



## Die Neuordnung KVF aus Sicht des Berufsstandes

**Martin Schellert**

**Soest, 14. Februar 2022 – öffentlich –**

# Themenübersicht

1. Warum überhaupt die Neuordnung?
2. Was bewegt die Branche? Aktuelle Beispiele ...
3. Und so passt das neue Berufsbild dazu ...

**Warum überhaupt die Neuordnung?**

„... aus Sicht des Berufsstandes“ – gar nicht so eindeutig!

Eine Branche – so heterogen wie wir in diesem Raum



<https://www.menti.com/jsrawzu37m>



<https://www.menti.com/7jb1nsvc66>

„... aus Sicht des Berufsstandes“ – gar nicht so eindeutig!  
Eine Branche – so heterogen wie wir in diesem Raum



Als Vorstand eines  
Versicherungsunternehmens in Köln:  
Welche Kompetenz Ihrer KVF-  
Fachkraft ist für Sie die Wichtigste?

 Mentimeter

Press S to show image





„... aus Sicht des Berufsstandes“ – gar nicht so eindeutig!

Eine Branche – so heterogen wie wir in diesem Raum

Als Leitung einer "kleineren  
Vertriebseinheit in Höxter": Welche  
Kompetenz Ihrer KVF-Fachkraft ist  
für Sie die Wichtigste?

Press S to show image





# „... aus Sicht des Berufsstandes“ – gar nicht so eindeutig! Eine Branche – so heterogen wie wir in diesem Raum

In "Leitungs-Positionen" welcher Unternehmensarten unserer Branche würden sich Ihre bisherigen Antworten ändern?

Mentimeter



Press S to show image

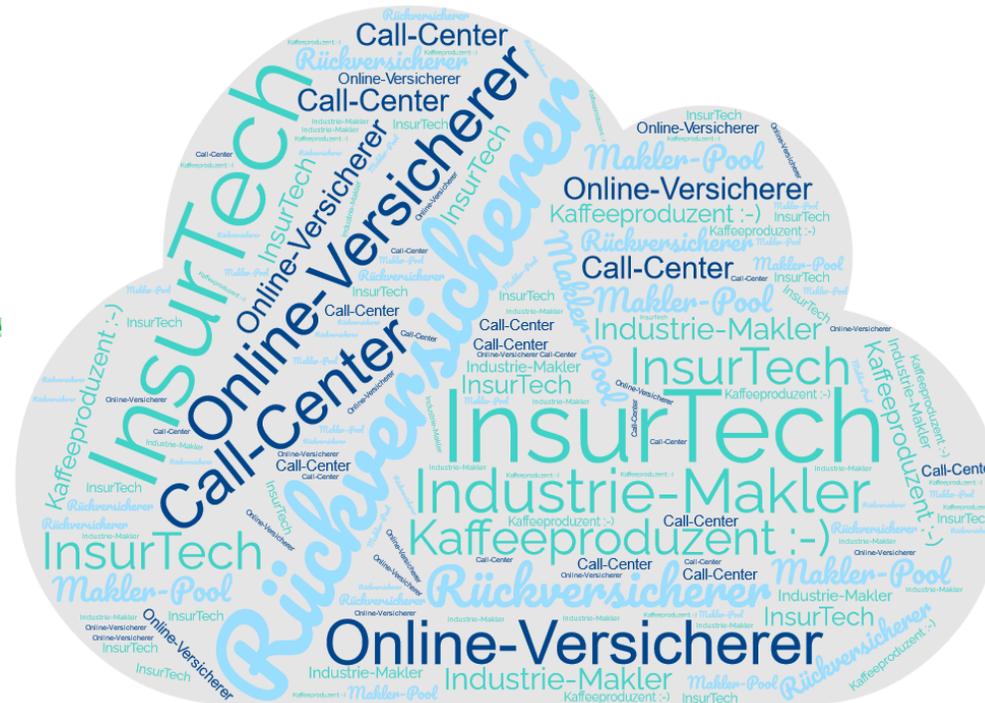


„... aus Sicht des Berufsstandes“ – gar nicht so eindeutig!

Eine Branche – so heterogen wie wir in diesem Raum

In "Leitungs-Positionen" welcher Unternehmensarten unserer Branche würden sich Ihre bisherigen Antworten ändern?

