



Proximus 4

Heyder Schmalohr

Versicherungen und Finanzen

Band 1

7. Auflage



Wo?

(Sachinformationen zu den Lernfeldern und Lernsituationen)

Wann?

(Ausbildungsjahr)

Was?

(Lernfelder der Fachrichtungen Versicherung und Finanzen)

»Lernfeldkompass«

- 1 Die Berufsausbildung mitgestalten und auf die Rolle als Arbeitnehmer vorbereiten
- 2 Versicherungsverträge anbahnen
- 3 Kunden beim Abschluss von Haustatversicherungen beraten und Verträge bearbeiten
- 4 Kunden beim Abschluss von Wohngebäudeversicherungen beraten und Verträge bearbeiten
- 5 Eine Versicherungsagentur gründen
- 6 Den Kapitalbedarf im Alter, bei Tod und Erwerbsminderung ermitteln und bei der Auswahl der Vorsorgemaßnahmen beraten
- 7 Verträge in der Lebens- und Unfallversicherung bearbeiten
- 8 In einer Versicherungsagentur arbeiten
- 9 Kunden über die Absicherung im Krankheits- und Pflegefall beraten.
Versicherungsaufsicht
- 10 Kunden gegen Schadenersatzforderungen absichern und die Durchsetzung ihrer Rechte ermöglichen
- 11 Kunden beim Abschluss von Kraftfahrtversicherungen beraten und Verträge bearbeiten
- 12 Eine Agentur steuern
- 13 Wirtschaftliche Einflüsse auf den Versicherungsmarkt analysieren und beurteilen
- Fachrichtung Versicherung:**
- 14 Kunden über Finanzprodukte informieren
- 15 Schaden- und Leistungsbearbeitung durchführen
- Fachrichtung Finanzberatung:**
- 14 Kunden über Finanzprodukte informieren
- 15 Finanzanlagen vermitteln

- Band 1:** A Ausbildung und Arbeit A 1 – 1.8.5
Band 1: B Versicherungsvertrag B 1 – 7.3
Band 2: A Hausratversicherung
 Geschäftsinhaltsverzeichnis
Band 2: B Wohngebäudeversicherung
Band 1: C Agenturgründung C 1 – 5
 D Agenturbetrieb D 4 – 4.3.3
Band 2: C Vorsorgemaßnahmen und
 Lebensversicherung
Band 2: C Lebensversicherung
 D Unfallversicherung
Band 1: D Agenturbetrieb D 1 – 3.3.5
 D 4.6 – 8.3.3
Band 2: E Krankenversicherung
Band 1: F Versicherungsaufsicht
Band 3: A Haftpflichtversicherung
 B Rechtsschutzversicherung
Band 3: C Kraftfahrtversicherung
Band 1: E Agentursteuerung E 1 – E 3.3.5
Band 3: G Versicherungsmarkt
Band 3: E Finanzprodukte
Band 3: D Schaden- und
 Leistungsbearbeitung
Band 3: E Finanzprodukte
Band 3: F Anlage in Finanzprodukten

EUROPA-FACHBUCHREIHE
für wirtschaftliche Bildung

Versicherungen und Finanzen 1

von
Armin Heyder, Rolf Schmalohr

VERLAG EUROPA-LEHRMITTEL
Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG
Düsselberger Straße 23
42781 Haan Gruiten

Europa-Nr.: 22257



Autoren:

Dipl.-Hdl. Armin Heyder

Dipl.-Kfm., Dipl.-Hdl. Rolf Schmalohr

Lektorat:

Rolf Schmalohr

Korrekturen und Aktualisierungen zu Band 1 finden Sie auf
<http://www.europa-lehrmittel.de/22257> unter dem gleichlautenden Auswahlpunkt.

7. Auflage 2018, korrigierter Nachdruck 2019

Druck 5 4 3

Alle Drucke derselben Auflage sind parallel einsetzbar, da bis auf die Behebung von Druckfehlern untereinander unverändert.

ISBN 978-3-8085-2225-7

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der gesetzlich geregelten Fälle muss vom Verlag schriftlich genehmigt werden.

© 2018 by Verlag Europa-Lehrmittel, Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG, 42781 Haan-Gruiten
<http://www.europa-lehrmittel.de>

Umschlaggestaltung, Satz und Grafiken: Typework Layoutsatz & Grafik GmbH, 86167 Augsburg

Umschlagkonzept: tiff.ang GmbH, 10999 Berlin

Umschlagfoto: © hxdyl-Shutterstock.com

Druck: Medienhaus Plump GmbH, 53619 Rheinbreitbach

Vorwort

Das bewährte **Programm »Versicherungen und Finanzen«** besteht aus umfassenden Lehr- und Lernbüchern, die sich am aktuellen Rahmenlehrplan und der ab August 2014 gültigen teilnovellierten Ausbildungsordnung für den Ausbildungsberuf Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen orientieren.

Das Programm der 7. Auflage ist auf das bei der schriftlichen Prüfung zur Anwendung kommende Bedingungsmerk »**Proximus 4**« ausgerichtet.

Das Programm ist geeignet für den Einsatz

- in der **Ausbildung zum Kaufmann/zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen**,
- im **Studium an Berufsakademien und Fachhochschulen** (aufgrund der vielen Zusatzinformationen),
- als umfassendes **Nachschlagewerk in der Praxis**.

Der vorliegende **Band 1** (7. Auflage) deckt die **Lernfelder 1, 2, 5, 8, 12** und die **Versicherungsaufsicht** ab.

