

**Bachelor Professional  
in Versicherungen und Finanzanlagen**

# **Modulkatalog**

**(Kurzfassung)**

## Modul- und Studienplan

Modul-Nr.	Modulbezeichnung
FVF-01	Kundenbedarfsfeld „Vorsorge“
FVF-02	Kundenbedarfsfeld „Sach- und Vermögensschutz (Gewerbekunden)“
FVF-03	Kernprozesse gestalten
FVF-04	Steuerung, Zusammenarbeit und Leadership

Modul-Nr. FVF-01	Modulbezeichnung Kundenbedarfsfeld „Vorsorge“
<p>Qualifikationsziele / Lernergebnisse / Kompetenzen</p> <p>Die Studierenden ...</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• können rechtliche, steuerliche und sozialversicherungsrechtliche Rahmenbedingungen der privaten und betrieblichen Vorsorge sicher einordnen.</li> <li>• können Bedarfe von Privat- und Firmenkunden systematisch analysieren und geeignete Vorsorgelösungen entwickeln.</li> <li>• können Vorsorgelücken identifizieren und passgenaue Absicherungskonzepte unter Berücksichtigung von Nachhaltigkeit und Digitalisierung erstellen.</li> <li>• können Leistungs- und Schadenfälle differenziert beurteilen und Kunden bei der Leistungsabwicklung fachlich fundiert unterstützen.</li> <li>• können Vertragsgrundlagen, Kalkulation und Rückversicherungsaspekte bei der Gestaltung von Versicherungslösungen berücksichtigen.</li> <li>• können Regressfragen klären und regulatorische sowie ethische Anforderungen im Umgang mit Kunden und Dritten reflektieren.</li> </ul>	
<p>Inhalte</p> <p>1.1 Analysieren von Risiken der Kunden, Ermitteln der Kundenbedarfe und Erstellen kundenzentrierter, privater und betrieblicher Versicherungslösungen im Kundenbedarfsfeld Vorsorge in den Bereichen Kranken-, Pflege-, Unfall- sowie Alters- und Arbeitskraftvorsorge unter Einbeziehung von Finanzanlagen unter Berücksichtigung von rechtlichen Rahmenbedingungen, ökonomischen Anforderungen, Nachhaltigkeit, digitalen und technologischen Entwicklungen</p> <p>1.1.1 System der sozialen Absicherung</p> <p>1.1.1.1 Leistungen und rechtliche Rahmenbedingungen</p> <p>1.1.1.2 Aktuelle politische und gesellschaftliche Rahmenbedingungen und Entwicklungen</p> <p>1.1.2 Gewerbe-/Firmen-Kundenbedarfe</p> <p>1.1.2.1 Bedarfserhebung</p> <p>1.1.2.2 Struktur der Belegschaft</p> <p>1.1.2.3 Bestehende betriebliche Vorsorgemodelle</p> <p>1.1.2.4 Rechtliche, steuerliche und sozialversicherungsrechtliche Aspekte</p> <p>1.1.2.5 Vorsorgemodelle</p> <p>1.1.2.6 Nachhaltigkeitsaspekte</p> <p>1.1.3 Versicherungslösungen in der betrieblichen Vorsorge</p> <p>1.1.3.1 Rechtliche Grundlagen</p> <p>1.1.3.2 Steuerliche Grundlagen für Arbeitgeber und Arbeitnehmer</p> <p>1.1.3.3 Sozialversicherungsrechtliche Grundlagen für Arbeitgeber und Arbeitnehmer</p> <p>1.1.3.4 Tarifbestimmungen, Leistungsumfang und Serviceleistungen</p> <p>1.1.3.5 Aktuelle politische und gesellschaftliche Rahmenbedingungen</p> <p>1.1.3.6 Aspekte der Nachhaltigkeit</p> <p>1.1.4 Privatkundenbedarfe im Bereich Vorsorge</p> <p>1.1.4.1 Persönliche und berufliche Situation</p> <p>1.1.4.2 Finanzielle und steuerliche Situation</p> <p>1.1.4.3 Bestehende Vorsorgesituation</p> <p>1.1.4.4 Vorsorgelücken</p> <p>1.1.4.5 Nachhaltigkeitsaspekte</p> <p>1.1.5 Umsetzung von Versicherungslösungen in der privaten Vorsorge</p> <p>1.1.5.1 Vertragliche Grundlagen</p> <p>1.1.5.2 Kalkulation</p> <p>1.1.5.3 Bedeutung der Rückversicherung</p> <p>1.1.5.4 Nachhaltigkeitsaspekte bei Versicherungslösungen</p> <p>1.2 Beurteilen von komplexen Schaden- und Leistungsfällen und Unterstützen von Kunden bei der Abwicklung</p> <p>1.2.1 Regulierung von Leistungsfällen</p>	

