Ausgabe Anfangs April / Änderungen vorbehalten

Rahmenlehrplan Young Insurance Professional VBV
Generation 2025 – 2027

Kursblock 1	Einführung und Grundlagen der Versicherung	
Basel 08.09. – 10.09.2025	Zürich (KL 1) 18.09. – 19.09. / 22.09.2025	
Simon Werren (1. Tag) & Beat-Michael Roth	Simon Werren (1. Tag) & Beat-Michael Roth	

Vorbearbeitungsauftrag	Inhalt / Aufträge	Quellen
	– Plattform time2learn, erfolgt durch Ausbildungsverantwortliche/n – Foto für Legitimationskarte an VBV senden (elektronisch) – Lektüre der VBV-Unterlage „Reglement Qualifikationsverfahren" – Selbststudium Lehrmittel youngprofessional@insurance „Idee Versicherung" – Absolvieren des WBT „Basiswissen"	– Plattform time2learn → Reglement Qualifikationsverfahren

Präsenzunterricht	Themen	Lernziele	Dauer Lektionen	Quellen
	Einführung in die Arbeitsweise des Kurses	– Die Young Professionals sind mit der Blended-Learning-Struktur vertraut und kennen die Quellen und Hilfsmittel.	2	– Lehrmittel youngprofessional@insurance – Plattform time2learn → Reglement Qualifikationsverfahren, Nullserien

		– Die Young Professionals kennen die Anforderungen ans Selbststudium und an die Vor- und Nachbereitung der Einheiten. – Die Young Professionals kennen die Qualifikationsanforderungen und ihren Fahrplan zu den Vor- und Zwischenprüfungen.		
	Grundlagen Versicherung	– Ich kann die Geschichte und volkswirtschaftliche Bedeutung der Versicherung herleiten. – Ich kann Kernbegriffe der Versicherung (Gefahr, Risiko, Sicherheit) erläutern. – Ich kann erklären, warum ein umfassendes Riskmanagement wesentlich für moderne Wirtschaften ist. Ich kann den Mechanismus von Versicherung und Rück-versicherung aufzeigen. – Ich kann die Bestandteile der Versicherungsprämie und die Finanzierungsverfahren erklären. – Ich kenne die unterschiedlichen Arten von Versiche-	25	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Idee Versicherung“ – Jahresmagazin SVV «View» – Personalstatistik SVV

		rung und kann ihre wichtigsten Unterscheidungskriterien angeben.		

Nachbearbeitungsauftrag	Quellen
Verschaffen Sie sich anhand Ihrer verschiedenen eigenen Privatversicherungen (bzw. denen Ihrer Familie) einen Überblick über Ihr persönliches Versicherungsportfolio und machen Sie eine schriftliche Aufstellung, in welchen Bereichen Sie selbst Versicherungen abgeschlossen haben. Welchem Zweck dienen die Versicherungen jeweils, welche Risiken decken Sie damit ab? (Eigenverantwortung, Dozent steht für Fragen oder Feedback zur Verfügung)	– Unterrichtsunterlagen – Private Versicherungspolicen

Kursblock 1	Leistungsziele Grundlagen der Versicherung
Merkmale, Einteilungsmöglichkeiten der Versicherung und Gefahrengemeinschaft beschreiben (K2)	8.9.1 Ich beschreibe die Merkmale der Versicherung, grenze die gegenseitige Hilfe zur Gefahrengemeinschaft ab und ordne die Versicherungsarten den Einteilungsmöglichkeiten zu.
Risiko und Riskmanagement erklären (K2)	8.9.2 Ich beschreibe den Begriff „Risiko" und erläutere das Risikomanagement aus Sicht des Kunden.
Riskmanagement des Versicherers erklären (K2)	8.9.3 Ich erkläre einem Kunden verständlich, wie der Versicherer mit Risiken umgeht und welche Massnahmen er dabei einsetzt. Dabei kann ich auch zwischen primärer und sekundärer Risikobegrenzung unterscheiden.

Sinn, Zweck und Vertragsarten der Rückversicherung erläutern (K2)	8.9.4 Ich erläutere Sinn und Zweck der Rückversicherung und stelle die Möglichkeiten der Vertragsgestaltung übersichtlich dar.
Prämienbestandteile/-arten erklären (K2)	8.9.5 Ich erkläre in einer Grafik die verschiedenen Prämienbestandteile und -arten und bringe sie in die korrekte Reihenfolge.
Finanzierungssysteme (Deckungsverfahren) beschreiben (K2)	8.9.6 Ich beschreibe anhand von Beispielen die drei wichtigsten Finanzierungssysteme (Deckungsverfahren) in der Privat- und Sozialversicherung.
Organisation und Innen- / Aussendienst des Ausbildungsbetriebes erklären (K2)	8.7.2 Ich erkläre anhand von Organigrammen die Organisationsstruktur des Ausbildungsbetriebes in der Schweiz sowie der Abteilung, in der ich arbeite. Ich zeige die Hauptaufgaben des Innen- und des Aussendienstes im Ausbildungsbetrieb auf.
Volkswirtschaftliche Bedeutung der Versicherungsbranche erläutern (K2)	8.8.2 Ich erläutere die volkswirtschaftliche Bedeutung der Versicherungsbranche anhand verschiedener Aspekte. Ich beschreibe die Anspruchsgruppen eines Versicherers und deren Erwartungen.

Kursblock 2	Kunde und Versicherung & Versicherungsrecht	
Basel 20.10. – 21.10.2025	Zürich (KL 1) 23.10. – 24.10.2025	
Hanspeter Kalousek (1. Tag) & Thomas Rauch (2. Tag)	Hanspeter Kalousek (1. Tag) & Thomas Rauch (2. Tag)	

Vorbearbeitungsauftrag	Inhalt / Aufträge	Quellen
	– Selbststudium Lehrmittel youngprofessional@insurance „Kunde und Versicherung“ → Kapitel 2, 4 – 7, 9 – 15 – Absolvieren des WBT „Das VVG im Versicherungsalltag“ – Vortest für Kursblock 2	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Kunde und Versicherung“ – Plattform time2learn → WBT, Vortest

Präsenzunterricht	Themen	Lernziele	Dauer Lektionen	Quellen
	Kunde und Versicherung / Versicherungsrecht: – unterschiedliche Zielgruppensegmentierung der Unternehmen – Interner Prozess der Leistungserstellung – Lebenszyklus: vom Antrag bis zur Police – Prämienzahlung Schadenfall - Kündigung – Versicherungsaufsichtsrecht VAG	– Ich kann die verschiedenen Versicherungsbedürfnisse unterschiedlicher Anspruchsgruppen identifizieren. – Ich kenne den Unterschied zwischen Produkt, Prozess und Lebenszyklus. – Ich kann Ansätze zur Zielgruppensegmentierung erläutern. – Ich bin vertraut mit dem Aufbau eines Kundengespräches. – Ich kann die klassische Aufteilung des Versicherers im Innen- und Aussendienst aufzeigen.	9	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Kunde und Versicherung“ – VVG/VAG/AVO – ZGB und OR

		– Ich kenne die gesetzlichen Rahmenbedingungen für das Versicherungsgeschäft.		
	Versicherungsrecht: – Versicherungsvertragsgesetz VVG	– Ich kann die rechtlichen Grundlagen des Versicherungsvertragsgesetzes erklären.	9	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Kunde und Versicherung“ – VVG/VAG/AVO – ZGB und OR

Nachbearbeitungsauftrag	Quellen
Erkundigen Sie sich in Ihrer Unternehmung, welche Produkte dort für welche Zielgruppen angeboten werden. Machen Sie sich Notizen, welche Strategie dahinter erkennbar wird. Suchen Sie sich allenfalls ein bestimmtes Segment heraus, das Sie genauer beschreiben. Falls möglich, nehmen Sie Kontakt zu Verantwortlichen im Produktmanagement und/oder Marketing auf, die Ihnen weitere Fragen beantworten können (Eigenverantwortung, Dozent steht für Fragen oder Feedback zur Verfügung). Nachbearbeitungsauftrag zum Versicherungsrecht (Auftragserteilung und Rücklaufkontrolle durch den Dozenten).	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Kunde und Versicherung“ – VAG/AVO, VVG; ZGB und OR – Unterrichtsunterlagen

Kursblock 2	Leistungsziele Kunde und Versicherung & Versicherungsrecht
Kenntnisse der Sach- und Vermögensversicherungen (gesellschaftsneutral) einsetzen (K2)	8.1.1 Ich erläutere fachlich korrekt die Ziele einer ausgewählten Sach- oder Vermögensversicherung, umschreibe die versicherten Gefahren/ Schäden sowie die Gegenstände (Sachversicherungen) bzw. Eigenschaften (Vermögensversicherungen) und zeige die Versicherungsleistungen auf.

