



Qualifikationsprofil Ausbildung

Young Insurance Professional VBV



Autor	VBV/AFA /MH
Version	01
Datum	31.03.2026

Inhaltsverzeichnis

1	Berufsbild.....	3
1.1	Berufsausbildung YIP	3
2	Wichtigste Handlungskompetenzen	6
3	Berufsausübung.....	7
4	Bedeutung des Berufes für Gesellschaft, Wirtschaft, Umwelt und Kultur	7
5	Übersicht der möglichen Handlungskompetenzen	8
6	Anforderungsniveau	9
6.1	Handlungskompetenzen, Arbeitssituationen und Leistungsziele	9
7	Haltungen (transversale Kompetenzen).....	14
8	Fachkompetenzen (Entwurf, in Überarbeitung).....	15
8.1	Allgemeine Fachkenntnisse	15
8.1.1	Versicherungswirtschaft	15
8.1.2	Rechtskenntnisse.....	15
8.2	Fachkenntnisse Nichtleben	16
8.2.1	Sach- und Vermögensversicherung	16
8.2.2	Personenversicherungen.....	17
8.3	Fachkenntnisse für das Profil «Leben».....	18
8.3.1	Rechtskenntnisse.....	18
8.3.2	Personen- und Sozialversicherungen	18
8.3.3	Steuern.....	19
8.3.4	Wohneigentum	20
8.4	Fachkenntnisse für das Profil Krankenzusatzversicherung	20
8.4.1	Kranken- und Unfallversicherung.....	20

1 Berufsbild

1.1 Berufsausbildung YIP

Das Einstiegsprogramm Young Insurance Professional (YIP) VBV bietet Absolventinnen und Absolventen mit Maturitätszeugnis und Kaufleuten aus anderen Branchen einen idealen Einstieg in die vielseitige Welt der Versicherungen. Das Programm richtet sich an motivierte Nachwuchstalente, die ihre berufliche Zukunft in der Versicherungsbranche gestalten möchten.

In der YIP-Ausbildung wird eine interessante Verbindung zwischen einer praxisnahen Ausbildung im Unternehmen und einer strukturierten, modernen Schulung beim Ausbildungsanbieter angeboten. Im Zentrum stehen versicherungsspezifisches Fachwissen sowie Kompetenzen in Beratung und Verkauf.

Mit dem erfolgreichen Abschluss des Einstiegsprogramms erwerben die Teilnehmenden zentrale Handlungskompetenzen, die den Einstieg in die Berufspraxis erleichtern. Nach der ersten Phase im Berufsalltag eröffnet das Programm gezielt Perspektiven für weiterführende Bildungswege – etwa Fachausweis Versicherung, oder gegebenenfalls Fachhochschule oder Universität.

Nachfolgend ein Überblick über die auszubildenden Handlungsfelder mit den dazugehörigen Lerninhalten:

Handlungsfelder/ Circles	Lerninhalte	Dauer (Tage)	Profile		
			Nichtle- ben	Leben	Kranken- zusatz
Kickoff	Aufbau Ausbildung, Start (1/2 Tag), Einführung Transfer- aufträge	0.5	X		
Basis I / II	Recht / Wirtschaft	1.5	X		
Haushalt I / II	Hausrat / Privathaftpflicht / Wertsachen / Cyberversiche- rung	2	X		
Fahrzeug	Motorfahrzeughaftpflicht, Kasko- und Insassenunfall	1	X		
Reisen	Annulations-, Reiseassistance-, Fahrzeugassistance, Rei- segepäck	0.5	X		
Rechtsstreitigkeiten	Privat, Verkehr und Betriebsrechtsschutz	0.5	X		
Wohneigentum	Gebäudesach- und Haftpflichtversicherungen	1	X	X	
KMU I / II	Geschäftssach-, Vermögens- und Personenversicherun- gen	2	X	X	
Gesundheit	Funktion und Leistungen der Obligatorischen Kranken- pflege- und Zusatzversicherungen	1.5			X