- |         |   |
|---------|---|
| 1.2.1.1 | Formelle Leistungsprüfung   |
| 1.2.1.2 | Materielle Leistungsprüfung   |
| 1.2.1.3 | Einfluss richterlicher Entscheidungen auf formelle und materielle Leistung        |
| 1.2.1.4 | Serviceleistungen im Leistungsfall  |
| 1.2.1.5 | Betrugsindikatoren  |
| 1.2.1.6 | Rechte Dritter  |
| 1.2.1.7 | Nachhaltigkeitsaspekte bei der Leistungsbearbeitung und -erbringung               |
| 1.2.1.8 | Steuerliche und sozialversicherungsrechtliche Aspekte bei der Leistungsauszahlung |
| 1.2.2   | Regressmöglichkeiten, Regressverzicht   |

Modul-Nr. FVF-02	Modulbezeichnung Kundenbedarfsfeld „Sach- und Vermögensschutz (Gewerbekunden)“
<p>Qualifikationsziele / Lernergebnisse / Kompetenzen</p> <p>Die Studierenden ...</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• können Risiken von Gewerbekunden systematisch identifizieren, bewerten und Maßnahmen zur Prävention und Schadenverhütung ableiten.</li><li>• können individuelle, nachhaltige Versicherungslösungen im Bereich Sach- und Vermögensschutz entwickeln und rechtlich fundiert umsetzen.</li><li>• können vertragliche Rahmenbedingungen und Zeichnungskapazitäten bei der Entwicklung von Kundenlösungen sicher berücksichtigen.</li><li>• können komplexe Schaden- und Leistungsfälle analysieren und Kunden im Schadenfall fachlich und kommunikativ unterstützen.</li><li>• können Aspekte wie Deckungsprüfung, Rechte Dritter und Betrugsindikatoren im Schadenfall professionell beurteilen.</li><li>• können Nachhaltigkeit und Digitalisierung bei der Risikoanalyse, Produktgestaltung und Schadenregulierung zielgerichtet einbeziehen.</li></ul>	
<p>Inhalte</p> <p>2.1 Analysieren von Risiken der Kundenbedarfe und Erstellen kundenzentrierter Versicherungslösungen für Gewerbekunden im Kundenbedarfsfeld Sach- und Vermögensschutz unter der Berücksichtigung von Digitalisierungs- und Nachhaltigkeitsaspekten</p> <p>2.1.1 Risiko</p> <p>2.1.1.1 Risikoidentifikation und -systematisierungen</p> <p>2.1.1.2 Risikobewertung</p> <p>2.1.1.3 Maßnahmen der Risikopräventionen und Schadenverhütung</p> <p>2.1.1.4 Nachhaltigkeitsaspekte bei der Risikoidentifikation und – bewertung</p> <p>2.1.2 Umsetzung von Versicherungslösungen</p> <p>2.1.2.1 Rechtsgrundlagen</p> <p>2.1.2.2 Vertragliche Grundlagen</p> <p>2.1.2.3 Zeichnungskapazitäten des Versicherers</p> <p>2.1.2.4 Nachhaltigkeitsaspekte bei Kundenlösungen</p> <p>2.2 Beurteilen von komplexen Schaden- und Leistungsfällen und Unterstützen von Gewerbekunden bei der Abwicklung</p> <p>2.2.1 Regulierung von Schadenfällen</p> <p>2.2.1.1 Formelle Deckung</p> <p>2.2.1.2 Materielle Deckung</p> <p>2.2.1.3 Serviceleistungen im Schadenfall</p> <p>2.2.1.4 Betrugsindikatoren</p> <p>2.2.1.5 Reservepolitik</p> <p>2.2.1.6 Rechte Dritter</p> <p>2.2.1.7 Nachhaltigkeitsaspekte bei der Schadenbearbeitung und Leistungserbringung</p> <p>2.2.2 Regressmöglichkeiten und Regressverzicht</p>	

