

# Wo?

(Sachinformationen zu den Lernfeldern und Lernsituationen)

## Wann?

(Ausbildungsjahr)

## Was?

(Lernfelder der Fachrichtungen Versicherung und Finanzen)

## »Lernfeldkompass«

<p><b>1</b> Die Berufsausbildung mitgestalten und auf die Rolle als Arbeitnehmer vorbereiten</p> <p><b>2</b> Versicherungsverträge anbahnen</p> <p><b>3</b> Kunden beim Abschluss von Haustatversicherungen beraten und Verträge bearbeiten</p> <p><b>4</b> Kunden beim Abschluss von Wohngebäudeversicherungen beraten und Verträge bearbeiten</p> <p><b>5</b> Eine Versicherungsagentur gründen</p> <p><b>6</b> Den Kapitalbedarf im Alter, bei Tod und Erwerbsminderung ermitteln und bei der Auswahl der Vorsorgemaßnahmen beraten</p> <p><b>7</b> Verträge in der Lebens- und Unfallversicherung bearbeiten</p> <p><b>8</b> In einer Versicherungsagentur arbeiten</p> <p><b>9</b> Kunden über die Absicherung im Krankheits- und Pflegefall beraten. Versicherungsaufsicht</p> <p><b>10</b> Kunden gegen Schadenersatzforderungen absichern und die Durchsetzung ihrer Rechte ermöglichen</p> <p><b>11</b> Kunden beim Abschluss von Kraftfahrtversicherungen beraten und Verträge bearbeiten</p> <p><b>12</b> Eine Agentur steuern</p> <p><b>13</b> Wirtschaftliche Einflüsse auf den Versicherungsmarkt analysieren und beurteilen</p> <p><b>Fachrichtung Versicherung:</b></p> <p><b>14</b> Kunden über Finanzprodukte informieren</p> <p><b>15</b> Schaden- und Leistungsbearbeitung durchführen</p> <p><b>Fachrichtung Finanzberatung:</b></p> <p><b>14</b> Kunden über Finanzprodukte informieren</p> <p><b>15</b> Finanzanlagen vermitteln</p>	<p><b>1. Ausbildungsjahr</b></p> <p><b>2. Ausbildungsjahr</b></p> <p><b>3. Ausbildungsjahr</b></p>	<p><b>Band 1:</b> A Ausbildung und Arbeit A 1 – 1.8.5</p> <p><b>Band 1:</b> B Versicherungsvertrag B 1 – 7.3</p> <p><b>Band 2:</b> A Hausratversicherung Geschäftsinhaltsverzeichnis</p> <p><b>Band 2:</b> B Wohngebäudeversicherung</p> <p><b>Band 1:</b> C Agenturgründung C 1 – 5 D Agenturbetrieb D 4 – 4.3.3</p> <p><b>Band 2:</b> C Vorsorgemaßnahmen und Lebensversicherung</p> <p><b>Band 2:</b> C Lebensversicherung D Unfallversicherung</p> <p><b>Band 1:</b> D Agenturbetrieb D 1 – 3.3.5 D 4.6 – 8.3.3</p> <p><b>Band 2:</b> E Krankenversicherung</p> <p><b>Band 1:</b> F Versicherungsaufsicht</p> <p><b>Band 3:</b> A Haftpflichtversicherung B Rechtsschutzversicherung</p> <p><b>Band 3:</b> C Kraftfahrtversicherung</p> <p><b>Band 1:</b> E Agentursteuerung E 1 – E 3.3.5</p> <p><b>Band 3:</b> G Versicherungsmarkt</p> <p><b>Band 3:</b> E Finanzprodukte</p> <p><b>Band 3:</b> D Schaden- und Leistungsbearbeitung</p> <p><b>Band 3:</b> E Finanzprodukte</p> <p><b>Band 3:</b> F Anlage in Finanzprodukten</p>
---	--	---

EUROPA-FACHBUCHREIHE  
für wirtschaftliche Bildung

# Versicherungen und Finanzen 1

von  
Armin Heyder, Rolf Schmalohr

VERLAG EUROPA-LEHRMITTEL  
Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG  
Düsselberger Straße 23  
42781 Haan Gruiten

**Europa-Nr.: 22257**



Autoren:

Dipl.-Hdl. Armin Heyder

Dipl.-Kfm., Dipl.-Hdl. Rolf Schmalohr

**Korrekturen und Aktualisierungen** zu Band 1 finden Sie auf <http://www.europa-lehrmittel.de/22257> unter dem gleichlautenden Auswahlpunkt.

7. Auflage 2018

Druck 5 4 3 2 1

Alle Drucke derselben Auflage sind parallel einsetzbar, da bis auf die Behebung von Druckfehlern untereinander unverändert.

ISBN 978-3-8085-2225-7

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der gesetzlich geregelten Fälle muss vom Verlag schriftlich genehmigt werden.

© 2018 by Verlag Europa-Lehrmittel, Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG, 42781 Haan-Gruiten  
<http://www.europa-lehrmittel.de>

Umschlaggestaltung, Satz und Grafiken: Typework Layoutsatz & Grafik GmbH, 86167 Augsburg  
Umschlagkonzept: tiff.ang GmbH, 10999 Berlin  
Umschlagfoto: © hxdyl-Shutterstock.com  
Druck: Medienhaus Plump GmbH, 53619 Rheinbreitbach

# Vorwort

Das bewährte **Programm »Versicherungen und Finanzen«** besteht aus umfassenden Lehr- und Lernbüchern, die sich am aktuellen Rahmenlehrplan und der ab August 2014 gültigen teilnovellierten Ausbildungsordnung für den Ausbildungsberuf Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen orientieren.

Das Programm der 7. Auflage ist auf das bei der schriftlichen Prüfung zur Anwendung kommende Bedingungsmerk »**Proximus 4**« ausgerichtet.

Das Programm ist geeignet für den Einsatz

- in der **Ausbildung zum Kaufmann/zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen**,
- im **Studium an Berufsakademien und Fachhochschulen** (aufgrund der vielen Zusatzinformationen),
- als umfassendes **Nachschlagewerk in der Praxis**.

Der vorliegende **Band 1** (7. Auflage) deckt die **Lernfelder 1, 2, 5, 8, 12** und die **Versicherungsaufsicht** ab.

Die in diesem Band behandelten **Lernfelder sind unter folgenden Kapitelüberschriften** dargestellt:

- **Ausbildung und Arbeit**
- **Versicherungsvertrag**
- **Agenturgründung**
- **Agenturbetrieb**
- **Agentursteuerung**
- **Versicherungsaufsicht**

Folgende Merkmale kennzeichnen das Programm »Versicherungen und Finanzen«:

- **Lernsituationen** am Ende jedes Hauptabschnitts
- **Zusätzliche Aufgaben** innerhalb der Lernfelder
- **Hinweise auf Gesetze und Paragraphen** am Rand des Textes
- **Zusatzinformationen im Kleindruck**
- **Lernfeldkompass im vorderen Buchdeckel**
- **Inhalts- und Sachwortverzeichnis**

Im Vergleich zur Voraufgabe (6. Auflage) wurden geändert:

- Neuregelungen im VVG, der VersVermV, dem VAG und der GewO aufgrund der Insurance Distribution Directive (IDD)
- Einarbeitung der Datenschutzvorgaben durch die DSGVO
- Änderungen/Erweiterungen im Rahmen der Versicherungsaufsicht durch das neue VAG
- Änderungen wirtschaftlicher Daten und gesetzlicher Rahmenbedingungen bis Ende Oktober 2018 sind eingearbeitet.

