

---

**Verordnung  
über die Berufsausbildung  
zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen /  
zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen<sup>\*)</sup>**

**vom 17. Mai 2006**

**(veröffentlicht im Bundesgesetzblatt Teil I Nr. 24 vom 22. Mai 2006)**

Auf Grund des § 4 Abs. 1 in Verbindung mit § 5 des Berufsbildungsgesetzes vom 23. März 2005 (BGBl. I S. 931) und mit § 1 des Zuständigkeitsanpassungsgesetzes vom 16. August 2002 (BGBl. I S. 3165) sowie dem Organisationserlass vom 22. November 2005 (BGBl. I S. 3197) verordnet das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie im Einvernehmen mit dem Bundesministerium für Bildung und Forschung:

**§ 1 Staatliche Anerkennung des Ausbildungsberufes**

- (1) Der Ausbildungsberuf Kaufmann für Versicherungen und Finanzen/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen wird staatlich anerkannt.
- (2) Es kann in folgenden Fachrichtungen ausgebildet werden:
  1. Versicherung,
  2. Finanzberatung.

**§ 2 Ausbildungsdauer**

Die Ausbildung dauert drei Jahre.

**§ 3 Zielsetzung und Struktur der Berufsausbildung**

- (1) Die in dieser Verordnung genannten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sollen so vermittelt werden, dass die Auszubildenden zur Ausübung einer qualifizierten beruflichen Tätigkeit im Sinne des § 1 Abs. 3 des Berufsbildungsgesetzes befähigt werden, die insbesondere selbstständiges Planen, Durchführen und Kontrollieren einschließt. Diese Befähigung ist auch in den Prüfungen nach den §§ 8 bis 10 nachzuweisen.

---

<sup>\*)</sup> Diese Rechtsverordnung ist eine Ausbildungsordnung im Sinne des § 4 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.

---

(2) Die Ausbildung gliedert sich in

1. gemeinsame Qualifikationseinheiten gemäß § 4 Abs. 1 und
2. fachrichtungsbezogene Qualifikationseinheiten gemäß § 4 Abs. 2 oder
3. fachrichtungsbezogene Qualifikationseinheiten gemäß § 4 Abs. 3.

#### **§ 4 Ausbildungsberufsbild**

(1) Gegenstand der gemeinsamen Ausbildung sind mindestens die folgenden Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten:

1. Der Ausbildungsbetrieb:

- 1.1 Stellung, Rechtsform und Struktur,
- 1.2 Berufsbildung,
- 1.3 Personalwirtschaft, arbeits-, sozial- und tarifrechtliche Vorschriften,
- 1.4 Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit,
- 1.5 Umweltschutz;

2. Arbeitsgestaltung, Kaufmännische Steuerung und Kontrolle:

- 2.1 Arbeits- und Selbstorganisation,
- 2.2 Datenschutz und Datensicherheit,
- 2.3 Anwenden einer Fremdsprache bei Fachaufgaben,
- 2.4 Betriebliches Rechnungswesen,
- 2.5 Kosten- und Leistungsrechnung,
- 2.6 Controlling;

3. Kundenberatung und Verkauf:

Vorbereitung von Beratungs- und Verkaufsprozessen,  
Durchführung von Beratungs- und Verkaufsgesprächen,  
Nachbereitung von Beratungs- und Verkaufsgesprächen;

4. Versicherungs- und Finanzprodukte:

5. Bestandskundenmanagement:

- 5.1 Vertragsservice,
- 5.2 Kundenbetreuung.

Der Vermittlung der Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten nach der Nummer 4 ist die Produktliste der Anlage 1 zugrunde zu legen.

