



Versicherungsvermittler:innen als Gründer:innen

Leitfaden zur Selbständigkeit

Arbeitskreis Versicherungsvermittler:innen der IHK Lippe zu Detmold

Ihre Ansprechpartner:innen:

- Arbeitskreisvorsitzender:

Eckhardt Maaß

Eckhardt Maaß e.K.
Allianz Generalvertretung, Detmold
Tel.: 05231 / 70040
Fax: 05231 / 700420
E-Mail: eckhardt.maass@allianz.de

- Stellvertreter:

Michael Falkenrath

Geschäftsstellenleiter
Lippische Landes-Brandversicherungsanstalt

ServiceCenter Bösingfeld
Tel.: 05262 / 9477-30
Fax: 05262 / 9477-90

ServiceCenter Barntrup
Tel.: 05263 / 9486-0
Fax: 05263 / 9486-90
E-Mail: michael.falkenrath@lippische.de

- IHK Lippe:

Christina Flöter

Referentin
Industrie- und Handelskammer Lippe zu Detmold
Tel.: 05231 / 7601-640
E-Mail: floeter@detmold.ihk.de

Hinweis:

Dieser Leitfaden soll - als Service Ihrer IHK - nur erste Hinweise geben und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl er mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden.

Stand: Januar 2024

Inhaltsverzeichnis

Wir über uns	4
Versicherungsvertreter:in	
1. Vertriebswege der Versicherungsbranche	5
1.1. Definition: Versicherungsvermittler:in, Versicherungsvertreter:in, Versicherungsmakler:in	5
1.2. Besonderheiten	6
2. Rechtsgrundlagen	8
2.1. Dürfen rechtswirksame Versicherungsverträge abgeschlossen werden?	8
2.2. Welche Rechte haben Versicherungsvertreter:innen?	8
2.3. Welche Vollmachten können diese Rechte im Einzelfall durch vertragliche Vereinbarungen erweitern?	8
2.4. Welche Pflichten haben Versicherungsvertreter:innen?	8
2.5. Was dürfen Versicherungsvertreter:innen also nicht?	9
2.6. Der Agenturvertrag	9
3. Welche Haftung trifft Versicherungsvertreter:innen?	10
3.1. Haften die Versicherungsvertreter:innen für Schäden persönlich?	10
3.2. Wie können sich Versicherungsvertreter:innen gegen Haftungsfolgen schützen?	10
4. Fragen zur Bestandsübernahme	122
4.1. Gesellschaft	12
4.2. Vorgänger:in	12
4.3. Kund:innenstamm	13
5. Das Einkommen der Versicherungsvertreter:innen	14
6. Die Gewerbeanmeldung	16
7. Erlaubnispflicht gem. § 34d GewO	17
8. Erlaubnispflicht gem. §§ 34c, 34f, 34h, 34i GewO	18
9. Rentenversicherungspflicht	19
9.1. Rentenversicherungspflichtige Selbständige	19
9.2. „Echte“ Selbständige	20
10. Anschriften	21
11. Fachzeitschriften / Literatur	23
12. Bildungswege auf einen Blick	24

Wir über uns

Sie tragen sich mit dem Gedanken, eine selbständige Existenz als Inhaber:in einer Versicherungsvertretung zu gründen, sich als Versicherungsvermittler:in selbstständig zu machen. Als Versicherungsvermittler:in sind Sie Unternehmer:in mit allen sich daraus ergebenden Anforderungen. Die vielfältigen Aufgaben einer Versicherungsvertretung verlangen Fähigkeiten und Kenntnisse in verschiedenen Bereichen. Das Spektrum reicht von der rationellen Führung eines Büros bis zum verkäuferischen Geschick in der Akquisition.

Der Arbeitskreis Versicherungsvermittler:innen der Industrie- und Handelskammer Lippe zu Detmold besteht seit 1999 und setzt sich aus erfolgreichen Versicherungsvertreter:innen und Versicherungsmakler:innen aus der Region Lippe zusammen. Er hat sich zur Aufgabe gemacht, Gründer:innen den Start in die Selbständigkeit als Versicherungsvermittler:in zu erleichtern und Tipps zur Vermeidung von Fehlentscheidungen zu geben. Hierzu haben wir versucht, die wichtigsten Themenbereiche zur Entscheidungsfindung sowie zur erfolgreichen Bewältigung der ersten Schritte der Selbständigkeit zusammenzufassen und Ihnen damit Anregungen für die bevorstehenden Gespräche und Verhandlungen an die Hand zu geben.

Unser Leitfaden wurde aus der Praxis für die Praxis entwickelt. Bei der Entwicklung waren Versicherungsvermittler:innen mehrerer Gesellschaften beteiligt, die ihre Erfahrungen und ihr Fachwissen eingebracht haben und für die ständige Aktualisierung verantwortlich zeichnen. Ganz bewusst haben wir eine kurze, möglichst checklistenartige Darstellung in den einzelnen Kapiteln gewählt, die durch leicht verständliche Fragestellungen in der Praxis direkt umsetzbar sein soll.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei Ihrer geplanten Gründung und hoffen, dass Ihnen unser Leitfaden dabei behilflich sein kann. Für Anregungen bezüglich des Inhaltes sind wir jederzeit offen.

Haben Sie Fragen zu den dargestellten Themenbereichen oder zur Umsetzung im Zusammenhang mit Ihrer Gründung? Nutzen Sie unsere Seminare für Gründer:innen in der Versicherungswirtschaft. Gerne laden Sie auch zur Teilnahme in unserem Arbeitskreis ein.

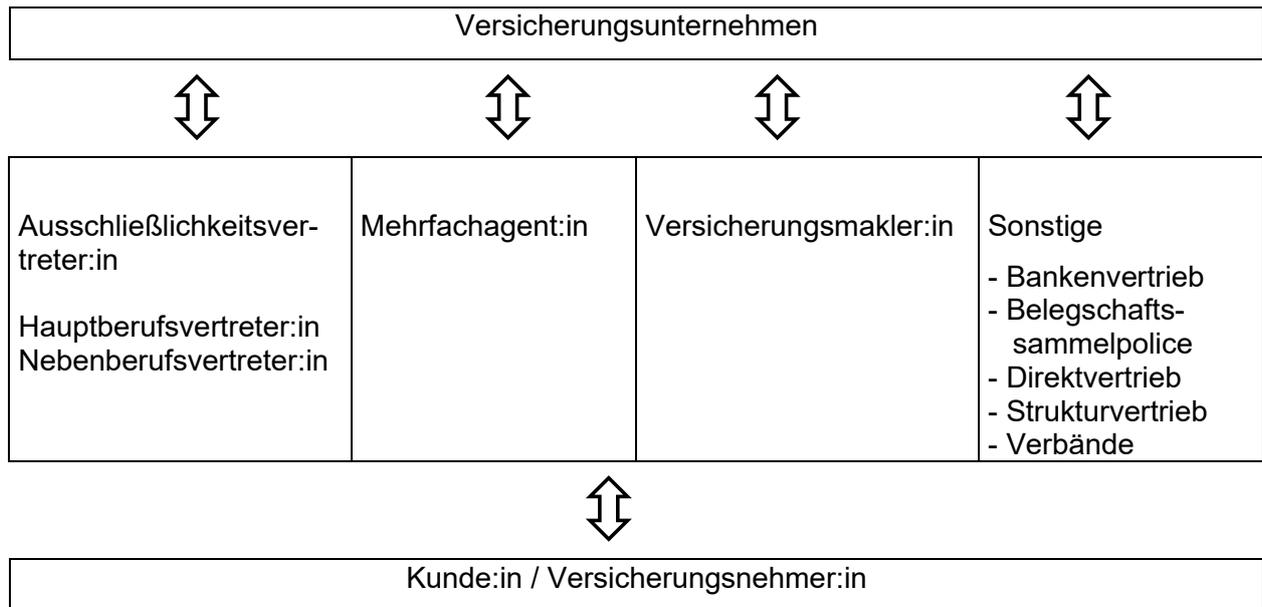
Der Arbeitskreis Versicherungsvermittler:innen
der IHK Lippe zu Detmold

f

Versicherungsvertreter:in

- Was ist eigentlich ein:e Versicherungsvertreter:in?
- Welche Aufgaben, welche Rechte, aber auch welche Pflichten sind zu erfüllen?
- Welche Stellung im Unternehmen gibt es im Vergleich zu anderen Vertriebsorganen der Versicherungswirtschaft?

1. Vertriebswege der Versicherungsbranche



1.1. Definition: Versicherungsvermittler:in, Versicherungsvertreter:in, Versicherungsmakler:in

Versicherungsvermittler:innen im Sinne des Versicherungsvertragsgesetzes (§ 42a VVG) sind Versicherungsvertreter:innen und Versicherungsmakler:innen.

Versicherungsvertreter:in ist, wer von einem Versicherer oder einem/ einer Versicherungsvertreter:in damit betraut ist, gewerbsmäßig Versicherungsverträge zu vermitteln oder abzuschließen. Die Versicherungsunternehmen zahlen eine Provision für die vermittelten Verträge. Unterschieden werden dabei Einfirmen- bzw. Ausschließlichkeitsvertreter:innen und Mehrfachagent:innen.

Versicherungsmakler:in ist, wer gewerbsmäßig für seine:n Auftraggeber:in (Versicherungsnehmer:in) die Vermittlung von Versicherungen übernimmt, ohne von einem Versicherungsunternehmen oder von Versicherungsvertreter:innen damit betraut zu sein. Versicherungsmakler:innen stehen somit im Verhältnis zum Versicherungsunternehmen auf der Seite der Kund:innen als Sachwalter:in und Interessenwahrer:in. Auch Handelsvertreter:innen von Versicherungsmakler:innen sind aus Sicht des Gewerberechts Versicherungsmakler:innen im Sinne des § 34d GewO im Verhältnis zu den Kund:innen. Es gibt keinen Ausgleichsanspruch, der Bestand kann bei Aufgabe der Tätigkeit verkauft werden. Einfirmen- oder Mehrfachagent:innen geben den Bestand an das Unternehmen zurück. Besonderheit: Trotz Kund:innenmandats erhält er/sie die Vergütung (Courtage) vom Versicherer.

