



## **Festlegung von Berufsbildpositionen, in denen die individuelle berufliche Handlungsfähigkeit festgestellt werden soll**

Name des Antragstellers/der Antragstellerin: \_\_\_\_\_

Referenzberuf: **Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzanlagen<sup>1</sup>**

Ich möchte in den folgenden Berufsbildpositionen meine Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten feststellen lassen (bitte ankreuzen):

***Bitte kreuzen Sie die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten an, über die Sie verfügen und die im Rahmen des Verfahrens festgestellt werden sollen.***

### **Wahlqualifikationsübergreifende berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten**

#### **1. BBP 1: Prozesse in der Versicherungswirtschaft einschätzen und berücksichtigen (§ 4 Absatz 2 Nummer 1)**

- ☐ a) gesamtwirtschaftliche und gesellschaftliche Bedeutung der Branche einschätzen sowie ihre Aufgaben und Funktionen beschreiben
- ☐ b) Auswirkungen von Entwicklungstrends auf die Versicherungswirtschaft, insbesondere im Hinblick auf Digitalisierung und Nachhaltigkeit, beim Handeln im eigenen Arbeitsbereich berücksichtigen
- ☐ c) Nutzen von definierten Prozessen und regelmäßiger Prozessoptimierung beschreiben
- ☐ d) Zusammenhang von Prozessqualität und Kundenzufriedenheit beim Handeln im eigenen Arbeitsbereich berücksichtigen
- ☐ e) Verbesserungspotenziale zu analogen und digitalen Prozessen erkennen und Verbesserungen vorschlagen, Umsetzung von Prozessveränderungen im eigenen Arbeitsbereich begleiten

#### **2. BBP 2: Arbeit in der digitalisierten Versicherungswirtschaft gestalten (§ 4 Absatz 2 Nummer 2)**

- ☐ a) verschiedene Arbeitsmethoden, insbesondere Problemlösungs- und Kreativitätstechniken, bei der Bearbeitung von Aufgaben auswählen und anwenden
- ☐ b) kollaborativ arbeiten und die eigene Arbeit unter Beachtung betrieblicher Arbeits- und Organisationsprozesse systematisch planen, durchführen und kontrollieren
- ☐ c) Methoden der Projektarbeit unterscheiden und projektorientierte Arbeitsweisen anwenden

---

<sup>1</sup> Versicherungs-und-Finanzanlagen-Kaufleute-Ausbildungsverordnung vom 2. März 2022 (BGBl. I S. 291)

- ☐ d) bei der Bearbeitung von Aufgaben unterschiedliche Kommunikationskanäle auswählen und bedienen sowie betriebsübliche Kommunikationsformen anwenden
- ☐ e) mögliche physische und psychische Auswirkungen, die insbesondere durch die Digitalisierung der Arbeitsprozesse entstehen, erkennen und Methoden zum Umgang mit diesen Auswirkungen anwenden
- ☐ f) Notwendigkeit von Veränderungen reflektieren und an Veränderungen gestaltend mitwirken

### **3. BBP 3: Instrumente der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle nutzen (§ 4 Absatz 2 Nummer 3)**

- ☐ a) Auswirkungen von Geschäftsfällen auf das Unternehmensergebnis darstellen
- ☐ b) Zweck und Aufbau der betrieblichen Kosten- und Leistungsrechnung darstellen
- ☐ c) Informationen des externen Rechnungswesens für Steuerungs- und Kontrollprozesse nutzen
- ☐ d) betriebsübliche Kennzahlen bewerten und bei Entscheidungen berücksichtigen
- ☐ e) statistische Daten aufbereiten und auswerten, Schlussfolgerungen ableiten
- ☐ f) Aufgaben des Controllings als Informations- und Steuerungsinstrument beschreiben

