

Anlage 2 VersFinKfAusbV — (zu § 5) Ausbildungsrahmenplan für die Berufsausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen/zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen- Sachliche Gliederung -

Verordnung über die Berufsausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen/zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen

Historische Fassung: Stand 10.06.2019 bis 01.08.2022. Dies ist nicht die aktuelle Fassung.

(Fundstelle: BGBl. I 2006, 1192 - 1198; bzgl. der einzelnen Änderungen vgl. Fußnote)

Abschnitt I: Gemeinsame Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß § 4 Abs. 1 Nr. 1 bis 5

Lfd. Nr. Teil des Ausbildungsberufsbildes Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

1 2 3

1 Der Ausbildungsbetrieb (§ 4 Abs. 1 Nr. 1)

1.1 Stellung, Rechtsform und Struktur (§ 4 Abs. 1 Nr. 1.1) a) Zielsetzung und Geschäftsfelder des ausbildenden Betriebes sowie seine Stellung am Markt beschreiben b) Rechtsform, Aufbau- und Ablauforganisation sowie Zuständigkeiten im Ausbildungsbetrieb erläutern c) über Vertriebswege und Kooperationsbeziehungen des Ausbildungsunternehmens informieren und mit anderen Vertriebswegen der Branche vergleichen

1.2 Berufsbildung (§ 4 Abs. 1 Nr. 1.2) a) Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsvertrag feststellen und die Aufgaben der an der Berufsausbildung Beteiligten beschreiben b) den betrieblichen Ausbildungsplan mit der Ausbildungsordnung vergleichen und unter Nutzung von Arbeits- und Lerntechniken zu seiner Umsetzung beitrags c) betriebliche und überbetriebliche Fortbildungsmöglichkeiten in der Branche nennen und den Nutzen für die berufliche und persönliche Entwicklung sowie für den Betrieb darstellen

1.3 Personalwirtschaft, arbeits-, sozial- und tarifrechtliche Vorschriften (§ 4 Abs. 1 Nr. 1.3) a) die für das Arbeitsverhältnis wichtigen arbeits- und sozialrechtlichen Bestimmungen beschreiben und anhand praktischer Beispiele erläutern b) tarifvertragliche Regelung, Dienst- oder Betriebsvereinbarung sowie betriebliche Übung unterscheiden c) Mitbestimmungs- und Mitwirkungsrechte betriebsverfassungsrechtlicher Organe erklärend d) die Notwendigkeit des partnerschaftlichen Zusammenwirkens der Mitarbeiter im Innen- und Außendienst begründend e) Nachweise für das Arbeitsverhältnis erläutern und die Positionen der eigenen Entgeltabrechnung beschreiben f) Rechte und Pflichten aus dem Arbeitsvertrag erläutern g) Ziele, Bedeutung sowie Instrumente der Personalführung und -entwicklung im Ausbildungsunternehmen beschreiben h) Ziele, Grundsätze und Kriterien bei Personalplanung, -beschaffung und -einsatz beschreiben i) Rechtsstellung, Aufgaben, Befugnisse, Vertragsarten und Vergütungssysteme von Mitarbeitern im Innendienst, im angestellten Außendienst und im selbstständigen Außendienst unterscheiden

1.4 Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit (§ 4 Abs. 1 Nr. 1.4) a) Gefährdung für Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz feststellen sowie Maßnahmen zu ihrer Vermeidung ergreifen b) berufsbezogene Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften anwendend c) Verhaltensweisen bei Unfällen beschreiben sowie erste Maßnahmen einleitend d) Vorschriften des vorbeugenden Brandschutzes anwenden; Verhaltensweisen bei Bränden beschreiben und Maßnahmen zur Brandbekämpfung ergreifen

1.5 Umweltschutz (§ 4 Abs. 1 Nr. 1.5) Zur Vermeidung betriebsbedingter Umweltbelastungen im beruflichen Einwirkungsbereich beitragen, insbesondere a) mögliche Umweltbelastungen durch den Ausbildungsbetrieb und seinen Beitrag zum Umweltschutz an Beispielen erklären b) für den Ausbildungsbetrieb geltende Regelungen des Umweltschutzes anwendend c) Möglichkeiten der wirtschaftlichen und umweltschonenden Energie- und Materialverwendung nutzend d) Abfälle vermeiden; Stoffe und Materialien einer umweltschonenden Entsorgung zuführen