Ihr Feedback ist uns wichtig. Für Anregungen und konstruktive Kritik sind wir jederzeit dankbar. Bitte senden Sie uns diese unter [lektorat@europa-lehrmittel.de](mailto:lektorat@europa-lehrmittel.de).

Düsseldorf, November 2018

Autoren und Verlag

# Inhaltsverzeichnis

## A Ausbildung und Arbeit

<b>1</b>	<b>Ausbildungsberuf Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen</b> .....	14
<b>1.1</b>	<b>Ziele und Struktur der Ausbildung</b> .....	14
<b>1.2</b>	<b>Rechtliche Rahmenbedingungen der Berufsausbildung</b> .....	17
1.2.1	Duales Ausbildungssystem und Berufsbildungsgesetz .....	18
1.2.2	Ausbildungsordnung für die betriebliche Ausbildung .....	18
1.2.3	Rahmenlehrplan (bzw. länderspezifischer Lehrplan) für den schulischen Teil der Ausbildung .....	21
1.2.4	Berufsausbildungsvertrag .....	22
1.2.5	Jugendarbeitsschutzgesetz .....	25
<b>1.3</b>	<b>Beruf und lebenslanges Lernen</b> .....	27
1.3.1	Notwendigkeit der ständigen Fort- und Weiterbildung .....	27
1.3.2	Betriebliche und überbetriebliche Weiterbildung .....	28
1.3.3	Spezielle Bildungsangebote für Berufstätige im Versicherungs- und Finanzdienstleistungssektor .....	29
1.3.4	Bildungsangebote für Neueinsteiger in den Vertrieb .....	31
<b>2</b>	<b>Arbeitsrecht und Arbeitsvertrag</b> .....	34
<b>2.1</b>	<b>Rechtsquellen des Arbeitsrechts</b> .....	34
<b>2.2</b>	<b>Arbeitsvertrag</b> .....	36
2.2.1	Vertragliche und gesetzliche Rechtsgrundlagen .....	36
2.2.2	Anbahnung und Inhalt des Arbeitsvertrages .....	37
2.2.3	Rechtsstellung des Arbeitnehmers .....	41
2.2.4	Beendigung von Arbeitsverhältnissen .....	43
<b>2.3</b>	<b>Arbeitszeit und Arbeitsschutz</b> .....	48
2.3.1	Arbeitsschutz .....	48
2.3.2	Arbeitszeit .....	49
2.3.3	Sonstige Schutzgesetze .....	50
<b>2.4</b>	<b>Durchsetzung ausbildungsrechtlicher und arbeitsrechtlicher Ansprüche</b> .....	56
2.4.1	Institutionen zur Durchsetzung ausbildungsrechtlicher Ansprüche ..	56
2.4.2	Institutionen zur Durchsetzung arbeitsrechtlicher Ansprüche .....	56
<b>2.5</b>	<b>Tarifverträge, Tarifautonomie und Sozialpartner</b> .....	59
2.5.1	Arten, Wirkung und Bedeutung von Tarifverträgen .....	59
2.5.2	Sozialpartner und Tarifautonomie .....	61
2.5.3	Tarifverträge in der Versicherungswirtschaft .....	63
<b>2.6</b>	<b>Mittel zur Durchsetzung tarifrechtlicher Forderungen</b> .....	65
2.6.1	Tarifverhandlungen und Schlichtung .....	66
2.6.2	Streik und Aussperrung .....	66
<b>2.7</b>	<b>Mitwirkung und Mitbestimmung</b> .....	70
2.7.1	Mitwirkungs- und Mitbestimmungsmöglichkeiten des einzelnen Arbeitnehmers .....	70
2.7.2	Mitwirkungs- und Mitbestimmungsrechte des Betriebsrats .....	71
2.7.3	Mitwirkungs- und Mitbestimmungsrechte der Jugend- und Auszubildendenvertretung .....	74
2.7.4	Betriebsvereinbarung .....	74
2.7.5	Mitbestimmung der Arbeitnehmer im Aufsichtsrat .....	75
	<b>Lernsituationen</b> .....	77

## **B**      **Versicherungsvertrag**

<b>1</b>	<b>Rechts- und Geschäftsfähigkeit</b> .....	83
<b>1.1</b>	<b>Rechtsfähigkeit</b> .....	83
<b>1.2</b>	<b>Geschäftsfähigkeit</b> .....	83
<b>1.3</b>	<b>Versicherungsverträge mit Minderjährigen</b> .....	86
<b>2</b>	<b>Rechtsgrundlagen des Versicherungsvertrages</b> .....	90
<b>2.1</b>	<b>Gesetzliche Grundlagen</b> .....	90
2.1.1	Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) und Handelsgesetzbuch (HGB) .....	90
2.1.2	Versicherungsvertragsgesetz (VVG) .....	91
2.1.3	Sonstige Gesetze .....	93
<b>2.2</b>	<b>Vertragliche Grundlagen</b> .....	94
2.2.1	Formen der Versicherungsbedingungen .....	94
2.2.1.1	Allgemeine Versicherungsbedingungen als Form der Allgemeinen Geschäftsbedingungen .....	94
2.2.1.2	Individualvereinbarungen .....	95
2.2.2	Kontrolle, Inhalt, Auslegung und Änderung von Versicherungsbedingungen .....	95
<b>3</b>	<b>Abschluss eines Versicherungsvertrages</b> .....	98
<b>3.1</b>	<b>Willenserklärungen</b> .....	99
3.1.1	Antrag und Annahme .....	99
3.1.2	Abschlussfreiheit und Abschlusspflicht .....	101
<b>3.2</b>	<b>Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflicht des Versicherungsvermittlers</b> .....	102
3.2.1	Rechtsgrundlagen und Basis der Versicherungsvermittlung .....	103
3.2.1.1	Gesetzliche Regelungen zum Vertriebsprozess .....	103
3.2.1.2	Vermittlung durch Versicherungsvertreter und Basis des Vermittlungsprozesses .....	104
3.2.1.3	Vermittlung durch Versicherungsmakler und Basis des Vermittlungsprozesses .....	105
3.2.1.4	Informationsverzicht des VN .....	105
3.2.2	Erstinformationen bei der Kontaktaufnahme .....	105
3.2.3	Beratungsablauf .....	106
3.2.3.1	Bedarfsbezogene Beratung .....	106
3.2.3.2	Produktbezogene Beratung .....	107
3.2.3.3	Begründung der Produktempfehlung .....	107
3.2.3.4	Informationen durch den Versicherungsvermittler .....	107
3.2.3.5	Dokumentation der Beratung .....	108
3.2.4	Schadenersatzpflicht des Versicherungsvermittlers .....	111
<b>3.3</b>	<b>Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten des Versicherers</b> .....	112
3.3.1	Beratung vor Vertragsabschluss .....	112
3.3.2	Informationspflichten des Versicherers vor Vertragsabschluss .....	113
3.3.3	Beratung und Informationen nach Vertragsabschluss .....	116
3.3.4	Besondere Beratungs- und Informationspflichten .....	117
3.3.4.1	Querverkäufe .....	117
3.3.4.2	Besondere Pflichten bei Versicherungsanlageprodukten .....	118
3.3.4.3	Regelungen für Restschuldversicherungen .....	119
<b>3.4</b>	<b>Vertragserklärung und Widerrufsrecht des Versicherungsnehmers</b> ..	120
3.4.1	Antragsmodell .....	120
3.4.2	Invitatiomodell .....	121
3.4.3	Widerruf der Vertragserklärung .....	122
<b>3.5</b>	<b>Einzelheiten zum Versicherungsantrag</b> .....	125