Produktkenntnisse im Bereich Sach- und Vermögensversicherungen (gesellschaftsspezifisch) einsetzen (K3)	8.1.2 Ich zeige bei einem ausgewählten Produkt der Sach- oder Vermögensversicherung den Kundennutzen auf, ordne Versicherungslösungen zu und erläutere Zusatzleistungen meines Ausbildungsbetriebes.
Kundendaten erfassen, ablegen und pflegen (K3)	2.3.2 Ich erfasse die Kundendaten selbstständig. Ich aktualisiere die Kundendaten innerhalb der definierten Frist. Ich erläutere die Folgen mangelhafter Datenerfassung.
Absatzkanäle aufzeigen (K2)	8.7.3 Ich erkläre die Absatzkanäle in der Schweizer Versicherungswirtschaft, erläutere deren Vor- und Nachteile und zeige die Absatzkanäle meines Ausbildungsbetriebes auf.
Versicherungsaufsicht und deren gesetzliche Regeln beschreiben (K2)	8.9.7 Ich beschreibe den Zweck und die gesetzlichen Grundlagen der Versicherungsaufsicht und zeige die Voraussetzung für den Versicherungsbetrieb auf.
Aufbau des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) erklären (K2)	8.9.8 Ich erkläre einem Arbeitskollegen den Aufbau des VVG in Stichworten, zeige den Unterschied zwischen zwingenden, relativ zwingenden und dispositiven Gesetzesbestimmungen auf und ordne einzelne Gesetzesartikel den drei Kategorien zu.
Abschnitte des VVG erklären – 1 (K2)	8.9.9 Ich erkläre folgende Bestimmungen des VVG und deren praxisrelevanten Inhalt anhand von Beispielen aus dem geschäftlichen Alltag: – Rechte und Pflichten der Parteien – Versicherungsantrag, Police, Hauptpunkte des Versicherungsvertrages – Fälligkeit und Verzug der Prämie

Abschnitte des VVG erklären – 2 (K2)	8.9.10 Ich erkläre folgende Bestimmungen (Themenbereiche) des VVG und den praxisrelevanten Inhalt anhand von Beispielen aus dem geschäftlichen Alltag: – Werte; Unter-, Über- und Doppelversicherung und deren Folgen – Versicherungswert / Ersatzwert – Versicherungsleistung – Auflösung des Versicherungsvertrages
Ombudsstelle / Gerichtsbarkeiten erläutern (K2)	8.9.11 Ich erläutere die Funktion, Aufgaben und Zuständigkeit der Ombudsstelle auf dem Gebiet der Privatversicherungen und der Suva und erläutere anhand von geeigneten Beispielen den gerichtlichen Verfahrensweg der Privat- und Sozialversicherung.

Kursblock 3	Haftpflichtrecht / Privathaftpflicht / Motorfahrzeugversicherung	
Basel 10.11. – 11.11.2025	Zürich (KL 1) 13.11. – 14.11.2025	
Patrick Zeller	Marcel Vogler	

Vorbearbeitungsauftrag	Inhalt / Aufträge	Quellen
	– Selbststudium Lehrmittel youngprofessional@insurance „Einführung ins Recht“ → Kapitel 5 – Selbststudium Lehrmittel youngprofessional@insurance „Haftpflichtrecht und Motorfahrzeugversicherung“ → Kapitel 1 – 10 – Selbststudium Lehrmittel youngprofessional@insurance „Sach- und Vermögensversicherungen“ → Kapitel 2, 6 und 7 – Vortest für Kursblock 3 – Vorbereitungsauftrag → Nehmen Sie eine Police zur Motorfahrzeugversicherung (Motorrad, Auto) oder Privathaftpflichtversicherung aus Ihrem privaten Umfeld zur Hand. Machen Sie sich Notizen zu folgenden Fragen: • Wie ist die Police aufgebaut? • Welche Risiken werden versichert, welche Risiken sind ausgeschlossen? • Welchen Schadenersatzanteil übernimmt die Versicherung? • Warum verbindet der Vertragspartner gewisse Leistungen mit einem Selbstbehalt? – Bitte mitnehmen in den Unterricht:	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Haftpflichtrecht und Motorfahrzeugversicherung“ und „Einführung ins Recht“ → Kapitel 5 – Lehrmittel youngprofessional@insurance „Sach- und Vermögensversicherungen“ → Kapitel 2, 6 und 7 – Plattform time2learn→ Vortest – Allgemeine Versicherungsbestimmungen (AVB) für Motorfahrzeugversicherung und Privathaftpflichtversicherung

	• 1. Lehrmittel youngprofessional@insurance «Haftpflichtrecht und Motorfahrzeugversicherung» • 2. Lehrmittel youngprofessional@insurance «Sach- und Vermögensversicherungen»	

Präsenzunterricht	**Themen**	**Lernziele**	**Dauer Lektionen**	**Quellen**
	Einführung Haftpflichtrecht	– Ich kann die Haftpflicht als spezielle Obligation erläutern. – Ich kann die Bedeutung der Haftpflicht für das Versicherungsgeschäft aufzeigen. – Ich kann die verschiedenen Formen von Verschuldens- und Kausalhaftung an praktischen Beispielen herleiten und erklären.	3	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Haftpflichtrecht und Motorfahrzeugversicherung“ und „Einführung ins Recht“ → Kapitel 5
	Vermögensversicherung (Überblick) Privathaftpflichtversicherung Rechtsschutzversicherung	– Ich kann den Unterschied zwischen Haftung und Deckung aufzeigen. – Ich kann die Elemente der Privathaftpflicht- und Rechtsschutzversicherung aufzeigen.	9	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Haftpflichtrecht und Motorfahrzeugversicherung“ und „Einführung ins Recht“ → Kapitel 5 – Lehrmittel youngprofessional@insurance „Sach- und Vermögensversicherungen“ → Kapitel 2, 6 und 7

	Motorfahrzeugversicherung (MF)	– Ich kann die Berechtigung und Bedeutung der verschiedenen Versicherungsangebote der MF aufzeigen. – Ich kann die Bestandteile einer Prämie erläutern und schematisch berechnen. – Ich kann die Vorteile von Flottenverträgen aufzeigen.	6	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Haftpflichtrecht und Motorfahrzeugversicherung“ und „Einführung ins Recht“ → Kapitel 5

Kursblock 3	**Leistungsziele Haftpflichtrecht, Privathaftpflicht und Motorfahrzeugversicherung**
Ombudsstelle / Gerichtsbarkeiten erläutern (K2)	8.9.11 Ich erläutere die Funktion, Aufgaben und Zuständigkeit der Ombudsstelle auf dem Gebiet der Privatversicherungen und der Suva und erläutere anhand von geeigneten Beispielen den gerichtlichen Verfahrensweg der Privat- und Sozialversicherung.
Haftungsgründe aufzeigen (K2)	8.9.12 Ich stelle die verschiedenen vertraglichen und ausservertraglichen Haftungsgründe dar, erläutere diese anhand von praktischen Beispielen und zeige den Unterschied von Haftung und Deckung auf.
Haftungsvoraussetzungen erklären (K2)	8.9.13 Ich erkläre an praktischen Beispielen die Haftungsvoraussetzungen, die Beweislast und die Möglichkeiten der Haftungsbefreiung bei den verschiedenen Haftungsgründen.
Kenntnisse der Sach- und Vermögensversicherungen (gesellschaftsneutral) einsetzen (K2)	8.1.1 Ich erläutere fachlich korrekt die Ziele einer ausgewählten Sach- oder Vermögensversicherung, umschreibe die

	versicherten Gefahren/Schäden sowie die Gegenstände (Sachversicherungen) bzw. Eigenschaften (Vermögensversicherungen) und zeige die Versicherungsleistungen auf.
Produktkenntnisse im Bereich Sach- und Vermögensversicherungen (gesellschaftsspezifisch) einsetzen (K3)	8.1.2 Ich zeige bei einem ausgewählten Produkt der Sach- oder Vermögensversicherung den Kundennutzen auf, ordne Versicherungslösungen zu und erläutere Zusatzleistungen meines Ausbildungsbetriebes.
Zusammenspiel der Vermögens- und/oder Sachversicherungen beschreiben (K3)	8.2 Ich beschreibe das Zusammenspiel von Vermögens- und/oder Sachversicherungen, zeige Unterschiede in den Leistungen auf und ordne Versicherungslösungen zu.
Fachausdrücke im Bereich Sach- und Vermögensversicherungen einem Kunden erklären (K2)	8.1.3 Ich kann die gebräuchlichen Fachausdrücke im Bereich Sach- und Vermögensversicherung korrekt anwenden. Mindestens zehn dieser Ausdrücke kann ich einem Kunden spontan mit eigenen Worten erklären und sie in geeigneten Praxisbeispielen anwenden.

