



# Versicherungsvermittler /-vermittlerin VBV

# Zert. Versicherungs- und Vorsorgeberater/-in IAF

Studienprogramme

# Fakten und Zahlen

## Ihr Nutzen

Am Ende dieser Weiterbildung:

- ... besitzen Sie fundiertes Know-how über Versicherung und Vorsorge
  - ... können Sie Privatpersonen und KMU über ihre Versicherungen und ihre Vorsorge umfassend beraten
    - ... können Sie Versicherungs- und Vorsorgeprodukte so verkaufen, dass sie zu den Bedürfnissen Ihrer Kunden passen
  - ... haben Sie das Eintrittsticket für das Finma-Vermittlerregister sowie für die Cicero-Membership
- ... sind Sie startklar für Ihren Weg zum Erfolg als Beraterin oder Berater in Versicherung und Vorsorge**

## Zwei Bildungswege zu Ihrer Wahl

Versicherungsvermittler/-in VBV (Bildungsweg 1)

Zert. Versicherungs- und Vorsorgeberater/-in IAF (Bildungsweg 2)

## Anerkennung

Finanzmarktaufsicht (Finma) | Cicero | IAF | FPVS | SFPO

## Unterrichtsmodus & Dauer

Präsenzkurs, Blended-Kurs, Online-Kurs

136 (VBV) /144 (IAF) Lektionen verteilt auf 5 - 6 Monate | Stundenplan auf Anfrage: [info@iffp.ch](mailto:info@iffp.ch)

## Nächste Kursstarts

Versicherungsvermittler/in VBV

Januar: Prüfung Juni | April: Prüfung Oktober | Oktober: Prüfung März

Zert. Versicherungs- und Vorsorgeberater/in IAF

Januar: Prüfung Juni | April: Prüfung Oktober

## Kosten Lehrgang

VBV: Präsenzkurs: CHF 4'850 | Blended-Kurs: CHF 4'200 | Online-Kurs: CHF 3'900

IAF: Präsenzkurs: CHF 5'200 | Blended-Kurs: CHF 4'350 | Online-Kurs: CHF 4'150

\*Der Kurs ist bundesbeitragsberechtig: Sie erhalten 50 % der Kosten vom Bund rückvergütet, sofern Sie weiterfahren bis zum/zur Finanzplaner/in mit eidg. Fachausweis (Vgl. Infos S.13).

## Studienorte

Basel, Bern, Buchs SG, Chur, Olten, Winterthur, Zürich

# Inhalt

Fakten und Zahlen 2

## **Versicherungsvermittler/-in VBV**

Modul Versicherungswirtschaft 6

Modul Personen- und Sozialversicherungen 7

Modul Sach- und Vermögensversicherungen 9

Modul Recht 11

Modul Kundenberatung 13

## **Zert. Versicherungs- und Vorsorgeberater/-in IAF**

Modul Vorsorgewissen 16

Modul Versicherungswissen 18

Modul Rechtskenntnisse 20

Modul Kundenberatung 22



Studienprogramm

**Versicherungsvermittler/-in VBV**

# Modul Versicherungswirtschaft

## **Handlungskompetenzen**

---

Lernziele gemäss VBV-Lernhinhalten:

Der Teilnehmer / die Teilnehmerin

- kennt die Merkmale und die Einteilung von Versicherungen; die Organisation und die Geschäftsprozesse von Versicherungsunternehmungen, die Grundelemente des Risikomanagements
- kennt die Finanzierung von Versicherungen, namentlich die verschiedenen Verfahren sowie die Prämienkalkulation, und kann sie erklären
- kennt die Rolle und Funktion des Versicherungsvermittlers sowie die verschiedenen Vergütungssysteme
- hat den Überblick über die für Versicherungen und Versicherungsvermittler zentralen Normen der Mehrwertsteuer

## **Inhalte**

---

### **Grundlagen der Versicherung**

- Merkmale der Versicherung und Arten der Einteilung

### **Versicherungsunternehmen**

- Aufgaben von Innen- und Aussendienst
- Dienstleistungen einer Versicherungsgesellschaft
- Geschäftsprozesse eines Versicherungsunternehmens

### **Risikomanagement**

- Risiken eines privaten Haushaltes (Single, Familien), Selbstständigerwerbenden oder eines kleinen Unternehmens über alle Branchen
- Begriffe und Ziele des Riskmanagements

- Massnahmen, wie Risiken verhindert oder vermindert werden können
- Formen der Überwälzung
- Methoden zur Risikoanalyse und -bewertung

### **Finanzierung**

- Verfahren und Unterschiede
- Prämienbestandteile und Prämienarten, Prämienkalkulation

### **Versicherungsvermittler**

- Stellung und Aufgaben eines Vermittlers bei einer umfassenden Kundenberatung
- Methoden / Schritte zur Ermittlung des Versicherungsbedarfs
- Verwaltungs- und Betreuungsaufgaben

### **Vergütungssysteme**

- Entschädigungsmodelle und Vor- und Nachteile der Entschädigungsarten

## **Programm**

---

### **Tag 1**

- Versicherungswirtschaft

### **Unterricht und Prüfung**

---

Unterricht: 8 Lektionen

Schriftliche Prüfung: Online-Test von 120 Minuten mit strukturierten Fragen (Multiple Choice u.ä.), wovon ca. 25 % zu diesem Modul.

Mündliche Prüfung: Kundengespräch von 30 Minuten über einen praktischen Fall, der Fragen zur Versicherungswirtschaft mit einschliesst.

# Modul Personen- und Sozialversicherungen

## Handlungskompetenzen

---

Lernziele gemäss VBV-Lerninhalten:

Der Teilnehmer / die Teilnehmerin besitzt Kenntnisse und kann sie in der Beratung von Kunden praktisch anwenden in diesen Themen:

- Sozialversicherungen
  - Überblick:
    - Versicherungsarten
    - Drei-Säulen-Prinzip
    - Gesetzliche Lohnzahlungspflicht
  - Staatliche Vorsorge:
    - AHV
    - IV
    - EL
  - Berufliche Vorsorge:
    - BVG
    - UVG
  - Erwerbsersatzordnung
  - Krankenversicherung
- Personenversicherungen
  - Einzellebensversicherung
  - Ergänzungsmöglichkeiten nach VVG bei Krankheit und Unfall
    - Einzelkrankenversicherung
    - Einzel-Unfallversicherung
    - Kollektiv-Krankentaggeldversicherung
    - Kollektiv-Unfallversicherung inkl. UVG-Zusatz
- Zusammenwirken von Sozial- und Personenversicherungen

## Inhalte

---

### Personen- und Sozialversicherungen – Überblick

- Versicherte Gefahren
- Das Netzwerk von Versicherungen im Überblick

### Die staatliche Vorsorge (1. Säule)

- AHV, IV, EL
- Versicherte Personen und Versicherungsbeiträge
- Versicherungsleistungen der AHV und der IV
- Finanzierung der AHV und der IV
- Ergänzungsleistungen

### Die berufliche Vorsorge (2. Säule)

- Berufliche Vorsorge im Überblick
- Die obligatorische berufliche Vorsorge (BV)
- Überobligatorische Versicherung
- Die obligatorische Unfallversicherung nach UVG
- UVG-Zusatzversicherungen
- Erwerbsersatzordnung (EO)
- Dienstleistende
- Mutterschaft

### Die obligatorische Krankenpflegeversicherung

- Versicherte Personen
- Umfang des Versicherungsschutzes
- Versicherungsleistungen
- Versicherungsbeiträge
- Finanzierung

## **Sozialversicherungen und Steuern**

- Steuerliche Behandlung von Beiträgen und Leistungen

## **Private Vorsorge (3. Säule)**

- Gebundene und freie Vorsorge

## **Personenversicherung 1 – Einzel-Lebensversicherung**

- Grundlagen der Lebensversicherung
- Wichtige Vertragsarten
- Ehe-, erb- und steuerrechtliche Fragen

## **Personenversicherung 2 – Private Kranken- und Unfallversicherung**

- Private Unfallversicherung
- Krankentaggeldversicherung
- Private Personenversicherungen als Ergänzung der Sozialversicherungen

## **Programm**

---

### **Tag 1**

- Drei-Säulen-System, AHV / IV / EL, UVG, Vorsorgeanalyse

### **Tag 2**

- UVG-Zusatz, BVG, Vorsorgeanalyse

### **Tag 3**

- Lohnfortzahlung, KVG, UTG, Säule 3a und 3b, Grundlagen Lebensversicherung,
- Vorsorgeanalyse EU-Krankheit, EU-Unfall

### **Tag 4**

- Leben-Produkte, Recht und Steuern, Vorsorgeanalyse Tod-Krankheit, Tod-Unfall

### **Tag 5**

- Praktische Umsetzung. Vorsorgeanalyse in verschiedenen Lebenssituationen

### **Tag 6**

- Training für Prüfung und Praxis

## **Unterricht und Prüfung**

---

Unterricht: 48 Lektionen

Schriftliche Prüfung: Online-Test von 120 Minuten mit strukturierten Fragen (Multiple Choice u.ä.), wovon ca. 25 % zu diesem Modul.

Mündliche Prüfung: Kundengespräch von 30 Minuten über einen praktischen Fall, der Fragen zur Vorsorge mit einschliesst.



# Modul Sach- und Vermögensversicherungen

## **Handlungskompetenzen**

---

Lernziele gemäss VBV-Lernhinhalten:

Der Teilnehmer / die Teilnehmerin

- besitzt Kenntnisse und Anwendungsfähigkeiten im Bereich Sach- und Haftpflichtversicherungen sowie der weiteren Vermögensversicherungen für private Haushalte und Gewerbe
- kennt die für seine Kunden massgebenden Sachversicherungen
  - für Einzelpersonen, Familien und Selbständigerwerbende, namentlich
    - Hausrat-
    - Wertsachen-
    - Gebäude-
    - Bau-
    - Kasko und Reiseversicherungen
  - für kleine Unternehmungen, namentlich
    - Geschäftssachversicherungen
    - Technischen Versicherungen
    - Transportversicherungenund kann innerhalb dieser Bereiche Zweck und Bedeutung, Versicherungsumfang, Versicherungsleistungen, Versicherungsort und den versicherten Wert beschreiben und erklären
- kennt die für seine Kunden massgebenden Vermögensversicherungen
  - für Einzelpersonen, Familien und Selbständigerwerbende, namentlich
    - Privat-
    - Gebäude-
    - Motorfahrzeug-
    - Rechtsschutzversicherung
  - für kleine Unternehmungen, namentlich
    - Betriebshaftpflicht-
    - Berufshaftpflicht-
    - Betriebsunterbrechungs-

- Betriebsrechtsschutzversicherung und kann innerhalb dieser Bereiche Zweck und Bedeutung, die gesetzlichen Grundlagen, Versicherungsumfang, Versicherungsleistungen, Versicherungsort und den versicherten Wert beschreiben und erklären

## **Inhalte**

---

### **Sach- und Vermögensversicherungen – Grundlagen**

- Die Sachversicherung im Überblick
- Die Vermögensversicherung im Überblick

### **Sachversicherung 1 – Einzelpersonen, Familien, Selbständigerwerbende**

- Die Hausratversicherung
- Die Wertsachenversicherung
- Die Gebäudesachversicherung
- Die Bauversicherungen
- Die Motorfahrzeugkaskoversicherung

### **Sachversicherung 2 – Kleine Unternehmen**

- Die Geschäftssachversicherung
- Die technischen Versicherungen
- Die Transportversicherungen

## **Vermögensversicherung 1 – Einzelpersonen, Familien, Selbständigerwerbende**

- Die Privathaftpflichtversicherung
- Die Rechtsschutzversicherung
- Die Reiseversicherung
- Die Gebäudehaftpflichtversicherung
- Die Bauherrenhaftpflichtversicherung
- Die Motorfahrzeughaftpflichtversicherung

## **Vermögensversicherung 2 – Kleine Unternehmen**

- Betriebshaftpflichtversicherung
- Die Berufshaftpflichtversicherung – Betriebshaftpflichtversicherung für bestimmte Berufe
- Die Betriebsunterbrechungsversicherung
- Die Betriebsrechtsschutzversicherung

## **Programm**

---

### **Tag 1**

- Sachversicherung: versicherte Gefahren, Hausrat, Wertsachen, Gebäude

### **Tag 2**

- Sachversicherung: Motorfahrzeug, KMU, Geschäftsversicherungen, Technische
- Versicherungen, Transport und Montage

### **Tag 3**

Vermögensversicherung: Haftpflicht, Privathaft, Gebäudehaft, Rechtsschutz

### **Tag 4**

- Vermögensversicherung: Betriebshaft, Berufshaft, Betriebsrechtsschutz

## **Unterricht und Prüfung**

---

Unterricht: 32 Lektionen

Schriftliche Prüfung: 120 Minuten Online-Test mit strukturierten Fragen (Multiple Choice u.ä.), wovon ca. 25 % zu diesem Modul.

Mündliche Prüfung: Praktischer Fall, der Fragen zu Sach- und Vermögensversicherungen mit einschliesst.

# Modul Recht

## **Handlungskompetenzen**

---

Lernziele gemäss VBV-Lernhinhalten:

Der Teilnehmer / die Teilnehmerin kennt die wichtigen Bestimmungen aus folgenden Rechtsgebieten und kann sie erklären und anwenden:

- Versicherungsaufsichtsrecht
- Versicherungsvertragsrecht
- Obligationenrecht
- Datenschutz
- Geldwäschereibekämpfung
- Unlauterer Wettbewerb
- Fondsvertrieb
- Wettbewerbsrecht (Kartellrecht)

## **Inhalte**

---

### **Versicherungsaufsichtsrecht (VAG)**

- Allgemeine Bestimmungen
- Geschäftsbetrieb

### **Versicherungsvertragsrecht (VVG)**

- Allgemeine Bestimmungen
- Wichtige Vertragsinhalte
- Entstehen eines Versicherungsvertrages
- Annahme und Ablehnung des Versicherungsvertrages
- Versicherungspolice
- Nichtigkeit des Vertrages
- Beginn der vertraglichen Wirkungen, Dauer, Beendigung und Erneuerung
- Prämienzahlung und Prämienverzug
- Anzeigepflichten
- Versicherungsfall
- Obliegenheiten des Anspruchsberechtigten im Schadenfall

- Schicksal des Vertrages nach Eintritt des Ereignisses
- Begründung des Versicherungsanspruches
- Verweigerung oder Kürzung der Leistungen
- Regress des Versicherers gegen den haftpflichtigen Dritten

### **Obligationenrecht**

- Obligationen
  - Grundsätze des Vertragsrechtes
  - Vertragliche/ausservertragliche Haftung
- Gesellschaftsformen
  - Gesellschaftsformen und ihre spezifischen Merkmale
  - Versicherungslösung für entsprechende Gesellschaftsform
  - Auswirkung der Gesellschaftsform auf Haftung / Betreibungsrecht
- Handelsregister
  - Eintragungspflichtige Unternehmen
  - Eintragungspflichtige Angaben/Informationen
  - Rechtliche Wirkung des Eintrages

### **Datenschutz**

- Zweck, Geltungsbereich, Begriffe
- Allgemeine Datenschutzbestimmungen

### **Geldwäschereibekämpfung**

- Gegenstand / Zweck/Geltungsbereich
- Pflichten der Finanzintermediäre
- Konkretisierung der Sorgfaltspflicht (Beispiel)
- Pflichten / (Strafrechtliche) Folgen bei Geldwäschereverdacht

### **Unlauterer Wettbewerb**

- Begriff „unlauter“
- Beispiele für unlauteres Handeln
- Unlautere Verkaufs- / Werbemethoden; weiteres widerrechtliches Verhalten
- Folgen von Wettbewerbsverletzungen

### **Fondsvertrieb (kollektive Kapitalanlagen)**

- Zweck/Geltungsbereich des KAG
- Begriffe: Anlagefonds & öffentliche Werbung
- Richtlinien zum Vertrieb von Anlagefonds

### **Wettbewerbsbeschränkungen (Kartellrecht)**

- Zweck/Geltungsbereich des KG
- Begriffe
- (un-)gerechtfertigte Wettbewerbsabreden

### **Registrierung**

- Regelung der Berufszulassung / Registrierungspflicht
- Voraussetzungen für die Aufnahme der Vermittlertätigkeit
- Voraussetzungen für den Registereintrag
- Übermittlungspflichtige Informationen an Kunden
- Rechtliche Zuordnung / Abgrenzung der verschiedenen Vermittlerkategorien /-arten

### **Rechtsstellung und Haftung des Vermittlers**

- Rechtliche Rahmenbedingungen der Vermittlertätigkeit
- Vertragliche Grundlagen
- Haftung/Verantwortlichkeit
- Vermittlertätigkeit: Relevante OR Normen

- Dreiecks-/Doppelrechtsverhältnis: Vermittler/VR/VN (inkl. Bsp.)
- Brokervereinbarung; Broker/Agent

### **Haftung**

- Vermittlungs-/Beratungstätigkeit
- Haftung aus Vertrag/unerlaubter Handlung/ungerechtfertigter Bereicherung
- Grundlagen des Auftragsrechts

## **Programm**

---

### **Tag 1**

- Versicherungsaufsicht, Versicherungsvertragsrecht / OR: Allgemeiner Teil, Gesellschaftsrecht, Handelsregisterrecht

### **Tag 2**

- Verschiedene Rechtsnormen (vgl. Inhalte)

## **Unterricht und Prüfung**

---

Unterricht: 16 Lektionen

Schriftliche Prüfung: Online-Test von 120 Minuten mit strukturierten Fragen (Multiple Choice u.ä.), wovon ca. 25 % zu diesem Modul.

Mündliche Prüfung: Kundengespräch von 30 Minuten über einen praktischen Fall, der Fragen zu Rechtskenntnissen mit einschliesst.

# Modul Kundenberatung / Prüfungsvorbereitung

## **Handlungskompetenzen**

---

Dieses Modul dient der Vernetzung des Gelernten und der Vorbereitung auf die schriftlichen und mündlichen Prüfungen: Die Teilnehmenden sind in der Lage, die Vermittlerprüfung zu bestehen.

### **Lernziele Training schriftliche Prüfung**

- Sie erkennen Ihre Wissenslücken und schließen diese.
- Sie wissen, was und wie geprüft wird
- Sie kennen die Voraussetzungen für das Bestehen der Prüfung
- Sie kennen den Prüfungsablauf und die zugelassenen Hilfsmittel
- Sie bestehen die schriftliche Vermittlerprüfung

### **Lernziele Training mündliche Prüfung**

- Sie wissen, was und wie geprüft wird
- Sie sind in der Lage, die zugelassenen Verkaufshilfen in der Vorbereitung zum Kundengespräch richtig einzusetzen
- Sie kennen den Prüfungsablauf und die richtige Vorgehensweise und wissen, welche Hilfsmittel zugelassen sind.
- Sie bestehen die mündliche Vermittlerprüfung

## **Inhalte**

---

Stoff der vorangehenden Module: Repetition und praktische Anwendung

## **Programm**

---

### **Tag 1 - Tag 3 (Vormittag)**

Vorbereitung schriftliche Prüfung

- Recht, Sach- und Vermögensversicherungen
- Personen- und Sozialversicherungen
- Versicherungswirtschaft

### **Tag 3 (Nachmittag) - Tag 4**

Vorbereitung mündliche Prüfung

- Falltraining
- Prüfungssimulation

## **Unterricht und Prüfung**

---

Unterricht: 32 Lektionen

Schriftliche Prüfung: Online-Test von 120 Minuten.

Mündliche Prüfung: Kundengespräch von 30 Minuten über einen praktischen Fall.

.



Studienprogramm

**Zert.**

**Versicherungs- und Vorsorgeberater/-in IAF**

# Modul Vorsorgewissen

## **Handlungskompetenzen und Inhalte**

---

### **Prüfungsziele und -inhalte**

#### ***Fachwissen***

Die Kandidatin / der Kandidat

- kann das schweizerische Vorsorgesystem (Dreisäulenkonzept) beschreiben und Beiträge und Leistungen aus 1. und 2. Säule (AHV/IV/EO und BVG/UVG sowie ferner Kranken- und Unfalltaggeld) erklären und berechnen
- kann die Unterschiede der Säule 3a und 3b detailliert beschreiben (Kundensegment, Besonderheiten während der Vertragsdauer, steuerliche Aspekte, Besonderheiten bei Bezug oder vorzeitigem Bezug der Leistungen / Ansprüche)
- kann die Unterschiede sowie Deckungsumfang der Hauptprodukte der Einzel-Lebensversicherung (z.B. gemischte Lebensversicherung, fondsgebundene Lebensversicherung, Rentenversicherung, reine Risikoversicherungen, Zusatzversicherungen) unterscheiden und umschreiben
- kann die rechtlichen Aspekte der Lebensversicherung (Begünstigung, Belehnung, Verpfändung etc.) beschreiben und interpretieren
- kann die technischen Grundlagen der Lebensversicherung beschreiben (z.B. Jahresprämie, Einmalprämie, Prämiendepot, Deckungskapital, technischer Zins, Rückkaufswert, Überschüsse)
- kann im Bereich BVG Leistungs- und Beitragsprimat darstellen
- kann im Bereich BVG einen Leistungsausweis interpretieren
- kann bezüglich Vertragsabschluss und Risikoaburteilung Zusammenhänge erfassen und

Vorschläge erarbeiten (Risikoeinschätzung durch Versicherer, Vorgehen bei erhöhtem Risiko, Anzeigepflichtverletzung etc.)

- kann die steuerliche Behandlung der Lebensversicherung resp. deren Produkte erläutern
- ist in der Lage, in der Personenversicherung Deckungsbedarf und Deckungslücken bei Krankheit, Unfall und Tod festzustellen, zu berechnen und eine Gesamtlösung im Sinne einer Vorsorgeberatung zu erarbeiten und zu präsentieren
- kann in Zusammenhang mit Wohneigentum die notwendigen Versicherungslösungen bei direkter oder indirekter Amortisation einer Hypothek verständlich aufzeigen

#### ***Vorsorgebesteuerung***

Die Kandidatin / der Kandidat

- hat einen Überblick über das Thema der separaten Besteuerung mit speziellen Methoden
- kennt die Möglichkeiten und Grenzen des Einkaufs in die 2. Säule (BVG / Pensionskasse)
- kennt die steuerlichen Folgen einer Vorsorge der Säule 3a und kann auch besondere Fälle handhaben und beurteilen
- kennt die Steuerfolgen bei Policen der Säule 3b mit laufenden Prämien bei Rückkauf, Erlebensfall und Todesfall sowie das Meldeverfahren
- kennt die Steuerfolgen bei Kapitalversicherungen der Säule 3b gegen Einmalprämie
- kennt die Steuerfolgen bei Risikoversicherungen der Säule 3b und kann sie anhand des Zivilstands praxistgerecht einsetzen
- kennt die Steuerfolgen bei Leibrenten im Erlebensfall, Rückkauf, Todesfall
- kann diese Themen dem Kunden verständlich aufzeigen



## **Vorsorgeberatung**

Die Kandidatin / der Kandidat

- kennt die Grundregeln und den Ablauf der Vorsorgeanalyse und kann diese anwenden
- kann einen Deckungsbedarf im Hinblick auf Deckungslücken und/oder Deckungsmöglichkeiten für Privatpersonen im Vorsorgebereich feststellen und Massnahmen dazu vorschlagen
- kann die Auswirkungen von Vorsorgemassnahmen auf die Risikovorsorge des Kunden, seines Ehegatten/Lebenspartners, seiner Nachkommen sowie weiterer vorsorgebedürftiger Personen ermitteln und aufzeigen
- kann die Auswirkungen von Vorsorgemassnahmen auf Rechnung und Budget sowie die Steuerbelastung ermitteln und aufzeigen
- kann einen Massnahmenkatalog zusammenstellen, die Ergebnisse und Vorschläge der Beratung aufbereiten, priorisieren und kundenfreundlich präsentieren

## **Programm**

---

### **Tag 1**

- Drei-Säulen-System, AHV / IV / EL, UVG, Vorsorgeanalyse

### **Tag 2**

- UVG-Zusatz, BVG, Vorsorgeanalyse

### **Tag 3**

- Lohnfortzahlung, KVG, UTG, Säule 3a und 3b, Grundlagen Lebensversicherung,
- Vorsorgeanalyse EU-Krankheit, EU-Unfall

### **Tag 4**

- Leben-Produkte, Recht und Steuern, Vorsorgeanalyse Tod-Krankheit, Tod-Unfall

### **Tag 5**

- Praktische Umsetzung, Vorsorgeanalyse in verschiedenen Lebenssituationen

### **Tag 6**

- Training für Prüfung und Praxis

## **Unterricht und Prüfung**

---

Unterricht: 48 Lektionen

Schriftliche Prüfung: Online-Test von 60 Minuten mit strukturierten Fragen (Multiple Choice u.ä.).

Mündliche Prüfung: Kundengespräch von 30 Minuten über einen praktischen Fall, der Fragen zur Vorsorge mit einschliesst.

# Modul Versicherungswissen

## Handlungskompetenzen und Inhalte

---

### Prüfungsziele und -inhalte

#### Fachwissen

Die Kandidatin / der Kandidat

- besitzt Grundkenntnisse im Bereich der *Versicherungswirtschaft*, insbesondere:
  - kennt die Merkmale und die Einteilung von Versicherungen; die Organisation und die Geschäftsprozesse von Versicherungsunternehmen; die Grundelemente des Risikomanagements
  - kennt die Finanzierung von Versicherungen, namentlich die verschiedenen Verfahren sowie die Prämienkalkulation, und kann sie erklären
  - kennt die Rolle und Funktion des Versicherungsvermittlers sowie die verschiedenen Vergütungssysteme
  - hat den Überblick über die für Versicherungen und Versicherungsvermittler zentralen Normen der Mehrwertsteuer
- besitzt Kenntnisse und Anwendungsfähigkeiten im Bereich der Sach- und Haftpflichtversicherungen sowie der weiteren Vermögensversicherungen für private Haushalte und Gewerbe (nachfolgend «*Sach- und Vermögensversicherungen*»), insbesondere:
  - kennt die für ihre / seine Kunden massgebenden *Sachversicherungen*,
    - > für Einzelpersonen, Familien und Selbständigerwerbende namentlich die Hausrat-, Wertsachen-, Gebäude-, Bau-, Motorfahrzeugkasko- und Reiseversicherungen

- > für kleine Unternehmungen namentlich die Geschäftssachversicherungen, die Technischen Versicherungen und die Transportversicherungen

und kann innerhalb dieser Bereiche Zweck und Bedeutung, Versicherungsumfang, Versicherungsleistungen, Versicherungsort und den versicherten Wert beschreiben und erklären

- kennt die für ihre / seine Kunden massgebenden *Vermögensversicherungen*,
  - > für Einzelpersonen, Familien und Selbständigerwerbende namentlich die Haftpflichtversicherung (Privat-, Gebäude-, Motorfahrzeugversicherung) und die Rechtsschutzversicherung
  - > für kleine Unternehmungen namentlich die Betriebshaftpflicht-, Berufshaftpflicht- Betriebsunterbrechungs- und Betriebsrechtsschutzversicherungen

und kann innerhalb dieser Bereiche Zweck und Bedeutung, die gesetzlichen Grundlagen, Versicherungsumfang, Versicherungsleistungen, Versicherungsort und den versicherten Wert beschreiben und erklären

--

## **Versicherungsberatung**

Die Kandidatin / der Kandidat

- kennt die Grundregeln und Ablauf der Versicherungsanalyse und kann diese anwenden
- kann einen Deckungsbedarf im Hinblick auf Deckungslücken und/oder Deckungsmöglichkeiten für Privatpersonen und Kleinen Unternehmen im Versicherungsbereich feststellen und Massnahmen dazu vorschlagen
- kann die Auswirkungen von Versicherungsmassnahmen auf die Risikosituation ermitteln und aufzeigen
- kann die Auswirkungen von Versicherungsmassnahmen auf Rechnung und Budget ermitteln und aufzeigen
- kann einen Massnahmenkatalog zusammenstellen, die Ergebnisse und Vorschläge der Beratung aufbereiten und kundenfreundlich präsentieren

## **Programm**

---

### **Tag 1**

- Versicherungswirtschaft

### **Tag 2**

- Sachversicherung: versicherte Gefahren, Hausrat, Wertsachen, Gebäude

### **Tag 3**

- Sachversicherung: Motorfahrzeug, KMU, Geschäftsversicherungen, Technische
- Versicherungen, Transport und Montage

### **Tag 4**

- Vermögensversicherung: Haftpflicht, Privathaftpflicht, Gebäudehaftpflicht, Rechtsschutz

### **Tag 5**

- Vermögensversicherung: Betriebshaftpflicht, Berufshaftpflicht, Betriebsrechtsschutz

## **Unterricht und Prüfung**

---

Unterricht: 40 Lektionen

Schriftliche Prüfung: Online-Test von 60 Minuten mit strukturierten Fragen (Multiple Choice u.ä.).

Mündliche Prüfung: Kundengespräch von 30 Minuten über einen praktischen Fall, der Fragen zu Versicherungswirtschaft und Sach- und Vermögensversicherungen mit einschliesst.

# Modul Rechtskenntnisse

## **Handlungskompetenzen und Inhalte**

---

### **Prüfungsziele und -inhalte**

#### **Allgemeine Rechtsthemen**

Die Kandidatin / der Kandidat

- kennt die rechtlichen Rahmenbedingungen der Tätigkeit als Versicherungs- und Vorsorgeberater (vertragsrechtliche Einordnung, Datenschutz, Haftung, Verantwortlichkeit)
- kennt die für ihre/seine Tätigkeit zentralen Normen des Obligationenrechts und deren Bedeutung:
  - Vertrag, Vertragsentstehung
  - Unerlaubte Handlung (OR 41)
  - Ungerechtfertigte Bereicherung (OR 62; Grundzüge)
  - Grundlagen für Allgemeine Geschäftsbedingungen
- kennt die für die Haftung aus Beratungstätigkeit zentralen Rechtsnormen und deren Bedeutung
  - Haftung aus Vertrag (Auftrag / Werkvertrag), unerlaubter Handlung; Vertrauenshaftung; Abgrenzungen
  - Grundlagen des Auftragsrechts
  - Insbesondere Rechte und Pflichten des Beraters (Beauftragten)
  - Weisungsgebundenheit, persönliche Auftragsausführung, Sorgfaltspflicht, Treuepflicht, Rechenschaftsablegung, Übergang erworbener Rechte
  - Insbesondere Aufklärungspflichten (Informations-, Beratungs-, Warn-, Erkundigungspflicht)

#### **Recht im Bereich Vorsorge und Versicherungen**

Die Kandidatin / der Kandidat

- kennt die für ihre/seine Beratungs- und Vermittlungstätigkeit zentralen Rechtsnormen in den Bereichen des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG), des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) und des Gesetzes über die Regulierung der Versicherungsvermittlertätigkeit
- kennt im Bereich des Versicherungsaufsichtsrechts insbesondere
  - Allgemeine Bestimmungen, Geschäftsbetrieb einer Versicherungsgesellschaft
  - Rechtsnormen für den Vertrieb: Vermittleraufsicht (Registrierung, Begriffe), Rechtsstellung, Pflichten und Haftung des Vermittlers
- kennt im Bereich des Versicherungsvertragsrechts insbesondere
  - Allgemeine Bestimmungen, Akteure, wichtige Vertragsinhalte
  - Entstehung eines Versicherungsvertrags, Annahme und Ablehnung des Versicherungsantrags, Versicherungspolice, Nichtigkeit des Vertrags
  - Beginn, Dauer, Beendigung und Erneuerung des Vertrags
  - Prämienzahlung und -verzug
  - Anzeigepflichten, Versicherungsfall, Obliegenheiten im Schadenfall, Vertragsschicksal nach Ereigniseintritt, Begründung und Erlöschen des Versicherungsanspruchs, Verweigerung oder Kürzung der Leistungen, Regress