3.5.1	Form und Inhalt	125
3.5.2	Willenserklärungen und Bestätigungen im Antrag	127
3.5.3	Bündelung und Kombination von Vertragsformen im Antrag	128
<b>3.6</b>	<b>Antragsannahme</b>	129
3.6.1	Bindefristen	129
3.6.2	Annahme des Antrages	129
<b>3.7</b>	<b>Versicherungsschein (Police)</b>	130
3.7.1	Wesen des Versicherungsscheins	130
3.7.2	Billigungsklausel	131
<b>3.8</b>	<b>Vertragsschluss im Internet (Fernabsatzvertrag)</b>	133
<b>4</b>	<b>Versicherungsbeginn</b>	137
<b>4.1</b>	<b>Beginnarten</b>	137
<b>4.2</b>	<b>Sonderregelungen für den Beginn des Versicherungsschutzes</b>	139
4.2.1	Rückwärtsversicherung	139
4.2.2	Erweiterte Einlösungsklausel	140
4.2.3	Vorläufige Deckungszusage (VDZ)	143
<b>5</b>	<b>Prämienzahlungspflicht und Rechtsfolgen bei Nichtzahlung</b>	151
<b>5.1</b>	<b>Prämienschuld</b>	151
<b>5.2</b>	<b>Rechtzeitigkeit der Prämienzahlung und Tilgung der Prämienschuld</b>	154
<b>5.3</b>	<b>Prämienzahlungsverzug</b>	157
5.3.1	Nichtzahlung der Erstprämie (Erste oder einmalige Prämie)	157
5.3.1.1	Fälligkeit der Erstprämie	157
5.3.1.2	Abgrenzung Erstprämie – Folgeprämie	158
5.3.1.3	Rechtsfolgen bei Nichtzahlung der Erstprämie	158
5.3.2	Nichtzahlung der Folgeprämie	160
5.3.2.1	Fälligkeit einer Folgeprämie	160
5.3.2.2	Verzug	161
<b>6</b>	<b>Obliegenheiten des Versicherungsnehmers</b>	170
<b>6.1</b>	<b>Überblick und Abgrenzung</b>	170
6.1.1	Wesen von Obliegenheiten	170
6.1.2	Einteilung der Obliegenheiten	171
<b>6.2</b>	<b>Vorvertragliche Anzeigepflicht</b>	171
6.2.1	Inhalt und Zeitpunkt der vorvertraglichen Anzeigepflicht	171
6.2.2	Ausfüllen des Antrages durch den Vermittlungsagenten	173
6.2.3	Verletzungsfolgen nach VVG	174
<b>6.3</b>	<b>Obliegenheitsverletzung durch Verhalten eines Dritten</b>	180
<b>7</b>	<b>Möglichkeiten der Vertragsbeendigung</b>	185
<b>7.1</b>	<b>Zeitablauf</b>	185
<b>7.2</b>	<b>Kündigung</b>	185
7.2.1	Allgemeine Grundsätze	185
7.2.2	Ordentliche Kündigung	186
7.2.3	Außerordentliche Kündigung	187
<b>7.3</b>	<b>Rücktritt und Anfechtung</b>	188
7.3.1	Allgemeine Grundsätze	188
7.3.2	Anlässe für Rücktritt und Anfechtung	188
7.3.3	Prämienanspruch des Versicherers	188
<b>7.4</b>	<b>Sonstige Beendigungsgründe</b>	189
<b>8</b>	<b>Datenschutz</b>	191
<b>8.1</b>	<b>Bedeutung und Rechtsgrundlagen</b>	191

<b>8.2</b>	<b>Rechte des Betroffenen</b> .....	196
<b>8.3</b>	<b>Organisation des Datenschutzes</b> .....	197
<b>8.4</b>	<b>Organisation des Datensicherheit</b> .....	199
<b>8.5</b>	<b>Gründe der Datensicherung</b> .....	199
<b>8.6</b>	<b>Regelungen für Auftragsverarbeiter</b> .....	199
<b>8.7</b>	<b>Schadensersatz und Organhaftung</b> .....	200
	<b>Lernsituationen</b> .....	202

## **C**      **Agenturgründung**

<b>1</b>	<b>Gründung und Aufgaben einer Versicherungsagentur</b> .....	208
<b>1.1</b>	<b>Vorbetrachtung: Vertriebswege der Versicherungsbranche</b> .....	208
1.1.1	Versicherungsvertreter .....	209
1.1.2	Angestellte des Versicherers im Außendienst .....	212
1.1.3	Versicherungsmakler .....	213
1.1.4	Direktvertrieb .....	216
1.1.5	Strukturvertrieb .....	217
1.1.6	Produktakzessorische Vermittler und Annexvermittler .....	217
1.1.7	Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit .....	218
1.1.8	Exkurs: Versicherungsberater .....	218
<b>1.2</b>	<b>Erlaubnis und Registrierungspflicht für Versicherungsvermittler und Versicherungsberater</b> .....	222
1.2.1	Gewerbliche Versicherungsvermittler und Versicherungsberater .....	222
1.2.2	Erlaubnisverfahren und Registrierungspflicht .....	223
<b>1.3</b>	<b>Versicherungsvertrieb und Besonderheiten der Versicherungsvermittlung</b> .....	225
1.3.1	Merkmale der Vertriebstätigkeit .....	225
1.3.2	Zusammenarbeit zwischen Vermittlern und Versicherungsunternehmen .....	225
1.3.3	Provisionsabgabeverbot .....	226
1.3.4	Vermittlung von Nettopolicen .....	226
1.3.5	Vertrieb über Websites und Ratschläge durch Robo-advice .....	226
1.3.6	Weiterbildung von Versicherungsvermittlern und Versicherungsberatern .....	227
1.3.7	Verantwortung für Beschäftigte beim Versicherungsvermittler .....	227
1.3.8	Wohlverhaltensregeln .....	228
<b>1.4</b>	<b>Schritte in die Selbstständigkeit</b> .....	228
1.4.1	Beratung und Unternehmenskonzept .....	229
1.4.2	Wege zum eigenen Unternehmen .....	230
1.4.3	Wahl der Rechtsform .....	230
1.4.4	Kapitalbedarf und Finanzierung .....	230
<b>1.5</b>	<b>Rechtsformen der Agentur</b> .....	231
1.5.1	Einzelunternehmung .....	231
1.5.2	Offene Handelsgesellschaft (OHG) .....	232
1.5.3	Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) .....	236
<b>1.6</b>	<b>Agenturvertrag</b> .....	244
1.6.1	Aufgaben einer Versicherungsagentur .....	248
1.6.2	Rechte und Pflichten aus einem Agenturverhältnis .....	249
1.6.3	Aufhebung des Agenturvertrages .....	253
<b>2</b>	<b>Rechtsformen der Versicherungsunternehmen</b> .....	256
<b>2.1</b>	<b>Aktiengesellschaft (AG)</b> .....	256