Kursblock 4	Sach- und Vermögensversicherung Privat	
Basel 01.12. – 02.12.2025	Zürich (KL 1) 11.12. – 12.12.2025	
Vito Fortunato	Janine Martig (1.Tag) / Christian Engeler (2.Tag)	

Vorbearbeitungsauftrag	Inhalt / Aufträge	Quellen
	– Selbststudium Lehrmittel youngprofessional@insurance „Sach- und Vermögensversicherung“ → Kapitel 1 – 12 – Selbststudium Lehrmittel youngprofessional@insurance „Kunde und Versicherung“ → Kapitel 7 – Absolvieren des WBT „Sach- und Vermögensversicherungen – Private Haushalte“ – Vortest für Kursblock 4 – Unterstützende Verkaufshilfsmittel Ihres Arbeitgebers in den Präsenzunterricht (Unterstützung für Kundengespräche) mitnehmen • Hausratversicherung • Verkaufs-/Gesprächsleitfaden • Traktandenliste • Verkaufshilfsmittel wie Sales Charts, Prospekte, AVB, Produktkurzfassungen zu den Themen: • Privathaftpflichtversicherung • Wertsachenversicherung • Privat- und Verkehrsrechtsschutzversicherung • Reiseversicherung • Bauversicherungen • Gebäudeversicherungen	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Sach- und Vermögensversicherung“ und „Kunde und Versicherung“, Kapitel 1, 3 – 5, und 8 - 12 – Plattform time2learn → Vortest

Präsenzunterricht	Themen	Lernziele	Dauer Lektionen	Quellen
	Sachversicherungen im Überblick	– Ich kann die Besonderheit der Sach- und Vermögensversicherungen erläutern und von der Personenversicherung abgrenzen. – Ich kann die Wertbestimmung der Sachversicherung aufzeigen. .	2	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Sach- und Vermögensversicherungen“ → Kapitel 1
	Hausrat-, Wertsachen- und Reiseversicherungen	– Ich kann die Elemente der Haus-rat-, Wertsachen- und Reiseversicherungen erläutern und anhand von Praxisfällen handhaben.	4	Lehrmittel youngprofessional@insurance „Sach- und Vermögens-versicherungen“ → Kapitel 3 – 5, und 8
	Gebäude- und Bauversicherungen	– Ich kann die Bedeutung der Gebäude- und Bauversicherung zum Risikoschutz für Eigentümer und Bauherren aufzeigen.	3	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Sach- und Vermögensversicherungen“ → Kapitel 9 – 12
	Mit dem Kunden im Gespräch	– Ich kann die Vorbereitung und die Durchführung eines Kundengesprächs erläutern.	2	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Kunde und Versicherung“ → Kapitel 7
	Gesprächssimulation der Kunden-/ Beratungssituation	– Ich achte auf meine eigenen Reaktionen in der Gesprächsrolle. – Ich kann Rückmeldungen auf mein Gesprächsverhalten für weitere – Verbesserungen nutzen.	7	– Fallvorgaben z. B. für Kundenanfrage bzw. Akquisitionsgespräch

Nachbearbeitungsauftrag	Quellen
Nehmen Sie zur Nachbereitung die Übersicht im Lehrmittel youngprofessional@insurance „Kunde und Versicherung“, S. 79, zur Hand und benutzen Sie diese als Checkliste. Lassen Sie Ihr Gesprächsverhalten im Unterricht nochmals Revue passieren: – Wie haben Sie die einzelnen Anforderungen der Gesprächsführung erfüllt? – Wo fühlten Sie sich besonders stark, wo hat die Rückmeldung im Unterricht noch Verbesserungspotenzial aufgezeigt? Halten Sie die Ergebnisse schriftlich und strukturiert fest (Eigenverantwortung, Dozent/in steht für Fragen oder Feedback zur Verfügung).	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Kunde und Versicherung“ → Kapitel 7, S.79 – Unterrichtsunterlagen

Kursblock 4	Leistungsziele Sach- und Vermögensversicherung Privat
Kenntnisse der Sach- und Vermögensversicherungen (gesellschaftsneutral) einsetzen (K2)	8.1.1 Ich erläutere fachlich korrekt die Ziele einer ausgewählten Sach- oder Vermögensversicherung, umschreibe die versicherten Gefahren/Schäden sowie die Gegenstände (Sachversicherungen) bzw. Eigenschaften (Vermögensversicherungen) und zeige die Versicherungsleistungen auf.
Produktkenntnisse im Bereich Sach- und Vermögensversicherungen (gesellschaftsspezifisch) einsetzen (K3)	8.1.2 Ich zeige bei einem ausgewählten Produkt der Sach- oder Vermögensversicherung den Kundennutzen auf, ordne Versicherungslösungen zu und erläutere Zusatzleistungen meines Ausbildungsbetriebes.
Zusammenspiel der Vermögens- und/oder Sachversicherungen beschreiben (K3)	8.2 Ich beschreibe das Zusammenspiel von Vermögens- und/oder Sachversicherungen, zeige Unterschiede in den Leistungen auf und ordne Versicherungslösungen zu.

Kundenanfragen bearbeiten (K3)	2.1 Ich bearbeite die Kundenanfragen gemäss den internen Vorgaben fachgerecht. Dabei erledige ich die folgenden Arbeiten kundengerecht und freundlich: – Persönliche und/oder schriftliche Kundenanfragen entgegennehmen – Kundenanfragen bearbeiten und beantworten oder an zuständige Personen weiterleiten – Kundenkontakte mit den entsprechenden Unterlagen nachvollziehbar dokumentieren
Kundengespräch vorbereiten (K3)	2.2.1 Ich stelle mittels einfacher Checklisten die notwendigen Unterlagen bereit. Ich notiere den vorgesehenen Gesprächsverlauf stichwortartig. Dieser Leitfaden dient der Gesprächsführung und -dokumentation.
Kundengespräch führen (K4)	2.2.2 Ich führe das Kundengespräch adressatengerecht und integriere dabei je nach Fall folgende Elemente: – Geeignete Gesprächseröffnung – Abklärung der Bedürfnisse – Aufzeigen von Lösungen und deren Mehrwert – Festlegung des weiteren Vorgehens – Abschluss des Gespräches Ich halte den Gesprächsinhalt stichwortartig fest.
Kundengruppen analysieren (K4)	2.3.1 Ich erkenne selbstständig Kundengruppen und kann sie mit eigenen Worten charakterisieren. Ich erläutere Sinn und Zweck der Einteilung in Kundengruppen. Meine Ausführungen sind für Laien nachvollziehbar.
Fachausdrücke im Bereich Sach- und Vermögensversicherungen einem Kunden erklären (K2)	8.1.3 Ich kann die gebräuchlichen Fachausdrücke im Bereich Sach- und Vermögensversicherung korrekt anwenden.

	Mindestens zehn dieser Ausdrücke kann ich einem Kunden spontan mit eigenen Worten erklären und sie in geeigneten Praxisbeispielen anwenden.

Kursblock 5	Die Versicherung als Unternehmen	
Basel 12.01.2026	Zürich (KL 1) 15.01.2026	
Andreas Felder	Andreas Felder	

Vorbereitungsauftrag	Inhalt / Aufträge	Quellen
	– Selbststudium Lehrmittel youngprofessional@insurance „Idee Versicherung" → Kapitel 5 – Selbststudium Lehrmittel youngprofessional@insurance „Kunde und Versicherung" → Kapitel 3 – Selbststudium Lehrmittel youngprofessional@insurance „Betriebswirtschaft" → Kapitel 4 – Vortest für Kursblock 5	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Idee Versicherung" und „Kunde und Versicherung" – Lehrmittel youngprofessional@insurance „Finanzielles und betriebliches Rechnungswesen" – Lehrmittel youngprofessional@insurance „Betriebswirtschaft" – Plattform time2learn → Vortest

Präsenzunterricht	Themen	Lernziele	Dauer Lektionen	Quellen
	Einführung in die finanzielle Führung einer Versicherungsunternehmung	– Aufbauend auf dem St. Galler Management-Modell identifiziere ich grundlegende Risiken einer Versicherungsunternehmung. – Ich erläutere die wichtigsten Anforderungen der Finanzmarktaufsicht in Bezug auf die finanzielle Führung und Rechnungslegung einer Versicherungsunternehmung.	2	– Lehrmittel youngprofessional@insurance, „Betriebswirtschaft" → Kapitel 4

	Die Versicherung als Unternehmung: Besonderheiten der Bilanz und Erfolgsrechnung einer Versicherungs-unternehmung	– Ich kann meine Hintergrundkenntnisse in Betriebswirtschaft und Rechnungswesen auf die Versicherung als Unternehmung anwenden. – Ich kann die Bilanz und Erfolgsrechnung einer Versicherungsunternehmung lesen und die versicherungsspezifischen Bilanzpositionen erläutern. – Ich kann die wichtigsten Kennzahlen interpretieren (z.B. Combined Ratio).	7	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Finanzielles und betriebliches Rechnungswesen" → Kapitel 3 – 7 – Lehrmittel youngprofessional@insurance „Kunde und Versicherung" → Kapitel 3 – Geschäftsberichte von SVV-Mitgliedern

Nachbearbeitungsauftrag	**Quellen**
Vertiefen Sie die Kenntnisse des Kursblocks 5, indem Sie wichtige Aussagen des Geschäftsberichts Ihrer Gesellschaft (Ausbildungsbetrieb) herausfiltern und interpretieren (Eigenverantwortung, Dozent steht für Fragen oder Feedback zur Verfügung).	Ziel der Nachbereitung ist die Wissenssicherung und die Adaptierung an und der Transfer auf den Ausbildungsbetrieb.

Kursblock 5	Die Versicherung als Unternehmen
Leitbild/Werte und Strategie des Ausbildungsbetriebes erläutern (K2)	8.7.5 Ich erläutere mit eigenen Worten, was das Leitbild/die Werte meines Ausbildungsbetriebes für meine Arbeit bedeuten. Ich erkläre die Strategie des Ausbildungsbetriebes und zeige Massnahmen zu deren Umsetzung auf.
St. Galler Management-Modell (K2) verstehen und erklären	4.1 Ich verstehe die Komponenten des St. Galler Management-Modells im Zusammenhang und kann diese Bestandteile einem Dritten erklären.
Geschäftsbericht erklären (K2)	8.8.1 Ich erkläre wichtige Kennzahlen und Begriffe aus dem Geschäftsergebnis eines Versicherers fachlich korrekt und zeige deren Bedeutung auf.