Modul-Nr. FVF-03	Modulbezeichnung Kernprozesse gestalten
<p>Qualifikationsziele / Lernergebnisse / Kompetenzen</p> <p>Die Studierenden ...</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• können Kommunikations- und Serviceprozesse in der Neukundenakquise und Bestandskundenbetreuung analysieren und kundenorientiert gestalten.</li> <li>• können rechtliche, ökonomische, nachhaltige und technologische Rahmenbedingungen im Kundenmanagement berücksichtigen.</li> <li>• können Produktentwicklungsprozesse auf Basis von Marktforschung, Kundenbedürfnissen und versicherungstechnischen Grundlagen planen und steuern.</li> <li>• können die Auswirkungen von Produktentwicklungen auf Kernprozesse bewerten und an der Gestaltung von Annahmerichtlinien mitwirken.</li> <li>• können Prozesse im Schaden- und Leistungsmanagement unter rechtlichen, ökonomischen und digitalen Aspekten entwickeln und evaluieren.</li> <li>• können Markteinführungen und vertriebsbezogene Maßnahmen zur Kundenbindung und -gewinnung zielgerichtet umsetzen.</li> </ul>	
<p>Inhalte</p> <p>3.1 Kernprozess Kundenmanagement</p> <p>3.1.1 Kundenorientiertes Entwickeln, Planen und Steuern von Prozessen und Schnittstellen im Zusammenhang mit der Neukundenakquise und der Bestandskundenbetreuung</p> <p>3.1.1.1 Kommunikations- und Serviceprozesse bei Neukunden</p> <p>3.1.1.2 Kommunikations- und Serviceprozesse bei Bestandskunden</p> <p>3.1.2 Berücksichtigen von rechtlichen Rahmenbedingungen, ökonomischen Anforderungen, Nachhaltigkeitsaspekten sowie digitalen und technologischen Entwicklungen im Kundenmanagement</p> <p>3.2 Kernprozess Produktmanagement</p> <p>3.2.1 Entwickeln, Planen und Steuern von Prozessen der Produktentwicklung auf der Grundlage von Kundenbedürfnissen und Marktforschungsergebnissen sowie von versicherungstechnischen Grundlagen</p> <p>3.2.1.1 Durchführung des Produktentwicklungsprozesses</p> <p>3.2.2 Berücksichtigen von Marktgegebenheiten, gesellschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen sowie Digitalisierungs- und Nachhaltigkeitsaspekten bei der Gestaltung des Produktentwicklungsprozesses</p> <p>3.2.2.1 Zukunftstrends und innovative Geschäftsmodelle</p> <p>3.2.2.2 Digitalisierungs- und Automatisierungsmöglichkeiten</p> <p>3.2.2.3 Technische Umsetzbarkeit</p> <p>3.2.2.4 Nachhaltigkeitsaspekte</p> <p>3.2.3 Bewerten von Produktentwicklungen im Hinblick auf Auswirkungen auf die Kernprozesse und Mitgestalten der Annahmerichtlinien</p> <p>3.2.3.1 Preispolitische Aspekte und deren Auswirkungen</p> <p>3.2.3.2 Auswirkungen neuer Annahmerichtlinien</p> <p>3.2.4 Umsetzen der Markteinführung von Produkten zur Neukundenakquise und Kundenbindung unter Berücksichtigung der Vertriebswege</p> <p>3.2.4.1 Produkteinführung</p> <p>3.2.4.2 Marketingmaßnahmen</p> <p>3.2.4.3 Schnittstellen zu Vertriebsseinheiten</p> <p>3.2.4.4 Ranking und Rating</p> <p>3.3 Kernprozess Schaden- und Leistungsmanagement</p> <p>3.3.1 Entwickeln, Planen und Steuern von Prozessen im Schaden- und Leistungsmanagement unter Berücksichtigung von rechtlichen Rahmenbedingungen, ökonomischen Anforderungen, Nachhaltigkeitsaspekten sowie digitalen technologischen Entwicklungen</p> <p>3.3.1.1 Gestaltung der Prozessentwicklung im Schaden- und Leistungsmanagement</p> <p>3.3.2 Konzipieren von Service- und Unterstützungsleistungen in Schaden- und Leistungsfällen unter Berücksichtigung rechtlicher und vertraglicher Rahmenbedingungen</p> <p>3.3.3 Evaluieren der Prozesse im Schaden- und Leistungsmanagement sowie Bewerten der Ergebnisse auch im Hinblick auf Auswirkungen auf das Unternehmen, Vertriebswege und Kernprozesse</p> <p>3.3.3.1 Controlling Maßnahmen im Schadenmanagement</p> <p>3.3.3.2 Qualitäts- und Beschwerdemanagement</p>	

