

# Geprüfte/-r Fachwirt /Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen

Stand: Februar 2020



Fachwirte für Versicherungen und Finanzen – „Meister der Branche“

Modulare Fortbildung– Sie haben die Wahl!

Gut gerüstet für die Prüfung

Mit finanzieller Unterstützung geht's leichter

Noch nicht genug? – „Abschluss mit Anschluss“

Medien und weitere Informationen

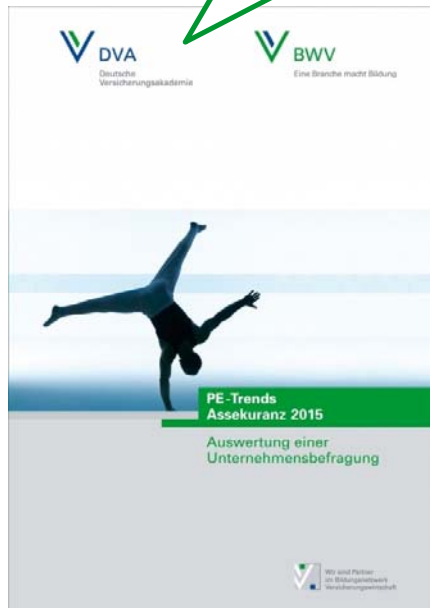
# Fachwirte für Versicherungen und Finanzen – „Meister der Branche“

# Fachwirte für Versicherungen und Finanzen Fachkräfte sind gefragt

„Der Wettbewerb um qualifizierte Experten nimmt deutlich zu“  
(PE Trends Assekuranz 2015)

„Jedes vierte Unternehmen kann offene Stellen länger als zwei Monate nicht besetzen, weil passende Arbeitskräfte fehlen“  
(DIHK Arbeitsmarktreport)

„WIR BRAUCHEN ALLE – berufliche und akademische Bildung stärken“  
(Positionspapier der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände)



# Bewährt und modern – seit über 40 Jahren gibt es den „Meister der Branche“



Der Fachwirt zählt seit mehr als 40 Jahren zu den erfolgreichsten Fortbildungsangeboten in der Assekuranz



Kontinuierliche Weiterentwicklung - die Fortbildung hält mit den Entwicklungen der Branche Schritt

# Werden Sie zum Meister in der Versicherungsbranche



# So sehen Geprüfte Fachwirte die Fortbildung...



**„Wenn man die Möglichkeit hat, eine gute Fortbildung zu machen, dann sollte man es tun. Man kann davon nur profitieren. Und jedem, der sich selbstständig machen will oder eine Karriere bei einem Versicherer anstrebt, würde ich dringend dazu raten“**

(A. Herzog; Fachwirt und Inhaber eines Maklerunternehmens)

**„Der Fachwirtabschluss ist heute die Voraussetzung für eine Karriere in der Assekuranz. Und er bietet eine gute fachliche Grundlage für den Vertrieb, der an der Schnittstelle zwischen Kunden und Unternehmen immer verantwortungsvollere Aufgaben übernimmt.“**

(N. Sentner; Fachwirtin und Mitarbeiterin in einer Generalagentur)