(2) Gegenstand der Ausbildung in der Fachrichtung Versicherung sind mindestens die folgenden Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten:

1. Schaden- und Leistungsmanagement,

- 
2. zwei im Ausbildungsvertrag festzulegende Wahlqualifikationseinheiten aus der Auswahlliste gemäß Absatz 4.
- (3) Gegenstand der Ausbildung in der Fachrichtung Finanzberatung sind mindestens die folgenden Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten aus den Qualifikationseinheiten:
1. Private Immobilienfinanzierung und Versicherungen;
  2. Vertrieb von Finanzprodukten:
    - 2.1 Anlage in Wertpapieren,
    - 2.2 Organisation der Vertriebseinheit;
  3. Vertrieb von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge:
    - 3.1 Kundenberatung,
    - 3.2 Angebot und Antrag.
- (4) Die Auswahlliste gemäß Absatz 2 Nr. 2 umfasst folgende sieben Wahlqualifikationseinheiten:
1. Kundengewinnung und Kundenbindung:
    - 1.1 Neukunden,
    - 1.2 Bestandskunden;
  2. Marketing;
  3. Agenturbetrieb:
    - 3.1 Agenturführung,
    - 3.2 Agenturmarketing,
    - 3.3 Organisation und Personal;
  4. Risikomanagement:
    - 4.1 Risikoanalyse,
    - 4.2 Antragsannahme;
  5. Vertrieb von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge:
    - 5.1 Kundenberatung,
    - 5.2 Angebot und Antrag;
  6. Vertrieb von Versicherungsprodukten für Gewerbekunden:
    - 6.1 Kundenberatung,
    - 6.2 Angebot und Antrag;
  7. Vertrieb von Versicherungsprodukten für Privatkunden.

---

## § 5 Ausbildungsrahmenplan

Die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten nach § 4 sollen nach den in den Anlagen 2 und 3 enthaltenen Anleitungen zur sachlichen und zeitlichen Gliederung der Berufsausbildung (Ausbildungsrahmenplan) vermittelt werden. Eine von dem Ausbildungsrahmenplan abweichende sachliche und zeitliche Gliederung des Ausbildungsinhaltes ist insbesondere zulässig, soweit betriebspraktische Besonderheiten die Abweichung erfordern.

## § 6 Ausbildungsplan

Die Auszubildenden haben unter Zugrundelegung des Ausbildungsrahmenplanes für die Auszubildenden einen Ausbildungsplan zu erstellen.

## § 7 Schriftlicher Ausbildungsnachweis

Die Auszubildenden haben einen schriftlichen Ausbildungsnachweis zu führen. Ihnen ist Gelegenheit zu geben, den schriftlichen Ausbildungsnachweis während der Ausbildungszeit zu führen. Die Auszubildenden haben den schriftlichen Ausbildungsnachweis regelmäßig durchzusehen.

## § 8 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 2 und 3 für das erste Ausbildungsjahr aufgeführten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sowie auf den im Berufsschulunterricht zu vermittelnden Lehrstoff, soweit er für die Berufsausbildung wesentlich ist.
- (3) Die Zwischenprüfung ist schriftlich anhand praxisbezogener Aufgaben oder Fälle in höchstens 180 Minuten in folgenden Prüfungsgebieten durchzuführen:
  1. Arbeitsorganisation und Kommunikation,
  2. Dienstleistungen in der Versicherungswirtschaft,
  3. Wirtschafts- und Sozialkunde.

## § 9 Abschlussprüfung in der Fachrichtung Versicherung

- (1) Die Abschlussprüfung in der Fachrichtung Versicherung erstreckt sich auf die in der Anlage 2 Abschnitt I und II aufgeführten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sowie auf den im Berufsschulunterricht zu vermittelnden Lehrstoff, soweit er für die Berufsausbildung wesentlich ist.

---

(2) Die Prüfung besteht aus den Prüfungsbereichen:

1. Versicherungswirtschaft und Leistungsmanagement,
2. Wirtschafts- und Sozialkunde,
3. Kundenberatungsgespräch,
4. Fallbezogenes Fachgespräch.