1.2. Besonderheiten

Was ist ein:e Einfirmer- bzw. Ausschließlichkeitsvertreter:in?

Ausschließlichkeitsvertreter:innen sind „ausschließlich“ an einen Versicherer vertraglich gebunden und vertreiben nur dessen Produkte. Eine Tätigkeit für andere Versicherungsunternehmen ist ihnen untersagt. Sie sind somit Teil der Absatzorganisation des Unternehmens ihres Versicherers, obwohl sie nicht angestellt, sondern selbstständig sind.

Aufgrund der rechtlichen Stellung als selbstständige:r Unternehmer:in sind gelegentlich von den Versicherungsunternehmen praktizierte Weisungsgebundenheiten auf der Basis des Handelsgesetzbuches (HGB) unzulässig und abzulehnen. Hierzu zählen insbesondere Verpflichtungen zur Meldung von Urlaub und Krankheiten oder Weisungsgebundenheiten hinsichtlich des eigenen Büropersonals. Weisungsgebundenheit besteht lediglich hinsichtlich der Zeichnungs- und Annahmepolitik des Versicherungsunternehmens sowie der technischen Durchführung der Zusammenarbeit. Auch eine Nachrichts- und Informationspflicht ist im HGB geregelt. Es muss eine unverzügliche Meldung über den Abschluss eines Geschäftes erfolgen. Dies beinhaltet jedoch nicht Monats- und Wochenberichte.

Ein Risiko der Ausschließlichkeitsvertreter:innen ist die ordentliche Kündigung, die das Unternehmen jederzeit aussprechen kann. Es wird dann zwar unter bestimmten Voraussetzungen der Ausgleichsanspruch fällig, je nach Alter und zurückgelegter Vertragsdauer ist ein Neustart häufig problematisch.

Die Ausschließlichkeitsbindung der Vertreter:innen besteht allerdings nur in den Sparten, die im Agenturvertrag festgeschrieben sind. Besteht eine Bindung zum Beispiel im Bereich der Sach- und HUK-Sparten, kann der/die Vertreter:in „Einfirmervertretungsbindung“ mit einem Kranken- oder Lebensversicherer eingehen. In der Praxis wird jedoch aufgrund der Zusammenschlüsse der einzelnen Versicherungsunternehmen zu Kompositversicherungsgruppen und die hiermit verbundene Abrundung des Produktangebots eine weitere Ausschließlichkeitsbindung kaum vorkommen.

Kann ich als Ausschließlichkeitsvertreter:in dennoch weitere Tätigkeiten ausüben?

Anhand des Agenturvertrages ist zu prüfen, welche Nebentätigkeiten neben der Ausschließlichkeitsvermittlung ausgeübt werden dürfen. Auszuschließen sind in jedem Fall alle Nebentätigkeiten, die den Interessen des Versicherungsunternehmens entgegenstehen. Im Einzelfall zu prüfen sind alle Nebentätigkeiten, die die Interessen des Versicherungsunternehmens nicht berühren und das Angebot an die Kund:innen abrunden können, zum Beispiel die Anlagenvermittlung (Achtung: Erlaubnispflicht lt. § 34f Gewerbeordnung GewO) oder Immobilienvermittlung (Achtung: Erlaubnispflicht lt. §34c GewO.), die Hausverwaltung oder artverwandte Tätigkeiten.

Bedenklich sind Bestimmungen, die ohne Ausnahme alle Nebentätigkeiten verbieten oder diese grundsätzlich genehmigungspflichtig machen. Die rechtliche Stellung der selbständigen Handelsvertreter:innen ist hierbei stark in Frage gestellt.

Abzulehnen sind grundsätzlich alle vertraglichen Vereinbarungen im Agenturvertrag, die auch Familienangehörigen, z.B. Ehepartner:in, bestimmte Tätigkeiten untersagen.

Was ist ein:e Mehrfachagent:in?

Mehrfachagent:innen sind vertraglich mit mehreren Versicherern verbunden und werden für diese tätig. Ihr Handeln erzeugt Wirkungen für und gegen die Versicherungsunternehmen, die sie vertreten.

Mehrfachagent:innen agieren in relativer Unabhängigkeit: Sie sind zwar frei in der Auswahl der Versicherer, mit denen sie eine Zusammenarbeit aufnehmen, sie sind aber dann vertraglich gegenüber diesen Versicherern gebunden.

Der Einstieg für Mehrfachagent:innen ist nicht einfach, da der Bestand zumeist selbst aufgebaut werden muss und Zuschüsse bzw. Garantien i.d.R. nicht gewährt werden.

Was ist ein Strukturvertrieb?

Ein Strukturvertrieb ist eine Vertriebsgesellschaft, die Versicherungen und Finanzdienstleistungen für verschiedene Anbieter:innen vertreibt.

Die Mitarbeiter:innen des Strukturvertriebs sind meistens selbständige Handelsvertreter:innen (neben- und hauptberuflich). Die Vergütung erfolgt erfolgsabhängig nach einem hierarchisch aufgebauten Vertriebsmodell. Das Bestehen einer Haftungsfreistellung für die Vermittler:innen ist zu prüfen.

2. Rechtsgrundlagen

2.1. Dürfen rechtswirksame Versicherungsverträge abgeschlossen werden?

Versicherungsvertreter:innen sind als selbständige Handelsvertreter:innen (Achtung: Erlaubnispflicht nach § 34d GewO) gemäß § 84 Handelsgesetzbuch (HGB) ständig damit betraut, Versicherungsverträge und, je nach Unternehmen, ggf. sonstige Finanzdienstleistungsprodukte (Achtung: Erlaubnispflicht lt. § 34c und 34f GewO) zu vermitteln. Die Rechte und Pflichten sind im §§ 43 - 48 des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) geregelt.

Fast alle Agenturverträge basieren auf den Bestimmungen des § 43 VVG und geben den Versicherungsvertreter:innen lediglich eingeschränkte Rechte.

2.2. Welche Rechte haben Versicherungsvertreter:innen?

- Entgegennahme von Anträgen, Vertragsverlängerungen, Vertragsänderungen und der Widerruf solcher Anträge
- Entgegennahme von Anzeigen, Kündigungs- und Rücktrittserklärungen etc. von Versicherungsnehmer:innen (VN)
- Aushändigung von Versicherungsscheinen

2.3. Welche Vollmachten können diese Rechte im Einzelfall durch vertragliche Vereinbarungen erweitern?

- Abgabe von vorläufigen Deckungszusagen in einzelnen Versicherungsvertragsbereichen
- Schadenregulierungsvollmachten
- Inkassovollmachten zur Entgegennahme von Kund:innenbeiträgen

2.4. Welche Pflichten haben Versicherungsvertreter:innen?

Nach wie vor stellen die Ausschließlichkeitsorganisationen die stärkste Vertriebsform im Markt dar. Diese Ausschließlichkeitsvertreter:innen lassen die Vermittlung von Versicherungsverträgen an lediglich ein Versicherungsunternehmen zu. Als Gegenleistung hierfür wird häufig ein Bestand von Kund:innen und Verträgen zur Betreuung übertragen, aus denen die Versicherungsvertreter:innen heraus ihre Arbeit beginnen und bereits laufende Einnahmen erzielen kann. Versicherungsvertreter:innen haben insbesondere die Pflicht „ihrem“ Versicherungsunternehmen dauerhaft neue Versicherungsverträge zu vermitteln und den Bestand an vorhandenen und übertragenen Verträgen zu pflegen und auszubauen.

Die Interessen des vertretenen Versicherungsunternehmens haben sie stets zu beachten und im Rahmen ihrer Tätigkeit zu wahren. Oftmals sind diese Pflichten durch Vertragsabreden jedoch weit über den gesetzlichen Rahmen hinaus ausgeformt.

2.5. Was dürfen Versicherungsvertreter:innen also nicht?

Einfirmen-Vertreter:innen ist somit untersagt, Geschäfte für andere Versicherungsunternehmen zu vermitteln, ohne dass der/ die Vertragspartner:in dieses genehmigt.

Achtung:

In einzelnen Fällen wird in der Praxis auch die Erfüllung verschiedener Verkaufsvorgaben zur Auflage gemacht. Diese Verpflichtungen sind jedoch nicht Gegenstand der gesetzlichen Bestimmungen und sollten auch nicht Gegenstand der Agenturverträge sein. Sie basieren, wenn überhaupt schriftlich vereinbart, auf den Vertriebs Erwartungen der Gesellschaften.

Außerdem dürfen **Versicherungsvertreter:innen** keine Versicherungsverträge rechtswirksam abschließen, sie vermitteln diese lediglich. Die Entscheidung hinsichtlich der Annahme der Anträge unterliegt in jedem Fall dem Versicherungsunternehmen.

Sind die Versicherungsvertreter:innen zum Abschluss von Versicherungsverträgen bevollmächtigt, sind sie auch befugt:

- Änderungen oder Verlängerungen zu vereinbaren und
- Kündigungs- oder Rücktrittserklärungen abzugeben.

2.6. Der Agenturvertrag

Neben den oben beschriebenen allgemeinen gesetzlichen Bestimmungen ist jedoch der mit dem/ der Vertragspartner:in zu schließende Agenturvertrag von zentraler Bedeutung. In diesem werden alle Regelungen für die spätere Agenturführung getroffen. Er regelt insbesondere die über die gesetzlichen Bestimmungen hinaus gehenden Rechte und Pflichten der Versicherungsvertreter:innen sowie der Versicherungsgesellschaft.

Zahlreiche Problemfälle der späteren Tätigkeit ergeben sich aus den Bestimmungen des Agenturvertrages, über deren Tragweite und Bedeutung sich die Versicherungsvertreter:innen bei Unterschrift des Vertrages häufig nicht im Klaren sind.