Handlungsfelder/ Circles	Lerninhalte	Dauer (Tage)	Profile		
			Nichtle- ben	Leben	Kranken- zusatz
Basis Vorsorge I / II	Aufbau des 3 Säulensystems	1.5			X
Pensionierung I / II	Altersleistungen Sozialversicherungen und BVG, Versicherungsprodukte Privatversicherungen inkl. qualifizierte Lebensversicherungen etc.	1.5		X	
Wohneigentum Finanzierung	Finanzierungsregeln für Erwerb von Wohneigentum, Finanzierung durch Vorbezug/Verpfändung 2. und 3. Säule	1		X	
Einkommenssicherung I - Tod	Leistungen Sozial- und Privatversicherungen, Gesetzliche Rahmenbedingungen, etc.	1		X	
Einkommenssicherung II - Invalidität	Leistungen Sozial- und Privatversicherungen, Gesetzliche Rahmenbedingungen	1		X	
Vorsorgelösungen	Interpretation von Vorsorgeanalysen und Erarbeitung der dazu gehörenden Versicherungslösungen.	0.5		X	
Total Tage		17	9	6.5	1.5

2 Wichtigste Handlungskompetenzen

Wer in der Versicherungs- und Dienstleistungsbranche durchstarten will, braucht mehr als nur theoretisches Wissen. Gefragt sind junge Menschen, die Teamspirit leben, sich dienstleistungsorientiert verhalten und bereit sind, Verantwortung zu übernehmen.

In der Ausbildung werden zentrale Handlungskompetenzen vermittelt, die den Einstieg in die Berufswelt erleichtern und Perspektiven für die Zukunft eröffnen. **Dazu können gehören:**

- Kundenkontakt gestalten – ob physisch, telefonisch oder digital: Professionelles Auftreten und empathische Kommunikation sind entscheidend.
- Kundenanliegen und -anfragen entgegennehmen und weiterleiten – lösungsorientiert und unter Berücksichtigung regulatorischer Vorgaben.
- Beratungsgespräche vorbereiten und führen – insbesondere auf digitalen Kanälen, mit dem nötigen Feingefühl für Einwände und Reklamationen.
- Beziehungen aufbauen und pflegen – Vertrauen schaffen, Feedback nutzen und langfristige Kundenbindung fördern.
- Informationen aufnehmen und weitergeben – klar, strukturiert und zielgerichtet.
- Betriebliche Prozesse bearbeiten und Schnittstellen analysieren – mit einem Verständnis für Zusammenhänge und Abläufe.
- Wirtschaftliche Entwicklungen interpretieren – und sich eine fundierte eigene Meinung bilden.
- In Fachdiskussionen mitdiskutieren – aktiv, reflektiert und mit dem nötigen Hintergrundwissen.
- Recherche durchführen – um fundierte Entscheidungen zu treffen und Wissen gezielt zu erweitern.

Diese Kompetenzen bieten eine solide Basis für den beruflichen Weg. Sie geben Sicherheit in unterschiedlichen Bereichen – vom direkten Kundenkontakt bis hin zu komplexen Aufgaben im Hintergrund. Damit sind YIPs bestens vorbereitet, die digitale und vernetzte Arbeitswelt aktiv mitzugestalten.

3 Berufsausübung

Young Insurance Professionals (YIPs) arbeiten in der Versicherungsbranche. Sie übernehmen administrative Aufgaben und pflegen den direkten Kundenkontakt. Dieser findet primär telefonisch oder über digitale Kanäle statt. YIPs arbeiten sowohl im Team als auch eigenständig.

Ein grosser Teil ihrer Arbeit umfasst die sorgfältige Bearbeitung von Daten und Prozessen. Sie nehmen Anfragen entgegen, leiten diese weiter und bereiten Beratungsgespräche vor. Einfache Kundenanliegen klären sie professionell und leiten die nötigen Schritte ein.

Die Tätigkeit erfordert Organisationstalent, Selbstdisziplin und Eigenmotivation. Auch Flexibilität im Umgang mit verschiedenen Anspruchsgruppen ist wichtig. Dank ihrem sicheren Auftreten leisten YIPs einen wichtigen Beitrag zur Kundenzufriedenheit. Sie unterstützen Verkaufsprozesse und pflegen aktiv die Kundenbeziehungen.

4 Bedeutung des Berufes für Gesellschaft, Wirtschaft, Umwelt und Kultur

Versicherungen bilden ein wesentliches Fundament für die Sicherheit und Stabilität von Einzelpersonen sowie Familien. Als zentrale Säule der Wirtschaft ermöglichen sie Investitionen und schützen Unternehmen vor finanziellen Risiken. Innerhalb dieses Gefüges tragen Young Insurance Professionals dazu bei, dass Prozesse effizient und kundenorientiert ablaufen, damit die Unterstützung im Ernstfall zuverlässig ankommt. Ergänzend fördern sie einen verantwortungsvollen Umgang mit Ressourcen, etwa durch die Beratung zu schadenspräventiven Massnahmen oder nachhaltigen Produktlösungen.

