



Neuordnung der Kaufleute für Versicherungen und Finanzanlagen

Joachim Rauber
Isabel Zimmer

IHK Saarland
KBBZ SB-Halberg

An der Neuordnung des Berufs waren beteiligt:



Neuerungen „Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen“

➔ Neue Berufsbezeichnung

➔ Verzicht auf die Fachrichtungen

➔ Gestreckte Abschlussprüfung

➔ Kundenbedarfsfelder statt
Produkt-/Spartenorientierung

➔ Finanzanlage als ein Element
der Kernqualifikation

➔ Digitalisierung, Nachhaltigkeit,
(agiles) Projektmanagement

➔ Neue Standardberufsbildpositionen

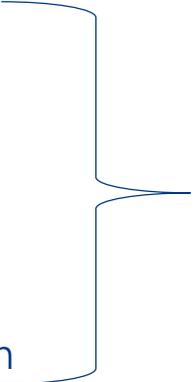
➔ Stärkung der Wahlqualifikationen

➔ Wahlqualifikationseinheit
an der Schnittstelle zur IT

➔ Eine nicht gewählte Wahlqualifikation
kann als Zusatzqualifikation gewählt
werden

Abschnitt A: Berufsbildpositionen

1. Prozesse in der Versicherungswirtschaft einschätzen und berücksichtigen
2. Arbeit in der digitalisierten Versicherungswirtschaft gestalten
3. Instrumente der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle nutzen
4. Rechtliche und vertragliche Rahmenbedingungen einhalten
5. Kundinnen und Kunden ganzheitlich beraten und betreuen
6. Wohnen und Wohneigentum absichern
7. Berufsausübung und Freizeitgestaltung absichern
8. Mobilität und Reisen absichern
9. Gesundheit fördern, Krankheit und Pflege absichern
10. Für das Alter vorsorgen und Vermögen bilden
11. Einkommen absichern und Hinterbliebene versorgen
12. Versicherungsfälle regulieren



Kunden-
bedarfs-
felder

Abschnitt B: Wahlqualifikationen

Dauer 6 Monate, 1 aus 5 auswählen

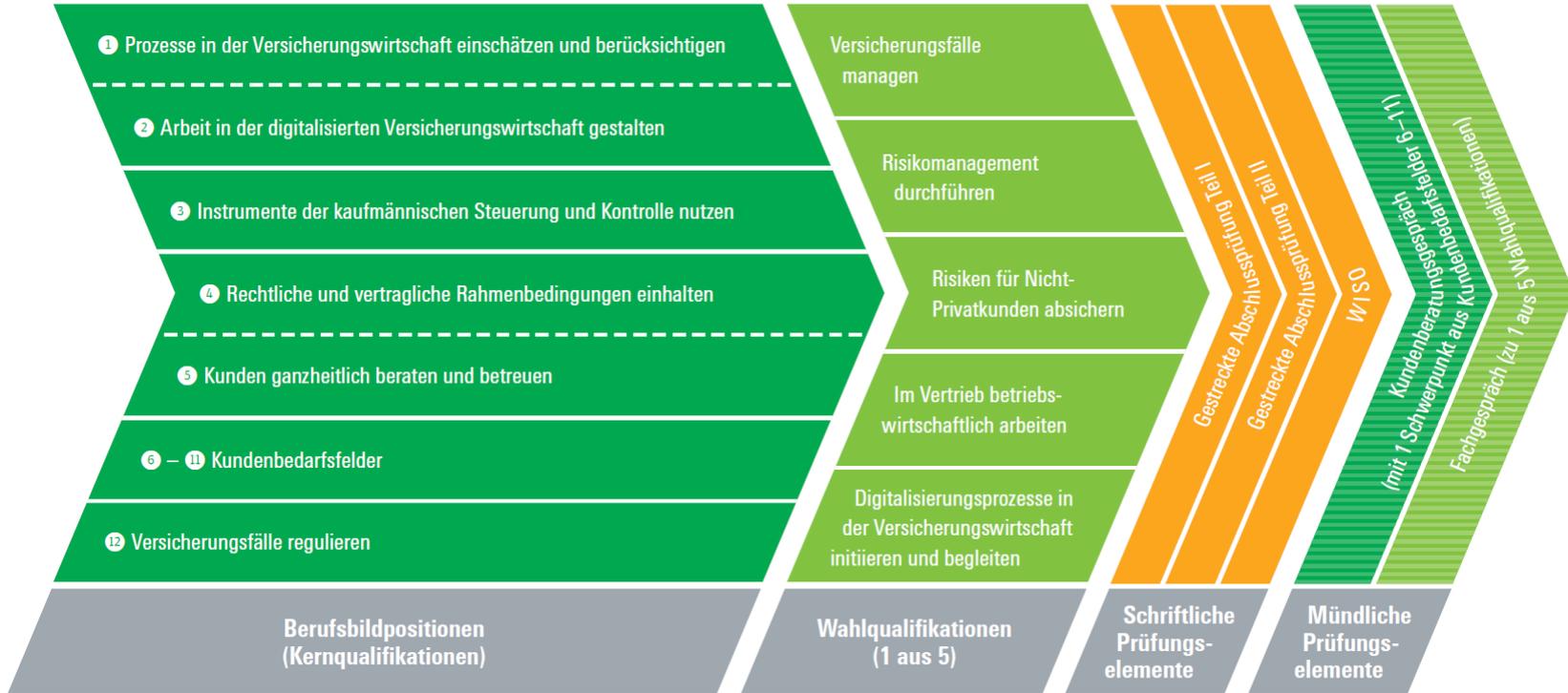
- 1 Versicherungsfälle managen
- 2 Risikomanagement durchführen
- 3 Risiken für Nicht-Privatkunden absichern
- 4 Im Vertrieb betriebswirtschaftlich arbeiten
- 5 Digitalisierungsprozesse in der Versicherungswirtschaft initiieren und begleiten