Die in diesem Band behandelten **Lernfelder sind unter folgenden Kapitelüberschriften** dargestellt:

- **Ausbildung und Arbeit**
- **Versicherungsvertrag**
- **Agenturgründung**
- **Agenturbetrieb**
- **Agentursteuerung**
- **Versicherungsaufsicht**

Folgende Merkmale kennzeichnen das Programm »Versicherungen und Finanzen«:

- **Lernsituationen** am Ende jedes Hauptabschnitts
- **Zusätzliche Aufgaben** innerhalb der Lernfelder
- **Hinweise auf Gesetze und Paragraphen** am Rand des Textes
- **Zusatzinformationen im Kleindruck**
- **Lernfeldkompass im vorderen Buchdeckel**
- **Inhalts- und Sachwortverzeichnis**

Im Vergleich zur Voraufgabe (6. Auflage) wurden geändert:

- Neuregelungen im VVG, der VersVermV, dem VAG und der GewO aufgrund der Insurance Distribution Directive (IDD)
- Einarbeitung der Datenschutzvorgaben durch die DSGVO
- Änderungen/Erweiterungen im Rahmen der Versicherungsaufsicht durch das neue VAG
- Änderungen wirtschaftlicher Daten und gesetzlicher Rahmenbedingungen bis Ende Oktober 2018 sind eingearbeitet.

Ihr Feedback ist uns wichtig. Für Anregungen und konstruktive Kritik sind wir jederzeit dankbar. Bitte senden Sie uns diese unter lektorat@europa-lehrmittel.de.

Düsseldorf, November 2018

Autoren und Verlag

Inhaltsverzeichnis

A Ausbildung und Arbeit

1	Ausbildungsberuf Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen	14
1.1	Ziele und Struktur der Ausbildung	14
1.2	Rechtliche Rahmenbedingungen der Berufsausbildung	17
1.2.1	Duales Ausbildungssystem und Berufsbildungsgesetz	18
1.2.2	Ausbildungsordnung für die betriebliche Ausbildung	18
1.2.3	Rahmenlehrplan (bzw. länderspezifischer Lehrplan) für den schulischen Teil der Ausbildung	21
1.2.4	Berufsausbildungsvertrag	22
1.2.5	Jugendarbeitsschutzgesetz	25
1.3	Beruf und lebenslanges Lernen	27
1.3.1	Notwendigkeit der ständigen Fort- und Weiterbildung	27
1.3.2	Betriebliche und überbetriebliche Weiterbildung	28
1.3.3	Spezielle Bildungsangebote für Berufstätige im Versicherungs- und Finanzdienstleistungssektor	29
1.3.4	Bildungsangebote für Neueinsteiger in den Vertrieb	31
2	Arbeitsrecht und Arbeitsvertrag	34
2.1	Rechtsquellen des Arbeitsrechts	34
2.2	Arbeitsvertrag	36
2.2.1	Vertragliche und gesetzliche Rechtsgrundlagen	36
2.2.2	Anbahnung und Inhalt des Arbeitsvertrages	37
2.2.3	Rechtsstellung des Arbeitnehmers	41
2.2.4	Beendigung von Arbeitsverhältnissen	43
2.3	Arbeitszeit und Arbeitsschutz	48
2.3.1	Arbeitsschutz	48
2.3.2	Arbeitszeit	49
2.3.3	Sonstige Schutzgesetze	50
2.4	Durchsetzung ausbildungsrechtlicher und arbeitsrechtlicher Ansprüche	56
2.4.1	Institutionen zur Durchsetzung ausbildungsrechtlicher Ansprüche ..	56
2.4.2	Institutionen zur Durchsetzung arbeitsrechtlicher Ansprüche	56
2.5	Tarifverträge, Tarifautonomie und Sozialpartner	59
2.5.1	Arten, Wirkung und Bedeutung von Tarifverträgen	59
2.5.2	Sozialpartner und Tarifautonomie	61
2.5.3	Tarifverträge in der Versicherungswirtschaft	63
2.6	Mittel zur Durchsetzung tarifrechtlicher Forderungen	65
2.6.1	Tarifverhandlungen und Schlichtung	66
2.6.2	Streik und Aussperrung	66
2.7	Mitwirkung und Mitbestimmung	70
2.7.1	Mitwirkungs- und Mitbestimmungsmöglichkeiten des einzelnen Arbeitnehmers	70
2.7.2	Mitwirkungs- und Mitbestimmungsrechte des Betriebsrats	71
2.7.3	Mitwirkungs- und Mitbestimmungsrechte der Jugend- und Auszubildendenvertretung	74
2.7.4	Betriebsvereinbarung	74
2.7.5	Mitbestimmung der Arbeitnehmer im Aufsichtsrat	75
	Lernsituationen	77

B **Versicherungsvertrag**

1	Rechts- und Geschäftsfähigkeit	83
1.1	Rechtsfähigkeit	83
1.2	Geschäftsfähigkeit	83
1.3	Versicherungsverträge mit Minderjährigen	86
2	Rechtsgrundlagen des Versicherungsvertrages	90
2.1	Gesetzliche Grundlagen	90
2.1.1	Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) und Handelsgesetzbuch (HGB)	90
2.1.2	Versicherungsvertragsgesetz (VVG)	91
2.1.3	Sonstige Gesetze	93
2.2	Vertragliche Grundlagen	94
2.2.1	Formen der Versicherungsbedingungen	94
2.2.1.1	Allgemeine Versicherungsbedingungen als Form der Allgemeinen Geschäftsbedingungen	94
2.2.1.2	Individualvereinbarungen	95
2.2.2	Kontrolle, Inhalt, Auslegung und Änderung von Versicherungsbedingungen	95
3	Abschluss eines Versicherungsvertrages	98
3.1	Willenserklärungen	99
3.1.1	Antrag und Annahme	99
3.1.2	Abschlussfreiheit und Abschlusspflicht	101
3.2	Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflicht des Versicherungsvermittlers	102
3.2.1	Rechtsgrundlagen und Basis der Versicherungsvermittlung	103
3.2.1.1	Gesetzliche Regelungen zum Vertriebsprozess	103
3.2.1.2	Vermittlung durch Versicherungsvertreter und Basis des Vermittlungsprozesses	104
3.2.1.3	Vermittlung durch Versicherungsmakler und Basis des Vermittlungsprozesses	105
3.2.1.4	Informationsverzicht des VN	105
3.2.2	Erstinformationen bei der Kontaktaufnahme	105
3.2.3	Beratungsablauf	106
3.2.3.1	Bedarfsbezogene Beratung	106
3.2.3.2	Produktbezogene Beratung	107
3.2.3.3	Begründung der Produktempfehlung	107
3.2.3.4	Informationen durch den Versicherungsvermittler	107
3.2.3.5	Dokumentation der Beratung	108
3.2.4	Schadenersatzpflicht des Versicherungsvermittlers	111
3.3	Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten des Versicherers	112
3.3.1	Beratung vor Vertragsabschluss	112
3.3.2	Informationspflichten des Versicherers vor Vertragsabschluss	113
3.3.3	Beratung und Informationen nach Vertragsabschluss	116
3.3.4	Besondere Beratungs- und Informationspflichten	117
3.3.4.1	Querverkäufe	117
3.3.4.2	Besondere Pflichten bei Versicherungsanlageprodukten	118
3.3.4.3	Regelungen für Restschuldversicherungen	119
3.4	Vertragserklärung und Widerrufsrecht des Versicherungsnehmers ..	120
3.4.1	Antragsmodell	120
3.4.2	Invitatiomodell	121
3.4.3	Widerruf der Vertragserklärung	122
3.5	Einzelheiten zum Versicherungsantrag	125

