

Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen

Die Tätigkeit im Überblick

In der Fachrichtung Versicherung beraten und betreuen Kaufleute für Versicherungen und Finanzen private und gewerbliche Kunden in Versicherungsfragen und der Wahl der passenden Versicherung, erstellen Versicherungsangebote und arbeiten Verträge aus.

Zudem bearbeiten sie Schadens- und Leistungsfälle und übernehmen Tätigkeiten im Rechnungswesen und Controlling. Kaufleute für Versicherungen und Finanzen der Fachrichtung Versicherung arbeiten hauptsächlich bei Versicherungsgesellschaften, Versicherungsmaklern und Kreditinstituten.

Darüber hinaus sind sie in Unternehmen, die z.B. versicherungsspezifische Software entwickeln, in der Unternehmensberatung oder in Abteilungen für das Versicherungswesen bei Inkassobüros tätig.

Die Ausbildung im Überblick

Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen ist ein anerkannter Ausbildungsberuf nach dem Berufsbildungsgesetz (BBiG). Diese bundesweit geregelte 3-jährige Ausbildung wird im Versicherungs- und Finanzgewerbe in den folgenden Fachrichtungen angeboten:

- Versicherung
- Finanzberatung

Durch Wahlqualifikationseinheiten verfügt der Beruf in der Fachrichtung Versicherung über eine flexible Ausbildungsstruktur.

Aufgaben und Tätigkeiten (Kurzform)

Im Außendienst analysieren sie den individuellen Bedarf von bestehenden oder neuen Kunden an Versicherungsprodukten, z.B. Lebens-, Unfall- oder Privathaftpflichtversicherungen.

Daraufhin erarbeiten und unterbreiten die Kaufleute den Kunden entsprechende Angebote, etwa für einen Neuvertrag oder eine Vertragsänderung.

Darüber hinaus nehmen sie Schäden, die Versicherungsverträge betreffen, vor Ort in Augenschein, legen Schadensakten an und leiten diese an den Innendienst weiter. Im Innendienst bearbeiten die

Kaufleute Vertragsabschlüsse des Außendienstes oder Schadens- und Leistungsfälle, verwalten die Verträge von Bestandskunden oder kalkulieren Versicherungsprämien. Auch Rechnungswesen, Controlling und Marketingaktivitäten können zu ihren Aufgaben gehören.

Aufgaben und Tätigkeiten (Beschreibung) WURUM GEHT ES?

- Beratung von privaten und gewerblichen Kunden
- Betreuung
- Bearbeitung und Begleitung von Schaden- und Leistungsfällen
- Rechnungswesen und Controlling
- Workflow basierte Bearbeitungssoftware

FÜR ALLE FÄLLE VERSICHERT

Schon seit Jahren wird eine kontroverse Debatte geführt: Wird die gesetzliche Rente reichen, um den Lebensstandard aufrechtzuerhalten, oder ist die private Vorsorge unumgänglich?

Viele Menschen machen sich Gedanken über Alternativen: z.B. Riester-Rente, betriebliche Altersvorsorge, private Renten- und fondsgebundene Lebensversicherungen.

Der Markt an Versicherungsprodukten und -paketen wird – nicht zuletzt durch die internationale Verflechtung vieler Konzerne – für den Verbraucher zunehmend undurchschaubar.

Hier unterstützen die Kaufleute für Versicherungen und Finanzen der Fachrichtung Versicherung: Mit ihren umfassenden Produktkenntnissen und einer hohen Beratungskompetenz tragen sie dem wachsenden Wunsch der Kunden Rechnung, die individuellen Möglichkeiten zur Erhöhung der Lebensqualität zu nutzen.

Zum Schutz der Kunden dokumentieren sie Beratungs- bzw. Verkaufsgespräche bei Abschluss einer Versicherung in Beratungsprotokollen.

IM AUßENDIENST: AKQUISE, BERATUNG, BETREUUNG

Im Außendienst beraten die Kaufleute für Versicherungen und Finanzen der Fachrichtung Versicherung Kunden und bieten ihnen die unterschiedlichen Versicherungsprodukte an. Ist ein Termin vereinbart, beraten sie Privat- und Geschäftskunden vor Ort ausführlich und informieren sie über spezielle Leistungsangebote und Tarife, z.B. in der Lebens-, Unfall-, Rechtsschutz- und Haftpflichtversicherung, oder über Finanzdienstleistungen und Kapitalanlagen.

Kunden informieren sich mittlerweile oftmals vorab selbst auf einschlägigen Internetportalen über Konditionen, Tarife und Prämien. Umso wichtiger ist es, dass die Kaufleute ebenso gut vorbereitet in das Gespräch gehen. Sobald der Versicherungsbedarf ermittelt ist, arbeiten sie maßgeschneiderte Angebote nach den Wünschen, Bedürfnissen und finanziellen Verhältnissen der Kunden aus und stellen sie ihnen vor.