5 Übersicht der möglichen Handlungskompetenzen

A	Handeln in agilen Arbeits- und Organisationsformen	A1 Netzwerk aufbauen und nutzen.	A2 Aufträge entgegennehmen und bearbeiten.		
B	Interagieren in einem vernetzten Arbeitsumfeld	B1 In wirtschaftlichen Fachdiskussionen mitdiskutieren.	B2 Kaufmännische Projektmanagementaufgaben ausführen und Teilprojekte bearbeiten.		
C	Koordinieren von unternehmerischen Arbeitsprozessen	C1 Betriebliche Prozesse dokumentieren, koordinieren und umsetzen	C2 Marketing- und Kommunikationsaktivitäten umsetzen.	C3 Finanzielle Vorgänge betreuen und kontrollieren.	
D	Gestalten von Kunden- oder Lieferantenbeziehungen	D1 Anliegen von Kunden oder Lieferanten entgegennehmen	D2 Informations- und Beratungsgespräche mit Kunden oder Lieferanten führen.	D3 Verkauf- und Verhandlungsgespräche mit Kunden oder Lieferanten führen.	D4 Beziehungen mit Kunden oder Lieferanten pflegen.
E	Einsetzen von Technologien der digitalen Arbeitswelt	E1 Applikationen anwenden.	E2 Informationen im wirtschaftlichen und kaufmännischen Bereich recherchieren und auswerten.	E3 Statistiken und Daten auswerten und aufbereiten.	

6 Anforderungsniveau

6.1 Handlungskompetenzen, Arbeitssituationen und Leistungsziele

Handlungskompetenzbereich A: Handeln in agilen Arbeits- und Organisationsformen	
Beschreibung des Handlungskompetenzbereichs	Young Insurance Professionals bearbeiten in ihrem Arbeitsalltag Kundenanliegen und Aufträge. Im Austausch mit verschiedenen Fachabteilungen, bündeln sie Informationen und wickeln Aufträge mithilfe moderner IT-Systeme gemäss internen Richtlinien ab. In einer agilen Arbeits- und Organisationswelt reflektieren sie regelmässig ihr Handeln, holen Feedback ein und tragen so zu hoher Qualität und Kundenzufriedenheit bei.
Kontext	Durch digitale Kompetenz und strukturiertes Vorgehen wickeln YIPs Aufträge effizient ab. Dies verbessert die Wertschöpfung und senkt den Betreuungsaufwand. Als moderne Schnittstelle den Fachbereichen bauen sie zukunftsfähige Netzwerke auf und stärken nachhaltig die Servicequalität.
Handlungskompetenzen	Leistungskriterien
	YIPs sind fähig,...
A1: Netzwerk aufbauen und nutzen	• ...aktiv Schnittstellen zu verschiedenen Fachabteilungen zu nutzen, um durch den gezielten Informationsaustausch effiziente Lösungen für Kundenanliegen zu generieren.
A2: Aufträge entgegennehmen und bearbeiten	• ...Kundenanliegen aktiv und empathisch entgegenzunehmen. • ...Informationen strukturiert aufzubereiten und durch eine lückenlose Bearbeitung die Kundenzufriedenheit sicherzustellen. • ...Aufträge priorisiert nach internen Richtlinien abzuwickeln und dabei moderne IT-Systeme für eine schnelle, fehlerfreie Bearbeitung verstärkt zu nutzen. • ...ihr Handeln in Team- und Kundensituationen kritisch zu reflektieren • ...Feedback konstruktiv umzusetzen und daraus gezielte Massnahmen für ihre persönliche Weiterentwicklung abzuleiten.
Persönliche/soziale Kompetenzen/Haltungen: Lern- und Veränderungsbereitschaft, strukturierte Arbeitsweise, Zuverlässigkeit und Verbindlichkeit, Reflexionsfähigkeit	