Kursblock 6	Sozialversicherungen	
Basel 09.02. – 10.02.2026	Zürich (KL 1) 12.02. – 13.02.2026	
Eric Gfüllner	Rolf Fischer	

Vorbereitungsauftrag	Inhalt / Aufträge	Quellen
	– Selbststudium Lehrmittel youngprofessional@insurance „Personen- und Sozialversicherungen“ → Kapitel 1 – 7 und 18 – 22 – Absolvieren der WBT 3-Säulen-Konzept, AHV, IV, UVG, BVG – Vortest für Kursblock 6	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Personen- und Sozialversicherungen“ – Plattform time2learn → Vortest, WBT

Präsenzunterricht	Themen	Lernziele	Dauer Lektionen	Quellen
	Das 3-Säulen-Konzept	– Ich kann die Systematik des 3-Säulen-Konzepts aufzeigen. – Ich kann die Herausforderungen des Systems für Versicherungen und Versicherte beurteilen.	1	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Personen- und Sozialversicherungen“ → Kapitel 1 und 2
	Alters- und Hinterbliebenen-Versicherung (AHV) Invalidenversicherung (IV)	– Ich kenne den Aufbau der AHV / IV und die entsprechenden Bausteine. – Ich kenne die aktuellen Herausforderungen der AHV / IV. – Ich kann die Leistungen berechnen.	8	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Personen- und Sozialversicherungen“ → Kapitel 3 - 6

	Übrige Sozialversicherungen	– Ich kenne die Rolle der einzelnen Sozialversicherungen. – Ich kann Zahlen und Fakten zu diesen Sozialversicherungen interpretieren.	**9**	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Personen- und Sozialversicherungen“ → Kapitel 7 und 18 - 22

Nachbearbeitungsauftrag	**Quellen**
Auf Ihrem eigenen Lohnausweis finden Sie bei den Abzügen wichtige Angaben/Indizien zu Ihren eigenen Sozialversicherungen. Welche Risiken werden damit abgedeckt? In welchen Bereichen könnten Deckungslücken bestehen? Welche zusätzlichen Risiken haben Sie für sich selbst abgedeckt? Halten Sie die Ergebnisse schriftlich fest (Eigenverantwortung, Dozent steht für Fragen oder Feedback zur Verfügung).	– Lohnausweis Merkblätter 2.01, 2.02, 2.03, 3.01, 3.02, 3.03, 4.01, 4.04, 5.01 zur AHV/IV/EO https://www.ahv-iv.ch/de/Merkbl%C3%A4tter-Formulare/ Merkbl%C3%A4tter/Allgemeines

Kursblock 6	Sozialversicherungen
Grundlagen der Sozialversicherungen erläutern (K2)	8.4.1 Ich erläutere fachlich korrekt die Ziele sowie die gesetzlichen Grundlagen einer ausgewählten Sozialversicherung. Ich umschreibe den versicherten und den beitragspflichtigen Personenkreis sowie die versicherten Leistungen. Ich zeige die Berechnungsgrundlagen der Beiträge und Leistungen auf.
Drei-Säulen-Konzept beschreiben (K2)	8.4.2 Ich beschreibe anhand einer eigenen Übersicht einem Kunden die Ziele und Finanzierung des Drei-Säulen-Konzepts fachlich korrekt und erläutere Aktualitäten zu diesem Thema.
Fachausdrücke im Bereich Sozialversicherungen einem Kunden erklären (K2)	8.4.3 Ich kann die gebräuchlichen und gängigen Fachausdrücke im Bereich Sozialversicherungen korrekt anwenden. Mindestens 10 dieser Ausdrücke kann ich einem Kunden spontan mit eigenen Worten erklären und sie in geeigneten Praxisbeispielen anwenden.

Kursblock 7	Sozialversicherungen und kollektive private Personenversicherungen	
Basel 02.03. – 03.03.2026	Zürich (KL 1) 05.03. – 06.03.2026	
Eric Gfüllner	Rolf Fischer	

Vorbereitungsauftrag	Inhalt / Aufträge	Quellen
	– Selbststudium Lehrmittel youngprofessional@insurance „Personen- und Sozialversicherungen“ → Kapitel 8 - 13 und 23 - 26 – Selbststudium Lehrmittel youngprofessional@insurance „Versicherung vernetzt“ → Kapitel 3.1 und 3.2 – Absolvieren der WBT UVG und BVG; Repetition der WBT 3-Säulen Konzept, AHV und IV – Vortest für Kursblock 7	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Personen- und Sozialversicherungen“ und „Versicherung vernetzt“ – Plattform time2learn → Vortest, WBT

Präsenzunterricht	Themen	Lernziele	Dauer Lektionen	Quellen
	Repetition 3-Säulen-System und Sozialversicherung Block 6 Besprechung des Nachbearbeitungsauftrags zu Block 6	– Ich verstehe die Systematik der Sozialversicherungen und kenne die unterschiedlichen Lösungsansätze und Standardlösungen für Versicherungsprobleme.	1	– Ausarbeitung der TN zum Nachbearbeitungsauftrag aus Block 6

	Unfallversicherungsgesetz (UVG)	– Ich kenne das Ziel des UVG, die versicherten Personen und die Leistungen, die erbracht werden. – Ich verstehe den Unterschied zwischen der gesetzlichen Versicherung gemäss UVG und den Zusatzversicherungen gemäss VVG.	4	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Personen- und Sozialversicherungen“, → Kapitel 11 - 13
	Bundesgesetz über die berufliche Alters- Hinterbliebenen- und Invalidenvorsorge (BVG)	– Ich kenne das Ziel des BVG, die versicherten Personen und die Leistungen, die erbracht werden. – Ich verstehe den Unterschied zwischen der gesetzlichen und der überobligatorischen Versicherung.	5	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Personen- und Sozialversicherungen“, → Kapitel 8 – 10 – Fallstudie 01
	Überblick: Die Vernetzung von Personen- und Sozialversicherungen	– Ich kann das Zusammenspiel von Pflicht- und Ergänzungsversicherungen aufzeigen und erklären. – Ich kenne das Zusammenspiel der unterschiedlichen Sozialversicherungen in Bezug auf Koordinaten und Überentschädigung.	1	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Personen- und Sozialversicherungen“ → Kapitel 23 - 26
	Einführung in die Falllösungsmethode	– Ich kenne die Elemente der Falllösungsmethode als Grundlage, umzunehmend komplexere Praxisfälle zu bearbeiten.	1	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Versicherung vernetzt“ → Kapitel 3.3. und 4.1 (nur Methode)
	Das Zusammenspiel der Vorsorgekomponenten mit Blick auf unterschiedliche Zielgruppen	– Ich verstehe die Rolle unterschiedlicher Vorsorgekonzepte für unterschiedliche Bedürfnisse bzw. Zielgruppen. – Ich kann eine Vorsorgeanalyse von Hand erstellen. Die Leistungen berechnen und die Lücken zum Bedarf definieren.	6	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Personen- und Sozialversicherungen“, ausgehend von den Übersichten, Kapitel 26.2 – Fallstudien 02 - 05

Nachbearbeitungsauftrag	Quellen
Erstellen Sie für sich selbst eine Vorsorgeanalyse anhand des Analysetools Ihrer Gesellschaft und verschaffen Sie sich eine Übersicht über Ihre persönliche Vorsorgesituation (Eigenverantwortung, Dozent steht für Fragen oder Feedback zur Verfügung).	– Vorsorge | SVV

Kursblock 7	Personenversicherung
Kenntnisse der Personenversicherungen (gesellschaftsneutral) einsetzen (K2)	8.3.1 Ich erläutere fachlich korrekt die Ziele einer ausgewählten Personenversicherung, umschreibe die versicherten Personen sowie die versicherten Gefahren/Schäden und zeige die Versicherungsleistungen auf.
Fachausdrücke im Bereich Personenversicherungen einem Kunden erklären (K2)	8.3.4 Ich kann die gebräuchlichen Fachausdrücke im Bereich Personenversicherungen korrekt anwenden. Mindestens 10 dieser Ausdrücke kann ich einem Kunden spontan mit eigenen Worten erklären und sie in geeigneten Praxisbeispielen anwenden.
Zusammenspiel der Sozialversicherungen und Ergänzenden Personenversicherungen aufzeigen (K2)	8.5 Ich zeige das Zusammenspiel der Sozialversicherungen und ergänzenden Personenversicherungen auf. Hierbei beziehe ich die Risiken Alter, Tod und Invalidität ein.

