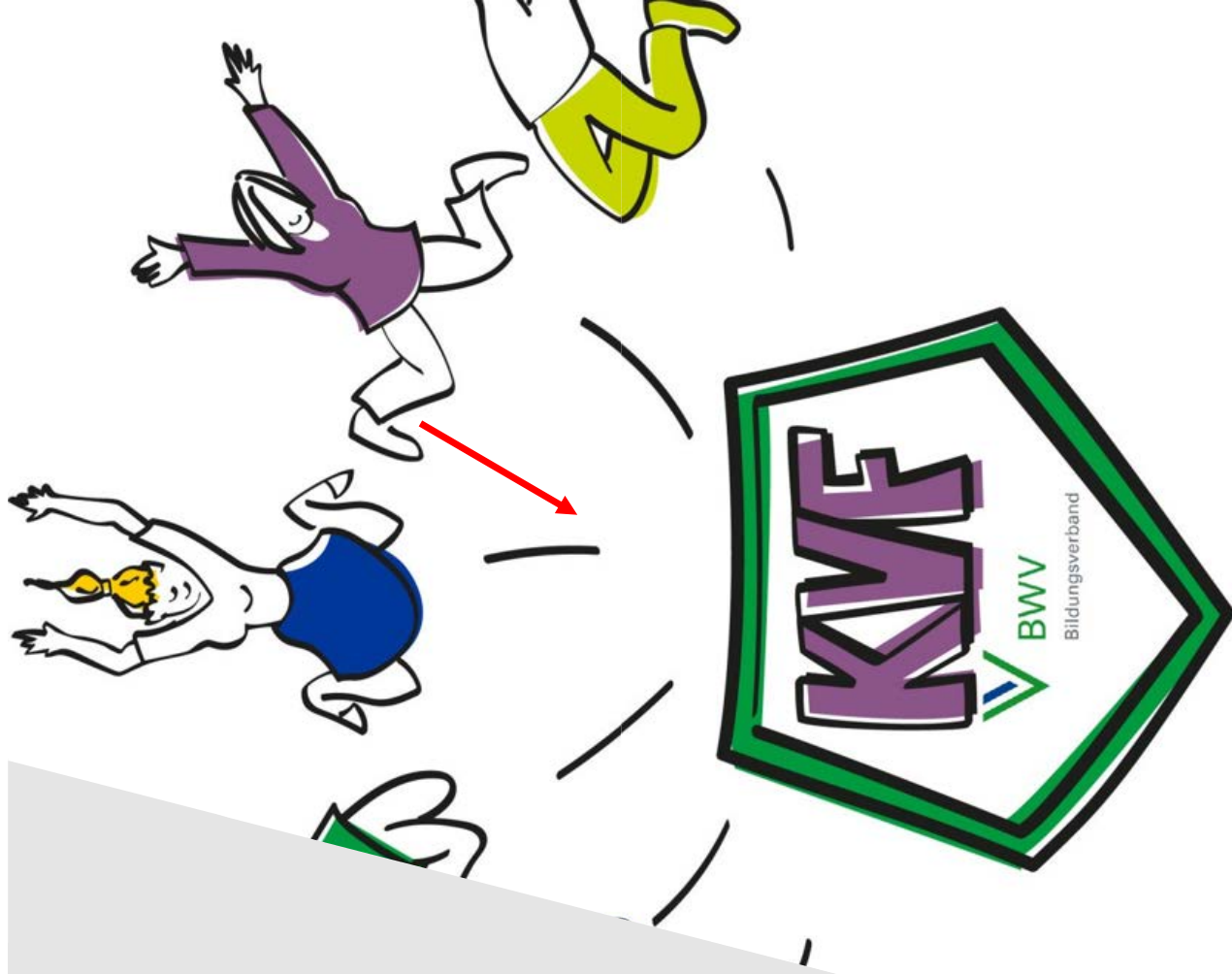




Infoveranstaltung zum neuen Berufsbild Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen

7. Juni 2022



Programm

1. **Begrüßung und Einführung**
Tobias Knahl, Handelskammer Hamburg
2. Die neue Ausbildungs-Verordnung (Sandra Hartmann / Vesna Kranjcec-Sang, BWV)
3. Neuerungen in der Berufsschule (Rüdiger Brose und Michael Merten, Berufliche Schule St. Pauli)
4. Die neue Abschlussprüfung, weitere Informationen und Ansprechpartner (Tobias Knahl)
5. Fragen & Antworten (Moderation durch Marcus Janßen, BWV Hamburg)

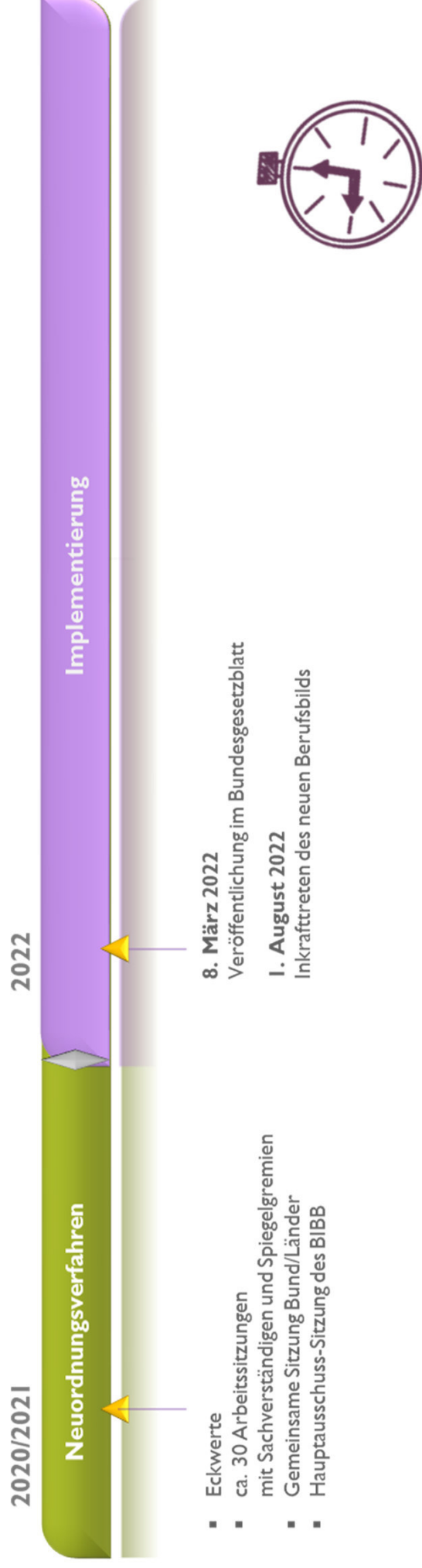
Akteure der Neuordnung



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



Zeitschiene des Neuordnungsverfahrens



Programm

1. Begrüßung und Einführung (Tobias Knahl, Handelskammer Hamburg)
2. **Die neue Ausbildungsverordnung**
Sandra Hartmann, Württembergische Versicherung AG
Vesna Kranjcec-Sang, BWV Bildungsverband
3. Neuerungen in der Berufsschule (Rüdiger Brose und Michael Merten, Berufliche Schule St. Pauli)
4. Die neue Abschlussprüfung, weitere Informationen und Ansprechpartner (Tobias Knahl)
5. Fragen & Antworten (Moderation durch Marcus Janßen, BWV Hamburg)

Was ist neu?



