



# Infoveranstaltung Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen 24. Mai 2022

Christoph Hense, Vorstand BWV

Astrid Oldermann, IHK Braunschweig



# Akteure der Neuordnung



# Über 100 Expert:innen arbeiten am Projekt mit Sachverständigen + Koordinator:innen + Expert:innen



# Zeitschiene des Neuordnungsverfahrens



- Eckwerte
- ca. 30 Arbeitssitzungen mit Sachverständigen und Spiegelgremien
- Gemeinsame Sitzung Bund/Länder
- Hauptausschuss-Sitzung des BIBB

**8. März 2022**  
Veröffentlichung im Bundesgesetzblatt

**1. August 2022**  
Inkrafttreten des neuen Berufsbilds

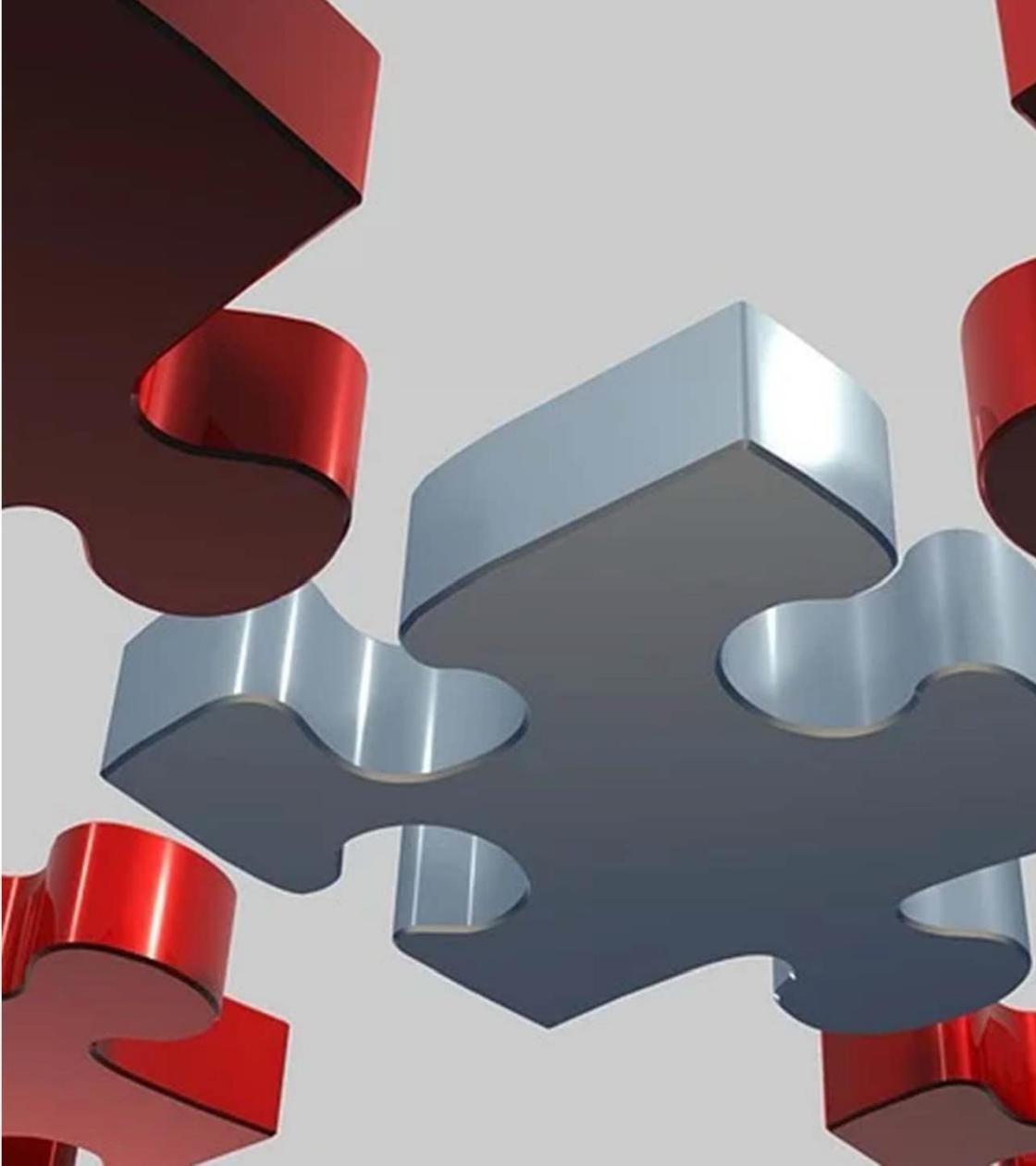




**Was ist neu?**

# Neuerungen „Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen“ auf einen Blick

- ▶ Neue Struktur der Ausbildung
- ▶ Kundenbedarfsfelder statt Produkt-/Spartenorientierung
- ▶ Finanzanlage als ein Element der Kernqualifikation
- ▶ Digitalisierung
- ▶ Nachhaltigkeit
- ▶ Agile Arbeits- und Projektmethoden
- ▶ Stärkung der Wahlqualifikationen
- ▶ Neue inhaltliche Ausgestaltung der Wahlqualifikationen
- ▶ Gestreckte Abschlussprüfung
- ▶ Modifizierung mündlicher Prüfungsteile