Mentimeter



# Warum die Neuordnung?

„So alt war der Beruf KVF doch noch gar nicht?!“

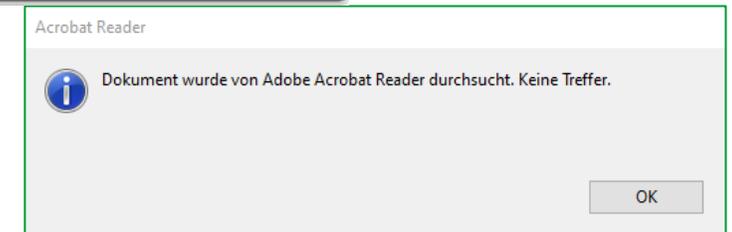
- Dass die Branche in den letzten Jahren eher bunter bzw. heterogener geworden ist, als noch Jahre / Jahrzehnte zuvor, dürfte unstrittig sein.
- Das bisherige Berufsbild konnte diese Heterogenität nur bedingt abbilden – so hört man viele Stimmen aus der Branche:
  - „Die Ausbildung ist zu Vertriebs-lastig. Mein Azubi sieht in der Ausbildung nie einen Kunden von vorn.“
  - „Wieso muss mein Azubi etwas zur Krankenversicherung lernen, wir haben die doch gar nicht in unserem Portfolio?!“
  - „Zwei komplexe Fachaufgaben bzw. Projekte? So viele Themen bieten sich bei mir im Vertriebs-Alltag nicht an.“
  - „Die Prüfung ist viel zu wenig fachlich – wer gut reden kann, ist immer im Vorteil.“
  - „Soll an Haben – das braucht mein Azubi nie im Arbeitsalltag.“
  - ...



# Warum die Neuordnung?

Gestern noch neu – heute schon veraltet

- Hinzu kommen die Mega-Trends der Gegenwart, die 2006 (letzte Neuordnung) bzw. 2014 (letzte Teilnovellierung) noch niemand wirklich kannte bzw. für wichtig hielt:
  - Digitalisierung
  - Nachhaltigkeit
- Diese Begriffe suchen Sie in der aktuellen Ausbildungsordnung, dem Ausbildungsrahmenplan und dem Rahmenlehrplan bis auf eine (eher unbedeutende) Ausnahme vergebens.



2	Optimierung von Finanzproduktbeständen der Kunden (§ 4 Absatz 5 Nummer 2)	a) Anlässe zur Überprüfung erkennen und Überprüfung durchführen b) Kundenportfolio anlassbezogen analysieren, das Risikoprofil berücksichtigen und Ergebnisse bewerten c) Maßnahmen zur Optimierung der Finanzanlagen unter Abwägung von Vor- und Nachteilen vorschlagen und Entscheidungen vorbereiten d) Maßnahmen in Abstimmung mit dem Kunden umsetzen e) <b>Nachhaltigkeit</b> der Maßnahmen im Kontext der Portfolioentwicklung des Kunden überprüfen und bewerten
---	---	--

# Warum die Neuordnung?

## Kompetenzlabor 2016/2017

- Wissenschaftlich gestützt werden diese bisher eher „gefühlten Werte“ durch die Ergebnisse des so genannten „Kompetenzlabors“ aus den Jahren 2016/2017.
- Denn damals hat das „Forschungsinstitut Betriebliche Bildung (f-bb)“ versucht, diese vielfältigen Strömungen und Zukunftsprognosen zu bündeln.
- Entstanden sind „typische Tätigkeitsprofile der Zukunft in der Versicherungsbranche“.
- Systembetreuer
- Fachspezialist
- Kundenbetreuer
- Kundenbetreuer Vertrieb (B2C)




4.2.2 Tätigkeitsprofile 2022

Zu dem oben skizzierten Szenario wurden anschließend für Beschäftigte in der Versicherungsbranche Tätigkeitsprofile für das Jahr 2022 entwickelt. Der Fokus lag auf den Tätigkeiten, die aktuell/künftig von Kaufleuten für Versicherungen und Finanzen ausgeübt werden.

Profile	Beschreibungen
Systembetreuer	Der Systembetreuer arbeitet an der Schnittstelle zwischen Fachabteilungen/Kunden und der IT. Er kennt die Anforderungen von Fachabteilungen und Kunden und transportiert diese angemessen in die Informationstechnologien. So initiiert er bspw. Automatisierungsprozesse für seinen Fachbereich, arbeitet mit der IT an der Entwicklung von Automatisierungssystemen, testet diese, nimmt sie ab und entwickelt sie weiter. Er muss folglich eine hohe IT-Affinität aufweisen und benötigt eine gewisse IT-Kompetenz. Gleichzeitig besitzt er gute Kenntnisse über Betriebsprozesse und ist versicherungsfachlich versiert. Für das Tätigkeitsprofil wird ein hoher Bedarf prognostiziert.
Fachspezialist	Der Fachspezialist ist künftig für komplexe, anspruchsvolle, nicht automatisiert abwickelbare Fälle zuständig. Das Profil setzt eine hohe Fachlichkeit voraus. Im Rahmen der dualen Ausbildung muss dafür weiterhin ein großer Praxisbezug und intensives Coaching angeboten werden. Eine Spezialisierung in den betreffenden Bereichen ist zusätzlich vonnöten.
Kundenbetreuer	Der Kommunikator ist für die Kundenbetreuung zuständig. Das Profil setzt eine generalisierte Ausbildung, ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten und Spaß im Umgang mit Menschen voraus. Kernkompetenzen sind zudem Multikanalfähigkeit und eine hohe Medienaffinität. Die Szenarien der zukünftigen Tätigkeiten – ob trivial oder komplex – können unternehmensabhängig sein und bestimmen dann die Anforderungen an die Fachkenntnisse.
Kundenberater Vertrieb (B2C)	Der Kundenberater berät zu wichtigen Lebensthemen (Gesundheit, Vorsorge etc.) und übernimmt die Rolle eines Lebenscoaches. Er beherrscht alle Beratungskanäle, wobei der konkrete Kanal zum konkreten Anlass seitens des Kunden gewählt wird. Des Weiteren koordiniert er das Dienstleistungsangebot und arbeitet in Netzwerken. Durch die Netzwerke mit anderen Dienstleistern ist er in der Lage, das gesamte Dienstleistungsspektrum abzudecken, ohne dass die gesamte Expertise direkt bei ihm angesiedelt werden muss. Für Profile wie Makler für Gewerbe/Industrie, Spezialist für Firmenkunden wird weiterhin ein hoher Bedarf prognostiziert, während nebenberufliche Versicherungsvermittler, Quereinsteiger ohne adäquate Ausbildung und Versicherungsvermittler mit geringem Kundenkontakt zukünftig weniger nachgefragt werden.