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

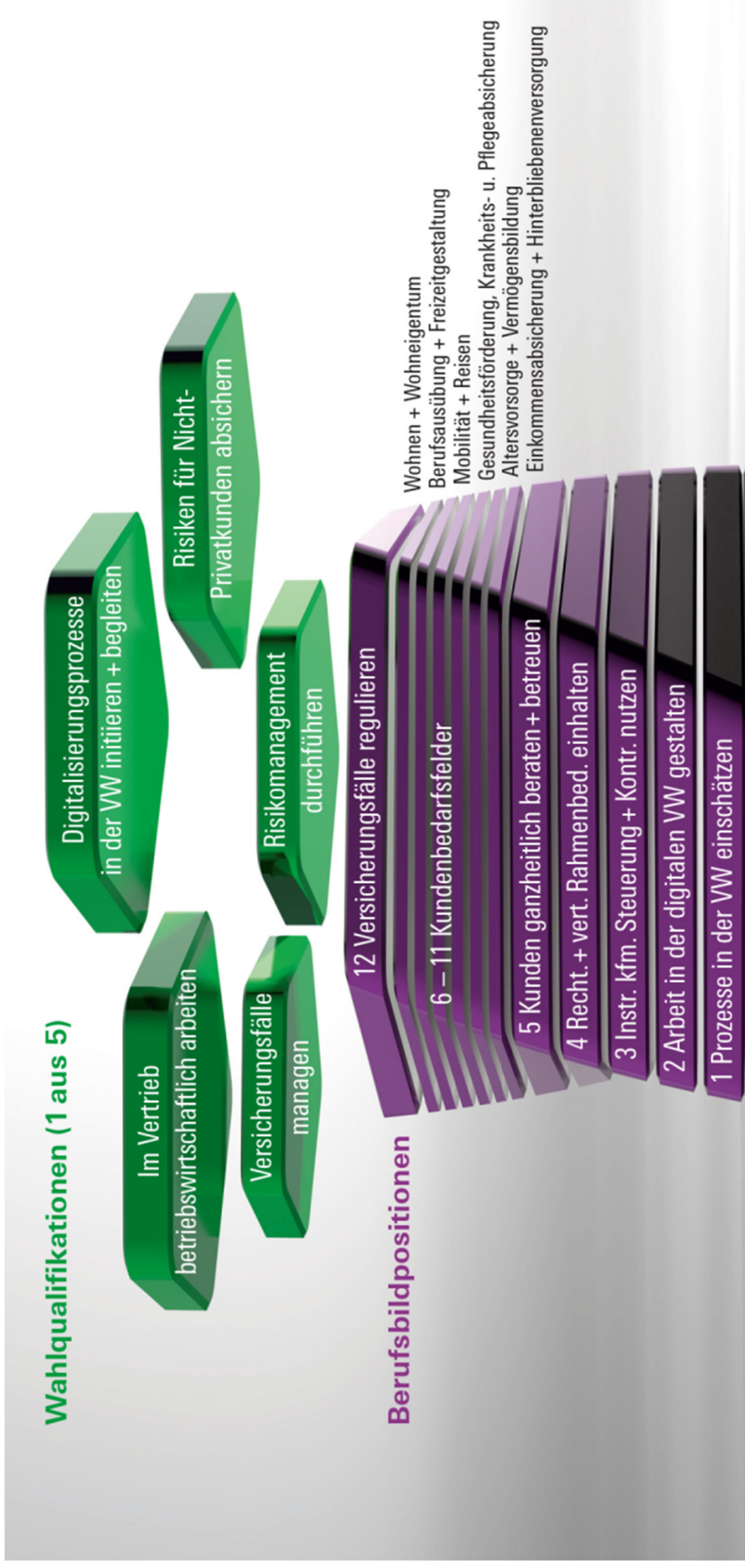
Neue Struktur der Ausbildung	Agile Arbeits- und Projektmethoden
Kundenbedarfsfelder statt Produkt-/Spartenorientierung	Stärkung der Wahlqualifikationen
Finanzanlage als ein Element der Kernqualifikation	Neue inhaltliche Ausgestaltung der Wahlqualifikationen
Digitalisierung	Gestreckte Abschlussprüfung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



Neue Struktur der Ausbildung



Strukturmodell Kaufleute für Versicherungen und Finanzanlagen



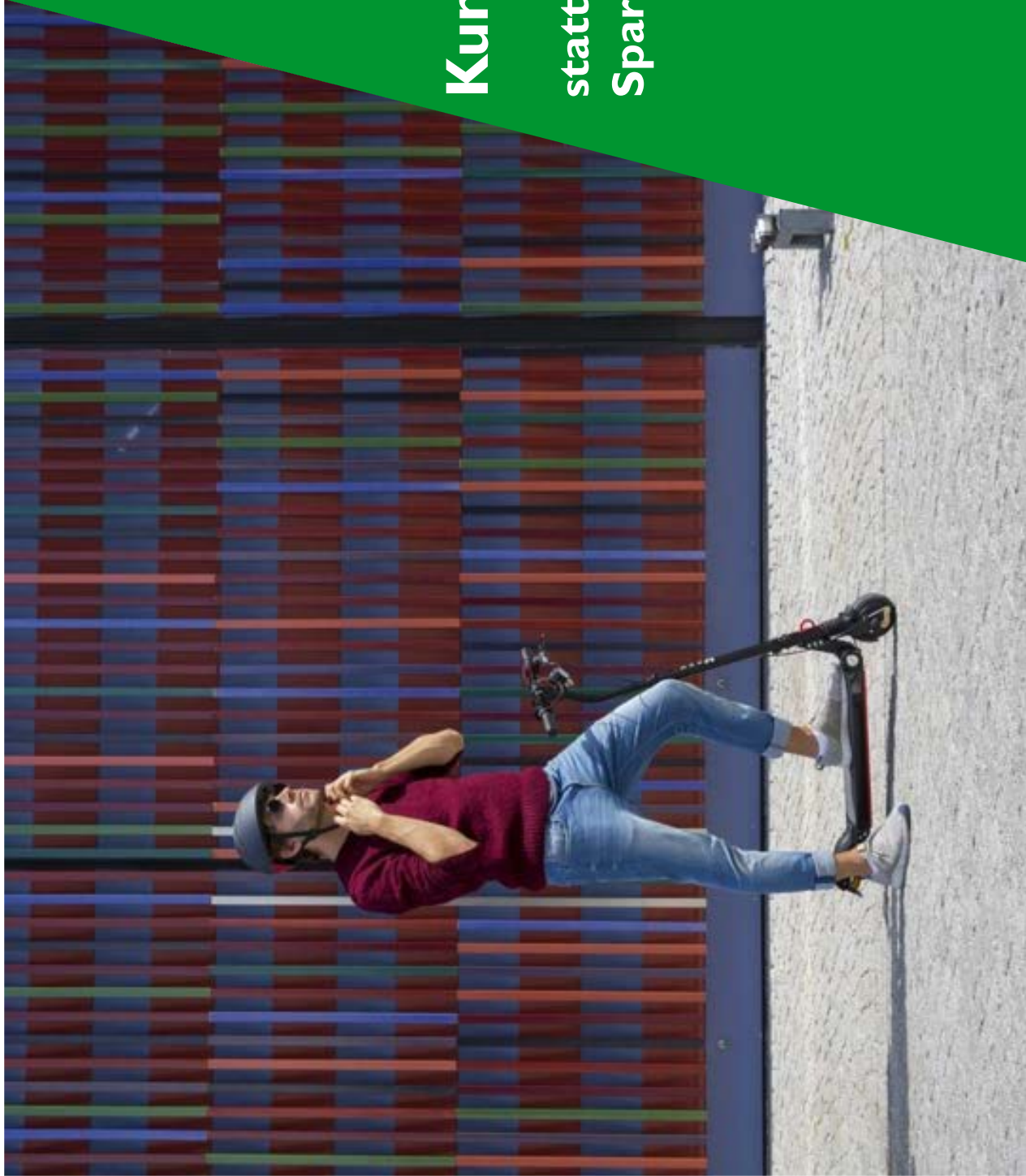
Änderung der Standardberufsbildpositionen