3.5.1	Form und Inhalt	125
3.5.2	Willenserklärungen und Bestätigungen im Antrag	127
3.5.3	Bündelung und Kombination von Vertragsformen im Antrag	128
3.6	Antragsannahme	129
3.6.1	Bindefristen	129
3.6.2	Annahme des Antrages	129
3.7	Versicherungsschein (Police)	130
3.7.1	Wesen des Versicherungsscheins	130
3.7.2	Billigungsklausel	131
3.8	Vertragsschluss im Internet (Fernabsatzvertrag)	133
4	Versicherungsbeginn	137
4.1	Beginnarten	137
4.2	Sonderregelungen für den Beginn des Versicherungsschutzes	139
4.2.1	Rückwärtsversicherung	139
4.2.2	Erweiterte Einlösungsklausel	140
4.2.3	Vorläufige Deckungszusage (VDZ)	143
5	Prämienzahlungspflicht und Rechtsfolgen bei Nichtzahlung	151
5.1	Prämienschuld	151
5.2	Rechtzeitigkeit der Prämienzahlung und Tilgung der Prämienschuld	154
5.3	Prämienzahlungsverzug	157
5.3.1	Nichtzahlung der Erstprämie (Erste oder einmalige Prämie)	157
5.3.1.1	Fälligkeit der Erstprämie	157
5.3.1.2	Abgrenzung Erstprämie – Folgeprämie	158
5.3.1.3	Rechtsfolgen bei Nichtzahlung der Erstprämie	158
5.3.2	Nichtzahlung der Folgeprämie	160
5.3.2.1	Fälligkeit einer Folgeprämie	160
5.3.2.2	Verzug	161
6	Obliegenheiten des Versicherungsnehmers	170
6.1	Überblick und Abgrenzung	170
6.1.1	Wesen von Obliegenheiten	170
6.1.2	Einteilung der Obliegenheiten	171
6.2	Vorvertragliche Anzeigepflicht	171
6.2.1	Inhalt und Zeitpunkt der vorvertraglichen Anzeigepflicht	171
6.2.2	Ausfüllen des Antrages durch den Vermittlungsagenten	173
6.2.3	Verletzungsfolgen nach VVG	174
6.3	Obliegenheitsverletzung durch Verhalten eines Dritten	180
7	Möglichkeiten der Vertragsbeendigung	185
7.1	Zeitablauf	185
7.2	Kündigung	185
7.2.1	Allgemeine Grundsätze	185
7.2.2	Ordentliche Kündigung	186
7.2.3	Außerordentliche Kündigung	187
7.3	Rücktritt und Anfechtung	188
7.3.1	Allgemeine Grundsätze	188
7.3.2	Anlässe für Rücktritt und Anfechtung	188
7.3.3	Prämienanspruch des Versicherers	188
7.4	Sonstige Beendigungsgründe	189
8	Datenschutz	191
8.1	Bedeutung und Rechtsgrundlagen	191

8.2	Rechte des Betroffenen	196
8.3	Organisation des Datenschutzes	197
8.4	Organisation des Datensicherheit	199
8.5	Gründe der Datensicherung	199
8.6	Regelungen für Auftragsverarbeiter	199
8.7	Schadensersatz und Organhaftung	200
	Lernsituationen	202

C **Agenturgründung**

1	Gründung und Aufgaben einer Versicherungsagentur	208
1.1	Vorbetrachtung: Vertriebswege der Versicherungsbranche	208
1.1.1	Versicherungsvertreter	209
1.1.2	Angestellte des Versicherers im Außendienst	212
1.1.3	Versicherungsmakler	213
1.1.4	Direktvertrieb	216
1.1.5	Strukturvertrieb	217
1.1.6	Produktakzessorische Vermittler und Annexvermittler	217
1.1.7	Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit	218
1.1.8	Exkurs: Versicherungsberater	218
1.2	Erlaubnis und Registrierungspflicht für Versicherungsvermittler und Versicherungsberater	222
1.2.1	Gewerbliche Versicherungsvermittler und Versicherungsberater	222
1.2.2	Erlaubnisverfahren und Registrierungspflicht	223
1.3	Versicherungsvertrieb und Besonderheiten der Versicherungsvermittlung	225
1.3.1	Merkmale der Vertriebstätigkeit	225
1.3.2	Zusammenarbeit zwischen Vermittlern und Versicherungsunternehmen	225
1.3.3	Provisionsabgabeverbot	226
1.3.4	Vermittlung von Nettopolicen	226
1.3.5	Vertrieb über Websites und Ratschläge durch Robo-advice	226
1.3.6	Weiterbildung von Versicherungsvermittlern und Versicherungsberatern	227
1.3.7	Verantwortung für Beschäftigte beim Versicherungsvermittler	227
1.3.8	Wohlverhaltensregeln	228
1.4	Schritte in die Selbstständigkeit	228
1.4.1	Beratung und Unternehmenskonzept	229
1.4.2	Wege zum eigenen Unternehmen	230
1.4.3	Wahl der Rechtsform	230
1.4.4	Kapitalbedarf und Finanzierung	230
1.5	Rechtsformen der Agentur	231
1.5.1	Einzelunternehmung	231
1.5.2	Offene Handelsgesellschaft (OHG)	232
1.5.3	Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	236
1.6	Agenturvertrag	244
1.6.1	Aufgaben einer Versicherungsagentur	248
1.6.2	Rechte und Pflichten aus einem Agenturverhältnis	249
1.6.3	Aufhebung des Agenturvertrages	253
2	Rechtsformen der Versicherungsunternehmen	256
2.1	Aktiengesellschaft (AG)	256