Eine detaillierte Information zu den einzelnen Bestimmungen des Agenturvertrages ist in diesem Leitfaden jedoch aufgrund der Vielschichtigkeit und der Komplexität der Agenturverträge nicht möglich. Da der Agenturvertrag jedoch die wichtigste Grundlage der zu gründenden selbständigen Tätigkeit darstellt und einmal geschlossene Verträge im nach hinein kaum veränderbar sind, empfehlen wir dringend hierzu fachkundigen Rat **vor Abschluss des Vertrages** einzuholen. Wir verweisen in diesem Zusammenhang noch einmal ausdrücklich auf unsere Seminare für Gründer:innen der Versicherungsbranche.

Darüber hinaus stehen weitere Institutionen wie der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (e.V.) beratend zur Verfügung. Hier kann der Agenturvertrag kostengünstig vor Abschluss geprüft und anhand der Erfahrungen aus der Praxis durchleuchtet werden. Selbstverständlich können auch in dieser Thematik fachkundige Fachanwält:innen zu Rate gezogen werden. Prüfen Sie jedoch bei der Auswahl, ob diese über eine ausreichende Praxiserfahrung in dieser speziellen Materie verfügen.

3. Welche Haftung trifft Versicherungsvertreter:innen?

Durch eine unkorrekte oder nicht sachgerechte Beratung der Kund:innen oder die Vermittlung eines falschen oder nicht ausreichenden Versicherungsschutzes kann den Kund:innen ein finanzieller Schaden entstehen.

3.1. Haften die Versicherungsvertreter:innen für Schäden persönlich?

Grundsätzlich sollte jede Kund:innenberatung mit größter Sorgfalt und unter Vermeidung von nachteiligen Auswirkungen für die Kund:innen erfolgen, um Schadenersatzansprüche weitgehend ausschließen zu können.

Sollte dennoch ein Fehler passiert sein, so haftet hierfür nach gesicherter Rechtsprechung in aller Regel zunächst das durch die Versicherungsvertreter:innen vertretene Versicherungsunternehmen.

Eine persönliche Haftung der Versicherungsvertreter:innen ist nur in seltenen Fällen denkbar, insbesondere wenn sie unerlaubte Handlungen gegen den Kunden vorgenommen haben, eine außergewöhnliche Vertrauensstellung bei dem/ der Kunden:in genießen oder neben dem Wunsch, Provisionen zu erzielen, ein besonderes wirtschaftliches Eigeninteresse an der Vertragsvermittlung haben.

Zu beachten ist jedoch auch die Möglichkeit, gegenüber dem vertretenen Versicherungsunternehmen Fehler zu begehen, wofür dieses Schadenersatz von dem/ der Versicherungsvertreter:in verlangen kann. Hierbei kann es sich um die Nichteinhaltung von Arbeitsanweisungen und Vollmachten handeln, zum Beispiel in Bezug auf Deckungszusagen gegenüber Kund:innen oder Schadenauszahlungen an diese.

3.2. Wie können sich Versicherungsvertreter:innen gegen Haftungsfolgen schützen?

Vertragsrechtliche Absicherung

Zahlreiche Versicherer befreien ihre Versicherungsvertreter:innen von der persönlichen Verpflichtung zum Schadenersatz gegenüber den Kund:innen und gegenüber der Versicherungsgesellschaft durch Erteilung einer **Haftungsfreistellungs- und Regressverzichtserklärung**. Sie sollten bei Abschluss eines Agenturvertrages nach dem Bestehen derartiger Vereinbarungen fragen und den Text inhaltlich genau prüfen. Von besonderem Interesse sind die Höhe einer eventuell vereinbarten Selbstbeteiligung, die grundsätzlichen Haftungssummen sowie der Umfang der gedeckten Tätigkeiten.

Versicherungsrechtliche Absicherung

Auch wenn eine Haftungsfreistellungs- und Regressverzichtserklärung vorliegt, sollte grundsätzlich eine Berufshaftpflichtversicherung abgeschlossen werden.

Der Versicherungsschutz umfasst die Prüfung der vorliegenden Schadenersatzansprüche, die Abwehr unbegründeter und die Regulierung berechtigter Ansprüche.

Günstige Rahmenvertragsangebote können z.B. über den BVK (Adresse siehe Anlage) oder die jeweilige Interessenvertretung der selbständigen Versicherungsvertreter:innen angefordert werden.

Berufshaftpflichtversicherung (Vermögensschadenshaftpflicht)

Achtung: Seit in Kraft treten des Gesetzes zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts am 22. Mai 2007 müssen Versicherungsmakler:innen und ungebundene Versicherungsvertreter:innen über eine Berufshaftpflichtversicherung verfügen. Diese Versicherung ist eine der notwendigen Voraussetzungen für die Beantragung einer eigenen Erlaubnis gem. § 34d GewO. Muster zur Bestätigung der **Berufshaftpflichtversicherung** finden Sie unter:

www.detmold.ihk.de (Nr. 4250668)

4. Fragen zur Bestandsübernahme

4.1. Gesellschaft

- Versuchen Sie herauszufinden, wie die Gesellschaft am Markt mit ihren Produkten steht (Rankings, Selbstdarstellungen, Werbematerial, Geschäftsberichte etc.).
- Welche Schwerpunkte hat die Gesellschaft?
- Wie tritt sie am Markt auf? (Werbung, Agenturnetz, usw.)
- Welchen Ruf hat die Gesellschaft und die zu übernehmende Agentur in Ihrem Umfeld?
- Stimmen die Produkte mit Ihren Kenntnissen und Interessen überein?

4.2. Vorgänger:in

- Ist der Ihnen zugesagte Bestand von einem/ einer Vorgänger:in oder ist dieser zusammengewürfelt aus diversen Restbeständen von Agenturen bzw. Nebenberufler:innen?
- Sind diese Nebenberufler:innen noch tätig und erhalten sie Provisionen?
- Können Sie auf deren Kund:innen zurückgreifen oder ist dieser Kund:innenstamm tabu?
- Lassen Sie sich die Bestandsliste vorlegen.

Die beste Ausgangslage wäre die Übernahme eines Kund:innenstamms von einem/ einer Vorgänger:in. Versuchen Sie herauszufinden, wie oft in diesem Kund:innenstamm die Betreuer:innen gewechselt haben.

Ideal wäre es, wenn Sie mit Ihrem/ Ihrer Vorgänger:in rechtzeitig sprechen können. Versuchen Sie herauszufinden, ob Ihr/ Ihre Vorgänger:in mit den betriebswirtschaftlichen Ergebnissen zufrieden war und wie diese sich in den letzten Jahren entwickelt haben. Eventuell sind sogar eine Einarbeitung und Einführung bei wichtigen Kund:innen möglich.

Scheidet Ihr:e Vorgänger:in nicht aus Altersgründen aus, sondern hat er/ sie den eigenen Vertrag gekündigt, (oder wurde gekündigt) ist ein Gespräch noch viel wichtiger. Versuchen Sie folgende Punkte abzuklären:

- Hat er/ sie gekündigt, weil er/ sie sich verbessern konnte oder weil er/ sie wirtschaftlich nicht zurechtkam?
- Hat es an mangelndem Fleiß oder Fachwissen gelegen?
- Hat sich der örtliche Markt zu seinen/ ihren Ungunsten entwickelt?
- Hat die Gesellschaft zu hohe Anforderungen gestellt oder Vereinbarungen nicht eingehalten?
- Wie war die Unterstützung der Gesellschaft?
- Ist der/ die Vorgänger:in für eine andere Gesellschaft tätig?
(Bestandseinbrüche sind zu erwarten, wenn er/ sie schon lange in dem Kundenstamm tätig war.)

Falls ein Gespräch mit dem/ der Vorgänger:in nicht möglich ist, versuchen Sie diese Fragen durch andere Quellen zu klären. Vielleicht kennen Sie einige Kund:innen des/ der Vorgänger:in oder fragen Sie andere Kolleg:innen dieser Gesellschaft.

4.3. Kund:innenstamm

Lassen Sie sich eine Bestandsliste geben, aus der die Bestandszusammensetzung ersichtlich ist und hinterfragen Sie den Bestand:

- Wie setzen sich Ihre Kund:innen zusammen?
- Hat Ihr:e Vorgänger:in über viele Jahre in dem Bestand gearbeitet und sind die Kund:innen mit ihm/ ihr gealtert?
- Hat er/ sie sich auch um die nachfolgenden Generationen bemüht?
- Lassen Sie sich die Altersstruktur aufzeigen.
- Wie ist die Vertragsdichte Ihrer Kund:innen (Cross-Selling-Rate)?
- Wie viel Verträge haben die Kund:innen im Durchschnitt?
- Vorteil bei vielen Verträgen - treue Kund:innen.
(Nachteil: wenig Potential für Neuabschlüsse aber größere Chancen für Empfehlungsgeschäft!)
- Vorteil bei wenig Verträgen - hohes Potential.
(Nachteil: schneller Kund:innenverlust, da viele Verträge bei Mitbewerber:innen!)
- Wie ist die Vertragsstruktur in dem Bestand?
(Orientierung nach Sparten, Zielgruppen, Regionen?)
- Wie hoch ist der Anteil an Kfz-Verträgen?
(sehr arbeitsintensiv - schneller Wechsel möglich)
- Agentur-Schadenquote!
- Durchschnittliche Restlaufzeit der Verträge?
- Anteil Gewerbe- und Privatkund:innen.
- Anteil von Lebens- sowie Krankenversicherungen und Bausparverträgen

5. Das Einkommen der Versicherungsvertreter:innen

Vorwort

Das Einkommen der selbstständigen Versicherungsvertreter:innen basiert auf den Provisions-einkünften. Diese sind in Art und Umfang sehr unterschiedlich. Hiervon haben die Versiche-rungsvertreter:innen ihre gesamten Kosten, insbesondere die notwendigen Betriebsausgaben, zu decken. Der verbleibende Gewinn aus Gewerbebetrieb unterliegt zunächst der Steuer, da-nach dient er zur Deckung der vorhandenen privaten Kosten sowie zur Rücklagenbildung.

