



youngprofessional@insurance



Kaufmännische Grundbildung Kauffrau/Kaufmann EFZ



Allgemeines

Aufgrund der demografischen Entwicklung wird die Zahl der Schulabgänger/-innen in den nächsten Jahren abnehmen. Gleichzeitig werden die Anforderungen an die Mitarbeitenden im Dienstleistungssektor unvermindert steigen. Der Kampf um Talente wird sich weiter verstärken.

Die Privatassekuranz ist schon seit jeher stark engagiert in der Ausbildung des eigenen Nachwuchses. Aufgrund der veränderten Rahmenbedingungen und Anforderungen werden die Ausbildungsgänge für Berufseinsteiger laufend angepasst und neue Bildungsgefässe in der Nachwuchsentwicklung eingeführt.

Die duale kaufmännische Grundbildung ist der klassische Weg zum Erwerb des eidgenössischen Fähigkeitszeugnisses. Lernende erwerben im Betrieb, in der Berufsfachschule und in überbetrieblichen Kursen umfassende Fach-, Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenzen, die sie befähigen, im kaufmännischen Berufsfeld produktiv tätig zu sein. Durch den Erwerb von grundlegenden Branchenkenntnissen werden sie befähigt, in den versicherungsspezifischen Prozessen qualifizierte Sachbearbeitung auszuüben und Kunden bedarfsgerecht zu beraten.

Mit der kaufmännischen Grundbildung bestehen ausgezeichnete branchenspezifische und betriebswirtschaftliche Weiterbildungsmöglichkeiten.

Die nachfolgenden Seiten geben Ihnen Einblick in die kaufmännische Grundbildung. Die Verantwortlichen der Ausbildungsbetriebe oder des VBV stehen gerne für Fragen zur Verfügung.

Kontakt

Sind Sie an der kaufmännischen Ausbildung interessiert? Auf der Website des VBV finden Sie alle Unternehmen und deren Kontaktpersonen, welche die Ausbildung derzeit anbieten: www.vbv.ch, Rubrik Nachwuchsentwicklung

Haben Sie Fragen? Das Team Nachwuchsentwicklung des VBV gibt Ihnen gerne Auskunft!

VBV/AFA
Laupenstrasse 10
Postfach 8625
3001 Bern
Telefon 031 328 26 26
Telefax 031 328 26 28
youngprofessional@vbv-afa.ch
www.vbv.ch

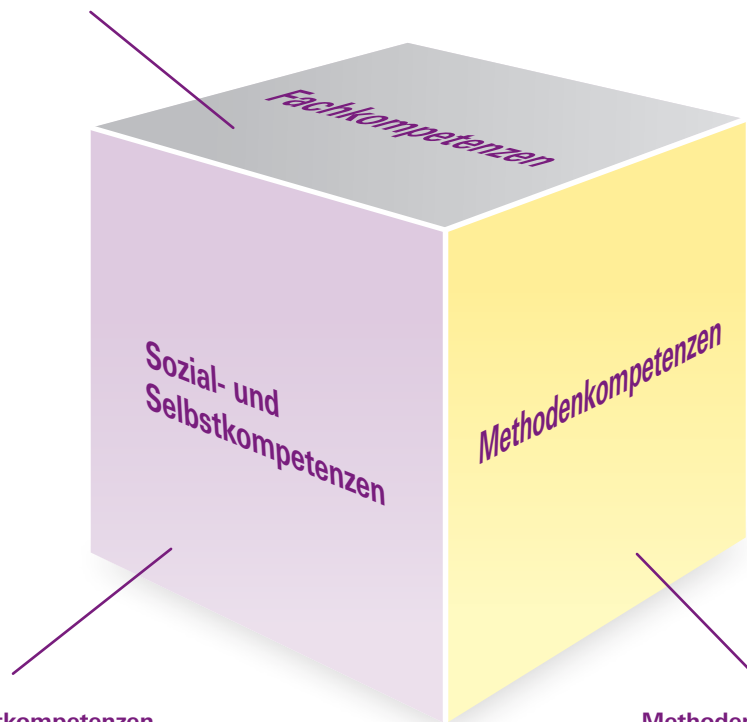
Der kaufmännische Kompetenzenwürfel

Die Ausbildungsziele orientieren sich an den kaufmännischen Kompetenzen, welche in drei Kategorien eingeteilt sind: Fach-, Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenzen. Der Kompetenzenwürfel dient der Veranschaulichung und ist Basis sowie Kernstück der kaufmännischen Grundbildung. Jede Fachkompetenz soll sich mit Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenzen verbinden und so die zukünftigen Kaufleute befähigen, kompetent zu handeln.

Fachkompetenzen

Kaufleute verfügen über das fachliche Wissen und Können, welches sie befähigt, im kaufmännischen Berufsfeld produktiv tätig zu sein und zu bleiben.

- Branche und Betrieb
- Standardsprache
- Fremdsprache
- Information/Kommunikation/Administration
- Wirtschaft und Gesellschaft



Sozial- und Selbstkompetenzen

Kaufleute sind fähig, mit anderen Menschen, der Umwelt und den eigenen Fähigkeiten sowie Möglichkeiten verantwortungsvoll umzugehen.

- Leistungsbereitschaft
- Kommunikationsfähigkeit
- Teamfähigkeit
- Umgangsformen
- Lernfähigkeit
- Ökologisches Bewusstsein

Methodenkompetenzen

Kaufleute verfügen über Instrumente und Methoden, die sie befähigen, sich Wissen und Können zu beschaffen, anzueignen und situationsgerecht anzuwenden.

- Effizientes und systematisches Arbeiten
- Vernetztes Denken und Handeln
- Erfolgreiches Beraten und Verhandeln
- Wirksames Präsentieren

Profile im kaufmännischen Berufsfeld

Die verschiedenen Ausbildungswege für eine kaufmännische Ausbildung unterscheiden sich vor allem in den schulischen Voraussetzungen und inhaltlichen Anforderungen. Wichtig für die Wahl der richtigen Grundbildung ist die realistische Einschätzung der eigenen Interessen und der eigenen Fähigkeiten. Ein Berufsabschluss ist in folgenden Profilen möglich:

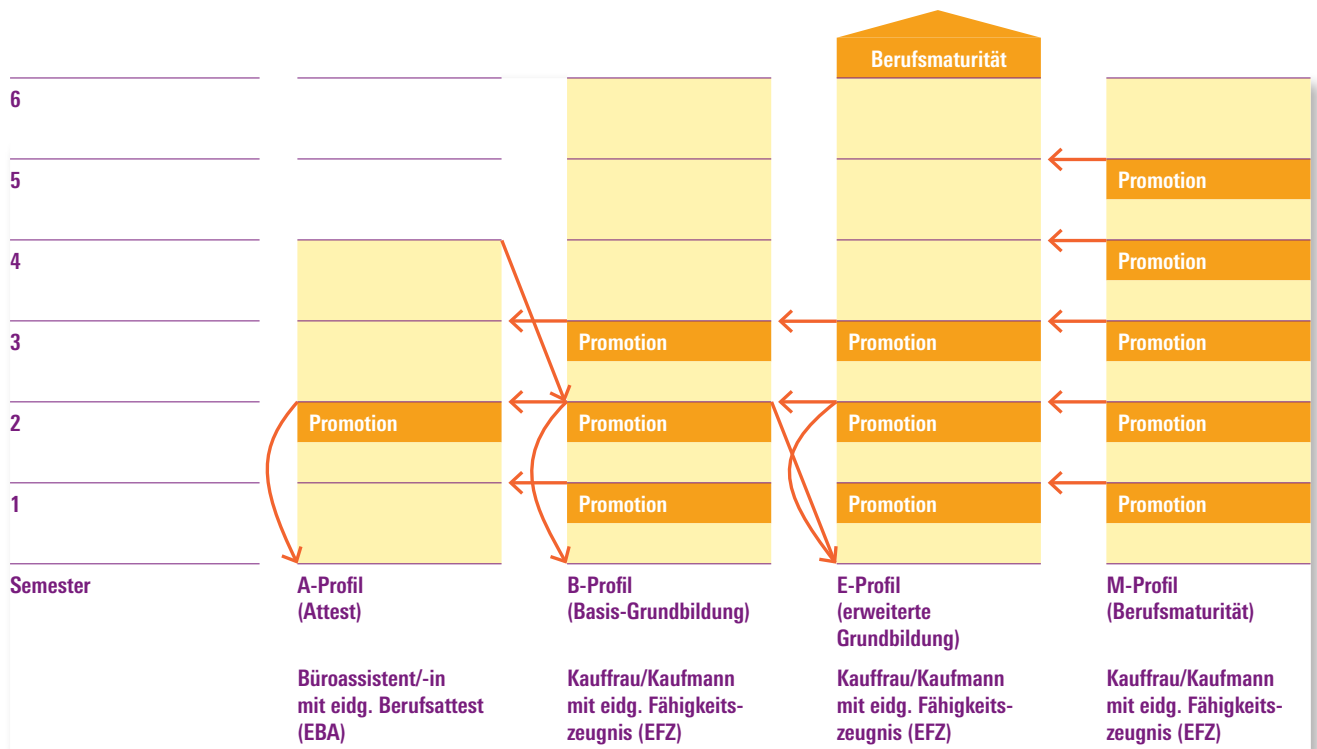
- Profil B (Basis-Grundbildung)
- Profil E (Erweiterte Grundbildung)
- Profil M (Erweiterte Grundbildung mit Berufsmaturität)

Die Profile unterscheiden sich lediglich in der **schulischen Ausbildung**. Für die betriebliche Ausbildung ist bei allen drei Profilen dieselbe Lern- und Leistungsdokumentation der Branche Privatversicherung massgebend.

Die drei Profile der kaufmännischen Grundbildung im Überblick

	Profil B	Profil E	Profil M
Hauptzielpublikum	Grundsätzlich Abgänger/-innen der Oberstufe der Volksschule. Die Anforderungen richten sich nach dem kantonalen Schultypus sowie den Anforderungen des Ausbildungsbetriebs. Zulassungsbedingung für die Ausbildung zur Berufsmaturität ist das Bestehen der Aufnahmeprüfung.		
Dauer und Ausbildungsmodelle	3 Jahre, entweder mit dualer Ausbildung oder Besuch einer Vollzeit-Handels(mittel)schule		<ul style="list-style-type: none"> – 3 Jahre mit integrierter Berufsmaturität – 1 oder 1,5 Jahre berufsbegleitend bei bereits erworbenem eidg. Fähigkeitszeugnis – Absolvent/-innen einer Handelsmittelschule mit anschliessendem Langzeitpraktikum
Schulische Ausbildung	Die schulische Ausbildung im B-Profil unterscheidet sich grundsätzlich in folgenden Bereichen vom E-Profil: <ul style="list-style-type: none"> – Eine Fremdsprache: Zweite Landessprache oder Englisch (gleiches Niveau, höhere Anzahl Lektionen im Vergleich zum E-Profil) – Vertiefte Kenntnisse und Fertigkeiten im Bereich Information/Kommunikation/Administration (IKA), vor allem im Bereich der Informatik-Anwendungen 	Die schulische Ausbildung im E-Profil unterscheidet sich grundsätzlich in folgenden Bereichen vom B-Profil: <ul style="list-style-type: none"> – Zwei Fremdsprachen (zweite Landessprache und Englisch) – Grösseres theoretisches Wissen im Bereich Wirtschaft und Gesellschaft 	Im schulischen Teil wird parallel zum EFZ im E-Profil die Berufsmaturität erlangt. Sie richtet sich nach einem separaten Reglement. Dieses Profil stellt damit die höchsten Anforderungen an die Absolventen/-innen. Zur erweiterten Grundbildung kommen die Ausbildung und das Qualifikationsverfahren der kaufmännischen Berufsmaturität hinzu.
Titel	Kauffrau/Kaufmann EFZ (Eidg. Fähigkeitszeugnis)		Kauffrau/Kaufmann EFZ mit eidg. Berufsmaturität
Häufigste Anschlussmöglichkeiten	Fachausweis Privatversicherung, Höhere Fachschule Versicherung HFV, Vermittlerqualifikation VBV		Höhere Fachschule Versicherung HFV, Fachhochschule

Die Durchlässigkeit der Profile/Berufe



Auf der Basis der Promotionen ist ein Wechsel innerhalb der Profile möglich. Über die Promotion in den Profilen E und B entscheidet die Berufsfachschule aufgrund der Promotionsordnung.

Berufsbild/Berufstitel

Kaufleute sind dienstleistungsorientierte Mitarbeitende in betriebswirtschaftlichen Prozessen. Ihr Berufsfeld reicht von der Beratung externer und interner Kunden über die Verrichtung administrativer Tätigkeiten bis zur branchenspezifischen Sachbearbeitung.

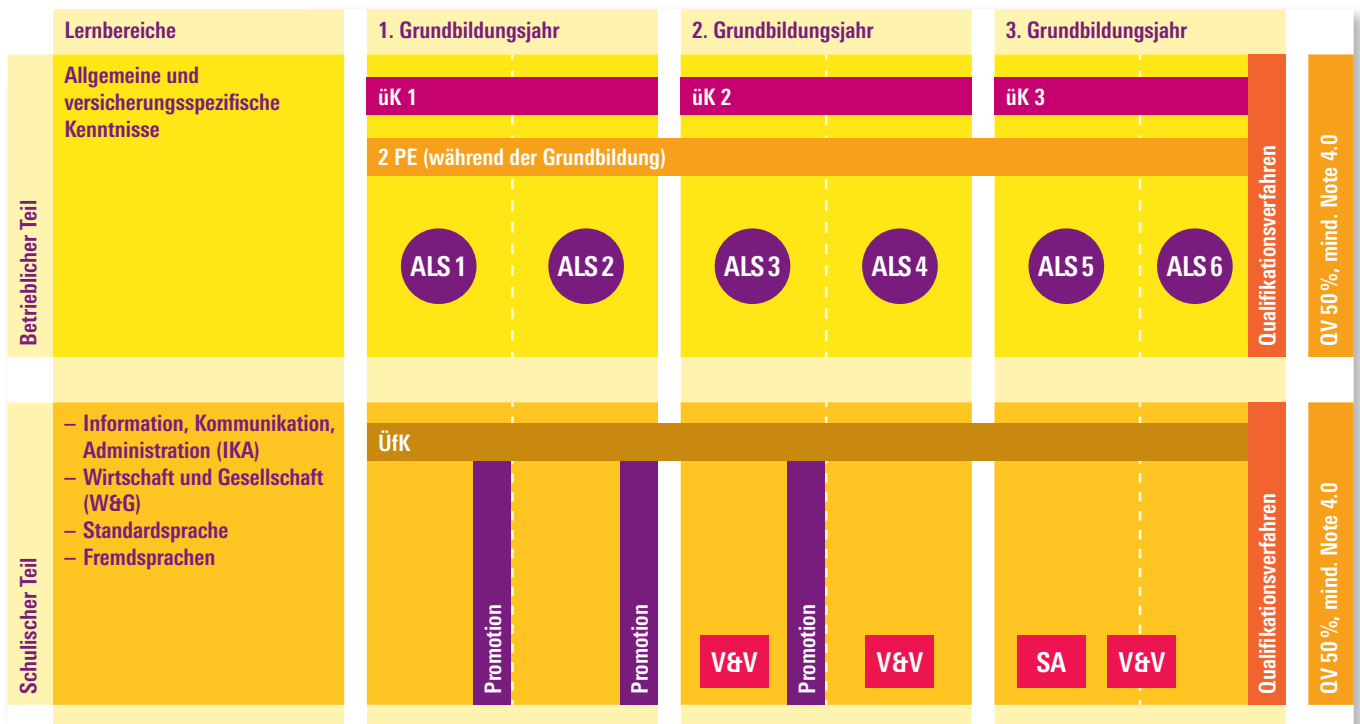
Auf der Grundlage gemeinsamer Kompetenzen üben sie ihre Tätigkeit je nach Branche, Unternehmensstrategie und persönlicher Eignung mit unterschiedlichen **Schwerpunkten** aus.

Ihre Haltung ist gekennzeichnet durch Kundenorientierung, Eigeninitiative und Bereitschaft zum lebenslangen Lernen. Als weitere **Schlüsselfaktoren** gelten:

- Vernetztes Denken
- Teamfähigkeit
- Selbstständigkeit

Berufstitel: Kauffrau/Kaufmann EFZ (Eidgenössisches Fähigkeitszeugnis). Das Profil wird lediglich im Notenausweis ausgewiesen.

Gesamtüberblick über die drei Grundbildungsjahre



üK

In drei **überbetrieblichen Kursen** begleitet und ergänzt der Berufsbildungsverband der Versicherungswirtschaft VBV die betriebliche Ausbildung.

PE

Zwei **Prozesseinheiten** im Betrieb: die Lernenden bearbeiten betriebliche Arbeitsabläufe

ALS

Arbeits- und Lernsituationen: Sechs Mal beurteilen die Berufsbildner die Leistungen und Kompetenzen der Lernenden

ÜfK

Überfachliche Kompetenzen sind ein weiteres schulisches Lerngefäß, mit welchem die Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenzen kontinuierlich über die ganze Ausbildungszeit gefördert werden.

V&V

SA

Vertiefen und Vernetzen (V&V), selbstständige Arbeit (SA)

Drei V&V-Module bieten in der schulischen Ausbildung ein Lern-, Arbeits- und Beurteilungsgefäß, das die ganzheitliche, problem- und handlungsorientierte Arbeitsweise der Lernenden fördert. Zusammen mit der selbstständigen Arbeit umfassen sie 120 Lektionen.

Promotion

Über die **Promotion** in den Profilen E und B entscheidet die Berufsfachschule aufgrund einer Promotionsordnung. Diese regelt die Promotion sowie den Profilwechsel bis Ende des 3. Semesters.

Arbeits- und Lernsituation (ALS)

Der Berufsbildner beobachtet und bewertet anhand von Arbeits- und Lernsituationen (ALS) zwei Mal pro Grundbildungsjahr die Leistungen und Kompetenzen des Lernenden im Betrieb. Eine ALS konzentriert sich auf einen zentralen Arbeitsbereich des Lernenden. Zur Beurteilung jeder ALS stellt der Berufsbildner aus der Lern- und Leistungsdokumentation passende Leistungsziele und Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenzen (MSS) zusammen. Die Beurteilung ergibt Noten, die zusammen mit den beiden Prozesseinheiten in das betriebliche Qualifikationsverfahren einfließen. Während der Grundbildung werden 6 ALS absolviert.

Prozesseinheit (PE)

Die heutige Arbeitswelt verlangt von den Kaufleuten ein verstärktes prozessorientiertes und bereichsübergreifendes Denken und Handeln. Deshalb wird bei der Ausbildung in den Betrieben darauf geachtet, dass sich die Lernenden nicht mit isolierten Einzeltätigkeiten, sondern mit ganzen Arbeitsabläufen sowie vernetzten Teilschritten auseinandersetzen. Betriebliche Abläufe müssen erkannt, verstanden und festgehalten werden können. Dazu gehören insbesondere Selbstständigkeit, analytisches Vorgehen, Präsentationstechnik und vernetztes Denken. Das mit den Prozesseinheiten (PE) geschaffene Instrument erlaubt, die genannten Fähigkeiten zu überprüfen.

Die PE bilden zusammen mit den ALS einen Bestandteil des betrieblichen Qualifikationsverfahrens. Während der Grundbildung werden zwei PE absolviert.

Überbetriebliche Kurse (üK)

Während der dreijährigen Grundbildung organisiert die Branche Privatversicherung drei überbetriebliche Kurse (üK) mit total 14 Tagen. Der Besuch der üK ist für die Lernenden obligatorisch.

Im üK 1 des ersten Grundbildungsjahres erhalten die Lernenden eine Einführung in die grundlegenden kaufmännischen Fähigkeiten und Fertigkeiten. Sie lernen die Instrumente Lern- und Leistungsdokumentation, Lernleitsystem young-professional@insurance, Arbeits- und Lernsituationen und Prozesseinheiten kennen. Zudem werden die Grundlagen der Branchenkunde erarbeitet.

In den üK 2 und 3 werden den Lernenden weitere branchenspezifische Kompetenzen vermittelt. Sie erhalten Vor- und Nachbereitungsaufträge für den Präsenzunterricht, um die Vertiefung und den Transfer in die Praxis sicherzustellen.

Qualifikationsverfahren

Das Qualifikationsverfahren setzt sich aus zwei gleichwertigen Teilen zusammen, einem Schul- und einem Betriebs-/Branchenteil.

Der betriebliche Teil steht hier im Fokus und setzt sich wie folgt zusammen: Arbeits- und Lernsituationen (ALS) + Prozesseinheiten (PE): Von den insgesamt 6 ALS-Noten (2 pro Lehrjahr) und 2 PE-Noten wird die Durchschnittsnote errechnet, die 50 Prozent des betrieblichen Prüfungsteils beträgt.

Berufspraxis: Dieser Qualifikationsbereich umfasst den Fachkompetenzbereich «Branche und Betrieb» gemäss Lern- und Leistungsdokumentation.

Berufspraxis schriftlich: Die schriftliche Prüfung umfasst berufspraktische Aufgaben, Situationen und Inhalte, die unter dem Aspekt von Wissen und Handlungsorientierung geprüft werden. Die erteilte Note zählt zu einem Viertel.

Berufspraxis mündlich: Die mündliche Prüfung behandelt ausgewählte Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenzen in Beratungssituationen. Hierfür wählen die Lernenden im 5. Semester ein Vertiefungsgebiet aus.

Stimmen ehemaliger Absolvent/-innen

«Während der drei Jahre Ausbildung habe ich Einblick in insgesamt sechs unterschiedliche Abteilungen erhalten. Dies hilft mir bis heute, wenn es um die Frage geht, in welchem Bereich ich mich in Zukunft weiterbilden möchte. Im Gegensatz zu einigen meiner Klassenkameradinnen und -kameraden führte ich mehrheitlich Arbeiten aus, die wirklich gebraucht werden.



Ich würde die kaufmännische Grundbildung einem Kollegen weiterempfehlen, weil man einen Einblick in viele verschiedene Teilgebiete erhält und so noch drei weitere Jahre Zeit hat, sich über die Zukunft Gedanken zu machen. Ausserdem stehen einem, vor allem mit der Berufsmatura zusammen, fast alle Türen offen!»

Sandro Becher, Die Mobiliar, Bern



«Im Sommer 2012 habe ich durch den Abschluss der kaufmännischen Grundbildung in der Versicherungsbranche einen soliden Grundstein für meine Zukunft gelegt. Meine Ausbildung habe ich als sehr abwechslungsreich und fördernd empfunden. Die Erfahrungen, welche ich in dieser Zeit sammeln konnte, helfen mir in meinem täglichen Leben. Für mich war diese Ausbildung eine enorme Bereicherung, und ich würde mich erneut dafür entscheiden.»

Jenna Amstutz, AXA Winterthur, Bern

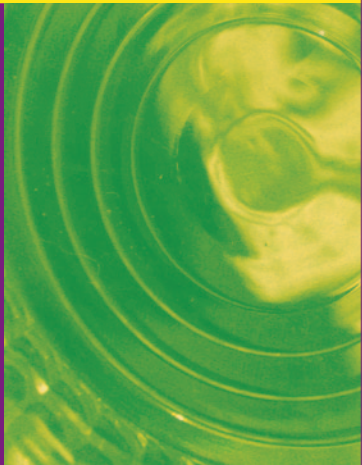


«Ich würde mich sofort nochmals für diesen Berufseinstieg entscheiden. Zwar habe ich zuerst das Gymnasium angefangen, aber dann realisiert, dass es für mich zu theoretisch war. In der Berufsbildung hatte ich viel mehr das Gefühl, dass ich etwas Sinnvolles mache und am Abend sehe, was ich tagsüber gemacht habe. Rückblickend finde ich, dass man mit einer kaufmännischen Grundbildung viel erreichen kann und auch ohne Gymnasium grosse Weiterbildungsmöglichkeiten besitzt.»

Jael Schoeb, Die Mobiliar, Nyon

Berufsbildungsverband der Versicherungswirtschaft (VBV)

Der VBV ist der Berufsbildungsverband der Schweizerischen Versicherungswirtschaft. Seine Wurzeln reichen bis ins Jahr 1936. Der VBV setzt sich zum Ziel, die Berufsbildung und die überbetriebliche Aus- und Weiterbildung innerhalb der Privatassekuranz und für versicherungsnahe berufliche Tätigkeiten zu fördern und zu koordinieren. Fachleute aus der Praxis engagieren sich im Milizsystem für die Verbandsarbeit. So ist der unabdingliche Praxisbezug gewährleistet. Die Geschäftsstelle in Bern koordiniert die vielfältigen Aktivitäten und stellt Lehr- und Lernmedien auf Deutsch, Französisch und Italienisch zur Verfügung. Weitere Informationen über den Berufsbildungsverband der Versicherungswirtschaft VBV finden Sie unter www.vbv.ch und auf der VBV-Bildungsplattform education@insurance (Login über www.vbv.ch).



Berufsbildungsverband der Versicherungswirtschaft
Association pour la formation professionnelle en assurance
Associazione per la formazione professionale nell'assicurazione

Laupenstrasse 10
Postfach 8625
3001 Bern
Telefon 031 328 26 26
Telefax 031 328 26 28
vbvinfo@vbv.ch
www.vbv.ch