Dabei benutzen sie nicht selten einen Laptop mit entsprechender Software, etwa um die zu erwartende finanzielle Belastung des Kunden durch Beiträge bereits vor Ort zu berechnen.

Die ausgefüllten Anträge leiten sie an den Innendienst zur Bearbeitung weiter.

Sie sind viel unterwegs - meistens mit dem Auto. Dabei kann Zeitdruck entstehen, etwa wenn Termine

eng getaktet sind oder Fristen einzuhalten sind. Bei der Terminvereinbarung richten sie sich nach den Kundenbedürfnissen, daher können Kundentermine auch in den Abendstunden

oder am Wochenende anfallen.

VOM ANTRAG ZUM VERTRAG

Im Innendienst verwalten die Kaufleute für Versicherungen und Finanzen der Fachrichtung Versicherung die bestehenden Versicherungsverträge, bearbeiten Vertragsabschlüsse oder führen Änderungen durch. Bei Anträgen kontrollieren sie, ob alle Angaben vollständig und korrekt sind. Dann prüfen sie, wie hoch die Risiken für die Versicherungsgesellschaft sind.

Beispielsweise ist bei einer industriellen Brandversicherung neben dem betriebstypischen Grundrisiko einzuschätzen, wie hoch die Wahrscheinlichkeit ist, dass ein Schaden eintritt, und welches Ausmaß dieser annehmen kann. Sorgfältig erfassen die Kaufleute mithilfe einer speziellen Software alle versicherungstechnischen Daten am Rechner und bewerten sie. Die Höhe der Versicherungsprämie, also des Betrags, den die Versicherungsgesellschaft als Gegenleistung für den Versicherungsschutz erhält, kalkulieren sie ebenfalls und stellen den Versicherungsschein aus, der dem Kunden nach Vertragsabschluss ausgehändigt wird.

Gleichzeitig erstellen sie die Rechnung für die erste Versicherungsprämie und überwachen den Zahlungseingang. Wenn sich während der Vertragslaufzeit Risikoänderungen ergeben oder Vertragsbedingungen ändern, fertigen sie einen Nachtrag zum Versicherungsschein aus und passen die Prämie an. Darüber hinaus erledigen sie allgemeine kaufmännische Aufgaben: Sie wirken z.B. beim Jahresabschluss sowie beim Controlling mit, ergänzen Statistiken oder erarbeiten Marketingstrategien. Um immer auf dem Laufenden zu bleiben und ggf. innerbetriebliche, versicherungsbezogene Schulungen durchführen zu können, informieren sie sich regelmäßig z.B. durch Fachzeitschriften und -bücher.

IM SCHADENSFALL

Natürlich bearbeiten die Kaufleute für Versicherungen und Finanzen der Fachrichtung Versicherung auch Leistungs- und Schadensfälle. Wenn Schadensmeldungen eingehen, prüfen sie, ob ein Leistungsanspruch vorliegt. Sie organisieren den Schadensservice, z.B. die Aufnahme durch die Polizei oder den Abschleppdienst bei einem Verkehrsunfall. Ist die Sachlage unklar, beauftragen sie Gutachter und Sachverständige, nehmen Einsicht in die amtlichen Ermittlungsakten oder holen die Aussagen von Zeugen bzw. Geschädigten ein. Wenn alle Schuldfragen und Zuständigkeiten geklärt sind, berechnen sie die Entschädigungsleistungen und weisen fällige Zahlungen an. Manchmal müssen sie sich dabei mit anderen Versicherungsunternehmen auseinandersetzen und dann gemeinsam nach einer Lösung suchen. Dabei fällt viel Schriftverkehr an: mit den Versicherungsnehmern, eventuellen Gegnern und deren Versicherungen, mit Anwälten und Anwältinnen, Behörden, Gerichten und der Polizei. Dies zu koordinieren, zu strukturieren und zu kommunizieren ist Bestandteil der Servicekultur in unserem Haus.

AUFGABEN UND TÄTIGKEITEN IM EINZELNEN

Kaufleute für Versicherungen und Finanzen der Fachrichtung Versicherung haben hauptsächlich folgende Aufgaben:

- Privat- und Gewerbekunden akquirieren, beraten und betreuen

- Zielgruppen analysieren
- Kundenbetreuung
- Anliegen der Kunden zu koordinieren, zu bearbeiten, zu strukturieren
geeignete Produkte auswählen, Verkaufsargumente entwickeln und einsetzen
- persönliche Verkaufs- und Beratungsgespräche planen, durchführen und nachbereiten; die Gespräche in Beratungsprotokollen dokumentieren
- individuellen Versicherungs-, Vorsorge- und Anlagebedarf der Kunden ermitteln, (versicherbare und nicht versicherbare) Risiken analysieren
- Kunden Werbe- und Informationsmaterial zum gewünschten Versicherungszweig aushändigen
- Tarife und Versicherungspakete erläutern
- individuelle Leistungsangebote erstellen, bezahlbare Angebote und Angebotskombinationen herausuchen und präsentieren, dabei Unternehmens- und Produktratings berücksichtigen
- mithilfe von Berechnungs- und Beratungsprogrammen die zu erwartende finanzielle Belastung des Kunden durch Versicherungsbeiträge berechnen, kundengerechte Angebote unterbreiten
- Kunden über Versicherungsbedingungen wie Kündigungsfristen, Antragsrücknahme
- sowie über einkommensteuerrechtliche Regelungen informieren
- Vertragsabschlussverhandlungen führen, dabei Rechtsgrundlagen und betriebliche Regelungen beachten
- Versicherungsanträge entgegennehmen, auf Vollständigkeit prüfen und ggf. an den Innendienst weiterleiten, über Annahme und Ablehnung des jeweiligen Versicherungsantrags entscheiden
- Versicherungsleistungen tarifieren, Versicherungsprämien berechnen und Versicherungsscheine ausstellen
- Bestand pflegen, Verträge auf Möglichkeiten zur Optimierung bzw. zur Anpassung an

- geänderte Kundenanforderungen prüfen, ggf. Änderungen bzw. Beendigung
- bestehender Versicherungsverträge veranlassen bzw. bearbeiten
- Beschwerden und Reklamationen entgegennehmen und prüfen
- Informationen über geänderte Rechtsvorschriften und deren Auswirkungen auf das Versicherungswesen einholen
- Schadens- und Leistungsfälle aufnehmen und bearbeiten ☐ Schadensmeldungen und Unfallberichte entgegennehmen
- Schadensakten anlegen, dabei formelle und materielle Deckung der Versicherungspolice sowie Leistungsansprüche dem Grund und der Höhe nachprüfen, ggf. weitere Ermittlungen einleiten (z.B. amtliche Ermittlungsakten, Zeugenaussagen, Gutachten einholen) und Verhandlungen zur Schadens-/Leistungsregulierung führen
- Versicherungsnehmer bei der Abwicklung von Leistungsansprüchen beraten,
- Schadensservice organisieren (z.B. Abschleppdienst bei Kfz-Unfall, Unfallaufnahme durch Polizei)
- Entschädigungsleistungen berechnen und fällige Zahlungen anweisen ☐ Kleinschäden begutachten, untersuchen, einschätzen und berechnen
- bei Großschäden den technischen Außendienst der Versicherung bzw. Sachverständige hinzuziehen Beschwerden, Reklamationen und Nachforderungen von Anspruchstellern sowie
- Regressfälle (Rückgriff auf Leistungspflichtige, z.B. bei grob fahrlässigem oder vorsätzlichem Verhalten) bearbeiten

DARÜBER HINAUS FÜHREN SIE AUCH FOLGENDE TÄTIGKEITEN AUS:

Allgemeine kaufmännische und administrative Aufgaben im Innenbetrieb der Versicherungen erledigen:

- Abrechnungsarbeiten durchführen
- Prämienrechnungen anfertigen und Zahlungseingänge überwachen ☐ Kostenrechnungen und Statistiken erstellen
- Controllingaufgaben erledigen
- Marketingaktivitäten planen und durchführen ☐ Informationen und statistische Daten beschaffen, aufbereiten und präsentieren

- Versicherungsmärkte analysieren, Zielgruppen bestimmen
- Marketinginstrumente zur Vermarktung der Produkte auswählen und einsetzen

Arbeitsbereiche/Branchen

Kaufleute für Versicherungen und Finanzen der Fachrichtung Versicherung arbeiten hauptsächlich bei Versicherungsgesellschaften, Versicherungsmaklern und Kreditinstituten. Darüber hinaus sind sie in Unternehmen, die z.B. versicherungsspezifische Software entwickeln, in der Unternehmensberatung oder in Abteilungen für das Versicherungswesen bei Inkassobüros tätig.

BRANCHEN IM EINZELNEN

- Versicherungen
- Schaden- und Unfallversicherungen
- Lebensversicherungen
- Privaten Krankenversicherungen
- Tätigkeit von Versicherungsmaklerinnen und -maklern
- Risiko- und Schadensbewertung
- Rückversicherungen
- Sonstige mit Versicherungsdienstleistungen und Pensionskassen verbundene Tätigkeiten
- Banken, Kreditinstitute, Börsen
- Kreditinstitute (ohne Spezialkreditinstitute), z.B. Beratung in Versicherungs- oder Anlagefragen
- Darüber hinaus bieten sich Beschäftigungsmöglichkeiten in folgenden Arbeitsbereichen/Branchen:
 - Software-, Datenbankanbieter
 - Sonstige Softwareentwicklung, z.B. Entwicklung von versicherungsspezifischer Software Unternehmensberatung

 - Unternehmensberatung, z.B. Versicherungsberatung Sonst. Dienstleistungen für Unternehmen und Privathaushalte

 - Inkassobüros, z.B. Abteilungen für das Versicherungswesen

Arbeitsorte

Im Innendienst gehen sie ihren Aufgaben in Büroräumen, die mit Computern ausgestattet sind, oder zu Hause nach. Im Außendienst suchen sie ihre Kunden in deren Privatwohnungen bzw. Betrieben auf. Manchmal sind sie auch vor Ort, um Schäden selbst in Augenschein zu nehmen. Dabei sind sie meist mit dem Pkw unterwegs.