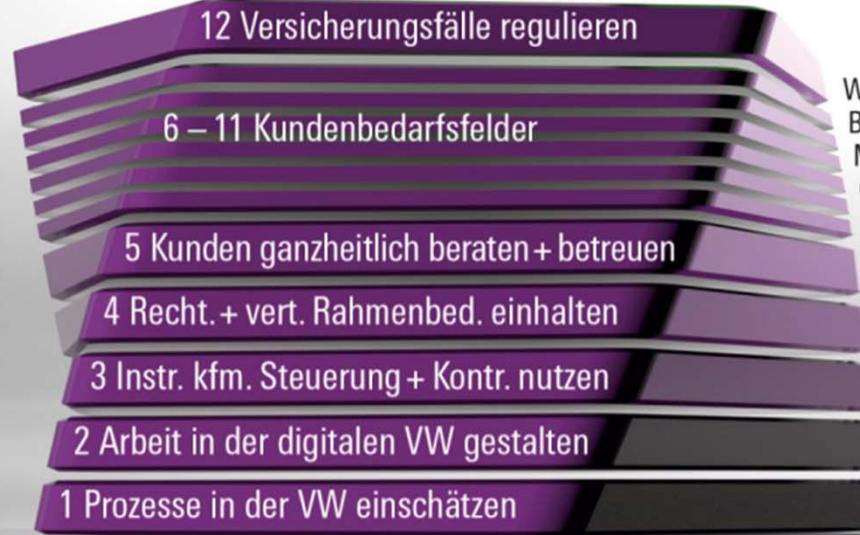
# Neue Struktur der Ausbildung

# 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

➔ 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





## Kundenbedarfsfelder

statt Produkt-/  
Spartenorientierung

# 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**



6 Wohnen und Wohneigentum absichern  
(§ 4 Absatz 2 Nummer 6)

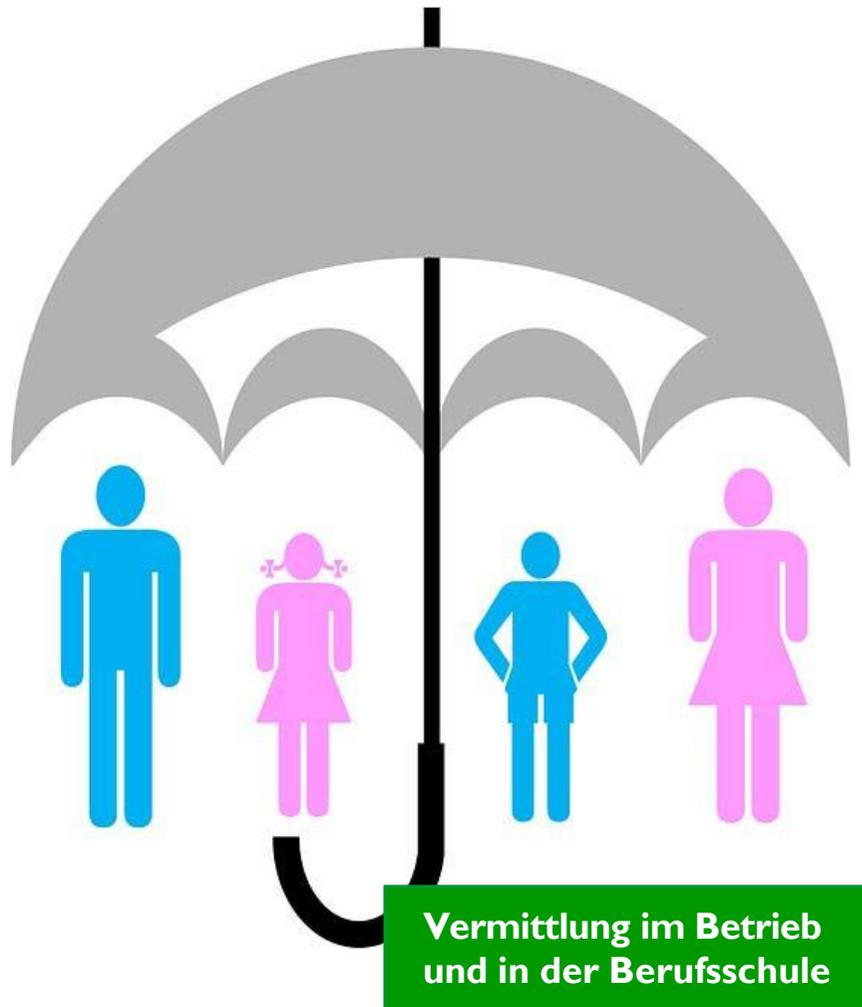
- a) **Beratungsanlässe** bei Privatkunden erkennen und nutzen, insbesondere Gründung eines Hausstandes und Veränderung einer Wohnsituation
- b) individuelle **Bedarfe** der Kundinnen und Kunden analysieren sowie Möglichkeiten der Risikoprävention und -absicherung aufzeigen
- c) Kundinnen und Kunden **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

11 Einkommen absichern und Hinterbliebene versorgen  
(§ 4 Absatz 2 Nummer 11)

- 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 Todesfall
- b) 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 Versorgungsmaßnahmen beachten
- c) Kundinnen und Kunden **Lösungsmöglichkeiten** zur Bedarfsdeckung durch private Versicherungen aufzeigen, unter Berücksichtigung staatlicher sowie sonstiger Förderungen
- d) **Chancen und Risiken** von Versicherungen kundenorientiert beurteilen und darstellen, insbesondere solcher Versicherungen, die als Anlageform offene Investmentvermögen nutzen
- e) **Angebote** für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen sowie die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläutern
- f) Kundinnen und Kunden ergänzende **Serviceleistungen** aufzeigen