Kursblock 8	Kundenberatung Personenversicherung	
Basel 013.04. – 14.04.2026	Zürich (KL 1) 16.04. – 17.04.2026	
Eric Gfüllner	Rolf Fischer	

Vorbereitungsauftrag	Inhalt / Aufträge	Quellen
	– Absolvieren aller 4 WBT zum Thema Einzellebensversicherung. – Absolvieren der WBT Lernspiel Personen- und Sozialversicherungen. – Vortest für Kursblock 8	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Personen- und Sozialversicherungen“ und „Versicherung vernetzt“ – Plattform time2learn → Vortest, WBT

Präsenzunterricht	Themen	Lernziele	Dauer Lektionen	Quellen
	Repetition 3-Säulen-System und Sozialversicherungen. Besprechung des Nachbearbeitungsauftrags zu Block 7	– Ich kenne unterschiedliche Lösungsansätze und Standardlösungen für Versicherungsprobleme. – Ich verstehe die Koordinationsaufgaben zwischen den verschiedenen Versicherungen und kann sie auf den Kundenfall anwenden.	1	– Ausarbeitung der TN zum Nachbearbeitungsauftrags aus Block 7
	Rund um die Vorsorgeanalyse	– Ich weiss, wie ich den Kunden auf das Thema Private Vorsorge ansprechen muss. – Ich weiss, welche Unterlagen es braucht, um eine Vorsorgeanalyse zu erstellen.	1	

		– Ich kann die Bedeutung der privaten Vorsorge als Ergänzung staatlicher Leistungen aufzeigen.		
	Die Produkte der Einzellebensversicherung	– Ich kenne die wichtigsten Vertragsarten der Einzellebensversicherungen.	7	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Personen- und Sozialversicherungen“ → Kapitel 16 – Fallstudien 01 - 05
	Rechtliche Grundlagen der Einzellebensversicherungen	– Ich kenne die wichtigsten Bestimmungen aus einzelnen Gesetzen zur Lebensversicherung. – Ich kenne die 3 Privilegien der Einzellebensversicherung. – Ich verstehe den Ablauf eines Vertragsabschlusses von der Offerte bis zur Police	9	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Personen- und Sozialversicherungen“ → Kapitel 15 – Fallstudie 06
	Risikoprüfung	– Ich weiss, welche Risiken geprüft werden und wie der Versicherer mit erhöhten Risiken umgeht.		– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Personen- und Sozialversicherungen“ → Kapitel 15
	Versicherungstechnik: Von der Prämienkalkulation bis zum Rückruf	– Ich verstehe, auf welchen Grundlagen ein Versicherer die Tarife kalkuliert. – Ich kenne die Prämienbestandteile und die Prämienzahlarten. – Ich verstehe, was Deckungskapital bedeutet. – Ich kenne die Arten der Überschussbeteiligung.		– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Personen- und Sozialversicherungen“ → Kapitel 15 – Fallstudie 07
	Vertragsänderungen	– Ich kenne den Unterschied zwischen Rückkauf und Umwandlung. – Ich kenne die möglichen Leistungsfallarten und Begünstigungen.		– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Personen- und Sozialversicherungen“, → Kapitel 15 – Fallstudien 08 und 09

	Lebensversicherungen und Steuern	– Ich kenne die verschiedenen Steuerarten im Lebensversicherungsvertrag. – Ich kenne den Unterschied zwischen gebundener und freier Vorsorge.		– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Personen- und Sozialversicherungen“, → Kapitel 17 – Fallstudie 10

Nachbearbeitungsauftrag	Quellen
Auf der Website des SVV finden Sie verschiedene Publikationen zum Thema Vorsorge: https://www.svv.ch/de Verschaffen Sie sich einen Überblick und nutzen Sie diese Website für Ihre praktische Tätigkeit sowie für die Prüfungsvorbereitung (Eigenverantwortung, Dozent steht für Fragen oder Feedback zur Verfügung).	– Vorsorge | SVV

Kursblock 8	Kundenberatung Personenversicherung
Drei-Säulen-Konzept beschreiben (K2)	8.4.2 Ich beschreibe anhand einer eigenen Übersicht einem Kunden Ziele und Finanzierung des Drei-Säulen-Konzepts fachlich korrekt und erläutere Aktualitäten zu diesem Thema.
Kenntnisse der Personenversicherungen (gesellschaftsneutral) einsetzen (K2)	8.3.1 Ich erläutere fachlich korrekt die Ziele einer ausgewählten Personenversicherung, umschreibe die versicherten Personen sowie die versicherten Gefahren/Schäden und zeige die Versicherungsleistungen auf.

Vertragsarten in der Einzellebensversicherung (gesellschaftsneutral) erläutern (K2)	8.3.2 Ich erläutere die verschiedenen Vertragsarten in den Lebensversicherungen und stelle sie grafisch dar. Ich erkläre den Unterschied zwischen gebundener und freier Vorsorge.
Produktkenntnisse im Bereich Personenversicherungen (gesellschaftsspezifisch) einsetzen (K3)	8.3.3 Ich zeige bei einem ausgewählten Produkt der Personenversicherung den Kundennutzen auf, ordne Versicherungslösungen zu und erläutere Zusatzleistungen meines Ausbildungsbetriebes.
Zusammenspiel der Sozialversicherungen und ergänzenden Personenversicherungen aufzeigen (K2)	8.5 Ich zeige das Zusammenspiel der Sozialversicherungen und ergänzenden Personenversicherungen auf. Hierbei beziehe ich die Risiken Alter, Tod und Invalidität ein.

Vorbereitungskurs Rechnungswesen (obligatorisch)		
Basel 29.04.2026 & 20.06.2026	Zürich (KL.1) 05.05. & 20.05.2026	
Remo Vinci	Remo Vinci	

Vorbereitungsauftrag	Inhalt / Aufträge	Quellen
	Selbststudium Lehrmittel „Finanzielles und betriebliches Rechnungswesen“, ohne Kap. 9 und 10	– Lehrmittel „Buchhaltung in 20 Stunden“ https://www.verlagskv.ch/produkte/buchhaltung-20-stunden → (für Kursteilnehmende ohne Vorkenntnisse; freiwillig) – Lehrmittel youngprofessional@insurance, „Finanzielles und betriebliches Rechnungswesen“, ohne Kap. 9 und 10

Präsenzunterricht	Themen	Lernziele	Dauer Lektionen	Quellen
	Finanzielles und betriebliches Rechnungswesen	– Rechnungswesen: Warum und wozu? – Übersicht über das Fachgebiet – Erfolgsrechnung: Ausweis von Ertrag, Aufwand und Erfolg – Bilanz: Ausweis von Vermögen und Schulden – Bilanz und Erfolgsrechnung im Zusammenhang – Buchführung – Rechnungslegung – Einführung in die Kostenrechnung	16	– Lehrmittel youngprofessional@insurance, „Finanzielles und betriebliches Rechnungswesen“, ohne Kap. 9 und 10

		– Ein Blick auf ausgewählte Fragen der Kostenrechnung – Kalkulation: Berechnung rund um Betriebsleistung		

Nachbearbeitungsauftrag	Quellen
Keinen	

Vorbereitungskurs	Lernziele Rechnungswesen (1)
Einführung / Übersicht	Nach der Bearbeitung dieses Kapitels können Sie... ...anhand eines einfachen Beispiels einem Dritten erklären, mit welchen typischen Fragen sich das Rechnungswesen beschäftigt. ...einen Überblick über das Rechnungswesen mit Haupt- und Nebenbereichen geben.
Erfolgsrechnung / Bilanz	Nach der Bearbeitung dieses Kapitels können Sie... ...eine Erfolgsrechnung in der Gliederung gemäss Kontenrahmen KMU lesen und wichtige Positionen mit eigenen Worten umschreiben. ...den Aufbau einer mehrstufigen Erfolgsrechnung verstehen und die Zwischenresultate interpretieren. ...eine Bilanz in der Gliederung gemäss Kontenrahmen zwischen Ihnen selbständig erklären. ...wichtige Bilanzpositionen und die Zusammenhänge zwischen ihnen selbständig erklären.
Bilanz und Erfolgsrechnung im Zusammenhang	Nach der Bearbeitung dieses Kapitels können Sie... ...den Zusammenhang zwischen Bilanz und Erfolgsrechnung erklären. ...die Unterschiede zwischen erfolgswirksamen Geschäftsfällen auf das Geschäftsergebnis aufzeigen.

	...die Geldwirksamkeit von Geschäftsfällen auf das Geschäftsergebnis aufzuzeigen. ...die Geldwirksamkeit von Geschäftsfällen erkennen und die Berechnung des Cashflows nachvollziehen.
Buchführung / Rechnungslegung	Nach der Bearbeitung dieses Kapitels können Sie... ...das Prinzip der doppelten Buchführung an einem einfachen Beispiel nachvollziehen. ...Erfassungstechniken in der Praxis verstehen. ...die Begriffe Kontenrahmen und Kontenplan erklären. ...die wichtigsten rechtlichen Grundlagen des Rechnungswesens (z.B. Bilanzwahrheit, Vollständigkeit, Transparenz) verstehen. ...die wichtigsten Bewertungsgrundsätze nennen und in ihren Auswirkungen auf den Jahresabschluss verstehen. ...die wichtigsten Wertkorrekturen beim Abschluss erklären. ...den Zusammenhang zwischen Bewertung und stillen Reserven verstehen und den Unterschied von stillen und offenen Reserven darlegen. ...Bestand, Bildung und Auflösung von stillen Reserven nachvollziehen. ...die Präsentation des Jahresabschlusses aufzeigen.
Einführung in die Kostenrechnung	Nach der Bearbeitung dieses Kapitels können Sie... ...den Unterschied zwischen Finanz- und Betriebsbuchhaltung verstehen und die ihnen zukommende Bedeutung erklären. ...den Aufbau des Betriebsabrechnungsbogens (BAB) in den drei Hauptbereichen (Kostenarten, Kostenstellen, Kostenträger) erläutern und einen BAB für einfache Beispiele erstellen. ...den Sinn und das Wesen der Abgrenzungen (sachlich und zeitlich) erklären. ...die Bedeutung von Umlageschlüsseln zur Verteilung der Fixkosten auf Kostenträger aufzeigen. ...aufzeigen, wie sich unternehmerische Entscheidungen auf die Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung auswirken.
Break-even-Analyse	Nach der Bearbeitung dieses Kapitels können Sie...

	...den Break-even-Punkt sowohl mengen- als auch wertmässig ermitteln und grafisch darstellen. ...Auswirkungen von einfacheren unternehmerischen Entscheidungen auf die Veränderung des Break-even-Punkts einschätzen.

