
Zeitliche und sachliche Gliederung der Berufsausbildung

Anlage zum Berufsausbildungsvertrag

Ausbildungsplan Der zeitliche und sachlich gegliederte Ausbildungsplan ist Bestandteil des Ausbildungsvertrages	Kaufmann für Versicherungen und Finanzen Kauffrau für Versicherungen und Finanzen
Ausbildungsbetrieb:	
Auszubildende(r):	
Ausbildungszeit von:	bis:

Die zeitliche und sachliche Gliederung der zu vermittelnden Kenntnisse und Fertigkeiten laut Ausbildungsrahmenplan der Ausbildungsverordnung ist auf den folgenden Seiten niedergelegt.

Der zeitliche Anteil des gesetzlichen bzw. tariflichen Urlaubsanspruches, des Berufsschulunterrichtes und der Zwischen- und Abschlussprüfung des/der Auszubildende(n) ist in den einzelnen zeitlichen Richtwerten enthalten.

Änderungen des Zeitumfanges und des Zeitablaufs aus betrieblich oder schulisch bedingten Gründen oder aus Gründen in der Person des/der Auszubildende(n) bleiben vorbehalten

Fertigkeiten und Kenntnisse laut zeitlicher Gliederung der Berufsausbildung

A. Fachrichtung Versicherung

1. Ausbildungsjahr

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Vermittlung von – bis
(1) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt I der Berufsbildpositionen 1.1 Stellung, Rechtsform und Struktur, 1.2 Berufsbildung, 1.3 Personalwirtschaft, arbeits-, sozial- und tarifrechtliche Vorschriften, Lernziele a bis e, 1.4 Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit, 2.4 Betriebliches Rechnungswesen, Lernziel a, 4. Versicherungs- und Finanzprodukte, Lernziele a bis c, zu vermitteln.	
(2) In einem Zeitraum von insgesamt vier bis fünf Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt I der Berufsbildpositionen 1.5 Umweltschutz, 2.1 Arbeits- und Selbstorganisation, 2.2 Datenschutz und Datensicherheit, 3.1 Vorbereitung von Beratungs- und Verkaufsprozessen, Lernziele a bis c, 5.2 Kundenbetreuung, Lernziele a bis c, zu vermitteln.	
(3) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis fünf Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt I der Berufsbildpositionen 2.3 Anwenden einer Fremdsprache bei Fachaufgaben, Lernziel a, 4. Versicherungs- und Finanzprodukte, Lernziel d, 5.1 Vertragsservice, Lernziele a bis c, zu vermitteln.	

A. Fachrichtung Versicherung

2. Ausbildungsjahr

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Vermittlung von – bis
(1) In einem Zeitraum von insgesamt vier bis sechs Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt I der Berufsbildpositionen 2.3 Anwenden einer Fremdsprache bei Fachaufgaben, Lernziel b, 3.1 Vorbereitung von Beratungs- und Verkaufsprozessen, Lernziel d, 3.2 Durchführung von Beratungs- und Verkaufsgesprächen, 4. Versicherungs- und Finanzprodukte, Lernziele e bis h, zu vermitteln.	
(2) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt I der Berufsbildpositionen 1.3 Personalwirtschaft, arbeits-, sozial- und tarifrechtliche Vorschriften, Lernziele f bis i, 2.4 Betriebliches Rechnungswesen, Lernziel b, 2.5 Kosten- und Leistungsrechnung, 2.6 Controlling, 5.1 Vertragsservice, Lernziele d und e, zu vermitteln.	
(3) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt I der Berufsbildpositionen 2.3 Anwenden einer Fremdsprache bei Fachaufgaben, Lernziel c, 3.3 Nachbereitung von Beratungs- und Verkaufsgesprächen, 5.2 Kundenbetreuung, Lernziele d und e, zu vermitteln.	