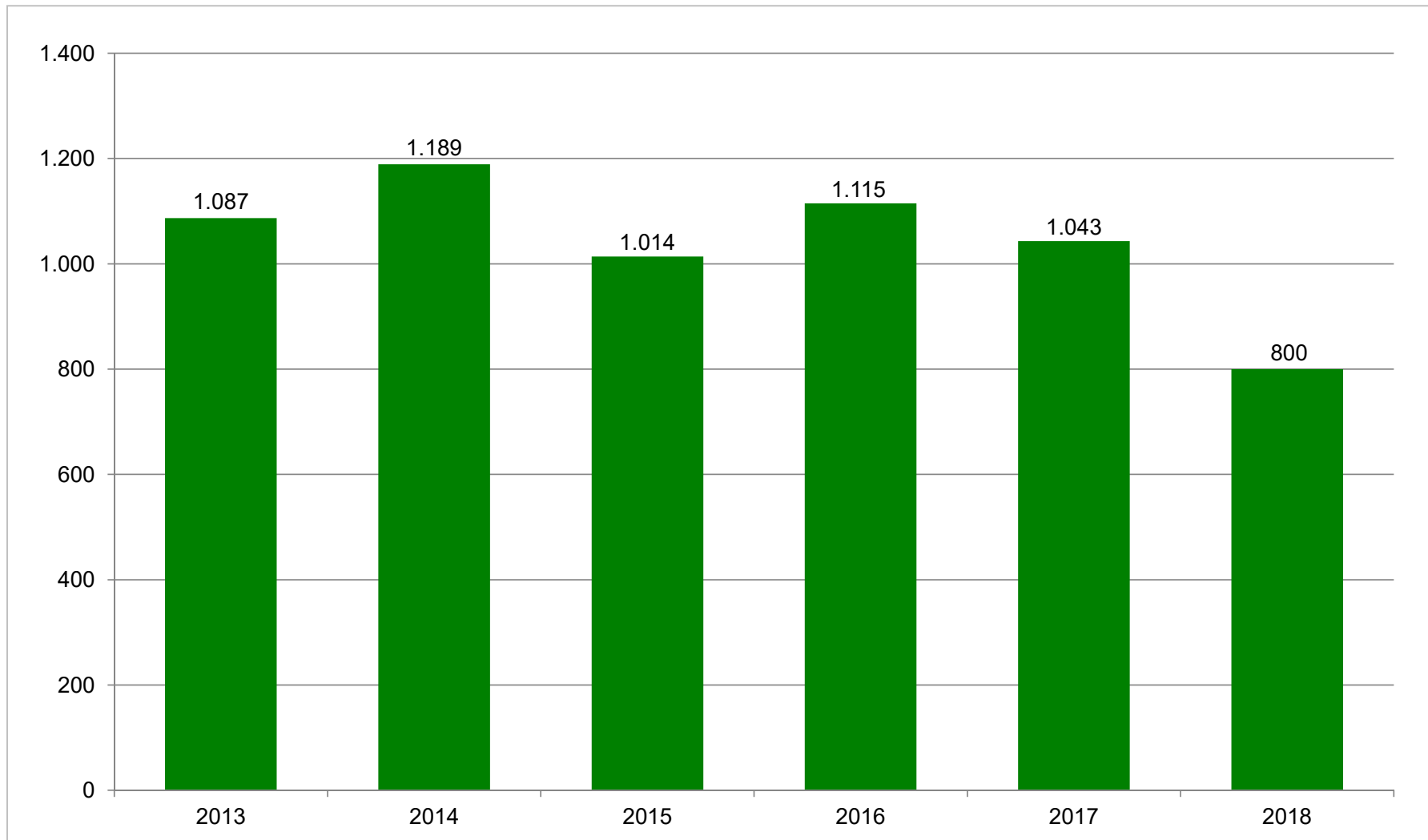


**„Es war für mich sehr wichtig, dass ich in der Fachwirt-Fortbildung meine praktischen Vertriebserfahrungen theoretisch reflektieren konnte und lernte, wie man den Vertrieb als Führungskraft begleiten und steuern kann.“**

(N. Yildiz; Fachwirt und Organisationsleiter im Bereich Beratung und Vertrieb)

Die gesamten Interviews finden Sie auf unserer <https://www.bwv.de/qualifikationen/fachwirt-fuer-versicherungen-und-finanzen/inhalte/fvf-erfahrungen-und-berichte/>

# Hohe Absolventenzahlen sprechen für die Bedeutung der Fortbildung



Absolventen der Fortbildung Versicherungsfachwirt bzw. Fachwirt für Versicherungen und Finanzen von 2013 bis 2018



# Modulare Fortbildung – Sie haben die Wahl!



## **Weiterbildung folgt auf Ausbildung**

Fortbildung baut passgenau auf die Ausbildung „Kaufmann/Kauffrau für Versicherung und Finanzen“ auf



## **Handlungs- und Prozessorientierung:**

Teilnehmer erwerben die entsprechenden Kompetenzen, um die definierten Tätigkeitsfelder ausfüllen zu können



## **Vertriebsorientierung**

Integration von Vertriebsaspekten für alle Teilnehmer und Wahlmöglichkeit „Vertriebsmanagement“ bei den betrieblichen Kernprozessen



## **Wahlmöglichkeiten**

Die modulare Struktur ermöglicht eine individuelle Profilbildung

# Erfolgsformel für Fachwirte für Versicherungen und Finanzen

3

## Grundlegende Qualifikationen

- Steuerung und Führung im Unternehmen
- Marketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten für Privatkunden
- Personalführung, Qualifizierung und Kommunikation