- g) versicherungsrelevante **rechtliche Regelungen** im Zusammenhang mit Einkommenssicherung und Hinterbliebenenversorgung einhalten



Vermittlung im Betrieb und in der Berufsschule (modifiziert)



7 Berufsausübung und  
Freizeitgestaltung absi-  
chern  
(§ 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



# Finanzanlagen



10	Für das Alter vorsorgen und Vermögen bilden (§ 4 Absatz 2 Nummer 10)	<ul style="list-style-type: none"><li>a) <b>Beratungsanlässe</b> bei Privatkunden erkennen und nutzen, insbesondere in den Bereichen Altersvorsorge und Vermögensbildung für weitere Lebenssituationen</li><li>b) individuelle <b>Bedarfe</b> 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 Versicherungen beachten</li><li>c) Kundinnen und Kunden <b>Lösungsmöglichkeiten</b> für die Altersvorsorge durch private Versicherungen, auch unter Berücksichtigung staatlicher sowie sonstiger Förderungen aufzeigen und dabei die Option der betrieblichen Altersversorgung als Ergänzung einbeziehen</li><li>d) Kundinnen und Kunden <b>Lösungsmöglichkeiten</b> für die Vermögensbildung aufzeigen</li><li>e) <b>Chancen und Risiken</b> von Finanzanlageformen, insbesondere von offenen Investmentvermögen, zur Altersvorsorge und Vermögensbildung kundenorientiert beurteilen und darstellen</li><li>f) <b>Angebote</b> 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</li><li>g) Kundinnen und Kunden ergänzende <b>Serviceleistungen</b> aufzeigen</li><li>h) versicherungsrelevante <b>rechtliche Regelungen</b> im Zusammenhang mit Altersvorsorge und Vermögensbildung einhalten</li></ul>
----	--	---