Tabelle 1: Tätigkeitsprofile 2022 für den Kaufmann für Versicherungen und Finanzen

**Was bewegt die Branche? Aktuelle Beispiele ...**

# Ein Blick in die Programmhefte des Bildungskongresses der Deutschen Versicherungswirtschaft 2020/21




**Bildungskongress**  
 der Deutschen Versicherungswirtschaft 2020

1. bis 2. Oktober 2020 | Berlin  
 VIENNA HOUSE Adel's Berlin



**WertHalten  
WortHalten  
NachHalten**

sowie  
**aktuelle Themen**  
rund um die  
**Pandemie**  
und  
**deren Auswirkungen**  
auf die Personal- und  
Bildungsarbeit

Teilnahme **VOR ORT** oder **VIRTUELL PER LIVE-STREAM**  
 Jetzt buchen und bei Bedarf kostenlos stornieren  
 oder umbuchen auf virtuelle Teilnahme!

Mit der Verleihung des  


### NexGen – We tell you what we want!

Nachwuchskräfte haben auf dem Arbeitsmarkt in Zukunft freie Wahl. Die Folgen der Corona-Pandemie, fehlende Innovationen und der demographisch bedingte Fachkräftemangel beschleunigen diese Entwicklung. Wir vermitteln die Sicht- und Denkweise der aktuellen Generation, zeigen aktuell relevante Elemente der Arbeitgeberattraktivität auf und geben Impulse für zukunftsweisende Entscheidungen in der Arbeitswelt 4.0. Best Practices und Insights aus erster Hand. We tell you what we want!

**Referierende**



**Zielgruppe**  
Mitarbeitende in den Bereichen Personal- und Organisationsentwicklung

**Kernaussagen**

- Zukünftige Entscheider gewinnen und halten – Steigern sie Ihre Arbeitgeberattraktivität
- Top Talente im Kontext von Veränderung sehen und verstehen – Die neue Arbeitsgeneration
- Veränderungen im Arbeitsumfeld nutzen und den „War of talents“ gewinnen

### It's time for change! Agile Methoden in der Ausbildung

Vertrauen wir unseren Azubis? – JA! Unsere Auszubildenden lernen aus Erfahrung, organisieren sich selbst und feiern ihre großen und kleinen Erfolge. Sie betrachten ihr eigenes Handeln und gestalten gemeinsame Ziele. Kommen Sie mit auf die Reise zu ausgewählten agilen Werten, Praktiken, Methoden und Tools. Lernen Sie mit uns, sowie auch wir tagtäglich mit und von unseren Azubis lernen – agile for today and the future!

**Referierende**



**Ferdinand**  
Auszubild. Versichert. München



**Ivona Pav**  
IT-Ausbild. Versichert. München



**Mike Talb**  
IT-Ausbild. Versicherungskammer Bayern München

**Zielgruppe**  
Mitarbeitende in den Bereichen Personal- und Organisationsentwicklung

**Kernaussagen**

- Wenn wir weiterhin Azubis haben wollen, müssen wir endlich attraktiver werden!
- Die Inhalte und Kompetenzen müssen sich an den neuen Anforderungen orientieren!
- Welche Begleitung ist wichtig, um Azubis auf den Verbleib im Vertrieb vorzubereiten?

