

Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzanlagen

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 beraten im Außendienst Bestands- und Neukunden zu Versicherungs- und Finanzdienstleistungsprodukten. Sie ermitteln den individuellen Bedarf an Versicherungen, z.B. Lebens-, Unfall- oder Privathaftpflichtversicherungen, oder betreuen bei Fragen des Vermögensaufbaus, der Vermögensvermehrung und -erhaltung. Dazu analysieren sie die Finanzsituation ihrer Kunden, ermitteln Bedürfnisse und Wünsche und den damit verbundenen Finanzanlagenbedarf. Anschließend erarbeiten sie passgenaue Versicherungsangebote bzw. Konzepte zur Geld- und Vermögensanlage und unterbreiten sie den Kunden. Gegebenenfalls nehmen sie auch vor Ort Schäden in Augenschein und legen Schadenakten an.

Im Innendienst betreuen Kaufleute für Versicherungen und Finanzanlagen z.B. Vertragsabschlüsse, verwalten Kundenverträge, regulieren Versicherungsfälle und übernehmen Aufgaben im Rechnungswesen und Controlling.

■ Wo arbeitet man?

Beschäftigungsbetriebe:

Kaufleute für Versicherungen und Finanzanlagen finden Beschäftigung in erster Linie bei Versicherungsgesellschaften, Versicherungsmaklern, Kreditinstituten, Finanzdienstleistungsunternehmen oder in Finanzabteilungen größerer Wirtschaftsunternehmen.

Arbeitsorte:

Kaufleute für Versicherungen und Finanzanlagen arbeiten in erster Linie

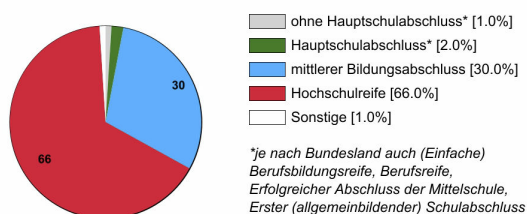
- in Büroräumen
- beim Kunden

Darüber hinaus arbeiten sie ggf. auch im Homeoffice bzw. mobil.

■ Welcher Schulabschluss wird erwartet?

Rechtlich ist keine bestimmte Schulbildung vorgeschrieben. In der Praxis stellen Betriebe überwiegend Auszubildende mit **Hochschulreife** ein.

Ausbildungsanfänger/innen 2022 (in %)



■ Worauf kommt es an?

Anforderungen:

- Kunden- und Serviceorientierung, Kommunikationsfähigkeit (z.B. beim Ermitteln und Analysieren des Kundenbedarfs, beim Beraten und Informieren von Kunden über individuelle Versicherungs- und Finanzlösungen, für das Anbieten passgenauer Versicherungs- und Finanzverträge)
- Sorgfalt, Konzentration und Verschwiegenheit (z.B. beim Kontrollieren von Anträgen, beim exakten Berechnen von Entschädigungsleistungen, beim Umgang mit Kundendaten)
- Kaufmännisches Denken und Verhandlungsgeschick (z.B. bei der Kundenakquise und -bindung, beim Aushandeln von Konditionen)
- Verantwortungsbewusstsein (z.B. beim Umgang mit Vermögenswerten der Kunden)

Schulfächer:

- Deutsch (z.B. beim Beraten der Kunden, Erledigen von Schriftverkehr und bei der Mitarbeit an der Erstellung von Verträgen)
- Mathematik (z.B. für das Ausarbeiten von Vertragskonditionen)
- Wirtschaft/Recht (z.B. beim Erstellen und Prüfen von Verträgen sowie für das betriebliche Rechnungswesen)
- Englisch (z.B. für internationale Kundenkontakte)

■ Was verdient man in der Ausbildung?

Beispielhafte Ausbildungsvergütungen pro Monat:

- 1. Ausbildungsjahr: € 1.170
- 2. Ausbildungsjahr: € 1.245
- 3. Ausbildungsjahr: € 1.330

■ Weitere Informationen



BERUFENET

Alles über die Welt der Berufe

planet-beruf.de

Alles über Ausbildung, Berufswahl und Bewerbung – Infos für Jugendliche, Lehrkräfte und BO-Coaches, Eltern und Erziehungsberechtigte



Berufs
Informations
Zentrum

Bildung – Beruf – Arbeitsmarkt: Selbstinformation zu allen Themen an einem Ort



Bundesagentur für Arbeit

www.arbeitsagentur.de – Bei den **Dienststellen vor Ort** (Startseite) kann man z.B. einen Termin für ein Beratungsgespräch vereinbaren.