# 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

Unterrichtung z. B. LF 3



# Nachhaltigkeit

## Verankerung in den berufsprofilgebenden BBP z.B.

- ▶ 1 b) Auswirkungen von Entwicklungstrends auf die Versicherungswirtschaft, insbesondere im Hinblick auf Digitalisierung und Nachhaltigkeit, beim Handeln im eigenen Arbeitsbereich berücksichtigen
- ▶ 5d) Kundinnen und Kunden die Einflussfaktoren auf die individuelle Gestaltung von Versicherungs- und Finanzlösungen unter Berücksichtigung unterschiedlicher Bedarfe erläutern, dabei Nachhaltigkeitsaspekte berücksichtigen
- ▶ 2e) 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



# 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

Projektmanagement  
LF 12



## **Stärkung der Wahlqualifikationen**

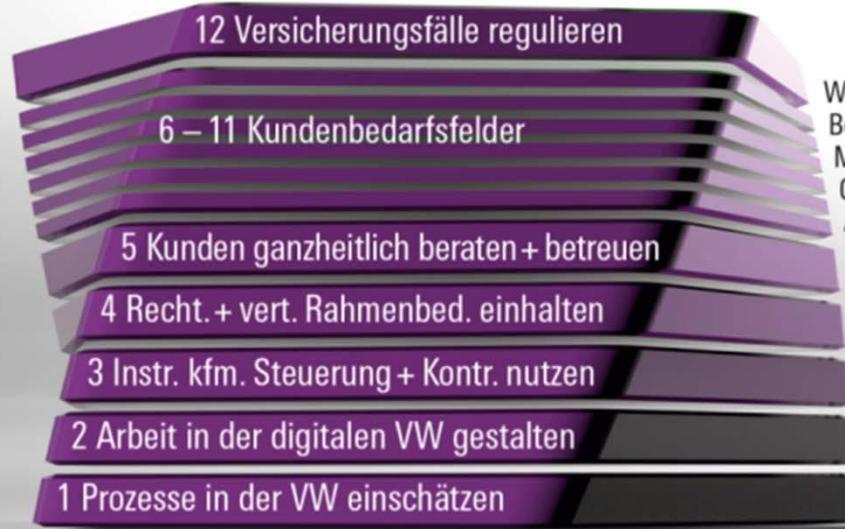
# Strukturmodell Kaufleute für Versicherungen und Finanzanlagen

## Wahlqualifikationen (1 aus 5)



WQ – Dauer  
6 Monate

## Berufsbildpositionen



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



# Inhaltliche Ausgestaltung der Wahlqualifikationen



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



- |   |  |  |
|---|--|--|
| 4 | Im Vertrieb betriebswirtschaftlich arbeiten<br>(§ 4 Absatz 3 Nummer 4) | <ul style="list-style-type: none"><li>a) Erfolgsfaktoren für das Arbeiten in einer Vertriebs-<br/>einheit oder in der Vertriebsunterstützung be-<br/>schreiben</li><li>b) Kennzahlen für das Arbeiten in einer Vertriebsein-<br/>heit oder in der Vertriebsunterstützung ermitteln<br/>und beurteilen</li><li>c) strategische Marketingmaßnahmen für eine Ver-<br/>triebseinheit oder für die Vertriebsunterstützung<br/>entwickeln, durchführen und bewerten</li><li>d) Maßnahmen zur Kundengewinnung und zum Aus-<br/>bau bestehender Kundenbeziehungen planen,<br/>durchführen und bewerten</li><li>e) Optimierungsmaßnahmen für Kundenbestände<br/>planen, durchführen und bewerten</li><li>f) Prozesse des betriebswirtschaftlichen Arbeitens in<br/>einer Vertriebseinheit oder in der Vertriebsunter-<br/>stützung analysieren, Maßnahmen zur Prozessop-<br/>timierung vorschlagen sowie an der Umsetzung<br/>der Maßnahmen mitwirken</li></ul> |
|---|--|--|