<b>2.2</b>	<b>Europäische Gesellschaft (SE)</b> .....	262
<b>2.3</b>	<b>Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit (VVaG)</b> .....	264
<b>2.4</b>	<b>Öffentlich-rechtliche Versicherungsunternehmen</b> .....	266
<b>3</b>	<b>Verbände und Gemeinschaftseinrichtungen der Versicherungswirtschaft</b> .....	269
<b>3.1</b>	<b>Verbände der Versicherer</b> .....	269
3.1.1	Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) ..	269
3.1.2	Verband der privaten Krankenversicherer e.V. (PKV-Verband) .....	270
3.1.3	Sonstige Verbände .....	270
<b>3.2</b>	<b>Gemeinschaftseinrichtungen und Sonstige Einrichtungen</b> .....	271
<b>3.3</b>	<b>Exkurs: Wettbewerbsrichtlinien der Verbände</b> .....	274
3.3.1	Allgemeiner Teil .....	274
3.3.2	Besonderer Teil .....	275
3.3.3	Schlussbestimmungen .....	275
<b>3.4</b>	<b>Exkurs 2: Verhaltenskodex für den Vertrieb von Versicherungs- produkten</b> .....	275
<b>4</b>	<b>Abschluss und Erfüllung von Verträgen</b> .....	277
<b>4.1</b>	<b>Willenserklärungen als Basis des Rechtsgeschäftes</b> .....	278
4.1.1	Rechts- und Geschäftsfähigkeit .....	278
4.1.2	Formen der Willenserklärung .....	279
4.1.3	Zeitpunkt der Rechtswirksamkeit einer Willenserklärung .....	280
<b>4.2</b>	<b>Arten von Rechtsgeschäften und Nichtigkeitsgründe</b> .....	281
4.2.1	Einseitige und zwei- bzw. mehrseitige Rechtsgeschäfte .....	281
4.2.2	Nichtigkeit von Willenserklärung und Rechtsgeschäft .....	282
4.2.3	Nichtigkeit des Rechtsgeschäftes durch Anfechtung der Willenserklärung .....	283
<b>4.3</b>	<b>Vertragsfreiheit, Form der Rechtsgeschäfte, Rechtsobjekte</b> .....	287
4.3.1	Grundsatz der Vertragsfreiheit .....	287
4.3.2	Formvorschriften .....	288
4.3.3	Sachen und Rechte als Rechtsobjekte .....	289
<b>4.4</b>	<b>Eigentum und Eigentumsübertragung</b> .....	290
4.4.1	Eigentum und Besitz .....	290
4.4.2	Übertragung des Eigentums .....	291
4.4.3	Eigentumsvorbehalt .....	292
4.4.4	Gutgläubiger Eigentumserwerb .....	293
<b>4.5</b>	<b>Ausgewählte Vertragsarten</b> .....	295
<b>4.6</b>	<b>Verpflichtungs- und Erfüllungsgeschäft beim Kaufvertrag</b> .....	297
4.6.1	Begriffliche Klärungen und Vorbemerkungen .....	297
4.6.2	Möglichkeiten der Anbahnung eines Kaufvertrages .....	298
4.6.3	Zustandekommen und inhaltliche Bestimmung des Verpflichtungsgeschäftes .....	299
4.6.3.1	Antrag .....	299
4.6.3.2	Angebot und Bestellung .....	301
4.6.3.3	Inhalt des Kaufvertrages .....	301
4.6.3.4	Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) .....	303
4.6.3.5	Vertragsabschluss bei Angebot oder Bestellung und mögliche Verzögerungen	304
4.6.4	Erfüllung durch den Verkäufer und den Käufer (Erfüllungsgeschäft) .	306
4.6.5	Besonderheiten bei Kaufverträgen mit Verbrauchern .....	308
4.6.5.1	Übersicht .....	308
4.6.5.2	Außerhalb von Geschäftsräumen geschlossene Verträge und Fernabsatzverträge .....	309

<b>4.7</b>	<b>Vertragsstörungen bei der Erfüllung von Verbrauchsgüterkaufverträgen</b>	312
4.7.1	Schlechtleistung	313
4.7.1.1	Mängelarten	313
4.7.1.2	Beweislast	314
4.7.1.3	Rechte des Käufers bei Schlechtleistung	315
4.7.2	Nicht rechtzeitige Lieferung und Lieferungsverzug	318
4.7.3	Nicht rechtzeitige Zahlung und Zahlungsverzug	319
4.7.4	Annahmeverzug	321
<b>4.8</b>	<b>Verjährung</b>	323
<b>5</b>	<b>Finanzierung</b>	326
<b>5.1</b>	<b>Arten der Finanzierung</b>	326
5.1.1	Außen- und Innenfinanzierung	326
5.1.2	Eigen- und Fremdfinanzierung	327
<b>5.2</b>	<b>Kredite und Sicherheiten</b>	331
5.2.1	Kreditarten	331
5.2.2	Kreditsicherungen	332
5.2.2.1	Verstärkte Personalkredite	332
5.2.2.2	Realkredite	334
	<b>Lernsituationen</b>	340

## **D Agenturbetrieb**

<b>1</b>	<b>Marketing</b>	347
<b>1.1</b>	<b>Bedeutung des Marketings</b>	347
<b>1.2</b>	<b>Marktforschung</b>	348
<b>1.3</b>	<b>Marketinginstrumente</b>	348
1.3.1	Produkt- und Preispolitik	349
1.3.2	Vertriebspolitik (Distributionspolitik)	350
1.3.3	Kundendienstpolitik	351
1.3.4	Kommunikationspolitik	352
1.3.5	Verkaufsförderung	352
1.3.6	Marketing-Mix	354
<b>2</b>	<b>Personalwirtschaft</b>	356
<b>2.1</b>	<b>Personalbedarfsplanung</b>	356
<b>2.2</b>	<b>Personalbeschaffung</b>	356
2.2.1	Interne Personalbeschaffung	357
2.2.2	Externe Personalbeschaffung	357
2.2.3	Personalbeschaffungswege im Vergleich	358
<b>2.3</b>	<b>Personaleinsatz</b>	359
2.3.1	Corporate Identity und Human Relations	359
2.3.2	Bestimmungsfaktoren menschlicher Leistung	359
2.3.3	Führungsstile	359
<b>3</b>	<b>Notwendigkeiten und Wirkungen von Vollmachten</b>	362
<b>3.1</b>	<b>Handlungsvollmacht</b>	362
<b>3.2</b>	<b>Prokura</b>	363
<b>3.3</b>	<b>Vollmachten des Versicherungsvertreters nach den Bestimmungen des VVG</b>	366
3.3.1	Vollmachten eines Vermittlungsvertreters	366
3.3.2	Vollmachten eines Abschlussvertreters	368