3.3.3.3 Auswirkungen auf Vertriebswege und andere Prozesse im Unternehmen

Modul-Nr. FVF-04	Modulbezeichnung <b>Steuerung, Zusammenarbeit und Leadership</b>
<p>Qualifikationsziele / Lernergebnisse / Kompetenzen</p> <p>Die Studierenden ...</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• können Steuerungsprozesse in Versicherungsunternehmen analysieren und unter Berücksichtigung rechtlicher, wirtschaftlicher und nachhaltigkeitsbezogener Aspekte zielgerichtet gestalten.</li> <li>• können Vertriebs-, Marketing- und Controllinginstrumente in der Vertriebssteuerung anwenden und strategische Entscheidungen fundiert vorbereiten.</li> <li>• können Führungsmodelle situationsgerecht einsetzen, Personalentwicklung professionell gestalten und moderne Arbeitsformen im Unternehmen verankern.</li> <li>• können Projekte systematisch planen, durchführen und steuern sowie eine transparente und wirksame Kommunikation mit allen Projektbeteiligten sicherstellen.</li> <li>• können betriebliche Ausbildungsprozesse im dualen System planen, durchführen und ausbildende Fachkräfte in ihrer Rolle pädagogisch begleiten.</li> <li>• können Nachhaltigkeit, Digitalisierung und ethische Verantwortung in Steuerungs-, Führungs- und Ausbildungsprozesse integrieren und reflektieren.</li> </ul>	
<p>Inhalte</p> <p>4.1 Steuerung</p> <p>4.1.1 Bewerten der Elemente der Unternehmenssteuerung und Analysieren von Prozessen hinsichtlich möglichen Veränderungspotenzials</p> <p>4.1.1.1 Besonderheiten der Dienstleistungsproduktion bei Versicherungen in Abgrenzung zur Sachgüterproduktion</p> <p>4.1.1.2 Aufbau- und Ablauforganisation</p> <p>4.1.1.3 Risiko und Solvabilitätsbedarf</p> <p>4.1.1.4 Risikoabteilung und Rückversicherung</p> <p>4.1.1.5 Externe Einflüsse</p> <p>4.1.1.6 Auswirkungen unternehmerischer Entscheidungen auf die betriebliche Rechnungslegung</p> <p>4.1.1.7 Changemanagement</p> <p>4.1.2 Planen von Vertriebsmanagementprozessen unter Einsatz von geeigneten Maßnahmen der Vertriebssteuerung, Marketingmaßnahmen und des Controllings</p> <p>4.1.2.1 Entwicklung von Vertriebsstrategien</p> <p>4.1.2.2 Management des Vermittlerbetriebs</p> <p>4.1.2.3 Vertriebssteuerung</p> <p>4.1.2.4 Vertriebscontrolling</p> <p>4.1.2.5 Marketingmaßnahmen</p> <p>4.1.3 Auswählen und Mitgestalten von technischen Anwendungen unter Reflektion von ethischen Grundsätzen und Berücksichtigung von Haftungsfragen</p> <p>4.1.3.1 Bedarfsermittlung</p> <p>4.1.3.2 Prüfung der Umsetzbarkeit</p> <p>4.1.3.3 Projektfreigabe</p> <p>4.1.3.4 Entwicklung der technischen Anwendungen</p> <p>4.1.3.5 Implementation/Roll-Out der technischen Anwendungen</p> <p>4.1.3.6 Durchführung des Controllings</p> <p>4.1.4 Darstellen der Anwendungsfelder, Aktivitäten und Prozesse im Bereich der Nachhaltigkeit sowie deren Einfluss auf Steuerungsentscheidungen</p> <p>4.1.4.1 Möglichkeiten zur Integration von Nachhaltigkeit in der Kapitalanlage</p> <p>4.1.4.2 Möglichkeiten zur Integration von Nachhaltigkeit in den Produkten und im Underwriting</p> <p>4.1.4.3 Möglichkeiten zur Integration von Nachhaltigkeit in die Schaden- und Leistungsabwicklung</p> <p>4.1.4.4 Möglichkeiten zur Integration von Nachhaltigkeit im Betrieb</p> <p>4.1.4.5 Steuerungsentscheidungen und Dilemmata in Bezug auf nachhaltige Unternehmensteuerung</p> <p>4.1.4.6 Berteibliche Nachhaltigkeitskommunikation</p> <p>4.1.4.7 Nachhaltigkeitstransformation</p> <p>4.2 Zusammenarbeit, Leadership und Personalentwicklung</p> <p>4.2.1 Erkennen von Trends in der Arbeitswelt und Gestalten des strukturellen Wandels im Arbeitsumfeld der Versicherungswirtschaft, dabei situationsgerechtes Einsetzen von Führungsmodellen und -rollen sowie Unterstützen des Kompetenztransfers</p> <p>4.2.1.1 Ansätze, Methoden und Tools zum Erkennen von Trends einsetzen</p> <p>4.2.1.2 Megatrends mit starkem Bezug zur Arbeitswelt</p> <p>4.2.1.3 Leadership und Führungsrollen</p> <p>4.2.1.4 Zusammenarbeit und Management von Teams</p>	