# WQ 5 Digitalisierungsprozesse in der Versicherungswirtschaft initiieren und begleiten



5	Digitalisierungsprozesse in der Versicherungswirtschaft initiieren und begleiten (§ 4 Absatz 3 Nummer 5)	<ul style="list-style-type: none"><li>a) Bedarfe für Digitalisierungsvorhaben erkennen und Vorhaben initiieren</li><li>a) Ist-Prozesse unter Berücksichtigung der IT-Systemarchitektur analysieren und dokumentieren</li><li>b) Soll-Prozesse modellieren und gemäß des IT-Anforderungsmanagements dokumentieren</li><li>c) Arbeitspakete in Abstimmung mit anderen Beteiligten strukturieren</li><li>d) fachliche Testfälle entwickeln, Tests durchführen, Ergebnisse dokumentieren und rückkoppeln sowie Folgerungen ableiten</li><li>e) die Implementierung begleiten und die Freigabe zur produktiven Nutzung erteilen</li><li>f) Prozesse eines Digitalisierungsvorhabens, auch unter Berücksichtigung wirtschaftlicher Aspekte, analysieren, Maßnahmen zur Prozessoptimierung vorschlagen sowie an der Umsetzung der Maßnahmen mitwirken</li></ul>
---	---	--

1	Die eigene Rolle im Betrieb und Arbeitsleben mitgestalten
2	Kundenberatungsgespräche zu Versicherungsverträgen vorbereiten
3	Kunden über verschiedene Kommunikations- und Vertriebskanäle gewinnen
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



# Gestreckte Abschlussprüfung

# Neue Prüfungsstruktur

- Gestreckte Abschlussprüfung in Teil 1 und Teil 2
- Die bisherige Zwischenprüfung entfällt
- Ergebnisse beider Teile fließen in die Abschlussnote ein

# Neue Prüfungsstruktur

## Teil 1

- im vierten Ausbildungshalbjahr
- Inhalte der ersten 15 Monate lt. Rahmenplan

## Teil 2

- nach 36 Monaten
- Die Inhalte der ersten 15 Monate sind nur insoweit relevant, wie für die Feststellung der beruflichen Handlungsfähigkeit erforderlich

# Übersicht der Prüfungsbereiche

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

# Abschlussprüfung Teil 1 – rechtlicher Rahmen

## Berufsbildungsgesetz §43ff:

- Beginn der Abschlussprüfung
- Hohe Fehlzeiten können zur Nicht-Zulassung führen
- Kein "nicht bestehen"
- Erst komplette Prüfung absolvieren
- Nur bei "Rücktritt mit wichtigem Grund" ist die Teilnahme zum nächsten Termin möglich

# Abschlussprüfung Teil 1 – Prüfungsbereich

## Allgemeine Versicherungswirtschaft

- Im vierten Ausbildungshalbjahr auf Basis der ersten 15 Monate
- Prüfungszeit 120 Minuten
- Gewichtung 20% der Endnote
- Schriftliche, praxisbezogene Aufgaben der Kundenbedarfsfelder:
  - ✓ Wohnen und Wohneigentum
  - ✓ Berufsausübung und Freizeitgestaltung
  - ✓ Mobilität und Reisen

# Abschlussprüfung Teil 1 - Prüfungsgegenstand

## Allgemeine Versicherungswirtschaft

- Bedeutung der Versicherungswirtschaft einschätzen und beschreiben
- Kundendaten erheben, rechtliche Rahmenbedingungen einhalten
- Beratungsanlässe identifizieren, geeignete Kommunikationswege nutzen
- Individuelle Bedarfe analysieren und erläutern
- Individuelle, bedarfsgerechte Lösungen entwickeln und Angebote erstellen
- Ergänzende Serviceleistungen und weitere Schritte zur Vertragsschließung aufzeigen

# Abschlussprüfung Teil 2 - Prüfungsbereich

## Kundenbedarfsanalyse, Lösungsentwicklung und Versicherungsfallbearbeitung:

- Prüfungszeit 150 Minuten
- Gewichtung 30% der Endnote
- Praxisbezogene Aufgaben zur schriftlichen Bearbeitung
- "Sperrfach" muss zum Bestehen mindestens mit ausreichend abgeschlossen werden!