Abschnitt C:

Wahlqualifikationsübergreifende, integrativ zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

- 1 Organisation des Ausbildungsbetriebs, Berufsbildung sowie Arbeits- und Tarifrecht
- 2 Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit
- 3 Umweltschutz und Nachhaltigkeit
- 4 Digitalisierte Arbeitswelt

Das Strukturmodell im Überblick



Quelle: BWV Bildungsverband

Ausbildungsrahmenplan

Abschnitt A: wahlqualifikationsübergreifende berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

Lfd. Nr.	Berufsbildpositionen	Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten	Zeitliche Richtwerte in Wochen im	
			1. bis 15. Monat	16. bis 36. Monat
1	2	3	4	
1	Prozesse in der Versicherungswirtschaft einschätzen und berücksichtigen (§ 4 Absatz 2 Nummer 1)	<p>a) gesamtwirtschaftliche und gesellschaftliche Bedeutung der Branche einschätzen sowie ihre Aufgaben und Funktionen beschreiben</p> <p>b) <u>Auswirkungen von Entwicklungstrends</u> auf die Versicherungswirtschaft, insbesondere im Hinblick auf Digitalisierung und Nachhaltigkeit, beim Handeln im eigenen Arbeitsbereich berücksichtigen</p>	2	
		<p>c) Nutzen von definierten Prozessen und regelmäßiger Prozessoptimierung beschreiben</p> <p>d) <u>Zusammenhang von Prozessqualität und Kundenzufriedenheit</u> beim Handeln im eigenen Arbeitsbereich berücksichtigen</p> <p>e) <u>Verbesserungspotenziale</u> zu analogen und digitalen Prozessen erkennen und Verbesserungen vorschlagen, Umsetzung von Prozessveränderungen im eigenen Arbeitsbereich begleiten</p>		2