2.2	Europäische Gesellschaft (SE)	262
2.3	Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit (VVaG)	264
2.4	Öffentlich-rechtliche Versicherungsunternehmen	266
3	Verbände und Gemeinschaftseinrichtungen der Versicherungswirtschaft	269
3.1	Verbände der Versicherer	269
3.1.1	Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) ..	269
3.1.2	Verband der privaten Krankenversicherer e.V. (PKV-Verband)	270
3.1.3	Sonstige Verbände	270
3.2	Gemeinschaftseinrichtungen und Sonstige Einrichtungen	271
3.3	Exkurs: Wettbewerbsrichtlinien der Verbände	274
3.3.1	Allgemeiner Teil	274
3.3.2	Besonderer Teil	275
3.3.3	Schlussbestimmungen	275
3.4	Exkurs 2: Verhaltenskodex für den Vertrieb von Versicherungs- produkten	275
4	Abschluss und Erfüllung von Verträgen	277
4.1	Willenserklärungen als Basis des Rechtsgeschäftes	278
4.1.1	Rechts- und Geschäftsfähigkeit	278
4.1.2	Formen der Willenserklärung	279
4.1.3	Zeitpunkt der Rechtswirksamkeit einer Willenserklärung	280
4.2	Arten von Rechtsgeschäften und Nichtigkeitsgründe	281
4.2.1	Einseitige und zwei- bzw. mehrseitige Rechtsgeschäfte	281
4.2.2	Nichtigkeit von Willenserklärung und Rechtsgeschäft	282
4.2.3	Nichtigkeit des Rechtsgeschäftes durch Anfechtung der Willenserklärung	283
4.3	Vertragsfreiheit, Form der Rechtsgeschäfte, Rechtsobjekte	287
4.3.1	Grundsatz der Vertragsfreiheit	287
4.3.2	Formvorschriften	288
4.3.3	Sachen und Rechte als Rechtsobjekte	289
4.4	Eigentum und Eigentumsübertragung	290
4.4.1	Eigentum und Besitz	290
4.4.2	Übertragung des Eigentums	291
4.4.3	Eigentumsvorbehalt	292
4.4.4	Gutgläubiger Eigentumserwerb	293
4.5	Ausgewählte Vertragsarten	295
4.6	Verpflichtungs- und Erfüllungsgeschäft beim Kaufvertrag	297
4.6.1	Begriffliche Klärungen und Vorbemerkungen	297
4.6.2	Möglichkeiten der Anbahnung eines Kaufvertrages	298
4.6.3	Zustandekommen und inhaltliche Bestimmung des Verpflichtungsgeschäftes	299
4.6.3.1	Antrag	299
4.6.3.2	Angebot und Bestellung	301
4.6.3.3	Inhalt des Kaufvertrages	301
4.6.3.4	Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)	303
4.6.3.5	Vertragsabschluss bei Angebot oder Bestellung und mögliche Verzögerungen	304
4.6.4	Erfüllung durch den Verkäufer und den Käufer (Erfüllungsgeschäft) .	306
4.6.5	Besonderheiten bei Kaufverträgen mit Verbrauchern	308
4.6.5.1	Übersicht	308
4.6.5.2	Außerhalb von Geschäftsräumen geschlossene Verträge und Fernabsatzverträge	309

4.7	Vertragsstörungen bei der Erfüllung von Verbrauchsgüterkaufverträgen	312
4.7.1	Schlechtleistung	313
4.7.1.1	Mängelarten	313
4.7.1.2	Beweislast	314
4.7.1.3	Rechte des Käufers bei Schlechtleistung	315
4.7.2	Nicht rechtzeitige Lieferung und Lieferungsverzug	318
4.7.3	Nicht rechtzeitige Zahlung und Zahlungsverzug	319
4.7.4	Annahmeverzug	321
4.8	Verjährung	323
5	Finanzierung	326
5.1	Arten der Finanzierung	326
5.1.1	Außen- und Innenfinanzierung	326
5.1.2	Eigen- und Fremdfinanzierung	327
5.2	Kredite und Sicherheiten	331
5.2.1	Kreditarten	331
5.2.2	Kreditsicherungen	332
5.2.2.1	Verstärkte Personalkredite	332
5.2.2.2	Realkredite	334
	Lernsituationen	340

D Agenturbetrieb

1	Marketing	347
1.1	Bedeutung des Marketings	347
1.2	Marktforschung	348
1.3	Marketinginstrumente	348
1.3.1	Produkt- und Preispolitik	349
1.3.2	Vertriebspolitik (Distributionspolitik)	350
1.3.3	Kundendienstpolitik	351
1.3.4	Kommunikationspolitik	352
1.3.5	Verkaufsförderung	352
1.3.6	Marketing-Mix	354
2	Personalwirtschaft	356
2.1	Personalbedarfsplanung	356
2.2	Personalbeschaffung	356
2.2.1	Interne Personalbeschaffung	357
2.2.2	Externe Personalbeschaffung	357
2.2.3	Personalbeschaffungswege im Vergleich	358
2.3	Personaleinsatz	359
2.3.1	Corporate Identity und Human Relations	359
2.3.2	Bestimmungsfaktoren menschlicher Leistung	359
2.3.3	Führungsstile	359
3	Notwendigkeiten und Wirkungen von Vollmachten	362
3.1	Handlungsvollmacht	362
3.2	Prokura	363
3.3	Vollmachten des Versicherungsvertreters nach den Bestimmungen des VVG	366
3.3.1	Vollmachten eines Vermittlungsvertreters	366
3.3.2	Vollmachten eines Abschlussvertreters	368

