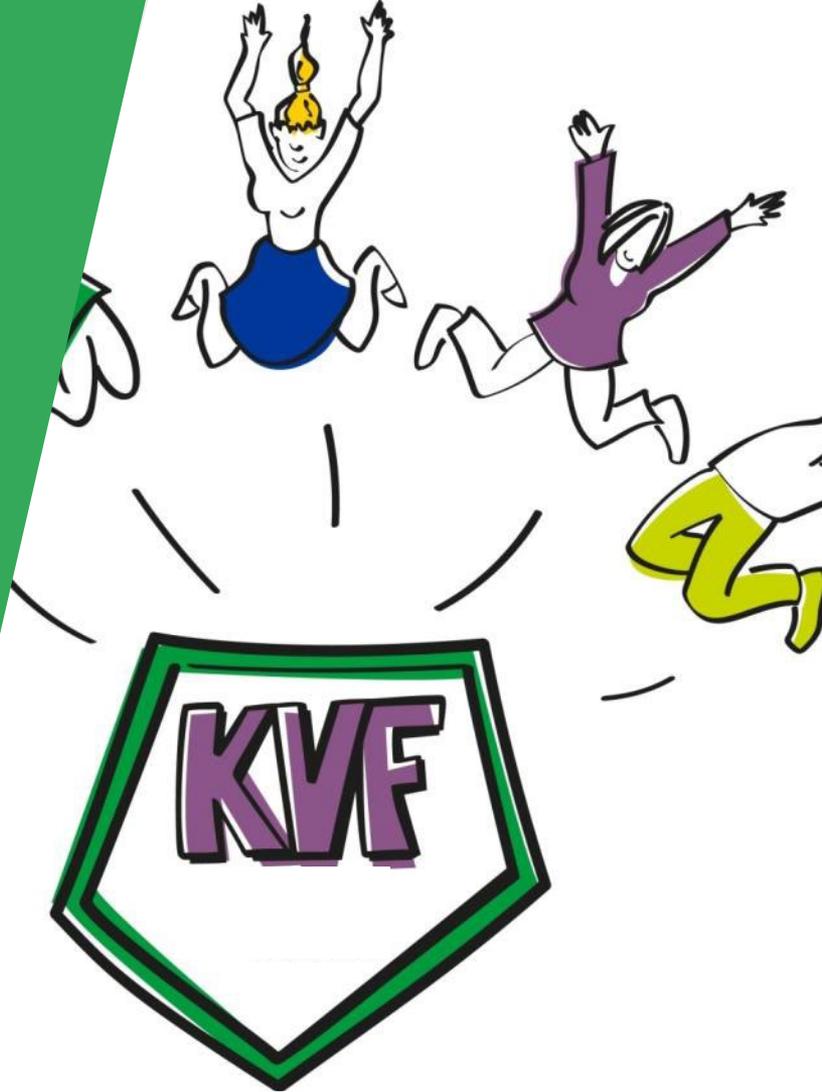


Infoveranstaltung zum neuen Berufsbild Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen



Münster, 25. April 2022



Unsere Agenda heute – das haben wir vor ...

I.) Neuerungen im Berufsbild im Überblick und im Detail

- a) Neue Struktur der Ausbildung
- b) Kundenbedarfsfelder statt Produkt-/Spartenorientierung
- c) Finanzanlage als ein Element der Kernqualifikation
- d) Digitalisierung
- e) Nachhaltigkeit
- f) Agile Arbeits- und Projektmethoden
- g) Stärkung der Wahlqualifikationen (WQ)
- h) Neue inhaltliche Ausgestaltung der WQ
- i) Gestreckte Abschlussprüfung
- j) Modifizierung mündlicher Prüfungsteile

II.) Praktische Umsetzung bei der IHK Nord Westfalen

III.) Regionale Unterstützung durch das BWV Münster

Unsere Agenda heute – das haben wir vor ...



I.) Neuerungen im Berufsbild im Überblick und im Detail

- a) Neue Struktur der Ausbildung 
- b) Kundenbedarfsfelder statt Produkt-/Spartenorientierung
- c) Finanzanlage als ein Element der Kernqualifikation
- d) Digitalisierung
- e) Nachhaltigkeit
- f) Agile Arbeits- und Projektmethoden
- g) Stärkung der Wahlqualifikationen (WQ)
- h) Neue inhaltliche Ausgestaltung der WQ
- i) Gestreckte Abschlussprüfung
- j) Modifizierung mündlicher Prüfungsteile

II.) Praktische Umsetzung bei der IHK Nord Westfalen

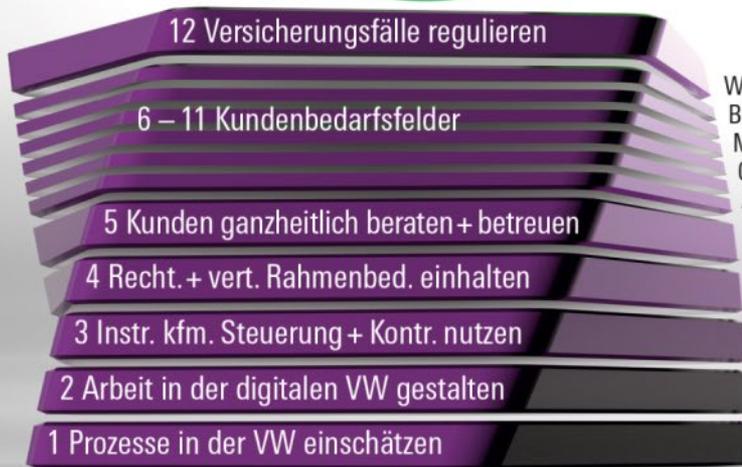
III.) Regionale Unterstützung durch das BWV Münster

Strukturmodell Kaufleute für Versicherungen und Finanzanlagen

Wahlqualifikationen (1 aus 5)



Berufsbildpositionen



Wohnen + Wohneigentum
Berufsausübung + Freizeitgestaltung
Mobilität + Reisen
Gesundheitsförderung, Krankheits- u. Pflegeabsicherung
Altersvorsorge + Vermögensbildung
Einkommensabsicherung + Hinterbliebenenversorgung

Änderung der Standardberufsbildpositionen

➔ Es gibt neue Standard-BBP* bindend für alle Berufe

NEU

- ▶ Organisation des Ausbildungsbetriebes, Berufsbildung sowie Arbeits- und Tarifrecht
- ▶ Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit
- ▶ Umweltschutz und Nachhaltigkeit
- ▶ Digitalisierte Arbeitswelt



* BBP = Berufsbildposition(en)

Unsere Agenda heute – das haben wir vor ...



