

## **Besondere Rechtsvorschriften für die Fortbildungsprüfung zur „Fachberaterin für Informationsmanagement in der Vorsorge (IHK)“ und zum „Fachberater für Informationsmanagement in der Vorsorge (IHK)“**

Die Industrie und Handelskammer Stade für den Elbe-Weser-Raum hat aufgrund des Beschlusses des Berufsbildungsausschusses vom 19. März 2019 sowie des Beschlusses des Berufsbildungsausschusses vom 16. März 2021 (1. Änderungssatzung) und vom 15. November 2023 (2. Änderungssatzung) als zuständige Stelle nach § 54 in Verbindung mit § 79 Abs. 4 des Berufsbildungsgesetzes in der Fassung der Bekanntmachung vom 4. Mai 2020 (BGBl. I S. 920), das zuletzt durch Artikel 10a des Gesetzes vom 16. August 2023 (BGBl. 2023 I Nr. 217) geändert worden ist, folgende besondere Rechtsvorschriften für die Fortbildungsprüfung zur „Fachberaterin für Informationsmanagement in der Vorsorge (IHK)“ und zum „Fachberater für Informationsmanagement in der Vorsorge (IHK)“ erlassen.

### **§ 1**

#### **Ziel der Prüfung und Bezeichnung des Fortbildungsabschlusses**

(1) Die zuständige Stelle kann berufliche Fortbildungsprüfungen zur „Fachberaterin für Informationsmanagement in der Vorsorge (IHK)“ und zum „Fachberater für Informationsmanagement in der Vorsorge (IHK)“ nach den §§ 3 bis 7 durchführen, in denen die auf einen beruflichen Aufstieg abzielende Erweiterung der beruflichen Handlungsfähigkeit nachzuweisen ist.

(2) Durch die Prüfung ist festzustellen, ob die notwendigen Kompetenzen vorhanden sind, um die anbieterneutrale Aufklärung von Privatkunden im Hinblick auf ihre Altersvorsorge eigenständig und verantwortungsvoll durchzuführen. Dazu können insbesondere folgende Aufgaben unter Berücksichtigung der rechtlichen Rahmenbedingungen wahrgenommen werden:

1. Zielgruppen festlegen und daraus eine adäquate Kundenansprache ableiten sowie Vertriebsaktivitäten zur Kundengewinnung eigenverantwortlich steuern,
2. den Kundenbedarf anhand der Situation und des Status des Kunden sowie seiner Ziele und Wünsche ermitteln,
3. den Bedarf des Kunden anhand seiner Situation, seiner Ziele und Wünsche unter Berücksichtigung der rechtlichen Vorgaben, des Marktumfeldes und der Marktprognosen analysieren,
4. kundengerechte Lösungsstrategien zur Erreichung der Ziele entwickeln und dabei für den Kunden geeignete Instrumente berücksichtigen,
5. Lösungsstrategien und damit verbundene Instrumente kundenorientiert kommunizieren sowie über Chancen, Risiken, Verpflichtungen und Kosten aufklären und Kunden bei der Entscheidungsfindung unterstützen,
6. Kunden bei der Umsetzung ihrer Entscheidungen begleiten sowie die Kundensituation regelmäßig und anlassbezogen überprüfen.

(3) Die erfolgreich abgelegte Prüfung führt zum anerkannten Fortbildungsabschluss „Fachberaterin für Informationsmanagement in der Vorsorge (IHK)“ oder „Fachberater für Informationsmanagement in der Vorsorge (IHK)“

### **§ 2**

#### **Zulassungsvoraussetzungen**

(1) Zur Prüfung ist zuzulassen, wer

1. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten Ausbildungsberuf als Bankkaufmann oder Bankkauffrau, Versicherungskaufmann oder Versicherungskauffrau, Kaufmann für Versicherungen und Finanzen oder Kauffrau für Versicherungen und Finanzen und danach mindestens eine Berufspraxis von sechs Monaten oder

2. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anderen anerkannten kaufmännischen oder verwaltenden Ausbildungsberuf und danach eine mindestens einjährige Berufspraxis oder
3. eine mindestens vierjährige Berufspraxis nachweist.

(2) Die Berufspraxis nach Absatz 1 muss inhaltlich wesentliche Bezüge zu den in § 1 Absatz 2 genannten Aufgaben haben.

(3) Abweichend von den in den Absätzen 1 und 2 genannten Voraussetzungen ist zur Prüfung zuzulassen, wer durch Vorlage von Zeugnissen oder auf andere Weise glaubhaft macht, Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (berufliche Handlungsfähigkeit) erworben zu haben, die die Zulassung zur Prüfung rechtfertigen.

### **§ 3**

#### **Gliederung und Durchführung der Prüfung**

(1) Die Prüfung ist schriftlich und mündlich durchzuführen.

