

Basisinformationen zum aktualisierten  
Ausbildungsberuf

# **Kaufleute für Versicherungen und Finanzanlagen**

Beginn: ab dem 1. August 2022



## Inhaltsverzeichnis

Kaufleute für Versicherungen und Finanzanlagen (KVF): Was ist neu ab 2022? .....	3
Die Eckdaten zum neuen Beruf .....	4
Welche Inhalte stecken in dem neuen Berufsbild?.....	4
Wie verteilen sich die 13 Lernfelder der Berufsschule?.....	7
Wie sieht die gestreckte Abschlussprüfung aus? .....	9
Die Prüfungsbereiche im Überblick.....	10
Bestehensregelung.....	11
Wo bekomme ich weitere Informationen rund um die Ausbildungsberatung? .....	11

## Kaufleute für Versicherungen und Finanzanlagen (KVF): Was ist neu ab 2022?

Die Kaufleute für Versicherungen und Finanzanlagen genießen unter den dualen Erstausbildungen ein hohes Renommee und bieten Absolventen seit Jahrzehnten einen soliden Einstieg in die Arbeitswelt. Das Kompetenzprofil des Berufsbildes einschließlich des Rahmenlehrplans liegt nun neu beschrieben vor und **tritt zum 1. August 2022 in Kraft**.

In der neuen Struktur des Berufes entfallen die bisherigen Fachrichtungen zu Gunsten breit definierter **Kernqualifikationen**. In der zweiten Ausbildungshälfte ist eine Differenzierung über insgesamt **fünf Wahlqualifikationen** vorgesehen – eine davon ist auszuwählen. Neben den Kern- und Wahlqualifikationen werden auch die neuen **Standardberufsbildpositionen** umgesetzt, die für alle modernisierten Berufe gelten. Bereits die **neue Berufsbezeichnung** unterstreicht, dass „Finanzanlage“ als ein Element des aktualisierten Profils gestärkt wurde.

Inhaltlich wird in den Kernqualifikationen die bisherigen Sparten- bzw. Produktorientierung in dem neuen Beruf künftig in Form von **Kundenbedarfefeldern** abgebildet. Dies folgt der Logik, ausgehend von Lebenswelten der Kundinnen und Kunden zu denken und ihnen mit einem **ganzheitlichen Beratungsansatz** sowie individuell passgenauen Lösungen gerecht zu werden.

Die Novellierung akzentuiert u. a. die Themen **Nachhaltigkeit** und **Digitalisierung** ausdrücklich als Bestandteil des künftigen Berufsbildes und konkretisiert sie auf Lernzielebene in Form von fachlichen, methodischen, sozialen sowie personalen Kompetenzen.

Neu eingeführt wird bei den KVF ferner die **gestreckte Abschlussprüfung** – damit entfällt die bisherige Zwischenprüfung. Die berufsschulischen **Lernfelder** wurden parallel zu den betrieblichen Inhalten aktualisiert und mit diesen abgestimmt. Sie ermöglichen den Erwerb fundierten Fachwissens, fördern vernetztes, analytisches und kritisches Denken sowie kommunikative und kollaborative Fähigkeiten. Auch Elemente des (agilen) **Projektmanagements** werden hierin aufgegriffen. Der Kompetenzerwerb im Kontext der **digitalen Arbeits- und Geschäftswelt** ist integrativer Bestandteil aller Lernfelder.

Nach der Modernisierung bleibt der Beruf Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzanlagen auch künftig eine starke und bekannte „Premiummarke“ der kfm. Erstausbildung, die für die kommunikative und versicherungswirtschaftlich fundierte Handlungskompetenz ihrer Absolventen steht.

## Die Eckdaten zum neuen Beruf

<b>Titel:</b>	Kaufmann/-frau für Finanz <u>anlagen</u>
<b>Ausbildungsdauer:</b>	3 Jahre (36 Monate)
<b>Aufbau des Berufes:</b>	Monoberuf (ohne Fachrichtungen) mit Kern- und Wahlqualifikationen sowie integrativen Standardberufsbildpositionen
<b>Betriebliche Ausbildungsinhalte:</b>	Mindestinhalte lt. Ausbildungsrahmenplan
<b>Schulische Ausbildungsinhalte:</b>	13 Lernfelder lt. Rahmenlehrplan der KMK
<b>Abschlussprüfung:</b>	gestreckte Prüfung (bestehend aus Teil 1 und Teil 2)

## Welche Inhalte stecken in dem neuen Berufsbild?

Die nachfolgend aufgeführten Inhalte („Berufsbildpositionen“) skizzieren beispielhaft das künftige Tätigkeitsprofil des Ausbildungsberufes. Sie geben einen ersten groben Überblick; ausführlichere Details sind der aktualisierten Ausbildungsordnung zu entnehmen.