Arbeitsgegenstände/Arbeitsmittel

Renten-, Lebens- und Unfallversicherungen, Haftpflichtpolicen, Schadens- und Krankenversicherungen, Kapitalanlagen - dies sind nur einige Produkte, auf die sich das Arbeitsgebiet von Kaufleuten für Versicherungen und Finanzen der Fachrichtung

Versicherung erstreckt. Wenn sie ihre Kunden beraten, liegen meist Vertragsformulare, Schadensmeldungen, Tariftabellen und nicht zuletzt Werbe- und Informationsmaterial auf dem Tisch. Bei Abschluss einer Versicherung dokumentieren sie das Beratungs- bzw. Verkaufsgespräch in einem Beratungsprotokoll. Im Büro, aber auch zu Hause oder unterwegs ist das Festnetz- bzw. Mobiltelefon ein unentbehrliches Arbeitsmittel. Am mit Intranet und Internet verbundenen Computer verwalten sie nicht nur Kundendaten, bearbeiten Versicherungsverträge und studieren Urteilsammlungen, sondern kommunizieren auch über E-Mail mit Kunden und Kollegen. Unterwegs haben sie oft einen Laptop dabei.

Arbeitsbedingungen

Im Innendienst bei Versicherungsunternehmen und -agenturen verbringen Kaufleute für Versicherungen und Finanzen der Fachrichtung Versicherung den Großteil ihrer Arbeitszeit in Büros an Bildschirmarbeitsplätzen. Wenn sie im Außendienst tätig sind, besuchen sie ihre Kunden in deren Privatwohnungen bzw. Geschäftsräumen oder nehmen Schadensfälle vor Ort in Augenschein. Ihre Arbeit erledigen sie meist eigenständig. Bei umfangreicheren Versicherungspaketen - etwa für gewerbliche Kunden - oder wenn sich Versicherungsfragen kompliziert gestalten, arbeiten sie jedoch auch mit Kollegen zusammen.

Konzentriertes Arbeiten im Innendienst kann manchmal schwierig sein, weil sich etwa mehrere Kollegen ein Büro teilen, oft das Telefon klingelt oder reger Publikumsverkehr stattfindet. Bei der Telearbeit besteht dieses Problem nicht: Dann greift man mit dem Computer von zu Hause aus auf das firmeneigene Netzwerk zu und kann sein Pensum daheim abarbeiten.

Wenn Kaufleute für Versicherungen und Finanzen der Fachrichtung Versicherung Versicherungsverträge und Schadensmeldungen bearbeiten, Tariftabellen und Statistiken vergleichen oder Kalkulationen oder Versicherungsangebote erstellen, arbeiten sie sehr detailliert und sorgfältig. Denn fehlerhafte Angaben oder falsche Berechnungen können das Unternehmen teuer zu stehen kommen. Auch Diskretion im Umgang mit Kundendaten ist selbstverständlich. Für Kaufleute für Versicherungen und Finanzen der Fachrichtung Versicherung ist es

notwendig, sich auf die Kunden einzustellen, um den individuellen Bedarf an Versicherungsschutz analysieren und dementsprechend beraten zu können. Sie müssen viel Überzeugungsarbeit leisten und Einfühlungsvermögen besitzen. Trotz des zeitlichen Aufwands und großen Engagements kommt jedoch nicht immer ein Vertragsabschluss zustande. Wenn wichtige Termine anstehen oder Fristen einzuhalten sind, z.B. wenn sich rechtliche Rahmenbedingungen ändern, müssen die Kaufleute einen erhöhten Beratungsbedarf

abdecken und Anträge noch rechtzeitig bearbeiten. Dann können die Kundentermine auch sehr eng beieinanderliegen. Vor allem Privatkunden sind zudem vielfach nur in den Abendstunden oder am Wochenende erreichbar.