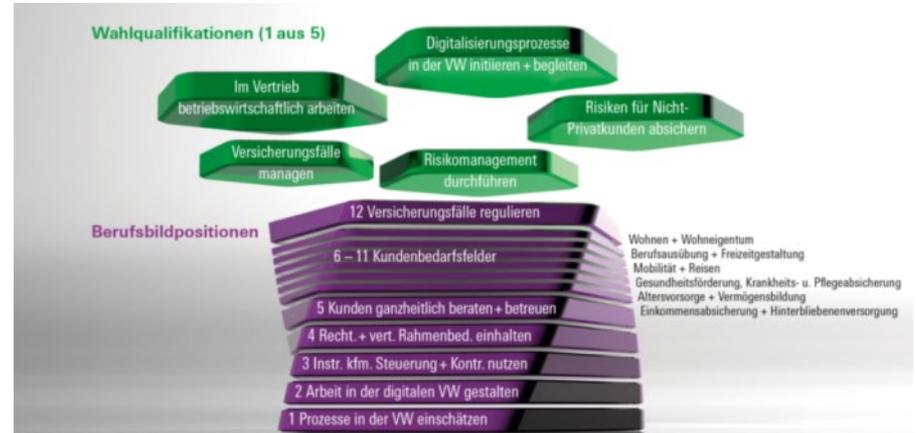
I.) Neuerungen im Berufsbild im Überblick und im Detail

- a) Neue Struktur der Ausbildung
- b) Kundenbedarfsfelder statt Produkt-/Spartenorientierung
- c) Finanzanlage als ein Element der Kernqualifikation
- d) Digitalisierung
- e) Nachhaltigkeit
- f) Agile Arbeits- und Projektmethoden
- g) Stärkung der Wahlqualifikationen (WQ)
- h) Neue inhaltliche Ausgestaltung der WQ
- i) Gestreckte Abschlussprüfung
- j) Modifizierung mündlicher Prüfungsteile

II.) Praktische Umsetzung bei der IHK Nord Westfalen

III.) Regionale Unterstützung durch das BWV Münster

Kundenbedarfsfelder (6)



BBP 6 – Wohnen und Wohneigentum absichern

BBP 7 – Berufsausübung und Freizeitgestaltung absichern

BBP 8 – Mobilität und Reisen absichern

BBP 9 – Gesundheit fördern, Krankheit und Pflege absichern

BBP 10 – Für das Alter vorsorgen und Vermögen bilden

BBP 11 – Einkommen absichern und Hinterbliebene versorgen

Wohnen und Wohneigentum absichern



6	Wohnen und Wohneigentum absichern (§ 4 Absatz 2 Nummer 6)	<ul style="list-style-type: none">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
---	--	--

Übersicht der Lernfelder in der Berufsschule

1	Die eigene Rolle im Betrieb und Arbeitsleben mitgestalten	1. Berufsschuljahr
2	Kundenberatungsgespräche zu Versicherungsverträgen vorbereiten	
3	Kundengewinnung über verschiedene Kommunikations- und Vertriebskanäle	
4	Kunden im Bedarfsfeld Wohnen beraten	
5	Kunden im Bedarfsfeld Rechtstreitigkeiten und Ansprüche Dritter beraten	
6	Kunden im Bedarfsfeld Mobilität und Reisen beraten	2. Berufsschuljahr
7	Kunden im Bedarfsfeld Arbeitskraft beraten	
8	Kunde im Bedarfsfeld Gesundheit beraten	
9	Geschäftsprozesse erfassen und dokumentieren	
10	Kunden im Bedarfsfeld Finanzanlagen beraten	3. Berufsschuljahr
11	Kunden im Bedarfsfeld Altersversorgung und Absicherung der Hinterbliebenen beraten	
12	Geschäftsprozesse steuern und Bestandskunden im Lebenszyklus binden	
13	Wirtschaftliche Einflüsse auf den Versicherungsmarkt analysieren und beurteilen	

Mobilität und Reisen absichern



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 Reisen
- b) individuelle **Bedarfe** der Kundinnen und Kunden analysieren sowie Möglichkeiten der Risikoprävention und -absicherung aufzeigen
- c) Kundinnen und Kunden **Lösungsmöglichkeiten** zur Bedarfsdeckung durch private Versicherungen aufzeigen
- d) **Angebote** für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen, auch im Hinblick auf Rechtsstreitigkeiten und Ansprüche Dritter, sowie die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläutern
- e) Kundinnen und Kunden ergänzende **Serviceleistungen** aufzeigen
- f) versicherungsrelevante **rechtliche Regelungen** im Zusammenhang mit Mobilität und Reisen einhalten

Übersicht der Lernfelder in der Berufsschule

1	Die eigene Rolle im Betrieb und Arbeitsleben mitgestalten	1. Berufsschuljahr
2	Kundenberatungsgespräche zu Versicherungsverträgen vorbereiten	
3	Kundengewinnung über verschiedene Kommunikations- und Vertriebskanäle	
4	Kunden im Bedarfswelt Wohnen beraten	
5	Kunden im Bedarfswelt Rechtstreitigkeiten und Ansprüche Dritter beraten	
6	Kunden im Bedarfswelt Mobilität und Reisen beraten	2. Berufsschuljahr
7	Kunden im Bedarfswelt Arbeitskraft beraten	
8	Kunde im Bedarfswelt Gesundheit beraten	
9	Geschäftsprozesse erfassen und dokumentieren	
10	Kunden im Bedarfswelt Finanzanlagen beraten	3. Berufsschuljahr
11	Kunden im Bedarfswelt Altersversorgung und Absicherung der Hinterbliebenen beraten	
12	Geschäftsprozesse steuern und Bestandskunden im Lebenszyklus binden	
13	Wirtschaftliche Einflüsse auf den Versicherungsmarkt analysieren und beurteilen	

Gesundheit fördern, Krankheit und Pflege absichern



9	Gesundheit fördern, Krankheit und Pflege absichern (§ 4 Absatz 2 Nummer 9)	<ul style="list-style-type: none">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
---	---	--

Übersicht der Lernfelder in der Berufsschule

1	Die eigene Rolle im Betrieb und Arbeitsleben mitgestalten	1. Berufsschuljahr
2	Kundenberatungsgespräche zu Versicherungsverträgen vorbereiten	
3	Kundengewinnung über verschiedene Kommunikations- und Vertriebskanäle	
4	Kunden im Bedarfsfeld Wohnen beraten	
5	Kunden im Bedarfsfeld Rechtstreitigkeiten und Ansprüche Dritter beraten	
6	Kunden im Bedarfsfeld Mobilität und Reisen beraten	2. Berufsschuljahr
7	Kunden im Bedarfsfeld Arbeitskraft beraten	
8	Kunde im Bedarfsfeld Gesundheit beraten	
9	Geschäftsprozesse erfassen und dokumentieren	3. Berufsschuljahr
10	Kunden im Bedarfsfeld Finanzanlagen beraten	
11	Kunden im Bedarfsfeld Altersversorgung und Absicherung der Hinterbliebenen beraten	
12	Geschäftsprozesse steuern und Bestandskunden im Lebenszyklus binden	
13	Wirtschaftliche Einflüsse auf den Versicherungsmarkt analysieren und beurteilen	