### 1. Kernqualifikationen

#### **Prozesse in der Versicherungswirtschaft einschätzen und berücksichtigen, z. B.:**

gesamtwirtschaftliche Bedeutung sowie Entwicklungstrends der Branche beschreiben, Zusammenhang von Prozessqualität und Kundenzufriedenheit berücksichtigen, Nutzen regelmäßiger Prozessoptimierung beschreiben.

#### **Arbeit in der digitalisierten Versicherungswirtschaft gestalten, z. B.:**

projektorientierte Arbeitsweisen anwenden, Arbeits- und Organisationsprozesse systematisch planen, durchführen und reflektieren, unterschiedliche Kommunikationsformen auswählen und einsetzen, kollaborativ arbeiten, an Veränderungen gestaltend mitwirken.

#### **Instrumente der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle nutzen, z. B.**

betriebsübliche Kennzahlen bewerten, statistische Daten aufbereiten und auswerten, Auswirkungen von Geschäftsfällen sowie Zweck und Aufbau der betriebl. Kosten- und Leistungsrechnung darstellen.

### **Rechtliche und vertragliche Rahmenbedingungen einhalten, z. B.:**

rechtliche Vorschriften anwenden, Kunden über das Zustandekommen von Verträgen informieren, Rechte und Pflichten bei der Versicherungsvermittlung darstellen und anwenden.

### **Versicherungsfälle regulieren, z. B.:**

Kunden bei der Aufnahme von Versicherungsfällen unterstützen und über den Bearbeitungsweg informieren, Möglichkeiten zur Schadenminderung prüfen, formelle und materielle Deckung bei der Regulierungsaufnahme prüfen und über die Leistungen informieren.

### **Kundinnen und Kunden ganzheitlich beraten und betreuen, z. B.:**

analoge oder digitale Kommunikationsformen auswählen und anwenden, Beratungs- und Dokumentationspflichten einhalten, unterschiedliche Bedarfe berücksichtigen, Einflussfaktoren auf die individuelle Gestaltung von Versicherungs- und Finanzlösungen erläutern.

### **Kundenbedarfsfelder<sup>1</sup>**

Folgende Kundenbedarfsfelder gehören künftig zum Berufsprofil:

- Wohnen und Wohneigentum absichern
- Berufsausübung und Freizeitgestaltung absichern
- Mobilität und Reisen absichern
- Gesundheit fördern, Krankheit und Pflege absichern
- Für das Alter vorsorgen und Vermögen bilden
- Einkommen absichern und Hinterbliebene versorgen

Inhalt jedes Kundenbedarfsfeldes ist bspw. die individuelle und anlassbezogene Bedarfsanalyse, die Entwicklung von Lösungsmöglichkeiten, die Angebotserstellung, das Aufzeigen ergänzender Serviceleistungen sowie die Erläuterung der einzelnen Schritte bis zur Vertragsschließung.

#### **Wichtig:**

Die Inhalte der oben aufgelisteten Kundenbedarfsfelder zählen mit zu den Kernqualifikationen und sind somit als **Mindestinhalt** für jede angehende Fachkraft relevanter Ausbildungsbestandteil.

<sup>1</sup> Der Begriff „Kundenbedarfsfeld“ steht wortwörtlich nicht in der Verordnung. Er wird in der Praxis als Synonym genutzt, um die nachfolgend aufgeführten sechs Berufsbildpositionen zu umschreiben.

Basisinformationen zum aktualisierten Ausbildungsberuf Kaufleute für Versicherungen und Finanzanlagen

## **2. Wahlqualifikationen**

Eine der folgenden Wahlqualifikationen ist in der Ausbildung zu vermitteln.

Der zeitliche Richtwert in der betrieblichen Ausbildung beträgt 6 Monate:

1. Versicherungsfälle managen
2. Risikomanagement durchführen
3. Risiken für Nicht-Privatkunden absichern
4. im Vertrieb betriebswirtschaftlich arbeiten
5. Digitalisierungsprozesse in der Versicherungswirtschaft initiieren und begleiten

Die Wahlqualifikation ist im Ausbildungsvertrag festzulegen.

## **3. Standardberufsbildpositionen**

Neben den Kernqualifikationen und einer Wahlqualifikation sind weitere, integrativ zu vermittelnde Standardpositionen für die Kaufleute für Versicherungen und Finanzanlagen vorgesehen:

1. Organisation des Ausbildungsbetriebes, Berufsbildung sowie Arbeits- und Tarifrecht
2. Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit
3. Umweltschutz und Nachhaltigkeit
4. Digitalisierte Arbeitswelt

### **Wichtig:**

Alle oben aufgeführten Inhalte sind lediglich stichwort- und beispielhaft dargestellt. Jedes Ausbildungsunternehmen kann darüberhinausgehend auch weitere Kompetenzen vermitteln.