➡ 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

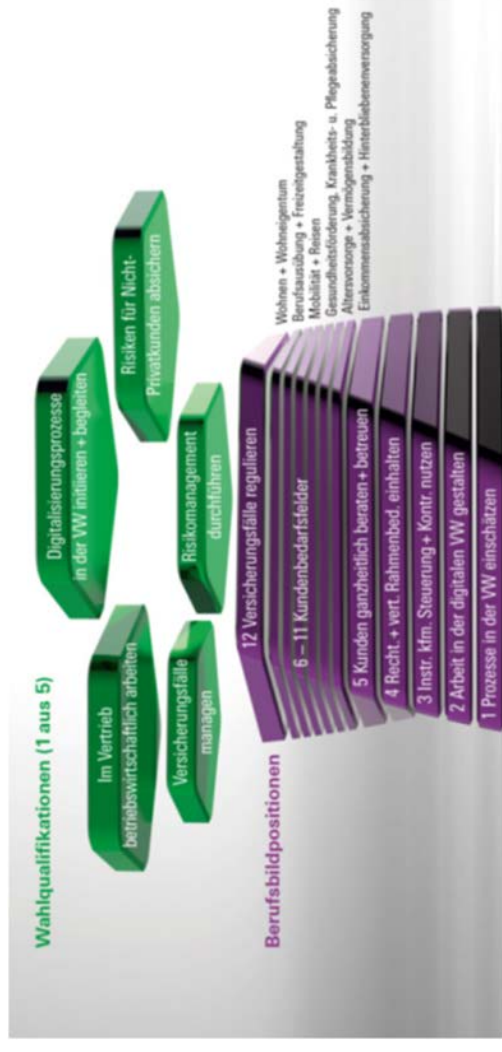




Kundenbedarfsfelder

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

Wohnen und Wohneigentum absichern



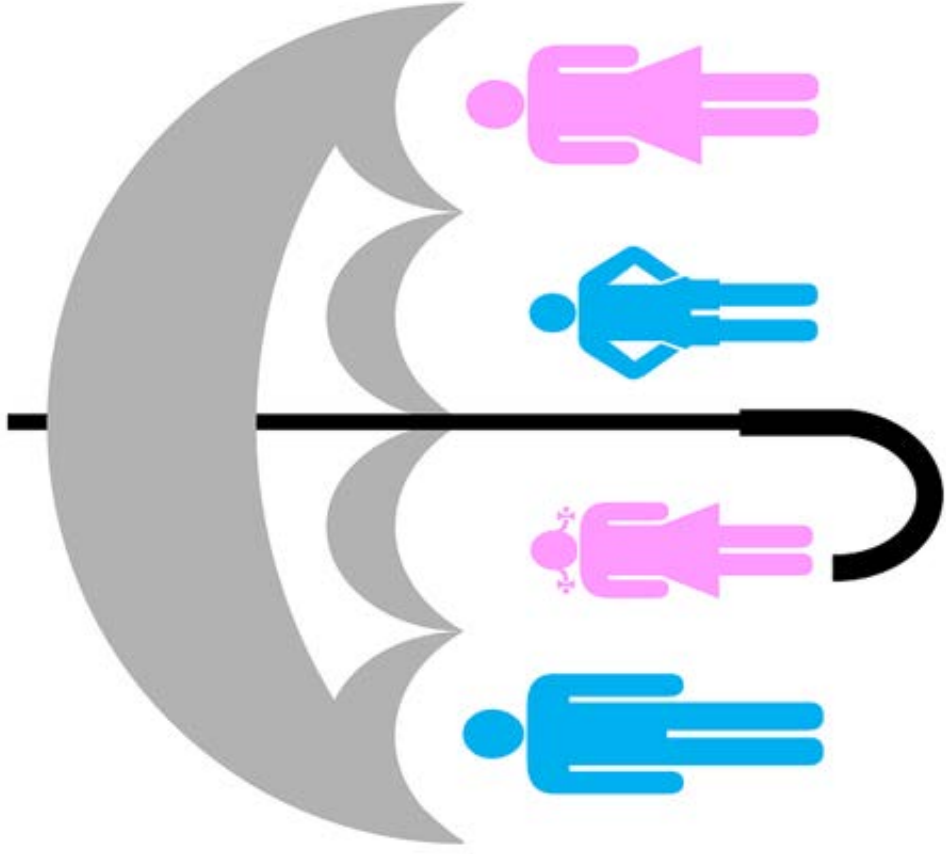
6	Wohnen und Wohneigentum absichern (§ 4 Absatz 2 Nummer 6)	<p>a) Beratungsanlässe bei Privatkunden erkennen und nutzen, insbesondere Gründung eines Hausstandes und Veränderung einer Wohnsituation</p> <p>b) individuelle Bedarfe der Kundinnen und Kunden analysieren sowie Möglichkeiten der Risikoprävention und -absicherung aufzeigen</p> <p>c) Kundinnen und Kunden Lösungsmöglichkeiten zur Bedarfsdeckung durch private Versicherungen aufzeigen</p> <p>d) Angebote für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen, auch im Hinblick auf Rechtsstreitigkeiten und Ansprüche Dritter, sowie die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläutern</p> <p>e) Kundinnen und Kunden ergänzende Serviceleistungen aufzeigen</p> <p>f) versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit Wohnen und Wohneigentum einhalten</p>
---	-----------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Einkommen absichern und Hinterbliebene versorgen



11	Einkommen absichern und Hinterbliebene versorgen (§ 4 Absatz 2 Nummer 11)	<p>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</p> <p>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 Versicherungen beachten</p> <p>c) Kundinnen und Kunden Lösungsmöglichkeiten zur Bedarfsdeckung durch private Versicherungen aufzeigen, unter Berücksichtigung staatlicher sowie sonstiger Förderungen</p> <p>d) Chancen und Risiken von Versicherungen kundentypisch beurteilen und darstellen, insbesondere solcher Versicherungen, die als Anlageform offene Investmentvermögen nutzen</p> <p>e) Angebote für kundengerechte Versicherungsleistungen erstellen sowie die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläutern</p> <p>f) Kundinnen und Kunden ergänzende Serviceleistungen aufzeigen</p> <p>g) versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit Einkommenssicherung und Hinterbliebenenversorgung einhalten</p>
----	---------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

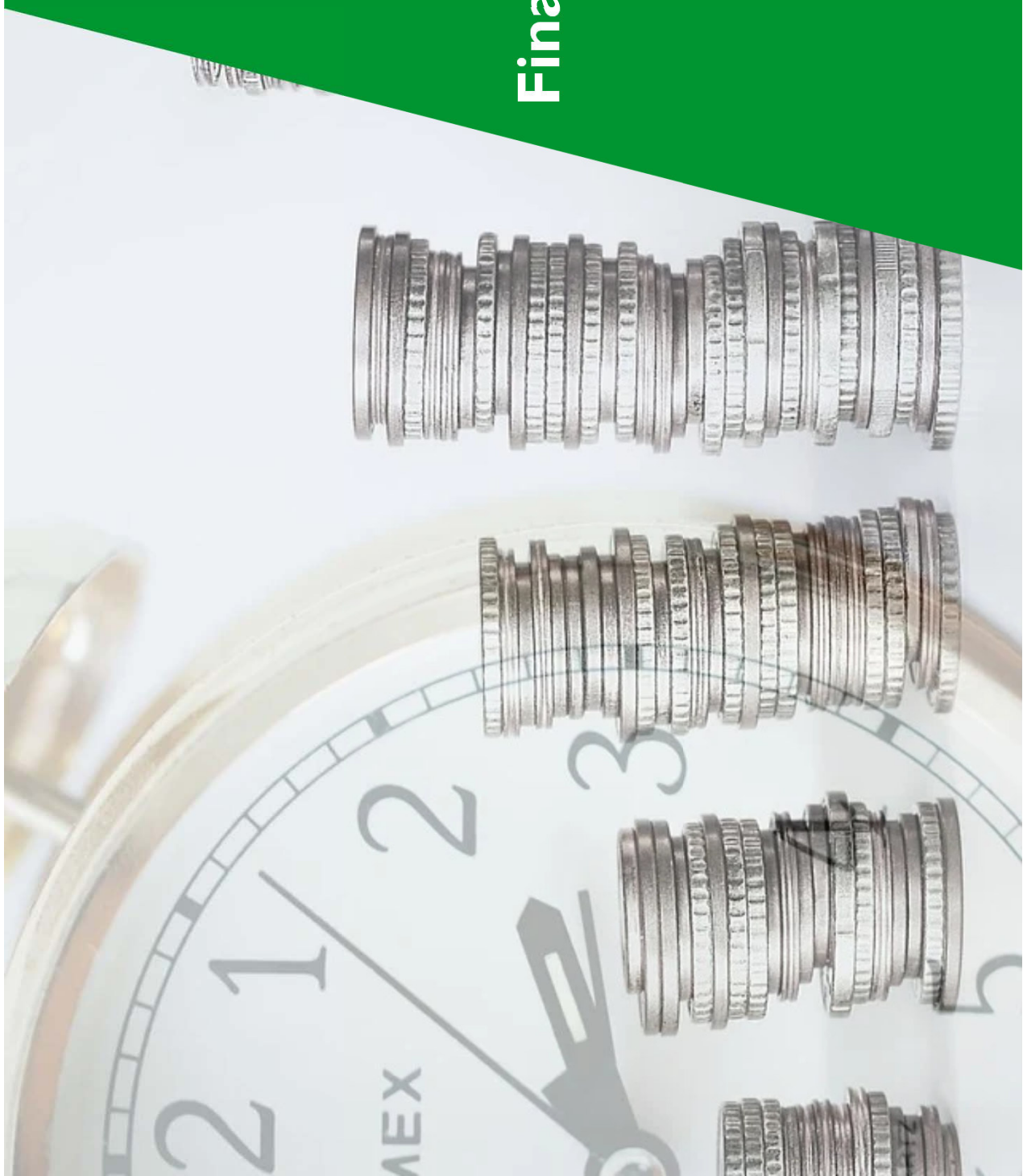
Berufsausübung und Freizeitgestaltung absichern