Einkommen absichern und Hinterbliebene versorgen

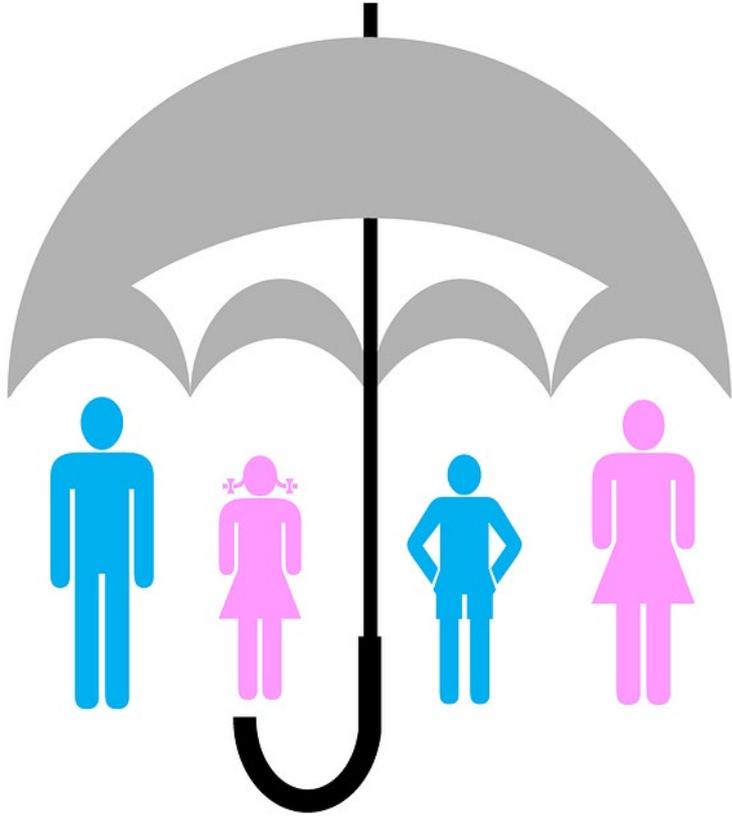


11	Einkommen absichern und Hinterbliebene versorgen (§ 4 Absatz 2 Nummer 11)	<ul style="list-style-type: none">a) Beratungsanlässe bei Privatkunden erkennen und nutzen, insbesondere zur Absicherung von Einkommensverlusten und zum Schutz vor finanziellen Belastungen bei lang anhaltender Erkrankung sowie 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 Versorgungsformen 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
----	--	---

Übersicht der Lernfelder in der Berufsschule

1	Die eigene Rolle im Betrieb und Arbeitsleben mitgestalten	1. Berufsschuljahr
2	Kundenberatungsgespräche zu Versicherungsverträgen vorbereiten	
3	Kundengewinnung über verschiedene Kommunikations- und Vertriebskanäle	
4	Kunden im Bedarfsfeld Wohnen beraten	
5	Kunden im Bedarfsfeld Rechtstreitigkeiten und Ansprüche Dritter beraten	
6	Kunden im Bedarfsfeld Mobilität und Reisen beraten	2. Berufsschuljahr
7	Kunden im Bedarfsfeld Arbeitskraft beraten	
8	Kunde im Bedarfsfeld Gesundheit beraten	
9	Geschäftsprozesse erfassen und dokumentieren	
10	Kunden im Bedarfsfeld Finanzanlagen beraten	3. Berufsschuljahr
11	Kunden im Bedarfsfeld Altersversorgung und Absicherung der Hinterbliebenen beraten	
12	Geschäftsprozesse steuern und Bestandskunden im Lebenszyklus binden	
13	Wirtschaftliche Einflüsse auf den Versicherungsmarkt analysieren und beurteilen	

Berufsausübung und Freizeitgestaltung absichern



7

Berufsausübung und
Freizeitgestaltung absichern

(§ 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 den Kunden und die Möglichkeiten zur Durchsetzung eigener rechtlicher Ansprüche einbeziehen
- c) Kundinnen und Kunden **Lösungsmöglichkeiten** zur Bedarfsdeckung durch private Versicherungen aufzeigen
- d) **Angebote** für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen und die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläutern
- e) Kundinnen und Kunden ergänzende **Serviceleistungen** aufzeigen
- f) versicherungsrelevante **rechtliche Regelungen** im Zusammenhang mit Berufsausübung und Freizeitgestaltung einhalten

Übersicht der Lernfelder in der Berufsschule

1	Die eigene Rolle im Betrieb und Arbeitsleben mitgestalten	1. Berufsschuljahr
2	Kundenberatungsgespräche zu Versicherungsverträgen vorbereiten	
3	Kundengewinnung über verschiedene Kommunikations- und Vertriebskanäle	
4	Kunden im Bedarfsfeld Wohnen beraten	
5	Kunden im Bedarfsfeld Rechtstreitigkeiten und Ansprüche Dritter beraten	
6	Kunden im Bedarfsfeld Mobilität und Reisen beraten	2. Berufsschuljahr
7	Kunden im Bedarfsfeld Arbeitskraft beraten	
8	Kunde im Bedarfsfeld Gesundheit beraten	
9	Geschäftsprozesse erfassen und dokumentieren	
10	Kunden im Bedarfsfeld Finanzanlagen beraten	3. Berufsschuljahr
11	Kunden im Bedarfsfeld Altersversorgung und Absicherung der Hinterbliebenen beraten	
12	Geschäftsprozesse steuern und Bestandskunden im Lebenszyklus binden	
13	Wirtschaftliche Einflüsse auf den Versicherungsmarkt analysieren und beurteilen	

Unsere Agenda heute – das haben wir vor ...