(2) Die Prüfung umfasst die Handlungsbereiche:

1. Organisation und Steuerung der eigenen Vertriebsaktivitäten,
2. Aufklärung zum individuellen Stand der Altersvorsorge und Möglichkeiten der Ergänzung,
3. Beratung zum individuellen Stand der Pflegevorsorge und Möglichkeiten der Ergänzung,
4. Verfügungen und Vollmachten.

(3) Die schriftliche Prüfung wird jeweils zu den in Absatz 2 genannten vier Handlungsbereichen auf der Grundlage von betrieblichen Situationsbeschreibungen durchgeführt. Die Bearbeitungsdauer der schriftlichen Prüfungsleistungen beträgt für jeden Handlungsbereich jeweils 120 Minuten.

(4) Nach bestandener schriftlicher Prüfung wird die mündliche Prüfung durchgeführt. Die mündliche Prüfung bezieht sich auf die Handlungsbereiche nach Absatz 2 Nummer 1 bis 4 und findet in Form eines fallbezogenen Beratungsgesprächs statt. Der Prüfungsteilnehmer oder die Prüfungsteilnehmerin wählt aus drei vorgegeben Fallsituationen eine aus. Es soll nachgewiesen werden, eine komplexe Problemstellung der Beratungspraxis erfassen, darstellen, beurteilen und lösen zu können. Insbesondere soll nachgewiesen werden, in der Beratungssituation fachlich kompetent und kundenorientiert beraten zu können. Die Vorbereitungszeit für das fallbezogene Beratungsgespräch soll 30 Minuten betragen. Das fallbezogene Beratungsgespräch soll 20 Minuten dauern.

(5) Wurde in nicht mehr als einer der schriftlichen Prüfungsleistungen nach Absatz 3 eine mangelhafte Prüfungsleistung erbracht, ist darin eine mündliche Ergänzungsprüfung anzubieten. Bei einer oder mehreren ungenügenden Leistungen besteht diese Möglichkeit nicht. Die Ergänzungsprüfung soll anwendungsbezogen durchgeführt werden und in der Regel nicht länger als 15 Minuten dauern. Die Prüfungsleistung der schriftlichen Prüfung wird dabei im Verhältnis 2:1 mit dem Ergebnis der mündlichen Ergänzungsprüfung gewichtet.

### **§ 4**

#### **Inhalt der Prüfung**

(1) Im Handlungsbereich „Organisation und Steuerung der eigenen Vertriebsaktivitäten“ sollen die Kompetenzen nachgewiesen werden, unter Beachtung der rechtlichen, volkswirtschaftlichen und betriebswirtschaftlichen Rahmenbedingungen die Gesamtsituation der Kundengruppen in ihren wirtschaftlichen Auswirkungen erfassen und bedarfsgerechte Ziele formulieren sowie die eigenen Vertriebsaktivitäten zielgruppengerecht steuern zu können. In diesem Rahmen können folgende Qualifikationsinhalte geprüft werden:

1. Zielgruppen festlegen und typische Bedarfe analysieren,

2. eigene Vertriebsziele setzen und Vertriebsaktivitäten steuern,
3. Zielgruppen adäquat ansprechen und Kunden gewinnen,
4. Kundenbetreuung planen und organisieren,
5. Kundenstruktur und Vertriebsergebnisse analysieren, Veränderungsbedarfe ermitteln sowie Maßnahmen zur Anpassung ergreifen.

(2) Im Handlungsbereich „Aufklärung zum individuellen Stand der Altersvorsorge und Möglichkeiten der Ergänzung“ sollen die Kompetenzen nachgewiesen werden, die Situation des Kunden analysieren und eine entsprechende Produktauswahl unter Berücksichtigung des für den Kunden passenden Chancen- und Risikoverhältnisses und der rechtlichen, wirtschaftlichen sowie der grundlegenden steuerlichen Rahmenbedingungen treffen zu können. Die Lösungen werden dem Kunden dargelegt sowie die Entscheidungsfindung und Umsetzung unterstützt. In diesem Rahmen können folgende Qualifikationsinhalte geprüft werden:

1. die persönliche Situation und den Informationsstand des Kunden erfassen, den Kundenbedarf ermitteln sowie Lösungsvorschläge zur Kundenbedarfsdeckung entwickeln,
2. die für die Kundenziele geeigneten Instrumente der Altersvorsorge auswählen,
3. Kunden bedarfsgerecht aufklären und das Gespräch dokumentieren,
4. Kunden bei der Umsetzung ihrer Entscheidungen begleiten und die Vorsorgeentscheidungen regelmäßig und anlassbezogen überprüfen.