- **Bestandspflegeprovision - Betreuungsprovision**

Die Bestandsprovision wird aus dem Beitragsbestand an bereits vorhandenen Versiche-rungspolice vergütet. Sie ist grundsätzlich mit Zahlung des Beitrages durch die Kund:innen zur Auszahlung fällig und verdient. In Einzelfällen kann je nach Agenturvertrag eine Vorab-zahlung durch das Versicherungsunternehmen erfolgen, sobald die Erstellung der Beitrags-rechnung erfolgt ist. Sie ist auch in diesen Fällen erst mit Zahlungseingang der Kund:innen verdient und kann somit bei Nichtzahlung der Kund:innen wieder belastet und zurückgefor-dert werden. Es sind sehr unterschiedliche Provisionsvereinbarungen je nach Versiche-rungssparte und Versicherungsunternehmen gängig. So werden zum Beispiel Lebens- oder Krankenversicherungen, aber auch Kraftfahrtversicherungen niedriger provisioniert als be-stimmte Sach- oder Haftpflichtversicherungen. Weitere Faktoren wie beispielsweise De-ckungsbeiträge, Bestandszuwächse oder Kund:innen- bzw. Produktsegmente können die Provisionshöhe ebenfalls beeinflussen.

- **Abschlussprovision**

Die Abschlussprovision wird in bestimmten Versicherungssparten zusätzlich zur Be-standsprovision gezahlt. Sie ist die Vergütung für ein einzelnes getätigtes Vermittlungsge-schäft und einmalig fällig. Auch hier sind die vereinbarten Provisionen je nach Versiche-rungssparte und Gesellschaft in der Höhe und Form der Auszahlung sehr unterschiedlich. Hierbei kann es sich um Neuverträge, aber auch um Ersatzverträge mit Vertragserweiterun-gen handeln. Sie ist ebenfalls erst mit Zahlung des Beitrages durch die Kund:innen fällig und verdient, wobei analog zur Bestandsprovision eine vorzeitige Auszahlung erfolgen kann oder diese ratierlich über die gesamte Laufzeit des Versicherungsvertrages verteilt ausgezahlt wird. Das Rückforderungsrecht der Versicherungsgesellschaft besteht jedoch zumeist deut-lich länger, da die Abschlussprovision für die Vermittlung von mehrjährigen Vertragsdauern vergütet wird und hierdurch auch eine längere Provisionshaftungsdauer gegeben ist. Diese kann, je nach Sparte, die gesamte vereinbarte Vertragsdauer des Versicherungsvertrages umfassen.

- **Verlängerungsprovision**

Die Verlängerungsprovision wird in Markt Bereichen mit mehrjährigen Vertragsdauern ge-zahlt, zum Beispiel in der Sach- und Haftpflichtversicherung. Sie berechnet sich aus dem verlängerten Beitrag und der neu vereinbarten Vertragsdauer des Versicherungsvertrages. Eine Beitragserhöhung ist zur Gewährung der Verlängerungsprovision nicht notwendig.

- **Zusatzprovisionen (Bonifikationen und Wettbewerbsvergütungen)**

Um eine Steuerung des Vertriebes zur Vermittlung von Produkten zu erreichen, die der Ver-sicherungsgesellschaft „am Herzen liegen“, da in diesem Marktsegment der Marktanteil aus-gebaut werden soll oder ein besonderer Deckungsbeitrag/Gewinn zu erzielen ist, werden Bonifikationen oder Wettbewerbsvergütungen zusätzlich zu den oben beschriebenen Grundprovisionsvereinbarungen ausgeschrieben. Zur Erreichung dieser Vergütung müssen in den betroffenen Sparten bestimmte Mindestvertriebserfolge erzielt werden. Die Vergütun-gen können entweder in Form von zusätzlichen Barvergütungen oder aber durch Ausschrei-bung von Sachwerten oder Reisen (incentives) bestehen. Da diese Vergütungen in aller Regel nicht Bestandteil des vereinbarten Agenturvertrages sind und lediglich von Jahr zu

Jahr seitens der Versicherungsgesellschaft neu und unterschiedlich ausgeschrieben und festgelegt werden, **sind diese bei der Erstellung der Rentabilitätsvorschau grundsätzlich nicht zu berücksichtigen.**

Es besteht hier jederzeit die Möglichkeit, die Ausschreibungen einseitig zu verändern, wodurch die Einnahmesituation der Versicherungsvertreter:innen von einem auf das nächste Jahr erheblich verschlechtert werden kann.

- **Provisionsgarantie und Provisionsvorschuss**

In der Startphase der Versicherungsvertreter:innen reichen in einigen Fällen die laufenden Einnahmen aus Bestandsprovisionen sowie Abschluss- und Verlängerungsprovisionen nicht aus, um die bestehenden Kostenverpflichtungen der Versicherungsvertreter:innen zu decken. Die Ursache hierfür können sehr kleine übernommene Vertragsbestände (zu geringe Bestandsprovisionen) oder zu geringe Abschlussprovisionserwartungen, zum Beispiel durch gleichzeitig laufende Fortbildungsmaßnahmen, sein. In diesen Fällen sind Provisionsgarantien oder Provisionsvorschüsse seitens der Versicherungsgesellschaften an die Versicherungsvertreter:innen üblich.

- **Provisionsgarantie**

Die Provisionsgarantie ist eine fest vereinbarte, monatlich zu zahlende Mindestvergütung, die zusätzlich zu den tatsächlichen erzielten Provisionseinnahmen gezahlt wird. Sie bewirkt ein monatlich festkalkulierbares Mindesteinkommen der Versicherungsvertreter:innen zur Deckung der Kosten. Im Einzelfall genau zu prüfen ist die Dauer der zugesagten Provisionsgarantie, insbesondere ob die Versicherungsvertreter:innen nach Ablauf der Garantiezeit durch die Erzielung von Provisionseinkünften selbst in der Lage sind, ein ausreichendes Einkommen zu erzielen. Weiterhin zu prüfen ist, ob die gewährten Provisionsgarantien gegen, die im gleichen Zeitraum erzielten Provisionseinkünfte verrechnet werden oder die Garantieleistungen später zurückgezahlt werden müssen.

Werden erzielte Provisionseinkünfte nicht mit der Provisionsgarantie verrechnet, kann auch von einem Zuschuss seitens der Gesellschaft gesprochen werden.

- **Provisionsvorschuss**

Der Provisionsvorschuss kann zusätzlich zur Garantie oder anstelle einer Garantie an die Versicherungsvertreter:innen ausgezahlt werden. Er dient ebenfalls zur kalkulierbaren Einkommenserzielung der Versicherungsvertreter:innen durch Zahlung eines monatlichen Fixbetrages. Allerdings ist der Provisionsvorschuss ins Verdienen zu bringen und muss bei Nichterfüllung der hierzu notwendigen Provisionserzielung entsprechend zurückerstattet werden.

- **Stornohaftungszeit**

Sofern den Versicherungsvermittler:innen die Abschlussprovision bzw. Courtage bei Vertragsabschluss in voller Höhe ausgezahlt wird, gilt eine Stornohaftungszeit. Dies betrifft insbesondere Lebens- und Krankenversicherungen, aber auch Abschlussprovisionen der Sachversicherung. In dieser Zeit, die laut Gesetz in aller Regel bei fünf Jahren liegt, müssen die Versicherungsvermittler:innen die Provision/ Courtage zurückzahlen, wenn die Versicherung in dieser Zeit von den Versicherungsnehmer:innen gekündigt wird. Die Rückforderung kann anteilig sein oder die gesamte Provision/Courtage umfassen, sofern eine Stornierung ab Beginn erfolgt. Die tatsächliche Länge ist im Vermittlervertrag geregelt. Fazit: Planen Sie in jedem Fall eine Liquiditätsreserve für mögliche Rückforderungen ein!

Die Alternative: ratierliche Zahlungen in Abhängigkeit von der Beitragszahlungen der Versicherungsnehmer:innen.

6. Die Gewerbeanmeldung

Versicherungsvertreter:innen müssen ihr Gewerbe bei der zuständigen Gemeinde/Stadt beim Ordnungs-/Gewerbeamt anmelden (Formular siehe Muster). In der Regel gehen Sie persönlich zum entsprechenden Amt und melden dort Ihr Gewerbe an. Die zuständigen Sacharbeiter:innen nehmen Ihre Daten auf und leiten die Gewerbeanmeldung zum Finanzamt, der Industrie- und Handelskammer und der Berufsgenossenschaft weiter. Die Gewerbeanmeldung kostet in Lippe **26 €**. Alternativ können Gründende ihre Gewerbeanzeige über das Wirtschafts-Service-Portal.NRW digital an die Ordnungsbehörden übersenden.

Seit 2021 müssen Gründer:innen innerhalb eines Monats nach der Eröffnung eines Geschäftsbetriebes den ausgefüllten Fragebogen zur steuerlichen Erfassung bei der Steuerverwaltung einreichen. Der Fragebogen ist auf elektronischem Weg nach amtlich vorgeschriebenem Datensatz zu übermitteln. Einen Papier-Fragebogen gibt es nicht mehr. Zum Ausfüllen und Übermitteln des Fragebogens soll das Dienstleistungsportal der Steuerverwaltung MEIN ELSTER (www.elster.de) werden, sofern die Übermittlung nicht über einen Steuerberater:in erfolgt. Für die Nutzung von MEIN ELSTER ist eine vorherige Registrierung notwendig.

Zunächst ist grundsätzlich keine Eintragung ins Handelsregister notwendig, d.h. Sie treten unter Ihrem vollen ausgeschriebenen Vor- und Zunamen im Geschäftsverkehr auf. Erst wenn ausschließlich eine Fantasiebezeichnung oder eine Buchstabenkombination als Firmenname gewählt werden soll bzw. wenn ein vollkaufmännischer Geschäftsbetrieb vorliegt (Bilanzierung, Gewinn- und Verlustrechnung; Art und Vielfalt der Geschäftstätigkeit, usw.), hat eine Eintragung in das Handelsregister zu erfolgen.

Auskünfte erteilt die IHK, Sylvia Wirtz, Telefon 05231 7601-55.

7. Erlaubnispflicht gem. § 34d GewO

Sie möchten als Versicherungsvertreter:in (Mehrfachagent:in), Versicherungsmakler:in oder Versicherungsberater:in mit Sitz in Lippe tätig werden? Dann ist die IHK Lippe zu Detmold zuständig für die Erteilung der benötigten Gewerbeerlaubnis.