2 Arbeitsgestaltung, Kaufmännische Steuerung und Kontrolle (§ 4 Abs. 1 Nr. 2)

2.1 Arbeits- und Selbstorganisation (§ 4 Abs. 1 Nr. 2.1) a) betriebliche Arbeits- und Organisationsmittel einsetzen und Informationsquellen nutzen b) die eigene Arbeit inhaltlich und zeitlich strukturieren, Arbeitstechniken einsetzen c) Informationsflüsse und Entscheidungsprozesse bei der Leistungserstellung berücksichtigend d) Maßnahmen zur Verbesserung von Arbeitsorganisation und Arbeitsplatzgestaltung vorschlagend e) Zusammenarbeit gestalten und Aufgaben teamorientiert bearbeiten f) elektronische Informations- und Kommunikationssysteme zur Informationsbeschaffung sowie zur Gestaltung und Unterstützung des eigenen Lernens nutzen

2.2 Datenschutz und Datensicherheit (§ 4 Abs. 1 Nr. 2.2) a) rechtliche und betriebliche Regelungen zum Datenschutz anwenden b) Daten sichern und archivieren

2.3 Anwenden einer Fremdsprache bei Fachaufgaben (§ 4 Abs. 1 Nr. 2.3) a) fremdsprachige Fachbegriffe verwenden b) im Ausbildungsbetrieb übliche fremdsprachige Informationen

auswertenc)Auskünfte erteilen und einholen, auch in einer Fremdsprache

2.4 Betriebliches Rechnungswesen (§ 4 Abs. 1 Nr. 2.4) a)Rechnungswesen als Instrument kaufmännischer Steuerung und Kontrolle beschreibendb)Auswirkungen von Geschäftsfällen auf den Betriebserfolg darstellen

2.5 Kosten- und Leistungsrechnung (§ 4 Abs. 1 Nr. 2.5) a)über Zweck und Aufbau der betrieblichen Kostenrechnung informierenb)Kosten und Erträge von Versicherungsprodukten darstellen

2.6 Controlling (§ 4 Abs. 1 Nr. 2.6) a)Funktion des Controllings erläuternb)betriebsübliche Kennzahlen ermittelnc)Anwendungsmöglichkeiten und Aufbau von Statistiken beschreiben

3 Kundenberatung und Verkauf (§ 4 Abs. 1 Nr. 3)

3.1 Vorbereitung von Beratungs- und Verkaufsprozessen (§ 4 Abs. 1 Nr. 3.1) a)vorhandene Kundenbeziehungen auf Verkaufschancen prüfen und Kundendatenbanken nutzenb)fehlende Kundendaten erheben und in Kundendatenbanken einpflegenc)Kundenkontakte herstellend)Kundenbesuche unter Nutzung von Kundendatenbanken vorbereiten

3.2 Durchführung von Beratungs- und Verkaufsgesprächen (§ 4 Abs. 1 Nr. 3.2)

a)Rechtsgrundlagen für Beratungs- und Verkaufsgespräche beachtenb)Regeln für kundenorientierte Kommunikation anwendenc)Berechnungs- und Beratungsprogramme kundenorientiert einsetzend)Kundensituation analysieren und Bedarf feststellen, über Schadenursachen und -verhütung informierene)Einwände behandeln und Argumentationstechniken anwendenf)Unternehmens- und Produktratings berücksichtigeng)kundengerechte Lösungsvorschläge entwickeln und erläutern, Angebote unterbreitenh)Kundenzufriedenheit feststelleni)Empfehlungsadressen ermitteln

3.3 Nachbereitung von Beratungs- und Verkaufsgesprächen (§ 4 Abs. 1 Nr. 3.3)

a)Gesprächsergebnisse dokumentierenb)Empfehlungsadressen nutzenc)Folgeaktivitäten von Gesprächen einleiten

4 Versicherungs- und Finanzprodukte (§ 4 Abs. 1 Nr. 4) Der Vermittlung nachfolgender Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten ist die Produktliste der Anlage 1 zugrunde zu legen:a)Einflussfaktoren auf die Gestaltung von Versicherungs- und Finanzprodukten unter Berücksichtigung unterschiedlicher Kundengruppen erläuternb)Personen- und Schadenversicherungsprodukte für Privatkunden beschreibenc)Nutzen von Versicherungsprodukten für Privatkunden darstellend)kundengerechte Lösungsvorschläge entwickeln und bewertene)Finanzprodukte für Privatkunden beschreibenf)Bedeutung der Produkte der gesetzlichen und betrieblichen Altersvorsorge für den Kunden erläuterng)über Leistungen und Anspruchsvoraussetzungen der Sozialversicherung informierenh)Produkte des Ausbildungsunternehmens und seiner Kooperationspartner mit Produkten von Mitbewerbern an Beispielen vergleichen