**Kernthemen**

- Vertrauen in die Azubis: Aus eigener Erfahrung für die Themen von morgen lernen
- Begegnen wir unseren Azubis auf Augenhöhe ... Ausbildung gelingt gemeinsam!
- Agile Methoden in der Ausbildung? Wir präsentieren Ihnen unsere Umsetzung

### Die Zukunft ist digital! Ausbildung im Vertrieb noch sinnvoll?

Die Versicherungsverträge werden über Portale verglichen und online abgeschlossen. Was bringen dann noch unsere Ausbildungskonzepte? Sparen wir uns doch die Zeit. Brauchen wir noch den typischen Versicherungsvermittler? Oder eher den Lebenscoach beziehungsweise den Sicherheitsberater? Wie muss die Ausbildung jetzt gestaltet werden und was ist mit der Zukunft...?

**Referenten**



**Torsten Kumm**  
Teamleitung Personalentwicklung, Concordia Versicherungs-Gesellschaft a. G., Hannover



**Izabela Lange**  
Bildungsreferentin/Ausbildungskoordinatorin, Concordia Versicherungs-Gesellschaft a. G., Hannover

**Besondere Informationen zur Zielgruppe**  
Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Bereich Erstausbildung und Personalentwicklung

### Künstliche Intelligenz in Versicherungen

Künstliche Intelligenz ist die wichtigste Technologie der Menschheitsgeschichte. In der Versicherungswirtschaft kommt diese Technologie bisher aber viel zu selten zum Einsatz. Auf Grund der vorhandenen Daten könnten Versicherer eine Vorreiterrolle bei der Entwicklung von Anwendungsfällen für KI werden – dafür ist aber ein Umdenken in der Branche erforderlich.

**Referierende**



**Andreas Schindler**  
Founder / CEO  
Deep Neuron Lab  
Berlin

**Zielgruppe**  
Mitarbeitende und Führungskräfte aus den Bereichen Erstausbildung, Weiterbildung und Personal- und Organisationsentwicklung aus Innendienst und Vertrieb

**Kernaussagen**

- Künstliche Intelligenz ist die wichtigste Technologie der Menschheitsgeschichte.
- Die Versicherungswirtschaft riskiert diese Technologie zu verschlafen.
- Was müssen Versicherer tun, um ihr technologisches Potential zu heben?

### Werde #Insurancer: Update zur Nachwuchsinitiative

Werde #Insurancer hat im zweiten Jahr des Bestehens zahlreiche neue Inhalte gelauncht: Der Job-Atlas mit mehr als 10.000 offenen Stellen; neue Teaserfilme im Social-Media-Marketing; neue Testimonials, die für eine Vertriebskarriere werben. Wir stellen die Ergebnisse dieser Aktivitäten vor und wagen einen Ausblick.

**Referierende**



**Frank Dersch**  
Projektleiter Werde #Insurancer  
Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) e. V.  
Berlin



**Marc Schmiele**  
Referent der Abteilung Vertrieb  
Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) e. V.  
Berlin

**Zielgruppe**  
Mitarbeitende und Führungskräfte aus den Bereichen Personal- und Organisationsentwicklung im Vertrieb

**Kernfragen**

- Social-Media-Marketing: Wie spreche ich Nachwuchskräfte an?
- Digitale Nachwuchsgewinnung: Was leistet der Job-Atlas?
- Ausblick: Wie geht es weiter mit Werde #Insurancer?

# Ein Blick in ein Informationsportal eines VU für seine Mitarbeitenden und Vertriebspartner

## Agenda

1. Unternehmensrückblick
2. Strategische Planung
3. Strategische Themen
  1. Zukunftsbild
  2. Digitalisierung/IT-Transformation
  3. Demografie
  4. Nachhaltigkeit
4. Fazit

### Robotics



**Die Idee:** Softwareroboter entlasten die Mitarbeitenden in ihrem Arbeitsalltag bei **standardisierten, repetitiven Prozessen**

- › In rund 20 Prozessen haben Mitarbeitende aus 14 Abteilungen bereits Roboter zur Automatisierung prototypisch eingesetzt

### Künstliche Intelligenz



**Die Idee:** Eine „KI“ unterstützt bei regelbasierten Entscheidungen und **Mitarbeitende bekommen mehr Zeit für komplexe, individuelle Aufgaben**

- › In der Abteilung Unfall wurde mit der Arbeitsgruppe „KI“ bereits ein erstes Anwendungsfeld prototypisch getestet

- Das ESG-Rahmenwerk ist international akzeptiert und basiert auf einem **ganzheitlichen Verständnis** von Nachhaltigkeit, das alle **Aspekte der Unternehmensnachhaltigkeit** abdeckt
- Die **Ausgestaltung und Umsetzung der Handlungsfelder** baut auf dem ESG-Rahmenwerk auf
- **In den als relevant erkannten Aspekten** werden wir uns in diesem Jahr eine **Positionierung** erarbeiten
- › Nachhaltigkeit wird uns in den nächsten Jahren als ein **zentrales Thema** begleiten



**Social**  
(sozial)

z. B. Positionierung von Unternehmen in der lokalen Gemeinschaft sowie Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz

**Environmental**  
(ökologisch)

z. B. Emissionen und Umgang mit Rohstoffen, Umweltverschmutzung und Abfall sowie Innovations- und Umweltchancen

**Governance**  
(Unternehmensführung)

z. B. Entscheidungsfindung, Interessenkonflikte, Transparenz sowie Rechte und Pflichten der Anspruchsgruppen

# Mehr als „nur“ Versicherungen ...

https://www.sueddeutsche.de > wirtschaft > autoversicheru...