### **4. BBP 4: Rechtliche und vertragliche Rahmenbedingungen einhalten (§ 4 Absatz 2 Nummer 4)**

- ☐ a) rechtliche Vorschriften, insbesondere zu Verbraucherschutz, Wettbewerbsrecht, Geldwäsche, Versicherungsaufsicht sowie zu den Rechten und Pflichten bei der Versicherungsvermittlung, darstellen und anwenden
- ☐ b) Kundinnen und Kunden über die verschiedenen Wege des Zustandekommens von Verträgen, insbesondere von Versicherungs- und Finanzverträgen sowie von Verträgen zu ergänzenden Serviceleistungen, informieren
- ☐ c) Rechtsgrundlagen und betriebliche Regelungen bei der Antrags- und Vertragsbearbeitung einhalten

### **5. BBP 5: Kundinnen und Kunden ganzheitlich beraten und betreuen (§ 4 Absatz 2 Nummer 5)**

- ☐ a) Kundendaten erheben und pflegen sowie Kontakte und Anlässe als Möglichkeit zur Bedarfsanalyse erkennen und nutzen
- ☐ b) analoge oder digitale Kommunikationsformen und -wege kunden- und serviceorientiert auswählen und anwenden
- ☐ c) bei der Beratung der Kundinnen und Kunden die Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten einhalten
- ☐ d) Kundinnen und Kunden die Einflussfaktoren auf die individuelle Gestaltung von Versicherungs- und Finanzlösungen unter Berücksichtigung unterschiedlicher Bedarfe erläutern, dabei Nachhaltigkeitsaspekte berücksichtigen

- ☐ e) eigenes Verhalten in der Beratung und Betreuung als Beitrag zur Kundenzufriedenheit und -bindung reflektieren, Schlussfolgerungen daraus ableiten
- ☐ f) Kundenbeschwerden prüfen und bearbeiten

**6. BBP 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

**7. BBP 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 die Kundinnen und Kunden sowie 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

**8. BBP 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

**9. BBP 9: Gesundheit fördern, Krankheit und Pflege absichern (§ 4 Absatz 2 Nummer 9)**

- ☐ a) Beratungsanlässe bei Privatkunden zu Maßnahmen der Gesunderhaltung sowie zu Krankheits- und Pflegesituationen erkennen und nutzen
- ☐ 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 Versorgungen beachten
- ☐ c) Kundinnen und Kunden Lösungsmöglichkeiten zur Bedarfsdeckung durch private Versicherungen aufzeigen, auch unter Berücksichtigung staatlicher sowie sonstiger Förderungen
- ☐ d) Angebote für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen sowie die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläutern
- ☐ e) Kundinnen und Kunden ergänzende Serviceleistungen aufzeigen
- ☐ f) versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit Gesundheitsförderung, Krankheits- und Pflegeabsicherung einhalten

**10. BBP 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

#### **11. BBP 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 langanhaltender 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 Versorgungen 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

#### **12. BBP 12: Versicherungsfälle regulieren (§ 4 Absatz 2 Nummer 12)**

- ☐ a) Kundinnen und Kunden bei der Aufnahme von Versicherungsfällen unterstützen
- ☐ b) Kundinnen und Kunden über den Bearbeitungsweg und die Serviceleistungen informieren
- ☐ c) Möglichkeiten zur Schadenminderung prüfen sowie Kundinnen und Kunden über Maßnahmen beraten
- ☐ d) Rechtsgrundlagen und betriebliche Regelungen bei der Aufnahme von Versicherungsfällen und bei deren Regulierung anwenden
- ☐ e) die formelle und materielle Deckung bei der Regulierungsaufnahme prüfen und über die Leistungen dem Grunde und dem Umfang nach informieren

**Bitte wählen Sie außerdem 1 von den nachfolgenden 5 Wahlqualifikationen aus:**

- ☐ **WQ 1: Versicherungsfälle managen** (§ 4 Absatz 3 Nummer 1)
- ☐ **WQ 2: Risikomanagement durchführen** (§ 4 Absatz 3 Nummer 2)
- ☐ **WQ 3: Risiken für Nicht-Privatkunden absichern** (§ 4 Absatz 3 Nummer 3)
- ☐ **WQ 4: Im Vertrieb betriebswirtschaftlich arbeiten** (§ 4 Absatz 3 Nummer 4)
- ☐ **WQ 5: Digitalisierungsprozesse in der Versicherungswirtschaft initiieren und begleiten** (§ 4 Absatz 3 Nummer 5)