I.) Neuerungen im Berufsbild im Überblick und im Detail

- a) Neue Struktur der Ausbildung
- b) Kundenbedarfsfelder statt Produkt-/Spartenorientierung
-  c) Finanzanlage als ein Element der Kernqualifikation 
- d) Digitalisierung
- e) Nachhaltigkeit
- f) Agile Arbeits- und Projektmethoden
- g) Stärkung der Wahlqualifikationen (WQ)
- h) Neue inhaltliche Ausgestaltung der WQ
- i) Gestreckte Abschlussprüfung
- j) Modifizierung mündlicher Prüfungsteile

II.) Praktische Umsetzung bei der IHK Nord Westfalen

III.) Regionale Unterstützung durch das BWV Münster

Für das Alter vorsorgen und Vermögen bilden



10 Für das Alter vorsorgen und Vermögen bilden (§ 4 Absatz 2 Nummer 10)

- a) **Beratungsanlässe** bei Privatkunden erkennen und nutzen, insbesondere in den Bereichen Altersvorsorge und Vermögensbildung für weitere Lebenssituationen
- b) 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 beachten
- c) 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 einbeziehen
- d) Kundinnen und Kunden **Lösungsmöglichkeiten** für die Vermögensbildung aufzeigen
- e) **Chancen und Risiken** von Finanzanlageformen, insbesondere von offenen Investmentvermögen, zur Altersvorsorge und Vermögensbildung kundenorientiert beurteilen und darstellen
- f) **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 erläutern
- g) Kundinnen und Kunden ergänzende **Serviceleistungen** aufzeigen
- h) versicherungsrelevante **rechtliche Regelungen** im Zusammenhang mit Altersvorsorge und Vermögensbildung einhalten

Übersicht der Lernfelder in der Berufsschule

1	Die eigene Rolle im Betrieb und Arbeitsleben mitgestalten	1. Berufsschuljahr
2	Kundenberatungsgespräche zu Versicherungsverträgen vorbereiten	
3	Kundengewinnung über verschiedene Kommunikations- und Vertriebskanäle	
4	Kunden im Bedarfsfeld Wohnen beraten	
5	Kunden im Bedarfsfeld Rechtstreitigkeiten und Ansprüche Dritter beraten	
6	Kunden im Bedarfsfeld Mobilität und Reisen beraten	2. Berufsschuljahr
7	Kunden im Bedarfsfeld Arbeitskraft beraten	
8	Kunde im Bedarfsfeld Gesundheit beraten	
9	Geschäftsprozesse erfassen und dokumentieren	3. Berufsschuljahr
10	Kunden im Bedarfsfeld Finanzanlagen beraten	
11	Kunden im Bedarfsfeld Altersversorgung und Absicherung der Hinterbliebenen beraten	
12	Geschäftsprozesse steuern und Bestandskunden im Lebenszyklus binden	
13	Wirtschaftliche Einflüsse auf den Versicherungsmarkt analysieren und beurteilen	



Unsere Agenda heute – das haben wir vor ...



I.) Neuerungen im Berufsbild im Überblick und im Detail

- a) Neue Struktur der Ausbildung
- b) Kundenbedarfsfelder statt Produkt-/Spartenorientierung
- c) Finanzanlage als ein Element der Kernqualifikation
- d) Digitalisierung
- e) Nachhaltigkeit
- f) Agile Arbeits- und Projektmethoden
- g) Stärkung der Wahlqualifikationen (WQ)
- h) Neue inhaltliche Ausgestaltung der WQ
- i) Gestreckte Abschlussprüfung
- j) Modifizierung mündlicher Prüfungsteile

II.) Praktische Umsetzung bei der IHK Nord Westfalen

III.) Regionale Unterstützung durch das BWV Münster

Digitalisierung

Verankerung in den berufsprofilgebenden BBP z.B.

- ▶ I b) Auswirkungen von Entwicklungstrends auf die Versicherungswirtschaft, insbesondere im Hinblick auf Digitalisierung und Nachhaltigkeit, beim Handeln im eigenen Arbeitsbereich berücksichtigen
- ▶ 2) Arbeit in der digitalisierten Versicherungswirtschaft gestalten

Verankerung in den Standardberufsbildpositionen

- ▶ Digitalisierte Arbeitswelt

Unsere Agenda heute – das haben wir vor ...



I.) Neuerungen im Berufsbild im Überblick und im Detail

- a) Neue Struktur der Ausbildung
- b) Kundenbedarfsfelder statt Produkt-/Spartenorientierung
- c) Finanzanlage als ein Element der Kernqualifikation
- d) Digitalisierung
- e) Nachhaltigkeit
- f) Agile Arbeits- und Projektmethoden
- g) Stärkung der Wahlqualifikationen (WQ)
- h) Neue inhaltliche Ausgestaltung der WQ
- i) Gestreckte Abschlussprüfung
- j) Modifizierung mündlicher Prüfungsteile



II.) Praktische Umsetzung bei der IHK Nord Westfalen

III.) Regionale Unterstützung durch das BWV Münster

Nachhaltigkeit

Verankerung in den berufsprofilgebenden BBP z.B.

- ▶ I b) Auswirkungen von Entwicklungstrends auf die Versicherungswirtschaft, insbesondere im Hinblick auf Digitalisierung und Nachhaltigkeit, beim Handeln im eigenen Arbeitsbereich berücksichtigen
- ▶ 5 d) Kundinnen und Kunden die Einflussfaktoren auf die individuelle Gestaltung von Versicherungs- und Finanzlösungen unter Berücksichtigung unterschiedlicher Bedarfe erläutern, dabei Nachhaltigkeitsaspekte berücksichtigen
- ▶ 2 e) mögliche physische und psychische Auswirkungen, die insbesondere durch die Digitalisierung der Arbeitsprozesse entstehen, erkennen und Methoden zum Umgang mit diesen Auswirkungen anwenden

Verankerung in den Standardberufsbildpositionen

- ▶ Umweltschutz und Nachhaltigkeit

Unsere Agenda heute – das haben wir vor ...



I.) Neuerungen im Berufsbild im Überblick und im Detail

- a) Neue Struktur der Ausbildung
- b) Kundenbedarfsfelder statt Produkt-/Spartenorientierung
- c) Finanzanlage als ein Element der Kernqualifikation
- d) Digitalisierung
- e) Nachhaltigkeit
- f) Agile Arbeits- und Projektmethoden 
- g) Stärkung der Wahlqualifikationen (WQ)
- h) Neue inhaltliche Ausgestaltung der WQ
- i) Gestreckte Abschlussprüfung
- j) Modifizierung mündlicher Prüfungsteile 

II.) Praktische Umsetzung bei der IHK Nord Westfalen

III.) Regionale Unterstützung durch das BWV Münster

Agile Arbeits- und Projektmethoden

Verankerung in den berufsprofilgebenden BBP z.B.