## Versicherer suchen Rundum-Betreuung für Autofahrer

07.10.2021 — **HUK-Coburg**, LVM und HDI arbeiten an einer digitalen Plattform, ... **Prisma** soll digital alles rund um das Auto bieten, außer Versicherungen.

Debeka | Versichern und Bausparen

Hilfe | Presse | Newsroom | Jobs & Karriere

Produkte | Lebensphasen | Service | Unternehmen

Suchbegriff(e) eingeben

**Jetzt herunterladen** – Mit der neuen Leistungs-App "Meine Gesundheit" Ihre Gesundheit digital organisieren. Die bisherige App "Debeka Leistung" wird in Kürze abgeschaltet!

Auch in Social Media eine starke Gemeinschaft. #DasFüreinanderzählt

Jetzt abonnieren und immer informiert sein

Facebook | Instagram | Twitter | YouTube | LinkedIn | X

Allianz | Privatkunden | 0800 4100 280 | Mo - Fr 8-20 Uhr | Ansprechpartner vor Ort finden | Anmelden

Auto, Haus & Recht | Gesundheit & Freizeit | Vorsorge & Vermögen | Beratung | **Meine Allianz & Services** | SUCH

Meine Allianz	Vorteilsprogramm	Services
Ihr Online-Portal rund um Ihre Verträge – persönlich und sicher.	Tickets Gewinnspiele	Schaden melden Arztrechnungen einreichen
<b>ZU MEINE ALLIANZ</b>	Einkaufsvorteile Punkte einlösen	Umzug melden Bankverbindung ändern
<b>ANMELDEN</b>	<b>IM ÜBERBLICK</b>	<b>IM ÜBERBLICK</b>
Haben Sie noch kein Konto bei Meine Allianz oder dem Vorteilsprogramm?		
<b>REGISTRIEREN</b>		

**Meine Allianz App**  
Ihre Verträge jederzeit und übersichtlich auf Ihrem Handy.  
→ MEHR ERFAHREN

**Vorteilsprogramm**  
Viele hochwertige Prämien und neue Funktionalitäten warten auf Sie.  
→ MEHR ENTDECKEN

# Zwischen „wir brauchen eigentlich keine KVF mehr“ ... und ... „Hilfe – ich brauche kompetentes Personal“

Versicherungsforen Leipzig Themen Leistungen Veranstaltungen

Startseite > Veranstaltungen > Fachkonferenz Dunkelverarbeitung & Workflowunterstützung 2022

## Dunkelverarbeitung & Workflowunterstützung in Versicherungen

Mehr Effizienz durch Dunkelverarbeitung und Robotic Process Automation

Merken Teilen Kalender

8. - 9. Februar 2022  
Ort: virtuell

**TEILNEHMEN**

Typ: **Fachkonferenz** Rubrik **Analytik & IT** Themen: **Dunkelverarbeitung** Prozessmanagement Automatisierung Digitalisierung

Deutschlandfunk

Freitag, 10. Dezember 2021

Themen Sendungen Programm Podcasts Audio-Archiv

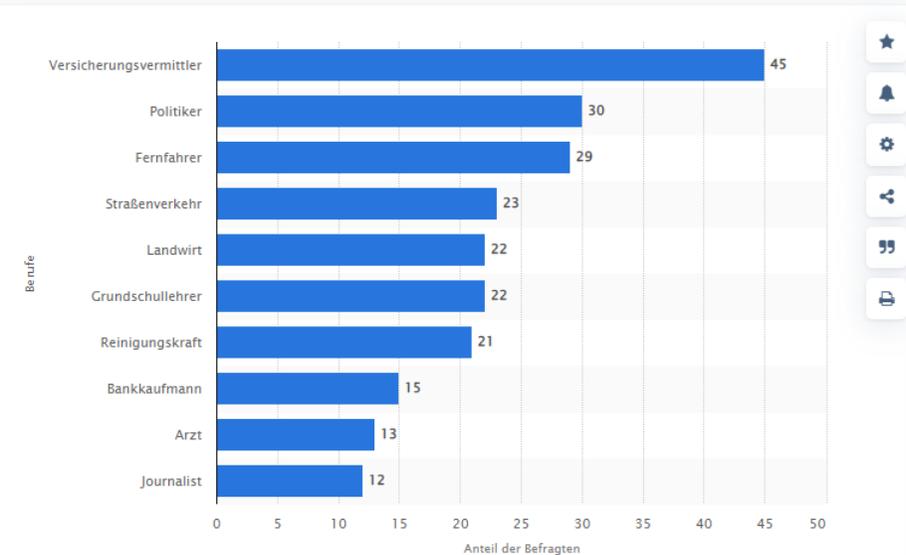
Startseite / Hintergrund / Studium als Normalfall

### Archiv

#### Akademisierungswahn / Studium als Normalfall

Immer mehr junge Menschen studieren in Deutschland, die Akademisierung schreitet voran. Das sehen einige Experten kritisch. Die Handwerkskammern sind aber nicht untätig – mit dem trialen Studium setzen einige bereits ein Konzept um, was auch für Abiturienten den Handwerksberuf wieder attraktiv machen soll.