Versicherungsberater:innen (gem. § 34d Absatz 2) beraten gewerbsmäßig über Versicherungen und Rückversicherungen. Sie dürfen sich ihre Tätigkeit nur durch Kund:innen vergüten lassen und in keiner Weise von einem Versicherungsunternehmen abhängig sein.

Die Erteilung der Erlaubnis kann nur erfolgen, wenn die folgenden Voraussetzungen erfüllt sind:

- persönliche Zuverlässigkeit
- geordnete Vermögensverhältnisse
- Berufshaftpflichtversicherung
- Sachkunde

Versicherungsvermittler:innen sind verpflichtet, sich unverzüglich nach Aufnahme Ihrer Tätigkeit in das Vermittlerregister nach §§ 34d Absatz 10 GewO, 11a Absatz 1 GewO eintragen zu lassen.

Weiterbildungsverpflichtung

Versicherungsvermittler:innen und Versicherungsberater:innen mit Erlaubnis, gebundene Versicherungsvertreter:innen sowie alle unmittelbar bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkenden Beschäftigten sind nach § 34d Abs. 9 Satz 2 Gewerbeordnung zu einer Weiterbildung von 15 Zeitstunden pro Kalenderjahr verpflichtet. Weiterbildungspflichtige sollen ihre berufliche Handlungsfähigkeit erhalten, anpassen oder erweitern.

Die zuständige IHK kann anordnen, dass Versicherungsvermittler:innen und Versicherungsberater:innen ihr gegenüber eine Erklärung nach dem Muster der Anlage 4 VersVermV (i. V. m. § 7 Abs. 3 VersVermV) über die Erfüllung der Weiterbildungspflicht in dem vorangegangenen Kalenderjahr abgeben sowie eine Erklärung für die zur Weiterbildung verpflichteten Beschäftigten. Die Erklärung kann elektronisch eingereicht werden. Wer die Erklärung nach Anordnung der Erlaubnisbehörde nicht, nicht richtig oder nicht vollständig vorlegt, begeht eine Ordnungswidrigkeit.

Ausnahmen von der Weiterbildungspflicht:

- Produktakzessorische Versicherungsvermittler:innen nach § 34d Abs. 6 GewO (z. B. Autohäuser) müssen sich nach der GewO nicht weiterbilden. Gleichwohl müssen sie sich regelmäßig fortbilden (vgl. § 48 Abs. 2 VAG)
- Versicherungsvermittler:innen in Nebentätigkeit (Annexvermittler:innen) gemäß § 34d Absatz 8 GewO

Weitere Informationen unter: www.detmold.ihk.de (Nr. 4250668)
Auskünfte erteilt die IHK, Alexandra Linneweber 05231 7601-25.

8. Erlaubnispflicht gem. §§ 34c, 34f, 34h, 34i GewO

Immobilienmakler:innen, Wohnimmobilienverwalter:innen, Darlehensvermittler:innen, Bauträger:innen:innen oder Baubetreuer:innen (§ 34c GewO)

Gewerbetreibende, die sich als Immobilienmakler:in, Wohnimmobilienverwalter:in, Darlehensvermittler:in, Bauträger:in oder Baubetreuer:in selbstständig machen möchten, benötigen neben der Gewerbebeanmeldung nach § 14 GewO eine gewerberechtliche Erlaubnis nach § 34c GewO.

Weiterbildungsverpflichtung für Immobilienmakler:innen und Wohnimmobilienverwalter:innen

Für Immobilienmakler:innen und Wohnimmobilienverwalter:innen selbst und ihre unmittelbar bei erlaubnispflichtigen Tätigkeiten mitwirkenden Beschäftigten besteht eine Weiterbildungspflicht in einem Umfang von 20 Zeitstunden innerhalb eines Zeitraums von drei Jahren.

Auskünfte erteilt der Kreis Lippe, Andreas Wegener, Telefon 05231 62-1447.

Finanzanlagenvermittler:innen (§34f GewO) und Honorar-Finanzanlagenberater:innen (§34h GewO)

Wenn Sie im Umfang der Bereichsausnahme des § 2 Absatz 6 Satz 1 Nummer 8 des Kreditwesengesetzes (KWG) gewerbsmäßig als **Finanzanlagenvermittler:in** tätig sein wollen, benötigen Sie die Erlaubnis der zuständigen Behörde nach § 34f Absatz 1 GewO.

Honorar-Finanzanlagenberater:innen (HOF): Wenn Sie im Umfang der Bereichsausnahme des § 2 Absatz 6 Satz 1 Nummer 8 des KWG gewerbsmäßig zu Finanzanlagen im Sinne des § 34f Absatz 1 Satz 1 Nummer 1, 2 oder 3 GewO Anlageberatung im Sinne des § 1 Absatz 1a Nummer 1a des Kreditwesengesetzes erbringen will, ohne von einem Produktgeber eine Zuwendung zu erhalten oder von ihm in anderer Weise abhängig zu sein (Honorar-Finanzanlagenberater:in), benötigt eine Erlaubnis nach § 34h Absatz 1 GewO der zuständigen Behörde.

Finanzanlagenvermittler:innen und Honorar-Finanzanlagenberater:innen sind verpflichtet, sich unverzüglich nach Aufnahme der Tätigkeit in das Vermittlerregister nach § 11a Abs. 1 GewO eintragen zu lassen.

Weitere Informationen unter: www.detmold.ihk.de (Nr. 4258342)
Auskünfte erteilt die IHK, Olga Gardock, Telefon 05231 7601-40.

Immobilardarlehensvermittler:innen (§ 34i GewO)

Wenn Sie gewerbsmäßig den Abschluss von Immobilier-Verbraucherdarlehensverträgen im Sinne des § 491 Absatz 3 des Bürgerlichen Gesetzbuchs (BGB) oder entsprechende entgeltliche Finanzierungshilfen im Sinne von § 506 BGB vermitteln oder Dritte zu solchen Verträgen beraten wollen, benötigen Sie die Erlaubnis der zuständigen Behörde als Immobiliardarlehensvermittler:in nach § 34i Absatz 1 der Gewerbeordnung (GewO).

Immobilardarlehensvermittler:innen sind verpflichtet, sich unverzüglich nach Aufnahme der Tätigkeit in das Vermittlerregister nach § 11a Abs. 1 GewO eintragen zu lassen.

Weitere Informationen unter: www.detmold.ihk.de (Nr. 4258440)
Auskünfte erteilt die IHK, Brigitte Depping, Telefon 05231 7601-75.

9. Rentenversicherungspflicht

Als selbständige:r Handelsvertreter:in ist der/ die Versicherungsvertreter:in für eine ausreichende Alters- sowie Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsabsicherung grundsätzlich selbst verantwortlich.

Zunächst ist jedoch zusammen mit der Deutsche Rentenversicherung Bund zu prüfen, ob Beiträge in die gesetzliche Sozialversicherung, insbesondere in die Rentenversicherung, zu entrichten sind. Im Nachfolgenden erhalten Sie einen kurzen Überblick über die grundsätzlichen Überlegungen:

9.1. Rentenversicherungspflichtige Selbständige

Grundsätzlich sind Versicherungsvertreter:innen rentenversicherungspflichtige Selbständige, wenn sie

- keine sozialversicherungspflichtigen Arbeitnehmer:innen beschäftigen oder
- nur eine:n Auftraggeber:in haben, von dem/ der sie mehr als 5/6 der gesamten Provisions-einnahmen erhalten. Versicherungskonzerne mit mehreren Unternehmen gelten hierbei als ein:e Auftraggeber:in!

Konsequenz: Rentenversicherungspflicht

Versicherungsvertreter:innen haben in Abhängigkeit zu ihren Einkommen **Pflichtbeiträge** zur gesetzlichen Rentenversicherungspflicht bis zum Höchstbetrag von 1.404,30 € (Stand 2024) zu entrichten. Sie tragen die volle Beitragslast selbst.

Alternativ können rentenversicherungspflichtige Selbständige einen einkommensunabhängigen Beitrag leisten. Er beträgt monatlich 657,51 Euro in den alten Bundesländern (Stand 2024). Innerhalb der ersten drei Kalenderjahre nach dem Jahr der Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit wird der Beitrag auf Antrag halbiert.

Als Gründer:in können Sie sich auf Antrag für die Dauer von drei Jahren auch komplett von der Rentenversicherungspflicht befreien lassen.

9.2. „Echte“ Selbständige

Treffen die Bestimmungen der rentenversicherungspflichtigen Selbständigkeit nicht zu, so sind Sie „echte:r“ Selbständige:r. Sie unterliegen somit nicht der Rentenversicherungspflicht und müssen dementsprechend auch **keine Pflichtbeiträge** zur Rentenversicherung zahlen. Sie sind in der Gestaltung der Altersversorgung sowie Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsabsicherung frei.

Vor Gestaltung einer privaten Absicherung sollte jedoch beim zuständigen Rentenversicherungsträger ein aktueller Versicherungsverlauf angefordert werden, um bereits bestehende Ansprüche zur Alters-, Hinterbliebenen- sowie Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsrente zu prüfen. Dieses Ergebnis muss mit dem eigenen Bedarf anhand der persönlichen Lebenssituation verglichen und eine eventuell vorhandene Versorgungslücke geschlossen werden. Der gesetzliche Versicherungsschutz reicht aus unserer Sicht nicht aus.

Achtung:

Unter gewissen Voraussetzungen kann es sinnvoll sein, die bereits vorhandenen Ansprüche an die gesetzliche Rentenversicherung im Falle der Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit durch Zahlungen von **freiwilligen Beiträgen** aufrecht zu halten. Hierzu kann der Mindestbeitrag von monatlich 100,07 € (Stand 2024) gezahlt werden.

Empfehlung:

In der Startphase als Selbständige:r können in der Regel nicht so hohe Versicherungsbeiträge gezahlt werden. Der wichtige Versicherungsschutz gegen Berufs- und Erwerbsunfähigkeit sowie die Hinterbliebenenversorgung kann auch durch Abschluss einer Risiko-Lebensversicherung mit Berufsunfähigkeitszusatz preisgünstig abgesichert werden.