- ▶ 2 a) verschiedene Arbeitsmethoden, insbesondere Problemlösungs- und Kreativitätstechniken, bei der Bearbeitung von Aufgaben auswählen und anwenden (Erläuterung - z. B. Scrum und Kanban)
- ▶ 2 b) kollaborativ arbeiten und die eigene Arbeit unter Beachtung betrieblicher Arbeits- und Organisationsprozesse systematisch planen, durchführen und kontrollieren
- ▶ 2 c) Methoden der Projektarbeit unterscheiden und projektorientierte Arbeitsweisen anwenden

Übersicht der Lernfelder in der Berufsschule

	1	Die eigene Rolle im Betrieb und Arbeitsleben mitgestalten	1. Berufsschuljahr
	2	Kundenberatungsgespräche zu Versicherungsverträgen vorbereiten	
	3	Kundengewinnung über verschiedene Kommunikations- und Vertriebskanäle	
	4	Kunden im Bedarfsfeld Wohnen beraten	
	5	Kunden im Bedarfsfeld Rechtstreitigkeiten und Ansprüche Dritter beraten	
	6	Kunden im Bedarfsfeld Mobilität und Reisen beraten	2. Berufsschuljahr
	7	Kunden im Bedarfsfeld Arbeitskraft beraten	
	8	Kunde im Bedarfsfeld Gesundheit beraten	
	9	Geschäftsprozesse erfassen und dokumentieren	3. Berufsschuljahr
	10	Kunden im Bedarfsfeld Finanzanlagen beraten	
	11	Kunden im Bedarfsfeld Altersversorgung und Absicherung der Hinterbliebenen beraten	
	12	Geschäftsprozesse steuern und Bestandskunden im Lebenszyklus binden	
	13	Wirtschaftliche Einflüsse auf den Versicherungsmarkt analysieren und beurteilen	

Kurze Pause bis ...



Unsere Agenda heute – das haben wir vor ...



I.) Neuerungen im Berufsbild im Überblick und im Detail

- a) Neue Struktur der Ausbildung
- b) Kundenbedarfsfelder statt Produkt-/Spartenorientierung
- c) Finanzanlage als ein Element der Kernqualifikation
- d) Digitalisierung
- e) Nachhaltigkeit
- f) Agile Arbeits- und Projektmethoden
- g) Stärkung der Wahlqualifikationen (WQ)
- h) Neue inhaltliche Ausgestaltung der WQ
- i) Gestreckte Abschlussprüfung
- j) Modifizierung mündlicher Prüfungsteile

II.) Praktische Umsetzung bei der IHK Nord Westfalen

III.) Regionale Unterstützung durch das BWV Münster

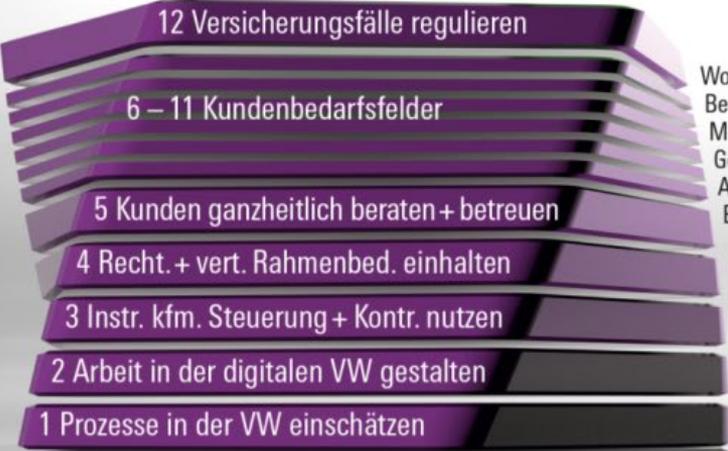
Strukturmodell Kaufleute für Versicherungen und Finanzanlagen

Wahlqualifikationen (1 aus 5)



WQ - Dauer
6 Monate

Berufsbildpositionen



- Wohnen + Wohneigentum
- Berufsausübung + Freizeitgestaltung
- Mobilität + Reisen
- Gesundheitsförderung, Krankheits- u. Pflegeabsicherung
- Altersvorsorge + Vermögensbildung
- Einkommensabsicherung + Hinterbliebenenversorgung

Unsere Agenda heute – das haben wir vor ...



I.) Neuerungen im Berufsbild im Überblick und im Detail

- a) Neue Struktur der Ausbildung
- b) Kundenbedarfsfelder statt Produkt-/Spartenorientierung
- c) Finanzanlage als ein Element der Kernqualifikation
- d) Digitalisierung
- e) Nachhaltigkeit
- f) Agile Arbeits- und Projektmethoden
- g) Stärkung der Wahlqualifikationen (WQ)
-  h) Neue inhaltliche Ausgestaltung der WQ 
- i) Gestreckte Abschlussprüfung
- j) Modifizierung mündlicher Prüfungsteile

II.) Praktische Umsetzung bei der IHK Nord Westfalen

III.) Regionale Unterstützung durch das BWV Münster

WQ 3 Risiken von Nicht-Privatkunden absichern



3	Risiken für Nicht-Privatkunden absichern (§ 4 Absatz 3 Nummer 3)	<ul style="list-style-type: none">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
---	--	--

WQ 4 Im Vertrieb betriebswirtschaftlich arbeiten



4

Im Vertrieb betriebswirtschaftlich arbeiten
(§ 4 Absatz 3 Nummer 4)

- a) Erfolgsfaktoren für das Arbeiten in einer Vertriebs-
einheit oder in der Vertriebsunterstützung be-
schreiben
- b) Kennzahlen für das Arbeiten in einer Vertriebsein-
heit oder in der Vertriebsunterstützung ermitteln
und beurteilen
- c) strategische Marketingmaßnahmen für eine Ver-
triebseinheit oder für die Vertriebsunterstützung
entwickeln, durchführen und bewerten
- d) Maßnahmen zur Kundengewinnung und zum Aus-
bau bestehender Kundenbeziehungen planen,
durchführen und bewerten
- e) Optimierungsmaßnahmen für Kundenbestände
planen, durchführen und bewerten
- f) Prozesse des betriebswirtschaftlichen Arbeitens in
einer Vertriebseinheit oder in der Vertriebsunter-
stützung analysieren, Maßnahmen zur Prozessop-
timierung vorschlagen sowie an der Umsetzung
der Maßnahmen mitwirken