Ausbildungsrahmenplan

2	Arbeit in der digitalisierten Versicherungswirtschaft gestalten (§ 4 Absatz 2 Nummer 2)	<ul style="list-style-type: none">a) verschiedene Arbeitsmethoden, insbesondere <u>Problemlösungs- und Kreativitätstechniken</u>, bei der Bearbeitung von Aufgaben auswählen und anwendenb) kollaborativ arbeiten und die eigene Arbeit unter Beachtung betrieblicher <u>Arbeits- und Organisationsprozesse</u> systematisch planen, durchführen und kontrollierenc) Methoden der Projektarbeit unterscheiden und projektorientierte Arbeitsweisen anwendend) bei der Bearbeitung von Aufgaben unterschiedliche <u>Kommunikationskanäle auswählen</u> und bedienen sowie <u>betriebsübliche Kommunikationsformen</u> anwendene) mögliche physische und psychische Auswirkungen, die insbesondere durch die Digitalisierung der Arbeitsprozesse entstehen, erkennen und Methoden zum Umgang mit diesen Auswirkungen anwendenf) Notwendigkeit von Veränderungen reflektieren und an Veränderungen gestaltend mitwirken		4
---	--	---	--	---

Ausbildungsrahmenplan

3	Instrumente der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle nutzen (§ 4 Absatz 2 Nummer 3)	<ul style="list-style-type: none">a) Auswirkungen von Geschäftsfällen auf das Unternehmensergebnis darstellenb) Zweck und Aufbau der betrieblichen <u>Kosten- und Leistungsrechnung</u> darstellenc) Informationen des externen Rechnungswesens für Steuerungs- und Kontrollprozesse nutzend) betriebsübliche <u>Kennzahlen bewerten</u> und bei Entscheidungen berücksichtigene) statistische Daten aufbereiten und auswerten, Schlussfolgerungen ableitenf) <u>Aufgaben des Controllings</u> als Informations- und Steuerungsinstrument beschreiben		4
---	---	--	--	---

Ausbildungsrahmenplan

4	Rechtliche und vertragliche Rahmenbedingungen einhalten (§ 4 Absatz 2 Nummer 4)	a) <u>rechtliche Vorschriften</u> , insbesondere zu Verbraucherschutz, Wettbewerbsrecht, Geldwäsche, Versicherungsaufsicht sowie zu den Rechten und Pflichten bei der Versicherungsvermittlung, darstellen und anwenden b) Kundinnen und Kunden über die <u>verschiedenen Wege des Zustandekommens von Verträgen</u> , insbesondere von Versicherungs- und Finanzverträgen sowie von Verträgen zu ergänzenden Serviceleistungen, informieren c) Rechtsgrundlagen und betriebliche Regelungen bei der <u>Antrags- und Vertragsbearbeitung</u> einhalten	12	
---	--	--	----	--

Ausbildungsrahmenplan

5	Kundinnen und Kunden ganzheitlich beraten und betreuen (§ 4 Absatz 2 Nummer 5)	<p>a) <u>Kundendaten erheben und pflegen sowie Kontakte und Anlässe als Möglichkeit zur Bedarfsanalyse erkennen und nutzen</u></p> <p>b) <u>analoge oder digitale Kommunikationsformen und -wege kunden- und serviceorientiert auswählen und anwenden</u></p> <p>c) bei der Beratung der Kundinnen und Kunden die Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten einhalten</p>	13	
		<p>d) Kundinnen und Kunden die Einflussfaktoren auf die <u>individuelle Gestaltung von Versicherungs- und Finanzlösungen</u> unter Berücksichtigung unterschiedlicher Bedarfe erläutern, dabei Nachhaltigkeitsaspekte berücksichtigen</p> <p>e) <u>eigenes Verhalten in der Beratung und Betreuung als Beitrag zur Kundenzufriedenheit und -bindung reflektieren, Schlussfolgerungen daraus ableiten</u></p> <p>f) <u>Kundenbeschwerden prüfen und bearbeiten</u></p>		

Ausbildungsrahmenplan

6	Wohnen und Wohneigentum absichern (§ 4 Absatz 2 Nummer 6)	<p>a) <u>Beratungsanlässe bei Privatkunden erkennen und nutzen, insbesondere Gründung eines Hausstandes und Veränderung einer Wohnsituation</u></p> <p>b) <u>individuelle Bedarfe der Kundinnen und Kunden analysieren</u> sowie Möglichkeiten der Risikoprävention und -absicherung aufzeigen</p> <p>c) Kundinnen und Kunden Lösungsmöglichkeiten zur Bedarfsdeckung durch private Versicherungen aufzeigen</p> <p>d) <u>Angebote für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen, auch im Hinblick auf Rechtsstreitigkeiten und Ansprüche Dritter, sowie die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläutern</u></p> <p>e) Kundinnen und Kunden <u>ergänzende Serviceleistungen aufzeigen</u></p> <p>f) versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit Wohnen und Wohneigentum einhalten</p>	18	
---	--	--	----	--