5 Bestandskundenmanagement (§ 4 Abs. 1 Nr. 5)

5.1 Vertragsservice (§ 4 Abs. 1 Nr. 5.1) a)Rechtsgrundlagen und betriebliche Regelungen bei der Antrags- und Vertragsbearbeitung anwendenb)Kunden über Maßnahmen zur Schadenverhütung beratenc)Rechtsgrundlagen und betriebliche Regelungen bei der Schadenaufnahme anwendend)die formelle und materielle Deckung bei der Schadenaufnahme beachten und über die Leistungen dem Grunde und dem Umfang nach informierene)Rentabilitätsberechnungen durchführen und bei Entscheidungen berücksichtigen

5.2 Kundenbetreuung (§ 4 Abs. 1 Nr. 5.2) a)Bedeutung von Kundenbetreuung und Vertragserhaltung für das Unternehmen begründenb)Maßnahmen zur Kundenbetreuung und Vertragserhaltung planen und durchführenc)rechtliche Vorschriften zum Schutz von Versicherungskunden erläuternd)Beschwerden und Reklamationen entgegennehmen und prüfen sowie Beschwerdemanagement als Instrument zur Qualitätssicherung nutzene)Gründe und Arten von Vertragsänderungen und Vertragsbeendigungen darstellen

Abschnitt II: Fachrichtung Versicherung

A. Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten nach § 4 Absatz 2 Nummer 1

Lfd. Nr. Teil des Ausbildungsberufsbildes Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

1 2 3

Schaden- und Leistungsbearbeitung (§ 4 Absatz 2 Nummer 1) Der Vermittlung folgender Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten ist einer der Spartenbereiche der Produktliste nach Anlage 1 Nummer 1 bis 7 zugrunde zu legen:a)Kunden über Pflichten und Möglichkeiten zur Schadenminderung informierenb)Schaden- und Leistungsfälle bearbeiten und dabei die rechtlichen Vorschriften und betrieblichen Regelungen beachtenc)formelle und materielle Deckung prüfend)Sachverhalte beurteilen und Leistungen dem Grunde und dem Umfang nach feststellene)für Schaden- und Leistungsfälle notwendige Rückstellungen bildenf)Schadenservice darstellen

B. Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten in den Wahlqualifikationseinheiten nach § 4 Absatz 2 Nummer 2 in Verbindung mit Absatz 4

Lfd. Nr. Teil des Ausbildungsberufsbildes Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