3.3.3	Kenntnis gefahrenerheblicher Umstände (Wissenszurechnung)	370
3.3.4	Haftung des Versicherers für Vertretertätigkeit	371
3.3.5	Haftung des Versicherungsvertreters	372
4	Rechnungslegung der Agentur	374
4.1	Funktion und Gliederung des Rechnungswesens	374
4.1.1	Aufgaben betrieblichen Rechnungswesens	374
4.1.2	Bestandteile des Rechnungswesens	375
4.2	Gesetzliche Grundlagen der Buchführung	377
4.2.1	Buchführungspflicht	377
4.2.2	Vorschriften zur Buchführung und zum Jahresabschluss	378
4.2.3	Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung (GoB)	380
4.2.4	Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff (GoBD)	380
4.2.5	Verletzung der Rechtsvorschriften	381
4.3	Inventur, Inventar und Bilanz	383
4.3.1	Inventur	383
4.3.2	Inventar	384
4.3.3	Bilanz	387
4.4	Bestandsbuchungen und Kontenabschluss	391
4.4.1	Eröffnungsbilanz und Konteneröffnung	392
4.4.2	Buchen auf Bestandskonten bei Bestandsveränderungen	394
4.4.3	Abschluss der Bestandskonten	398
4.5	Erfolgsbuchungen und Erfolgsermittlung	403
4.5.1	Veränderung des Eigenkapitals durch Aufwendungen und Erträge	403
4.5.2	Buchen von Erträgen und Aufwendungen auf Erfolgskonten	405
4.5.3	Erfolgsermittlung auf dem Gewinn- und Verlustkonto	410
4.5.4	Neutrale Erfolgsbuchungen im Zusammenhang mit einer Immobilie	411
4.6	Privatkonto	415
4.6.1	Privatentnahmen	415
4.6.2	Privateinlagen	416
4.7	Korrekturbuchungen	418
4.7.1	Fehlerursachen	418
4.7.2	Korrekturbuchung am Beispiel einer Kassendifferenz	419
5	Abrechnungsverkehr zwischen Versicherungsagentur und Direktion	423
5.1	Provisionsabrechnung	423
5.1.1	Abrechnungsverfahren für die Provision	423
5.1.2	Provisionsbuchungen in der Agentur	424
5.1.3	Provisionsabrechnung mit einem Untervertreter	428
5.2	Schadenregulierung durch die Agentur und Abrechnung mit der Direktion	434
6	Personalaufwendungen	442
6.1	Tarifvertragliche Leistungen	443
6.2	Berechnung der Gehaltsabzüge	444
6.2.1	Steuerliche Abzüge	444
6.2.2	Sozialabgaben	447
6.2.3	Vermögenswirksame Leistungen	450
6.3	Buchen der Personalaufwendungen	452
6.4	Gehaltsvorschuss	454
7	Vorbereitung des Jahresabschlusses	461

7.1	Notwendigkeit vorbereitender Abschlussbuchungen	461
7.2	Abschreibungen auf Anlagen	461
7.2.1	Wesen der Abschreibung	462
7.2.1.1	Wertminderungen	462
7.2.1.2	Gesetzliche Vorschriften zur Abschreibung	462
7.2.2	Planmäßige Abschreibung von Anlagegütern	462
7.2.2.1	Anschaffungskosten als Ausgangsbasis für die Abschreibung	462
7.2.2.2	Abschreibungsplan	463
7.2.2.3	Lineare Abschreibung (Abschreibung in gleich bleibenden Beträgen)	464
7.2.2.4	Buchung der planmäßigen Abschreibungen	465
7.2.2.5	Verkauf eines planmäßig abgeschriebenem Wirtschaftsgutes des Anlagevermögens	466
7.2.3	Abschreibung auf Geringwertige Wirtschaftsgüter	469
7.2.3.1	Abschreibung von Wirtschaftsgütern mit Anschaffungskosten bis 250,00 € nach § 6 Abs. 2 a Satz 4 EStG	470
7.2.3.2	Abschreibung von Wirtschaftsgütern mit Anschaffungskosten über 250,00 € bis 800,00 € nach § 6 Abs. 2 Satz 1 EStG	471
7.2.3.3	Abschreibung von Wirtschaftsgütern mit Anschaffungskosten über 250,00 € bis 1 000,00 € nach § 6 Abs. 2 a Satz 1 EStG	472
7.2.4	Betriebswirtschaftliche Auswirkungen der Abschreibung	473
7.3	Periodengerechte Erfolgsermittlung durch Rechnungsabgrenzung ..	480
7.3.1	Notwendigkeit zeitlicher Abgrenzungen	480
7.3.2	Transitorische Posten der Rechnungsabgrenzung	480
7.3.3	Antizipative Posten der Rechnungsabgrenzung	484
7.4	Periodengerechte Erfolgsermittlung durch Bildung von Rückstellungen	491
8	Abschluss der Geschäftsbuchführung und Interpretation der Ergebnisse	495
8.1	Jahresabschluss	495
8.1.1	Grundlegende Betrachtung zum Kontenabschluss	495
8.1.2	Gesamtdarstellung von der Konteneröffnung bis zum Kontenabschluss an einem kurz gefassten Geschäftsgang	496
8.2	Materielle Maßgeblichkeit der Handelsbilanz für die Steuerbilanz ..	501
8.3	Interpretation des Jahresabschlusses	505
8.3.1	Bilanzzeitvergleich	505
8.3.2	Kennzahlen anhand der Bilanz	505
8.3.3	Beurteilung des Gesamterfolges	505
	Lernsituationen	507