3.3.3	Kenntnis gefahrenerheblicher Umstände (Wissenszurechnung) . . . . .	370
3.3.4	Haftung des Versicherers für Vertretertätigkeit . . . . .	371
3.3.5	Haftung des Versicherungsvertreters . . . . .	372
<b>4</b>	<b>Rechnungslegung der Agentur</b> . . . . .	<b>374</b>
<b>4.1</b>	<b>Funktion und Gliederung des Rechnungswesens</b> . . . . .	<b>374</b>
4.1.1	Aufgaben betrieblichen Rechnungswesens . . . . .	374
4.1.2	Bestandteile des Rechnungswesens . . . . .	375
<b>4.2</b>	<b>Gesetzliche Grundlagen der Buchführung</b> . . . . .	<b>377</b>
4.2.1	Buchführungspflicht . . . . .	377
4.2.2	Vorschriften zur Buchführung und zum Jahresabschluss . . . . .	378
4.2.3	Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung (GoB) . . . . .	380
4.2.4	Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff (GoBD) . . . . .	380
4.2.5	Verletzung der Rechtsvorschriften . . . . .	381
<b>4.3</b>	<b>Inventur, Inventar und Bilanz</b> . . . . .	<b>383</b>
4.3.1	Inventur . . . . .	383
4.3.2	Inventar . . . . .	384
4.3.3	Bilanz . . . . .	387
<b>4.4</b>	<b>Bestandsbuchungen und Kontenabschluss</b> . . . . .	<b>391</b>
4.4.1	Eröffnungsbilanz und Konteneröffnung . . . . .	392
4.4.2	Buchen auf Bestandskonten bei Bestandsveränderungen . . . . .	394
4.4.3	Abschluss der Bestandskonten . . . . .	398
<b>4.5</b>	<b>Erfolgsbuchungen und Erfolgsermittlung</b> . . . . .	<b>403</b>
4.5.1	Veränderung des Eigenkapitals durch Aufwendungen und Erträge . . . . .	403
4.5.2	Buchen von Erträgen und Aufwendungen auf Erfolgskonten . . . . .	405
4.5.3	Erfolgsermittlung auf dem Gewinn- und Verlustkonto . . . . .	410
4.5.4	Neutrale Erfolgsbuchungen im Zusammenhang mit einer Immobilie . . . . .	411
<b>4.6</b>	<b>Privatkonto</b> . . . . .	<b>415</b>
4.6.1	Privatentnahmen . . . . .	415
4.6.2	Privateinlagen . . . . .	416
<b>4.7</b>	<b>Korrekturbuchungen</b> . . . . .	<b>418</b>
4.7.1	Fehlerursachen . . . . .	418
4.7.2	Korrekturbuchung am Beispiel einer Kassendifferenz . . . . .	419
<b>5</b>	<b>Abrechnungsverkehr zwischen Versicherungsagentur und Direktion</b> . . . . .	<b>423</b>
<b>5.1</b>	<b>Provisionsabrechnung</b> . . . . .	<b>423</b>
5.1.1	Abrechnungsverfahren für die Provision . . . . .	423
5.1.2	Provisionsbuchungen in der Agentur . . . . .	424
5.1.3	Provisionsabrechnung mit einem Untervertreter . . . . .	428
<b>5.2</b>	<b>Schadenregulierung durch die Agentur und Abrechnung mit der Direktion</b> . . . . .	<b>434</b>
<b>6</b>	<b>Personalaufwendungen</b> . . . . .	<b>442</b>
<b>6.1</b>	<b>Tarifvertragliche Leistungen</b> . . . . .	<b>443</b>
<b>6.2</b>	<b>Berechnung der Gehaltsabzüge</b> . . . . .	<b>444</b>
6.2.1	Steuerliche Abzüge . . . . .	444
6.2.2	Sozialabgaben . . . . .	447
6.2.3	Vermögenswirksame Leistungen . . . . .	450
<b>6.3</b>	<b>Buchen der Personalaufwendungen</b> . . . . .	<b>452</b>
<b>6.4</b>	<b>Gehaltsvorschuss</b> . . . . .	<b>454</b>
<b>7</b>	<b>Vorbereitung des Jahresabschlusses</b> . . . . .	<b>461</b>

<b>7.1</b>	<b>Notwendigkeit vorbereitender Abschlussbuchungen</b>	461
<b>7.2</b>	<b>Abschreibungen auf Anlagen</b>	461
7.2.1	Wesen der Abschreibung	462
7.2.1.1	Wertminderungen	462
7.2.1.2	Gesetzliche Vorschriften zur Abschreibung	462
7.2.2	Planmäßige Abschreibung von Anlagegütern	462
7.2.2.1	Anschaffungskosten als Ausgangsbasis für die Abschreibung	462
7.2.2.2	Abschreibungsplan	463
7.2.2.3	Lineare Abschreibung (Abschreibung in gleich bleibenden Beträgen)	464
7.2.2.4	Buchung der planmäßigen Abschreibungen	465
7.2.2.5	Verkauf eines planmäßig abgeschriebenem Wirtschaftsgutes des Anlagevermögens	466
7.2.3	Abschreibung auf Geringwertige Wirtschaftsgüter	469
7.2.3.1	Abschreibung von Wirtschaftsgütern mit Anschaffungskosten bis 250,00 € nach § 6 Abs. 2 a Satz 4 EStG	470
7.2.3.2	Abschreibung von Wirtschaftsgütern mit Anschaffungskosten über 250,00 € bis 800,00 € nach § 6 Abs. 2 Satz 1 EStG	471
7.2.3.3	Abschreibung von Wirtschaftsgütern mit Anschaffungskosten über 250,00 € bis 1 000,00 € nach § 6 Abs. 2 a Satz 1 EStG	472
7.2.4	Betriebswirtschaftliche Auswirkungen der Abschreibung	473
<b>7.3</b>	<b>Periodengerechte Erfolgsermittlung durch Rechnungsabgrenzung</b>	480
7.3.1	Notwendigkeit zeitlicher Abgrenzungen	480
7.3.2	Transitorische Posten der Rechnungsabgrenzung	480
7.3.3	Antizipative Posten der Rechnungsabgrenzung	484
<b>7.4</b>	<b>Periodengerechte Erfolgsermittlung durch Bildung von Rückstellungen</b>	491
<b>8</b>	<b>Abschluss der Geschäftsbuchführung und Interpretation der Ergebnisse</b>	495
<b>8.1</b>	<b>Jahresabschluss</b>	495
8.1.1	Grundlegende Betrachtung zum Kontenabschluss	495
8.1.2	Gesamtdarstellung von der Konteneröffnung bis zum Kontenabschluss an einem kurz gefassten Geschäftsgang	496
<b>8.2</b>	<b>Materielle Maßgeblichkeit der Handelsbilanz für die Steuerbilanz</b>	501
<b>8.3</b>	<b>Interpretation des Jahresabschlusses</b>	505
8.3.1	Bilanzzeitvergleich	505
8.3.2	Kennzahlen anhand der Bilanz	505
8.3.3	Beurteilung des Gesamterfolges	505
	<b>Lernsituationen</b>	<b>507</b>

## **E Agentursteuerung**

<b>1</b>	<b>Kosten- und Leistungsrechnung (KLR)</b>	511
<b>1.1</b>	<b>Merkmale der Kosten- und Leistungsrechnung (Betriebsbuchhaltung)</b>	511
1.1.1	Unterschiede zwischen der Betriebsbuchhaltung und der Finanzbuchhaltung	511
1.1.2	Aufbau und Zeitbezug der Kosten- und Leistungsrechnung	512
<b>1.2</b>	<b>Kostenartenrechnung</b>	513
1.2.1	Vom Unternehmensergebnis lt. GuV zum Betriebsergebnis lt. KLR in drei Schritten	513
1.2.2	Schritt 1: Sachliche Abgrenzung der Aufwendungen und Erträge	514
1.2.3	Schritt 2: Ermittlung der Kosten und Leistungen in einer Agentur für Versicherungen und Finanzen	518