Handlungskompetenzbereich B: Interagieren in einem vernetzten Arbeitsumfeld	
Beschreibung des Handlungskompetenzbereichs	Young Insurance Professionals unterstützen den Fachbereich in Projekten. Sie übernehmen organisatorische Aufgaben und stellen sicher, dass Termine und Dokumentationen zuverlässig geführt werden und tragen zu einem effizienten Informationsfluss bei. Sie beteiligen sich an fachlichen Diskussionen und bringen sich in Branchenthemen im Rahmen ihrer Tätigkeit ein.
Kontext	YIPs entlasten Fachkräfte wirksam in Administration und Projekten. Ihr wirtschaftliches Verständnis verbessert die Wertschöpfung und senkt den Betreuungsaufwand. Als reflektierte Talente fördern sie moderne Tools und sichern eine exakte Dokumentation. Mit frischen Perspektiven bereichern sie zudem den fachlichen Austausch.
Handlungskompetenzen:	Leistungskriterien:
	YIPs sind fähig,...
B1: In wirtschaftlichen Fachdiskussionen mitdiskutieren	• ...wirtschaftliche Fachdiskussionen im Team aufmerksam zu verfolgen. • ...grundlegende Branchenzusammenhänge zu erkennen und zu verstehen. • ...sich durch gezielte Fragen aktiv an fachlichen Diskussionen zu beteiligen. • ...schulisches Wissen auf Versicherungsthemen zu übertragen. • ..den Teamdialog durch sachliche und neue Impulse zu bereichern.
B2: Kaufmännische Projektmanagementaufgaben ausführen und Teilprojekte bearbeiten	• ...kaufmännische Teilprojekte strukturiert zu bearbeiten, indem sie administrative Aufgaben zuverlässig koordinieren. • ...Projekttools sicher anzuwenden. • ...den Informationsfluss im Team zu unterstützen. • ...eine gewissenhafte Terminkontrolle sowie Dokumentation sicher zu stellen.
Persönliche/soziale Kompetenzen/Haltungen Kommunikationsfähigkeit, analytischen Denkvermögen, strukturierte Arbeitsweise, Lernbereitschaft	

Handlungskompetenzbereich C: Koordinieren von unternehmerischen Arbeitsprozessen	
Beschreibung des Handlungskompetenzbereichs	Young Insurance Professionals koordinieren betriebliche Arbeitsprozesse, dokumentieren Abläufe und unterstützen deren Umsetzung im Team. Sie wirken bei Marketing- und Kommunikationsaktivitäten mit. Zudem unterstützen sie das Team bei der Betreuung und Kontrolle finanzieller Vorgänge, indem sie Zahlungsflüsse dokumentieren, Termine überwachen und Abweichungen aufzeigen.
Kontext	YIPs steigern die interne Transparenz durch präzise Dokumentation. Im Marketing erschliessen sie über moderne Kommunikationswege junge Zielgruppen. Im Finanzwesen sichern sie durch exakte Kontrollen die Revisionsfähigkeit. Insgesamt stärken sie so die digitale Handlungsfähigkeit und Effizienz der Organisation.
Handlungskompetenzen:	Leistungskriterien:
	YIPs sind fähig,...
C1: Betriebliche Prozesse dokumentieren, koordinieren und umsetzen	• ...betriebliche Prozesse eigenständig zu dokumentieren und deren Umsetzung koordinatorisch zu unterstützen. • ...Abläufe präzise zu erfassen und diese strukturiert für die Teamarbeit aufzubereiten. • ...durch gewissenhaftes Arbeiten die Einhaltung von Prozessvorgaben sicherzustellen und Termine zuverlässig zu überwachen.
C2: Marketing- und Kommunikationsaktivitäten umsetzen	• ...sich über Entwicklungen im Kommunikationsbereich zu informieren und daraus Ideen für betriebliche Neuerungen abzuleiten. • ...neue Kommunikationsmittel und -formen eigenständig zu testen. • ...Marketing- und Kommunikationsaktivitäten aktiv zu unterstützen.
C3: Finanzielle Vorgänge betreuen und kontrollieren	• ...finanzielle Vorgänge gewissenhaft zu betreuen und zu kontrollieren. • ...das Team bei der Erfassung von Zahlungsflüssen aktiv zu unterstützen. • ...Termine präzise zu überwachen und durch strukturierte Abgleiche Abweichungen in Finanzdaten frühzeitig zu erkennen. • ...digitale Systeme sicher zu nutzen, um eine lückenlose Dokumentation zu gewährleisten.
Persönliche/soziale Kompetenzen/Haltungen Präzision und Sorgfalt, analytisches Denken, Kommunikationsfähigkeit, Teamorientierung, Verantwortungsbewusstsein.	