E Agentursteuerung

1	Kosten- und Leistungsrechnung (KLR)	511
1.1	Merkmale der Kosten- und Leistungsrechnung (Betriebsbuchhaltung)	511
1.1.1	Unterschiede zwischen der Betriebsbuchhaltung und der Finanzbuchhaltung	511
1.1.2	Aufbau und Zeitbezug der Kosten- und Leistungsrechnung	512
1.2	Kostenartenrechnung	513
1.2.1	Vom Unternehmensergebnis lt. GuV zum Betriebsergebnis lt. KLR in drei Schritten	513
1.2.2	Schritt 1: Sachliche Abgrenzung der Aufwendungen und Erträge	514
1.2.3	Schritt 2: Ermittlung der Kosten und Leistungen in einer Agentur für Versicherungen und Finanzen	518

1.2.3.1	Kostenarten	519
1.2.3.2	Leistungsarten	526
1.2.4	Schritt 3: Ermittlung des Betriebsergebnisses	527
1.2.5	Ergänzende Informationen	538
1.2.5.1	Definitionen zu Ausgabe, Aufwand und Kosten	538
1.2.5.2	Definitionen zu Einnahme, Ertrag und Leistung bzw. Erlös	539
1.2.5.3	Vergleich von Finanz- und Betriebsbuchhaltung	541
1.2.6	Gliederung nach Kostenarten	541
1.2.6.1	Gliederung nach der Kostengruppe	541
1.2.6.2	Gliederung nach der Zurechenbarkeit	541
1.2.6.3	Gliederung nach dem Beschäftigungsgrad	542
1.2.6.4	Ergänzende Informationen	546
1.3	Kostenstellenrechnung	549
1.3.1	Vorbetrachtung	549
1.3.2	Kostenstellenrechnung in drei Schritten	549
1.4	Kostenträgerrechnung	555
1.5	Deckungsbeitragsrechnung	559
1.5.1	Wesen der Deckungsbeitragsrechnung	559
1.5.2	Berechnung des Deckungsbeitrages	559
2	Controlling	562
2.1	Wesen des Controllings	562
2.2	Strategisches und operatives Controlling	563
2.3	Externe Controllinginstrumente für Versicherungsagenturen	564
2.3.1	Ergebnisrechnung	564
2.3.2	Betriebsvergleich	564
3	Controlling anhand statistischer Kennzahlen	565
3.1	Verhältniszahlen als statistische Maßzahlen	565
3.2	Grafische Darstellung statistischer Daten	567
3.3	Bedeutende Kennzahlen einer Agentur für Versicherungen und Finanzen	571
3.3.1	Bilanzkennzahlen	571
3.3.2	Kennzahlen unter Einbezug der Gewinn- und Verlustrechnung	574
3.3.3	Abschlussquote, Stornoquote und Zuwachsrate an Beitrag bzw. Versicherungssumme	577
3.3.4	Schadenquote	580
3.3.5	Verwaltungskostenquote	580
	Lernsituationen	584

F **Versicherungsaufsicht**

1	Versicherungsaufsicht als Bestandteil der Finanzdienstleistungsaufsicht	588
1.1	Aufsichtsbereiche der Finanzdienstleistungsaufsicht	588
1.2	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) als Aufsichtsbehörde	588
1.3	Ziele der Finanzdienstleistungsaufsicht	589
2	Notwendigkeit der Modernisierung des Aufsichtsrechts	590
3	Gründe und Zweck der staatlichen Versicherungsaufsicht	591
3.1	Besonderheiten der Versicherungswirtschaft	591

3.2	Träger und Zuständigkeiten	591
4	Aufgaben der Aufsichtsbehörde	595
4.1	Zulassung zum Versicherungsbetrieb	595
4.2	Laufende Beaufsichtigung	597
4.3	Besondere Regelungen	599
5	Sondervergütungs- und Provisionsabgabeverbot	603

Anhang: Kaufmännisches Rechnen

1	Dreisatzrechnen	605
2	Verteilungsrechnen	608
2.1	Einfache Verteilung	608
2.2	Verteilung unter Berücksichtigung von Vorauszahlungen und Sonderzahlungen	609
3	Prozent- und Promillerechnen	612
3.1	Prozent- und Promillewert	612
3.2	Prozent- und Promillesatz	613
3.3	Grundwert	614
3.4	Vermehrter Grundwert (Prozentrechnung auf hundert)	615
3.5	Verminderter Grundwert (Prozentrechnung im Hundert)	616
4	Zinsrechnen	620
4.1	Berechnung der Zinsen	620
4.2	Berechnung von Zinssatz, Tagen und Kapital	623
	Abkürzungsverzeichnis	626
	Sachwortverzeichnis	629

A Ausbildung und Arbeit

1 Ausbildungsberuf Kaufmann/ Kauffrau für Versicherungen und Finanzen

1.1 Ziele und Struktur der Ausbildung

Beispiel: Stellenausschreibung für einen Ausbildungsplatz

Proximus
Bezirksdirektion Düsseldorf

Ausbildungsangebot

Ausbildungsberuf Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen

Unser Unternehmen

Die Proximus Versicherung AG ist 1951 aus der Dresdner Feuerversicherung AG (von 1885) entstanden und hat sich im Laufe der Jahre durch Übernahme weiterer Versicherungszweige zu einem bedeutenden Kompositversicherer entwickelt. In jüngerer Zeit folgte auch das Bausparkassengeschäft sowie die Gründung weiterer Gesellschaften in Belgien, Dänemark, Frankreich, Grossbritannien, Niederlande und Polen.

Mit den Gründungen der Proximus Invest GmbH (1998), der Proximus Kreditversicherung AG (2008) und der Proximus Vertriebs-GmbH (2014) umfasst das Dienstleistungsangebot jetzt auch den Bereich Finanzen.

