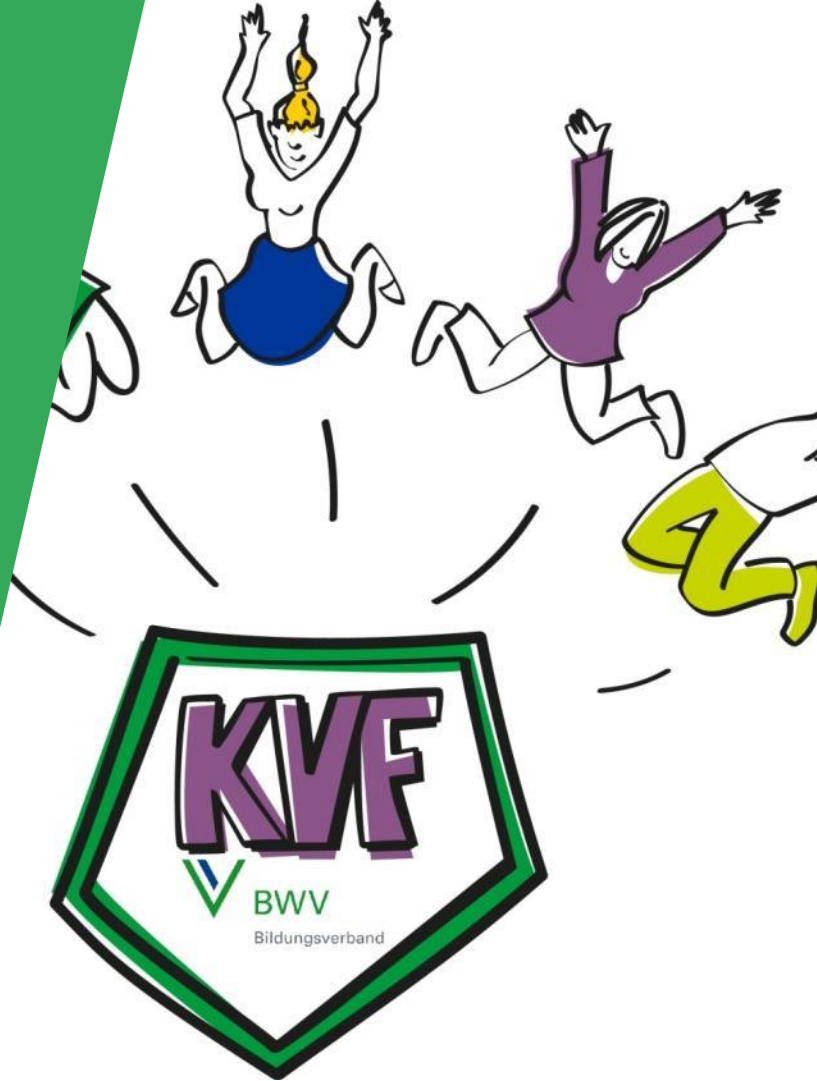


# Infoveranstaltung zum neuen Berufsbild Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen

Marcus Klose  
Vesna Kranjčec-Sang  
Martin Schellert

30. Juni 2022



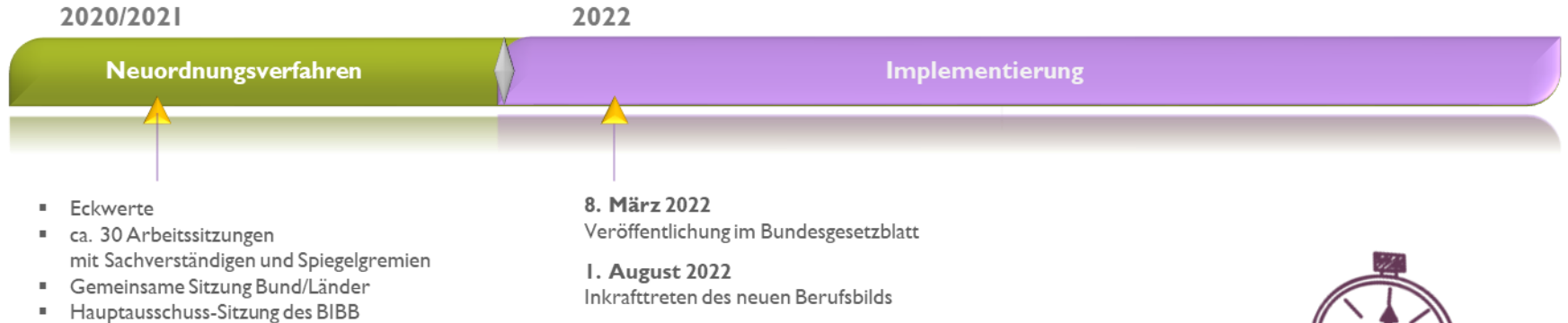
# Akteure der Neuordnung



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



# Zeitschiene des Neuordnungsverfahrens





**Was ist neu?**

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