Handlungskompetenzbereich D: Gestalten von Kunden- oder Lieferantenbeziehungen	
Beschreibung des Handlungskompetenzbereichs	Im Tagesgeschäft gestalten Young Insurance Professionals die Beziehung zu Kunden und Lieferanten aktiv mit. Sie nehmen Anliegen über verschiedene Kanäle entgegen, erfassen deren Bedürfnisse und leiten diese an zuständige Fachstellen weiter. Sie bereiten aus Beratungen Inhalte auf, erstellen Offerten, prüfen Angebote und tragen zu passenden Lösungen und zu einer nachhaltigen Beziehungspflege bei.
Kontext	Insgesamt stärkt die Arbeiten der YIP die Kundenzufriedenheit und durch eine moderne Kommunikation die Marktfähigkeit des Unternehmens.
Handlungskompetenzen:	Leistungskriterien:
	YIPs sind fähig,...
D1: Anliegen von Kunden oder Lieferanten entgegennehmen.	• ...Anliegen von Kunden oder Lieferanten kanalübergreifend professionell zu bearbeiten. • ...Bedürfnisse präzise zu erfassen und diese strukturiert an Fachstellen weiterzuleiten. • ...durch adressatengerechte Kommunikation Vertrauen zu schaffen und eine hohe Servicequalität zu sichern.
D2: Informations- und Beratungsgespräche mit Kunden oder Lieferanten führen.	• ...Informations- und Beratungsgespräche zielorientiert zu führen. • ...Inhalte verständlich aufzubereiten und individuell auf Kundenbedürfnisse einzugehen. • ...durch strukturierte Gesprächsführung sicher Lösungen vorzuschlagen. • ...Fachberatungen optimal vorzubereiten.
D3: Verkaufs- und Verhandlungsgespräche mit Kunden oder Lieferanten führen	• ...Verkaufs- und Verhandlungsgespräche über verschiedene Kanäle professionell zu führen. • ...Bedürfnisse zu klären, Offerten zu erstellen und bei Bedarf Lieferantenangebote zu prüfen, um überzeugende Argumente abzuleiten. • ...Gespräche rechtzeitig zum Abschluss zu führen. • ...durch die Analyse von Rückmeldungen die künftige Gesprächsführung kontinuierlich zu optimieren.
D4: Beziehungen mit Kunden oder Lieferanten pflegen	• ...Kunden- und Lieferantenbeziehungen über geeignete Kommunikationskanäle aktiv zu pflegen. • ...Massnahmen zur Bindung von Kund/innen und Lieferant/innen sowie zur Erhöhung der Kundenzufriedenheit gezielt umzusetzen. • ...die Wirksamkeit der Massnahmen zu überprüfen und fundierte Verbesserungsvorschläge zu erarbeiten.

Persönliche/soziale Kompetenzen/Haltungen Analytische Auffassungsgabe, sprachliche Gewandtheit, Belastbarkeit, Empathie und aktives Zuhören, Überzeugungskraft, Dienstleistungsmentalität	
Handlungskompetenzbereich E: Einsetzen von Technologien der digitalen Arbeitswelt	
Beschreibung des Handlungskompetenzbereichs	Young Insurance Professionals setzen digitale Applikationen und Tools gezielt in ihrem Arbeitsalltag ein. Sie nutzen diese für die Recherche von Informationen, für die Verwaltung und Analyse von Daten, aber auch für die Zusammenarbeit im Team. Das Aufbereiten von Daten sowie die Erstellung von Statistiken gehören ebenso zu ihrem Arbeitsgebiet. So schaffen sie verlässliche Entscheidungsgrundlagen für Fachstellen und tragen zur Verbesserung von Prozessen und Datenqualität bei.
Kontext	Durch den souveränen Umgang mit digitalen Tools und fundierte Analysen werden Entscheidungsprozesse beschleunigt und Fehlerquellen minimiert. Insgesamt steigert dies die betriebliche Produktivität .
Handlungskompetenzen:	Leistungskriterien:
	YIPs sind fähig,...
E1: Applikationen anwenden	• ...digitale Applikationen und Tools der Arbeitswelt sicher und effizient anzuwenden. • ...Daten präzise zu verwalten und die digitale Zusammenarbeit im Team aktiv zu unterstützen. • ...Vorgaben zu Datenschutz und Sicherheit konsequent einzuhalten. • ...technologische Neuerungen dank schneller Auffassungsgabe proaktiv zu adaptieren und so zur Steigerung der betrieblichen Produktivität beizutragen.
E2: Informationen im wirtschaftlichen und kaufmännischen Bereich recherchieren und auswerten	• ...auftragsorientierte Recherchen in unterschiedlichen Quellen durchzuführen. • ...Ergebnisse auf Qualität sowie Relevanz zu prüfen, diese strukturiert aufzubereiten und rechtskonform zu dokumentieren. • ...durch die Analyse des Vorgehens gezielte Optimierungsmassnahmen für zukünftige Recherchen abzuleiten.
E3: Statistiken und Daten auswerten und aufbereiten	• ...inhaltliche Analysen sowie kleinere quantitative Auswertungen durchzuführen. • ...Ergebnisse aufzubereiten, Schlussfolgerungen zu ziehen und die Informationen der zuständigen Stelle zu übergeben. • ...Datenbanken und Statistiken auf Plausibilität zu überprüfen und korrigierende Massnahmen abzuleiten.