Der Zuständigkeitsbereich der Proximus Bezirksdirektion Düsseldorf umfasst die Städte Düsseldorf und Krefeld sowie den Rhein-Kreis Neuss und den Kreis Mettmann. In der Bezirksdirektion sind 175 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, davon 22 Auszubildende, tätig.

63 selbstständige Handelsvertreter im Tätigkeitsgebiet der Bezirksdirektion vermitteln ausschliesslich für die Proximus Versicherungsgesellschaften.

Zu 14 Maklern und Mehrfachvermittlern bestehen Geschäftsbeziehungen.

Ihre Ausbildung bei der Proximus Bezirksdirektion

- Sie lernen, mit den Versicherten sowie unseren Vertriebspartnern, telefonisch, schriftlich und persönlich zu kommunizieren und deren Anliegen kundenorientiert zu bearbeiten
- Wir zeigen Ihnen, wie man professionelle Vertriebsanrufe und -gespräche gestaltet, Angebote erstellt, Risiken einschätzt und Versicherungstarife kalkuliert
- Sie nehmen an Azubi-Seminaren und Angeboten zur Prüfungsvorbereitung teil

Das bringen Sie mit:

- Fachabitur/Abitur mit einem Notendurchschnitt von mindestens 3,0
- Alternativ einen sehr guten Realschulabschluss
- Die Freude, Menschen telefonisch und persönlich zu beraten und Lösungen aufzuzeigen
- Kommunikationsstärke sowie eine sehr gute mündliche und schriftliche Ausdrucksweise
- Sie möchten gerne in einem engagierten Service-Team arbeiten

Das bieten wir Ihnen:

- Gleitzeit sowie zahlreiche Sport- und Gesundheitsangebote, Zuschuss zum Jobticket
- Gute Übernahmechancen und vielseitige Karriereperspektiven in der Kundenberatung
- Offene, ehrliche und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Kolleginnen/Kollegen und Ausbildern

Durchführungswege der Ausbildung:

- Regelmäßig findet die Ausbildung als **Vollzeitausbildung** statt
- Unter bestimmten Voraussetzungen kann auch eine **Teilzeitausbildung** vereinbart werden
- Überdurchschnittlich motivierten und leistungsbereiten Bewerberinnen und Bewerbern mit Allgemeiner Hochschulreife oder Fachhochschulreife bieten wir auch die Möglichkeit des ausbildungsintegrierten Studiums (**Duales Studium**, das zum Berufsabschluss und Hochschulabschluss führt)

Informationen zur Bewerbung:

Gehen Sie jetzt den ersten Schritt in Ihre berufliche Zukunft und bewerben Sie sich – bitte ausschließlich umweltfreundlich online über unser Formular oder per E-Mail!

Ansprechpartner:

Proximus Bezirksdirektion
Helmut Schwager
0211 333030
helmut.schwager@proximus.de

a) Merkmale des Berufsbildes und Ziele der Ausbildung

Das Berufsbild Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen in seiner jetzigen Form berücksichtigt die Veränderungen der rechtlichen, technischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

Der anspruchsvolle Kunde hat nicht nur den Preis für das Produkt, sondern auch dessen Qualität im Vergleich zu Mitbewerbern im Auge. Der Kundenbedarf muss deshalb bei einer Beratung gründlich analysiert und die Vorteile des angebotenen Produkts für die Bedarfsdeckung herausgearbeitet werden. Neugewinnung von Kunden, aber auch das Erhalten der Kundenbeziehung stehen im Mittelpunkt des Handelns. Neben der Beratung werden deshalb weitere Dienstleistungen für den Kunden, z. B. Vertragsänderungen oder Schadenaufnahme und -regulierung am »point of sale« erbracht, also

von der Vertriebseinheit (z. B. Versicherungsagentur), die den Vertrag mit dem Kunden geschlossen hat. Das führt zu einem größeren Bedarf an qualifizierten Mitarbeitern in den Vertriebseinheiten.

Für die finanzielle Vorsorge (z. B. Altersvorsorge) ist eine Beratung sinnvoll, die sich nicht nur auf die versicherungstechnischen Möglichkeiten beschränkt, sondern auch andere Finanzprodukte einbezieht. Deshalb hat sich das ehemalige Berufsbild »Versicherungskaufmann/-kauffrau« in »Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen« gewandelt.

Um den Anforderungen des Berufes zu genügen sind im Wesentlichen folgende **Kompetenzbereiche** als Ziele der Ausbildung angesprochen:

- **Verkaufskompetenz**
 - Fähigkeit, die Kundensituation und -daten systematisch zu analysieren
 - Ausgeprägte Verkaufstechniken, wie z. B. Terminierung, Gesprächsführung, Abschlusstechnik
 - Beherrschung standardisierter Verkaufsgespräche
- **Servicekompetenz**
 - Direktpolizierung, Kundendatenpflege, Sofortschadenregulierung
 - Herstellung langfristiger Kundenbindungen
- **Produktwissen**
 - Spartenübergreifendes Produktwissen inkl. Finanzdienstleistungen
 - Überblick über Fremdprodukte
- **Technikkompetenz**
 - Beherrschung von Kundenverwaltungsprogrammen, Angebots- und Dokumentationsprogrammen
 - Kundenorientierte Anwendung neuer Medien und Kommunikationsmittel
- **Allgemeinwissen**
 - Betriebswirtschaftliche Zusammenhänge
 - Unternehmens- und Produkt-Ratings
 - Kundenorientierte Argumentation zu unterschiedlichen Rechtsformen
- **Übergreifende Einstellungen und Verhalten**
 - Hohe Selbstständigkeit
 - Eigeninitiative
 - Bereitschaft zu selbstgesteuertem und permanentem Lernen

b) Struktur der Ausbildung

Bei der Ausbildung der Kaufleute für Versicherungen und Finanzen kann zwischen zwei Fachrichtungen gewählt werden:

- Fachrichtung Versicherung
- Fachrichtung Finanzberatung

In der Regelausbildungszeit von drei Jahren werden in den ersten beiden Ausbildungsjahren wichtige **Kernqualifikationen** erworben, die für beide Fachrichtungen gleich sind. Im dritten Ausbildungsjahr sind die Ausbildungsinhalte dann spezifisch auf die **gewählte Fachrichtung** ausgerichtet. Dazu zählen ein **Pflichtbereich** sowie zwei **Wahlqualifikationseinheiten**, für die man sich entscheiden kann.