Berücksichtigen wir, dass auch dieser Durchschnittsarbeitnehmer private Vorsorgebeiträge aufbringt und eventuell eine betriebliche Zusatzversorgung erhält, so sollte der monatliche Aufwand zur Versorgung 500 € nicht unterschreiten. Wie viel Sie jedoch tatsächlich für Ihre Versorgung aufwenden und wie Sie Ihre Versorgung gestalten, bleibt Ihnen selbst überlassen.

Bedenken Sie aber:

Nur wer selbst in Sicherheit lebt, kann anderen mit Überzeugung Sicherheit verkaufen!

10. Anschriften

AVAD Auskunftsstelle über den Versicherungs-/Bausparkassenaussendienst und
Versicherungsmakler in Deutschland e.V.
Veritaskai 2, 21079 Hamburg
Telefon: 040 251921-0
E-Mail: avadinfo@avad.de
Internet: www.avad.de

BaFin Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
Graurheindorfer Str. 108
53117 Bonn
Telefon: 0228 41080
E-Mail: poststelle@bafin.de
Internet: www.bafin.de

BVK BUNDESVERBAND DEUTSCHER VERSICHERUNGSKAUFLEUTE E.V.
(BVK)
Kekuléstr. 12
53115 Bonn
Telefon: 0228 22805-0
Email: bvk@bvk.de
Internet: www.bvk.de

BV Lippe zu Detmold – Vorstand

1. Vorsitzender Michael Falkenrath
Geschäftsstellenleiter
Lippische Landes-Brandversicherungsanstalt
ServiceCenter Bösingfeld
Tel.: 05262 / 9477-30
ServiceCenter Barntrup
Tel.: 05263 / 9486-0
E-Mail: michael.falkenrath@lippische.de

BWV OWL Berufsbildungswerk der Versicherungswirtschaft Ostwestfalen - Lippe
(BWV) e.V.
Internet: www.ostwestfalen-lippe.bwv.de
Ressort Ausbildung und übertriebl. Unterricht
Katrin Lauth (Lippische Landes-Brandversicherungsanstalt)
Simon-August-Str. 2
32756 Detmold
Telefon: 05231/990 732
E-Mail: katrin.lauth@lippische.de

- DVD** Deutsche Vereinigung für Datenschutz e.V.
Reuterstraße 157
53113 Bonn
Telefon: 0228/22 24 98
E-Mail: dvd@datenschutzverein.de
Internet: www.datenschutzverein.de
- GDV** Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. GDV
Wilhelmstraße 43 / 43G
10117 Berlin
Telefon: 030-2020 5000
E-Mail: berlin@gdv.de
Internet: www.gdv.de
- IHK** Industrie- und Handelskammer Lippe zu Detmold
Christina Flöter
Leonardo-da-Vinci-Weg 2
32756 Detmold
Telefon: 05231 7601-640
E-Mail: floeter@detmold.ihk.de
Internet: www.detmold.ihk.de
- VGA** Bundesverband der Assekuranzführungskräfte e. V. (VGA)
Arbeitgeberverband für das private Versicherungs-Vermittler-Gewerbe
Peterstraße 23-25
50676 Köln
Telefon: 0221 - 9 52 12 80
www.vga-koeln.de
info@vga-koeln.de

11. Fachzeitschriften / Literatur

Versicherungswirtschaft

Verlag Versicherungswirtschaft GmbH & Co. KG
Leopoldstr. 37
76133 Karlsruhe

Telefon: +49 721 3509-0
Email: info@vvw.de
Internet: www.vvw.de

versicherungsmagazin.de

Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH
Abonnentenservice
Springer Nature Customer Service Center GmbH
Telefon: +49 6221 345-4303
E-Mail: versicherungsmagazin@springer.com

Versicherungsvermittlung

Herausgeber:
BUNDESVERBAND DEUTSCHER VERSI-
CHERUNGSKAUFLEUTE E.V. (BVK)
Kekuléstr. 12
53115 Bonn
Telefon: 0228 22805-0
E-Mail: versverm@bvk.de
Internet: www.bvk.de

Die Versicherungspraxis

DVS-Wirtschaftsgesellschaft m.b.H.
Breitestr. 98
53111 Bonn
Internet: www.fachzeitungen.de/verlag/dvs-wirtschaftsgesellschaft-mbh

VGA Nachrichten

Herausgeber:
Bundesverband der
Assekuranzführungskräfte e. V. (VGA)
Arbeitgeberverband für das private
Versicherungs-Vermittler-Gewerbe
Peterstraße 23-25, 50676 Köln
Telefon: 0221 - 9 52 12 80
www.vga-koeln.de
info@vga-koeln.de

Literatur:

Günther Jung
Versicherungsvermittler als Beruf
Starthilfen für die Selbständigkeit

Betriebswirtschaftlicher Verlag Gabler
ISBN-10
3-322-86385-9
ISBN-13
978-3-322-86385-0

12. Bildungswege auf einen Blick

Berufsbezeichnung	Dauer	Bildungsgang	Prüfungsinstanz	Zugangsvoraussetzungen	Bildungsziel
„Geprüfte Fachleute für Versicherungsvermittlung IHK“	3 bis 5 Monate	Schulung mit beaufsichtigter praktischer Einarbeitung	IHK	Eine Weiterbildung, die jedem offensteht	Grundqualifikation für Versicherungsvermittler, orientiert an der Bedarfssituation des Privatkunden, Sachkundeprüfung vor der IHK
Kaufleute für Versicherungen und Finanzen	2,5 bis 3 Jahre	Duale Ausbildung an den Lernorten Schule und Betrieb	IHK	mindestens Hauptschulabschluss	Vermittlung umfassender theoretischer und praktischer Kenntnisse und Fertigkeiten für Innen- und Außendienst mit Berufsabschlussprüfung
Kaufleute für Versicherungen und Finanzen (Externe)	1 Jahr	Vorbereitungslehrgang der Verbindungsstellen des BWV	IHK	4,5 Jahre Versicherungspraxis	Ergänzung der praktischen Erfahrung durch theoretisches Hintergrundwissen zur Vorbereitung auf die IHK-Berufsabschlussprüfung
Fachwirt:in für Versicherungen und Finanzen (09.12.2019)	2 Jahre, Power-Fachwirt:in 1 Jahr	Kollegstudium bei Verbindungsstellen des BWV	IHK	Versicherungs-Kaufleute und 2 Jahre Versicherungspraxis zum Prüfungszeitpunkt	Vertiefung praktischer Kenntnisse durch theoretische, vertriebsorientierte Detailkenntnisse auf wirtschaftlichem, rechtlichem und versicherungsrechtlichem Gebiet Aufstiegsfortbildung mit IHK-Prüfung
Versicherungsbetriebswirt:in (DVA)	2 Jahre	Abend-/ Samstagsstudium mit ergänzenden Vollzeitseminaren	DVA	Versicherungs-Fachwirt:in mit Mindstdurchschnittsnote 3,5	Erweiterung und Vertiefung wirtschaftswissenschaftlicher und versicherungsspezifischer Kenntnisse und Förderung der beruflichen Handlungskompetenz für den Aufstieg in leitende Fach- und Führungspositionen; Studium an einer privaten Hochschule
Bachelor of Arts (B.A.)	3,5 Jahre	Studium	Fachhochschulen, Universitäten, Berufsakademien	Hochschulzugang	Vorlesungen, Übungen, Seminare zu den verschiedenen Versicherungszweigen, zur Rückversicherung, zum Bausparwesen, zum Versicherungsrecht, zur Allgemeinen Versicherungslehre, zur Volkswirtschafts- und Betriebswirtschaftslehre, zum Rechnungswesen, zur Mathematik.
Bachelor of Arts (B.A.) Insurance Management	2,5 bis 4 Jahre	Berufsbegleitendes Studium	TH Köln	<ul style="list-style-type: none"> - als Geprüfte:r Fachwirt:in für Versicherungen und Finanzen direkter Einstieg in das 4. Semester und Abschluss Versicherungsbetriebswirt (DVA) nach drei bzw. den Abschluss Bachelor of Arts nach fünf Semestern - als Versicherungsbetriebswirt:in (DVA) reduziert sich der Umfang des Studiums auf neun Module und die Bachelor-Thesis - bei anderen Vorqualifikationen werden Zugangsbeurteilung und Studiendauer im Einzelfall geprüft - Studium ohne Abitur möglich 	Wirtschaftswissenschaftliche Grundausbildung, Grundlagen der Versicherungen und Finanzdienstleistungen, Führung und Management, Vertriebs-spezialisierung (Wahlmöglichkeit)
Fachberater:in für Finanzdienstleistungen (IHK)	1 Jahr	Abend-/ Samstagslehrgang	IHK	<ul style="list-style-type: none"> - Abschluss als Bankkaufleute., Kaufleute in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft oder Versicherungskaufleute und eine mind. 6-monatl. berufliche Praxis oder - Abschluss in einem sonst. kaufm. oder verwaltenden Ausbildungsberuf und eine mind. 12-monatl. berufliche Praxis - Abschluss in einem sonst. anerkannten Ausbildungsberuf und eine mind. 18-monatl. berufliche Praxis oder - eine mind. 2-jährige berufliche Praxis 	Grundlagen der Volks- und Betriebswirtschaftslehre - Recht und Steuern - Versicherungsprodukte für private Haushalte - Bankprodukte für private Haushalte - Bausparen und Immobilien – Kund:innenberatung und Arbeitsorganisation
Fachwirt:in für Finanzberatung	2 bis 3 Jahre	Weiterbildung	IHK	<ul style="list-style-type: none"> - eine abgeschlossene Ausbildung zu Bankkaufleuten, zu Kaufleuten für Versicherungen und Finanzen der Fachrichtung Versicherung oder der Fachrichtung Finanzberatung, zu Investmentfondskaufleuten oder zu Immobilienkaufleuten bzw. in den Vorläuferberufen Versicherungskaufleuten der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft sowie eine anschließende einschlägige Berufspraxis von einem Jahr oder - eine abgeschlossene Ausbildung in einem sonstigen anerkannten kaufmännischen oder verwaltenden Ausbildungsberuf und eine anschließende einschlägige Tätigkeit von mindestens 2 Jahren oder - eine einschlägige Berufspraxis von mindestens 5 Jahren ohne Berufsausbildung 	Anlage-, Vermögensberatung, Bonitätsprüfung, Finanzdienstleistungsberatung, Finanzierung, Kreditgeschäft, Kund:innenberatung, -betreuung, Rating, Versicherungsgeschäft, Wertpapiergeschäft

„GEPRÜFTE FACHLEUTE FÜR VERSICHERUNGSVERMITTLUNG IHK“ ***Experten, die sich ausweisen können***

Gute Voraussetzungen: Sie sind kontaktfreudig und redegewandt, besitzen Einfühlungsvermögen und Sie sind bereit, eigenverantwortlich zu arbeiten.