+

1

## Produktmanagement

- Sachversicherungen für private und gewerbliche Kunden
- Vermögensversicherungen für private und gewerbliche Kunden
- Lebensversicherungen und Betriebliche Altersversorgung
- Kranken- und Unfallversicherungen
- Rückversicherungen
- Finanzdienstleistungen für Privat- und Gewerbekunden

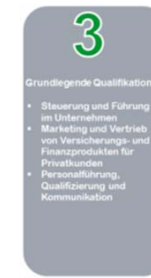
+

1

## Betriebliche Kernprozesse

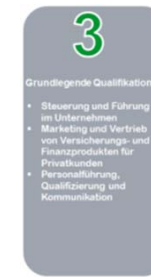
- Vertriebsmanagement
- Risikomanagement
- Schaden- und Leistungsmanagement

# Drei grundlegende Qualifikationen – die Basis für alle Fachwirte



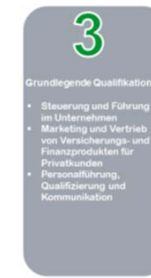
	Steuerung und Führung	Marketing und Vertrieb	Personalführung, Qualifizierung und Kommunikation
<b>1.1</b>	<b>Grundzüge der Unternehmenssteuerung erläutern und Auswirkungen strategischer Entscheidungen reflektieren</b>		
<b>1.2</b>	<b>Auswirkungen rechtlicher Vorschriften auf Finanzdienstleistungsunternehmen erläutern</b>		
<b>1.3</b>	<b>Auswirkungen volkswirtschaftlicher Zusammenhänge und Entwicklungen auf Finanzdienstleistungsunternehmen erläutern</b>		
<b>1.4</b>	<b>Auswirkungen unternehmerischer Entscheidungen auf die betriebliche Rechnungslegung darstellen</b>		
<b>1.5</b>	<b>Auswirkungen von Veränderungen in der Aufbau- und Ablauforganisation darstellen</b>		
<b>1.6</b>	<b>Funktionsbereiche der Personalwirtschaft erläutern und Instrumente der Personalwirtschaft anwenden</b>		
<b>1.7</b>	<b>Projekte organisieren, planen, steuern und kontrollieren</b>		

# Drei grundlegende Qualifikationen – die Basis für alle Fachwirte



Steuerung und Führung	Marketing und Vertrieb	Personalführung, Qualifizierung und Kommunikation
<b>2.1</b>	<b>Marketingkonzepte aus den Unternehmenszielen und den Marketingstrategien ableiten</b>	
<b>2.2</b>	<b>Bedeutung des Marketings für die Unternehmensprozesse und den Unternehmenserfolg herausstellen</b>	
<b>2.3</b>	<b>Marketinginstrumente unter dem Gesichtspunkt von Kundengewinnung und Kundenbindung einsetzen</b>	
<b>2.4</b>	<b>Verkaufskonzepte für Privatkunden zielgruppenorientiert entwickeln und umsetzen sowie Produktauswahl begründen</b>	

# Drei grundlegende Qualifikationen – die Basis für alle Fachwirte



Steuerung und Führung	Marketing und Vertrieb	Personalführung, Qualifizierung und Kommunikation
<b>3.1</b>	<b>Mitarbeiterbesprechungen, Personalauswahl-, Beurteilungs-, Förder-, Zielvereinbarungs- und Kritikgespräche planen, durchführen und nachbereiten</b>	
<b>3.2</b>	<b>Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter individuell fördern und entwickeln</b>	
<b>3.3</b>	<b>Planen und Organisieren der beruflichen Erstausbildung am Arbeitsplatz</b>	
<b>3.4</b>	<b>Lernprozesse unter methodischen und didaktischen Aspekten anleiten</b>	
<b>3.5</b>	<b>Führungsstile und -techniken anwenden</b>	
<b>3.6</b>	<b>Gruppen anleiten, Moderationstechniken anwenden</b>	
<b>3.7</b>	<b>Sachverhalte adressatenorientiert kommunizieren und präsentieren</b>	

# Die individuelle Spezialisierung – der Weg zum Spezialisten



## Qualifikationsschwerpunkte

## Inhalte im Bereich Produktmanagement

Anhand der Phasen eines typischen Produktentwicklungsprozesses vertiefen Sie Ihre Kenntnisse in einer dieser Sparten:

- Sachversicherungen für private und gewerbliche Kunden
- Vermögensversicherungen für private und gewerbliche Kunden
- Lebensversicherungen und Betriebliche Altersversorgung
- Kranken- und Unfallversicherungen
- Rückversicherungen
- Finanzdienstleistungen für Privat- und Gewerbekunden

# Die individuelle Spezialisierung – der Weg zum Spezialisten



## Qualifikationsschwerpunkte

## Inhalte im Bereich Produktmanagement

- 4.1 Die Ergebnisse von Marketingmaßnahmen im Prozess der Produktentwicklung berücksichtigen**
- 4.2 Kriterien der Produktgestaltung unter Berücksichtigung von rechtlichen und kalkulatorischen Rahmenbedingungen darstellen und beispielhaft anwenden**
- 4.3 Regeln zur Annahmepolitik im Hinblick auf die betriebswirtschaftlichen sowie vertrieblichen Auswirkungen erläutern und begründen**
- 4.4 Die Auswirkungen der Entwicklung neuer Produkte auf die betrieblichen Kernprozesse beschreiben**
- 4.5 Beim Prozess der Markteinführung von neuen Produkten mitwirken, die Mechanismen der Steuerung und des Controllings bei der Einführung neuer Produkte darstellen**



# Durch die Wahl eines betrieblichen Kernprozesses rund Sie Ihr Profil ab



<b>Vertriebsmanagement</b>	Risikomanagement	Schaden- und Leistungsmanagement
<b>5.1</b>	<b>Vertriebsplanung, -steuerung und -controlling durchführen</b>	
<b>5.2</b>	<b>Ziele vereinbaren und Anreizsysteme einsetzen</b>	
<b>5.3</b>	<b>Eine Vertriebseinheit kaufmännisch steuern</b>	
<b>5.4</b>	<b>Marketingmaßnahmen in der Vertriebseinheit planen, durchführen und auswerten</b>	

# Durch die Wahl eines betrieblichen Kernprozesses runden Sie Ihr Profil ab



Vertriebsmanagement	<b>Risikomanagement</b>	Schaden- und Leistungsmanagement
<b>6.1</b>	<b>Risiken analysieren und das Ergebnis begründen</b>	
<b>6.2</b>	<b>Maßnahmen zum Risikomanagement und zur Schadenverhütung entwickeln und darstellen</b>	
<b>6.3</b>	<b>Für ausgewählte Risiken die gewünschte Versicherungslösung vertraglich gestalten, wobei die Mit- und Rückversicherung berücksichtigt wird</b>	
<b>6.4</b>	<b>Vorschläge zur Optimierung von Geschäftsprozessen entwickeln</b>	

# Durch die Wahl eines betrieblichen Kernprozesses runden Sie Ihr Profil ab



Vertriebsmanagement	Risikomanagement	Schaden- und Leistungsmanagement
7.1	<b>Komplexe Schaden- und Leistungsfälle unter Berücksichtigung von Regressmöglichkeiten sowie Mit- und Rückversicherung bearbeiten</b>	
7.2	<b>Geschäftsprozesse im Schaden- und Leistungsmanagement auch unter Berücksichtigung von Assistance-Leistungen gestalten</b>	
7.3	<b>Controllingmaßnahmen im Schaden- und Leistungsbereich durchführen</b>	
7.4	<b>Empfehlungen zur Schadenverhütung und Schadenminderung entwickeln</b>	

# Gut gerüstet für die Prüfung

# Kaufleute für Versicherungen und Finanzen können direkt durchstarten

- Zur Prüfung wird zugelassen, wer eine der folgenden Voraussetzungen erfüllt:
  - » Berufsausbildung „Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen“ + 1 Jahr Berufspraxis in der Versicherungswirtschaft oder
  - » Berufsausbildung in einem anderen kaufmännischen oder verwaltenden Beruf + 2 Jahre Berufspraxis in der Versicherungswirtschaft oder
  - » 4 Jahre Berufspraxis in der Versicherungswirtschaft
- Die geforderte Berufspraxis muss erst bei der Prüfungszulassung nachgewiesen werden



## **Passgenau:**

Kaufleute für Versicherungen und Finanzen können direkt nach Abschluss der Berufsausbildung mit der Fortbildung beginnen.