Die Prüfung ist in den Prüfungsbereichen nach den Nummern 1 und 2 schriftlich und in den Prüfungsbereichen nach den Nummern 3 und 4 mündlich durchzuführen.

(3) Die Anforderungen in den Prüfungsbereichen sind:

1. im Prüfungsbereich Versicherungswirtschaft und Leistungsmanagement:

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, Verträge service- und bestandsorientiert bearbeiten, die Berechtigung und die Höhe von Leistungen feststellen, 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) Leistungsfeststellung und Schadenregulierung;

2. im Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde:

In höchstens 60 Minuten soll der Prüfling praxisbezogene Aufgaben oder Fälle bearbeiten und dabei zeigen, dass er wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt darstellen kann;

3. im Prüfungsbereich Kundenberatungsgespräch:

In einem Beratungsgespräch von höchstens 20 Minuten Dauer soll der Prüfling auf der Grundlage einer von zwei ihm zur Wahl gestellten Aufgaben zeigen, dass er Gespräche mit Kunden situationsbezogen vorbereiten, verkaufsorientiert führen und auf Kundenargumente angemessen reagieren kann. Bei der Aufgabenstellung sind die produktbezogenen betrieblichen Ausbildungsschwerpunkte des Auszubildenden zugrunde zu legen.

Dem Prüfling ist nach der Wahl der Aufgabe eine Vorbereitungszeit von höchstens 15 Minuten einzuräumen;

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. Der Prüfling erstellt für jede der beiden gewählten Wahlqualifikationseinheiten gemäß § 4 Abs. 4 einen höchstens dreiseitigen Report über die Durchführung einer betrieblichen Fachaufgabe als Grundlage für das Fachgespräch. Der Report soll eine Beschreibung der Aufgabenstellung, der Planungs- und der Durchführungsphase sowie eine Auswertung beinhalten. Der Report wird nicht bewertet. Er ist dem Prüfungsausschuss vor der Durchführung der Prüfung im Prüfungsbereich Fallbezogenes Fachgespräch zuzuleiten. Der Auszubildende hat zu bestätigen, dass die Fachaufgabe von dem Prüfling im Betrieb selbstständig durchgeführt worden ist. Aus den beiden betrieblichen Fachaufgaben wählt der Prüfungsausschuss eine Aufgabe als Grundlage für das Fachgespräch aus. Gegenstand des Fallbezogenen Fachgesprächs sind neben dieser betrieblichen Fachaufgabe auch die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten der zugrunde liegenden Wahlqualifikationseinheit.

- (4) Sind die Prüfungsleistungen in bis zu zwei schriftlichen Prüfungsbereichen mit „mangelhaft“ bewertet worden, so ist auf Antrag des Prüflings oder nach Ermessen des Prüfungsausschusses in einem der mit „mangelhaft“ bewerteten Prüfungsbereiche die schriftliche Prüfung durch eine mündliche Prüfung von etwa 15 Minuten zu ergänzen, wenn diese für das Bestehen der Prüfung den Ausschlag geben kann. Der Prüfungsbereich ist vom Prüfling zu bestimmen. Bei der Ermittlung des Ergebnisses für diesen Prüfungsbereich sind die Ergebnisse der schriftlichen Arbeit und der mündlichen Ergänzungsprüfung im Verhältnis 2 : 1 zu gewichten.
- (5) Die Prüfungsbereiche sind wie folgt zu gewichten:
- |    |   |             |
|----|---|-------------|
| 1. | Versicherungswirtschaft und Leistungsmanagement | 40 Prozent, |
| 2. | Wirtschafts- und Sozialkunde                    | 10 Prozent, |
| 3. | Kundenberatungsgespräch                         | 25 Prozent, |
| 4. | Fallbezogenes Fachgespräch                      | 25 Prozent. |
- (6) Zum Bestehen der Abschlussprüfung müssen im Gesamtergebnis sowie in mindestens drei der vier Prüfungsbereiche mindestens ausreichende Leistungen erbracht worden sein. Werden die Prüfungsleistungen in einem Prüfungsbereich mit „ungenügend“ bewertet, so ist die Prüfung nicht bestanden.