## Welchen dieser Berufe würden Sie auf keinen Fall ausüben?

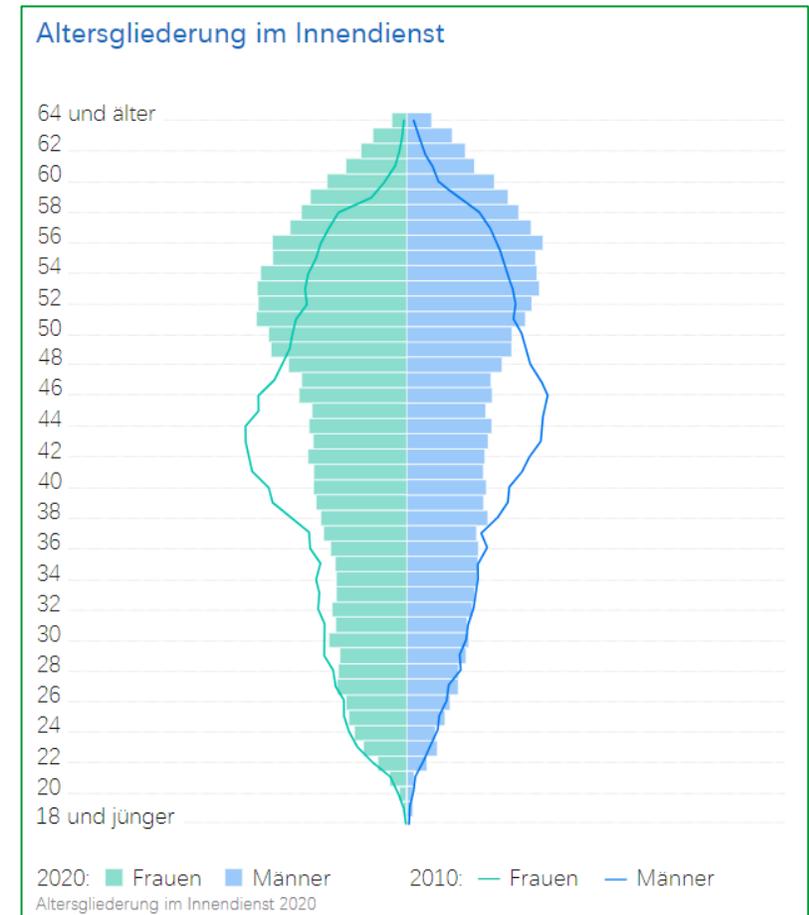
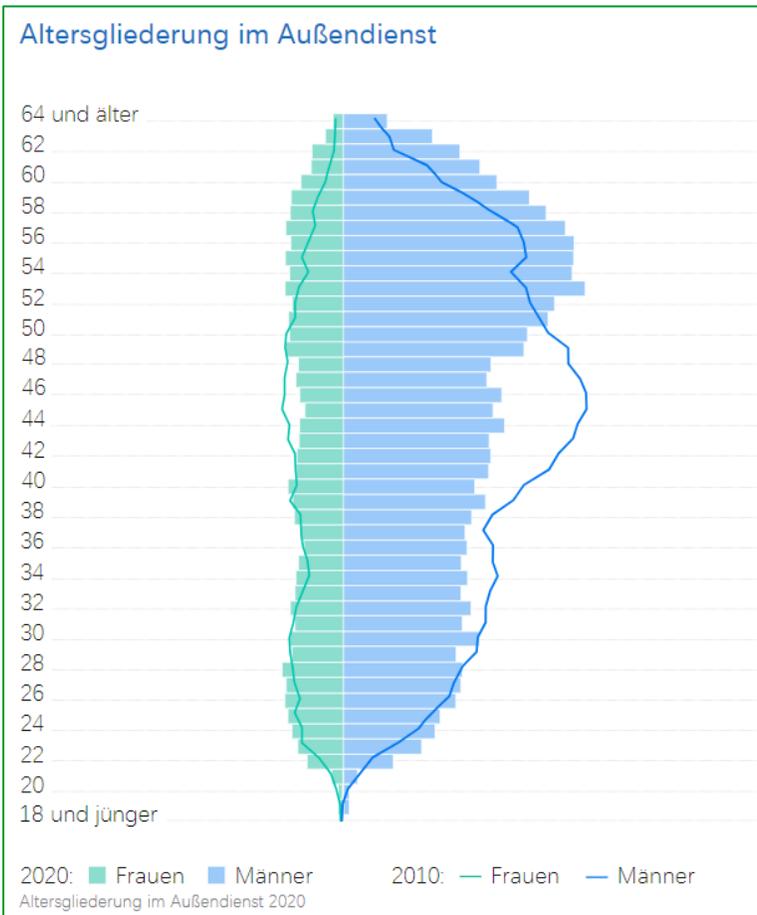