# Die schriftliche Prüfung erfolgt in zwei voneinander getrennten Teilen

## Teil A - schriftlich

Steuerung und Führung im Unternehmen	150 Minuten
Marketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten für Privatkunden	120 Minuten

## Teil B - schriftlich

Personalführung, Qualifizierung und Kommunikation	75 Minuten*
Produktmanagement für Versicherungs- und Finanzprodukte (gewählter Qualifikationsschwerpunkt)	90 Minuten
Betrieblicher Kernprozess (gewählter Handlungsbereich)	75 Minuten*

# Im Prüfungsteil B erfolgt auch eine mündliche Prüfung

## Teil B - mündlich

Prüfungen zum Handlungsbereich Personalführung, Qualifizierung und Kommunikation

- |  |            |
|--|------------|
| ▪ Gesprächssimulation  | 15 Minuten |
| ▪ anschließendes Fachgespräch                                    | 10 Minuten |
| ▪ Präsentation mit Thema zum gewählten betrieblichen Kernprozess | 10 Minuten |

Prüfung zum gewählten betrieblichen Kernprozess

- |                |            |
|----------------|------------|
| ▪ Fachgespräch | 10 Minuten |
|----------------|------------|



- Prüfungsteil B „Personalführung, Qualifizierung und Kommunikation“ deckt die schriftliche Prüfung nach der Ausbilder-Eignungsverordnung (AEVO) ab.
- Zum Erwerb der **Ausbildereignung** ist nur noch der praktische Prüfungsteil nach der AEVO abzulegen.

# Mit finanzieller Unterstützung geht's leichter



# Mit finanzieller Unterstützung geht's leichter

- Nach der Weiterbildungsumfrage von AGV und BWV aus dem Jahr 2013 zählt der Fachwirt in 96 Prozent der Versicherungsunternehmen zu den geförderten Abschlüssen.



Fragen Sie bei Ihrem Arbeitgeber nach –  
die Chancen stehen gut!

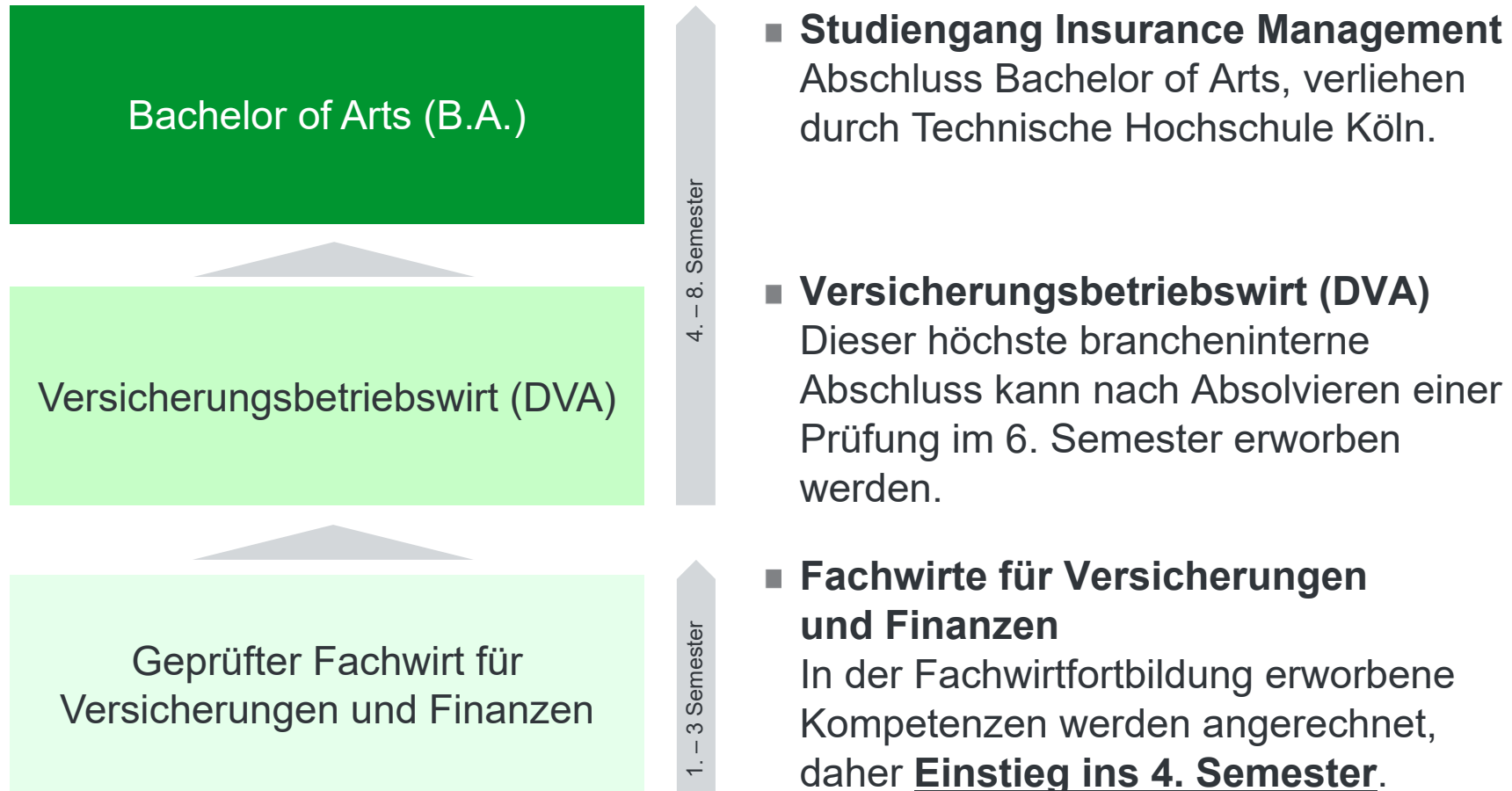
- Oder Sie beantragen staatliche Fördermittel, wie z.B. Aufstiegs-BAföG, das Weiterbildungsstipendium des Bundesministeriums für Bildung und Forschung oder andere bundesweite bzw. länderspezifische Gelder.