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



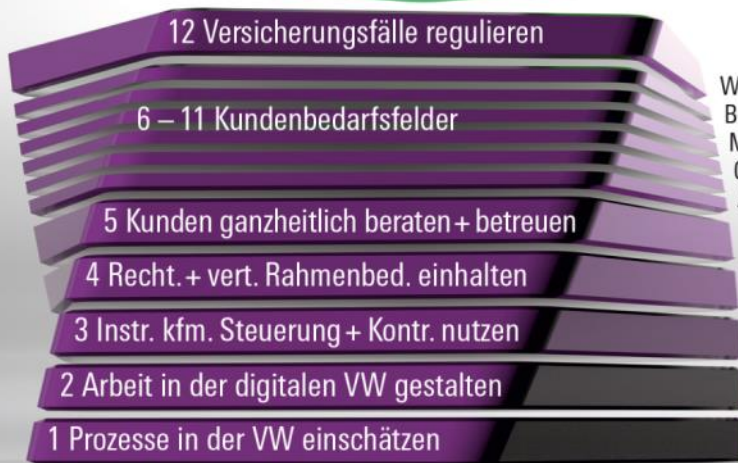
# Neue Struktur der Ausbildung

# Strukturmodell Kaufleute für Versicherungen und Finanzanlagen

## Wahlqualifikationen (1 aus 5)



## Berufsbildpositionen



Wohnen + Wohneigentum  
Berufsausübung + Freizeitgestaltung  
Mobilität + Reisen  
Gesundheitsförderung, Krankheits- u. Pflegeabsicherung  
Altersvorsorge + Vermögensbildung  
Einkommensabsicherung + Hinterbliebenenversorgung