**Das vollständige und korrekt formulierte Berufsbild entnehmen Sie bitte der Ausbildungsordnung.**

## Wie verteilen sich die 13 Lernfelder der Berufsschule?

Die zuvor aufgeführten **betrieblichen Inhalte** werden in Form von **13 schulischen Lernfeldern** seitens der Berufsschule ergänzt. Die Lernfelder sind im Rahmenplan der Kultusministerkonferenz (KMK) formuliert und orientieren sich an den betrieblichen Inhalten. Sie sind mit Zeitrichtwerten und detaillierten Kompetenzbeschreibungen unterlegt.

Die Lernfelder orientieren sich an den Arbeits- und Geschäftsprozessen in der betrieblichen Realität und beziehen sich ausschließlich auf Privatkundschaft. Die in den Lernfeldern formulierten Kompetenzen beschreiben den Qualifikationsstand am Ende des Lernprozesses und stellen einen Mindestumfang dar. Aufgrund ihrer Prüfungsrelevanz sind die Lernfelder 1 bis 6 des Rahmenlehrplans vor Teil 1 der Abschlussprüfung zu unterrichten.

Die Förderung berufs- und fachsprachlicher sowie fremdsprachlicher Kompetenzen ist in den Lernfeldern integriert und ist darüber hinaus im berufsübergreifenden Unterricht fortzuführen. In den Lernfeldern werden die Dimensionen der Nachhaltigkeit (Ökonomie, Ökologie und Soziales), des wirtschaftlichen Denkens, der soziokulturellen Unterschiede und der Inklusion berücksichtigt.

Da die Kultushoheit bei den Ländern liegt, können sich bei der Umsetzung der Rahmenempfehlung länderspezifische Unterschiede ergeben. Einen Überblick über die Lernfelder des schulischen Rahmenlehrplanes erhalten Sie auf der folgenden Seite.

### **Wichtig:**

Die nachfolgende Übersicht zeigt die Lernfelder lediglich auf Überschriftenebene.

**Die vollständigen Inhalte im Detail entnehmen Sie bitte dem KMK-Rahmenlehrplan.**

Basisinformationen zum aktualisierten Ausbildungsberuf Kaufleute für Versicherungen und Finanzanlagen

<b>Übersicht über die Lernfelder für den Ausbildungsberuf Kaufmann/-frau f. Versicherungen u. Finanzanlagen</b>		<b>Zeitrictwerte in Unterrichtsstunden</b>		
Nr.	Lernfelder	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
1	Die eigene Rolle im Betrieb und Arbeitsleben mitgestalten	40		
2	Kundenberatungsgespräche zu Versicherungsverträgen vorbereiten	40		
3	Kundengewinnung über verschiedene Kommunikations- und Vertriebskanäle	40		
4	Kunden im Bedarfsfeld Wohnen beraten	120		
5	Kunden im Bedarfsfeld Rechtstreitigkeiten und Ansprüche Dritter beraten	80		
6	Kunden im Bedarfsfeld Mobilität und Reisen beraten		80	
7	Kunden im Bedarfsfeld Arbeitskraft beraten		60	
8	Kunde im Bedarfsfeld Gesundheit beraten		60	
9	Geschäftsprozesse erfassen und dokumentieren		80	
10	Kunden im Bedarfsfeld Finanzanlagen beraten			60
11	Kunden im Bedarfsfeld Altersversorgung und Absicherung der Hinterbliebenen beraten			60
12	Geschäftsprozesse steuern und Bestandskunden im Lebenszyklus binden			80
13	Wirtschaftliche Einflüsse auf den Versicherungsmarkt analysieren und beurteilen			80
<b>Summen: insgesamt 880 Stunden</b>		<b>320</b>	<b>280</b>	<b>280</b>



## Wie sieht die gestreckte Abschlussprüfung aus?

Die sogenannte **gestreckte Abschlussprüfung** besteht aus Teil 1 und Teil 2. Beide Teile bilden als Abschlussprüfung eine Einheit – auch wenn die Prüfungsleistungen an unterschiedlichen Terminen erbracht werden. **Teil 1** findet bereits zur Mitte der Ausbildung statt. Die an dieser Stelle bisher übliche Zwischenprüfung entfällt. **Teil 2** wird zum Ende der Ausbildung geprüft.

### Teil 1:

#### Allgemeine Versicherungswirtschaft:

- Im vierten Ausbildungshalbjahr auf Basis der Inhalte der ersten 15 Monate
- Prüfungszeit 120 Minuten, Gewichtung 20%
- Praxisbezogene Aufgaben zur schriftlichen Bearbeitung

Für die vom Prüfling nachzuweisenden Anforderungen werden u. a. die Kundenbedarfsfelder „Wohnen und Wohneigentum“, „Berufsausübung und Freizeitgestaltung“ sowie „Mobilität und Reisen“ zugrunde gelegt.

