Bundesgesetzblatt 1169

Teil I G 5702

2006	Ausgegeben zu Bonn am 22. Mai 2006	Nr. 24				
Tag	Inhalt	Seite				
11. 5.2006	Verordnung über die Übertragung von Aufgaben und Befugnissen eines Sicherungsfonds für die Lebensversicherung an die Protektor Lebensversicherungs-AG					
11. 5.2006	Verordnung über die Übertragung von Aufgaben und Befugnissen eines Sicherungsfonds für die Krankenversicherung an die Medicator AG					
11. 5.2006	Verordnung über die Finanzierung des Sicherungsfonds für die Lebensversicherer (Sicherungsfonds-Finanzierungs-Verordnung (Leben) – SichLVFinV)	1172				
12. 5.2006	Verordnung über die Ermittlung der Beleihungswerte von Grundstücken nach § 16 Abs. 1 und 2 des Pfandbriefgesetzes (Beleihungswertermittlungsverordnung – BelWertV) FNA: neu: 7628-8-2	1175				
17. 5.2006	. 5.2006 Verordnung über die Berufsausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen/zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen					
18. 5.2006	Berichtigung der Neufassung des Finanzverwaltungsgesetzes	1202				
	Hinweis auf andere Verkündungsblätter					
	Rechtsvorschriften der Europäischen Gemeinschaften	1202				

Verordnung über die Übertragung von Aufgaben und Befugnissen eines Sicherungsfonds für die Lebensversicherung an die Protektor Lebensversicherungs-AG

Vom 11. Mai 2006

Auf Grund des § 127 Abs. 1 des Versicherungsaufsichtsgesetzes in der Fassung der Bekanntmachung vom 17. Dezember 1992 (BGBI. 1993 I S. 2), der durch Artikel 1 Nr. 27 des Gesetzes vom 15. Dezember 2004 (BGBI. I S. 3416) eingefügt worden ist, in Verbindung mit § 1 Abs. 2 des Zuständigkeitsanpassungsgesetzes vom 16. August 2002 (BGBI. I S. 3165) und dem Organisationserlass vom 22. November 2005 (BGBI. I S. 3197) verordnet das Bundesministerium der Finanzen im Einvernehmen mit dem Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz:

§ 1

Der Protektor Lebensversicherungs-AG werden die Aufgaben und Befugnisse eines Sicherungsfonds für die in § 124 Abs. 1 des Versicherungsaufsichtsgesetzes genannten Lebensversicherungsunternehmen übertragen.

§ 2

Die Protektor Lebensversicherungs-AG hat dem Bundesministerium der Finanzen Änderungen ihrer Satzung zur Genehmigung vorzulegen. § 13 Abs. 1 des Versicherungsaufsichtsgesetzes bleibt unberührt.

ŞЗ

Diese Verordnung tritt am Tage nach der Verkündung in Kraft.

Berlin, den 11. Mai 2006

Der Bundesminister der Finanzen Peer Steinbrück

Verordnung über die Übertragung von Aufgaben und Befugnissen eines Sicherungsfonds für die Krankenversicherung an die Medicator AG

Vom 11. Mai 2006

Auf Grund des § 127 Abs. 1 des Versicherungsaufsichtsgesetzes in der Fassung der Bekanntmachung vom 17. Dezember 1992 (BGBI. 1993 I S. 2), der durch Artikel 1 Nr. 27 des Gesetzes vom 15. Dezember 2004 (BGBI. I S. 3416) eingefügt worden ist, in Verbindung mit § 1 Abs. 2 des Zuständigkeitsanpassungsgesetzes vom 16. August 2002 (BGBI. I S. 3165) und dem Organisationserlass vom 22. November 2005 (BGBI. I S. 3197) verordnet das Bundesministerium der Finanzen im Einvernehmen mit dem Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz:

§ 1

Der Medicator AG werden die Aufgaben und Befugnisse eines Sicherungsfonds für die in § 124 Abs. 1 des Versicherungsaufsichtsgesetzes genannten Krankenversicherungsunternehmen übertragen.

§ 2

Die Medicator AG hat dem Bundesministerium der Finanzen Änderungen ihrer Satzung zur Genehmigung vorzulegen.

§З

Diese Verordnung tritt am Tage nach der Verkündung in Kraft.

Berlin, den 11. Mai 2006

Der Bundesminister der Finanzen Peer Steinbrück

Verordnung über die Finanzierung des Sicherungsfonds für die Lebensversicherer (Sicherungsfonds-Finanzierungs-Verordnung (Leben) – SichLVFinV)

Vom 11. Mai 2006

Auf Grund des § 129 Abs. 6 des Versicherungsaufsichtsgesetzes in der Fassung der Bekanntmachung vom 17. Dezember 1992 (BGBI. 1993 I S. 2), der durch Artikel 1 Nr. 27 des Gesetzes vom 15. Dezember 2004 (BGBI. I S. 3416) eingefügt worden ist, in Verbindung mit § 1 Abs. 2 des Zuständigkeitsanpassungsgesetzes vom 16. August 2002 (BGBI. I S. 3165) und dem Organisationserlass vom 22. November 2005 (BGBI. I S. 3197) verordnet das Bundesministerium der Finanzen im Benehmen mit dem Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz:

§ 1

Sicherungsvermögen

- (1) Im Sicherungsfonds ist ein Sicherungsvermögen bereitzustellen. Der Umfang dieses Sicherungsvermögens soll 1 Promille der Summe der versicherungstechnischen Netto-Rückstellungen aller dem Sicherungsfonds angeschlossenen Versicherungsunternehmen betragen.
- (2) Die Höhe des Sicherungsvermögens ist jährlich neu zu beziffern.
- (3) Maßgebend sind die versicherungstechnischen Netto-Rückstellungen, die im Jahresabschluss des Vorjahres oder, wenn ein solcher nicht vorhanden ist, im zuletzt aufgestellten Jahresabschluss ausgewiesen sind.