1.2.3.1	Kostenarten	519
1.2.3.2	Leistungsarten	526
1.2.4	Schritt 3: Ermittlung des Betriebsergebnisses	527
1.2.5	Ergänzende Informationen	538
1.2.5.1	Definitionen zu Ausgabe, Aufwand und Kosten	538
1.2.5.2	Definitionen zu Einnahme, Ertrag und Leistung bzw. Erlös	539
1.2.5.3	Vergleich von Finanz- und Betriebsbuchhaltung	541
1.2.6	Gliederung nach Kostenarten	541
1.2.6.1	Gliederung nach der Kostengruppe	541
1.2.6.2	Gliederung nach der Zurechenbarkeit	541
1.2.6.3	Gliederung nach dem Beschäftigungsgrad	542
1.2.6.4	Ergänzende Informationen	546
<b>1.3</b>	<b>Kostenstellenrechnung</b>	<b>549</b>
1.3.1	Vorbetrachtung	549
1.3.2	Kostenstellenrechnung in drei Schritten	549
<b>1.4</b>	<b>Kostenträgerrechnung</b>	<b>555</b>
<b>1.5</b>	<b>Deckungsbeitragsrechnung</b>	<b>559</b>
1.5.1	Wesen der Deckungsbeitragsrechnung	559
1.5.2	Berechnung des Deckungsbeitrages	559
<b>2</b>	<b>Controlling</b>	<b>562</b>
<b>2.1</b>	<b>Wesen des Controllings</b>	<b>562</b>
<b>2.2</b>	<b>Strategisches und operatives Controlling</b>	<b>563</b>
<b>2.3</b>	<b>Externe Controllinginstrumente für Versicherungsagenturen</b>	<b>564</b>
2.3.1	Ergebnisrechnung	564
2.3.2	Betriebsvergleich	564
<b>3</b>	<b>Controlling anhand statistischer Kennzahlen</b>	<b>565</b>
<b>3.1</b>	<b>Verhältniszahlen als statistische Maßzahlen</b>	<b>565</b>
<b>3.2</b>	<b>Grafische Darstellung statistischer Daten</b>	<b>567</b>
<b>3.3</b>	<b>Bedeutende Kennzahlen einer Agentur für Versicherungen und Finanzen</b>	<b>571</b>
3.3.1	Bilanzkennzahlen	571
3.3.2	Kennzahlen unter Einbezug der Gewinn- und Verlustrechnung	574
3.3.3	Abschlussquote, Stornoquote und Zuwachsrate an Beitrag bzw. Versicherungssumme	577
3.3.4	Schadenquote	580
3.3.5	Verwaltungskostenquote	580
<b>Lernsituationen</b>		<b>584</b>

## **F** **Versicherungsaufsicht**

<b>1</b>	<b>Versicherungsaufsicht als Bestandteil der Finanzdienstleistungsaufsicht</b>	<b>588</b>
<b>1.1</b>	<b>Aufsichtsbereiche der Finanzdienstleistungsaufsicht</b>	<b>588</b>
<b>1.2</b>	<b>Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) als Aufsichtsbehörde</b>	<b>588</b>
<b>1.3</b>	<b>Ziele der Finanzdienstleistungsaufsicht</b>	<b>589</b>
<b>2</b>	<b>Notwendigkeit der Modernisierung des Aufsichtsrechts</b>	<b>590</b>
<b>3</b>	<b>Gründe und Zweck der staatlichen Versicherungsaufsicht</b>	<b>591</b>
<b>3.1</b>	<b>Besonderheiten der Versicherungswirtschaft</b>	<b>591</b>

3.2	<b>Träger und Zuständigkeiten</b> .....	591
4	<b>Aufgaben der Aufsichtsbehörde</b> .....	595
4.1	<b>Zulassung zum Versicherungsbetrieb</b> .....	595
4.2	<b>Laufende Beaufsichtigung</b> .....	597
4.3	<b>Besondere Regelungen</b> .....	599
5	<b>Sondervergütungs- und Provisionsabgabeverbot</b> .....	603

## **Anhang: Kaufmännisches Rechnen**

1	<b>Dreisatzrechnen</b> .....	605
2	<b>Verteilungsrechnen</b> .....	608
2.1	<b>Einfache Verteilung</b> .....	608
2.2	<b>Verteilung unter Berücksichtigung von Vorauszahlungen und Sonderzahlungen</b> .....	609
3	<b>Prozent- und Promillerechnen</b> .....	612
3.1	<b>Prozent- und Promillewert</b> .....	612
3.2	<b>Prozent- und Promillesatz</b> .....	613
3.3	<b>Grundwert</b> .....	614
3.4	<b>Vermehrter Grundwert (Prozentrechnung auf hundert)</b> .....	615
3.5	<b>Verminderter Grundwert (Prozentrechnung im Hundert)</b> .....	616
4	<b>Zinsrechnen</b> .....	620
4.1	<b>Berechnung der Zinsen</b> .....	620
4.2	<b>Berechnung von Zinssatz, Tagen und Kapital</b> .....	623
	<b>Abkürzungsverzeichnis</b> .....	626
	<b>Sachwortverzeichnis</b> .....	629

# A Ausbildung und Arbeit

## 1 Ausbildungsberuf Kaufmann/ Kauffrau für Versicherungen und Finanzen

### 1.1 Ziele und Struktur der Ausbildung

#### Beispiel: Stellenausschreibung für einen Ausbildungsplatz

**Proximus  
Bezirksdirektion Düsseldorf**

#### Ausbildungsangebot

#### Ausbildungsberuf Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen

##### Unser Unternehmen

Die Proximus Versicherung AG ist 1951 aus der der Dresdner Feuerversicherung AG (von 1885) entstanden und hat sich im Laufe der Jahre durch Übernahme weiterer Versicherungszweige zu einem bedeutenden Kompositversicherer entwickelt. In jüngerer Zeit folgte auch das Bausparkassengeschäft sowie die Gründung weiterer Gesellschaften in Belgien, Dänemark, Frankreich, Grossbritannien, Niederlande und Polen.

Mit den Gründungen der Proximus Invest GmbH (1998), der Proximus Kreditversicherung AG (2008) und der Proximus Vertriebs-GmbH (2014) umfasst das Dienstleistungsangebot jetzt auch den Bereich Finanzen.

Der Zuständigkeitsbereich der Proximus Bezirksdirektion Düsseldorf umfasst die Städte Düsseldorf und Krefeld sowie den Rhein-Kreis Neuss und den Kreis Mettmann. In der Bezirksdirektion sind 175 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, davon 22 Auszubildende, tätig.

63 selbstständige Handelsvertreter im Tätigkeitsgebiet der Bezirksdirektion vermitteln ausschliesslich für die Proximus Versicherungsgesellschaften.

Zu 14 Maklern und Mehrfachvermittlern bestehen Geschäftsbeziehungen.

##### Ihre Ausbildung bei der Proximus Bezirksdirektion

- Sie lernen, mit den Versicherten sowie unseren Vertriebspartnern, telefonisch, schriftlich und persönlich zu kommunizieren und deren Anliegen kundenorientiert zu bearbeiten
- Wir zeigen Ihnen, wie man professionelle Vertriebsanrufe und -gespräche gestaltet, Angebote erstellt, Risiken einschätzt und Versicherungstarife kalkuliert
- Sie nehmen an Azubi-Seminaren und Angeboten zur Prüfungsvorbereitung teil

**Das bringen Sie mit:**

- Fachabitur/Abitur mit einem Notendurchschnitt von mindestens 3,0
- Alternativ einen sehr guten Realschulabschluss
- Die Freude, Menschen telefonisch und persönlich zu beraten und Lösungen aufzuzeigen
- Kommunikationsstärke sowie eine sehr gute mündliche und schriftliche Ausdrucksweise
- Sie möchten gerne in einem engagierten Service-Team arbeiten

**Das bieten wir Ihnen:**

- Gleitzeit sowie zahlreiche Sport- und Gesundheitsangebote, Zuschuss zum Jobticket
- Gute Übernahmechancen und vielseitige Karriereperspektiven in der Kundenberatung
- Offene, ehrliche und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Kolleginnen/Kollegen und Ausbildern