# 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

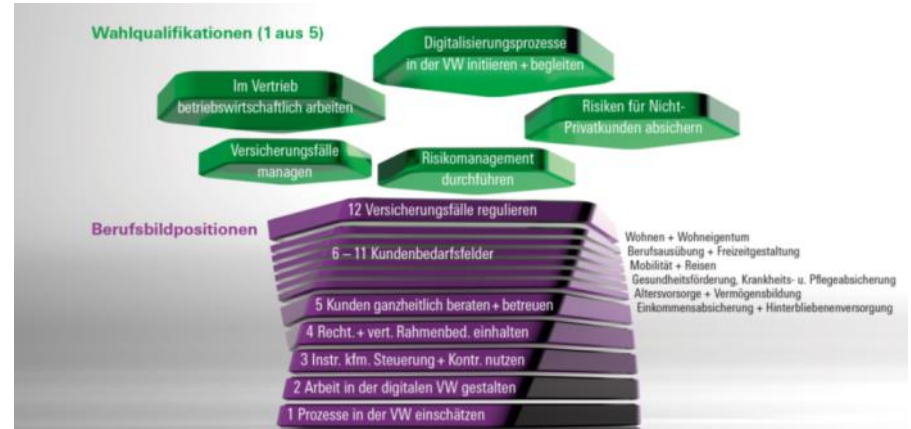




## Kundenbedarfsfelder

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



Vermittlung im Betrieb  
und in der Berufsschule

6	Wohnen und Wohneigentum absichern (§ 4 Absatz 2 Nummer 6)	<ul style="list-style-type: none"><li>a) <b>Beratungsanlässe</b> bei Privatkunden erkennen und nutzen, insbesondere Gründung eines Hausstandes und Veränderung einer Wohnsituation</li><li>b) individuelle <b>Bedarfe</b> der Kundinnen und Kunden analysieren sowie Möglichkeiten der Risikoprävention und -absicherung aufzeigen</li><li>c) Kundinnen und Kunden <b>Lösungsmöglichkeiten</b> zur Bedarfsdeckung durch private Versicherungen aufzeigen</li><li>d) <b>Angebote</b> für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen, auch im Hinblick auf Rechtsstreitigkeiten und Ansprüche Dritter, sowie die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläutern</li><li>e) Kundinnen und Kunden ergänzende <b>Serviceleistungen</b> aufzeigen</li><li>f) versicherungsrelevante <b>rechtliche Regelungen</b> im Zusammenhang mit Wohnen und Wohneigentum einhalten</li></ul>
---	--	--

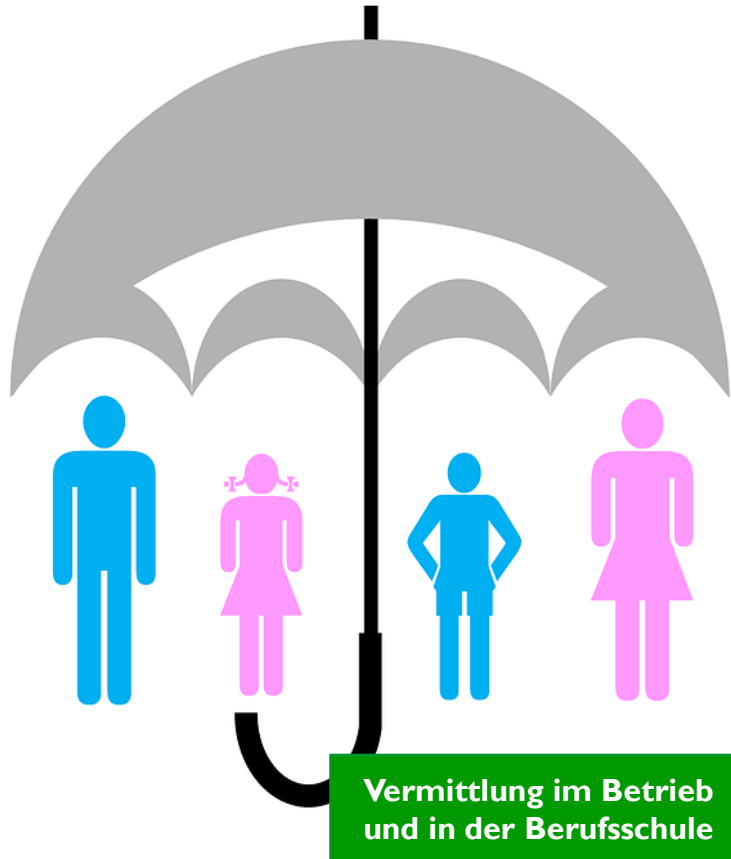
# Einkommen absichern und Hinterbliebene versorgen



Vermittlung im Betrieb und in der Berufsschule (modifiziert)

11	Einkommen absichern und Hinterbliebene versorgen (§ 4 Absatz 2 Nummer 11)	<ul style="list-style-type: none"><li>a) <b>Beratungsanlässe</b> 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</li><li>b) individuelle <b>Bedarfe</b> 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 Versorgungsformen beachten</li><li>c) Kundinnen und Kunden <b>Lösungsmöglichkeiten</b> zur Bedarfsdeckung durch private Versicherungen aufzeigen, unter Berücksichtigung staatlicher sowie sonstiger Förderungen</li><li>d) <b>Chancen und Risiken</b> von Versicherungen kundenorientiert beurteilen und darstellen, insbesondere solcher Versicherungen, die als Anlageform offene Investmentvermögen nutzen</li><li>e) <b>Angebote</b> für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen sowie die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläutern</li><li>f) Kundinnen und Kunden ergänzende <b>Serviceleistungen</b> aufzeigen</li><li>g) versicherungsrelevante <b>rechtliche Regelungen</b> im Zusammenhang mit Einkommenssicherung und Hinterbliebenenversorgung einhalten</li></ul>
----	--	---