# Abschlussprüfung Teil 2 - Prüfungsgegenstand

## Kundenbedarfsanalyse, Lösungsentwicklung und Versicherungsfallbearbeitung

Über die bereits im Teil 1 geprüften Kompetenzen außerdem:

- Kundenanforderungen mit anderen Arbeits- und Geschäftsbereichen abstimmen
- Chancen und Risiken von Finanzanlagen beurteilen
- Auswirkungen auf das Unternehmen, betriebliche Kennzahlen sowie Kosten-Leistungs-Rechnung darstellen
- Versicherungsfälle regulieren

# Abschlussprüfung Teil 2 - Prüfungsgegenstand

## Kundenbedarfsanalyse, Lösungsentwicklung und Versicherungsfallbearbeitung

Über die bereits im Teil 1 geprüften Kundenbedarfsfelder außerdem:

- Vertiefte Kenntnisse der Felder “Mobilität und Reisen” sowie “Berufsausübung und Freizeitgestaltung”
- Alle weiteren Kundenbedarfsfelder (“Wohnen und Wohneigentum” ist nicht Bestandteil dieses Teils des Prüfungsbereiches)
- Regulierung von Versicherungsfällen
  - Grundlage ist eines von allen Kundenbedarfsfeldern!
  - Wird vom Ausbildenden nach dem betrieblichen Ausbildungsschwerpunkt festgelegt!

# Abschlussprüfung Teil 2 - Prüfungsbereich

## Wirtschafts- und Sozialkunde:

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

# Abschlussprüfung Teil 2 - Prüfungsbereich

## Kommunikation und Handeln im Kundenkontakt:

- Vorbereitungszeit 15 Minuten
- Prüfungszeit 15 Minuten
- Gewichtung 20% der Endnote
- Gesprächssimulation über eine von zwei zur Wahl gestellten praxisbezogenen Aufgaben:
- Grundlage ist eines der Kundenbedarfsfelder oder die "Absicherung von Nicht-Privatkunden"
  - Wird vom Ausbildenden nach dem betrieblichen Ausbildungsschwerpunkt festgelegt!

# Abschlussprüfung Teil 2 - Prüfungsgegenstand

## Kommunikation und Handeln im Kundenkontakt:

Der Prüfling soll nachweisen, dass er:

- Kundengespräche systematisch und zielorientiert führen
- Auf Kundenanfragen und –einwände eingehen
- Analoge und digitale Medien gesprächsunterstützend einsetzen sowie
- Über den Gesprächsbedarf hinausgehende Kundenbedarfe erkennen und ansprechen kann

# Abschlussprüfung Teil 2 - Prüfungsbereich

## Projektbezogene Prozesse in der Versicherungswirtschaft:

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

## Abschlussprüfung Teil 2 - Report

- Der Report umfasst 2 bis 4 Seiten
- Hinweise zur Erstellung der Reporte sowie zu Eignung der praxisbezogenen Aufgaben auf der Homepage der IHK-Braunschweig
- **NEU**: Abgabe der Reporte mit Bestätigung des Ausbilders spätestens am ersten Tag der schriftlichen GAP2
- Abgabe und Einreichung erfolgt elektronisch über die Homepage der IHK-Braunschweig
- Die Zugangsdaten sind ca. 4 Wochen gültig und werden rechtzeitig an die Prüflinge versandt
- Über jeden hochgeladenen Report werden die Ausbilder automatisch informiert

# Abschlussprüfung Teil 2 - Report

Im Report werden:

- Aufgabenstellung
- Zielsetzung
- Planung
- Vorgehen
- Ergebnis

beschrieben und der Prozess reflektiert, der zu dem Ergebnis geführt hat!

# Wie geht es nach der Prüfung weiter?

## Zugang Sachkunde für das Vermittlergewerbe lt. §34 GewO:

- §34d Versicherungsvermittler, Versicherungsberater - vorgesehen
- §34f Finanzanlagenvermittler – in Planung (möglicherweise mit Einschränkung)
- §34c Immobilienmakler - NEIN
- §34i Immobiliendarlehensvermittler - NEIN

# KVF-GUIDE

alle Informationen zur Neuordnung und zur neuen Ausbildung und Downloads zur Veranstaltung

finden Sie unter [www.kvf-guide.bwv.de](http://www.kvf-guide.bwv.de) oder



oder [www.braunschweig.ihk.de/neuordnung-versicherung-finanzen](http://www.braunschweig.ihk.de/neuordnung-versicherung-finanzen)



Die Seite wird nach und nach erweitert, bleiben Sie mit dem RSS-Feed auf dem Laufenden!

# Haben Sie Fragen???



## Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Bei Fragen kommen Sie gerne auf uns zu!

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg mit Ihren Auszubildenden und zukünftigen Fachkräften 😊