[Details zur Statistik](#)

© Statista 2021

[Quellen anzeigen](#)

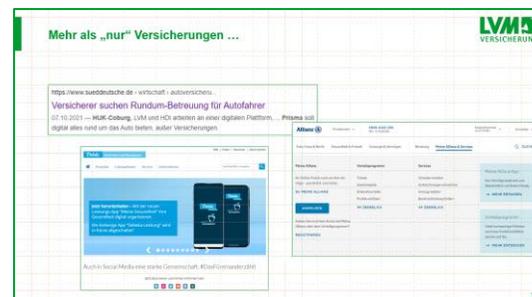
# Zwischen „wir brauchen eigentlich keine KVF mehr“ ... und ... „Hilfe – ich brauche kompetentes Personal“



**Und so passt das neue Berufsbild dazu ...**

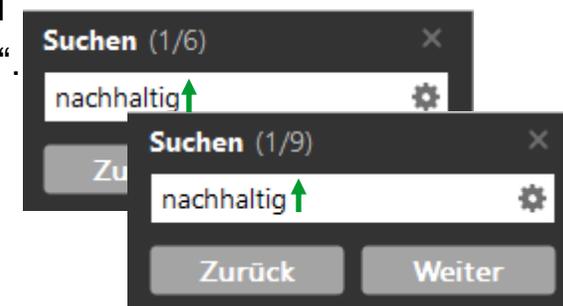
# Die eierlegende Wollmilchsau ... oder ... der kleinste gemeinsame Nenner

- Der Privatkunde steht im Mittelpunkt – den trifft auch der Industriemakler „bei der Party“.
  - Spezielle Zielgruppen können über eine Wahlqualifikationseinheit ebenfalls Ausbildungsinhalt werden.
- Nicht klassische Versicherungssparten mit „Produkten“ bestimmen die Ausbildung, sondern „Kundenbedarfsfelder“.
  - Diese sind wesentlich „konstanter“ als schnelllebige Versicherungsprodukte.
  - Erst die Bedarfsermittlung – dann die Produktlösung. Dieser ganzheitliche Ansatz dürfte dem Ansehen der Branche nützlich sein.



## Die Megatrends sind Ausbildungsinhalt

- Nicht nur in den Standard-Berufsbildpositionen, sondern auch in den berufsbildgebenden Positionen des Ausbildungsrahmenplans finden sich zahlreiche Kompetenzen im Hinblick auf „Digitalisierung“ und „Nachhaltigkeit“.
- Noch häufiger sind diese Kompetenzen in den Lernfeldern des Rahmenlehrplans zu finden.
  - Und das ist gut so! Denn insbesondere „kleine Ausbildungsbetriebe“ (z. B. viele ausbildende Vertriebseinheiten) sind vor allem bei derartigen Themen mehr noch als sonst auf die Hilfe des „dualen Partners Berufsschule“ angewiesen.
- Genauso gelingt es dank der Berufsschule, die immer wichtiger werdenden neuen Arbeits- und Projektmethoden auf einem Niveau in die Ausbildung zu integrieren, das „überall ausbildbar ist“.
- Lernfeld 12 wird eine ideale Vorbereitung bzw. Begleitung der (sinnvollerweise nur noch einen) Wahlqualifikation auf betrieblicher Seite sein.
  - Chancengleichheit für alle Azubis im Prüfungsbereich „projektbezogene Prozesse in der Versicherungswirtschaft“ (FFG) ist mehr denn je gegeben.



## Nicht nur neue Inhalte rein – auch Überflüssiges raus

- In einigen Kundenbedarfsweldern sind Versicherungslösungen allein nicht mehr ausreichend, sondern bedürfen der Ergänzung durch Finanzanlagen.
- Es ist sehr wahrscheinlich, dass die daher erfolgte deutliche Ausweitung der Ausbildungs- und Prüfungsinhalte (z. B. in Lernfeld 10) auf offene Investmentfonds zu einer Anerkennung der Sachkunde nach § 34f GewO (Stufe 1) i.V.m. § 4 FinVermV führen wird.
- Im Gegenzug wurden sämtliche anderen „Finanzthemen“ (insbesondere Kredite/Darlehen sowie sonstige Sparprodukte und Konten) komplett gestrichen.
- Ich gebe zu: In Lernfeld 9 hätte ich mir eine noch stärkere Reduzierung „klassischer Rechnungswesen-Inhalte“ vorstellen können – kann aber auch verstehen, dass der jetzige Weg als „Minimum für einen kaufmännischen Ausbildungsberuf“ gesehen wird.