# Berufsausübung und Freizeitgestaltung absichern



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 den Kunden und 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



# 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)

- 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 Altersvorsorge 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





**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

Unterrichtung z. B. LF 3



# Nachhaltigkeit

# Nachhaltigkeit

## Verankerung in den berufsprofilgebenden BBP z.B.

- ▶ 1 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 Standardberufsbildpositionen

- ▶ Umweltschutz und Nachhaltigkeit



## Agile Arbeits- und Projektmethoden

# Agile Arbeits- und Projektmethoden

## Verankerung in den berufsprofilgebenden BBP z.B.

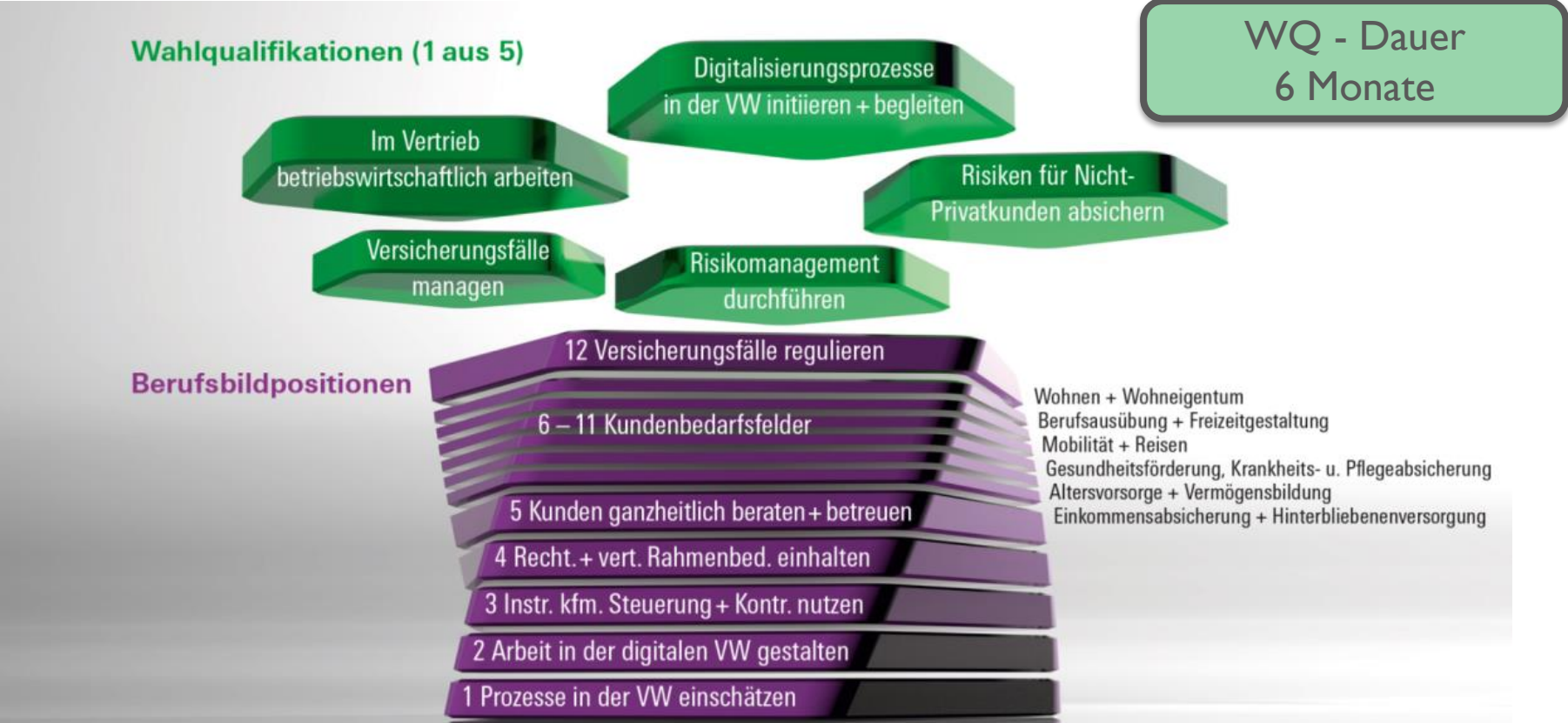
- ▶ 2 a) verschiedene Arbeitsmethoden, insbesondere Problemlösungs- und Kreativitätstechniken, bei der Bearbeitung von Aufgaben auswählen und anwenden (Erläuterung - z. B. Scrum und Kanban)
- ▶ 2 b) kollaborativ arbeiten und die eigene Arbeit unter Beachtung betrieblicher Arbeits- und Organisationsprozesse systematisch planen, durchführen und kontrollieren
- ▶ 2 c) Methoden der Projektarbeit unterscheiden und projektorientierte Arbeitsweisen anwenden

