Sachliche und zeitliche Gliederung

der Berufsausbildung

**Anlage zum Berufsausbildungsvertrag**

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildungsplan** Der sachlich und zeitlich gegliederte Ausbildungsplan ist Bestandteil des Ausbildungsvertrages | **Kaufmann/-frau für****Versicherungen und Finanzanlagen** |
| Ausbildungsbetrieb: |   |
|  |  |
| Auszubildende(r): |   |
|  |  |
| Ausbildungszeit von:  |  | bis: |   |
|  |

**Festlegung einer Wahlqualifikation**

**⭘** Versicherungsfälle managen

**⭘** Risikomanagement durchführen

**⭘** Risiken für Nicht-Privatkunden absichern

**⭘** im Vertrieb betriebswirtschaftlich arbeiten

**⭘** Digitalisierungsprozesse in der Versicherungswirtschaft initiieren
und begleiten

| LfdNr. | Berufsbildpositionen | Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten | Zeitliche Richtwerte in Wochen im |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. bis 15. Monat | 16. bis 36. Monat |
| 1 | Prozesse in der Versicherungswirtschaft einschätzen und berücksichtigen(§ 4 Absatz 2 Nummer 1) | a) gesamtwirtschaftliche und gesellschaftliche Bedeutung der Branche einschätzen sowie ihre Aufgaben und Funktionen beschreibenb) Auswirkungen von Entwicklungstrends auf die Versicherungswirtschaft, insbesondere im Hinblick auf Digitalisierung und Nachhaltigkeit, beim Handeln im eigenen Arbeitsbereich berücksichtigen | 2 |  |
| c) Nutzen von definierten Prozessen und regelmäßiger Prozessoptimierung beschreibend) Zusammenhang von Prozessqualität und Kundenzufriedenheit beim Handeln im eigenen Arbeitsbereich berücksichtigene) Verbesserungspotenziale zu analogen und digitalen Prozessen erkennen und Verbesserungen vorschlagen, Umsetzung von Prozessveränderungen im eigenen Arbeitsbereich begleiten |  | 2 |
| 2 | Arbeit in der digitalisierten Versicherungswirtschaft gestalten(§ 4 Absatz 2 Nummer 2) | a) verschiedene Arbeitsmethoden, insbesondere Problemlösungs- und Kreativitätstechniken, bei der Bearbeitung von Aufgaben auswählen und anwendenb) kollaborativ arbeiten und die eigene Arbeit unter Beachtung betrieblicher Arbeits- und Organisationsprozesse systematisch planen, durchführen und kontrollierenc) Methoden der Projektarbeit unterscheiden und projektorientierte Arbeitsweisen anwendend) bei der Bearbeitung von Aufgaben unterschiedliche Kommunikationskanäle auswählen und bedienen sowie betriebsübliche Kommunikationsformen anwendene) mögliche physische und psychische Auswirkungen, die insbesondere durch die Digitalisierung der Arbeitsprozesse entstehen, erkennen und Methoden zum Umgang mit diesen Auswirkungen anwendenf) Notwendigkeit von Veränderungen reflektieren und an Veränderungen gestaltend mitwirken |  | 4 |
| 3 | Instrumente der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle nutzen(§ 4 Absatz 2 Nummer 3) | a) Auswirkungen von Geschäftsfällen auf das Unternehmensergebnis darstellenb) Zweck und Aufbau der betrieblichen Kosten- und Leistungsrechnung darstellenc) Informationen des externen Rechnungswesens für Steuerungs- und Kontrollprozesse nutzend) betriebsübliche Kennzahlen bewerten und bei Entscheidungen berücksichtigene) statistische Daten aufbereiten und auswerten, Schlussfolgerungen ableitenf) Aufgaben des Controllings als Informations- und Steuerungsinstrument beschreiben |  | 4 |
| 4 | Rechtliche und vertragliche Rahmenbedingungen einhalten(§ 4 Absatz 2 Nummer 4) | a) rechtliche Vorschriften, insbesondere zu Verbraucherschutz, Wettbewerbsrecht, Geldwäsche, Versicherungsaufsicht sowie zu den Rechten und Pflichten bei der Versicherungsvermittlung, darstellen und anwendenb) Kundinnen und Kunden über die verschiedenen Wege des Zustandekommens von Verträgen, insbesondere von Versicherungs- und Finanzverträgen sowie von Verträgen zu ergänzenden Serviceleistungen, informierenc) Rechtsgrundlagen und betriebliche Regelungen bei der Antrags- und Vertragsbearbeitung einhalten | 12 |  |