7	Berufsausübung und Freizeitgestaltung absichern (§ 4 Absatz 2 Nummer 7)	<ul style="list-style-type: none">a) Beratungsanlässe bei Privatkunden erkennen und nutzen, insbesondere in den Bereichen der Berufsausübung und der Freizeitgestaltungb) 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 einbeziehenc) Kundinnen und Kunden Lösungsmöglichkeiten zur Bedarfsdeckung durch private Versicherungen aufzeigend) Angebote für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen und die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläuterne) Kundinnen und Kunden ergänzende Serviceleistungen aufzeigenf) versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit Berufsausübung und Freizeitgestaltung einhalten
---	----------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



Finanzanlagen



Für das Alter vorsorgen und Vermögen bilden



Lernfelder 10 und 11 -
parallele Unterrichtung

10	Für das Alter vorsorgen und Vermögen bilden (§ 4 Absatz 2 Nummer 10)	<p>a) Beratungsanlässe bei Privatkunden erkennen und nutzen, insbesondere in den Bereichen Altersvorsorge und Vermögensbildung für weitere Lebenssituationen</p> <p>b) individuelle Bedarfe der Kundinnen und Kunden analysieren sowie Möglichkeiten der Risikoprävention und -absicherung aufzeigen und dabei die Leistungen und Anspruchsvoraussetzungen der staatlich geregelten Altersvorsorge einbeziehen und sonstige Vorsorgungen beachten</p> <p>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 Altersvorsorge als Ergänzung einbeziehen</p> <p>d) Kundinnen und Kunden Lösungsmöglichkeiten für die Vermögensbildung aufzeigen</p> <p>e) Chancen und Risiken von Finanzanlageformen, insbesondere von offenen Investmentvermögen, zur Altersvorsorge und Vermögensbildung kundenorientiert beurteilen und darstellen</p> <p>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</p> <p>g) Kundinnen und Kunden ergänzende Serviceleistungen aufzeigen</p> <p>h) versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit Altersvorsorge und Vermögensbildung einhalten</p>
----	----------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



Digitalisierung



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



Nachhaltigkeit



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 Standardberufspositionen

- ▶ Umweltschutz und Nachhaltigkeit



Agile Arbeits- und Projektmethoden



Agile Arbeits- und Projektmethoden

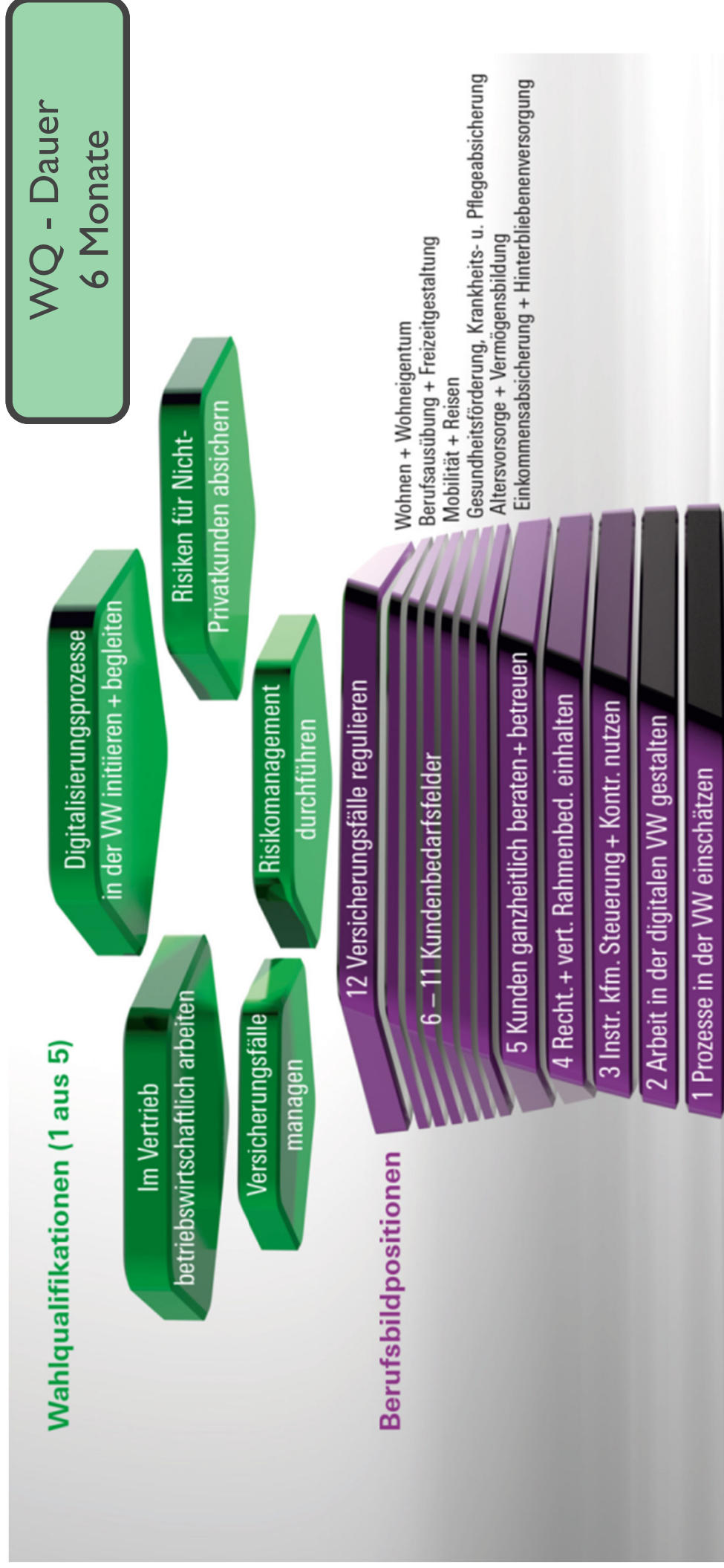
Verankerung in den berufsprofilgebenden BBP z.B.