A. Fachrichtung Versicherung

3. Ausbildungsjahr

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Vermittlung von – bis
(1) In einem Zeitraum von vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt II A der Berufsbildposition Schaden- und Leistungsmanagement zu vermitteln.	
(2) In einem Zeitraum von jeweils vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten der zwei ausgewählten Wahlqualifikationseinheiten gemäß Anlage 2 Abschnitt II B der Berufsbildpositionen 1. Kundengewinnung und Kundenbindung, 2. Marketing, 3. Agenturbetrieb, 4. Risikomanagement, 5. Vertrieb von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge, 6. Vertrieb von Versicherungsprodukten für Gewerbekunden, 7. Vertrieb von Versicherungsprodukten für Privatkunden zu vermitteln.	

Fertigkeiten und Kenntnisse laut zeitlicher Gliederung der Berufsausbildung

B. Fachrichtung Finanzberatung

1. Ausbildungsjahr

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Vermittlung von – bis
(1) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt I der Berufsbildpositionen 1.1 Stellung, Rechtsform und Struktur, 1.2 Berufsbildung, 1.3 Personalwirtschaft, arbeits-, sozial- und tarifrechtliche Vorschriften, Lernziele a bis e, 1.4 Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit, 2.4 Betriebliches Rechnungswesen, Lernziel a, 4. Versicherungs- und Finanzprodukte, Lernziele a bis c, zu vermitteln.	
(2) In einem Zeitraum von insgesamt vier bis fünf Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt I der Berufsbildpositionen 1.5 Umweltschutz, 2.1 Arbeits- und Selbstorganisation, 2.2 Datenschutz und Datensicherheit, 3.1 Vorbereitung von Beratungs- und Verkaufsprozessen, Lernziele a bis c, 5.2 Kundenbetreuung, Lernziele a bis c, zu vermitteln.	
(3) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis fünf Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt I der Berufsbildpositionen 2.3 Anwenden einer Fremdsprache bei Fachaufgaben, Lernziel a, 4. Versicherungs- und Finanzprodukte, Lernziel d, 5.1 Vertragsservice, Lernziele a bis c, zu vermitteln.	

B. Fachrichtung Finanzberatung

2. Ausbildungsjahr

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Vermittlung von – bis
(1) In einem Zeitraum von insgesamt vier bis sechs Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt I der Berufsbildpositionen 2.3 Anwenden einer Fremdsprache bei Fachaufgaben, Lernziel b, 3.1 Vorbereitung von Beratungs- und Verkaufsprozessen, Lernziel d, 3.2 Durchführung von Beratungs- und Verkaufsgesprächen, 4. Versicherungs- und Finanzprodukte, Lernziele e bis h, zu vermitteln.	
(2) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt I der Berufsbildpositionen 1.3 Personalwirtschaft, arbeits-, sozial- und tarifrechtliche Vorschriften, Lernziele f bis i, 2.4 Betriebliches Rechnungswesen, Lernziel b, 2.5 Kosten- und Leistungsrechnung, 2.6 Controlling, 5.1 Vertragsservice, Lernziele d und e, zu vermitteln.	
(3) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt I der Berufsbildpositionen 2.3 Anwenden einer Fremdsprache bei Fachaufgaben, Lernziel c, 3.3 Nachbereitung von Beratungs- und Verkaufsgesprächen, 5.2 Kundenbetreuung, Lernziele d und e, zu vermitteln.	

B. Fachrichtung Finanzberatung

3. Ausbildungsjahr

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Vermittlung von – bis
(1) In einem Zeitraum von drei bis fünf Monaten sind schwerpunkt- mäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt III der Berufsbildposition 1. Private Immobilienfinanzierung und Versicherungen zu vermitteln.	
(2) In einem Zeitraum von drei bis fünf Monaten sind schwerpunkt- mäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt III der Berufsbildposition 2. Vertrieb von Finanzprodukten zu vermitteln.	
(3) In einem Zeitraum von drei bis fünf Monaten sind schwerpunkt- mäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt III der Berufsbildposition 3. Vertrieb von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge zu vermitteln.	

