungen vorbereiten c) Maßnahmen zur Optimierung der Bestände umsetzen d) Erfolg der Maßnahmen überprüfen und bewerten
8	Schadenservice und Leistungsmanagement (§ 4 Absatz 4 Nummer 8)	<ul style="list-style-type: none"> a) Service für Schaden- und Leistungsfälle organisieren b) Kunden bei komplexen Schaden- und Leistungsfällen betreuen c) Maßnahmen zur Schadenverhütung und Schadenminimierung auswählen und den Kunden vorschlagen d) Kostenbeteiligung Dritter und des Versicherungsnehmers aufgrund rechtlicher Vorschriften prüfen und einfordern e) den Nutzen von Schadenservice und Leistungsmanagement für das Unternehmen analysieren und Maßnahmen vorschlagen f) bei der Weiterentwicklung des Schadenservice und Leistungsmanagements mitwirken

Abschnitt III: Fachrichtung Finanzberatung

A. Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten nach § 4 Absatz 3 Nummer 1

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
1	2	3
	Anlage in Finanzprodukte (§ 4 Absatz 3 Nummer 1)	<ul style="list-style-type: none"> a) Finanzanlagesituation der Kunden analysieren, Anlagemotive und Risikoprofile ermitteln b) Kunden die Anlagestrategien unter Beachtung der rechtlichen und betrieblichen Vorschriften erläutern c) Chancen und Risiken, insbesondere von Investmentvermögen, bewerten d) steuerliche Vorschriften berücksichtigen e) Kauf- und Verkaufsaufträge von Finanzprodukten abwickeln

B. Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten in den Wahlqualifikationseinheiten nach § 4 Absatz 3 Nummer 2 in Verbindung mit Absatz 5

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
1	2	3
1	Finanzierungsberatung von gewerblichen Kunden (§ 4 Absatz 5 Nummer 1)	<ul style="list-style-type: none"> a) persönliche und gewerbliche Finanzsituation des Kunden erfassen b) Finanzierungsbedarf ermitteln c) Finanzierungswege bedarfsgerecht darstellen d) kundengerechte Angebote erläutern e) Ergebnisse festhalten und Auftrag entgegennehmen f) weiteres Vorgehen mit dem Kunden festlegen und dokumentieren
2	Optimierung von Finanzproduktbeständen der Kunden (§ 4 Absatz 5 Nummer 2)	<ul style="list-style-type: none"> a) Anlässe zur Überprüfung erkennen und Überprüfung durchführen b) Kundenportfolio anlassbezogen analysieren, das Risikoprofil berücksichtigen und Ergebnisse bewerten c) Maßnahmen zur Optimierung der Finanzanlagen unter Abwägung von Vor- und Nachteilen vorschlagen und Entscheidungen vorbereiten d) Maßnahmen in Abstimmung mit dem Kunden umsetzen e) Nachhaltigkeit der Maßnahmen im Kontext der Portfolioentwicklung des Kunden überprüfen und bewerten
3	Private Immobilienfinanzierung und Versicherungen (§ 4 Absatz 5 Nummer 3)	<ul style="list-style-type: none"> a) Immobilienerwerb als Anlageoption darstellen b) Finanzierungsbedarf ermitteln c) Finanzierungsmöglichkeiten bei Erwerb und Errichtung von Immobilien darstellen d) rechtliche und wirtschaftliche Voraussetzungen für Immobilienfinanzierungen prüfen e) über versicherbare Risiken im Zusammenhang mit Immobilienerwerb und -finanzierung beraten f) Bedarf für Versicherungsprodukte ermitteln, Angebote erstellen und erläutern g) Daten für Immobilienbewertungen und Beleihungswerte ermitteln h) Finanzierungspläne und -angebote erläutern i) Finanzierungsanträge aufnehmen und Vollständigkeit der Unterlagen sicherstellen j) über Voraussetzungen und Modalitäten der Auszahlungen informieren
4	Vertrieb von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge (§ 4 Absatz 5 Nummer 4)	
4.1	Kundenberatung von Arbeitgebern und Arbeitnehmern (§ 4 Absatz 5 Nummer 4.1)	<ul style="list-style-type: none"> a) Analyse der Unterstützungsleistungen durchführen b) Versorgungsziele feststellen c) Versorgungslücken ermitteln d) Kunden über Durchführungswege beraten e) rechtliche Vorschriften berücksichtigen
4.2	Angebot und Antrag (§ 4 Absatz 5 Nummer 4.2)	<ul style="list-style-type: none"> a) Angebote entwickeln und erläutern b) Beiträge ermitteln c) Antragsdaten aufnehmen d) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren

“.

6. Die Anlage 3 wird wie folgt geändert:

a) In Abschnitt A werden die Angaben zum Dritten Ausbildungsjahr wie folgt gefasst:

„Drittes Ausbildungsjahr“

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

Schaden- und Leistungsbearbeitung

zu vermitteln.

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

1. Kundengewinnung und Bestandsausbau,
 2. Marketing,
 3. Steuerung und Verkaufsförderung in der Vertriebseinheit,
 4. Risikomanagement,
 5. Vertrieb von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge,
 6. Vertrieb von Versicherungsprodukten für Gewerbekunden,
 7. Optimierung von Kundenbeziehungen und Versicherungsbeständen,
 8. Schadenservice und Leistungsmanagement
- zu vermitteln.“

b) In Abschnitt B werden die Angaben zum Dritten Ausbildungsjahr wie folgt gefasst:

„Drittes Ausbildungsjahr“

(1) In einem Zeitraum von vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten nach Anlage 2 Abschnitt III A der Berufsbildposition

Anlage in Finanzprodukte

zu vermitteln.

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

1. Finanzierungsberatung von gewerblichen Kunden,
 2. Optimierung von Finanzproduktbeständen der Kunden,
 3. Private Immobilienfinanzierung und Versicherungen,
 4. Vertrieb von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge
- zu vermitteln.“

Artikel 2

Diese Verordnung tritt am 1. August 2014 in Kraft.

Berlin, den 27. Mai 2014

Der Bundesminister
für Wirtschaft und Energie
In Vertretung
Stefan Kapferer