- ▶ 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



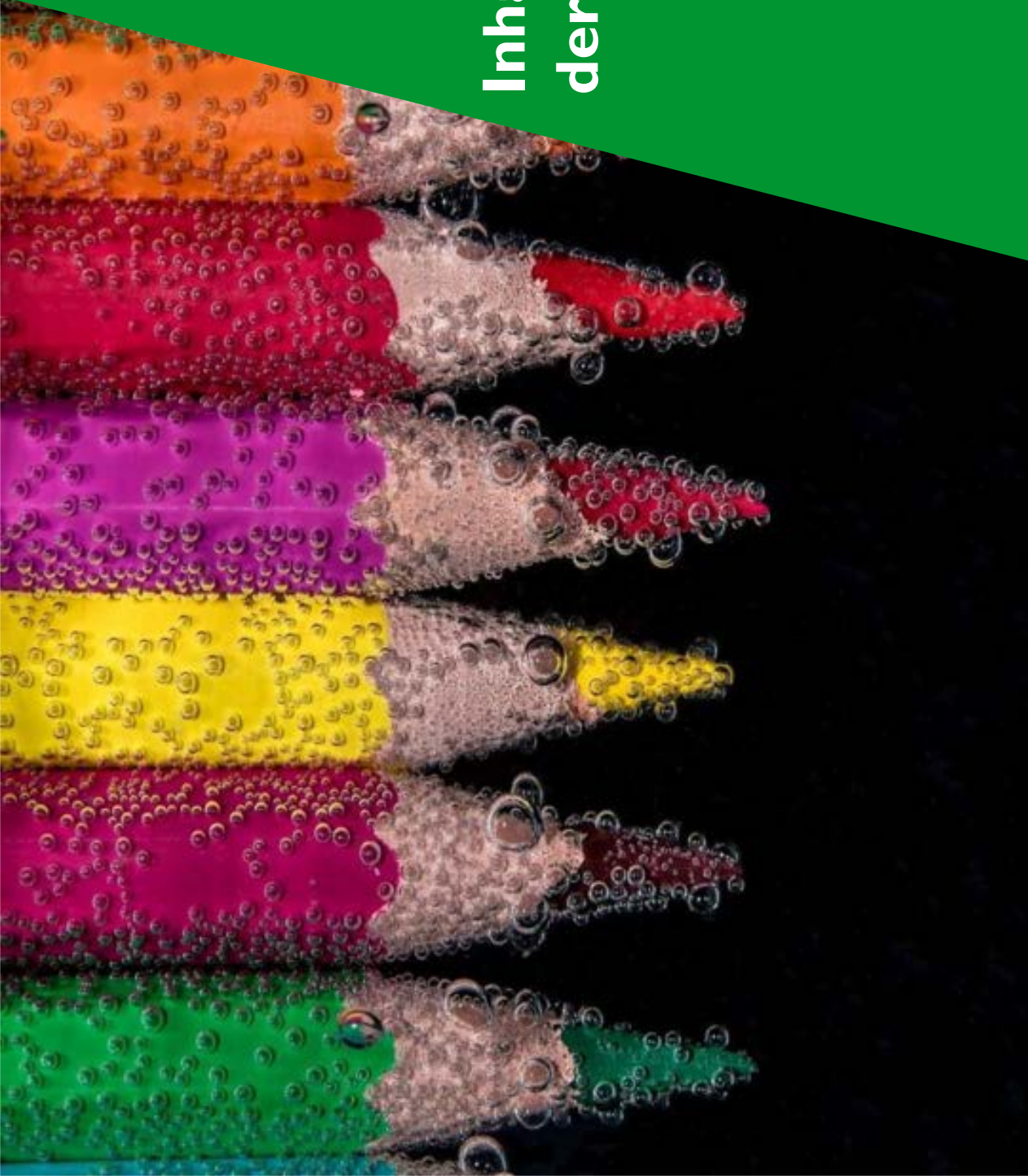
Stärkung der Wahlqualifikationen

Strukturmodell Kaufleute für Versicherungen und Finanzanlagen





Inhaltliche Ausgestaltung der Wahlqualifikationen



WQ I Versicherungsfälle managen



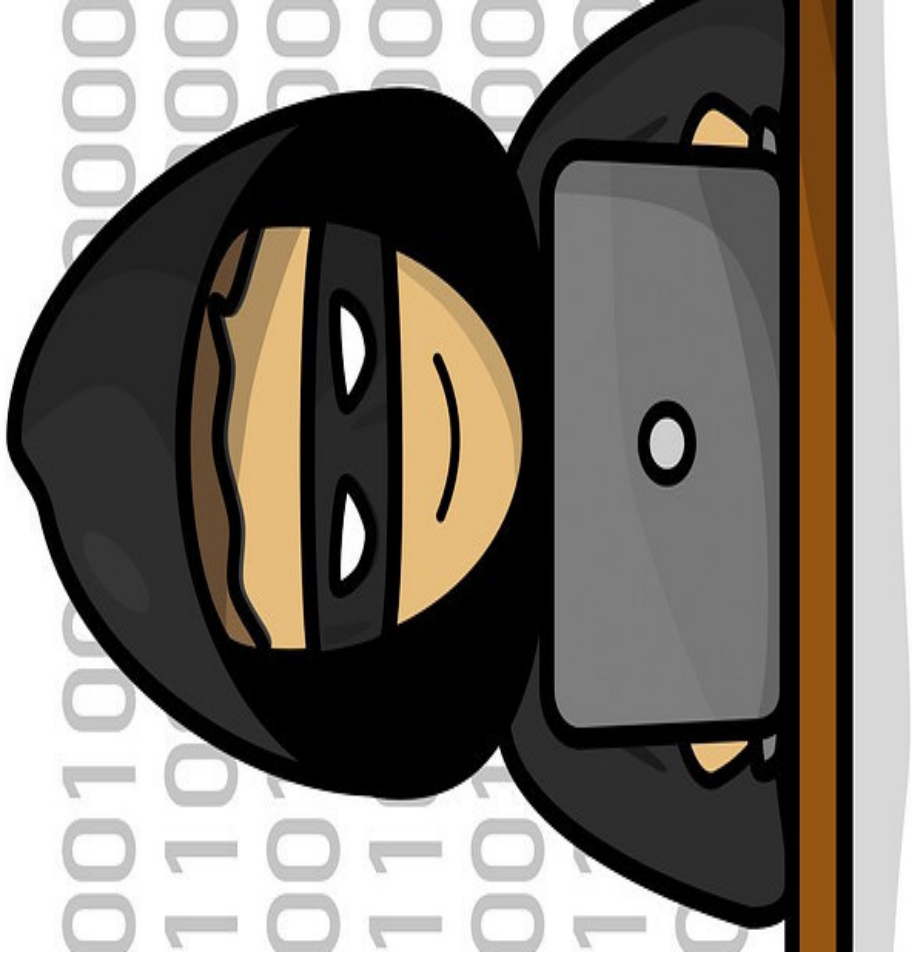
1	Versicherungsfälle managen (§ 4 Absatz 3 Nummer 1)	<ul style="list-style-type: none">a) komplexe Versicherungsfälle identifizieren, Kundinnen und Kunden beim weiteren Regulierungsprozess betreuen sowie Serviceleistungen organisierenb) Sachverhalte beurteilen, Leistungen dem Umfang nach abschätzen und Schadenreserven bedarfsgerecht bildenc) Kostenbeteiligung Dritter und des Versicherungsnehmers aufgrund rechtlicher Vorschriften prüfen und einfordern, Kundinnen und Kunden sowie Vertriebspartnern die Regulierungsentscheidung begründend) Analysen zu Schadenentwicklungen durchführen und Maßnahmen vorschlagene) Prozesse im Management von Versicherungsfällen 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)	<ul style="list-style-type: none">a) Erfolgsfaktoren für das Arbeiten in einer Vertriebs- einheit oder in der Vertriebsunterstützung be- schreibenb) Kennzahlen für das Arbeiten in einer Vertriebsein- heit oder in der Vertriebsunterstützung ermitteln und beurteilenc) strategische Marketingmaßnahmen für eine Ver- triebseinheit oder für die Vertriebsunterstützung entwickeln, durchführen und bewertend) Maßnahmen zur Kundengewinnung und zum Aus- bau bestehender Kundenbeziehungen planen, durchführen und bewertene) Optimierungsmaßnahmen für Kundenbestände planen, durchführen und bewertenf) 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 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>
---	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Übersicht der Lernfelder

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 Bedarfsfeld Wohnen beraten
5	Kunden im Bedarfsfeld Rechtstreitigkeiten und Ansprüche Dritter beraten
6	Kunden im Bedarfsfeld Mobilität und Reisen beraten
7	Kunden im Bedarfsfeld Arbeitskraft beraten
8	Kunde im Bedarfsfeld Gesundheit beraten
9	Geschäftsprozesse erfassen und dokumentieren
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

Programm

1. Begrüßung und Einführung (Tobias Knahl, Handelskammer Hamburg)
2. Die neue Ausbildungs-Verordnung (Sandra Hartmann / Vesna Kranjcec-Sang, BWV)
3. **Neuerungen in der Berufsschule**
Rüdiger Brose und Michael Merten, Berufliche Schule St. Pauli
4. Die neue Abschlussprüfung, weitere Informationen und Ansprechpartner (Tobias Knahl)
5. Fragen & Antworten (Moderation durch Marcus Janßen, BWV Hamburg)

Berufsschule

1. Organisation
2. Lehrplan / Unterricht



Organisation

Blockklasse (I)

- 2 ½ oder 3- jährige Ausbildung
- ca. 30 Stunden / Woche
- 4 oder 5 Blöcke
- Erster Schultag: 24.10.2022

Teilzeitklasse (IT)

- 3- jährige Ausbildung
- 12 Stunden / Woche
- 1x 8 Stunden, 1 x 4 Stunden
- Erster Schultag:
klassenabhängig ab 18.08.2022

Organisation

- Digitale Ausstattung:
 - Smartboards in jedem Klassenraum
 - i-Pads
 - i-Pad-Klassen
 - Lernmanagementsystem MOODLE
 - ...
- Lehrmittelausgabe
- „grüne Klassenzimmer“
- ...