Fertigkeiten und Kenntnisse laut sachlicher Gliederung der Berufsausbildung

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

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
---	------------

Der Ausbildungsbetrieb

Stellung, Rechtsform und Struktur a) Zielsetzung und Geschäftsfelder des ausbildenden Betriebes sowie seine Stellung am Markt beschreiben b) Rechtsform, Aufbau- und Ablauforganisation sowie Zuständigkeiten im Ausbildungsbetrieb erläutern c) über Vertriebswege und Kooperationsbeziehungen des Ausbildungsunternehmens informieren und mit anderen Vertriebswegen der Branche vergleichen	
Berufsbildung a) Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsvertrag feststellen und die Aufgaben der an der Berufsausbildung Beteiligten beschreiben b) den betrieblichen Ausbildungsplan mit der Ausbildungsordnung vergleichen und unter Nutzung von Arbeits- und Lerntechniken zu seiner Umsetzung beitragen c) betriebliche und überbetriebliche Fortbildungsmöglichkeiten in der Branche nennen und den Nutzen für die berufliche und persönliche Entwicklung sowie für den Betrieb darstellen	
Personalwirtschaft, arbeits-, sozial- und tarifrechtliche Vorschriften a) die für das Arbeitsverhältnis wichtigen arbeits- und sozialrechtlichen Bestimmungen beschreiben und anhand praktischer Beispiele erläutern b) tarifvertragliche Regelung, Dienst- oder Betriebsvereinbarung sowie betriebliche Übung unterscheiden c) Mitbestimmungs- und Mitwirkungsrechte betriebsverfassungsrechtlicher Organe erklären	

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
d) die Notwendigkeit des partnerschaftlichen Zusammenwirkens der Mitarbeiter im Innen- und Außendienst begründen e) Nachweise für das Arbeitsverhältnis erläutern und die Positionen der eigenen Entgeltabrechnung beschreiben f) Rechte und Pflichten aus dem Arbeitsvertrag erläutern g) Ziele, Bedeutung sowie Instrumente der Personalführung und -entwicklung im Ausbildungsunternehmen beschreiben h) Ziele, Grundsätze und Kriterien bei Personalplanung, -beschaffung und -einsatz beschreiben i) Rechtsstellung, Aufgaben, Befugnisse, Vertragsarten und Vergütungssysteme von Mitarbeitern im Innendienst, im angestellten Außendienst und im selbstständigen Außendienst unterscheiden	
Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit a) Gefährdung für Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz feststellen sowie Maßnahmen zu ihrer Vermeidung ergreifen b) berufsbezogene Arbeitsschutz - und Unfallverhütungsvorschriften anwenden c) Verhaltensweisen bei Unfällen beschreiben sowie erste Maßnahmen einleiten d) Vorschriften des vorbeugenden Brandschutzes anwenden; Verhaltensweisen bei Bränden beschreiben und Maßnahmen zur Brandbekämpfung ergreifen	
Umweltschutz Zur Vermeidung betriebsbedingter Umweltbelastungen im beruflichen Einwirkungsbereich beitragen, insbesondere a) mögliche Umweltbelastungen durch den Ausbildungsbetrieb und seinen Beitrag zum Umweltschutz an Beispielen erklären b) für den Ausbildungsbetrieb geltende Regelungen des Umweltschutzes anwenden c) Möglichkeiten der wirtschaftlichen und umweltschonenden Energie und Materialverwendung nutzen d) Abfälle vermeiden; Stoffe und Materialien einer umweltschonenden Entsorgung zuführen	

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
---	------------

Arbeitsgestaltung, Kaufmännische Steuerung und Kontrolle

Arbeits- und Selbstorganisation a) betriebliche Arbeits- und Organisationsmittel einsetzen und Informationsquellen nutzen b) die eigene Arbeit inhaltlich und zeitlich strukturieren, Arbeitstechniken einsetzen c) Informationsflüsse und Entscheidungsprozesse bei der Leistungserstellung berücksichtigen d) Maßnahmen zur Verbesserung von Arbeitsorganisation und Arbeitsplatzgestaltung vorschlagen e) Zusammenarbeit gestalten und Aufgaben teamorientiert bearbeiten f) elektronische Informations- und Kommunikationssysteme zur Informationsbeschaffung sowie zur Gestaltung und Unterstützung des eigenen Lernens nutzen	
Datenschutz und Datensicherheit a) rechtliche und betriebliche Regelungen zum Datenschutz anwenden b) Daten sichern und archivieren	
Anwenden einer Fremdsprache bei Fachaufgaben a) fremdsprachige Fachbegriffe verwenden b) im Ausbildungsbetrieb übliche fremdsprachige Informationen auswerten c) Auskünfte erteilen und einholen, auch in einer Fremdsprache	
Betriebliches Rechnungswesen a) Rechnungswesen als Instrument kaufmännischer Steuerung und Kontrolle beschreiben b) Auswirkungen von Geschäftsfällen auf den Betriebserfolg darstellen	