## § 10 Abschlussprüfung in der Fachrichtung Finanzberatung

- (1) Die Abschlussprüfung in der Fachrichtung Finanzberatung erstreckt sich auf die in der Anlage 2 Abschnitt I und III aufgeführten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sowie auf den im Berufsschulunterricht zu vermittelnden Lehrstoff, soweit er für die Berufsausbildung wesentlich ist.
- (2) Die Prüfung besteht aus den Prüfungsbereichen:
1. Versicherungswirtschaft und Immobilienfinanzierung,
  2. Wirtschafts- und Sozialkunde,

3. Kundenberatungsgespräch,
4. Fallbezogenes Fachgespräch.

Die Prüfung ist in den Prüfungsbereichen nach den Nummern 1 und 2 schriftlich und in den Prüfungsbereichen nach den Nummern 3 und 4 mündlich durchzuführen.

(3) Die Anforderungen in den Prüfungsbereichen sind:

1. im Prüfungsbereich Versicherungswirtschaft und Immobilienfinanzierung:

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 Immobilienfinanzierung 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) Immobilienfinanzierung;

2. im Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde:

In höchstens 60 Minuten soll der Prüfling praxisbezogene Aufgaben oder Fälle bearbeiten und dabei zeigen, dass er wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt darstellen kann;

3. im Prüfungsbereich Kundenberatungsgespräch:

In einem Beratungsgespräch von höchstens 20 Minuten Dauer soll der Prüfling auf der Grundlage einer von zwei ihm zur Wahl gestellten Aufgaben zeigen, dass er Gespräche mit Kunden situationsbezogen vorbereiten, verkaufsorientiert führen und auf Kundenargumente angemessen reagieren kann. Bei der Aufgabenstellung sind die produktbezogenen betrieblichen Ausbildungsschwerpunkte des Auszubildenden zugrunde zu legen.

Dem Prüfling ist nach der Wahl der Aufgabe eine Vorbereitungszeit von höchstens 15 Minuten einzuräumen;

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. Der Prüfling erstellt für jede der beiden Qualifikationseinheiten gemäß § 4 Abs. 3 Nr. 2 und 3 einen höchstens dreiseitigen Report über die

Durchführung einer betrieblichen Fachaufgabe als Grundlage für das Fachgespräch. Der Report soll eine Beschreibung der Aufgabenstellung, der Planungs- und der Durchführungsphase sowie eine Auswertung beinhalten. Der Report wird nicht bewertet. Er ist dem Prüfungsausschuss vor der Durchführung der Prüfung im Prüfungsbereich Fallbezogenes Fachgespräch zuzuleiten.

Der Ausbildende hat zu bestätigen, dass die Fachaufgabe von dem Prüfling im Betrieb selbstständig durchgeführt worden ist. Aus den beiden betrieblichen Fachaufgaben wählt der Prüfungsausschuss eine Aufgabe als Grundlage für das Fachgespräch aus. Gegenstand des Fallbezogenen Fachgesprächs sind neben dieser betrieblichen Fachaufgabe auch die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten der zugrunde liegenden Qualifikationseinheit.