ARBEITSBEDINGUNGEN IM EINZELNEN

- Arbeit im Sitzen
- Bildschirmarbeit (z.B. Kundendaten verwalten, Versicherungsverträge bearbeiten, Webseiten der Versicherungspartner besuchen)
- Arbeit in Büroräumen (z.B. Angebote und neue Produkte planen)
- häufig wechselnde Aufgaben und Arbeitssituationen (z.B. zwischen der Bearbeitung
- telefonischer Anfragen und der Sachbearbeitung am PC wechseln)
- Kundenkontakt (Kunden beraten, Schadens- und Leistungsfälle bearbeiten)

- Verantwortung für Sachwerte (z.B. sorgsam mit dem Geld der Kunden umgehen, um finanziellen Schaden zu vermeiden)
- unregelmäßige Arbeitszeiten (oft abends oder am Wochenende)
- Verdienst/Einkommen

Karriere / Spezialisierung

Wer sich das Ziel gesetzt hat, beruflich voranzukommen, kann ebenso aus einer Palette an Angeboten zur Aufstiegsweiterbildung auswählen. Naheliegend ist es, die Prüfung als Fachwirt/in für Versicherungen und Finanzen abzulegen. Auf Leitungs- und Spezialfunktionen, z.B. auf der mittleren Führungsebene, bereiten auch andere Weiterbildungen vor, wie beispielsweise Versicherungsbetriebswirt/in.

STUDIUM

Kaufleute für Versicherungen und Finanzen der Fachrichtung Versicherung mit Hochschulzugangsberechtigung können studieren und beispielsweise einen Bachelorabschluss im Studienfach Versicherungsbetriebswirtschaft erwerben. Unter bestimmten Voraussetzungen ist auch ohne schulische Hochschulzugangsberechtigung ein Studium möglich. Weitere Informationen: Zugang zur Hochschule in den einzelnen Bundesländern Hinweis: Für beruflich besonders talentierte Fachkräfte besteht die Möglichkeit, ein Stipendium zu erhalten. Gefördert werden können Anpassungs- bzw. Aufstiegsweiterbildungen oder ein Erststudium.

WEITERBILDUNG (BERUFLICHE ANPASSUNG)

AUFSTIEG UND STUDIUM AUFSTIEGSWEITERBILDUNGEN (AUSWAHL)

- Fach- und Betriebswirte/Innen,
- Fachkaufleute
- Geprüfter Fachwirt/ geprüfte Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen
- Fachwirt/Fachwirtin für Finanzberatung
- Finanzierungs- und Leasingwirt/Finanzierungs- und Leasingwirtin
- Fachberater/Fachberaterin für Finanzdienstleistungen Sonstige Aufstiegsweiterbildungen
- Ausbilder/Ausbilderin für anerkannte Ausbildungsberufe (Weiterbildung)

STUDIENFÄCHER (AUSWAHL)

- Versicherungsbetriebswirtschaft (Bachelor)
- Bank, Finanzdienstleistungen (Bachelor)
- Betriebswirtschaftslehre, Business Administration (Bachelor)
- Finanz-, Wirtschaftsmathematik (Bachelor)
- Steuern, Prüfungswesen (Bachelor)

Existenzgründung

Kaufleute für Versicherungen und Finanzen der Fachrichtung Versicherung können sich z.B. als Generalagent/in bzw. Agenturinhaber/in, als freie/r Handelsvertreter/in bzw. als Vermittler/in oder Makler/in von Versicherungsprodukten sowie als Berater/in selbstständig machen.

Wer sich selbstständig machen möchte, sollte sich umfassend beraten lassen,

beispielsweise bei den Beratungsstellen der Kammern, Agenturen für Arbeit oder Kommunalverwaltungen.

Ausbildungsinhalte

IM 1. AUSBILDUNGSJAHR LERNEN DIE AUSZUBILDENDEN IM AUSBILDUNGSBETRIEB BEISPIELSWEISE:

- welchen Nutzen Versicherungsprodukte für Privatkunden bringen und wie man kundengerechte Lösungsvorschläge entwickelt und bewertet
- wie sie Kundenkontakte herstellen und vorhandene Kundenbeziehungen pflegen
- welche Einflussfaktoren auf die Gestaltung von Versicherungs- und Finanzprodukten für unterschiedliche Kundengruppen wichtig sind
- wie sie fehlende Kundendaten erheben und in Kundendatenbanken einpflegen
- das Rechnungswesen als Instrument für die kaufmännische Steuerung und Kontrolle einzusetzen
- Kunden über Maßnahmen zur Schadenverhütung zu beraten und Rechtsgrundlagen sowie betriebliche Regelungen bei der Schadenaufnahme anzuwenden
- wie sie Maßnahmen zur Bestandspflege und Vertragserhaltung planen und durchführen

IM 2. AUSBILDUNGSJAHR WIRD DEN AUSZUBILDENDEN U.A. VERMITTELT:

- wie sie den Kunden die Bedeutung der Produkte der gesetzlichen und betrieblichen Altersvorsorge erläutern und über Leistungen und Anspruchsvoraussetzungen der Sozialversicherung informieren
- Möglichkeiten, die Kundensituation zu analysieren, den Bedarf festzustellen und kundengerechte Lösungsvorschläge zu entwickeln sowie Angebote zu unterbreiten
- wie sie Rentabilitätsberechnungen durchführen und deren Ergebnisse bei Entscheidungen berücksichtigen
- wie sie Kosten und Erträge von Versicherungsprodukten darstellen
- im Rahmen des Controllings betriebsübliche Kennzahlen zu ermitteln sowie Statistiken aufzubauen und anzuwenden
- welche Rechtsgrundlagen sie für Beratungs- und Verkaufsgespräche beachten müssen und wie sie Berechnungs- und Beratungsprogramme kundenorientiert einsetzen
- wie sie das Beschwerdemanagement als Instrument zur Qualitätssicherung nutzen

IM FACHRICHTUNGSSPEZIFISCHEN 3. AUSBILDUNGSJAHR LERNEN DIE AUSZUBILDENDEN SCHLIEßLICH:

- wie man Schaden- und Leistungsfälle bearbeitet
- wie der Schadenservice organisiert wird
- wie man die formelle und die materielle Deckung prüft
- Außerdem erwerben die Auszubildenden Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten aus zwei der sieben Wahlqualifikationseinheiten "Kundengewinnung und -bindung", "Marketing", "Agenturbetrieb", "Risikomanagement", "Vertrieb von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge", "Vertrieb von Versicherungsprodukten für Gewerbekunden" oder "Vertrieb von Versicherungsprodukten für Privatkunden".

IN DER BERUFSSCHULE SIND FOLGENDE LERNFELDER GEGENSTAND DES THEORETISCHEN UNTERRICHTS:

ÜBERGREIFEND FÜR ALLE FACHRICHTUNGEN:

- Versicherungsverträge anbahnen
- Kunden beim Abschluss von Hausratversicherungen beraten und Verträge bearbeiten
- Kunden beim Abschluss von Wohngebäudeversicherungen beraten und Verträge bearbeiten
- den Kapitalbedarf im Alter, bei Tod und Erwerbsminderung ermitteln und bei der Auswahl der Vorsorgemaßnahmen beraten
- Verträge in der Lebens- und Unfallversicherung bearbeiten ☒ Kunden über die Absicherung im Krankheits- und Pflegefall beraten
- Privatkunden gegen Schadenersatzforderungen absichern und die Durchsetzung ihrer Rechte ermöglichen
- Kunden beim Abschluss von Kraftfahrtversicherungen beraten und Verträge bearbeiten
- in einer Versicherungsagentur arbeiten
- eine Versicherungsagentur gründen
- eine Agentur steuern
- wirtschaftliche Einflüsse auf den Versicherungsmarkt analysieren und beurteilen ☒ Kunden über Finanzprodukte informieren
- die Berufsausbildung mitgestalten und auf die Rolle als Arbeitnehmer vorbereiten

LERNORTE

Kaufleute für Versicherungen und Finanzen der Fachrichtung Versicherung werden im Ausbildungsbetrieb und in der Berufsschule ausgebildet. Überwiegend absolvieren Auszubildende ihre Ausbildung in Unternehmen der Versicherungsbranche. Dort arbeiten die angehenden Kaufleute in Büroräumen, zum Teil auch in Großraumbüros. Auch Außendiensttätigkeiten sind Bestandteil der Ausbildung. Hier sind sie - zusammen mit einer erfahrenen Fachkraft - im Pkw zu ihren Kunden unterwegs und beraten diese in Geschäfts- und Privaträumen. Der Berufsschulunterricht findet zum Teil in Blockform in Fachklassen statt.

Ausbildungsbedingungen

WORAUF MAN SICH EINSTELLEN SOLLTE

Wer eine duale Ausbildung zum Kaufmann bzw. zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen der Fachrichtung Versicherung absolviert, lernt überwiegend im Ausbildungsbetrieb und in der Berufsschule. Ausbildungsbetriebe sind z.B. große Versicherungsgesellschaften. Für diese sind die Auszubildenden in Büroräumen und Großraumbüros oder im Außendienst beim Kunden tätig. Unter Anleitung ihres Ausbilders und erfahrener Kollegen müssen sie von Anfang an mitarbeiten: Im Außendienst erläutern sie den Kunden Tarife und Versicherungspakete, nehmen Schaden- und Unfallberichte entgegen und leiten diese - ebenso wie Versicherungsanträge - an den Innendienst weiter. Dazu sind Kommunikationsstärke, kaufmännisches Geschick sowie gute Umgangsformen wichtig. Im Innendienst berechnen sie - ebenfalls unter Anleitung - Versicherungsprämien, pflegen Kundendatenbanken, wickeln den Schriftverkehr ab und bearbeiten Schaden- und Leistungsfälle. An die Arbeit unter Zeitdruck müssen sich die Auszubildenden ebenso gewöhnen wie an die Reisetätigkeit

und den wechselnden Kundenkontakt im Außendienst. Im Innen- wie Außendienst ist konzentriertes Arbeiten erforderlich, denn nur so können Arbeitsaufträge zufriedenstellend ausgeführt werden. Da sie bei ihrer späteren Tätigkeit auf ein umfangreiches Fachwissen über die verschiedenen Versicherungs- und Vorsorgeprodukte zurückgreifen müssen, lernen die Auszubildenden auch nach dem Berufsschulunterricht in ihrer Freizeit weiter.