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
Kosten- und Leistungsrechnung a) über Zweck und Aufbau der betrieblichen Kostenrechnung informieren b) Kosten und Erträge von Versicherungsprodukten darstellen	
Controlling a) Funktion des Controllings erläutern b) betriebsübliche Kennzahlen ermitteln c) Anwendungsmöglichkeiten und Aufbau von Statistiken beschreiben	
Kundenberatung und Verkauf	
Vorbereitung von Beratungs- und Verkaufsprozessen a) vorhandene Kundenbeziehungen auf Verkaufschancen prüfen und Kundendatenbanken nutzen b) fehlende Kundendaten erheben und in Kundendatenbanken einpflegen c) Kundenkontakte herstellen d) Kundenbesuche unter Nutzung von Kundendatenbanken vorbereiten	
Durchführung von Beratungs- und Verkaufsgesprächen a) Rechtsgrundlagen für Beratungs- und Verkaufsgespräche beachten b) Regeln für kundenorientierte Kommunikation anwenden c) Berechnungs- und Beratungsprogramme kundenorientiert einsetzen d) Kundensituation analysieren und Bedarf feststellen, über Schadenursachen und -verhütung informieren e) Einwände behandeln und Argumentationstechniken anwenden f) Unternehmens- und Produktratings berücksichtigen g) kundengerechte Lösungsvorschläge entwickeln und erläutern, Angebote unterbreiten	

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
h) Kundenzufriedenheit feststellen i) Empfehlungsadressen ermitteln	
Nachbereitung von Beratungs- und Verkaufsgesprächen a) Gesprächsergebnisse dokumentieren b) Empfehlungsadressen nutzen c) Folgeaktivitäten von Gesprächen einleiten	

Versicherungs- und Finanzprodukte

Der Vermittlung nachfolgender Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten ist die Produktliste der Anlage 1 zugrunde zu legen: a) Einflussfaktoren auf die Gestaltung von Versicherungs- und Finanzprodukten unter Berücksichtigung unterschiedlicher Kundengruppen erläutern b) Personen- und Schadenversicherungsprodukte für Privatkunden beschreiben c) Nutzen von Versicherungsprodukten für Privatkunden darstellen d) kundengerechte Lösungsvorschläge entwickeln und bewerten e) Finanzprodukte für Privatkunden beschreiben f) Bedeutung der Produkte der gesetzlichen und betrieblichen Altersvorsorge für den Kunden erläutern g) über Leistungen und Anspruchsvoraussetzungen der Sozialversicherung informieren h) Produkte des Ausbildungsunternehmens und seiner Kooperationspartner mit Produkten von Mitbewerbern an Beispielen vergleichen	
---	--

Bestandskundenmanagement

Vertragsservice a) Rechtsgrundlagen und betriebliche Regelungen bei der Antrags- und Vertragsbearbeitung anwenden b) Kunden über Maßnahmen zur Schadenverhütung beraten c) Rechtsgrundlagen und betriebliche Regelungen bei der Schadenaufnahme anwenden	
--	--

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
d) die formelle und materielle Deckung bei der Schadenaufnahme beachten und über die Leistungen dem Grunde und dem Umfang nach informieren e) Rentabilitätsberechnungen durchführen und bei Entscheidungen berücksichtigen	
Kundenbetreuung a) Bedeutung von Bestandspflege und Vertragserhaltung für das Unternehmen begründen b) Maßnahmen zur Bestandspflege und Vertragserhaltung planen und durchführen c) rechtliche Vorschriften zum Schutz von Versicherungskunden erläutern d) Beschwerden und Reklamationen entgegennehmen und prüfen sowie Beschwerdemanagement als Instrument zur Qualitätssicherung nutzen e) Gründe und Arten von Vertragsänderungen und Vertragsbeendigungen darstellen	

