

# Sachliche und zeitliche Gliederung

Anlage zum Berufsausbildungs- oder Umschulungsvertrag

AUSBILDUNGSBERUF: **Kaufmann/-frau für  
Versicherungen und Finanzen  
Fachrichtung Versicherung**

AUSZUBILDENDE/R:

Ausbildungsbetrieb: Unterschrift/Stempel

IHK: Stempel

Gliederung der Ausbildungsinhalte nach dem Ausbildungsberufsbild

**Umfang und Tiefe der Lernziele:** Monate  
**s. Anlagen 2 und 3 (Ausbildungsrahmenplan) der Verordnung** ca.

<b>1. Der Ausbildungsbetrieb</b>	<b>1 – 2</b>
1.1. Stellung, Rechtsform und Struktur	
1.2. Berufsbildung	
1.3. Personalwirtschaft, arbeits-, sozial- und tarifrechtliche Vorschriften	
1.4. Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit	
1.5. Umweltschutz	
<b>2. Arbeitsgestaltung, kaufmännische Steuerung und Kontrolle</b>	<b>2 - 4</b>
2.1 Arbeits- und Selbstorganisation	
2.2 Datenschutz und Datensicherheit	
2.3 Anwenden einer Fremdsprache bei Fachaufgaben	
2.4 Betriebliches Rechnungswesen	
2.5 Kosten- und Leistungsrechnung	
2.6 Controlling	
<b>3. Kundenberatung und Verkauf</b>	<b>4 – 7</b>
3.1 Vorbereitung von Beratungs- und Verkaufsprozessen	
3.2 Durchführung von Beratungs- und Verkaufsgesprächen	
3.3 Nachbereitung von Beratungs- und Verkaufsgesprächen	

<b>4. Versicherungs- und Finanzprodukte</b>	<b>2 - 4</b>
<b>5. Bestandskundenmanagement</b>	<b>5 – 7</b>
5.1 Vertragsservice	
5.2 Kundenbetreuung	
<b>6. Schaden- und Leistungsbearbeitung, <u>einer</u> der folgenden Spartenbereiche der Produktliste ist zugrunde zu legen:</b>	<b>3 - 4</b>
1) <b>Lebensversicherung</b>	
2) <b>Unfallversicherung</b>	
3) <b>Krankenversicherung</b>	
4) <b>Haftpflichtversicherung</b>	
5) <b>Rechtsschutzversicherung</b>	
6) <b>Kraftfahrtversicherung</b>	
7) <b>Sachversicherung</b>	
8) <b>Finanzprodukte</b>	
<b>7. Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten von <u>zwei</u> ausgewählten Wahlqualifikationseinheiten aus folgenden Wahlbausteinen:</b>	<b>7 - 8</b>
1. Kundengewinnung und Bestandsausbau	
1.1. Gewinnung von Neukunden	
1.2. Ausbau bestehender Kundenbeziehungen	
2. Marketing	
3. Steuerung und Verkaufsförderung in der Vertriebseinheit	
3.1. Steuerung in der Vertriebseinheit	
3.2. Verkaufsförderung in der Vertriebseinheit	
4. Risikomanagement	
4.1. Risikoanalyse	
4.2. Antragsannahme	
5. Vertrieb von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge	
5.1. Kundenberatung von Arbeitgebern und Arbeitnehmern	
5.2. Angebot und Antrag	
6. Vertrieb von Versicherungsprodukten für Gewerbekunden	
6.1. Kundenberatung	
6.2. Angebot und Antrag	
7. Optimierung von Kundenbeziehungen und Versicherungsbeständen	
7.1. Optimierung von Kundenbeziehungen	
7.2. Optimierung von Versicherungsbeständen	
8. Schadenservice und Leistungsmanagement	