4.2.1.5	Motivation und Motivierung
4.2.1.6	Mitarbeitergespräche
4.2.2	Gestalten einer situations- und aufgabenbezogenen sowie projektförmigen Arbeitsorganisation
4.2.2.1	Ablauf- und Aufbau-Organisation
4.2.2.2	Performance-Management-Systeme
4.2.3	Erkennen von physischen und psychischen Auswirkungen von veränderten Arbeitsprozessen auf die Mitarbeitenden und Initiieren präventiver Maßnahmen
4.2.3.1	Belastungen und Ressourcen in der Arbeitswelt
4.2.3.2	Gesundheitsförderliche Arbeitsprozesse
4.2.3.3	Betriebliches Gesundheitsmanagement
4.2.4	Erstellen der Personalbedarfsplanung
4.2.4.1	Relevanz und Verfügbarkeit von qualifiziertem Personal
4.2.4.2	Personalkennzahlen
4.2.4.3	Personalcontrolling
4.2.4.4	Personalspezifische Informationssysteme
4.2.5	Einsetzen von Methoden für das Personalmarketing, für die Personalbeschaffung, zur Personalauswahl und für einen systematischen Eintritt in das Unternehmen sowie für einen Wechsel oder Austritt aus dem Unternehmen
4.2.5.1	Employer Branding
4.2.5.2	Personalgewinnung
4.2.5.3	Personalauswahl
4.2.5.4	On-Boarding
4.2.5.5	Off-Boardingprozess
4.2.6	Ermitteln unternehmensbezogener und individueller Personalentwicklungsbedarfe, Ableiten kompetenzbasierter interner und externer Weiterbildungsmaßnahmen sowie Durchführen von Evaluationen und Bildungscontrolling
4.2.6.1	Personalentwicklungsbedarfe
4.2.6.2	Methoden der Personalentwicklung
4.2.6.3	Führungskräfteentwicklung
4.2.6.4	Berufliche Laufbahn- und Karriereentwicklung
4.2.6.5	Evaluation und Bildungscontrolling
4.3	Projektmanagement
4.3.1	Konzipieren und Initiieren von Projekten nach ermitteltem Bedarf, Darstellen von deren strategischer Bedeutung, Erkennen kritischer Entwicklungen im Projektumfeld sowie Planen eines zweckmäßigen Einsatzes von Projektmanagementmethoden, auch in der Personal- und Kostenplanung, unter Berücksichtigung von Kundenzentrierung, Digitalisierungsmöglichkeiten und Nachhaltigkeitsaspekten
4.3.1.1	Projektkonzeption
4.3.1.2	Projektplanung
4.3.1.3	Projektumsetzung
4.3.1.4	Rahmenbedingungen
4.3.1.5	Projektcontrolling
4.3.2	Gestalten der Kommunikation während Projektdurchführungen und nach Projektabschlüssen
4.3.2.1	Transparenz von Information und Dokumentation
4.3.2.2	Offenheit der Kommunikation mit allen Stakeholdern
4.3.2.3	Präsentations- und Moderationstechniken
4.4	Berufsausbildung
4.4.1	Planen und Organisieren der Berufsausbildung, wobei Strukturen, Zuständigkeiten und Aufgabenbereiche des dualen Systems der Berufsausbildung berücksichtigt werden, sowie Koordinieren und Abstimmen von Aufgaben und Verantwortungsbereichen für die Durchführung der Ausbildung
4.4.1.1	Nutzen der betrieblichen Ausbildung
4.4.1.2	Ausbildungsbedarf
4.4.1.3	Duale bzw. ausbildungsintegrierte Studiengänge und in die Ausbildung integrierte Weiterbildungsmöglichkeiten
4.4.1.4	Alternative Bildungsgänge der Versicherungswirtschaft
4.4.1.5	Rahmenbedingungen bei der Planung der betrieblichen Ausbildung
4.4.1.6	Einsatz von auf die Berufsausbildung vorbereitenden Maßnahmen
4.4.2	Erstellen eines betrieblichen Ausbildungsplans und Sicherstellen der Lernkooperation zwischen Betrieb und Bildungseinrichtung und Umsetzen dazu notwendiger administrativer Maßnahmen
4.4.2.1	Betrieblichen Ausbildungsplan
4.4.2.2	Aufgaben der externen und internen Beteiligten bei der Durchführung der Ausbildung
4.4.2.3	Auslandsaufenthalte