Die Auszubildenden führen einen Ausbildungsnachweis. Die Ausbildungsnachweise werden vom Ausbilder regelmäßig kontrolliert und sind Voraussetzung für die Zulassung zur Abschlussprüfung. Der Unterricht in der Berufsschule findet ein- bis zweimal pro Woche statt.

LEISTUNGSNACHWEISE UND PRÜFUNGEN

Während der gesamten Ausbildung müssen die zukünftigen Kaufleute für Versicherungen und Finanzen der Fachrichtung Versicherung regelmäßig Leistungsnachweise erbringen und hierfür auch in ihrer Freizeit lernen. In der Berufsschule werden z.B. Klassenarbeiten oder Tests geschrieben. Auch für die Vorbereitung auf die Zwischen- bzw. Abschlussprüfung müssen die Auszubildenden Zeit einplanen.

AUSBILDUNGSVERGÜTUNG

Auszubildende, die eine duale Ausbildung durchlaufen, erhalten eine Ausbildungsvergütung. Sie richtet sich überwiegend nach tarifvertraglichen Vereinbarungen.

Die Höhe der Ausbildungsvergütung ist abhängig vom Ausbildungsbereich (z.B. Industrie und Handel, Handwerk) und von der Branche, in der die Ausbildung stattfindet. Auch der räumliche Geltungsbereich des entsprechenden Tarifvertrages kann Einfluss auf die Höhe der Ausbildungsvergütung haben. Frei vereinbarte Ausbildungsvergütungen sind möglich, wenn z.B. der Ausbildungsbetrieb nicht tarifgebunden ist. Die folgenden Angaben sollen der Orientierung dienen.

Ansprüche können aus ihnen nicht abgeleitet werden.

Die Auszubildenden können monatlich z.B. folgende Ausbildungsvergütungen erhalten:

1. Ausbildungsjahr: € 671
2. Ausbildungsjahr: € 729
3. Ausbildungsjahr: € 797

AUSBILDUNGSKOSTEN

Die Ausbildung im Betrieb ist für die Auszubildenden kostenfrei. Allerdings können für den Berufsschulunterricht Lernmittelkosten (z.B. für Fachliteratur) und Fahrtkosten.

FÖRDERUNGSMÖGLICHKEITEN

Unter bestimmten Bedingungen können Auszubildende Berufsausbildungsbeihilfe (BAB) erhalten. Informationen hierzu erteilen die örtlichen Agenturen für Arbeit. Über Voraussetzungen und Höhe einer möglichen Beihilfe informieren das entsprechende Merkblatt sowie der BAB-Rechner der Bundesagentur für Arbeit.

AUSBILDUNGSDAUER

Die Ausbildung dauert 3 Jahre.

VERKÜRZUNG DER AUSBILDUNGSZEIT

Die zuständige Stelle hat auf gemeinsamen Antrag von Auszubildenden und Ausbildenden die Ausbildungszeit zu kürzen, wenn zu erwarten ist, dass das Ausbildungsziel in der gekürzten Zeit erreicht wird. Die Verkürzungsdauer ist unterschiedlich und hängt von der Vorbildung ab. Bei berechtigtem Interesse kann sich der Antrag auch auf die Verkürzung der täglichen oder wöchentlichen Ausbildungszeit beziehen (Teilzeitberufsausbildung)

VERLÄNGERUNG DER AUSBILDUNGSZEIT

In Ausnahmefällen kann die zuständige Stelle die Ausbildungszeit verlängern, wenn dies erforderlich ist.

AUSBILDUNGSABSCHLUSS, NACHWEISE UND PRÜFUNGEN

Die Abschlussprüfung in diesem anerkannten Ausbildungsberuf wird auf folgender Grundlage durchgeführt: Verordnung über die Berufsausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen/zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen

ZULASSUNG ZUR PRÜFUNG

Voraussetzungen für die Zulassung zur Abschlussprüfung bei einer Berufsausbildung in Betrieb und Berufsschule sind vorgeschriebene schriftliche Ausbildungsnachweise sowie die Teilnahme an vorgeschriebenen Zwischenprüfungen.

PRÜFUNGSINHALTE

ZWISCHENPRÜFUNG

Um den Ausbildungsstand zu ermitteln, wird in der Mitte des zweiten Ausbildungsjahres eine schriftliche Zwischenprüfung durchgeführt.