**Durchführungswege der Ausbildung:**

- Regelmäßig findet die Ausbildung als **Vollzeitausbildung** statt
- Unter bestimmten Voraussetzungen kann auch eine **Teilzeitausbildung** vereinbart werden
- Überdurchschnittlich motivierten und leistungsbereiten Bewerberinnen und Bewerbern mit Allgemeiner Hochschulreife oder Fachhochschulreife bieten wir auch die Möglichkeit des ausbildungsintegrierten Studiums (**Duales Studium**, das zum Berufsabschluss und Hochschulabschluss führt)

**Informationen zur Bewerbung:**

**Gehen Sie jetzt den ersten Schritt in Ihre berufliche Zukunft und bewerben Sie sich – bitte ausschließlich umweltfreundlich online über unser Formular oder per E-Mail!**

**Ansprechpartner:**

Proximus Bezirksdirektion  
Helmut Schwager  
0211 333030  
helmut.schwager@proximus.de

**a) Merkmale des Berufsbildes und Ziele der Ausbildung**

Das Berufsbild Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen in seiner jetzigen Form berücksichtigt die Veränderungen der rechtlichen, technischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

Der anspruchsvolle Kunde hat nicht nur den Preis für das Produkt sondern auch dessen Qualität im Vergleich zu Mitbewerbern im Auge. Der Kundenbedarf muss deshalb bei einer Beratung gründlich analysiert und die Vorteile des angebotenen Produkts für die Bedarfsdeckung herausgearbeitet werden. Neugewinnung von Kunden, aber auch das Erhalten der Kundenbeziehung stehen im Mittelpunkt des Handelns. Neben der Beratung werden deshalb weitere Dienstleistungen für den Kunden, z. B. Vertragsänderungen oder Schadenaufnahme und -regulierung am »point of sale« erbracht, also



von der Vertriebseinheit (z. B. Versicherungsagentur), die den Vertrag mit dem Kunden geschlossen hat. Das führt zu einem größeren Bedarf an qualifizierten Mitarbeitern in den Vertriebseinheiten.

Für die finanzielle Vorsorge (z. B. Altersvorsorge) ist eine Beratung sinnvoll, die sich nicht nur auf die versicherungstechnischen Möglichkeiten beschränkt, sondern auch andere Finanzprodukte einbezieht. Deshalb hat sich das ehemalige Berufsbild »Versicherungskaufmann/-kauffrau« in »Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen« gewandelt.

Um den Anforderungen des Berufes zu genügen sind im Wesentlichen folgende **Kompetenzbereiche** als Ziele der Ausbildung angesprochen:

- **Verkaufskompetenz**
  - Fähigkeit, die Kundensituation und -daten systematisch zu analysieren
  - Ausgeprägte Verkaufstechniken, wie z. B. Terminierung, Gesprächsführung, Abschlusstechnik
  - Beherrschung standardisierter Verkaufsgespräche
- **Servicekompetenz**
  - Direktpolizierung, Kundendatenpflege, Sofortschadenregulierung
  - Herstellung langfristiger Kundenbindungen
- **Produktwissen**
  - Spartenübergreifendes Produktwissen inkl. Finanzdienstleistungen
  - Überblick über Fremdprodukte
- **Technikkompetenz**
  - Beherrschung von Kundenverwaltungsprogrammen, Angebots- und Dokumentationsprogrammen
  - Kundenorientierte Anwendung neuer Medien und Kommunikationsmittel
- **Allgemeinwissen**
  - Betriebswirtschaftliche Zusammenhänge
  - Unternehmens- und Produkt-Ratings
  - Kundenorientierte Argumentation zu unterschiedlichen Rechtsformen
- **Übergreifende Einstellungen und Verhalten**
  - Hohe Selbstständigkeit
  - Eigeninitiative
  - Bereitschaft zu selbstgesteuertem und permanentem Lernen

## b) Struktur der Ausbildung

Bei der Ausbildung der Kaufleute für Versicherungen und Finanzen kann zwischen zwei Fachrichtungen gewählt werden:

- Fachrichtung Versicherung
- Fachrichtung Finanzberatung

In der Regelausbildungszeit von drei Jahren werden in den ersten beiden Ausbildungsjahren wichtige **Kernqualifikationen** erworben, die für beide Fachrichtungen gleich sind. Im dritten Ausbildungsjahr sind die Ausbildungsinhalte dann spezifisch auf die **gewählte Fachrichtung** ausgerichtet. Dazu zählen ein **Pflichtbereich** sowie zwei **Wahlqualifikationseinheiten**, für die man sich entscheiden kann.

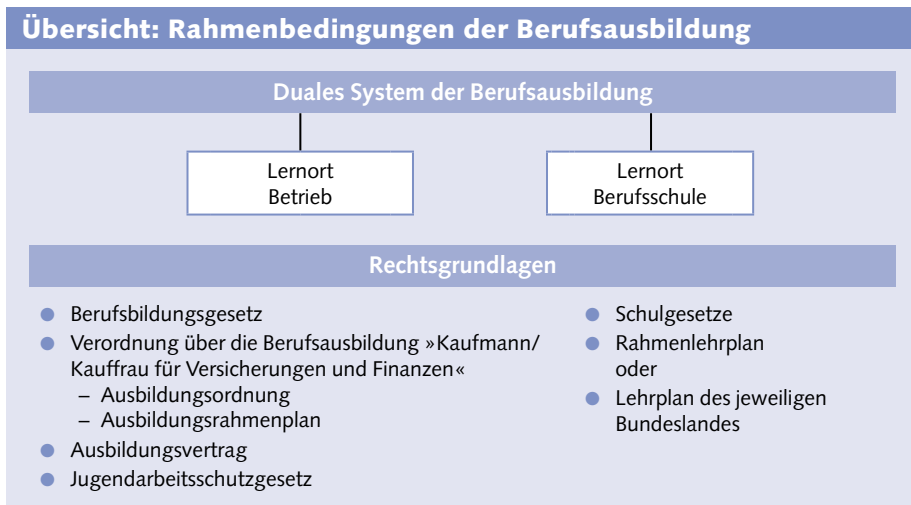
Die nachstehende Grafik liefert einen Überblick zur Ausbildung in der jeweiligen Fachrichtung:

**Struktur der Ausbildung Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen (ab 1. August 2014)**

Fachrichtung Versicherung					Fachrichtung Finanzberatung							
Wahlbereich	2 aus 8	Steuerung und Verkaufsförderung in der Vertriebseinheit		Vertrieb von Versicherungsprodukten für Gewerbekunden			Optimierung von Finanzproduktbeständen der Kunden	Finanzierungsberatung von gewerblichen Kunden		2 aus 4	Wahlbereich	
		Optimierung von Kundenbeziehungen & Versicherungsbeständen			Schadenservice und Leistungsmanagement			Private Immobilienfinanzierung und Versicherungen				Vertrieb von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge
		Vertrieb von Produkten der bAV	Marketing	Risiko-management		Anlage in Finanzprodukte						
Pflichtbereich		Schaden- und Leistungsbearbeitung				Anlage in Finanzprodukte				Pflichtbereich		
Kern-qualifikation		Bestandskundenmanagement									Kern-qualifikation	
		Kundenberatung und Verkauf										
		Versicherungs- und Finanzprodukte										
		Arbeitsgestaltung, kaufmännische Steuerung und Kontrolle										
		Der Ausbildungsbetrieb										

**Internetquelle:** [https://www.bwv.de/fileadmin/user\\_upload/BWV/Allgemein\\_BWV\\_Verband/Qualifikationen/Kaufmann\\_VF/2014\\_Strukturmodell\\_KVF\\_farbig.pdf](https://www.bwv.de/fileadmin/user_upload/BWV/Allgemein_BWV_Verband/Qualifikationen/Kaufmann_VF/2014_Strukturmodell_KVF_farbig.pdf)

## 1.2 Rechtliche Rahmenbedingungen der Berufsausbildung



## 1.2.1 Duales Ausbildungssystem und Berufsbildungsgesetz

In Deutschland kennt man die **duale Berufsausbildung** (lat. duo = zwei). Das System der dualen Berufsausbildung ist im **Berufsbildungsgesetz (BBiG)** geregelt.