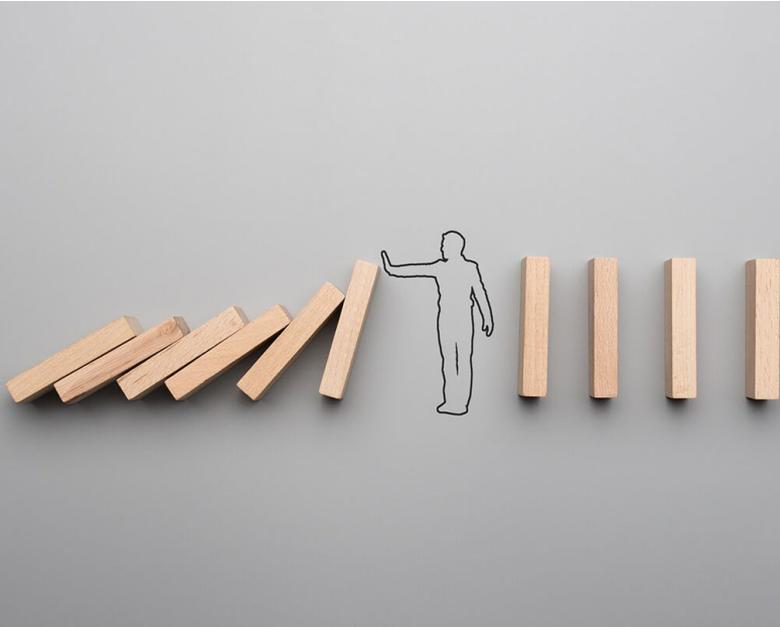
WQ I Versicherungsfälle managen



1 Versicherungsfälle managen
(§ 4 Absatz 3 Nummer 1)

- a) komplexe Versicherungsfälle identifizieren, Kundinnen und Kunden beim weiteren Regulierungsprozess betreuen sowie Serviceleistungen organisieren
- b) Sachverhalte beurteilen, Leistungen dem Umfang nach abschätzen und Schadenreserven bedarfsgerecht bilden
- c) Kostenbeteiligung Dritter und des Versicherungsnehmers aufgrund rechtlicher Vorschriften prüfen und einfordern, Kundinnen und Kunden sowie Vertriebspartnern die Regulierungsentscheidung begründen
- d) Analysen zu Schadenentwicklungen durchführen und Maßnahmen vorschlagen
- e) Prozesse im Management von Versicherungsfällen analysieren, Maßnahmen zur Prozessoptimierung vorschlagen sowie an der Umsetzung der Maßnahmen mitwirken

WQ 2 Risikomanagement durchführen



2	Risikomanagement durchführen (§ 4 Absatz 3 Nummer 2)	<ul style="list-style-type: none">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 Versicherten-gemeinschaft 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
---	--	---

WQ 5 Digitalisierungsprozesse in der Versicherungswirtschaft initiieren und begleiten



5	Digitalisierungsprozesse in der Versicherungswirtschaft initiieren und begleiten (§ 4 Absatz 3 Nummer 5)	<p>a) Bedarfe für Digitalisierungsvorhaben erkennen und Vorhaben initiieren</p> <p>a) Ist-Prozesse unter Berücksichtigung der IT-Systemarchitektur analysieren und dokumentieren</p> <p>b) Soll-Prozesse modellieren und gemäß des IT-Anforderungsmanagements dokumentieren</p> <p>c) Arbeitspakete in Abstimmung mit anderen Beteiligten strukturieren</p> <p>d) fachliche Testfälle entwickeln, Tests durchführen, Ergebnisse dokumentieren und rückkoppeln sowie Folgerungen ableiten</p> <p>e) die Implementierung begleiten und die Freigabe zur produktiven Nutzung erteilen</p> <p>f) Prozesse eines Digitalisierungsvorhabens, auch unter Berücksichtigung wirtschaftlicher Aspekte, analysieren, Maßnahmen zur Prozessoptimierung vorschlagen sowie an der Umsetzung der Maßnahmen mitwirken</p>
---	---	---

Unsere Agenda heute – das haben wir vor ...



I.) Neuerungen im Berufsbild im Überblick und im Detail

- a) Neue Struktur der Ausbildung
- b) Kundenbedarfsfelder statt Produkt-/Spartenorientierung
- c) Finanzanlage als ein Element der Kernqualifikation
- d) Digitalisierung
- e) Nachhaltigkeit
- f) Agile Arbeits- und Projektmethoden
- g) Stärkung der Wahlqualifikationen (WQ)
- h) Neue inhaltliche Ausgestaltung der WQ
- i) Gestreckte Abschlussprüfung  
- j) Modifizierung mündlicher Prüfungsteile

II.) Praktische Umsetzung bei der IHK Nord Westfalen

III.) Regionale Unterstützung durch das BWV Münster

Neuerungen bei der schriftlichen Prüfung

Neuerungen

- ▶ Gestreckte Abschlussprüfung mit zwei Teilen (**GAP 1 + GAP 2**)
- ▶ Ergebnisse beider Teile fließen in die Abschlussnote ein
- ▶ **GAP 1** mit Inhalten der ersten 15 Ausbildungsmonate (im 4.Ausbildungs-Halbjahr)
- ▶ **GAP 2** mit weiteren Inhalten am Ende der Ausbildung

GAP I – Allgemeine Versicherungswirtschaft

Prüfungsgegenstand

- ▶ Bedeutung der Versicherungswirtschaft einschätzen und beschreiben
 - ▶ Geeignete Kommunikationswege bei der Beratung und Betreuung von Kunden nutzen
 - ▶ Kundinnen und Kunden ganzheitlich beraten
(inkl. Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten)
- +
- ▶ Rechtliche Rahmenbedingungen in Beratungsgesprächen sowie während der Vertragsanbahnung und der Vertragslaufzeit einhalten
(betrifft Kundenbedarfsfelder 6 + 7 + 8)

➡ Kompetenzziele einzelner KBF sind auf den Folgeseiten markiert

Inhalte der GAP I bei Wohnen und Wohneigentum absichern



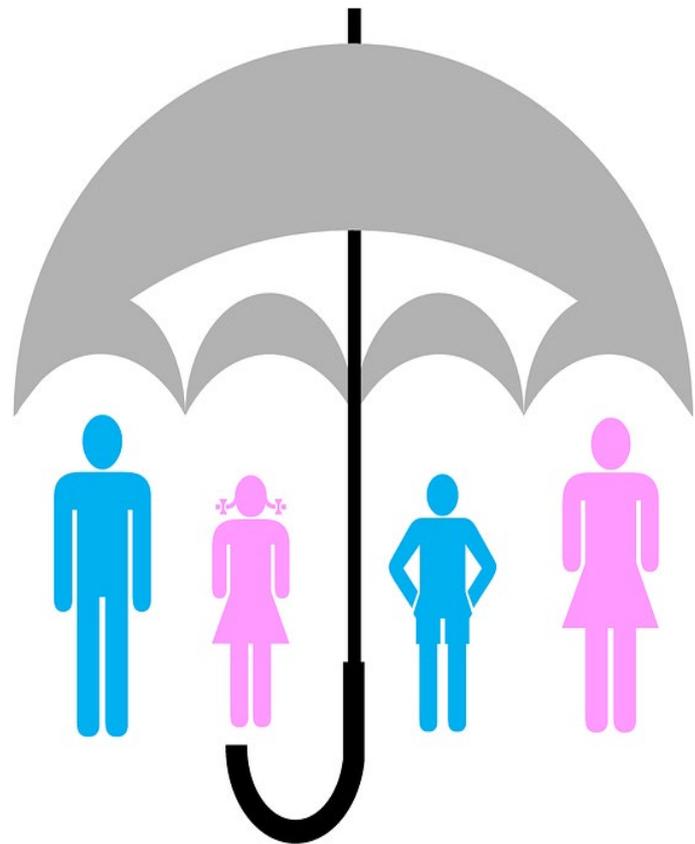
6

Wohnen und Wohneigentum absichern

(§ 4 Absatz 2 Nummer 6)