ABSCHLUSSPRÜFUNG

Die Abschlussprüfung besteht aus einem schriftlichen und einem mündlichen Teil. Der schriftliche Teil umfasst die Prüfungsbereiche Versicherungswirtschaft und Leistungsmanagement sowie Wirtschafts- und Sozialkunde. I

m Prüfungsbereich Versicherungswirtschaft und Leistungsmanagement bearbeiten die Prüfungsteilnehmer/innen in höchstens drei Stunden praxisbezogene Fälle oder Aufgaben. Dabei kommen insbesondere folgende Themengebiete in Betracht:

- Versicherungs- und Finanzprodukte
- Vertragserhaltung und -service
- Rechnungswesen und Controlling
- Leistungsfeststellung und Schadenregulierung Im Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde bearbeiten die Prüfungsteilnehmer/Innen maximal einer Stunde praxisbezogene Fälle oder Aufgaben. Der mündliche Teil besteht aus den Prüfungsbereichen Kundenberatungsgespräch und fallbezogenes Fachgespräch, wobei den Aufgaben jeweils eine der beiden
- Wahlqualifikationseinheiten zugrunde liegt. Im Prüfungsbereich Kundengespräch sollen die Auszubildenden in einem höchstens 20-minütigen Beratungsgespräch zu einer selbstgestellten Aufgabe aus den produktbezogenen betrieblichen Ausbildungsschwerpunkten zeigen, dass sie Kundengespräche

situationsbezogen vorbereiten, verkaufsorientiert führen und auf Kundenargumente angemessen reagieren können.

- Im Prüfungsbereich fallbezogenes Fachgespräch beträgt die maximale Prüfungsdauer 15 Minuten. Hier sollen die Prüfungsteilnehmer/innen zeigen, dass sie komplexe Aufgaben bearbeiten, ihre Vorgehensweise begründen, Problemlösungen in der Praxis erarbeiten, Hintergründe und Schnittstellen erläutern und Ergebnisse bewerten können. Als Grundlage für das fallbezogene Fachgespräch erstellen sie vor Prüfungsdurchführung für jede der beiden gewählten Wahlqualifikationseinheiten über die Durchführung einer betrieblichen Fachaufgabe einen höchstens dreiseitigen Report, der die Aufgabenstellung, die Planungs- und Durchführungsphase sowie eine Auswertung beinhaltet.

Bei nicht eindeutigen Prüfungsergebnissen in der schriftlichen Prüfung kann eine zusätzliche mündliche Prüfung durchgeführt werden.

PRÜFUNGSWIEDERHOLUNG

Nicht bestandene Prüfungen können nach dem Berufsbildungsgesetz zweimal wiederholt werden.

PRÜFENDE STELLE

Die Prüfung wird bei der Industrie- und Handelskammer abgelegt.

ZUGANGSVORAUSSETZUNGEN FÜR DIE AUSBILDUNG

Grundsätzlich wird - wie bei allen anerkannten, nach dem Berufsbildungsgesetz oder der Handwerksordnung geregelten Ausbildungsberufen - keine bestimmte schulische oder berufliche Vorbildung rechtlich vorgeschrieben. Die Betriebe stellen überwiegend angehende Kaufleute für Versicherungen und Finanzen (alle Fachrichtungen) mit Hochschulreife ein.

SCHULISCHE VORBILDUNG - RECHTLICH

Nach dem Berufsbildungsgesetz ist keine bestimmte Schulbildung vorgeschrieben.

SCHULISCHE VORBILDUNG - PRAKTIZIERT

Im Jahr 2012 gab es 5.649 Ausbildungsanfänger/innen. 65 Prozent der angehenden Kaufleute für Versicherungen und Finanzen (alle Fachrichtungen) verfügten über die Hochschulreife, 30 Prozent über einen mittleren Bildungsabschluss. Den Hauptschulabschluss besaßen drei Prozent, ein Prozent besaß keinen Hauptschulabschluss. Fünf Prozent hatten vor Ausbildungsbeginn eine Berufsfachschule absolviert.



Warum eine Ausbildung bei der Kassel-GmbH

- Bei Leistungsvergleichen haben wir auf Bundesebene 2016 den zweiten und 2017 den dritten Platz belegt. Sie lernen also bei den besten der Branche.
- Wir haben einen Beratungs-Standard in der Rund-um-Beratung
- Wir bieten das gesamte Kundenspektrum: Gewerbe, Landwirtschaft, Einzelhandel, Privatkunden
Im Haus haben wir eine Gewerbe- und eine Privatabteilung
- Wir arbeiten mit Workflows – die EDV ist auf dem neuesten Stand
- Die Mitarbeiter werden auf verschiedenen Ebenen qualifiziert: Lernen ist Standard
- Wir haben eine Schadenabteilung und eine eigene Buchhaltung mit eigener Rechnungsstellung
- Wir policieren Kassel-Produkte, wie den Wittgensteiner Rund-um-Schutz selbst