- 4.4.3 Ableiten von Lern- und Arbeitsaufgaben aus dem betrieblichen Ausbildungsplan und methodisches Gestalten von Ausbildungssituationen mit dem Ziel, die fachliche, persönliche und soziale Entwicklung von Auszubildenden zu fördern
  - 4.4.3.1 Betriebliche Lern- und Arbeitsaufgaben
  - 4.4.3.2 Ausbildungsmethoden und Medien zielgruppen- und lernortgerecht
  - 4.4.3.3 Entwicklungen und Herausforderungen
- 4.4.4 Schaffen von lernförderlichen Bedingungen und Einholen und Berücksichtigen von Feedback
  - 4.4.4.1 Motivation
  - 4.4.4.2 Führungsstile und Techniken
  - 4.4.4.3 Feedback-, Beurteilungs- und Übernahmegespräche
  - 4.4.4.4 Ausbildungs- und Lernstand
- 4.4.5 Unterstützen von Auszubildenden bei der Vorbereitung auf Prüfungen
  - 4.4.5.1 Anforderungen an Prüfungen und Prüfungsinstrumente aus der Ausbildungsordnung
  - 4.4.5.2 Bedeutung und Ablauf der Abschlussprüfung
  - 4.4.5.3 Zusammensetzung und Aufgaben von Prüfungsausschüssen
  - 4.4.5.4 Unterstützung zur Prüfungsvorbereitung und zur Vermeidung von Prüfungsversagen
  - 4.4.5.5 Bereitstellung der erforderlichen Prüfungsmittel
  - 4.4.5.6 Verlängerung der Ausbildung bei nicht bestandener Prüfung, Wiederholungsprüfung