Unter der **dualen Berufsausbildung** versteht man die **Ausbildung an den zwei Lernorten Betrieb** und **Berufsschule**.

### a) Lernort Betrieb

Der Betrieb bildet, auf das jeweilige Unternehmen bezogen, betriebspraktisch aus. Dabei sind die **Ausbildungsordnung** (vgl. A 1.2.2) und der **Rahmenlehrplan** (vgl. A 1.2.3) sowie die Vorschriften des BBiG zu beachten, damit eine einheitliche Berufsausbildung gewährleistet ist.

BBiG  
§§ 27 f.,  
§ 30, § 32

Nach dem Berufsbildungsgesetz erhält derjenige Betrieb, der sachlich für eine bestimmte Ausbildung geeignet ist und auch einen **persönlich und fachlich geeigneten Ausbilder** dafür einsetzen kann, die Erlaubnis zur Berufsausbildung im dualen System. Die Entscheidung darüber trifft die **zuständige Stelle**, z. B. die Industrie- und Handelskammer (IHK).

Um die betriebliche Ausbildung zu fördern, bieten die Kammern interessierten Angestellten Lehrgänge an, die mit der Ausbildereignungsprüfung abgeschlossen werden können. Heute dürfen im Allgemeinen nur solche Personen ausbilden, die eine Ausbildereignungsprüfung, eine Meisterprüfung oder ein entsprechendes Examen an einer Hochschule oder Berufsakademie bzw. Dualen Hochschule abgelegt haben.

### b) Lernort Berufsschule

Die Berufsschule nimmt den schulischen Teil der Berufsausbildung wahr. In Deutschland haben die Länder nach dem Grundgesetz die Kulturhoheit. Die Bundesländer sind deshalb berechtigt, eigene Lehrpläne zu entwickeln. Damit der schulische Teil der Berufsausbildung in den Bundesländern möglichst einheitlich verläuft, hat die Ständige Konferenz der Kultusminister und -senatoren (KMK) einen **Rahmenlehrplan** (vgl. A 1.2.3) für den berufsbezogenen Unterricht der Berufsschule beschlossen, der auch mit der Ausbildungsordnung abgestimmt ist. Die Länder können diesen Rahmenlehrplan unmittelbar übernehmen oder in eigene Lehrpläne einarbeiten.

## 1.2.2 Ausbildungsordnung für die betriebliche Ausbildung

Die Verordnung über die Berufsausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen/zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen geht auf § 5 BBiG zurück und wird kurz als **Ausbildungsordnung** bezeichnet. Sie wurde im Jahr 2014 durch eine sog. **Änderungsverordnung** aktualisiert.

In der so aktualisierten und heute gültigen Fassung der Ausbildungsordnung sind u. a. geregelt:

- die **Bezeichnung des Ausbildungsberufes**, der staatlich anerkannt wird,
- die **Ausbildungsdauer**; sie soll nicht mehr als drei und nicht weniger als zwei Jahre betragen,
- die beruflichen Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten, die mindestens Gegenstand der Berufsausbildung sind (**Ausbildungsberufsbild**),
- eine Anleitung zur sachlichen und zeitlichen Gliederung der Vermittlung der beruflichen Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (**Ausbildungsrahmenplan**),
- die Prüfungsanforderungen.

### ► Staatliche Anerkennung des Ausbildungsberufes

Der Ausbildungsberuf »Kaufmann für Versicherungen und Finanzen/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen« ist staatlich anerkannt, wobei in folgenden Fachrichtungen ausgebildet werden kann:

- Versicherung
- Finanzberatung

### ► Ausbildungsdauer

Regelfall ist eine Ausbildungsdauer von drei Jahren (**Vollzeitausbildung**). Sie endet mit dem Ablauf der Ausbildungszeit oder mit dem Bestehen der Abschlussprüfung, wenn diese vor Ablauf der Ausbildungszeit abgelegt wurde.

Bei Nichtbestehen der Abschlussprüfung verlängert sich die Ausbildungszeit bis zur nächsten Abschlussprüfung, höchstens jedoch um ein Jahr. Die Abschlussprüfung darf höchstens zweimal wiederholt werden.

Auf gemeinsamen Antrag vom Auszubildenden und Ausbildenden hat die zuständige Stelle die Ausbildungszeit zu kürzen, wenn zu erwarten ist, dass das Ausbildungsziel in der gekürzten Zeit erreicht wird. Verkürzungen um ein Jahr oder ein halbes Jahr sind häufig üblich, wenn zuvor die Hochschulreife oder Fachhochschulreife erworben wurde.

Auf Antrag kann aber auch eine Verlängerung der Ausbildungszeit vereinbart werden, wenn das Erreichen des Ausbildungsziels sonst gefährdet ist.

Wird der Auszubildende im Anschluss an das Ausbildungsverhältnis ohne vorherige ausdrückliche Vereinbarung weiterbeschäftigt, so gilt ein Arbeitsverhältnis auf unbestimmte Zeit als begründet. Der Arbeitgeber hat spätestens einen Monat nach dem Beginn des Arbeitsverhältnisses die wesentlichen Vertragsbedingungen schriftlich niederzulegen, die Niederschrift zu unterzeichnen und dem Arbeitnehmer auszuhändigen.

BBiG  
§ 21  
§ 37 (1)

§ 8

§ 24

NachwG  
§ 2

## Besonderheiten:

### (1) Erwerb eines Berufsabschlusses in Teilzeit

Das BBiG sieht die Möglichkeit der **Teilzeitberufsausbildung** vor. Sie ist für Menschen gedacht, die aufgrund privater Umstände eine Vollzeitausbildung nicht wahrnehmen können und wird deshalb folgenden Personengruppen ermöglicht:

- junge Mütter und Väter
- Menschen, die Angehörige pflegen
- Menschen mit Behinderung

Es gibt zwei Durchführungswege:

- **Reguläre Ausbildungszeit bei verkürzter Arbeitszeit** (6 Stunden täglich, 25 – 30 Stunden wöchentlich)  
Die Berufsschulzeit wird nicht verkürzt.
- **Verlängerte Ausbildungszeit bei verkürzter Arbeitszeit** (mind. 20 Stunden pro Woche)  
Die Berufsschulzeit wird nicht verkürzt.

Die Teilzeitberufsausbildung bedarf einer individuellen Vereinbarung zwischen Auszubildendem und Ausbildendem, wobei betriebliche Belange und die persönlichen Gegebenheiten des Auszubildenden zu berücksichtigen sind.

Der Ausbildungsvertrag wird um die schriftliche Vereinbarung der Teilzeitberufsausbildung ergänzt, der auch die zuständige IHK zustimmen muss. Die Berufsschule ist dann entsprechend zu informieren.

BBiG  
§ 8