| 5 | Kundinnen und Kundenganzheitlich beraten und betreuen(§ 4 Absatz 2 Nummer | a) Kundendaten erheben und pflegen sowie Kontakte und Anlässe als Möglichkeit zur Bedarfsanalyse erkennen und nutzenb) analoge oder digitale Kommunikationsformen und -wege kunden- und serviceorientiert auswählen und anwendenc) bei der Beratung der Kundinnen und Kunden die Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten einhalten | 13 |  |
| d) Kundinnen und Kunden die Einflussfaktoren auf die individuelle Gestaltung von Versicherungs- und Finanzlösungen unter Berücksichtigung unterschiedlicher Bedarfe erläutern, dabei Nachhaltigkeitsaspekte berücksichtigene) eigenes Verhalten in der Beratung und Betreuung als Beitrag zur Kundenzufriedenheit und -bindung reflektieren, Schlussfolgerungen daraus ableitenf) Kundenbeschwerden prüfen und bearbeiten |  | 8 |
| 6 | Wohnen und Wohneigentumabsichern(§ 4 Absatz 2 Nummer 6) | a) Beratungsanlässe bei Privatkunden erkennen und nutzen, insbesondere Gründung eines Hausstandes und Veränderung einer Wohnsituationb) individuelle Bedarfe der Kundinnen und Kunden analysieren sowie Möglichkeiten der Risikoprävention und -absicherung aufzeigenc) Kundinnen und Kunden Lösungsmöglichkeiten zur Bedarfsdeckung durch private Versicherungen aufzeigend) Angebote für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen, auch im Hinblick auf Rechtsstreitigkeiten und Ansprüche Dritter, sowie die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläuterne) Kundinnen und Kunden ergänzende Serviceleistungen aufzeigenf) versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit Wohnen und Wohneigentum einhalten | 18 |  |
| 7 | Berufsausübung und Freizeitgestaltungabsichern(§ 4 Absatz 2 Nummer 7) | 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 einbeziehenc) Kundinnen und Kunden Lösungsmöglichkeiten zur Bedarfsdeckung durch private Versicherungen aufzeigend) Angebote für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen und die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläutern e) Kundinnen und Kunden ergänzende Serviceleistungen aufzeigenf) versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit Berufsausübung und Freizeitgestaltung einhalten | 10 |  |
| 8 | Mobilität und Reisen absichern(§ 4 Absatz 2 Nummer 8) | a) Beratungsanlässe bei Privatkunden erkennen und nutzen, insbesondere die motorisierte und nicht-motorisierte Teilnahme am Straßenverkehr sowie das Reisenb) individuelle Bedarfe der Kundinnen und Kunden analysieren sowie Möglichkeiten der Risikoprävention und -absicherung aufzeigenc) Kundinnen und Kunden Lösungsmöglichkeiten zur Bedarfsdeckung durch private Versicherungen aufzeigend) Angebote für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen, auch im Hinblick auf Rechtsstreitigkeiten und Ansprüche Dritter, sowie die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläuterne) Kundinnen und Kunden ergänzende Serviceleistungen aufzeigenf) versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit Mobilität und Reisen einhalten | 10 |  |
| 9 | Gesundheit fördern, Krankheitund Pflege absichern(§ 4 Absatz 2 Nummer 9) | a) Beratungsanlässe bei Privatkunden zu Maßnahmen der Gesunderhaltung sowie zu Krankheits- und Pflegesituationen erkennen und nutzenb) 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 Versorgungen beachtenc) Kundinnen und Kunden Lösungsmöglichkeiten zur Bedarfsdeckung durch private Versicherungen aufzeigen, auch unter Berücksichtigung staatlicher sowie sonstiger Förderungend) Angebote für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen sowie die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläuterne) Kundinnen und Kunden ergänzende Serviceleistungen aufzeigenf) versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit Gesundheitsförderung, Krankheits- und Pflegeabsicherung einhalten |  | 10 |