Ausbildungsrahmenplan

7	Berufsausübung und Freizeitgestaltung absichern (§ 4 Absatz 2 Nummer 7)	<ul style="list-style-type: none">a) Beratungsanlässe bei Privatkunden erkennen und nutzen, insbesondere in den Bereichen der Berufsausübung und der Freizeitgestaltungb) <u>individuelle Bedarfe der Kundinnen und Kunden analysieren</u> sowie Möglichkeiten der Risikoprävention und -absicherung aufzeigen und dabei insbesondere Haftungsansprüche gegen die Kundinnen und Kunden sowie die Möglichkeiten zur Durchsetzung eigener rechtlicher Ansprüche einbeziehenc) Kundinnen und Kunden <u>Lösungsmöglichkeiten zur Bedarfsdeckung durch private Versicherungen</u> aufzeigend) <u>Angebote für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen</u> und die weiteren Schritte zur Vertragschließung erläuterne) Kundinnen und Kunden ergänzende Serviceleistungen aufzeigenf) <u>versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit Berufsausübung und Freizeitgestaltung</u> einhalten	10	
---	---	--	----	--

Ausbildungsrahmenplan

8	Mobilität und Reisen absichern (§ 4 Absatz 2 Nummer 8)	<p>a) <u>Beratungsanlässe bei Privatkunden erkennen und nutzen</u>, insbesondere die <u>motorisierte und nicht-motorisierte Teilnahme am Straßenverkehr sowie das Reisen</u></p> <p>b) <u>individuelle Bedarfe der Kundinnen und Kunden analysieren sowie Möglichkeiten der Risikoprävention und -absicherung aufzeigen</u></p> <p>c) <u>Kundinnen und Kunden Lösungsmöglichkeiten zur Bedarfsdeckung durch private Versicherungen aufzeigen</u></p> <p>d) <u>Angebote für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen, auch im Hinblick auf Rechtsstreitigkeiten und Ansprüche Dritter, sowie die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläutern</u></p> <p>e) <u>Kundinnen und Kunden ergänzende Serviceleistungen aufzeigen</u></p> <p>f) <u>versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit Mobilität und Reisen einhalten</u></p>	10	
---	--	--	----	--

Ausbildungsrahmenplan

9	Gesundheit fördern, Krankheit und Pflege absichern (§ 4 Absatz 2 Nummer 9)	<p>a) Beratungsanlässe bei Privatkunden zu Maßnahmen der Gesunderhaltung sowie zu Krankheits- und Pflegesituationen erkennen und nutzen</p> <p>b) individuelle Bedarfe der Kundinnen und Kunden analysieren, <u>Möglichkeiten der Risikoprävention und -absicherung sowie der Gesundheitsförderung aufzeigen</u> und dabei die Leistungen und Anspruchsvoraussetzungen der staatlich geregelten Grundversorgung einbeziehen und sonstige Versorgungen beachten</p> <p>c) Kundinnen und Kunden <u>Lösungsmöglichkeiten zur Bedarfsdeckung durch private Versicherungen aufzeigen</u>, auch unter Berücksichtigung staatlicher sowie sonstiger Förderungen</p> <p>d) <u>Angebote für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen</u> sowie die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläutern</p> <p>e) Kundinnen und Kunden ergänzende Serviceleistungen aufzeigen</p> <p>f) versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit Gesundheitsförderung, Krankheits- und Pflegeabsicherung einhalten</p>		10
---	--	---	--	----