Lehrplan

Highlights

- Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzanlagen
- Schwerpunkt Finanzen in eigenem Lernfeld integriert
- Rahmenlehrplan ausgehend von sog. „Bedarfsfeldern“
- „neue Lernfelder“
- ab 08 / 2022 mit dem Bedingungswerk „Proximus 5“

Lehrplan / Unterricht

13 Lernfelder

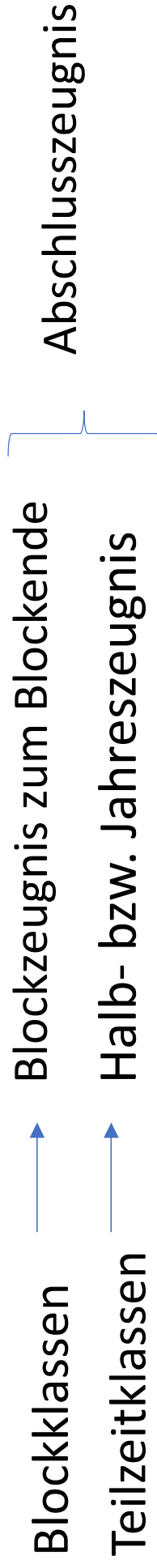
- Ausgangspunkt: Bedarfsfeld eines Privatkunden, z.B.
 - *Wohnen*: WohngebäudeVers., HausratVers., GlasVers.
 - *Reisen*: KfzVers., ReiseVers., AuslandsKV→ Zusammenlegung von Produkten / Inhalten
→ z.T. auch neue Produkte und Wegfall einzelner Produkte
- „neue“ Lernfelder:
 - „Kommunikation“ mit (digitalen) Vertriebskanälen
 - „Projektmanagement“ mit Kosten- und Leistungsrechnung
 - „Finanzanlagen“

Lehrplan / Unterricht

Weitere Fächer

- (Fach-) Englisch
- EDV
- Sprache- und Kommunikation
- Wirtschaft und Gesellschaft

Zeugnisse



Lehrplan / Unterricht

Lernfelder	Nr.	Zeitrichtwerte in Unterrichtsstunden		
		1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
	1	Die eigene Rolle im Betrieb und Arbeitsleben mit- gestalten	40	
	2	Kundenberatungsgespräche zu Versicherungsver- trägen vorbereiten	40	
	3	Kunden über verschiedene Kommunikations- und Vertriebskanäle gewinnen	40	
	4	Kunden im Bedarfswelt Wohnen beraten	120	
	5	Kunden im Bedarfswelt Rechtstreitigkeiten und An- sprüche Dritter beraten	80	
	6	Kunden im Bedarfswelt Mobilität und Reisen bera- ten	80	
	7	Kunden im Bedarfswelt Arbeitskraft beraten	60	

Anmerkungen

- relevant für Teil 1
der
Abschlussprüfung
- nach 18 Monaten

Lehrplan / Unterricht

Lernfelder Nr.	Zeitrichtwerte in Unterrichtsstunden		
	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr

8	Kunden im Bedarfsweld Gesundheit beraten		60	
9	Geschäftsprozesse erfassen und dokumentieren		80	
10	Kunden im Bedarfsweld Finanzanlagen beraten			60
11	Kunden im Bedarfsweld Altersversorgung und Absicherung der Hinterbliebenen beraten			60
12	Geschäftsprozesse steuern und Bestandskundenschaft im Lebenszyklus binden			80
13	Wirtschaftliche Einflüsse auf den Versicherungsmarkt analysieren und beurteilen			80
Summen: insgesamt 880 Stunden		320	280	280

Anmerkungen

- LF 09 und LF 12
→ Rechnungswesen
- LF 10 Finanzanlagen
→ § 34f GewO Anerkennung
- LF 13
→ vermischt BWL und VWL

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Weitere Informationen

<https://bs11.hamburg.de/>

<https://bs11.hamburg.de/berufschule/kaufleute-fuer-versicherungen-und-finanzen/>



Programm

1. Begrüßung und Einführung (Tobias Knahl, Handelskammer Hamburg)
2. Die neue Ausbildungs-Verordnung (Sandra Hartmann / Vesna Kranjcec-Sang, BWV)
3. Neuerungen in der Berufsschule (Rüdiger Brose und Michael Merten, Berufliche Schule St. Pauli)
4. **Die neue Abschlussprüfung, weitere Informationen und Ansprechpartner Tobias Knahl**
5. Fragen & Antworten (Moderation durch Marcus Janßen, BWV Hamburg)



Gestreckte Abschlussprüfung



Neuerungen bei der Prüfungsstruktur

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

Übersicht der Prüfungsbereiche

Teil der Prüfung	Prüfungsbereich
Teil 1 (GAP 1)	Allgemeine Versicherungswirtschaft
Teil 2 (GAP 2)	Kundenbedarfsanalyse Lösungsentwicklung Versicherungsfallbearbeitung
	Wirtschafts- und Sozialkunde
	Kommunikation und Handeln im Kundenkontakt
	Projektbezogene Prozesse in der Versicherungswirtschaft

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)

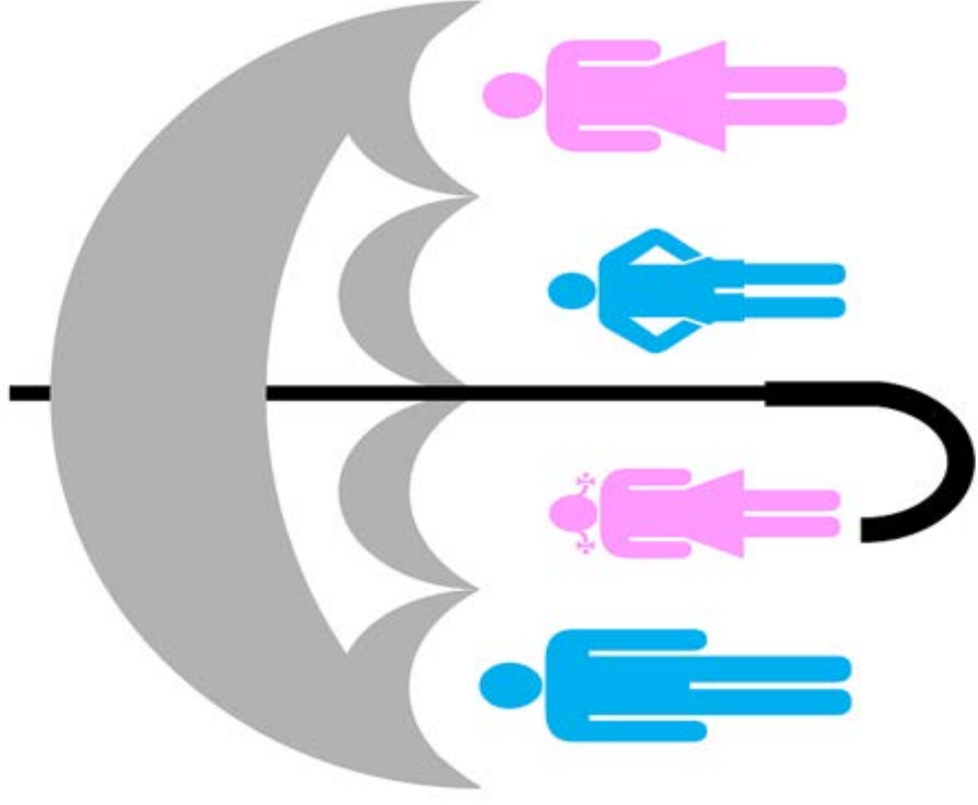


Inhalte der GAP I bei Wohnen und Wohneigentum absichern



6	Wohnen und Wohneigentum absichern (§ 4 Absatz 2 Nummer 6)	<p>a) Beratungsanlässe bei Privatkunden erkennen und nutzen, insbesondere Gründung eines Hausstandes und Veränderung einer Wohnsituation</p> <p>b) individuelle Bedarfe der Kundinnen und Kunden analysieren sowie Möglichkeiten der Risikoprävention und -absicherung aufzeigen</p> <p>c) Kundinnen und Kunden Lösungsmöglichkeiten zur Bedarfsdeckung durch private Versicherungen aufzeigen</p> <p>d) Angebote für kundengerechte Versicherungsleistungen erstellen, auch im Hinblick auf Rechtsstreitigkeiten und Ansprüche Dritter, sowie die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläutern</p> <p>e) Kundinnen und Kunden ergänzende Serviceleistungen aufzeigen</p> <p>f) versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit Wohnen und Wohneigentum einhalten</p>
---	-----------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Inhalte der GAP I bei Berufsausübung und Freizeitgestaltung absichern