| 10 | Für das Alter vorsorgen undVermögen bilden(§ 4 Absatz 2 Nummer 10) | a) Beratungsanlässe bei Privatkunden erkennen und nutzen, insbesondere in den Bereichen Altersvorsorge und Vermögensbildung für weitere Lebenssituationenb) 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 Versorgungen beachtenc) 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 einbeziehend) Kundinnen und Kunden Lösungsmöglichkeiten für die Vermögensbildung aufzeigene) Chancen und Risiken von Finanzanlageformen, insbesondere von offenen Investmentvermögen, zur Altersvorsorge und Vermögensbildung kundenorientiert beurteilen und darstellenf) 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 erläuterng) Kundinnen und Kunden ergänzende Serviceleistungen aufzeigenh) versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit Altersvorsorge und Vermögensbildung einhalten |  | 20 |
| 11 | Einkommen absichern undHinterbliebene versorgen(§ 4 Absatz 2 Nummer 11) | a) Beratungsanlässe bei Privatkunden erkennen und nutzen, insbesondere zur Absicherung von Einkommensverlusten und zum Schutz vor finanziellen Belastungen bei langanhaltender Erkrankung sowie nach einem Unfall oder Todesfallb) 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 beachtenc) Kundinnen und Kunden Lösungsmöglichkeiten zur Bedarfsdeckung durch private Versicherungen aufzeigen, unter Berücksichtigung staatlicher sowie sonstiger Förderungend) Chancen und Risiken von Versicherungen kundenorientiert beurteilen und darstellen, insbesondere solcher Versicherungen, die als Anlageform offene Investmentvermögen nutzene) Angebote für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen sowie die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläuternf) Kundinnen und Kunden ergänzende Serviceleistungen aufzeigeng) versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit Einkommenssicherung und Hinterbliebenenversorgung einhalten |  | 12 |
| 12 | Versicherungsfälle regulieren(§ 4 Absatz 2 Nummer 12) | a) Kundinnen und Kunden bei der Aufnahme von Versicherungsfällen unterstützenb) Kundinnen und Kunden über den Bearbeitungsweg und die Serviceleistungen informierenc) Möglichkeiten zur Schadenminderung prüfen sowie Kundinnen und Kunden über Maßnahmen beratend) Rechtsgrundlagen und betriebliche Regelungen bei der Aufnahme von Versicherungsfällen und bei deren Regulierung anwendene) die formelle und materielle Deckung bei der Regulierungsaufnahme prüfen und über die Leistungen dem Grunde und dem Umfang nach informieren |  | 5 |
|  | Organisation des Ausbildungsbetriebes Berufsbildungsowie Arbeits- und Tarifrecht(§ 4 Absatz 4 Nummer 1) | a) den Aufbau und die grundlegenden Arbeits- und Geschäftsprozesse des Ausbildungsbetriebes erläuternb) Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsvertrag sowie Dauer und Beendigung des Ausbildungsverhältnisses erläutern und Aufgaben der im System der dualen Berufsausbildung Beteiligten beschreibenc) die Bedeutung, die Funktion und die Inhalte der Ausbildungsordnung und des betrieblichen Ausbildungsplans erläutern sowie zu deren Umsetzung beitragend) die für den Ausbildungsbetrieb geltenden arbeits-, sozial-, tarif- und mitbestimmungsrechtlichen Vorschriften erläuterne) Grundlagen, Aufgaben und Arbeitsweise der betriebsverfassungs- oder personalvertretungsrechtlichen Organe des Ausbildungsbetriebes erläuternf) Beziehungen des Ausbildungsbetriebes und seiner Beschäftigten zu Wirtschaftsorganisationen und Gewerkschaften erläuterng) Positionen der eigenen Entgeltabrechnung erläuternh) wesentliche Inhalte von Arbeitsverträgen erläuterni) Möglichkeiten des beruflichen Aufstiegs und der beruflichen Weiterentwicklung erläutern | Während der gesamten Ausbildung |