- a) **Beratungsanlässe** bei Privatkunden erkennen und nutzen, insbesondere Gründung eines Hausstandes und Veränderung einer Wohnsituation
- b) individuelle **Bedarfe** der Kundinnen und Kunden analysieren sowie Möglichkeiten der Risikoprävention und -absicherung aufzeigen
- c) Kundinnen und Kunden **Lösungsmöglichkeiten** zur Bedarfsdeckung durch private Versicherungen aufzeigen
- d) **Angebote** für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen, auch im Hinblick auf Rechtsstreitigkeiten und Ansprüche Dritter, sowie die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläutern
- e) Kundinnen und Kunden ergänzende **Serviceleistungen** aufzeigen
- f) versicherungsrelevante **rechtliche Regelungen** im Zusammenhang mit Wohnen und Wohneigentum einhalten

Inhalte der GAP I bei Berufsausübung und Freizeitgestaltung absichern



7	Berufsausübung und Freizeitgestaltung absichern (§ 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 den Kunden und die Möglichkeiten zur Durchsetzung eigener rechtlicher Ansprüche einbeziehen
		c) Kundinnen und Kunden Lösungsmöglichkeiten zur Bedarfsdeckung durch private Versicherungen aufzeigen d) Angebote für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen und die weiteren Schritte zur Vertragschließung erläutern e) Kundinnen und Kunden ergänzende Serviceleistungen aufzeigen f) versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit Berufsausübung und Freizeitgestaltung einhalten

Inhalte der GAP I bei Mobilität und Reisen absichern



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 Reisen b) individuelle Bedarfe der Kundinnen und Kunden analysieren sowie Möglichkeiten der Risikoprävention und -absicherung aufzeigen
		c) Kundinnen und Kunden Lösungsmöglichkeiten zur Bedarfsdeckung durch private Versicherungen aufzeigen d) Angebote für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen, auch im Hinblick auf Rechtsstreitigkeiten und Ansprüche Dritter, sowie die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläutern e) Kundinnen und Kunden ergänzende Serviceleistungen aufzeigen f) versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit Mobilität und Reisen einhalten

Übersicht der Lernfelder in der Berufsschule

	1	Die eigene Rolle im Betrieb und Arbeitsleben mitgestalten	Inhalte GAP I
	2	Kundenberatungsgespräche zu Versicherungsverträgen vorbereiten	
	3	Kundengewinnung über verschiedene Kommunikations- und Vertriebskanäle	
	4	Kunden im Bedarfswelt Wohnen beraten	
	5	Kunden im Bedarfswelt Rechtstreitigkeiten und Ansprüche Dritter beraten	
	6	Kunden im Bedarfswelt Mobilität und Reisen beraten	
	7	Kunden im Bedarfswelt Arbeitskraft beraten	
	8	Kunde im Bedarfswelt Gesundheit beraten	
	9	Geschäftsprozesse erfassen und dokumentieren	
	10	Kunden im Bedarfswelt Finanzanlagen beraten	
	11	Kunden im Bedarfswelt Altersversorgung und Absicherung der Hinterbliebenen beraten	
	12	Geschäftsprozesse steuern und Bestandskunden im Lebenszyklus binden	
	13	Wirtschaftliche Einflüsse auf den Versicherungsmarkt analysieren und beurteilen	

GAP 2 – schriftlicher Prüfungsbereich

Kundenbedarfsanalyse, Lösungsentwicklung, Versicherungsfallbearbeitung

Prüfungsgegenstand

- ▶ weitere Inhalte aus den Kundenbedarfefeldern 7 + 8
- ▶ alle Inhalten aus den Kundenbedarfefeldern 9 + 10 + 11
- ▶ Versicherungsfälle für eines der 6 Kundenbedarfefeldern bearbeiten (Wahlmöglichkeit!!)
- ▶ Auswirkungen von Geschäftsfällen auf das Unternehmen

GAP 2 – schriftlicher Prüfungsbereich

Wirtschafts- und Sozialkunde

Prüfungsgegenstand

- ▶ Allgemeine wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt darstellen und beurteilen

Unsere Agenda heute – das haben wir vor ...



I.) Neuerungen im Berufsbild im Überblick und im Detail

- a) Neue Struktur der Ausbildung
- b) Kundenbedarfsfelder statt Produkt-/Spartenorientierung
- c) Finanzanlage als ein Element der Kernqualifikation
- d) Digitalisierung
- e) Nachhaltigkeit
- f) Agile Arbeits- und Projektmethoden
- g) Stärkung der Wahlqualifikationen (WQ)
- h) Neue inhaltliche Ausgestaltung der WQ
- i) Gestreckte Abschlussprüfung
- j) Modifizierung mündlicher Prüfungsteile



II.) Praktische Umsetzung bei der IHK Nord Westfalen

III.) Regionale Unterstützung durch das BWV Münster

GAP 2 – mündlicher Prüfungsbereich

Kommunikation und Handeln im Kundenkontakt

Prüfungsgegenstand

- ▶ Kundengespräch zu einem ausgewählten Kundenbedarfsfeld (1 aus 6) oder zur Absicherung von Nicht-Privatkunden

Grundlage

- ▶ zwei praxisbezogene Aufgaben zur Auswahl aus dem gewählten Kundenbedarfsfeld (Durchführung eines „Zweitgesprächs“)

Dauer

- ▶ 15 Minuten Vorbereitung + 15 Minuten Durchführung

GAP 2 – mündlicher Prüfungsbereich

Projektbezogene Prozesse in der Versicherungswirtschaft

Prüfungsgegenstand

- ▶ Fallbezogenes Fachgespräch zu einer ausgewählten Wahlqualifikation (1 aus 5)

Grundlage

- ▶ Eine komplexe berufstypische Aufgabe, die in einem Report beschrieben wird

Dauer

- ▶ 20 Minuten (inkl. einleitende Darstellung mit höchstens 5 Minuten)

Übersicht der Gewichtungen

Teil der Prüfung	Prüfungsbereich	Prüfungsform	Zeit in Minuten	Gewichtung in %
Teil 1 (GAP 1)	Allgemeine Versicherungswirtschaft	schriftlich	120	20
Teil 2 (GAP 2)	Kundenbedarfsanalyse Lösungsentwicklung Versicherungsfallbearbeitung	schriftlich	150	30 (Sperrfach)
	Wirtschafts- und Sozialkunde	schriftlich	60	10
	Kundengespräch	mündlich	höchstens 15 + 15 Vorbereitung	20
	Fallbezogenes Fachgespräch	mündlich	höchstens 20	20

Unsere Agenda heute – das haben wir vor ...