Kursblock 9	Sach- und Vermögensversicherung Unternehmensgeschäft	
Basel 04.05. – 05.05.2026	Zürich (KL 1) 07.05. – 08.05.2026	
Vito Fortunato & Kai-Uwe Drescher (1. Tag) / Vito Fortunato (2. Tag)	Vito Fortunato & Kai-Uwe Drescher (1. Tag) / Martin Renk (2. Tag)	

Vorbereitungsauftrag	Inhalt / Aufträge	Quellen
	– Selbststudium Lehrmittel youngprofessional@insurance „Sach- und Vermögensversicherung“ → Kapitel 12 – 16 – Absolvieren des WBT „Sach- und Vermögensversicherungen – Kleine Unternehmen“ – Vortest für Kursblock 9	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Sach- und Vermögensversicherung“ – Plattform time2learn → Vortest

Präsenzunterricht	Themen	Lernziele	Dauer Lektionen	Quellen
	Sach- und Vermögensversicherungen im Unternehmensgeschäft Cyber Versicherung	– Ich kann die Elemente folgender Sach- und Vermögensversicherungen für Unternehmungen aufzeigen: Geschäftssach, Betriebs-/Berufshaftpflicht, Betriebsrechtsschutz, Transport, Technische Versicherungen.	13	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Sach- und Vermögensversicherung“ → Kapitel 12 – 15 – Cyber-Präsentation, diese wird Ihnen während des Unterrichts gezeigt.

		– Ich kann wichtige Erfolgsfaktoren für das Dienstleistungskonzept im Unternehmensgeschäft erläutern.		
	Risikomanagement aus Kundensicht/Underwriting	– Ich kenne den Unterschied zwischen den Standardrisiken im Privatgeschäft und den branchen- und betriebsspezifischen Risiken im Unternehmensgeschäft und kann erläutern, warum grössere Risiken besonderen Beratungs- und Underwritingbedarf mit sich bringen. – Ich kann die verschiedenen Risiken mit Blick auf die Kundenbedürfnisse ganzheitlich erfassen und darstellen, so dass ich dem Kunden die Notwendigkeit einer koordinierten Lösung aufzeigen kann.	5	

Nachbearbeitungsauftrag	**Quellen**
Nachbearbeitung der Risikobesichtigung gemäss Auftrag des Dozenten.	Ausgeteilter Fragebogen

Kursblock 9	**Sach- und Vermögensversicherung Unternehmensgeschäft**
Kenntnisse der Sach- und Vermögensversicherungen (gesellschaftsneutral) einsetzen (K2)	8.1.1 Ich erläutere fachlich korrekt die Ziele einer ausgewählten Sach- oder Vermögensversicherung, umschreibe die versicherten Gefahren/Schäden sowie die Gegenstände (Sachversicherungen) bzw. Eigenschaften (Vermögensversicherungen) und zeige die Versicherungsleistungen auf.

Produktkenntnisse im Bereich Sach- und Vermögensversicherungen (gesellschaftsspezifisch) einsetzen (K3)	8.1.2 Ich zeige bei einem ausgewählten Produkt der Sach- oder Vermögensversicherung den Kundennutzen auf, ordne Versicherungslösungen zu und erläutere Zusatzleistungen meines Ausbildungsbetriebes.
Fachausdrücke im Bereich Sach- und Vermögensversicherungen einem Kunden erklären (K2)	8.1.3 Ich kann die gebräuchlichen Fachausdrücke im Bereich Sach- und Vermögensversicherung korrekt anwenden. Mindestens zehn dieser Ausdrücke kann ich einem Kunden spontan mit eigenen Worten erklären und sie in geeigneten Praxisbeispielen anwenden.
Zusammenspiel der Vermögens- und/oder Sachversicherungen beschreiben (K3)	8.2 Ich beschreibe das Zusammenspiel von Vermögens- und/oder Sachversicherungen, zeige Unterschiede in den Leistungen auf und ordne Versicherungslösungen zu.

Kursblock 10	Kundenberatung Unternehmensgeschäft	
Basel 01.06. – 02.06.2026	Zürich (KL 1) 11.06. – 12.06.2026	
Liman Mustafa	Simon Werren	

Vorbereitungsauftrag	Inhalt / Aufträge	Quellen
	– Siehe Nachbearbeitungsauftrag Kursblock 9 – https://www.axa.ch/de/unternehmenskunden/kampagnen/kmu-check.html	– AVB der gängigen Unternehmensversicherungen

Präsenzunterricht	Themen	Lernziele	Dauer Lektionen	Quellen
	Repetition	– Repetition von Themen der Blöcke 1 - 9 (Vorbereitung auf die Zwischenprüfung Versicherungswissen). – Nachbearbeitungsauftrag aus der Risikobesichtigung im Rahmen des Blocks 9.	3	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Sach- und Vermögensversicherung" → Kapitel 12 – 15 – Cyber-Präsentation, diese wird Ihnen während des Unterrichts gezeigt.
	Unternehmens-geschäft – Bedarfser-	– Ich kann für Selbständigerwerbende oder kleine Unternehmungen den Versicherungsbedarf ermitteln, ein ganzheitliches Lösungskonzept formulieren und	6	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Sach- und Vermögensversicherung" → Kapitel 12 – 16 – https://www.axa.ch/de/unternehmenskunden/kampagnen/kmu-check.html

	mittlung / Erarbeitung von Versicherungslösungen	bedarfsgerechte Versicherungslösungen erarbeiten.		
	Unternehmensgeschäft – Kundenberatung	– Ich kann die erarbeiteten Versicherungslösungen einem Selbständigerwerbenden oder einem kleinen Unternehmen überzeugend präsentieren und Fragen des Kunden kompetent beantworten.	9	

Nachbearbeitungsauftrag	Quellen
Stellen Sie die Ergebnisse aus den von Ihnen im Kursblock 10 bearbeiteten Fallstudien/Beratungsfällen in einem Dossier zusammen: Erkundigen Sie sich, welche Beratungs-/Verkaufshilfsmittel in Ihrer Unternehmung verwendet werden. Falls möglich, setzen Sie diese Hilfsmittel in der Praxis ein (Eigenverantwortung, Dozent steht für Fragen oder Feedback zur Verfügung).	Ziel der Nachbearbeitung ist Wissenssicherung und Adaptierung an und Transfer auf den Ausbildungsbetrieb. Evtl. kann dies mit einer ALS kombiniert werden.

Kursblock 10	Kundenberatung Unternehmensgeschäft
Kenntnisse der Sach- und Vermögensversicherungen (gesellschaftsneutral) einsetzen (K2)	8.1.1 Ich erläutere fachlich korrekt die Ziele einer ausgewählten Sach- oder Vermögensversicherung, umschreibe die versicherten Gefahren/ Schäden sowie die Gegenstände (Sachversicherungen) bzw. Eigenschaften (Vermögensversicherungen) und zeige die Versicherungsleistungen auf.

Produktkenntnisse im Bereich Sach- und Vermögensversicherungen (gesellschaftsspezifisch) einsetzen (K3)	8.1.2 Ich zeige bei einem ausgewählten Produkt der Sach- oder Vermögensversicherung den Kundennutzen auf, ordne Versicherungslösungen zu und erläutere Zusatzleistungen meines Ausbildungsbetriebes.
Zusammenspiel der Vermögens- und/ oder Sachversicherungen beschreiben (K3)	8.2 Ich beschreibe das Zusammenspiel von Vermögens- und/oder Sachversicherungen, zeige Unterschiede in den Leistungen auf und ordne Versicherungslösungen zu.
Kenntnisse der Personenversicherungen (gesellschaftsneutral) einsetzen (K2)	8.3.1 Ich erläutere fachlich korrekt die Ziele einer ausgewählten Personenversicherung, umschreibe die versicherten Personen sowie die versicherten Gefahren/Schäden und zeige die Versicherungsleistungen auf.
Vertragsarten in der Einzellebensversicherung (gesellschaftsneutral) erläutern (K2)	8.3.2 Ich erläutere die verschiedenen Vertragsarten in den Lebensversicherungen und stelle sie grafisch dar. Ich erkläre den Unterschied zwischen gebundener und freier Vorsorge.
Produktkenntnisse im Bereich Personenversicherungen (gesellschaftsspezifisch) einsetzen (K3)	8.3.3 Ich zeige bei einem ausgewählten Produkt der Personenversicherung den Kundennutzen auf, ordne Versicherungslösungen zu und erläutere Zusatzleistungen meines Ausbildungsbetriebes.
Drei-Säulen-Konzept beschreiben (K2)	8.4.2 Ich beschreibe anhand einer eigenen Übersicht einem Kunden Ziele und Finanzierung des Drei-Säulen-Konzepts fachlich korrekt und erläutere Aktualitäten zu diesem Thema.
Zusammenspiel der Sozialversicherungen und ergänzenden Personenversicherungen aufzeigen (K2)	8.5 Ich zeige das Zusammenspiel der Sozialversicherungen und ergänzenden Personenversicherungen auf. Hierbei beziehe ich die Risiken Alter, Tod und Invalidität ein.