Art der Weiterbildung: Schulung mit beaufsichtigter praktischer Einarbeitung.

Dauer: Die Ausbildung dauert drei bis fünf Monate.

Anerkannter Abschluss: Die Sachkundeprüfung findet vor der Industrie- und Handelskammer statt. Nach bestandener Prüfung erhalten Sie eine Urkunde und einen Qualifikationsausweis, damit Sie sich Kunden gegenüber als **Versicherungsfachleute IHK** ausweisen können. Die Qualifikation ist in der Versicherungswirtschaft anerkannt und z. T. rechtlich vorgeschrieben.

Inhalte: Sie lernen, den Privatkund:innen zu informieren, ihren persönlichen Sicherheitsbedarf zu ermitteln, individuelle Angebote für Lebens-, Unfall-, Kranken- und Sachversicherung zu erstellen, Kund:innen zu begleiten und zu beraten.

Gute Zukunftsaussichten: Nach erfolgreicher Sachkundeprüfung stehen Ihnen weitere Qualifizierungsmöglichkeiten in der Versicherungswirtschaft offen.

KAUFLEUTE FÜR VERSICHERUNGEN UND FINANZEN ***Ein fortschrittlicher Klassiker***

Gute Voraussetzungen: Kontaktfreude, Einfühlungsvermögen, Organisationstalent, Freude am selbständigen Handeln.

Art der Ausbildung: Theoretische Fachkenntnisse, die Sie in der Berufsschule erwerben, ergänzen die praxisorientierten Ausbildungsinhalte, die Ihnen im Versicherungsbetrieb vermittelt werden.

Dauer: Die Ausbildung dauert je nach Schulabschluss zwei bis drei Jahre.

Anerkannter Abschluss: Ihre Prüfung legen Sie vor einer Industrie- und Handelskammer ab.

Inhalte: Sie lernen Versicherungsunternehmen und -produkte von Grund auf kennen.

Schwerpunktthemen:

- kaufmännisches Denken und Handeln
- Versicherungs- und Finanzprodukte
- Kund:innenberatung und Verkauf
- Bestandskund:innenmanagement
- div. Wahlmodule im Bereich Versicherung oder Finanzberatung

Gute Zukunftsaussichten: Nach erfolgreicher Abschlussprüfung können Sie sich in berufsbegleitenden Studiengängen zum/ zur „Fachwirt :Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen“ und darauf aufbauend zum/ zur Versicherungsbetriebswirt:-betriebswirtin“ (DVA)“ oder Bachelor of Arts qualifizieren.

KAUFLEUTE FÜR VERSICHERUNGEN UND FINANZEN (Externe) ***Anerkannter Berufsabschluss für Seiteneinsteiger***

Vorbedingungen: Hauptschul- bzw. gleichwertiger Schulabschluss, bei Lehrgangsbeginn:

- mindestens 21 Jahre
- mindestens 4,5 Jahre Berufserfahrung in einem Versicherungsunternehmen (zum Prüfungszeitpunkt)

Art der Ausbildung: Externe Lehrgänge bei den Instituten des BWV, in denen wir Sie gezielt auf Ihre Abschlussprüfung vor einer Industrie- und Handelskammer vorbereiten

Dauer: Die Vorbereitungszeit beträgt in der Regel zwei Jahre. Die Lehrgänge umfassen ca. 400 Unterrichtsstunden.

Anerkannter Abschluss: Ihre Prüfung legen Sie vor einer Industrie- und Handelskammer ab.

Unser Tipp: Da die Lehrgänge nach den Bestimmungen des Arbeitsförderungsgesetzes förderungswürdig sind, empfehlen wir ein Gespräch mit der örtlichen Bundesagentur für Arbeit.

Inhalte

- kaufmännisches Denken und Handeln
- Versicherungs- und Finanzprodukte
- Kund:innenberatung und Verkauf
- Bestandskund:innenmanagement
- div. Wahlmodule im Bereich Versicherung oder Finanzberatung

Gute Zukunftsaussichten: Nach erfolgreicher Abschlussprüfung können Sie sich in berufs begleitenden Studiengängen zum/ zur „Fachwirt:in für Versicherungen und Finanzen“ und darauf aufbauend zum/ zur Versicherungsbetriebswirt:-wirtin (DVA)“ oder Bachelor of Arts qualifizieren.

FACHWIRT:IN FÜR VERSICHERUNGEN UND FINANZEN ***Qualifizierungsperspektive für Insider***

Vorbedingungen

Für Versicherungskaufleute: zwei Jahre Berufspraxis nach der Ausbildung.

Für Nicht-Versicherungskaufleute: sechs Jahre hauptamtliche Tätigkeit in einem Versicherungsunternehmen. (Jeweils zum Zeitpunkt der Prüfung.)

Art der Fortbildung: Berufsbegleitendes Kollegstudium mit ca. 500 Unterrichtsstunden.

Dauer: 1-2 Jahre (Power-Fachwirt 1 Jahr)

Anerkannter Abschluss: Die Prüfung findet vor einer Industrie- und Handelskammer statt.

Unser Tipp: Prüfen Sie ggf. eine Förderung nach dem Aufstiegs-BaföG www.aufstiegs-bafog.de oder sprechen Sie Ihre:n Arbeitgeber:in an.

Inhalte

- Steuerung und Führung im Unternehmen
- Marketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten
- Personalführung, Kommunikation und Qualifikation
- Produktmanagement (Wahlbereich): Sachversicherungen, Vermögensversicherungen, Lebensversicherung und Betriebliche Altersversorgung, Kranken- und Unfallversicherung, Finanzdienstleistungen
- Vertriebsmanagement (Wahlbereich)
- schriftlicher Teil der Ausbildereignungsprüfung

Die Lernziele und -inhalte des Studiums werden ständig aktualisiert, weil beispielsweise die Produktpalette stetig anwächst. Zudem wird seit 2007 den Interessen der Mitarbeiter:innen des Außendienstes vermehrt Rechnung getragen, denn die stärkere Kund:innenorientierung wirkt sich auf die Arbeitsabläufe in Direktionen und Geschäftsstellen aus.

VERSICHERUNGSBETRIEBSWIRT:IN (DVA)

Wissenschaftlich kompetente Praktiker, die zur Führungsposition streben

Vorbedingungen: Sie sind Versicherungsprofi. Ihr Studium "Fachwirt/Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen" haben Sie mit einer Gesamtnote von mindestens 3,5 abgeschlossen.

Art der Fortbildung: Ein DVA-Studium schließt inhaltlich an die Fortbildung zum/ zur Fachwirt:in für Versicherungen und Finanzen an. Es ist wirtschafts- und sozialwissenschaftlich orientiert, mit spezifischer Ausrichtung auf die Zusammenhänge der Versicherungswirtschaft.

Während Ihres Studiums werden Sie sich mit den ökonomischen und versicherungsspezifischen Lerninhalten kritisch auseinandersetzen, wissenschaftliches Analysenvermögen erwerben, Ihre Sozial- und Methodenkompetenz verbessern.

Anmerkung: Wir empfehlen die Bildung von Arbeitsgemeinschaften zur Förderung der Teamfähigkeit.

Träger: Deutsche Versicherungsakademie

Dauer: 600 Unterrichtsstunden verteilt auf vier Semester (Halbjahre). Jedes Semester schließt mit einer Seminarwoche ab.

Anerkannter Abschluss: Die Prüfung erfolgt vor einem Prüfungsausschuss der Deutschen Versicherungsakademie.

Unser Tipp: Sprechen Sie die Bundesagentur für Arbeit und/oder Ihre:n Arbeitgeber:in an, ob diese die Studienkosten ganz oder teilweise übernehmen.

Prüfungsfächer

- Betriebswirtschaftslehre
- Volkswirtschaftslehre
- Recht
- Unternehmensführung und Personalwirtschaft
- Versicherungsbetriebslehre
- Versicherungsprodukte und ergänzende Finanzdienstleistungen

BACHELOR OF ARTS (B.A.)

Vorbedingungen

Hochschulzugang

Art der Ausbildung

Studium

Dauer

3,5 Jahre

Anerkannter Abschluss

Bachelor of Arts (B.A.)

Inhalte

Der Bachelor of Arts ist einer von mehreren neu eingeführten Studienabschlüssen. Er umfasst die folgenden Fachrichtungen:

- Bachelor of Arts - Gesellschafts- und Sozialwissenschaften:
In dieser Fachrichtung beschäftigt man sich im Allgemeinen mit dem Menschen in der Gesellschaft. Im Speziellen umfasst sie so unterschiedliche Disziplinen wie Psychologie, Soziologie oder Politikwissenschaften.
- Bachelor of Arts - Sprach- und Kulturwissenschaften:
Die Beschäftigung mit kulturellen Artefakten wie Sprache, Geschichte, Philosophie oder auch Literatur ist das Wesentliche dieser Fachrichtung.
- Bachelor of Arts - Wirtschaftswissenschaften:
Die Wirtschaftswissenschaften haben sich der Erforschung marktwirtschaftlicher Prozesse verschrieben. Ihre wichtigsten Bereiche sind die Betriebswirtschaftslehre (BWL) und die Volkswirtschaftslehre (VWL). Aber Vorsicht: Die Wirtschaftswissenschaften bieten 2 verschiedene Bachelorabschlüsse an: Den Bachelor of Science und den Bachelor of Arts. Im B.A. liegt der Schwerpunkt auf den gesellschaftlichen Auswirkungen der Wirtschaftsabläufe.