**Projektmanagement**  
LF 12



## 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)

- 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 Vertriebspartnern 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

# WQ 4 Im Vertrieb betriebswirtschaftlich arbeiten



4

Im Vertrieb betriebswirtschaftlich arbeiten  
(§ 4 Absatz 3 Nummer 4)

- a) Erfolgsfaktoren für das Arbeiten in einer Vertriebs-  
einheit oder in der Vertriebsunterstützung be-  
schreiben
- b) Kennzahlen für das Arbeiten in einer Vertriebsein-  
heit oder in der Vertriebsunterstützung ermitteln  
und beurteilen
- c) strategische Marketingmaßnahmen für eine Ver-  
triebseinheit oder für die Vertriebsunterstützung  
entwickeln, durchführen und bewerten
- d) Maßnahmen zur Kundengewinnung und zum Aus-  
bau 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 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)	<ul style="list-style-type: none"><li>a) Bedarfe für Digitalisierungsvorhaben erkennen und Vorhaben initiieren</li><li>a) Ist-Prozesse unter Berücksichtigung der IT-Systemarchitektur analysieren und dokumentieren</li><li>b) Soll-Prozesse modellieren und gemäß des IT-Anforderungsmanagements dokumentieren</li><li>c) Arbeitspakete in Abstimmung mit anderen Beteiligten strukturieren</li><li>d) fachliche Testfälle entwickeln, Tests durchführen, Ergebnisse dokumentieren und rückkoppeln sowie Folgerungen ableiten</li><li>e) die Implementierung begleiten und die Freigabe zur produktiven Nutzung erteilen</li><li>f) Prozesse eines Digitalisierungsvorhabens, auch unter Berücksichtigung wirtschaftlicher Aspekte, analysieren, Maßnahmen zur Prozessoptimierung vorschlagen sowie an der Umsetzung der Maßnahmen mitwirken</li></ul>
---	---	--

# 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 Bedarfsweld Wohnen beraten
5	Kunden im Bedarfsweld Rechtstreitigkeiten und Ansprüche Dritter beraten
6	Kunden im Bedarfsweld Mobilität und Reisen beraten
7	Kunden im Bedarfsweld Arbeitskraft beraten
8	Kunde im Bedarfsweld Gesundheit beraten
9	Geschäftsprozesse erfassen und dokumentieren
10	Kunden im Bedarfsweld Finanzanlagen beraten
11	Kunden im Bedarfsweld Altersversorgung und Absicherung der Hinterbliebenen beraten
12	Geschäftsprozesse steuern und Bestandskunden im Lebenszyklus binden
13	Wirtschaftliche Einflüsse auf den Versicherungsmarkt analysieren und beurteilen