Kundengespräch vorbereiten (K3)	2.2.1 Ich stelle mittels einfacher Checklisten die notwendigen Unterlagen bereit. Ich notiere den vorgesehenen Gesprächsverlauf stichwortartig. Dieser Leitfaden dient der Gesprächsführung und -dokumentation.
Kundengespräch führen (K4)	2.2.2 Ich führe das Kundengespräch adressatengerecht und integriere dabei je nach Fall folgende Elemente: – Geeignete Gesprächseröffnung – Abklärung der Bedürfnisse – Aufzeigen von Lösungen und deren Mehrwert – Festlegung des weiteren Vorgehens – Abschluss des Gespräches – Ich halte den Gesprächsinhalt stichwortartig fest.
Kundenanfragen bearbeiten (K3)	2.1. Ich bearbeite die Kundenanfragen gemäss den internen Vorgaben fachgerecht. Dabei erledige ich die folgenden Arbeiten kundengerecht und freundlich: – Persönliche und/oder schriftliche Kundenanfragen entgegennehmen – Kundenanfragen bearbeiten und beantworten oder an zuständige Personen weiterleiten – Kundenkontakte mit den entsprechenden Unterlagen nachvollziehbar dokumentieren
Kundengruppen analysieren (K4)	2.3.1 – Ich erkenne selbstständig Kundengruppen und kann sie mit eigenen Worten charakterisieren. – Ich erläutere Sinn und Zweck der Einteilung in Kundengruppen. – Meine Ausführungen sind für Laien nachvollziehbar.

Kursblock 11	Prozesse Schadenmanagement	
Basel 18.05.2026	Zürich (KL 1) 04.06.2026	
Toby Dinner	Toby Dinner	

Vorbereitungsauftrag	Inhalt / Aufträge	Quellen
	– Selbststudium Lehrmittel youngprofessional@insurance „Kunde und Versicherung“ → Kapitel 2 – Selbststudium PowerPoint-Präsentation → folgt	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Haftpflichtrecht und Motorfahrzeugversicherung“ und „Sach- und Vermögensversicherung“ – Allgemeine Versicherungsbedingungen (AVB) zur Motorfahrzeug- und Privathaftpflichtversicherung

Präsenzunterricht	Themen	Lernziele	Dauer Lektionen	Quellen
	Einführung in die Prozesse des Schadenmanagements	– Ich gewinne einen Überblick über die betrieblichen Abläufe des Schaden-/Leistungsmanagements. – Ich kenne die Bedeutung eines ganzheitlichen Prozesses zur Kundenzufriedenheit und Kundenbindung im Rahmen des Schaden-/Leistungsmanagements.		

	Prozesse im Schadenmanagement der Sach- und Vermögensversicherung	– Ich lerne typische Herausforderungen des Schaden-/Leistungsmanagements aus erster Hand kennen und kann daraus Folgerungen für mein eigenes Lernverhalten sowie meine Arbeitsweise in der Praxis ableiten.		– Betriebliche Unterlagen wie Schadenhandbücher, Prozessbeschreibung etc.
	4 – Ebenen Modell	– Ich beurteile erhaltene Schadenmeldungen selbständig nach dem 4 Ebenen-Modell und ergänze die Grafik mit den einzelnen „Beziehungen“ und Abhängigkeiten der Beteiligten.		

Nachbearbeitungsauftrag	**Quellen**
Falls Sie keine Möglichkeit haben, einen Stage im Schadenmanagement zu absolvieren: Verschaffen Sie sich einen Überblick, wie das Schadenmanagement in einem Versicherungsbereich, den Sie kennengerlernt haben, organisiert ist. Wir empfehlen Ihnen ein Interview mit einer Kaderperson, die die Prozesse im entsprechenden Bereich sehr gut kennt (Eigenverantwortung, Dozent/in steht für Fragen oder Feedback zur Verfügung).	– Intranet der „eigenen“ Gesellschaft

Kursblock 11	**Leistungsziele Prozesse Schadenmanagement**

Produktkenntnisse im Bereich Sach- und Vermögensversicherungen (gesellschaftsspezifisch) einsetzen (K3)	8.1.2 Ich zeige bei einem ausgewählten Produkt der Sach- oder Vermögensversicherung den Kundennutzen auf, ordne Versicherungslösungen zu und erläutere Zusatzleistungen meines Ausbildungsbetriebes.
Haftungsgründe aufzeigen (K2)	8.9.12 Ich stelle die verschiedenen vertraglichen und ausservertraglichen Haftungsgründe dar, erläutere diese anhand von praktischen Beispielen und zeige den Unterschied von Haftung und Deckung auf.
Haftungsvoraussetzungen erklären (K2)	8.9.13 Ich erkläre an praktischen Beispielen die Haftungsvoraussetzungen, die Beweislast und die Möglichkeiten der Haftungsbefreiung bei den verschiedenen Haftungsgründen.
Aufgaben und Abläufe im Bereich Schaden- und Leistungsfallbearbeitung, Dienstleistungsmanagement beschreiben (K2)	8.10.3 Ich erläutere die grundsätzlichen Aufgaben des Versicherungsprozesses Schaden- und Leistungsfallbearbeitung, Dienstleistungsmanagement und zeige mit Hilfe einer übersichtlichen Darstellung den entsprechenden Prozess in meinem Ausbildungsbetrieb auf.
Einfache Schadenfälle erledigen (K3)	8.11.5 Ich beurteile und erledige einen einfachen Schadenfall unter Berücksichtigung der internen Vorgaben selbstständig, speditiv und korrekt.
Schwierigere Schadenfälle erledigen (K4)	8.11.6 Ich beurteile und erledige einen schwierigen Schadenfall unter Berücksichtigung der internen Vorgaben selbstständig, speditiv und korrekt. Dabei berücksichtige ich Kundeninteressen ebenso wie betriebliche Interessen.

Kursblock 12	Vertriebsmanagement / Produktmanagement / Game Solution	
Basel 10.08. – 12.08.2026	Zürich (KL 1) 12.08. – 14.08.2026	
Reto Stadler (1. Tag), Philippe Boog (2. Tag VM), Game Solution (2. Tag NM & 3. Tag)	Reto Stadler (1. Tag), Nick Dittrich (2. Tag VM), Game Solution (2. Tag NM & 3. Tag)	

Vorbereitungsauftrag	Inhalt / Aufträge	Quellen
	– Lehrmittel youngprofessional@insurance, Kunde und Versicherung → Kapitel 2 – Selbständiges Repetitorium für die Schlussprüfungen	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Kunde und Versicherung“ – Kursunterlagen

Präsenzunterricht	Themen	Lernziele	Dauer Lektionen	Quellen
	Strategisches Vertriebsmanagement	– Ich kann die Funktion und Bedeutung des Vertriebsmanagements aufzeigen. – Ich nenne aktuelle Beispiele das Multi-Channel-Management in der Privatassekuranz. – Ich zeige Vor- und Nachteile von alternativen Vertriebskanälen im Vergleich zum klassischen Aussendienst. – Ich kenne das Vorgehen beim Aufbau des Vertriebs.	4	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Kunde und Versicherung“ → Kapitel 2

	Operatives Vertriebsmanagement	– Ich kenne die Bedeutung der zweckmässigen Anreiz- und Vergütungssysteme für die Einführung und den erfolgreichen Absatz von Versicherungsprodukten. – Ich kenne das Vorgehen bei der Steuerung des Vertriebs, die Verknüpfung mit dem Verkaufssupport bzw. mit einem Kundenservice-Center.	5	– Aussendienstverträge von Versicherungsunternehmungen
	Produktmanagement / Underwriting	– Ich kann die internen und externen Einflussfaktoren auf ein Versicherungsprodukt erläutern. – Ich erkläre einem Laien die verschiedenen Phasen des Produktlebenszyklus. – Ich kann die wichtigsten Prozesse im Produktmanagement und im Underwriting am Beispiel einer gewählten Versicherungsbranche aufzeigen.	4	– Unterlagen zur Einführung eines neuen Produkts
	Game Solution – ÖKONOMIKUS insurance	– Lernen, die mit dem Versicherungsgeschäft verbundenen, relevanten Herausforderungen und Aufgaben aus unternehmerischer Sicht zu verstehen, selbst auszuführen und die daraus folgenden Konsequenzen zu analysieren.	14	– https://gamesolution.ch/

		– Verstehen die Risiken und Chancen des heutigen Versicherungsgeschäftes und werden auf den Umgang mit diesen trainiert und sensibilisiert. – Erhalten eine Übersicht über alle relevanten Unternehmenseinheiten, Funktionen und Prozesse und verstehen die Abhängigkeiten des Versicherungsgeschäftes in betriebswirtschaftlicher und finanzieller Hinsicht.		

Nachbearbeitungsauftrag	**Quellen**
Nachbereitung ist identisch mit Vorbereitung für den Kursblock 13	

Kursblock 12	Vertriebsmanagement / Produktmanagement / Game Solution
Absatzkanäle aufzeigen (K2)	8.7.3 Ich erkläre die Absatzkanäle in der Schweizer Versicherungswirtschaft, erläutere deren Vor- und Nachteile und zeige die Absatzkanäle meines Ausbildungsbetriebes auf.
Aufgaben und Abläufe im Bereich Vertrieb und Support beschreiben (K2)	8.10.1 Ich erläutere die grundsätzlichen Aufgaben des Versicherungskernprozesses Vertrieb und Support und zeige mit Hilfe einer übersichtlichen Darstellung die entsprechenden Prozesse in meinem Ausbildungsbetrieb auf.
Aufgaben und Abläufe des Underwriting inkl. Produktmanagement beschreiben (K2)	8.10.2 Ich erläutere die grundsätzlichen Aufgaben des Versicherungskernprozesses Underwriting inkl. Produktmanagement und zeige mit Hilfe einer übersichtlichen Darstellung den entsprechenden Prozess in meinem Ausbildungsbetrieb auf.
Aufgaben und Abläufe im Bereich Schaden- und Leistungsfallbearbeitung, Dienstleistungsmanagement beschreiben (K2)	8.10.3 Ich erläutere die grundsätzlichen Aufgaben des Versicherungsprozesses Schaden- und Leistungsfallbearbeitung, Dienstleistungsmanagement und zeige mit Hilfe einer übersichtlichen Darstellung den entsprechenden Prozess in meinem Ausbildungsbetrieb auf.

