

## Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzanlagen (m/w/d)



### **Berufstyp:**

Anerkannter Ausbildungsberuf

### **Ausbildungsart:**

Duale Ausbildung im Versicherungs- und Finanzgewerbe (geregelt durch Ausbildungsverordnung)

**Ausbildungsdauer:** 3 Jahre

### **Lernorte:**

Ausbildungsbetrieb und Berufsschule (duale Ausbildung)

### **Was macht man in diesem Beruf?**

Kaufleute für Versicherungen und Finanzanlagen betreuen und verwalten Verträge von Kunden am Computer. In der Kundenberatung suchen sie im Außendienst ihre Kunden vor Ort in deren Privatwohnungen oder Geschäftsräumen auf oder nehmen Schadenfälle in Augenschein; im Innendienst sind sie in Büroräumen tätig. Ihre Arbeit erledigen sie meist eigenständig, bei umfangreicheren Finanz- oder Versicherungskonzepten oder komplizierten Finanzierungs- bzw. Versicherungsfragen auch im Team. Kundengespräche führen sie ggf. in den Abendstunden oder am Wochenende, je nach den zeitlichen

Möglichkeiten der Kunden. Kaufleute für Versicherungen und Finanzanlagen beraten ihre Kunden kompetent und serviceorientiert, zum Beispiel über Vermögensanlagen oder zu deren individuellem Versicherungsbedarf. Hierbei kommt ihnen ihre Kommunikationsfähigkeit zugute. Kundendaten und interne Informationen behandeln sie vertraulich. Sie denken kaufmännisch und greifen etwa beim Aushandeln von Anlage- oder Versicherungsbedingungen auf ihr Verhandlungsgeschick zurück. Dabei gehen sie mit Vermögenswerten von Kunden verantwortungsbewusst um. Finanzierungsanträge oder das Bearbeiten von Schadensmeldungen verlangen höchste Sorgfalt und Konzentration.

### **Welcher Schulabschluss wird erwartet?**

Rechtlich ist keine bestimmte Schulbildung vorgeschrieben.

### **Berufliche Weiterbildung**

Aufstiegsweiterbildung bietet die Möglichkeit, beruflich voranzukommen und in Führungspositionen zu gelangen, zum Beispiel durch die Prüfung als Fachwirt/in für Versicherungen und Finanzen oder Fachwirt/in für Finanzberatung.

Ein Studium eröffnet weitere Berufs- und Karrierechancen, zum Beispiel durch einen Bachelorabschluss in den Studienfächern Versicherungsbetriebswirtschaft oder Bank-, Finanzdienstleistungen.



# BERUFSBILD



## Deine Ausbildungsinhalte

**Die Ausbildung wird parallel im Ausbildungsbetrieb und in der Berufsschule durchgeführt. Der Berufsschulunterricht findet an bestimmten Wochentagen oder als Blockunterrichtstatt:**

- Prozesse in der Versicherungswirtschaft einschätzen und berücksichtigen
- Rechtliche und vertragliche Rahmenbedingungen einhalten
- Kunden ganzheitlich beraten und betreuen
- Wohnen und Wohneigentum absichern
- Berufsausübung und Freizeitgestaltung absichern
- Mobilität und Reisen absichern
- Vertiefung und Erweiterung der Kenntnisse aus den ersten 15 Monaten
- Arbeit in der digitalisierten Versicherungswirtschaft gestalten
- Instrumente der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle nutzen

- Gesundheit fördern, Krankheit und Pflege absichern
- Für das Alter vorsorgen und Vermögen bilden
- Einkommen absichern und Hinterbliebene versorgen
- Versicherungsfälle regulieren
- Inhalte der gewählten Wahlqualifikation

### Ausbildung in der Berufsschule in den Lernfeldern:

- Die eigene Rolle im Betrieb und Arbeitsleben mitgestalten
- Kundenberatungsgespräche zu Versicherungsverträgen vorbereiten
- Kunden über verschiedene Kommunikations- und Vertriebskanäle gewinnen
- Kunden im Bedarfsfeld Wohnen beraten
- Kunden im Bedarfsfeld Rechtstreitigkeiten und Ansprüche Dritter beraten

- Kunden im Bedarfsfeld Mobilität und Reisen beraten
- Kunden im Bedarfsfeld Arbeitskraft beraten
- Kunden im Bedarfsfeld Gesundheit beraten
- Geschäftsprozesse erfassen und dokumentieren
- Kunden im Bedarfsfeld Finanzanlagen beraten
- Kunden im Bedarfsfeld Altersversorgung und Absicherung der Hinterbliebenen beraten
- Geschäftsprozesse steuern und Bestandskundenschaft im Lebenszyklus binden
- Wirtschaftliche Einflüsse auf den Versicherungsmarkt analysieren und beurteilen

### Spezialisierung während der Ausbildung

- Versicherungsfälle managen
- Risikomanagement durchführen
- Risiken für Nicht-Privatkunden absichern
- Im Vertrieb betriebswirtschaftlich arbeiten
- Digitalisierungsprozesse in der Versicherungswirtschaft initiieren und begleiten



Quelle:  
Bundesagentur für Arbeit