7	Berufsausübung und Freizeitgestaltung absichern (§ 4 Absatz 2 Nummer 7)	<p>a) Beratungsanlässe bei Privatkunden erkennen und nutzen, insbesondere in den Bereichen der Berufsausübung und der Freizeitgestaltung</p> <p>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</p>
		<p>c) Kundinnen und Kunden Lösungsmöglichkeiten zur Bedarfsdeckung durch private Versicherungen aufzeigen</p> <p>d) Angebote für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen und die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläutern</p> <p>e) Kundinnen und Kunden ergänzende Serviceleistungen aufzeigen</p> <p>f) versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit Berufsausübung und Freizeitgestaltung einhalten</p>

Inhalte der GAP I bei Mobilität und Reisen absichern



8	Mobilität und Reisen absichern (§ 4 Absatz 2 Nummer 8)	<p>a) Beratungsanlässe bei Privatkunden erkennen und nutzen, insbesondere die motorisierte und nicht-motorisierte Teilnahme am Straßenverkehr sowie das Reisen</p> <p>b) individuelle Bedarfe der Kundinnen und Kunden analysieren sowie Möglichkeiten der Risikoprävention und -absicherung aufzeigen</p> <p>c) Kundinnen und Kunden Lösungsmöglichkeiten zur Bedarfsdeckung durch private Versicherungen aufzeigen</p> <p>d) Angebote für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen, auch im Hinblick auf Rechtsstreitigkeiten und Ansprüche Dritter, sowie die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläutern</p> <p>e) Kundinnen und Kunden ergänzende Serviceleistungen aufzeigen</p> <p>f) versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit Mobilität und Reisen einhalten</p>
---	-----------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

GAP 2 – schriftlicher Prüfungsbereich

Kundenbedarfsanalyse, Lösungsentwicklung, Versicherungsfallbearbeitung

Prüfungsgegenstand

- ▶ weitere Inhalte aus den Kundenbedarfspfaltern 7 + 8
- ▶ alle Inhalten aus den Kundenbedarfspfaltern 9 + 10 + 11
- ▶ Versicherungsfälle für eines der 6 Kundenbedarfspfeiler 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



Mündliche Prüfungsteile



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 bzw. -instrument	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
	Wirtschafts- und Sozialkunde	schriftlich	60	10
	Kundengespräch	mündlich	höchstens 15 + 15 Vorbereitung	20
	Fallbezogenes Fachgespräch	mündlich	höchstens 20	20

Sperrfach bei der schriftlichen Prüfung im Teil 2 (GAP 2)

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Rüdiger Brose

☎ 040 428973-0

✉ ruediger.brose@hibb.hamburg.de



Marcus Janßen

☎ 040 3346586-10

✉ marcus.janssen@bww-hamburg.de

Dagmar Kernreich

☎ 040 36138-267.

✉ dagmar.kernreich@hk24.de



Stephanie Kreutziger

☎ 040 36138-267

✉ stephanie.kreutziger@hk24.de



Sandra Hartmann

☎ 0711 662-721981

✉ sandra.hartmann@wuerttembergische.de

Tobias Knahl

☎ 040 36138-267

✉ tobias.knahl@hk24.de

Vesna Kranjčec-Sang

☎ 089 922001-832

✉ vesna.kranjcec-sang@bww.de



Informationen zur Neuordnung, zur neuen Ausbildung und Downloads zur Veranstaltung finden Sie unter [KVF-Guide \(bww.de\)](https://kvf-guide.bww.de)

Eine kurze Zusammenfassung der Neuerungen entnehmen Sie im Film

https://kvf-guide.bww.de/downloads/Filme/Film_Neuordnung_KVF_720p_.mp4

www.hk24.de, Dok.-Nr. I 5076

KVf-GUIDE

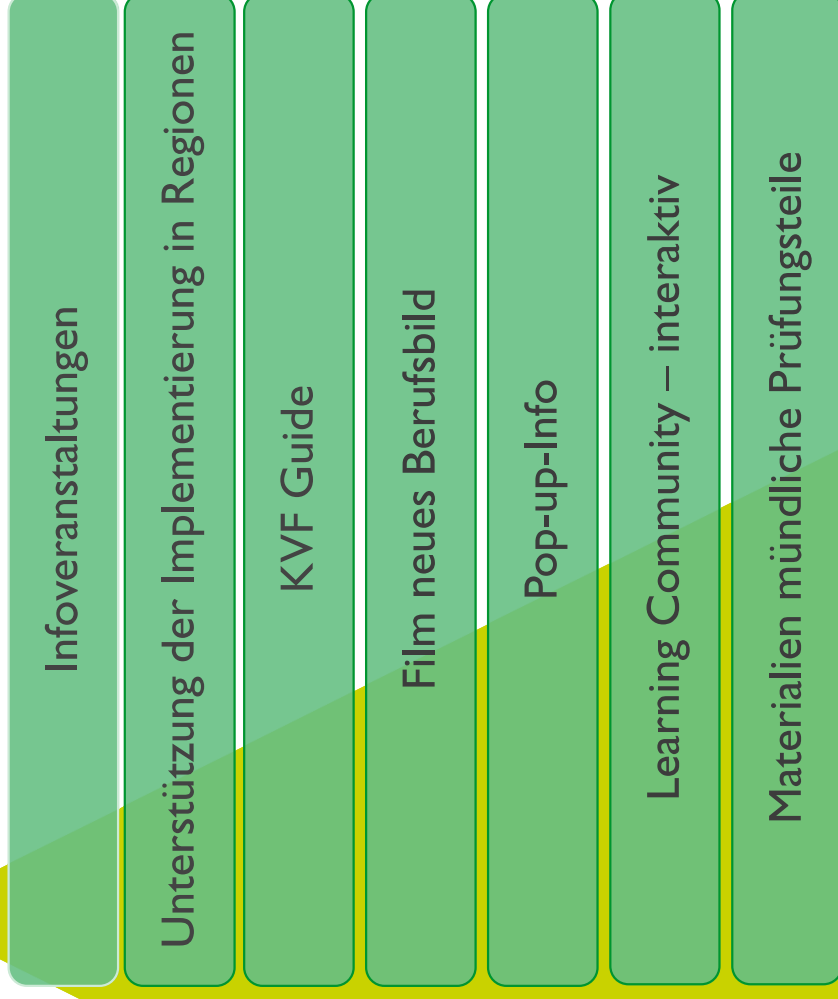
**alle Informationen zur Neuordnung und zur neuen Ausbildung
und Downloads zur Veranstaltung**

finden Sie unter www.kvf-guide.bwv.de oder



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

Geplante Elemente – Rollout Phase I – 2022





Mobilität und Reisen absichern

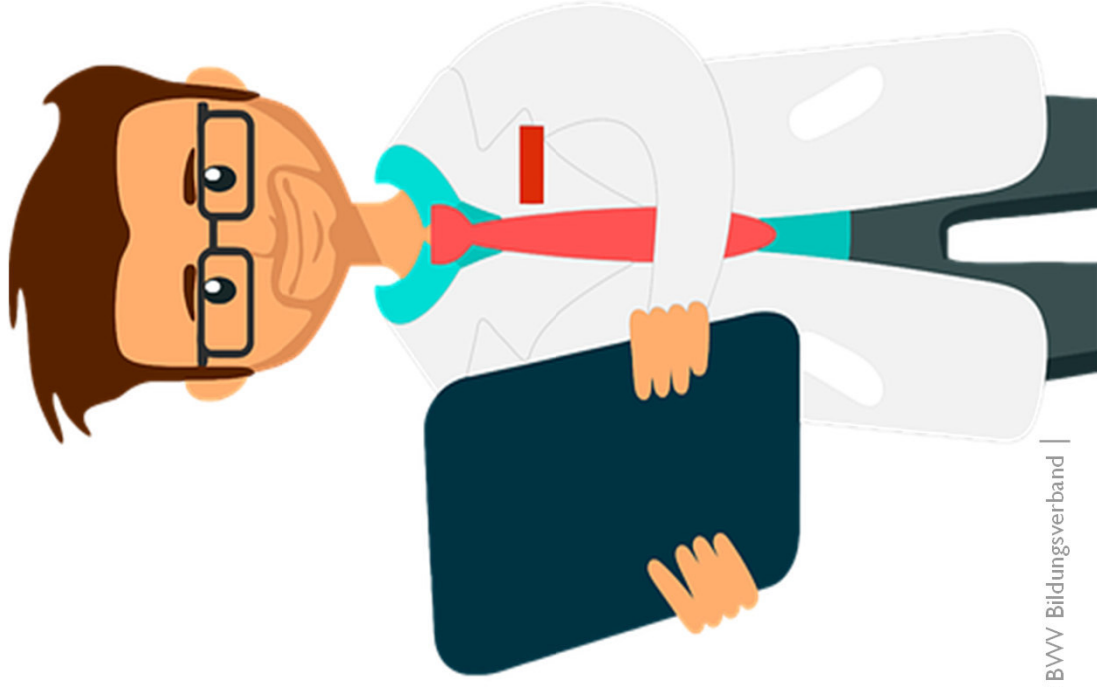


8

Mobilität und Reisen absichern
(§ 4 Absatz 2 Nummer 8)