Kursblock 13	Versicherung vernetzt / Prüfungsvorbereitung	
Basel 14.09. – 16.09.2026	Zürich (KL 1) 17.09. – 18.09.2026 / 21.09.2026	
Janine Eugster & Tamara Ratkovic (1. & 3. Tag) & Vito Fortunato & Patrick Zeller (2. Tag)	Claudia Helfenstein (1. & 3. Tag) & Lorena Egli & Janine Martig (2. Tag)	

Vorbereitungsauftrag	Inhalt / Aufträge	Quellen
	– Selbststudium Lehrmittel youngprofessional@insurance „Versicherung vernetzt" → Kapitel 4 – Selbständiges Repetitorium für die Schlussprüfungen – Schreiben Sie offene Fragen heraus bzw. formulieren Sie präzise Frage zu Themen, bei denen Sie noch Unklarheiten haben. – Studium der Aktualitäten gem. Instruktion im Block 12	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Versicherung vernetzt" – WBT – Kursunterlagen – Nullserien

Präsenzunterricht	Themen	Lernziele	Dauer Lektionen	Quellen
	Anschlussausbildungen im Rahmen der Höheren Berufsbildung	– Ich kenne die Anschlussmöglichkeiten im Rahmen der Höheren Berufsbildung, insbesondere Fachausweis und Höhere Fachschule Versicherung (HFV).	1	– www.vbv.ch / Höhere Berufsbildung
	Versicherung vernetzt	– Ich verfüge über ein vertieftes Wissen zum systematischen	1	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Versicherung vernetzt" → Kapitel 4 bzw. abgewandelter Fall

		Vorgehen bei der Lösung typischer Kundenfälle.		
	Case Privatversicherung	– Ich kann eine Gesamtberatung im Bereich Privatversicherung analysieren und einen Lösungsvorschlag erarbeiten.	3	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Versicherung vernetzt“ → Kapitel 4 bzw. abgewandelter Fall
	Case Unternehmens-versicherung	– Ich kann eine Gesamtberatung im Bereich Unternehmensversicherung analysieren und einen Lösungsvorschlag erarbeiten.	4	– Lehrmittel youngprofessional@insurance „Versicherung vernetzt“ → Kapitel 4 bzw. abgewandelter Fall
	Erläuterung der Anforderungen und des Vorgehens bei der Schlussprüfung	– Ich kenne die Ziele und die Anforderungen der schriftlichen und mündlichen Schlussprüfung.	½	– Reglement über das Qualifikationsverfahren
	Besprechung der offenen Fragen aus dem Vorbereitungsauftrag	– Ich weiss, bei welchen Themen ich noch speziellen Nachholbedarf habe und wie ich diesen abarbeite.	½	
	Bearbeiten von Repetitionsfragen und Lösen einer Nullserie, inkl. Besprechung	– Ich kann Prüfungsaufgaben unter Zeitdruck mit den richtigen Methoden bearbeiten.	8	– Nullserie schriftliche Schlussprüfung
	Simulationen von mündlichen Prüfungen anhand von Nullserien	– Ich kenne den Ablauf der mündlichen Schlussprüfung und finde mich in der typischen mündlichen Prüfungssituation zurecht (Kunde/Berater/Beobachter).	9	– Nullserie von mündlichen Schlussprüfungen

Kursblock 13	Versicherung vernetzt / Prüfungsvorbereitung
Kenntnisse der Sach- und Vermögensversicherungen (gesellschaftsneutral) einsetzen (K2)	8.1.1 Ich erläutere fachlich korrekt die Ziele einer ausgewählten Sach- oder Vermögensversicherung, umschreibe die versicherten Gefahren/ Schäden sowie die Gegenstände (Sachversicherungen) bzw. Eigenschaften (Vermögensversicherungen) und zeige die Versicherungsleistungen auf.
Zusammenspiel der Vermögens- und/oder Sachversicherungen beschreiben (K3)	8.2 Ich beschreibe das Zusammenspiel von Vermögens- und/oder Sachversicherungen, zeige Unterschiede in den Leistungen auf und ordne Versicherungslösungen zu.
Kenntnisse der Personenversicherungen (gesellschaftsneutral) einsetzen (K2)	8.3.1 Ich erläutere fachlich korrekt die Ziele einer ausgewählten Personenversicherung, umschreibe die versicherten Personen sowie die versicherten Gefahren/Schäden und zeige die Versicherungsleistungen auf.
Drei-Säulen-Konzept beschreiben (K2)	8.4.2 Ich beschreibe anhand einer eigenen Übersicht einem Kunden die Ziele und die Finanzierung des Drei-Säulen-Konzepts fachlich korrekt und erläutere Aktualitäten zu diesem Thema.
Zusammenspiel der Sozialversicherungen und ergänzenden Personenversicherungen aufzeigen (K2)	8.5 Ich zeige das Zusammenspiel der Sozialversicherungen und ergänzenden Personenversicherungen auf. Hierbei beziehe ich die Risiken Alter, Tod und Invalidität ein.
Vorbereitung Schlussprüfung: Leistungsziele gemäss Kursblöcken 1 bis 13 **Spezifische Leistungsziele für die mündliche Schlussprüfung, Teil 2, Fachgespräch:**	

Aufgaben und Abläufe im Bereich Vertrieb und Support beschreiben (K2)	8.10.1 Ich erläutere die grundsätzlichen Aufgaben des Versicherungskernprozesses Vertrieb und Support und zeige mit Hilfe einer übersichtlichen Darstellung die entsprechenden Prozesse in meinem Ausbildungsbetrieb auf.
Aufgaben und Abläufe des Underwriting inkl. Produktmanagement beschreiben (K2)	8.10.2 Ich erläutere die grundsätzlichen Aufgaben des Versicherungskernprozesses Underwriting inkl. Produktmanagement und zeige mit Hilfe einer übersichtlichen Darstellung den entsprechenden Prozess in meinem Ausbildungsbetrieb auf.
Aufgaben und Abläufe im Bereich Schaden- und Leistungsfallbearbeitung, Dienstleistungsmanagement beschreiben (K2)	8.10.3 Ich erläutere die grundsätzlichen Aufgaben des Versicherungsprozesses Schaden- und Leistungsfallbearbeitung, Dienstleistungsmanagement und zeige mit Hilfe einer übersichtlichen Darstellung den entsprechenden Prozess in meinem Ausbildungsbetrieb auf.
Entwicklung der Versicherungsbranche erläutern (K2)	8.8.3 Ich erläutere je eine vergangene, aktuelle und zukünftige bedeutende Veränderung/Entwicklung der Versicherungsbranche und beschreibe deren Auswirkungen.

Terminübersicht (Prüfungen, Nachprüfungen, Einsichtnahmen, Kursangebote)		
Bezeichnung	**Datum**	**Ort**
Vorprüfung Wirtschaft und Recht (W&R)	28.01.2026	Digicomp Academy AG Basel & Zürich
Einsichtnahme Vorprüfung Wirtschaft und Recht*	11.02.2026	VBV/AFA, Bern
Nachprüfung Wirtschaft und Recht*	11.03.2026	VBV/AFA, Bern
Kurs Rechnungswesen (obligatorisch), Klasse Basel	29.04. + 20.05.2026	Kv pro Basel
Kurs Rechnungswesen (obligatorisch), Klasse Zürich 1	05.05. + 26.05.2026	KV Zürich Business School
Zwischenprüfungen Rechnungswesen und Versicherungswissen	24.06.2026	Digicomp Academy AG Basel & Zürich
Einsichtnahme ungenügende Resultate Zwischenprüfungen*	01.07.2026	VBV/AFA, Bern
Einsichtnahme für ALLE Zwischenprüfung Versicherungswissen	02.07.2026	VBV/AFA, Bern
Nachprüfung Versicherungswissen und/oder Rechnungswesen*	26.08.2026	VBV/AFA, Bern
Schlussprüfung schriftlich	11.11.2026	Digicomp Academy AG Basel & Zürich
Schlussprüfung mündlich	23.11.2026	HKV-Aarau, Bahnhofstrasse 46, 5000 Aarau
Einsichtnahme Schlussprüfung schriftlich*	02.12.2026	VBV/AFA, Bern
Einsichtnahme Schlussprüfung mündlich*	individuell in Absprache mit VBV	

Nachprüfung schriftlich*	06.01.2027	VBV/AFA, Bern
Nachprüfung mündlich*	individuell in Absprache mit VBV	
Schlussfeier Young Insurance Professional VBV	05.02.2027	Energie Lounge, PostFinance Arena, Bern

Legende: Prüfungen, Einsichtsnahmen, Nachprüfungen, Kursangebote

**Gilt nur für diejenigen, welche bei der Prüfung / den Prüfungen eine Note unter 4.0 erreicht haben.*