Ausbildungsrahmenplan

10	Für das Alter vorsorgen und Vermögen bilden (§ 4 Absatz 2 Nummer 10)	<p>a) <u>Beratungsanlässe</u> bei Privatkunden erkennen und nutzen, insbesondere in den Bereichen <u>Altersvorsorge und Vermögensbildung</u> für weitere Lebenssituationen</p> <p>b) individuelle Bedarfe der Kundinnen und Kunden analysieren sowie <u>Möglichkeiten der Risikoprävention und -absicherung aufzeigen</u> und dabei die Leistungen und Anspruchsvoraussetzungen der staatlich geregelten Altersversorgung einbeziehen und sonstige Versorgungen beachten</p> <p>c) Kundinnen und Kunden <u>Lösungsmöglichkeiten für die Altersvorsorge durch private Versicherungen</u>, auch unter Berücksichtigung staatlicher sowie sonstiger Förderungen aufzeigen und dabei die Option der betrieblichen Altersversorgung als Ergänzung einbeziehen</p> <p>d) Kundinnen und Kunden <u>Lösungsmöglichkeiten für die Vermögensbildung aufzeigen</u></p>		20
----	--	--	--	----

Ausbildungsrahmenplan

- | | | |
|--|---|--|
| | <ul style="list-style-type: none">e) Chancen und Risiken von Finanzanlageformen, insbesondere von offenen Investmentvermögen, zur Altersvorsorge und Vermögensbildung kundenorientiert beurteilen und darstellenf) <u>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</u>g) Kundinnen und Kunden ergänzende Serviceleistungen aufzeigenh) <u>versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit Altersvorsorge und Vermögensbildung einhalten</u> | |
|--|---|--|

Ausbildungsrahmenplan

11	Einkommen absichern und Hinterbliebene versorgen (§ 4 Absatz 2 Nummer 11)	a) Beratungsanlässe bei Privatkunden erkennen und nutzen, insbesondere zur <u>Absicherung von Einkommensverlusten</u> und zum Schutz vor finanziellen Belastungen bei lang anhaltender Erkrankung sowie nach einem Unfall oder Todesfall b) individuelle Bedarfe der Kundinnen und Kunden analysieren sowie <u>Möglichkeiten der Risikoprävention und -absicherung aufzeigen</u> und dabei die Leistungen und Anspruchsvoraussetzungen der staatlich geregelten Grundversorgung einbeziehen und sonstige Versorgungen beachten		
----	---	---	--	--

Ausbildungsrahmenplan

1	2	3	4
		<p>c) Kundinnen und Kunden Lösungsmöglichkeiten zur Bedarfsdeckung durch private Versicherungen aufzeigen, unter Berücksichtigung staatlicher sowie sonstiger Förderungen</p> <p>d) <u>Chancen und Risiken von Versicherungen kundenorientiert beurteilen und darstellen</u>, insbesondere solcher Versicherungen, die als Anlageform offene Investmentvermögen nutzen</p> <p>e) <u>Angebote für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen</u> sowie die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläutern</p> <p>f) Kundinnen und Kunden ergänzende Serviceleistungen aufzeigen</p> <p>g) <u>versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit Einkommenssicherung und Hinterbliebenenversorgung einhalten</u></p>	12

Ausbildungsrahmenplan

12	Versicherungsfälle regulieren (§ 4 Absatz 2 Nummer 12)	<ul style="list-style-type: none">a) Kundinnen und Kunden bei der Aufnahme von Versicherungsfällen unterstützenb) Kundinnen und Kunden über den Bearbeitungsweg und die Serviceleistungen informierenc) <u>Möglichkeiten zur Schadenminderung prüfen</u> sowie Kundinnen und Kunden über Maßnahmen beratend) Rechtsgrundlagen und betriebliche Regelungen bei der Aufnahme von Versicherungsfällen und bei deren Regulierung anwendene) <u>die formelle und materielle Deckung bei der Regulierungsaufnahme prüfen</u> und über die Leistungen dem Grunde und dem Umfang nach informieren		5
----	--	---	--	---