**1 WQ 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 Vertriebspartnerinnen und -partnern 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

**2 WQ 2: Risikomanagement durchführen (§ 4 Absatz 3 Nummer 2)**

- ☐ a) komplexe Anfragen und Anträge zu Risiken analysieren, Risiken einschätzen sowie zusätzliche Informationen einholen und bewerten
- ☐ b) Konditionen der Risikoabsicherung zu Anfragen und Anträgen unter Berücksichtigung betrieblicher Regelungen und der Auswirkungen auf die Versichertengemeinschaft festlegen
- ☐ c) über Anträge entscheiden und mögliche Alternativen anbieten
- ☐ d) Kundinnen und Kunden sowie weiteren Beteiligten die Entscheidung begründen
- ☐ e) Risiken im weiteren Vertragsverlauf kontrollieren und bei Bedarf Vertragsoptimierungen vornehmen
- ☐ f) Prozesse des Risikomanagements analysieren, Maßnahmen zur Prozessoptimierung vorschlagen sowie an der Umsetzung der Maßnahmen mitwirken

**3 WQ 3: Risiken für Nicht-Privatkunden absichern (§ 4 Absatz 3 Nummer 3)**

- ☐ a) individuelle Bedarfe von Nicht-Privatkunden, insbesondere von Gewerbekunden, Industriekunden, Landwirten oder freiberuflich Tätigen, analysieren sowie Möglichkeiten der Risikoprävention und -absicherung aufzeigen
- ☐ b) Nicht-Privatkunden Lösungsansätze durch Versicherungen und Vorsorgekonzepte aufzeigen
- ☐ c) Angebote für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen sowie die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläutern
- ☐ d) Nicht-Privatkunden ergänzende Serviceleistungen aufzeigen

- ☐ e) versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit der Absicherung von Risiken einhalten
- ☐ f) Prozesse bei der Absicherung von Risiken analysieren, Maßnahmen zur Prozessoptimierung vorschlagen sowie an der Umsetzung der Maßnahmen mitwirken

**4 WQ 4: Im Vertrieb betriebswirtschaftlich arbeiten (§ 4 Absatz 3 Nummer 4)**

- ☐ a) Erfolgsfaktoren für das Arbeiten in einer Vertriebseinheit oder in der Vertriebsunterstützung beschreiben
- ☐ b) Kennzahlen für das Arbeiten in einer Vertriebseinheit oder in der Vertriebsunterstützung ermitteln und beurteilen
- ☐ c) strategische Marketingmaßnahmen für eine Vertriebseinheit oder für die Vertriebsunterstützung entwickeln, durchführen und bewerten
- ☐ d) Maßnahmen zur Kundengewinnung und zum Ausbau 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 Vertriebsunterstützung analysieren, Maßnahmen zur Prozessoptimierung vorschlagen sowie an der Umsetzung der Maßnahmen mitwirken

**5 WQ 5: Digitalisierungsprozesse in der Versicherungswirtschaft initiieren und begleiten (§ 4 Absatz 3 Nummer 5)**

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

**Im Rahmen der Feststellung der individuellen beruflichen Handlungsfähigkeit (Bewertung) werden folgende integrative Berufsbildpositionen berücksichtigt:**

- Integrative BBP 1: Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit (§ 4 Absatz 4 Nummer 2)
- Integrative BBP 2: Umweltschutz und Nachhaltigkeit (§ 4 Absatz 4 Nummer 3)
- Integrative BBP 3: Digitalisierte Arbeitswelt (§ 4 Absatz 4 Nummer 4)

---

Ort, Datum

---

Unterschrift Antragsteller/-in