(3) Im Handlungsbereich „Beratung zum individuellen Stand der Pflegevorsorge und Möglichkeiten der Ergänzung“ sollen die Kompetenzen nachgewiesen werden, die Situation des Kunden unter Berücksichtigung der rechtlichen, wirtschaftlichen und grundlegenden steuerlichen Rahmenbedingungen zu beraten und zu unterstützen. In diesem Rahmen können folgende Qualifikationsinhalte geprüft werden:

1. die persönliche Situation des Kunden erfassen und den Kundenbedarf ermitteln sowie Lösungsvorschläge zur Kundenbedarfsdeckung entwickeln,
2. die Eignung von Instrumenten der Pflegevorsorge für die Zielsetzung des Kunden analysieren und bewerten,
3. die für die Kundenziele geeigneten Pflegevorsorgeinstrumente auswählen,
4. Kunden anforderungsgerecht beraten und die Beratung dokumentieren,
5. Kunden bei der Umsetzung entsprechender Maßnahmen begleiten und die Kundensituation regelmäßig und anlassbezogen überprüfen.

(4) Im Handlungsbereich „Verfügungen und Vollmachten“ die Situation des Kunden unter Berücksichtigung der rechtlichen, wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, erarbeiten zu können. Dabei ist kundenorientiert zu kommunizieren sowie die Entscheidungsfindung und Umsetzung zu unterstützen. In diesem Rahmen können folgende Qualifikationsinhalte geprüft werden:

1. die persönliche Situation des Kunden erfassen und den Kundenbedarf ermitteln sowie Lösungsvorschläge zur Kundenbedarfsdeckung entwickeln,
2. die für den Kundenbedarf geeignete Vollmachten und Verfügungen auswählen,
3. Kunden bei der Formulierung der Vollmachten und Verfügungen anforderungsgerecht beraten und die Beratung dokumentieren,
4. Kunden bei der Umsetzung von Maßnahmen begleiten und die Kundensituation regelmäßig und anlassbezogen überprüfen.

## **§ 5**

### **Anrechnung anderer Prüfungsleistungen**

Der Prüfungsteilnehmer oder die Prüfungsteilnehmerin ist auf Antrag von der Ablegung einzelner Prüfungsbestandteile durch die zuständige Stelle zu befreien, wenn eine andere vergleichbare Prüfung vor einer öffentlichen oder staatlich anerkannten Bildungseinrichtung oder vor einem staatlichen Prüfungsausschuss erfolgreich abgelegt wurde und die Anmeldung zur

Fortbildungsprüfung innerhalb von fünf Jahren nach der Bekanntgabe des Bestehens der anderen Prüfung erfolgt.

## **§ 6**

### **Bewerten der Prüfungsleistungen und Bestehen der Prüfung**

(1) Die Prüfung ist bestanden, wenn in allen schriftlichen Prüfungsleistungen nach § 3 Absatz 3 und in der mündlichen Prüfung nach § 3 Absatz 4 mindestens ausreichende Leistungen erbracht wurden.

(2) Die schriftlichen Prüfungsleistungen nach § 3 Absatz 3 sowie die mündliche Prüfung in Form eines fallbezogenen Beratungsgesprächs nach § 3 Absatz 4 werden separat nach Punkten bewertet und gleichgewichtig zu einer Note zusammengefasst.

(3) Die Gesamtnote der Prüfung ergibt sich aus dem arithmetischen Mittel der Summe der Punktebewertungen.

(4) Über das Bestehen der Prüfung ist ein Zeugnis auszustellen, in dem die in den Prüfungsteilen erzielten Ergebnisse in Punkten und Noten sowie in einer Gesamtnote aufgeführt sind.

Jede Befreiung nach § 5 ist mit Ort, Datum und der Bezeichnung des Prüfungsgremiums der anderweitig abgelegten Prüfung anzugeben.

## **§ 7**

### **Wiederholung der Prüfung**

(1) Eine Prüfung, die nicht bestanden ist, kann zweimal wiederholt werden.

(2) Mit dem Antrag auf Wiederholung der Prüfung wird der Prüfling von einzelnen Prüfungsteilen befreit, wenn er darin in einer vorangegangenen Prüfung mindestens ausreichende Leistungen erbracht hat und er sich innerhalb von zwei Jahren, gerechnet vom Tage der Beendigung der nicht bestandenen Prüfung an, zur Wiederholungsprüfung angemeldet hat.

## **§ 8**

### **Rahmenprüfungsordnung**

Für die Durchführung der entsprechenden Prüfung ist die Prüfungsordnung für die Durchführung von Fortbildungs- und AEVO-Prüfungen der IHK Stade für den Elbe-Weser-Raum in ihrer jeweils geltenden Fassung anzuwenden.

## **§ 9**

### **Inkrafttreten**

Diese besonderen Rechtsvorschriften treten am ersten Tage des auf die Verkündung in der Zeitschrift „Wirtschaft Elbe Weser“ folgenden Monats in Kraft.