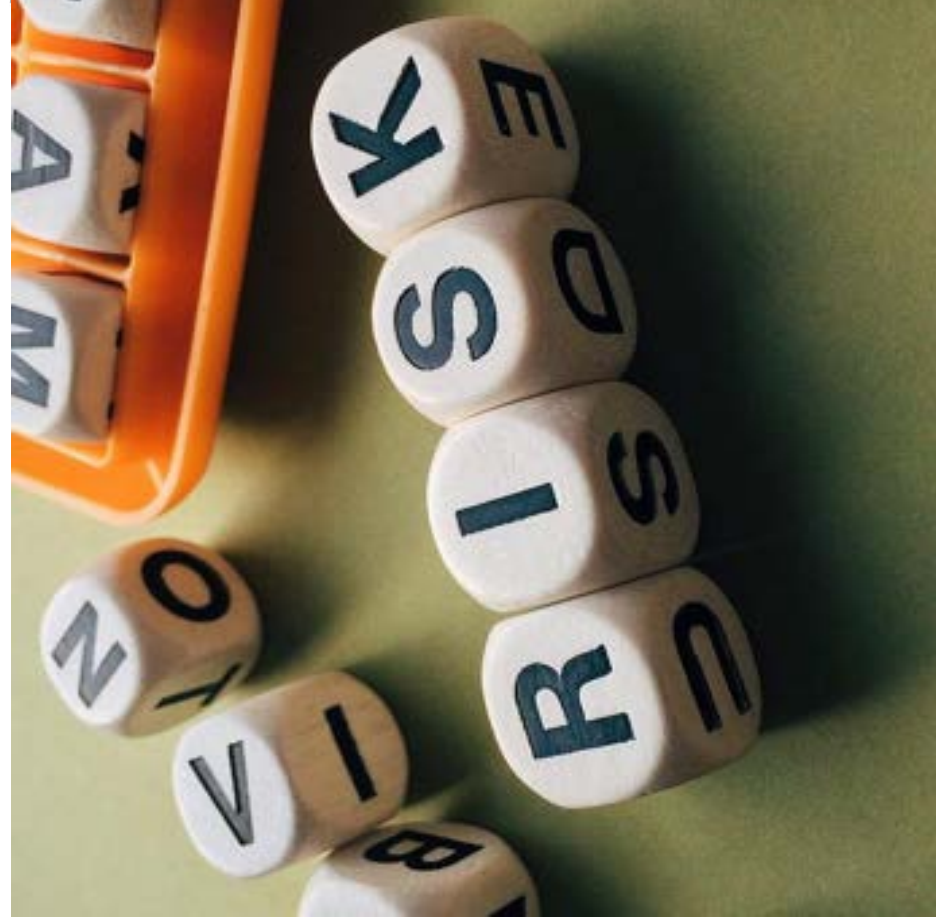
- a) **Beratungsanlässe** bei Privatkunden erkennen und nutzen, insbesondere die motorisierte und nicht-motorisierte Teilnahme am Straßenverkehr sowie das Reisen
- b) individuelle **Bedarfe** der Kundinnen und Kunden analysieren sowie Möglichkeiten der Risikoprävention und -absicherung aufzeigen
- c) 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

Gesundheit fördern, Krankheit und Pflege absichern



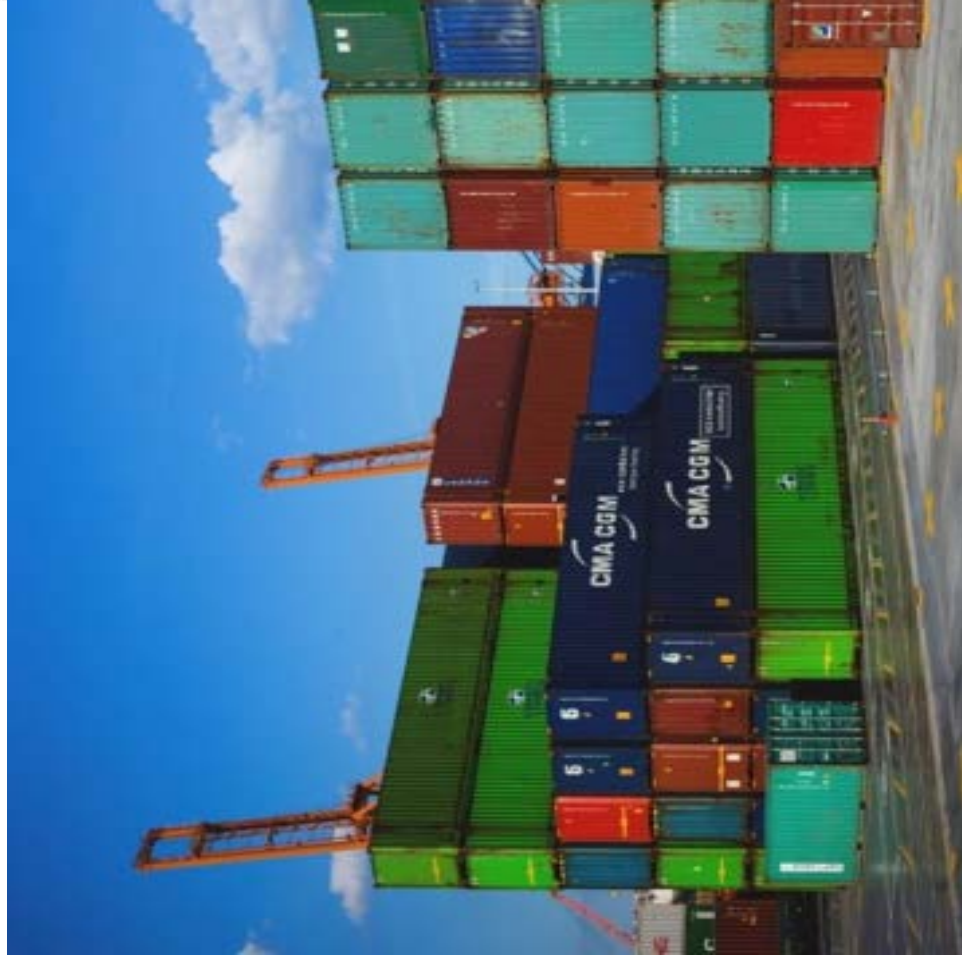
9	Gesundheit fördern, Krankheit und Pflege absichern (§ 4 Absatz 2 Nummer 9)	<p>a) Beratungsanlässe bei Privatkunden zu Maßnahmen der Gesunderhaltung sowie zu Krankheits- und Pflegesituationen erkennen und nutzen</p> <p>b) individuelle Bedarfe der Kundinnen und Kunden analysieren, Möglichkeiten der Risikoprävention und -absicherung sowie der Gesundheitsförderung aufzeigen und dabei die Leistungen und Anspruchsvoraussetzungen der staatlich geregelten Grundversorgung einbeziehen und sonstige Versorgungsleistungen beachten</p> <p>c) Kundinnen und Kunden Lösungsmöglichkeiten zur Bedarfsdeckung durch private Versicherungen aufzeigen, auch unter Berücksichtigung staatlicher sowie sonstiger Förderungen</p> <p>d) Angebote für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen sowie die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläutern</p> <p>e) Kundinnen und Kunden ergänzende Serviceleistungen aufzeigen</p> <p>f) versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit Gesundheitsförderung, Krankheits- und Pflegeabsicherung einhalten</p>
---	-------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

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 Versicherungsgemeinschaft festlegenc) über Anträge entscheiden und mögliche Alternativen anbietend) Kunden und 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 3 Risiken für 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) Kunden Lösungsansätze durch Versicherungen und Vorsorgekonzepte aufzeigenc) Angebote für kundengerechte Versicherungsleistungen erstellen sowie die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläuternd) Kunden 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
---	------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------