Gute Zukunftsaussichten

Die Fachkräfte können in Unternehmen vieler Wirtschaftsbereiche tätig sein, z. B. wirtschaftliche Dienstleistungen, Handel, Finanzdienstleistungen, Immobilien, Metall, Maschinenbau, Elektro, Fahrzeugbau, Rohstoffgewinnung und -aufbereitung, Ver- und Entsorgung, Chemie, Pharmazie, Holz und Möbel, Glas, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden, Kunststoff, Nahrung und Genussmittel, Textil, Bekleidung, Leder, Feinmechanik, Optik, Bau, IT, DV, Computer, Gesundheit und Soziales, Medien und Information, Papier und Druck, Hotel und Gaststätten, Tourismus, Kultur, Sport, Freizeit, Interessenvertretungen, Verbände, Organisationen

BACHELOR OF ARTS (B.A.) INSURANCE MANAGEMENT

Vorbedingungen

Als Geprüfte:r Fachwirt:in für Versicherungen und Finanzen können Sie direkt in das 4. Semester einsteigen und den Abschluss Versicherungsbetriebswirt:in (DVA) nach drei bzw. den Abschluss Bachelor of Arts nach fünf Semestern erlangen. Als Versicherungsbetriebswirt:in (DVA) reduziert sich für Sie der Umfang des Studiums auf neun Module und die Bachelor-Thesis. Bei Interessent:innen mit anderen Vorqualifikationen werden Zugangsberechtigung und Studiendauer im Einzelfall geprüft. Studium ohne Abitur möglich.

Art der Ausbildung

Berufsbegleitendes Studium für die Versicherungswirtschaft

Dauer

8 Semester

5 Semester für Fachwirte für Versicherungen und Finanzen

Drei Abschlüsse innerhalb von vier Jahren

Innerhalb von vier Jahren können Sie drei Branchenabschlüsse erlangen: den sogenannten Meister der Branche – Geprüfte:r Fachwirt:in für Versicherungen und Finanzen, den etablierten Versicherungsbetriebswirt (DVA) und den akademischen Hochschulabschluss Bachelor of Arts (B.A.).

Bachelor of Arts (B.A.)

Der akademische Hochschulabschluss wird durch die TH Köln verliehen. Voraussetzung hierfür ist das erfolgreiche Absolvieren aller erforderlichen Studienmodule und der Bachelor-Thesis (Abschlussarbeit).

Versicherungsbetriebswirt:in (DVA)

Als Zwischenabschluss können Sie im 6. Semester nach Absolvieren einer Prüfung den branchenweit anerkannten Abschluss Versicherungsbetriebswirt:in (DVA) erwerben.

Fachwirt:in für Versicherungen und Finanzen

Der Fachwirt:innenabschluss wird als Vorqualifikation angerechnet und ersetzt die ersten drei Semester Sie erwerben hiermit die Hochschulzugangsberechtigung.

Anerkannter Abschluss

Bachelor of Arts (B.A.)

Inhalte

Wahlmöglichkeit Vertrieb

Der Vertrieb ist ein wichtiger Bereich im Versicherungswesen und erfordert besondere verkäuferische und psychologische Kompetenzen. Die Wahlmöglichkeit Vertrieb ist speziell auf die Anforderungen im Versicherungsvertrieb ausgerichtet. Sie erwerben Kompetenzen, die Sie für Führungsaufgaben im Vertrieb benötigen.

Die Vertriebsspezialisierung richtet sich vor allem an

- Mitarbeiter:innen in Versicherungsunternehmen aus den Bereichen Außendienstorganisation, Vertriebssteuerung und -unterstützung, Marketing sowie Mitarbeiter:innen aller Abteilungen mit besonderem Vertriebsbezug
- Selbstständige Vermittler:innen, zum Beispiel Einfirmen- oder Mehrfachvertreter:innen sowie Inhaber:innen von Maklerunternehmen

- Mitarbeiter:innen größerer Maklerbetriebe, insbesondere Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte

Studieninhalte

Das berufsbegleitende Bachelor-Studium Insurance Management (B.A.) ist speziell auf die Anforderungen der Versicherungswirtschaft ausgerichtet. Im Vergleich zu anderen Studienangeboten wählen Sie nicht nur ein Zusatzmodul „Versicherung“, sondern werden von Anfang an mit den Lerninhalten versorgt, die Sie für Ihre Zukunft in der Versicherungsbranche benötigen.

Wirtschaftswissenschaftliche Grundausbildung

- Mathematik: Finanzmathematik, Wirtschaftsmathematik, Statistik
- Betriebswirtschaftslehre
- Volkswirtschaftliche Grundlagen
- Rechnungswesen, Controlling
- Steuern, Finanzierung und Investition
- Wirtschaftsrecht
- Methoden wissenschaftlichen Arbeitens

Grundlagen der Versicherungen und Finanzdienstleistungen

- Versicherungsbetriebslehre
- Versicherungsrecht
- Personen und Schadenversicherung
- Bankbetriebslehre/Finanzdienstleistungen

Führung und Management

- Unternehmensführung und Personalmanagement
- Verhandlungsführung
- Coaching
- Konfliktmanagement
- Risiko- und Finanzmanagement der Versicherungsunternehmen
- Vertriebsmanagement

Vertriebsspezialisierung (Wahlmöglichkeit)

- Management und Recht des Vermittlungsbetriebs
- Konsumenten- und Verkaufspsychologie
- Motivationspsychologie

Gute Zukunftsaussichten

Nach Abschluss des Studiums sind Sie fachlich auf dem aktuellen Stand und können sich als Versicherungs-Experte im Unternehmen etablieren. Beste Aussichten auf berufliche Herausforderungen in der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche erwarten Sie im Anschluss. Darüber hinaus können Sie an Ihren Bachelor of Arts einen Master anschließen oder sich international qualifizieren.

Internet: www.versicherungsakademie.de/bachelor

FACHBERATER:IN FÜR FINANZDIENSTLEISTUNGEN

Vorbedingungen

- eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung als Bankkaufleute, Kaufleute in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft oder Versicherungskaufleute und eine mindestens sechsmonatige berufliche Praxis
- oder eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem sonstigen kaufmännischen oder verwaltenden Ausbildungsberuf und eine mindestens zwölfmonatige berufliche Praxis
- oder eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem sonstigen anerkannten Ausbildungsberuf und eine mindestens achtzehnmonatige berufliche Praxis
- oder eine mindestens zweijährige berufliche Praxis

Art der Ausbildung

Lehrgang

Dauer

12 Monate

Anerkannter Abschluss

Die Prüfung findet vor einer Industrie- und Handelskammer statt.

Inhalte

Grundlagen der Volks- und Betriebswirtschaftslehre - Recht und Steuern - Versicherungsprodukte für private Haushalte - Bankprodukte für private Haushalte - Bausparen und Immobilien - Kundenberatung und Arbeitsorganisation.

Die Inhalte entsprechen dem Grundlagenteil der Weiterbildung zum/ zur Fachberater:in für Finanzdienstleistungen.

Gute Zukunftsaussichten

Finanzdienstleister haben die Aufgabe, diese Privatkund:innen bei der Vermittlung von Versicherungen, Immobilienfonds, Geld- und Kapitalanlagen gewissenhaft zu beraten. Gut ausgebildete Fachleute, die eine seriöse und neutrale Beratung vornehmen können, sind daher gesuchte Spezialisten. Mit dem IHK-Abschluss in der Tasche gewinnen Sie bei Ihren Kund:innen an Glaubwürdigkeit und Vertrauen.

FACHWIRT:IN FÜR FINANZBERATUNG

Vorbedingungen

- eine abgeschlossene Ausbildung zu Bankkaufleuten, zum Kaufleuten für Versicherungen und Finanzen der Fachrichtung Versicherung oder der Fachrichtung Finanzberatung, zu Investmentfondskaufleuten oder zu Immobilienkaufleuten bzw. in den Vorläuferberufen Versicherungskaufleute in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft sowie eine anschließende einschlägige Berufspraxis von einem Jahr oder
- eine abgeschlossene Ausbildung in einem sonstigen anerkannten kaufmännischen oder verwaltenden Ausbildungsberuf und eine anschließende einschlägige Tätigkeit von mindestens 2 Jahren oder
- eine einschlägige Berufspraxis von mindestens 5 Jahren ohne Berufsausbildung

Art der Ausbildung

Weiterbildung

Dauer

2 - 3 Jahre

Anerkannter Abschluss

Die Prüfung findet vor einer Industrie- und Handelskammer statt.

Inhalte

Privatkund:innen

- Organisation und Steuerung der eigenen Vertriebsaktivitäten
- Privatkund:innenberatung zu Geld- und Vermögensanlagen
- Privatkund:innenberatung zu Immobilien und Finanzierungen
- Privatkund:innenberatung zur Absicherung von Personen-, Sach- und Vermögensrisiken

Geschäftskund:innen

- Unternehmens- und Personalführung
- Vertriebsplanung und -steuerung
- Beratung zur Unternehmensfinanzierung
- Risikoanalyse und Beratung zu Deckungskonzepten für Unternehmen
- Beratung zur betrieblichen Altersversorgung

Gute Zukunftsaussichten

Hauptsächlich arbeiten Fachwirte und Fachwirtinnen für Finanzberatung im Finanzdienstleistungsgewerbe, z.B. bei Banken, Sparkassen oder privaten Kreditinstituten. Auch in Rating-Agenturen oder Praxen von Wirtschaftsprüfer:innen bzw. Steuerberater:innen sind sie beschäftigt. Darüber hinaus können sie im Versicherungsgewerbe oder bei Immobiliengesellschaften tätig sein.

Weitere Informationen, Kurse und Anbieter:innen finden Sie unter:

www.detmold.ihk.de

www.berufenet.arbeitsagentur.de

www.wis.ihk.de

www.kursnet.arbeitsagentur.de

www.iwwb.de