Persönliche/soziale Kompetenzen/Haltungen

Analytisches und logisches Denken, Sorgfalt und Genauigkeit, Technikaffinität, Lösungsorientierung

7 Haltungen (transversale Kompetenzen)

Haltungen	Herausforderungen (Beispiele)	Handlungskompetenz
- Offenheit für Austausch - Vertrauenswürdigkeit	Aktives Networking mit Berufspartnern über verschiedene Berufskanäle	A2
- Verantwortungsbewusstsein - Kundenorientierung	Bearbeitung eines Schadenauftrags inkl. Rückmeldung an den Kunden	A3
- Kritisches Denken - Verantwortungsbewusstsein	Diskussion über Auswirkungen gesetzlicher Änderungen auf Versicherungsprodukte	B3
- Organisationsfähigkeit - Flexibilität	Unterstützende Tätigkeit bei der Planung eines Projekts zur Einführung eines digitalen Schadenportals	B4
- Organisationsfähigkeit - Sorgfalt	Pflegen der Eventeinladungsliste der Versicherten.	C4
- Verantwortungsbewusstsein - Sorgfalt	Werbeartikel Bestellungen verwalten und Zahlungseingänge überprüfen	C5
- Serviceorientierung - Empathie	Telefonische Annahme einer Schadensmeldung und Weiterleitung an die zuständige Stelle	D1
- Vertrauensaufbau - Lösungsorientierung	Beratung eines Kunden zu einer passenden Hausratsversicherung	D2
- Verhandlungsgeschick - Kundenorientierung - Fairness	Verhandlung mit einem Privatkunden online über Konditionen einer Motorfahrzeugversicherung	D3
- Wertschätzung - Proaktive Kommunikation	Regelmäßige Betreuung von Kunden, inkl. Vorbereitung Unterlagen für Kundenberater	D4
- Technologieaffinität - Sorgfalt	Nutzung des CRM-Systems zur Pflege von Kundendaten	E1
- Genauigkeit	Recherche zu Konkurrenz-	E2

- Kritisches Denken	produkten und Erstellung Vergleich mit eigenen Produkten	
- Analytisches Denken - Qualitätsbewusstsein	Analyse von Schadendaten zur Ermittlung von Trends und Ableitung von Maßnahmen	E3

8 Fachkompetenzen

8.1 Allgemeine Fachkenntnisse

Die nachfolgenden Lern- und Prüfungsinhalte sind für die Profile Allbranche, Nichtleben, Leben und Krankenzusatzversicherung des Versicherungsvermittlers relevant.

8.1.1 Versicherungswirtschaft

Themenfelder	Inhalte
Versicherungswirtschaft	- Idee, Grundprinzip und Funktionsweise einer Versicherung - Einteilung der Versicherungen - Das Unternehmen „Versicherung“: Wertschöpfungskette und Geschäftsprozesse - Risikomanagement - Die drei wichtigsten Finanzierungsverfahren - Prämie

8.1.2 Rechtskenntnisse

Themenfelder	Inhalte
Versicherungsvermittlung	- Aufgaben des Versicherungsvermittlers - Ermittlung des Versicherungsbedarfs - Entschädigung des Versicherungsvermittlers - Ziele und Mittel des Vermittleraufsichtsrechts (VAG) - (Verhaltens-) Pflichten der Vermittler (insbesondere der Branchenvereinbarung über Vermittler in der Krankenversicherung (BVV), VAG 39, VAG 41, VAG 43, VAG 45) - Mögliche Sanktionen - Rechtsbeziehungen zwischen Vermittler und Kunden - Haftung
Versicherungsvertragsgesetz (VVG)	- Überblick, Aufbau und Bestimmungen - Entstehung des Versicherungsvertrags - Dauer und Beendigung des Versicherungsvertrags - Rechte und Pflichten der Parteien - Regress des Versicherers - Abgrenzungen zum Obligationenrecht (OR) und zu den Allgemeinen Versicherungsbedingungen (AVB) - Anzeigepflichtverletzung

Gesellschaftsrecht	- Die drei wichtigsten Gesellschaftsformen (Einzelunternehmung, Aktiengesellschaft (AG) und Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)) - Zweck des Handelsregisters
Compliance	Grundzüge der gesetzlichen Regelung von: - Datenschutz (DSG) - Unlauterer Wettbewerb (UWG) - Kartelle und andere Wettbewerbsbeschränkungen (KG)

8.2 Fachkenntnisse Nichtleben

Die nachfolgenden Lern- und Prüfungsinhalte sind für die Profile Allbranche und Nichtleben relevant.

8.2.1 Sach- und Vermögensversicherung

Themenfelder	Inhalte
Sachversicherungen - Hausratversicherung - Wertsachenversicherung - Kaskoversicherung (All-Risk) - Gebäudesachversicherung - Bauversicherung - Kaskoversicherung - Reisegepäckversicherung - Veloversicherung - Motorfahrzeugkasko (Teil- und Vollkasko) - Haustierversicherung - Geschäftssachversicherung - Technische Anlagen - Technische Versicherungen - Transportversicherung	- Zweck und Bedeutung - Gesetzliche Grundlagen - Versicherte Werte - Versicherungsumfang Grundgefahren - Versicherungsleistungen inkl. mitversicherte Folgekosten - Wichtige Zusatzdeckungen - Unterversicherung - Abgrenzungen untereinander
Haftpflichtversicherungen - Privathaftpflichtversicherung - Gebäudehaftpflichtversicherung	- Zweck und Bedeutung - Gesetzliche Grundlagen - Haftungen und Haftungsgründe - Versicherungsumfang Grunddeckungen - Versicherungsleistungen - Wichtigste Zusatzdeckungen

- Motorfahrzeughaftpflichtversicherung - Betriebshaftpflichtversicherung - Berufshaftpflichtversicherung - Bauherrenhaftpflichtversicherung	- Direktes Forderungsrecht - Abgrenzungen untereinander
Übrige Vermögensversicherungen - Privatrechtsschutzversicherung - Verkehrsrechtsschutzversicherung - Betriebsrechtsschutzversicherung - Betriebsunterbrechungsversicherung - Reiseversicherung - Cyberriskversicherung - Kautionsversicherung	- Zweck und Bedeutung - Gesetzliche Grundlagen - Versicherungsumfang Grunddeckungen - Versicherungsleistungen - Wichtigste Zusatzdeckungen - Abgrenzungen untereinander

8.2.2 Personenversicherungen

Themenfelder	Inhalte
Für Unternehmenskunden/Selbstständigerwerbende: - UVG - Kollektiv-Taggeldversicherungen nach VVG - Freiwillige Zusatz-Versicherung (UVGZ) Ergänzungsmöglichkeit für Privatpersonen: - Insassenunfallversicherung Motorfahrzeug - Private Unfallversicherung	- Überblick und gesetzliche Grundlagen - Versicherte Personen - Versicherte Leistungen

8.3 Fachkenntnisse für das Profil «Leben»

Die nachfolgenden Lern- und Prüfungsinhalte sind für die Profile Allbranche und Leben relevant.

8.3.1 Rechtskenntnisse

Themenfelder	Inhalte
Compliance	Grundzüge der gesetzlichen Regelung von: - Geldwäscherei (GWG) - Automatischer Informationsaustausch (AIA) - Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA) - Kollektivanlagengesetz (KAG)
Ehe- und Erbrecht	- Güterstände - Gesetzliche Erbfolge und Pflichtteile - Testament und Erbvertrag - Patientenverfügung - Vorsorgeauftrag

8.3.2 Personen- und Sozialversicherungen

Themenfelder	Inhalte
Staatliche Vorsorge - AHV - IV - EL	- Überblick und Gesetzliche Grundlagen - Versicherte Personen - Versicherte Leistungen - Finanzierung
Berufliche Vorsorge - BVG (obligatorisch / überobligatorisch) - UVG (obligatorisch / Zusatz/Ergänzung) - Freiwillige Zusatzversicherungen (Kollektiv-Taggeldversicherung VVG)	- Überblick und Gesetzliche Grundlagen - Versicherte Personen - Versicherte Leistungen - Finanzierung - Besonderheiten (Stiftung Auffangeinrichtung, Gesamtarbeitsverträge, Ersatzkasse) - Ergänzungsmöglichkeiten - Vorsorge für Selbstständigerwerbende
Andere Sozialversicherungen - EO inkl. MSE und VSE - ALV - MV - FAK	- Kurzbeschrieb, Ziel und Zweck - Versicherter Personenkreis - Entschädigungen