Kaufleute für Versicherungen und Finanzanlagen: Struktur des Berufes

Prozesse in der Versicherungswirtschaft einschätzen und berücksichtigen

Arbeit in der digitalisierten Versicherungswirtschaft gestalten

Instrumente der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle nutzen

Rechtliche und vertragliche Rahmenbedingungen einhalten

Kundinnen und Kunden ganzheitlich beraten und betreuen

+ integrative
Standardberufsbild-
positionen

Wohnen und Wohneigentum absichern	Berufsausübung und Freizeitgestaltung absichern	Mobilität und Reisen absichern
Gesundheit fördern, Krankheit und Pflege absichern	Für das Alter vorsorgen und Vermögen bilden	Einkommen absichern und Hinterbliebene versorgen
Versicherungsfälle regulieren		

Versicherungsfälle managen	Risikomanagement durchführen	Risiken für Nicht-Privatkunden absichern	Im Vertrieb betriebswirtschaftlich arbeiten	Digitalisierungsprozesse in der Versicherungswirtschaft initiieren und begleiten
- Wahlqualifikationen: 1 aus 5 (Dauer 6 Monate)				

Die Lernfelder im Berufsschulunterricht

1	Die eigene Rolle im Betrieb und Arbeitsleben mitgestalten	40 UE
2	Kundenberatungsgespräche zu Versicherungsverträgen vorbereiten	40 UE
3	Kundengewinnung über verschiedene Kommunikations- und Vertriebskanäle	40 UE
4	Kunden im Bedarfsfeld Wohnen beraten	120 UE
5	Kunden im Bedarfsfeld Rechtstreitigkeiten und Ansprüche Dritter beraten = 320 UE	80 UE
6	Kunden im Bedarfsfeld Mobilität und Reisen beraten	80 UE
7	Kunden im Bedarfsfeld Arbeitskraft beraten	60 UE
8	Kunde im Bedarfsfeld Gesundheit beraten	60 UE
9	Geschäftsprozesse erfassen und dokumentieren = 280 UE	80 UE
10	Kunden im Bedarfsfeld Finanzanlagen beraten	60 UE
11	Kunden im Bedarfsfeld Altersversorgung und Absicherung der Hinterbliebenen beraten	60 UE
12	Geschäftsprozesse steuern und Bestandskunden im Lebenszyklus binden = 280 UE	80 UE
13	Wirtschaftliche Einflüsse auf den Versicherungsmarkt analysieren und beurteilen	80 UE

Veränderungen in der Berufsschule

- ➔ Fokussierung auf Bedarfsfelder/
Zusammenlegung der bisherigen
Lernfelder 3 und 4
- ➔ Integration digitaler Kompetenzen in
nahezu allen Lernfeldern
- ➔ KLV stark inhaltlich reduziert
- ➔ Parallele Unterrichtung mehrerer Lernfelder
(z.B. LF 10 und LF 11)
- ➔ Das Lernfeld 6 (Kunden im Bedarfsfeld Mobilität
und Reisen beraten) beinhaltet neben der KFZ-
Versicherung auch Reiseversicherungen und wird
früher vermittelt
- ➔ Elemente des Projektmanagements im LF 12
(Geschäftsprozesse steuern und
Bestandskunden im Lebenszyklus binden)

Kaufleute für Versicherungen und Finanzanlagen

§ 34 d GewO wird auf jeden Fall erhalten bleiben
(Anerkennung als Versicherungsvermittler/Versicherungsberater)

§ 34 i GewO Erreichung aus Sicht der Branche wünschenswert
(Anerkennung als Immobiliendarlehensvermittler - geplant im WQ-Bereich)

§ 34 f GewO soll ebenfalls weiterhin erreicht werden
(Anerkennung als Finanzanlagenvermittler - geplant in Kernqualifikationen)
Muss erst noch durch den Bundesrat und Bundestag!