Fertigkeiten und Kenntnisse laut sachlicher Gliederung der Berufsausbildung**Abschnitt II:****Fachrichtung Versicherung****A. Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß § 4 Abs. 2 Nr. 1**

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
---	-------------------

Schaden- und Leistungsmanagement

Der Vermittlung folgender Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten ist einer der Spartenbereiche der Produktliste gemäß Anlage 1 Nr. 1 bis 7 zugrunde zu legen: 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) Schadenservice organisieren f) für Schaden- und Leistungsfälle notwendige Rückstellungen bilden g) den Nutzen des Schaden- und Leistungsmanagements für das Unternehmen darstellen	
--	--

Fertigkeiten und Kenntnisse laut sachlicher Gliederung der Berufsausbildung

Abschnitt II: Fachrichtung Versicherung B. Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten in den Wahlqualifikationseinheiten gemäß § 4 Abs. 2 Nr. 2

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
---	------------

Kundengewinnung und Kundenbindung

Neukunden a) Möglichkeiten der Kundengewinnung darstellen b) Methoden der Zielgruppenanalyse auswählen und Zielgruppen analysieren c) Produkte auswählen, Verkaufsargumente entwickeln und einsetzen d) Maßnahmen zur Direktansprache umsetzen e) Daten des Neukundengeschäfts aufbereiten und auswerten, Kosten und Nutzen der durchgeführten Maßnahmen beurteilen	
Bestandskunden a) Kundenmerkmale für die Bestandsanalyse auswählen b) Bestände analysieren c) Maßnahmen zur Kundenansprache anwenden d) Ergebnisse von Bestandsaktionen aufbereiten und auswerten, Kosten und Nutzen beurteilen	
Marketing a) Marketingaktivitäten aus den Zielen des Unternehmens ableiten b) Informationen und statistische Daten beschaffen, aufbereiten und präsentieren c) Versicherungsmärkte analysieren d) Zielgruppen festlegen, Zusammenhang zwischen Kundengruppen und Produktgestaltung berücksichtigen e) Marketinginstrumente auswählen und einsetzen, Vorschläge für die Vermarktung von Produkten entwickeln und präsentieren f) wettbewerbsrechtliche Regelungen berücksichtigen	

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
g) Informationen für Kunden aufbereiten	
h) Ergebnisse von Marketingmaßnahmen beurteilen	

Agenturbetrieb

Agenturführung a) quantitative und qualitative Geschäftsziele erläutern b) Auswirkungen von Vertriebssteuerungsinstrumenten, insbesondere Provisionsvorgaben und Geschäftsplänen, für die Zielplanung berücksichtigen c) Maßnahmenpläne zur Erreichung der Geschäftsziele entwickeln d) Kennzahlen zur Beurteilung des wirtschaftlichen Erfolges ermitteln und auswerten e) Steuerarten berücksichtigen f) Belegbuchungen für die Agenturbuchführung vorbereiten	
Agenturmarketing a) Instrumente zur Verkaufsförderung entwickeln und umsetzen b) Werbemaßnahmen erarbeiten und umsetzen c) Kosten und Nutzen von Marketingmaßnahmen ermitteln und ihre Wirksamkeit beurteilen	
Organisation und Personal a) Arbeitsprozesse für die Agentur gestalten b) Anforderungsprofile entwickeln, Personalbedarf planen c) Personal einstellen, arbeits-, sozial- und tarifrechtliche Bestimmungen anwenden d) Mitarbeiter einarbeiten	

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
---	------------

Risikomanagement

Risikoanalyse a) versicherbare Risiken, versicherbare Risiken mit Erschwernissen und nicht versicherbare Risiken gemäß den Annahmerichtlinien feststellen b) zusätzliche Informationen zum Antrag einholen und bewerten c) Konditionen für versicherbare Risiken mit Erschwernissen unter Berücksichtigung betrieblicher Regelungen festlegen	
Antragsannahme a) Beiträge ermitteln b) Risikobegrenzungen und -ausschlüsse erklären c) Kunden Alternativen zum Antrag anbieten d) über Anträge entscheiden e) Ablehnung von Anträgen begründen	