Einzellebensversicherungen 3a/3b: - Erwerbsunfähigkeitsrente - Invaliditätskapital - Todesfallkapitalien (verschiedene Varianten) - Sparversicherungen (verschiedene Varianten) - Altersrentenversicherungen (verschiedene Varianten) - Produkte mit Jahresprämien - Produkte mit Einmalprämien	- Überblick und Gesetzliche Grundlagen - Idee und Funktionsweise - Versicherbare Personen - Prämien und Finanzierung - Privilegien - Wahl der Begünstigten - Vor- und Nachteile Bank versus Versicherung - Vertragsarten der Lebensversicherung - Risikoprüfung und Anzeigepflichtverletzung
Qualifizierte Lebensversicherungen - Anlagefonds - Obligationen - Aktien	- Idee und Funktionsweisen - Vor- und Nachteile - Wichtigste Kategorien und deren Merkmale - Gesetzliche Grundlagen (KAG) - Chancen und Risiken - Informationspflichten inkl. Basisinformationsblatt - Angemessenheitsprüfung, Anleger- und Risikoprofil - Dokumentation und Rechenschaftsablegung
Zusammenspiel der 1., 2. Und 3. Säule	- Vorsorgesystematik des 3-Säulensystems - Intersystemische Koordination - Komplementärrente, Subsidiärrente - Grafiken zeichnen

8.3.3 Steuern

Themenfelder	Inhalte
Besteuerung	- Staatliche Vorsorge: AHV, IV, EL - Berufliche Vorsorge: BVG, UVG - Einzellebensversicherung: Säule 3a und Säule 3b, Qualifizierte Lebensversicherung

8.3.4 Wohneigentum

Themenfelder	Inhalte
Finanzierung von selbstbewohntem Wohneigentum	- Grundsätze der Methoden zur Finanzierung von Immobilien (Eigenmittel, Tragbarkeit, Belehnung, Grundpfandsicherung, Wohneigentumsförderung) - Vorbezug/Verpfändung BVG/Einzellebensversicherung - Amortisationsmöglichkeiten (direkt / indirekt) und dessen steuerliche Auswirkungen

8.4 Fachkenntnisse für das Profil Krankenzusatzversicherung

Die nachfolgenden Lern- und Prüfungsinhalte sind für die Profile Allbranche und Krankenzusatzversicherung relevant.

8.4.1 Kranken- und Unfallversicherung

Themenfelder	Inhalte
Obligatorische Krankenpflegeversicherung (OKP)	- Überblick und gesetzliche Grundlagen - Versicherter Personenkreis - Versicherte Leistungen - Finanzierung - Beginn und Ende - Sistierung der Versicherungspflicht (Militär/Zivildienst) - Versicherungsmodelle - Kündigungsmöglichkeiten und Fristen
Obligatorische Unfallversicherung (UVG)	- Überblick und Gesetzliche Grundlagen - Versicherte Personen - Versicherte Leistungen - Finanzierung - Beginn und Ende - Verlängerung Unfalldeckung (Abredeversicherung)

Ergänzungsmöglichkeiten nach bei Krankheit und Unfall - Taggeldversicherung nach KVG und VVG - Freiwillige Kranken(pflege)-Zusatzversicherungen nach VVG: - Ambulante Zusatzversicherungen - Spitalversicherungen - Alternativ-Versicherungen - Auslandkrankenversicherungen - Zahn(pflege)-versicherungen - Kapitalversicherungen KTI/UTI - Reiseversicherung für Bergung, Rettung und Spitalbehandlung im Ausland - Rechtsschutzversicherung für Streitigkeiten bei Fehlbehandlungen, Unterlassung von medizinischen Untersuchungen Freiwillige Zusatzversicherungen zum UVG (UVGZ) Private Unfallversicherung	- Ziel und Zweck - Versicherter Personenkreis - Versicherte Leistungen - Hauptarten und mögliche Zusatzversicherungen - Finanzierung - Abgrenzungen untereinander und private zu gesetzlichen Versicherungen
--	---