|  | Sicherheit und Gesundheitbei der Arbeit(§ 4 Absatz 4 Nummer 2) | a) Rechte und Pflichten aus den berufsbezogenen Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften kennen und diese Vorschriften anwendenb) Gefährdungen von Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz und auf dem Arbeitsweg prüfen und beurteilenc) sicheres und gesundheitsgerechtes Arbeiten erläuternd) technische und organisatorische Maßnahmen zur Vermeidung von Gefährdungen sowie von psychischen und physischen Belastungen für sich und andere, auch präventiv, ergreifene) ergonomische Arbeitsweisen beachten und anwenden f) Verhaltensweisen bei Unfällen beschreiben und erste Maßnahmen bei Unfällen einleiteng) betriebsbezogene Vorschriften des vorbeugenden Brandschutzes anwenden, Verhaltensweisen bei Bränden beschreiben und erste Maßnahmen zur Brandbekämpfung ergreifen | Während der gesamten Ausbildung |
|  | Umweltschutz und Nachhaltigkeit(§ 4 Absatz 4 Nummer 3) | a) Möglichkeiten zur Vermeidung betriebsbedingter Belastungen für Umwelt und Gesellschaft im eigenen Aufgabenbereich erkennen und zu deren Weiterentwicklung beitragenb) bei Arbeitsprozessen und im Hinblick auf Produkte, Waren oder Dienstleistungen Materialien und Energie unter wirtschaftlichen, umweltverträglichen und sozialen Gesichtspunkten der Nachhaltigkeit nutzenc) für den Ausbildungsbetrieb geltende Regelungen des Umweltschutzes einhaltend) Abfälle vermeiden sowie Stoffe und Materialien einer umweltschonenden Wiederverwertung oder Entsorgung zuführene) Vorschläge für nachhaltiges Handeln für den eigenen Arbeitsbereich entwickelnf) unter Einhaltung betrieblicher Regelungen im Sinne einer ökonomischen, ökologischen und sozial nachhaltigen Entwicklung zusammenarbeiten und adressatengerecht kommunizieren | Während der gesamten Ausbildung |
|  | Digitalisierte Arbeitswelt(§ 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 einhaltenb) Risiken bei der Nutzung von digitalen Medien und informationstechnischen Systemen einschätzen und bei deren Nutzung betriebliche Regelungen einhaltenc) ressourcenschonend, adressatengerecht und effizient kommunizieren sowie Kommunikationsergebnisse dokumentierend) Störungen in Kommunikationsprozessen erkennen und zu ihrer Lösung beitragene) Informationen in digitalen Netzen recherchieren und aus digitalen Netzen beschaffen sowie Informationen, auch fremde, prüfen, bewerten und auswählenf) Lern- und Arbeitstechniken sowie Methoden des selbstgesteuerten Lernens anwenden, digitale Lernmedien nutzen und Erfordernisse des lebensbegleitenden Lernens erkennen und ableiteng) Aufgaben zusammen mit Beteiligten, einschließlich der Beteiligten anderer Arbeits- und Geschäftsbereiche, auch unter Nutzung digitaler Medien, planen, bearbeiten und gestaltenh) Wertschätzung anderer unter Berücksichtigung gesellschaftlicher Vielfalt praktizieren | Während der gesamten Ausbildung |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Wahlqualifikation 1** |
| LfdNr. | Berufsbildpositionen | Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten | Zeitliche Richtwerte in Wochen im |
| 1. bis 15. Monat | 16. bis 36. Monat |
| 1 | Versicherungsfälle managen(§ 4 Absatz 3 Nummer 1) | a) komplexe Versicherungsfälle identifizieren, Kundinnen und Kunden beim weiteren Regulierungsprozess betreuen sowie Serviceleistungen organisierenb) Sachverhalte beurteilen, Leistungen dem Umfang nach abschätzen und Schadenreserven bedarfsgerecht bildenc) Kostenbeteiligung Dritter und des Versicherungsnehmers aufgrund rechtlicher Vorschriften prüfen und einfordern, Kundinnen und Kunden sowie Vertriebspartnerinnen und -partnern die Regulierungsentscheidung begründend) Analysen zu Schadenentwicklungen durchführen und Maßnahmen vorschlagene) Prozesse im Management von Versicherungsfällen analysieren, Maßnahmen zur Prozessoptimierung vorschlagen sowie an der Umsetzung der Maßnahmen mitwirken |  | 26 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Wahlqualifikation 2** |
| LfdNr. | Berufsbildpositionen | Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten | Zeitliche Richtwerte in Wochen im |
| 1. bis 15. Monat | 16. bis 36. Monat |