I.) Neuerungen im Berufsbild im Überblick und im Detail

- a) Neue Struktur der Ausbildung
- b) Kundenbedarfsfelder statt Produkt-/Spartenorientierung
- c) Finanzanlage als ein Element der Kernqualifikation
- d) Digitalisierung
- e) Nachhaltigkeit
- f) Agile Arbeits- und Projektmethoden
- g) Stärkung der Wahlqualifikationen (WQ)
- h) Neue inhaltliche Ausgestaltung der WQ
- i) Gestreckte Abschlussprüfung
- j) Modifizierung mündlicher Prüfungsteile



II.) Praktische Umsetzung bei der IHK Nord Westfalen

III.) Regionale Unterstützung durch das BWV Münster

So erfolgt die praktische Umsetzung durch die IHK Nord Westfalen

Eintragung der Verträge

- ▶ Ausbildungsverhältnisse, die ab dem 01.08.2022 beginnen, sind nach der neuen Ausbildungsverordnung abzuschließen und durchzuführen.
- ▶ Die aktuell nach der alten Verordnung in das Verzeichnis der IHK eingetragenen Ausbildungsverhältnisse mit Vertragsbeginn ab 01.08.2022 werden auf den neuen Ausbildungsberuf umgestellt. Die Abfrage der Wahlqualifikation erfolgt mit der Versendung der neuen Eintragungsbestätigung.
- ▶ Bei „Sonderfällen“ erfolgt eine individuelle Beratung durch die IHK.

Online-Anmeldeverfahren Abschlussprüfung

Anmeldung zur GAP – Teil I:

- ▶ Schriftliches Prüfungsfach „Allgemeine Versicherungswirtschaft“:
 - ▶ Keine Auswahlmöglichkeiten
- ▶ Mitteilung / ggf. Änderung der gewählten Wahlqualifikation (1 aus 5)

Online-Anmeldeverfahren Abschlussprüfung

Anmeldung zur GAP – Teil 2:

- ▶ Schriftliches Prüfungsfach „Kundenbedarfsanalyse, Lösungsentwicklung, Versicherungsfallbearbeitung“:
 - ▶ Abfrage des Kundenbedarfes (1 aus 6)
- ▶ ‚Mündliches‘ Prüfungsfach „Kommunikation und Handeln im Kundenkontakt“ (= Gesprächssimulation mit einem Kunden):
 - ▶ Abfrage des Kundenbedarfes bzw. Absicherung von Nicht-Privatkunden (1 aus 7)
- ▶ ‚Mündliches‘ Prüfungsfach „Projektbezogene Prozesse in der Versicherungswirtschaft“ (= Fallbezogenes Fachgespräch):
 - ▶ Mitteilung / ggf. (letzte) Änderung der gewählten Wahlqualifikation (1 aus 5)
 - ▶ Grundlage ist der Report – online-Upload bis zum Tag der schriftlichen Prüfung

Unsere Agenda heute – das haben wir vor ...

I.) Neuerungen im Berufsbild im Überblick und im Detail

- a) Neue Struktur der Ausbildung
- b) Kundenbedarfsfelder statt Produkt-/Spartenorientierung
- c) Finanzanlage als ein Element der Kernqualifikation
- d) Digitalisierung
- e) Nachhaltigkeit
- f) Agile Arbeits- und Projektmethoden
- g) Stärkung der Wahlqualifikationen (WQ)
- h) Neue inhaltliche Ausgestaltung der WQ
- i) Gestreckte Abschlussprüfung
- j) Modifizierung mündlicher Prüfungsteile

II.) Praktische Umsetzung bei der IHK Nord Westfalen



III.) Regionale Unterstützung durch das BWV Münster

So werden Sie regional bei Ihren Ausbildungsaktivitäten unterstützt

Vom BWV Münster

- ▶ Arbeitskreis „Schule – Betrieb“ mit dem Hansa-Berufskolleg (Registrierung über anja.kupitz@bvw.de)
- ▶ Workshops und Seminare für Ausbildungsverantwortliche (in Vorbereitung)
- ▶ Prüfungsvorbereitungskurse für Auszubildende (aktuell jeweils unter muenster.bvw.de)
 - ▶ gemäß Altverordnung wie bisher auf ZP und AP bis Sommer 2024
 - ▶ für GAP I – erstmals zum Prüfungstermin Frühjahr 2024
 - ▶ für GAP II – erstmals zum Prüfungstermin Winter 2024/25
- ▶ Information und Unterstützung der IHK-Prüfungsausschüsse gemeinsam mit der IHK Nord Westfalen (in Vorbereitung)

Darüber hinaus überregional vom BWV Bildungsverband ...

... unter kvf.bwv.de

- ▶ Alles zum neuen Berufsbild, stetige Erweiterung und Aktualisierung
- ▶ Downloads z.B. Ausbildungsordnung mit Ausbildungsrahmenplan und Rahmenlehrplan
- ▶ Bisherige „Erläuterungsbroschüre“ nicht mehr in Print sondern online
 - Hinweise und Praxishilfen
 - Erläuterungen und Formulare zu den Prüfungen
- ▶ Interaktive Learning Community

KVF-GUIDE



... und weiterem – z.B.

- ▶ Überregionale Fortbildungen für Versicherungsfachlehrer:innen
- ▶ Erstellung Proximus-Bedingungswerk 5 (voraussichtlicher Erscheinungstermin 07.2022)

Ihre Fragen gern an folgende Ansprechpartner:innen



Anja Kupitz
(BWV Münster)

☎ 0251 702 2144
✉ anja.kupitz@bww.de



Wolfgang Irmer
(Hansa-Berufskolleg)

☎ 0251 60 80 90
✉ irmer@hansa-berufskolleg.de



Gregor Feldhaus
(IHK Nord Westfalen)

☎ 0251 707 494
✉ gregor.feldhaus@ihk-nordwestfalen.de



Martin Schellert
(Sachverständiger des Bundes)

☎ 0251 702 910046
✉ m.schellert@lvm.de



Michael Lubahn
(Hansa-Berufskolleg)

☎ 0251 60 80 90
✉ lubahn@hansa-berufskolleg.de



Andreas Brochtrup
(IHK Nord Westfalen)

☎ 0251 707 278
✉ andreas.brochtrup@ihk-nordwestfalen.de



Claudia Rüther
(Hansa-Berufskolleg)

☎ 0251 60 80 90
✉ ruether@hansa-berufskolleg.de



Simon Tegeler
(IHK Nord Westfalen)

☎ 0251 707 281
✉ simon.tegeler@ihk-nordwestfalen.de

Vielen Dank für
Ihre Aufmerksamkeit