1 2 3

- 1 Kundengewinnung und Bestandsausbau (§ 4 Absatz 4 Nummer 1)
 - 1.1 Gewinnung von Neukunden (§ 4 Absatz 4 Nummer 1.1) a)vertriebliche Aktionen für die Kundengewinnung entwickelnb)Methoden der Zielgruppenanalyse auswählen und Zielgruppen analysierenc)Produkte auswählen, Verkaufsargumente entwickeln und einsetzend)Maßnahmen zur Direktansprache auswählen und umsetzene)Daten des Neukundengeschäfts aufbereiten und auswerten, Kosten und Nutzen der durchgeführten vertrieblichen Aktionen beurteilen
 - 1.2 Ausbau bestehender Kundenbeziehungen (§ 4 Absatz 4 Nummer 1.2) a)Kundenmerkmale für Bestandsanalysen auswählenb)Bestände im Hinblick auf zusätzliche Angebote analysierenc)Maßnahmen zur Kundenansprache anwendend)Ergebnisse von Bestandsaktionen aufbereiten und auswerten, Kosten und Nutzen beurteilen
 - 2 Marketing (§ 4 Absatz 4 Nummer 2) a)Marketingaktivitäten aus den Zielen des Unternehmens ableitenb)Informationen und statistische Daten beschaffen, aufbereiten und präsentierenc)Versicherungsmärkte analysierend)Zusammenhang zwischen Kundengruppen und Produktgestaltung berücksichtigen, Zielgruppen festlegene)Marketinginstrumente auswählen und einsetzen, Vorschläge für die Vermarktung von Produkten entwickeln und präsentierenf)wettbewerbsrechtliche Regelungen berücksichtigeng)Informationen für Kunden aufbereitenh)Ergebnisse von Marketingmaßnahmen beurteilen
 - 3 Steuerung und Verkaufsförderung in der Vertriebsseinheit (§ 4 Absatz 4 Nummer 3)
 - 3.1 Steuerung in der Vertriebsseinheit (§ 4 Absatz 4 Nummer 3.1) a)Arbeitsprozesse in der Vertriebsseinheit identifizieren und Maßnahmen ableitenb)quantitative und qualitative Geschäftsziele erläuternc)Vertriebssteuerungsinstrumente, insbesondere Provisionsvorgaben und Geschäftspläne, für die Zielplanung berücksichtigend)Maßnahmenpläne zur Erreichung der Geschäftsziele entwickelne)Kennzahlen ermitteln und zur Beurteilung des wirtschaftlichen Erfolges auswerten
 - 3.2 Verkaufsförderung in der Vertriebsseinheit (§ 4 Absatz 4 Nummer 3.2) a)Instrumente zur Verkaufsförderung entwickeln und umsetzenb)Kosten und Nutzen von Verkaufsfördermaßnahmen ermitteln und ihre Wirksamkeit beurteilen
 - 4 Risikomanagement (§ 4 Absatz 4 Nummer 4)
 - 4.1 Risikoanalyse (§ 4 Absatz 4 Nummer 4.1) a)versicherbare Risiken, versicherbare Risiken mit Erschwerissen und nicht versicherbare Risiken nach den Annahmerichtlinien feststellenb)zusätzliche Informationen zum Antrag einholen und bewertenc)Konditionen für versicherbare Risiken mit Erschwerissen unter Berücksichtigung betrieblicher Regelungen festlegen
 - 4.2 Antragsannahme (§ 4 Absatz 4 Nummer 4.2) a)Beiträge ermittelnb)Risikobegrenzungen und -ausschlüsse erklärenc)Kunden Alternativen zum Antrag anbietend)über Anträge entscheidene)Ablehnung von Anträgen begründen
 - 5 Vertrieb von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge (§ 4 Absatz 4 Nummer 5)
 - 5.1 Kundenberatung von Arbeitgebern und Arbeitnehmern (§ 4 Absatz 4 Nummer 5.1) a)Analyse der Unterstützungsleistungen durchführeb)Versorgungsziele feststellenc)Versorgungslücken ermittelnd)Kunden über Durchführungswege beratene)rechtliche Vorschriften berücksichtigen
 - 5.2 Angebot und Antrag (§ 4 Absatz 4 Nummer 5.2) a)Angebote entwickeln und erläuternb)Beiträge ermittelnc)Antragsdaten aufnehmend)über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren
 - 6 Vertrieb von Versicherungsprodukten für Gewerbekunden (§ 4 Absatz 4 Nummer 6)
 - 6.1 Kundenberatung (§ 4 Absatz 4 Nummer 6.1) a)Risikosituationen analysieren und dokumentieremb)Versicherungsbedarf ermittelnc)bedarfsgerechte Absicherungen begründen
 - 6.2 Angebot und Antrag (§ 4 Absatz 4 Nummer 6.2) a)kundengerechte Angebote entwickeln und erläuternb)Beiträge ermittelnc)Antragsdaten aufnehmend)über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren
 - 7 Optimierung von Kundenbeziehungen und Versicherungsbeständen (§ 4 Absatz 4 Nummer 7)
 - 7.1 Optimierung von Kundenbeziehungen (§ 4 Absatz 4 Nummer 7.1) a)Anlässe zur Überprüfung von Versicherungsverträgen identifizieren und Handlungsbedarf ableitenb)Kundenbeziehungen auf Möglichkeiten der Optimierung überprüfenc)Maßnahmen vorschlagen und umsetzend)Erfolg der Maßnahmen überprüfen und bewerten
 - 7.2 Optimierung von Versicherungsbeständen (§ 4 Absatz 4 Nummer 7.2) a)Bestände anlassbezogen überprüfen, analysieren und Ergebnisse bewertenb)Kriterien für den Erfolg von Maßnahmen entwickeln, Maßnahmen vorschlagen und Entscheidungen vorbereitenc)Maßnahmen zur Optimierung der Bestände umsetzend)Erfolg der Maßnahmen überprüfen und bewerten
 - 8 Schadenservice und Leistungsmanagement (§ 4 Absatz 4 Nummer 8) a)Service für Schaden- und Leistungsfälle organisieremb)Kunden bei komplexen Schaden- und Leistungsfällen betreue)c)Maßnahmen zur Schadenverhütung und Schadenminimierung auswählen und den Kunden vorschlagend)Kostenbeteiligung Dritter und des Versicherungsnehmers aufgrund rechtlicher Vorschriften prüfen und einforderned)den Nutzen von Schadenservice und Leistungsmanagement für das Unternehmen analysieren und Maßnahmen vorschlagenf)bei der Weiterentwicklung des Schadenservice und Leistungsmanagements mitwirken
- Abschnitt III: Fachrichtung Finanzberatung
- A. Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten nach § 4 Absatz 3 Nummer 1