# 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



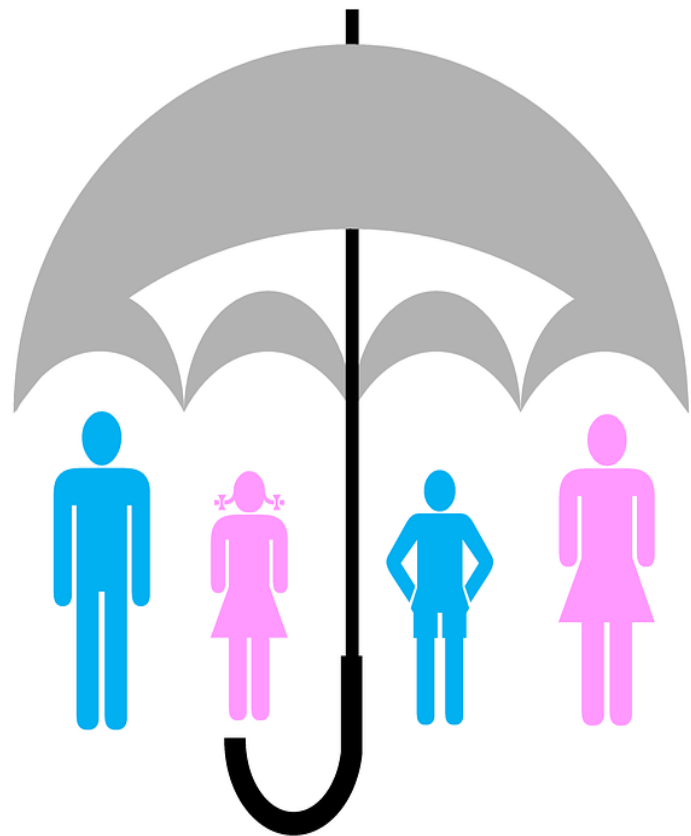
6

Wohnen und Wohneigentum absichern

(§ 4 Absatz 2 Nummer 6)

- 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

# Inhalte der GAP I bei Berufsausübung und Freizeitgestaltung absichern



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

# Inhalte der GAP I bei Mobilität und Reisen absichern



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

# GAP 2 – schriftlicher Prüfungsbereich

## Kundenbedarfsanalyse, Lösungsentwicklung, Versicherungsfallbearbeitung

### Prüfungsgegenstand

- ▶ weitere Inhalte aus den Kundenbedarfefeldern 7 + 8
- ▶ alle Inhalten aus den Kundenbedarfefeldern 9 + 10 + 11
- ▶ Versicherungsfälle für eines der 6 Kundenbedarffelder 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	schriftlich	150	30
	Lösungsentwicklung			
	Versicherungsfallbearbeitung			
	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)