Die nachstehende Grafik liefert einen Überblick zur Ausbildung in der jeweiligen Fachrichtung:

Fachrichtung Versicherung						Fachrichtung Finanzberatung			
Wahlbereich	2 aus 8	Steuerung und Verkaufsförderung in der Vertriebseinheit		Vertrieb von Versicherungsprodukten für Gewerbekunden		Optimierung von Finanzproduktbeständen der Kunden	Finanzierungsberatung von gewerblichen Kunden	2 aus 4	Wahlbereich
		Optimierung von Kundenbeziehungen & Versicherungsbeständen		Schadenservice und Leistungsmanagement					
		Vertrieb von Produkten der bAV	Marketing	Risiko-management	Kundengewinnung & Bestandsausbau		Private Immobilienfinanzierung und Versicherungen		
Pflichtbereich	Schaden- und Leistungsbearbeitung					Anlage in Finanzprodukte			Pflichtbereich
Kernqualifikation	Bestandskundenmanagement								
	Kundenberatung und Verkauf								
	Versicherungs- und Finanzprodukte								
	Arbeitsgestaltung, kaufmännische Steuerung und Kontrolle								
	Der Ausbildungsbetrieb								

Internetquelle: https://www.bwv.de/fileadmin/user_upload/BWV/Allgemein_BWV_Verband/Qualifikationen/Kaufmann_VF/2014_Strukturmodell_KVF_farbig.pdf

1.2 Rechtliche Rahmenbedingungen der Berufsausbildung

Übersicht: Rahmenbedingungen der Berufsausbildung

Duales System der Berufsausbildung

Lernort
Betrieb

Lernort
Berufsschule

Rechtsgrundlagen

- Berufsbildungsgesetz
- Verordnung über die Berufsausbildung »Kaufmann/ Kauffrau für Versicherungen und Finanzen«
 - Ausbildungsordnung
 - Ausbildungsrahmenplan
- Ausbildungsvertrag
- Jugendarbeitsschutzgesetz
- Schulgesetze
- Rahmenlehrplan oder
- Lehrplan des jeweiligen Bundeslandes

1.2.1 Duales Ausbildungssystem und Berufsbildungsgesetz

In Deutschland kennt man die **duale Berufsausbildung** (lat. duo = zwei). Das System der dualen Berufsausbildung ist im **Berufsbildungsgesetz (BBiG)** geregelt.

Unter der **dualen Berufsausbildung** versteht man die **Ausbildung an den zwei Lernorten Betrieb und Berufsschule**.

a) Lernort Betrieb

Der Betrieb bildet, auf das jeweilige Unternehmen bezogen, betriebspraktisch aus. Dabei sind die **Ausbildungsordnung** (vgl. A 1.2.2) und der **Rahmenlehrplan** (vgl. A 1.2.3) sowie die Vorschriften des BBiG zu beachten, damit eine einheitliche Berufsausbildung gewährleistet ist.

BBiG
§§ 27 f.,
§ 30, § 32

Nach dem Berufsbildungsgesetz erhält derjenige Betrieb, der sachlich für eine bestimmte Ausbildung geeignet ist und auch einen **persönlich und fachlich geeigneten Ausbilder** dafür einsetzen kann, die Erlaubnis zur Berufsausbildung im dualen System. Die Entscheidung darüber trifft die **zuständige Stelle**, z. B. die Industrie- und Handelskammer (IHK).

Um die betriebliche Ausbildung zu fördern, bieten die Kammern interessierten Angestellten Lehrgänge an, die mit der Ausbildereignungsprüfung abgeschlossen werden können. Heute dürfen im Allgemeinen nur solche Personen ausbilden, die eine Ausbildereignungsprüfung, eine Meisterprüfung oder ein entsprechendes Examen an einer Hochschule oder Berufsakademie bzw. Dualen Hochschule abgelegt haben.

b) Lernort Berufsschule

Die Berufsschule nimmt den schulischen Teil der Berufsausbildung wahr. In Deutschland haben die Länder nach dem Grundgesetz die Kulturhoheit. Die Bundesländer sind deshalb berechtigt, eigene Lehrpläne zu entwickeln. Damit der schulische Teil der Berufsausbildung in den Bundesländern möglichst einheitlich verläuft, hat die Ständige Konferenz der Kultusminister und -senatoren (KMK) einen **Rahmenlehrplan** (vgl. A 1.2.3) für den berufsbezogenen Unterricht der Berufsschule beschlossen, der auch mit der Ausbildungsordnung abgestimmt ist. Die Länder können diesen Rahmenlehrplan unmittelbar übernehmen oder in eigene Lehrpläne einarbeiten.

1.2.2 Ausbildungsordnung für die betriebliche Ausbildung

Die Verordnung über die Berufsausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen/zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen geht auf § 5 BBiG zurück und wird kurz als **Ausbildungsordnung** bezeichnet. Sie wurde im Jahr 2014 durch eine sog. **Änderungsverordnung** aktualisiert.

In der so aktualisierten und heute gültigen Fassung der Ausbildungsordnung sind u. a. geregelt:

- die **Bezeichnung des Ausbildungsberufes**, der staatlich anerkannt wird,
- die **Ausbildungsdauer**; sie soll nicht mehr als drei und nicht weniger als zwei Jahre betragen,
- die beruflichen Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten, die mindestens Gegenstand der Berufsausbildung sind (**Ausbildungsberufsbild**),
- eine Anleitung zur sachlichen und zeitlichen Gliederung der Vermittlung der beruflichen Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (**Ausbildungsrahmenplan**),
- die Prüfungsanforderungen.