### Teil 2:

#### Kundenbedarfsanalyse, Lösungsentwicklung und Versicherungsfallbearbeitung:

- Prüfungszeit 150 Minuten, Gewichtung 30%
- Praxisbezogene Aufgaben zur schriftlichen Bearbeitung

#### Wirtschafts- und Sozialkunde:

- Prüfungszeit 60 Minuten, Gewichtung 10%
- Praxisbezogene Aufgaben zur schriftlichen Bearbeitung allgemeiner wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt

#### Kommunikation und Handeln im Kundenkontakt:

- Prüfungszeit 15 Minuten, Gewichtung 20%
- Gesprächssimulation über eine von zwei zur Wahl gestellten praxisbezogenen Aufgaben.  
Der Prüfling soll nachweisen, dass er Kundengespräche systematisch und zielorientiert führen, die Interessen von Kundinnen und Kunden ganzheitlich berücksichtigen, auf Kundenfragen und -einwände eingehen, analoge oder digitale Medien gesprächsunterstützend einsetzen und über den Gesprächsanlass hinausgehende Kundenbedarfe erkennen und ansprechen kann.

### Projektbezogene Prozesse in der Versicherungswirtschaft:

- Prüfungszeit 20 Minuten, Gewichtung 20%
- Fallbezogenes Fachgespräch ausgehend von einer praxisbezogenen Aufgabe, die zuvor eigenständig im Ausbildungsbetrieb in der gewählten Wahlqualifikation durchgeführt und mit einem Report beschrieben wurde.

Der Prüfling soll u. a. nachweisen, dass er die Bearbeitung einer komplexen berufstypischen Aufgabe prozessorientiert planen, durchführen und auswerten und sie nachvollziehbar darstellen und in den betrieblichen Zusammenhang einordnen kann. Dabei soll er unterschiedliche Lösungswege entwickeln, eine Auswahl treffen, diese begründen und dabei insbesondere wirtschaftliche, ökologische und rechtliche Aspekte berücksichtigen, projektorientierte Arbeitsweisen in der Bearbeitung der Aufgabe anwenden, Ergebnisse der Aufgabenbearbeitung bewerten und den gewählten Lösungsweg reflektieren.

### Die Prüfungsbereiche im Überblick

	Prüfungsbereich	Dauer	Prüfungsinstrument	Gewichtung
Teil 1 der gestreckten Abschlussprüfung	<b>Allgemeine Versicherungswirtschaft</b>	120 Min.	Schriftliche Prüfung	20 %
Teil 2 der gestreckten Abschlussprüfung	<b>Kundenbedarfsanalyse, Lösungsentwicklung und Versicherungsfallbearbeitung</b>	150 Min.	Schriftliche Prüfung	30 %
	<b>Wirtschafts- und Sozialkunde</b>	60 Min.	Schriftliche Prüfung	10 %
	<b>Kommunikation und Handeln im Kundenkontakt</b>	15 Min.	Gesprächssimulation	20 %
	<b>Projektbezogene Prozesse in der Versicherungswirtschaft</b>	20 Min.	Fallbezogenes Fachgespräch	20 %

## Bestehensregelung

Die Abschlussprüfung ist bestanden, wenn die Prüfungsleistungen wie folgt bewertet worden sind:

1. im Gesamtergebnis von Teil 1 und Teil 2 mit mindestens „ausreichend“,
2. im Ergebnis von Teil 2 mit mindestens „ausreichend“,
3. im Prüfungsbereich Kundenbedarfsanalyse, Lösungsentwicklung und Versicherungsfallbearbeitung mit mindestens „ausreichend“,
4. in mindestens zwei weiteren Prüfungsbereichen von Teil 2 mit mindestens „ausreichend“ und
5. in keinem Prüfungsbereich von Teil 2 mit „ungenügend“.

### **Wichtig:**

Der unter Nr. 3 benannte Prüfungsbereich hat **Sperrfachcharakter**.

**Die vollständigen und korrekten Formulierungen zur gestreckten Abschlussprüfung und zu deren Bestehen entnehmen Sie bitte der Ausbildungsordnung.**

## Wo bekomme ich weitere Informationen rund um die Ausbildungsberatung?

Bei weiteren Fragen rund um den neuen Beruf sowie zu den Ausbildungsvoraussetzungen steht Ihnen Ihre IHK Erfurt als Ansprechpartner gerne zur Verfügung!

Frank Hübner  
Bildungsberatung  
Aus- und Weiterbildung

Industrie- und Handelskammer Erfurt  
Arnstädter Straße 34  
99096 Erfurt

Tel. 0361 3484-157  
[huebner@erfurt.ihk.de](mailto:huebner@erfurt.ihk.de)  
<http://www.erfurt.ihk.de>