Weitere Informationen erhalten Sie unter  
<http://www.aufstiegs-bafog.info/>  
<https://www.sbb-stipendien.de/weiterbildungsstipendium.html>

# Noch nicht genug? – „Abschluss mit Anschluss“

# Ein Weg – drei Abschlüsse Vom Fachwirt bis zum Bachelor



Weiterführende Informationen finden Sie unter

<http://www.versicherungsakademie.de/bildungsangebot/lehr-und-studiengaenge/bachelor/>

# Oder vertiefen Sie Ihr Wissen in einem Spezialgebiet Ihrer Wahl

Werden Sie zum Spezialisten Produktmanagement (DVA)

**Spezialist  
Betriebliche  
Altersversorgung  
(DVA)**

**Spezialist  
Betrugs-  
bekämpfung  
(DVA)**

**Spezialist  
Kranken- und  
Pflegeversicherung  
(DVA)**

**Spezialist  
Schaden  
(DVA)**

**Spezialist  
Betrugs-  
bekämpfung  
(DVA)**

**Spezialist  
Personen-  
versicherung  
(DVA)**

**Spezialist  
Transport-  
versicherung  
(DVA)**

**Spezialist  
Underwriter  
(DVA)**

Weiterführende Informationen finden Sie unter

<http://www.versicherungsakademie.de/bildungsangebot/lehr-und-studiengaenge/spezialisten-produktmanagement//>

# Medien und weitere Informationen

# Medien und weitere Informationen



- **Informationsfolder und Aktionsflyer**  
Informationen rund um die Fortbildung können kostenlos über unseren [www.bwv.de/shop](http://www.bwv.de/shop) bestellt werden.
- **Erläuterung zur Fortbildung**  
Information über Intention und Aufbau von Fortbildung und Prüfung  
Bestellung über unseren [www.bwv.de/shop](http://www.bwv.de/shop), Preis: 11,- €
- **Fachwirliteratur**  
Begleitliteratur für die Fortbildung mit der Abbildung der Prüfungsinhalte  
Bestellung unter [www.vvw.de](http://www.vvw.de)

# Oder besuchen Sie uns online unter [www.fachwirt-welt.de](http://www.fachwirt-welt.de)



Suchbegriff oder Webcode ...

 **BWV**  
Bildungsverband

[Bildungspolitik](#) [Qualifikationen](#) [Über uns](#) [Mein BWV](#) [BWV Shop](#)

Sie sind hier: [Startseite](#) > [Qualifikationen](#) > [Fachwirt für Versicherungen und Finanzen](#)

**Qualifikationen**      Geprüfte/-r Fachwirt/Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen

# Haben Sie noch Fragen?

Gerne unterstützen wir alle Interessierten bei Fragen rund um die Fortbildung:

Katharina Spangler

Berufliche Bildung

☎ 089 922001-848

✉ [katharina.spangler@bwv.de](mailto:katharina.spangler@bwv.de)