- (4) Sind die Prüfungsleistungen in bis zu zwei schriftlichen Prüfungsbereichen mit „mangelhaft“ bewertet worden, so ist auf Antrag des Prüflings oder nach Ermessen des Prüfungsausschusses in einem der mit „mangelhaft“ bewerteten Prüfungsbereiche die schriftliche Prüfung durch eine mündliche Prüfung von etwa 15 Minuten zu ergänzen, wenn diese für das Bestehen der Prüfung den Ausschlag geben kann. Der Prüfungsbereich ist vom Prüfling zu bestimmen. Bei der Ermittlung des Ergebnisses für diesen Prüfungsbereich sind die Ergebnisse der schriftlichen Arbeit und der mündlichen Ergänzungsprüfung im Verhältnis 2 : 1 zu gewichten.
- (5) Die Prüfungsbereiche sind wie folgt zu gewichten:
- |    |  |             |
|----|--|-------------|
| 1. | Versicherungswirtschaft und Immobilienfinanzierung | 40 Prozent, |
| 2. | Wirtschafts- und Sozialkunde                       | 10 Prozent, |
| 3. | Kundenberatungsgespräch                            | 25 Prozent, |
| 4. | Fallbezogenes Fachgespräch                         | 25 Prozent. |
- (6) Zum Bestehen der Abschlussprüfung müssen im Gesamtergebnis sowie in mindestens drei der vier Prüfungsbereiche mindestens ausreichende Leistungen erbracht worden sein. Werden die Prüfungsleistungen in einem Prüfungsbereich mit „ungenügend“ bewertet, so ist die Prüfung nicht bestanden.

## § 11 Bestehende Berufsausbildungsverhältnisse

Berufsausbildungsverhältnisse, die bei Inkrafttreten dieser Verordnung bestehen, können unter Anrechnung der bisher zurückgelegten Ausbildungszeit nach den Vorschriften dieser Verordnung fortgesetzt werden, wenn die Vertragsparteien dies vereinbaren.

## § 12 Inkrafttreten, Außerkrafttreten

Diese Verordnung tritt am 1. August 2006 in Kraft. Gleichzeitig tritt die Verordnung über die Berufsausbildung zum Versicherungskaufmann/zur Versicherungskauffrau vom 22. Juli 2002 (BGBl. I S. 2795) außer Kraft.



Südwestfälische  
Industrie- und Handelskammer  
zu Hagen

---

Berlin, den 17. Mai 2006  
Der Bundesminister für Wirtschaft und Technologie  
In Vertretung  
Georg Wilhelm Adamowitsch

**Anlage 1**  
(gemäß § 4 Abs. 1)

**Liste der zu vermittelnden Produkte gemäß § 4 Abs. 1 Nr. 4**

Spartenbereiche	Produkte
1. Lebensversicherungen	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Kapitalbildende Lebensversicherung</li> <li>– Risikolebensversicherung</li> <li>– Private Rentenversicherung</li> <li>– Zusatzversicherung</li> <li>– Selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung</li> </ul>
2. Unfallversicherungen	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Einzelunfallversicherung</li> <li>– Kinderunfallversicherung</li> <li>– Seniorenunfallversicherung</li> </ul>
3. Krankenversicherungen	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Krankheitskostenvollversicherung</li> <li>– Krankentagegeldversicherung</li> <li>– Krankenhaustagegeldversicherung</li> <li>– Zusatzversicherungen</li> <li>– Pflegekostenvollversicherung</li> <li>– Pflegekostenzusatzversicherung</li> </ul>
4. Haftpflichtversicherungen	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Privathaftpflichtversicherung</li> <li>– Tierhalterhaftpflichtversicherung</li> </ul>
5. Rechtsschutzversicherungen	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Privat-, Berufs- und Verkehrsrechtsschutz für Nichtselbstständige</li> <li>– Verkehrsrechtsschutz</li> </ul>
6. Kraftfahrtversicherungen	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Kraftfahrthaftpflichtversicherung</li> <li>– Fahrzeugteil- und -vollversicherung</li> <li>– Verkehrsserviceversicherung</li> </ul>
7. Sachversicherungen	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Verbundene Hausratversicherung und Haushaltsglasversicherung</li> <li>– Verbundene Wohngebäudeversicherung</li> </ul>
8. Finanzprodukte	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Kreditkarten, ec-Karten</li> <li>– Giro-, Festgeld-, Sparkonto</li> <li>– Onlinebanking</li> <li>– Investmentfonds</li> <li>– Wertpapiere</li> <li>– Konsumentenkredit</li> </ul>