Vertrieb von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge

Kundenberatung a) Analyse der Unterstützungsleistungen von Arbeitgebern durchführen b) Versorgungsziele feststellen c) Versorgungslücken ermitteln d) Kunden über Durchführungswege beraten e) rechtliche Vorschriften berücksichtigen	
Angebot und Antrag a) Angebote entwickeln und erläutern b) Beiträge ermitteln c) Antragsdaten aufnehmen	

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
d) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren	

Vertrieb von Versicherungsprodukten für Gewerbekunden

Kundenberatung a) Risikosituationen analysieren und dokumentieren b) Versicherungsbedarf unternehmensspezifischer Kunden ermitteln c) bedarfsgerechte Absicherungen begründen	
Angebot und Antrag a) Beiträge ermitteln sowie kundengerechte Angebote entwickeln und erläutern b) Antragsdaten aufnehmen c) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren	

Vertrieb von Versicherungsprodukten für Privatkunden

a) Verträge auf Möglichkeiten ihrer Optimierung überprüfen b) Möglichkeiten zur Anpassung von Produkten an veränderte Kundenanforderungen vorschlagen c) Konzepte zur Verbesserung der Verkaufsförderung entwickeln und umsetzen d) produktbezogene Geschäftsergebnisse, insbesondere im Hinblick auf Marktanteile, Mitbewerbersituation und Schadenquoten, analysieren e) Wirkungen von Produktänderungen auswerten	
--	--

Fertigkeiten und Kenntnisse laut sachlicher Gliederung der Berufsausbildung

Abschnitt III: Fachrichtung Finanzberatung Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß § 4 Abs. 3 Nr. 1 bis 3

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
---	------------

Private Immobilienfinanzierung und Versicherungen

a) Möglichkeiten der Finanzierung des Erwerbs und der Errichtung von Immobilien darstellen b) rechtliche und wirtschaftliche Voraussetzungen für Immobilienfinanzierungen prüfen c) Finanzierungsbedarf ermitteln d) über versicherbare Risiken im Zusammenhang mit Immobilienerwerb und -finanzierung beraten e) Bedarf für Versicherungsprodukte ermitteln, insbesondere Wohngebäudeversicherung, Risikolebensversicherung mit Berufsunfähigkeitseinschluss, Bauherrenhaftpflichtversicherung und Bauleistungsversicherung f) Angebote erstellen und erläutern g) Daten für Immobilienbewertungen ermitteln und Beleihungswerte festlegen h) Finanzierungspläne und -angebote erstellen und erläutern i) Finanzierungsanträge aufnehmen und Vollständigkeit der Unterlagen feststellen j) über Voraussetzungen und Modalitäten der Auszahlungen informieren	
--	--

Vertrieb von Finanzprodukten

Anlage in Wertpapieren a) Kunden über Anlagestrategien beraten b) Anlagemotive und Risikoprofile von Kunden ermitteln c) Rechtsgrundlagen und betriebliche Regelungen beachten d) Chancen und Risiken von Wertpapierarten bewerten	
--	--

Teil des Ausbildungsberufsbildes zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	vermittelt
e) über die steuerliche Behandlung von Wertpapieren informieren f) Wertpapieraufträge aufnehmen	
Organisation der Vertriebseinheit a) Aufgaben und Geschäftsziele darstellen b) Marketingmaßnahmen entwickeln c) Arbeitsabläufe planen d) Voraussetzungen und Möglichkeiten einer selbstständigen Tätigkeit im Vertrieb darstellen e) Grundlagen des Arbeits-, Sozial- und Tarifrechts bei der Erstellung von Arbeitsverträgen beachten	

Vertrieb von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge

Kundenberatung a) Analyse der Unterstützungsleistungen von Arbeitgebern durchführen b) Versorgungsziele feststellen c) Versorgungslücken ermitteln d) Kunden über Durchführungswege beraten e) rechtliche Vorschriften berücksichtigen	
Angebot und Antrag a) Angebote entwickeln und erläutern b) Beiträge ermitteln c) Antragsdaten aufnehmen d) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren	