

# Inhaltsverzeichnis

<b>1 Berufsausübung und Freizeitgestaltung absichern</b> .....	10
1.1 Kundinnen und Kunden Lösungsmöglichkeiten zur Bedarfsdeckung durch private Versicherungen aufzeigen .....	10
1.2 Angebote für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen und die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläutern .....	12
1.3 Kundinnen und Kunden ergänzende Serviceleistungen aufzeigen .....	31
1.4 Versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit Berufsausübung und Freizeitgestaltung einhalten .....	34
<b>2 Mobilität und Reisen absichern</b> .....	44
2.1 Kundinnen und Kunden Lösungsmöglichkeiten zur Bedarfsdeckung durch private Versicherungen aufzeigen .....	44
2.2 Angebote für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen, auch im Hinblick auf Rechtsstreitigkeiten und Ansprüche Dritter, sowie die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläutern .....	73
2.3 Ergänzende Serviceleistungen aufzeigen .....	84
2.4 Versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit Mobilität und Reisen einhalten .....	85
<b>3 Gesundheit fördern, Krankheit und Pflege absichern</b> .....	94
3.1 Beratungsanlässe bei Privatkunden zu Maßnahmen der Gesunderhaltung sowie zu Krankheits- und Pflegesituationen erkennen und nutzen .....	94
3.2 Individuelle Bedarfe der Kundinnen und Kunden analysieren, Möglichkeiten der Risikoprävention und -absicherung sowie der Gesundheitsförderung aufzeigen und dabei die Leistungen und Anspruchsvoraussetzungen der staatlich geregelten Grundversorgung einbeziehen und sonstige Versorgungen beachten .....	95
3.3 Kundinnen und Kunden Lösungsmöglichkeiten zur Bedarfsdeckung durch private Versicherungen aufzeigen, auch unter Berücksichtigung staatlicher sowie sonstiger Förderungen .....	114
3.4 Angebote für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen sowie die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläutern .....	129
3.5 Kundinnen und Kunden ergänzende Serviceleistungen aufzeigen .....	146
3.6 Versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit Gesundheitsförderung, Krankheits- und Pflegeabsicherung einhalten .....	147
<b>4 Für das Alter vorsorgen und Vermögen bilden</b> .....	156
4.1 Beratungsanlässe beim Privatkunden erkennen und nutzen, insbesondere in den Bereichen Altersvorsorge und Vermögensbildung für weitere Lebenssituationen .....	156
4.2 Individuelle Bedarfe der Kundinnen und Kunden analysieren, Möglichkeiten der Risikoprävention und -absicherung aufzeigen und dabei die Leistungen und Anspruchsvoraussetzungen der staatlich geregelten Altersversorgung einbeziehen und sonstige Versorgungen beachten .....	161
4.3 Kundinnen und Kunden Lösungsmöglichkeiten für die Altersversorgung durch private Versicherungen, auch unter Berücksichtigung staatlicher sowie sonstiger Förderungen aufzeigen und dabei die Option der betrieblichen Altersversorgung als Ergänzung einbeziehen .....	169
4.4 Kundinnen und Kunden Lösungsmöglichkeiten für die Vermögensbildung aufzeigen .....	183
4.5 Chancen und Risiken von Finanzanlageformen, insbesondere von offenen Investmentvermögen, zur Altersvorsorge und Vermögensbildung kundenorientiert beurteilen und Vermögensbildung darstellen .....	183
4.6 Angebote für kundengerechte Lösungen zur Altersvorsorge und Vermögensbildung unter Berücksichtigung von Versicherungen und Finanzanlageformen, insbesondere von offenen Investmentvermögen, erstellen sowie die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläutern .....	185
4.7 Kundinnen und Kunden ergänzende Serviceleistungen aufzeigen .....	194
4.8 Versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit Altersvorsorge und Vermögensbildung einhalten .....	195
<b>5 Kunden im Bedarfsfeld Finanzanlagen beraten</b> .....	212
5.1 Kundinnen und Kunden Lösungsmöglichkeiten für die Vermögensbildung aufzeigen .....	212
5.2 Chancen und Risiken von Finanzanlageformen, insbesondere von offenen Investmentvermögen, zur Altersvorsorge und Vermögensbildung kundenorientiert beurteilen und darstellen .....	215
5.3 Angebote für kundengerechte Lösungen zur Altersvorsorge und Vermögensbildung unter Berücksichtigung von Versicherungen und Finanzanlageformen, insbesondere von offenen Investmentvermögen, erstellen sowie die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläutern .....	254
5.4 Kundinnen und Kunden ergänzende Serviceleistungen aufzeigen .....	267
5.5 Versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit Altersvorsorge und Vermögensbildung einhalten .....	269
<b>6 Einkommen absichern und Hinterbliebene versorgen</b> .....	285
6.1 Beratungsanlässe bei Privatkunden erkennen und nutzen, insbesondere zur Absicherung von Einkommensverlusten und zum Schutz vor finanziellen Belastungen bei lang anhaltender Erkrankung sowie nach einem Unfall oder Todesfall .....	285
6.2 Individuelle Bedarfe der Kundinnen und Kunden analysieren sowie Möglichkeiten der Risikoprävention und -absicherung aufzeigen und dabei die Leistungen und Anspruchsvoraussetzungen der staatlich geregelten Grundversorgung einbeziehen und sonstige Versorgungen beachten .....	286
6.3 Kundinnen und Kunden Lösungsmöglichkeiten zur Bedarfsdeckung durch private Versicherungen aufzeigen, unter Berücksichtigung staatlicher sowie sonstiger Förderungen .....	294
6.4 Chancen und Risiken von Versicherungen kundenorientiert beurteilen und darstellen, insbesondere solcher Versicherungen, die als Anlageform offene Investmentvermögen nutzen .....	311

6.5 Angebote für kundengerechte Versicherungslösungen erstellen sowie die weiteren Schritte zur Vertragsschließung erläutern . . . . .	312	8.3.5 Die formelle und materielle Deckung bei der Regulierungsaufnahme prüfen und über die Leistungen dem Grunde und dem Umfang nach informieren . . . . .	529
6.6 Kundinnen und Kunden ergänzende Serviceleistungen aufzeigen . . . . .	341	8.4 Gesundheit fördern, Krankheit und Pflege absichern . . . . .	553
6.7 Versicherungsrelevante rechtliche Regelungen im Zusammenhang mit Einkommenssicherung und Hinterbliebenenversorgung einhalten . . . . .	341	8.4.1 Kundinnen und Kunden bei der Aufnahme von Versicherungsfällen unterstützen . . . . .	553
<b>7 Instrumente der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle nutzen . . . . .</b>	<b>343</b>	8.4.2 Kundinnen und Kunden über den Bearbeitungsweg und die Serviceleistungen informieren . . . . .	553
7.1 Auswirkungen von Geschäftsfällen auf das Unternehmensergebnis darstellen . . . . .	343	8.4.3 Möglichkeiten zur Schadenminderung prüfen sowie Kundinnen und Kunden über Maßnahmen beraten . . . . .	553
7.2 Zweck und Aufbau der betrieblichen Kosten- und Leistungsrechnung darstellen . . . . .	399	8.4.4 Rechtsgrundlagen und betriebliche Regelungen bei der Aufnahme von Versicherungsfällen und bei deren Regulierung anwenden . . . . .	553
7.3 Informationen des externen Rechnungswesens für Steuerungs- und Kontrollprozesse nutzen . . . . .	416	8.4.5 Die formelle und materielle Deckung bei der Regulierungsaufnahme prüfen und über die Leistungen dem Grunde und dem Umfang nach informieren . . . . .	553
7.4 Betriebsübliche Kennzahlen bewerten und bei Entscheidungen berücksichtigen . . . . .	430	<b>8.5 Versicherungsfälle regulieren im Kundenbedarfsfeld »Für das Alter vorsorgen und Vermögen bilden« . . . . .</b>	<b>593</b>
7.5 Statistische Daten aufbereiten und auswerten, Schlussfolgerungen ableiten . . . . .	433	8.5.1 Kundinnen und Kunden bei der Aufnahme von Versicherungsfällen unterstützen . . . . .	593
7.6 Aufgaben des Controllings als Informations- und Steuerungsinstrument beschreiben . . . . .	435	8.5.2 Kundinnen und Kunden über den Bearbeitungsweg durch die Serviceleistungen informieren . . . . .	596
<b>8 Versicherungsfälle regulieren . . . . .</b>	<b>442</b>	8.5.3 Möglichkeiten zur Schadenminderung prüfen sowie Kundinnen und Kunden über Maßnahmen beraten . . . . .	597
8.1 Wohnen und Wohneigentum . . . . .	442	8.5.4 Rechtsgrundlagen und betriebliche Regelungen bei der Aufnahme von Versicherungsfällen und bei deren Regulierung anwenden . . . . .	598
8.1.1 Kundinnen und Kunden bei der Aufnahme von Versicherungsfällen unterstützen . . . . .	448	8.5.5 Die formelle und materielle Deckung bei der Regulierungsaufnahme prüfen und über die Leistungen dem Grunde und dem Umfang nach informieren . . . . .	605
8.1.2 Kundinnen und Kunden über den Bearbeitungsweg und Serviceleistungen informieren . . . . .	451	<b>8.6 Absicherung des Einkommens und die Hinterbliebenenversorgung . . . . .</b>	<b>620</b>
8.1.3 Möglichkeiten zur Schadenminderung prüfen sowie Kundinnen und Kunden über Maßnahmen beraten . . . . .	452	8.6.1 Kundinnen und Kunden bei der Aufnahme von Versicherungsfällen unterstützen . . . . .	620
8.1.4 Rechtsgrundlagen und betriebliche Regelungen bei der Aufnahme von Versicherungsfällen und bei deren Regulierung anwenden . . . . .	453	8.6.2 Kundinnen und Kunden über den Bearbeitungsweg und die Serviceleistungen informieren . . . . .	620
8.1.5 Die formelle und materielle Deckung bei der Regulierungsaufnahme prüfen und über die Leistungen dem Grunde und dem Umfang nach informieren . . . . .	454	8.6.3 Möglichkeiten zur Schadenminderung prüfen sowie Kundinnen und Kunden über Maßnahmen beraten . . . . .	620
8.2 Berufsausübung und Freizeitgestaltung . . . . .	481	8.6.4 Rechtsgrundlagen und betriebliche Regelungen bei der Aufnahme von Versicherungsfällen und bei deren Regulierung anwenden . . . . .	620
8.2.1 Kundinnen und Kunden bei der Aufnahme von Versicherungsfällen unterstützen . . . . .	484	8.6.5 Die formelle und materielle Deckung bei der Regulierungsaufnahme prüfen und über die Leistungen dem Grunde und dem Umfang nach informieren . . . . .	620
8.2.2 Kundinnen und Kunden über den Bearbeitungsweg und Serviceleistungen informieren . . . . .	488	<b>Lösungshinweise – Prüfungsbuch GAP 2 . . . . .</b>	<b>664</b>
8.2.3 Möglichkeiten zur Schadenminderung prüfen sowie Kundinnen und Kunden über Maßnahmen beraten . . . . .	489	Prüfungssituationen zu Prüfungsbereich 1 . . . . .	664
8.2.4 Rechtsgrundlagen und betriebliche Regelungen bei der Aufnahme von Versicherungsfällen und bei deren Regulierung anwenden . . . . .	490	Prüfungssituationen zu Prüfungsbereich 2 . . . . .	669
8.2.5 Die formelle und materielle Deckung bei der Regulierungsaufnahme prüfen und über die Leistungen dem Grunde und dem Umfang nach informieren . . . . .	491	Prüfungssituationen zu Prüfungsbereich 3 . . . . .	677
8.3 Mobilität und Reisen . . . . .	518	Prüfungssituationen zu Prüfungsbereich 4 . . . . .	687
8.3.1 Kundinnen und Kunden bei der Aufnahme von Versicherungsfällen unterstützen . . . . .	521	Prüfungssituationen zu Prüfungsbereich 5 . . . . .	695
8.3.2 Kundinnen und Kunden über den Bearbeitungsweg und Serviceleistungen informieren . . . . .	526	Prüfungssituationen zu Prüfungsbereich 6 . . . . .	711
8.3.3 Möglichkeiten zur Schadenminderung prüfen sowie Kundinnen und Kunden über Maßnahmen beraten . . . . .	527	Prüfungssituationen zu Prüfungsbereich 7 . . . . .	720
8.3.4 Rechtsgrundlagen und betriebliche Regelungen bei der Aufnahme von Versicherungsfällen und bei deren Regulierung anwenden . . . . .	528	Prüfungssituationen zu Prüfungsbereich 8 . . . . .	733
<b>Sachwortverzeichnis . . . . .</b>	<b>766</b>		