# KVF-GUIDE

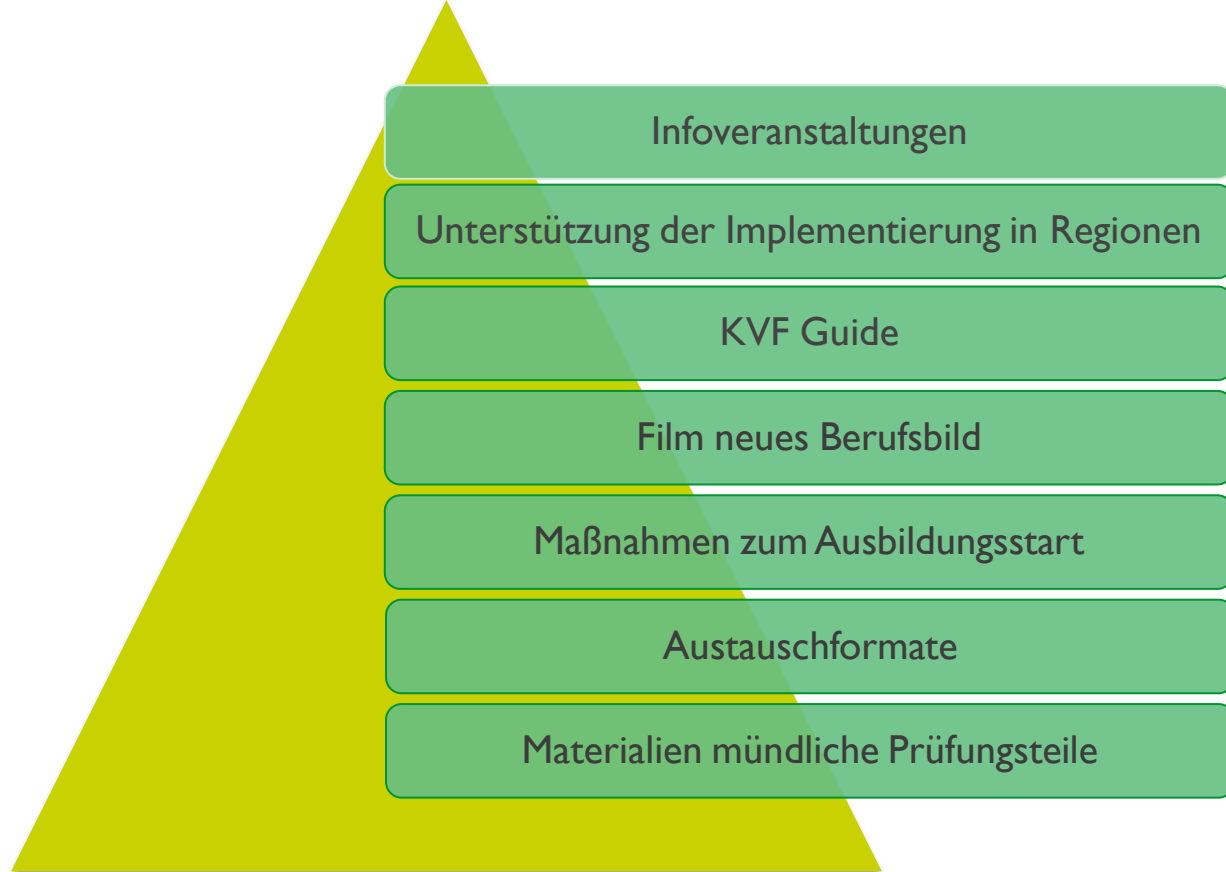
alle Informationen zur Neuordnung und zur neuen Ausbildung  
und Downloads zur Veranstaltung

finden Sie unter [www.kvf-guide.bwv.de](http://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





# Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

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

Eine kurze Zusammenfassung der Neuerungen entnehmen Sie im Film  
[https://kvf-guide.bwv.de/downloads/Filme/Film Neuordnung KVF 720p .mp4](https://kvf-guide.bwv.de/downloads/Filme/Film_Neuordnung_KVF_720p_.mp4)





**Marcus Klose**

 0561 774023 oder 774024  
 [klose@mlks-kassel.de](mailto:klose@mlks-kassel.de)



**Vesna Kranjčec-Sang**

 089 922001-832  
 [vesna.kranjcec-sang@bwv.de](mailto:vesna.kranjcec-sang@bwv.de)



**Martin Schellert**

 0251 702-910046  
 [m.schellert@lvm.de](mailto:m.schellert@lvm.de)



Backup

# 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	<p>Gesundheit fördern, Krankheit und Pflege absichern</p> <p>(§ 4 Absatz 2 Nummer 9)</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>a) <b>Beratungsanlässe</b> bei Privatkunden zu Maßnahmen der Gesunderhaltung sowie zu Krankheits- und Pflegesituationen erkennen und nutzen</li><li>b) individuelle <b>Bedarfe</b> 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</li><li>c) Kundinnen und Kunden <b>Lösungsmöglichkeiten</b> zur Bedarfsdeckung durch private Versicherungen aufzeigen, auch unter Berücksichtigung staatlicher sowie sonstiger Förderungen</li><li>d) <b>Angebote</b> für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen sowie die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläutern</li><li>e) Kundinnen und Kunden ergänzende <b>Serviceleistungen</b> aufzeigen</li><li>f) versicherungsrelevante <b>rechtliche Regelungen</b> im Zusammenhang mit Gesundheitsförderung, Krankheits- und Pflegeabsicherung einhalten</li></ul>
---	--	--



# Titel



Bild Vertrieb gewerbliche Kunden