## **Recht im Bereich Compliance**

Die Kandidatin / der Kandidat

- kennt die für die Bekämpfung der Geldwäscherei relevanten Rechtsnormen und deren Bedeutung in seiner/ihrer Beratungs- und Vermittlungstätigkeit (namentlich Geldwäschereigesetz / VSB / StGB 305bis und StGB 305ter)
- kennt die für den Vertrieb von Fonds und anderen Kapitalanlagen relevanten Rechtsnormen und deren Bedeutung in seiner/ihrer Beratungs- und Vermittlungstätigkeit (Kollektivanlagengesetz KAG, Finanzdienstleistungsgesetz FIDLEG)
- hat den Überblick über die für ihre/seine Tätigkeit relevanten Bestimmungen über den Datenschutz (Datenschutzgesetz DSG), den unlauteren Wettbewerb (Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb UWG) und Wettbewerbsbeschränkungen (Kartellgesetz KG)

## **Programm**

---

### **Tag 1**

- Versicherungsrecht (VAG, VVG)
- Obligationenrecht (OR)

### **Tag 2**

- Vermittlerrecht (VAG)
- Weitere Rechtsnormen

## **Unterricht und Prüfung**

---

Unterricht: 16 Lektionen

Schriftliche Prüfung: Fragen zu Rechtskenntnissen werden integriert in die Prüfungsmodule Vorsorgewissen und Versicherungswissen gestellt.

Mündliche Prüfung: Fragen zu Rechtskenntnissen werden integriert in die mündliche Prüfung gestellt.

# Modul Kundenberatung / Prüfungsvorbereitung

## **Handlungskompetenzen und Inhalte**

---

Dieses Modul dient der Vernetzung des Gelernten und der Vorbereitung auf die schriftlichen und mündlichen Prüfungen: Sie sind in der Lage, die IAF-Prüfung zu bestehen. Sie sind auch in der Lage, die erworbenen Kenntnisse in der Praxis der Kundenberatung anzuwenden.

### **Lernziele Training schriftliche Prüfung**

- Sie erkennen Ihre Wissenslücken und schliessen diese
- Sie wissen, was und wie geprüft wird
- Sie kennen die Voraussetzungen für das Bestehen der Prüfung
- Sie kennen den Prüfungsablauf und die zugelassenen Hilfsmittel
- Sie bestehen die schriftliche Prüfung

### **Lernziele Training mündliche Prüfung**

- Sie wissen, was und wie geprüft wird
- Sie sind in der Lage, die zugelassenen Verkaufshilfen in der Vorbereitung zum Kundengespräch richtig einzusetzen
- Sie kennen den Prüfungsablauf und die richtige Vorgehensweise und wissen, welche Hilfsmittel zugelassen sind.
- Sie bestehen die mündliche Prüfung
- Sie können Kundinnen und Kunden fachlich korrekt und geschäftlich erfolgreich beraten

## **Inhalte**

Stoff der vorangehenden Module: Repetition und praktische Anwendung.

## **Programm**

---

### **Tag 1 - Tag 3 (Vormittag)**

Vorbereitung schriftliche Prüfung

- Recht, Sach- und Vermögensversicherungen
- Personen- und Sozialversicherungen
- Versicherungswirtschaft

### **Tag 3 (Nachmittag) – Tag 5**

Vorbereitung mündliche Prüfung und Praxistraining

- Falltraining
- Prüfungssimulation
- Beratung in der Praxis

## **Unterricht und Prüfung**

---

Unterricht: 40 Lektionen

Schriftliche Prüfungen: zwei Online-Tests über Vorknowles, Versicherungswissen und Rechtskenntnisse, je 60 Minuten.

Mündliche Prüfung: Praktischer Fall (Kundengespräch) von 30 Minuten.

**Mehr Infos zum Lehrgang | Anmeldung**

**Versicherungsvermittler/in VBV**

[www.versicherungsvermittler-iffp.ch](http://www.versicherungsvermittler-iffp.ch)

**Zert. Versicherungs- und Vorsorgeberater/in IAF**

[www.vvb-iffp.ch](http://www.vvb-iffp.ch)



[info@iffp.ch](mailto:info@iffp.ch)

058 800 56 00

# Ein starker Partner für Ihren Bildungserfolg

## **IfFP Institut für Finanzplanung**

---

1995 gegründet, zählt das IfFP Institut für Finanzplanung zu den Marktführern in der Aus- und Weiterbildung von Finanzfachleuten in der Schweiz. Unsere Stärke sind berufliche Weiterbildungen für Beraterinnen und Berater mit kundenorientierten Aufgaben auf allen Stufen.



IfFP Institut für Finanzplanung AG  
Bernerstrasse Süd 169  
8048 Zürich  
058 800 56 00  
info@iffp.ch  
www.iffp.ch