# Prüfungsbestandteile jetzt viel aussagekräftiger für die Arbeitgeber

- Wir haben schon gesehen: Die Branche ist sehr heterogen und mit ihr die Anforderungen an Fachkräfte.
- Und da hilft es ungemein, möglichst „trennscharfe Prüfungsbereiche“ zu haben, um das IHK-Prüfungszeugnis als potentieller Arbeitgeber „lesen und bewerten“ zu können.

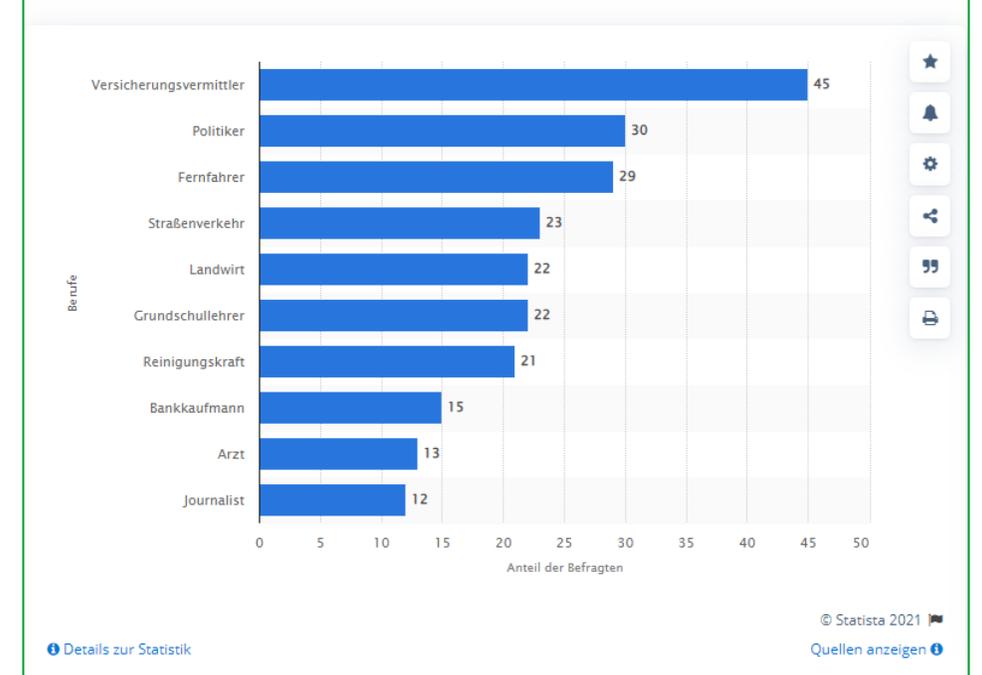
Allgemeine Versicherungswirtschaft	Kundenbedarfsanalyse, Lösungsentwicklung und Versicherungsfallbearbeitung	Kommunikation und Handeln im Kundenkontakt	Projektbezogene Prozesse in der Versicherungswirtschaft	Wirtschafts- und Sozialkunde
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ „Kennt sich der Bewerber (m,w,d) mit den Grundlagen unserer Branche aus – insbesondere den Rechtsgrundlagen?“</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ „Kann der Bewerber die individuellen Bedarfe von Privatkunden einschätzen und findet er dafür passende Lösungen?“</li> <li>▪ „Kann er auch im Schadenfall angemessen helfen?“</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ „Wie kompetent ist der Bewerber in der Kommunikation im direkten Kundenkontakt?“</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ „Wie kompetent ist der Bewerber in der Bewältigung komplexer Aufgaben, die eine ‚vollständige Handlung‘ notwendig machen?“</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ „Wie gut kennt sich der Bewerber in allgemeinen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Themen der Arbeits- und Berufswelt aus?“</li> </ul>
				

# Schmeckt der Köder auch dem Fisch oder nur dem Angler?

## Wie sehen also potentielle Bewerber die Änderungen?

- Dass sich diese Statistik jetzt durch das neu geordnete Berufsbild nachhaltig verändert, ist wohl eher eine Frage von Jahren bis Jahrzehnten.
- Und wie immer im Leben kommt es dabei nicht nur auf das geschriebene Papier an – also auf Ausbildungsordnungen, Ausbildungsrahmenpläne und Rahmenlehrpläne ...
- ... sondern auf die handelnden Personen in den Betrieben und Berufsschulen – also unter anderem auf Sie und mich.
- In diesem Sinne: Lassen Sie uns den tollen Beruf der Kaufleute für Versicherungen und Finanzanlagen nachhaltig positiv beeinflussen.

### Welchen dieser Berufe würden Sie auf keinen Fall ausüben?





**Vielen Dank für Ihre  
Aufmerksamkeit!**

**Martin Schellert**

**Soest, 14. Februar 2022**