Lfd. Nr. Teil des Ausbildungsberufsbildes Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

1 2 3

Anlage in Finanzprodukte (§ 4 Absatz 3 Nummer 1) a) Finanzanlagesituation der Kunden analysieren, Anlagemotive und Risikoprofile ermitteln b) Kunden die Anlagestrategien unter Beachtung der rechtlichen und betrieblichen Vorschriften erläutern c) Chancen und Risiken, insbesondere von Investmentvermögen, bewertend steuerliche Vorschriften berücksichtigend e) Kauf- und Verkaufsaufträge von Finanzprodukten abwickeln

B. Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten in den Wahlqualifikationseinheiten nach § 4 Absatz 3 Nummer 2 in Verbindung mit Absatz 5

Lfd. Nr. Teil des Ausbildungsberufsbildes Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

1 2 3

1 Finanzierungsberatung von gewerblichen Kunden (§ 4 Absatz 5 Nummer 1) a) persönliche und gewerbliche Finanzsituation des Kunden erfassen b) Finanzierungsbedarf ermitteln c) Finanzierungswege bedarfsgerecht darstellend) kundengerechte Angebote erläutern e) Ergebnisse festhalten und Auftrag entgegennehmen f) weiteres Vorgehen mit dem Kunden festlegen und dokumentieren

2 Optimierung von Finanzproduktbeständen der Kunden (§ 4 Absatz 5 Nummer 2) a) Anlässe zur Überprüfung erkennen und Überprüfung durchführen b) Kundenportfolio anlassbezogen analysieren, das Risikoprofil berücksichtigen und Ergebnisse bewerten c) Maßnahmen zur Optimierung der Finanzanlagen unter Abwägung von Vor- und Nachteilen vorschlagen und Entscheidungen vorbereitend d) Maßnahmen in Abstimmung mit dem Kunden umsetzen e) Nachhaltigkeit der Maßnahmen im Kontext der Portfolioentwicklung des Kunden überprüfen und bewerten

3 Private Immobilienfinanzierung und Versicherungen (§ 4 Absatz 5 Nummer 3)

a) Immobilienerwerb als Anlageoption darstellen b) Finanzierungsbedarf ermitteln c) Finanzierungsmöglichkeiten bei Erwerb und Errichtung von Immobilien darstellend) rechtliche und wirtschaftliche Voraussetzungen für Immobilienfinanzierungen prüfen e) über versicherbare Risiken im Zusammenhang mit Immobilienerwerb und -finanzierung beraten f) Bedarf für Versicherungsprodukte ermitteln, Angebote erstellen und erläutern g) Daten für Immobilienbewertungen und Beleihungswerte ermitteln h) Finanzierungspläne und -angebote erläutern i) Finanzierungsanträge aufnehmen und Vollständigkeit der Unterlagen sicherstellen j) über Voraussetzungen und Modalitäten der Auszahlungen informieren

4 Vertrieb von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge (§ 4 Absatz 5 Nummer 4)

4.1 Kundenberatung von Arbeitgebern und Arbeitnehmern (§ 4 Absatz 5 Nummer 4.1) a) Analyse der Unterstützungsleistungen durchführen b) Versorgungsziele feststellen c) Versorgungslücken ermitteln d) Kunden über Durchführungswege beraten e) rechtliche Vorschriften berücksichtigen

4.2 Angebot und Antrag (§ 4 Absatz 5 Nummer 4.2) a) Angebote entwickeln und erläutern b) Beiträge ermitteln c) Antragsdaten aufnehmend) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren

Zitiervorschlag: Anlage 2 VersFinKfAusbV

Quelle: Bundesamt für Justiz (Archivstand), abgerufen 02.07.2026

Nicht-amtliche Lesefassung — verbindlich ist das Bundesgesetzblatt

Provided by nu:legal (<https://recht.nulegal.eu>), the leading open legal database: AI-first, expanding daily, German and European law and case law in full text, free, with an open API for AI agents. Text and data mining expressly permitted.

Herausgeber: Nulegal GmbH, Potsdam.

Dieses Dokument: <https://recht.nulegal.eu/gesetze/VersFinKfAusbV/anlage-2>