| 2 | Risikomanagement durchführen(§ 4 Absatz 3 Nummer 2) | a) komplexe Anfragen und Anträge zu Risiken analysieren, Risiken einschätzen sowie zusätzliche Informationen einholen und bewertenb) Konditionen der Risikoabsicherung zu Anfragen und Anträgen unter Berücksichtigung betrieblicher Regelungen und der Auswirkungen auf die Versichertengemeinschaft festlegenc) über Anträge entscheiden und mögliche Alternativen anbietend) Kundinnen und Kunden sowie weiteren Beteiligten die Entscheidung begründene) Risiken im weiteren Vertragsverlauf kontrollieren und bei Bedarf Vertragsoptimierungen vornehmenf) Prozesse des Risikomanagements analysieren, Maßnahmen zur Prozessoptimierung vorschlagen sowie an der Umsetzung der Maßnahmen mitwirken |  | 26 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Wahlqualifikation 3** |
| LfdNr. | Berufsbildpositionen | Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten | Zeitliche Richtwerte in Wochen im |
| 1. bis 15. Monat | 16. bis 36. Monat |
| 3 | Risiken für Nicht-Privatkundenabsichern(§ 4 Absatz 3 Nummer 3) | a) individuelle Bedarfe von Nicht-Privatkunden, insbesondere von Gewerbekunden, Industriekunden, Landwirten oder freiberuflich Tätigen, analysieren sowie Möglichkeiten der Risikoprävention und -absicherung aufzeigenb) Nicht-Privatkunden Lösungsansätze durch Versicherungen und Vorsorgekonzepte aufzeigenc) Angebote für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen sowie die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläuternd) Nicht-Privatkunden ergänzende Serviceleistungen aufzeigene) versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit der Absicherung von Risiken einhaltenf) Prozesse bei der Absicherung von Risiken analysieren, Maßnahmen zur Prozessoptimierung vorschlagen sowie an der Umsetzung der Maßnahmen mitwirken |  | 26 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Wahlqualifikation 4** |
| LfdNr. | Berufsbildpositionen | Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten | Zeitliche Richtwerte in Wochen im |
| 1. bis 15. Monat | 16. bis 36. Monat |
| 4 | Im Vertrieb betriebswirtschaftlicharbeiten(§ 4 Absatz 3 Nummer 4) | a) Erfolgsfaktoren für das Arbeiten in einer Vertriebseinheit oder in der Vertriebsunterstützung beschreibenb) Kennzahlen für das Arbeiten in einer Vertriebseinheit oder in der Vertriebsunterstützung ermitteln und beurteilenc) strategische Marketingmaßnahmen für eine Vertriebseinheit oder für die Vertriebsunterstützung entwickeln, durchführen und bewertend) Maßnahmen zur Kundengewinnung und zum Ausbau bestehender Kundenbeziehungen planen, durchführen und bewertene) Optimierungsmaßnahmen für Kundenbestände planen, durchführen und bewertenf) Prozesse des betriebswirtschaftlichen Arbeitens in einer Vertriebseinheit oder in der Vertriebsunterstützung analysieren, Maßnahmen zur Prozessoptimierung vorschlagen sowie an der Umsetzung der Maßnahmen mitwirken |  | 26 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Wahlqualifikation 5** |
| LfdNr. | Berufsbildpositionen | Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten | Zeitliche Richtwerte in Wochen im |
| 1. bis 15. Monat | 16. bis 36. Monat |
| 5 | Digitalisierungsprozesse in der Versicherungs-wirtschaft initiieren und begleiten(§ 4 Absatz 3 Nummer 5) | a) Bedarfe für Digitalisierungsvorhaben erkennen und Vorhaben initiierenb) Ist-Prozesse unter Berücksichtigung der IT-Systemarchitektur analysieren und dokumentierenc) Soll-Prozesse modellieren und gemäß des IT-Anforderungsmanagements dokumentierend) Arbeitspakete in Abstimmung mit anderen Beteiligten strukturierene) fachliche Testfälle entwickeln, Tests durchführen, Ergebnisse dokumentieren und rückkoppeln sowie Folgerungen ableitenf) die Implementierung begleiten und die Freigabe zur produktiven Nutzung erteileng) Prozesse eines Digitalisierungsvorhabens, auch unter Berücksichtigung wirtschaftlicher Aspekte, analysieren, Maßnahmen zur Prozessoptimierung vorschlagen sowie an der Umsetzung der Maßnahmen mitwirken |  | 26 |