Gestreckte Abschlussprüfung Teil 1

Schriftlicher Prüfungsbereich – Allgemeine Versicherungswirtschaft

Zeitpunkt	Bisherige Zwischenprüfung	Dauer: 120 Min.
Spätestens vier Monate vor der Abschlussprüfung Teil 2	Ausbildungsinhalte der Lernfelder der Berufsschule und des Betriebes der ersten 15 Monate, zum Beispiel... <ul style="list-style-type: none">❖ rechtliche Rahmenbedingungen in Beratungsgesprächen sowie während der Vertragsanbahnung und der Vertragslaufzeit einhalten❖ Beratungsanlässe bei Privatkunden identifizieren, individuelle Bedarfe analysieren❖ Schwerpunkt Gebiet „Absicherung von Wohnen und Wohneigentum“	
Gewichtung	20 % der Abschlussprüfungsnote (keine Mindestpunktzahl erforderlich)	

Gestreckte Abschlussprüfung Teil 2

Schriftlicher Prüfungsbereich – Kundenbedarfsanalyse, Lösungsentwicklung und Versicherungsfallbearbeitung

Zeitpunkt	Zum Ende der Ausbildung	Dauer: 150 Min.
Inhalte	Zum Beispiel... <ul style="list-style-type: none">❖ Analyse und Erläuterung individueller Bedarfe❖ Entwicklung bedarfsgerechter Lösungen❖ Angebotserstellung❖ Regulierung von Versicherungsfällen❖ Auswirkungen der Geschäftsfälle auf das Unternehmen	
Gewichtung	30 % der Abschlussprüfungsnote	
Besonderheit	Sperrfach!	

Gestreckte Abschlussprüfung Teil 2

Schriftlicher Prüfungsbereich: Wirtschafts- und Sozialkunde

Zeitpunkt	Zum Ende der Ausbildung	Dauer: 60 Min.
Inhalte	Allgemeine wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt	
Gewichtung	10 % der Abschlussprüfungsnote	

Gestreckte Abschlussprüfung Teil 2

Mündliche Prüfungsbereiche

Prüfungsbereich: Projektbezogene Prozesse in der Versicherungswirtschaft (Fachgespräch)	
Grundlage	Eine komplexe berufstypische Aufgabe aus einer von 5 WQs
Neu	Ein Report mit 2 - 4 Seiten, einleitende Darstellung
Dauer	20 Minuten (inkl. Darstellung)
Gewichtung	20 % der Abschlussprüfungsnote

Gestreckte Abschlussprüfung Teil 2

Mündliche Prüfungsbereiche

Prüfungsbereich: Kommunikation und Handeln im Kundenkontakt
(Kundenberatungsgespräch) mit einem Schwerpunkt aus den
Kundenbedarfsfeldern 6-11 + Absicherung von Nicht-Privatkunden

Grundlage

Eine aus zwei gestellten praxisbezogenen Aufgaben

Dauer

15 Minuten Vorbereitung + 15 Minuten Durchführung

Gewichtung

20 % der Abschlussprüfungsnote

Zusatzqualifikation gemäß § 18 VersFinKflAusbV möglich

Prüfungsbereich: weitere Wahlqualifikationseinheit, die nicht für die projektbezogenen Prozesse in der Versicherungswirtschaft gewählt wurde	
Grundlage	Eine komplexe berufstypische Aufgabe aus einer von verbleibenden 4 WQs
Neu	Ein Report mit 2 - 4 Seiten, einleitende Darstellung (z.B. Präsentation)
Dauer	20 Minuten (inkl. Darstellung)
Bestehensregelung	mind. ausreichende Prüfungsleistung

Bestehensregeln

- 1 Gesamtergebnis von Teil 1 und Teil 2 → mind. ausreichend
- 2 Ergebnis von Teil 2 → mind. ausreichend
- 3 Im Prüfungsbereich „Kundenbedarfsanalyse, Lösungsentwicklung und Versicherungsfallbearbeitung“ → mind. ausreichend
- 4 In mind. zwei weiteren Prüfungsbereichen von Teil 2 → mind. ausreichend

Vorabbestellung der Ausbildungsordnung bei meiner Kollegin Sabine Dörr unter...

sabine.doerr@saarland.ihk.de

Gesucht:

Eine Ausbilderin, die in dem neuen Beruf ausbildet und mit Ihrer Auszubildenden für ein Interview zur Verfügung steht.

Veröffentlichung des Interviews in der Saar Wirtschaft geplant!

Fragen/Anregungen - gerne auch im Nachgang:

Joachim Rauber
IHK Saarland
Bereich Ausbildung

Tel.: (0681) 9520 - 722

joachim.rauber@saarland.ihk.de