§ 2

Beteiligung am Sicherungsvermögen

- (1) Jedes Mitglied des Sicherungsfonds ist am Sicherungsvermögen beteiligt. Die Höhe der Beteiligung ist nach Maßgabe der Absätze 2 bis 6 zu ermitteln und jährlich neu zu beziffern (Soll-Beteiligung).
- (2) Die Soll-Beteiligung eines Mitglieds beträgt 1 Promille seiner im Jahresabschluss des jeweiligen Vorjahres ausgewiesenen versicherungstechnischen Netto-Rückstellungen multipliziert mit einem individuellen Risikofaktor und einem einheitlichen Korrekturfaktor.
- (3) Der individuelle Risikofaktor eines Unternehmens richtet sich nach seinem Risikomaß. Als Risikomaß gilt das Verhältnis der Eigenmittel gemäß § 53c Abs. 3 Satz 1 Nr. 1 bis 4 in Verbindung mit § 53c Abs. 3 Satz 3 sowie § 53c Abs. 3d und 3e des Versicherungsaufsichtsgesetzes zu der Solvabilitätsspanne gemäß § 4 der Kapitalausstattungsverordnung. Wird eine andere Methode zur Beurteilung der Solvabilität von der Aufsichtsbehörde anerkannt, so kann der Sicherungsfonds nach billigem Ermessen abweichend von den vorstehenden Regelungen den Risikofaktor auf der Grundlage dieser Methode ermitteln.

- (4) Die Mitglieder werden nach der Höhe ihres Risikomaßes in eine Rangfolge gestellt. Diese Rangfolge wird in drei Kategorien unterteilt:
- Mitglieder mit günstigem Risikomaß (Kategorie 1),
- Mitglieder mit ungünstigem Risikomaß (Kategorie 3) sowie
- übrige Mitglieder (Kategorie 2).

Der Kategorie 1 gehören die Mitglieder mit dem günstigsten Risikomaß an, deren versicherungstechnische Netto-Rückstellungen in der Summe 20 Prozent der versicherungstechnischen Netto-Rückstellungen aller Mitglieder betragen. Der Kategorie 3 gehören die Mitglieder mit dem ungünstigsten Risikomaß an, deren versicherungstechnische Netto-Rückstellungen in der Summe 20 Prozent der versicherungstechnischen Netto-Rückstellungen aller Mitglieder betragen. Das letzte Mitglied in den Rangfolgen beginnend mit dem günstigsten oder ungünstigsten Risikomaß, bei dem durch die Zurechnung seiner versicherungstechnischen Netto-Rückstellungen der Anteil von 20 Prozent jeweils überschritten wird, gehört noch der Kategorie 1 oder 3 an.

- (5) Für die Mitglieder der Kategorie 1 gilt ein Risikofaktor von 0,75. Für die Mitglieder der Kategorie 3 gilt ein Risikofaktor von 1,25. Für die Mitglieder der Kategorie 2 gilt ein individueller Risikofaktor, der sich innerhalb des Spektrums von 0,75 und 1,25 von Unternehmen zu Unternehmen linear, bezogen auf das Risikomaß, erhöht.
- (6) Der einheitliche Korrekturfaktor ist so zu bemessen, dass die Summe der Soll-Beteiligungen aller Mitglieder dem Sicherungsvermögen gemäß § 1 Abs. 1 entspricht.

§З

Jahresbeiträge und Anteile am Sicherungsvermögen

- (1) Die Mitglieder haben Jahresbeiträge zu leisten. Die Summe der Jahresbeiträge aller Mitglieder darf 0,2 Promille der Summe der versicherungstechnischen Netto-Rückstellungen aller Mitglieder nicht übersteigen. Entsprechend ihren Jahresbeiträgen werden den Mitgliedern jeweils zum Zeitpunkt der Zahlung Anteile am Sicherungsvermögen zugeordnet. Die Beitragspflicht beginnt mit Zugehörigkeit zum Sicherungsfonds.
- (2) Der Wert eines Anteils am Sicherungsvermögen ergibt sich zu jedem Bewertungsstichtag aus dem Zeitwert des Sicherungsvermögens dividiert durch die Zahl der den Mitgliedern des Sicherungsfonds bis zu diesem Zeitpunkt insgesamt zugeordneten Anteile. Bei der ersten beim Sicherungsfonds eingehenden Beitragszah-

lung wird einer Beitragszahlung von einem Euro ein Anteil zugeordnet.

- (3) Die tatsächliche Beteiligung eines Mitglieds am Sicherungsvermögen (Ist-Beteiligung) bemisst sich nach der Anzahl der ihm zugeordneten Anteile. Der Sicherungsfonds teilt den Mitgliedern die Anzahl der ihnen zugeordneten Anteile, deren Zeitwert sowie die Anzahl der insgesamt vorhandenen Anteile zum 31. Dezember eines jeden Jahres mit.
- (4) Die Ist-Beteiligung eines Mitglieds gilt bei diesem als Anlage im Sinne des § 1 Abs. 1 und § 2 Abs. 3 der Anlageverordnung.

§ 4

Höhe der Jahresbeiträge

- (1) Der Sicherungsfonds ermittelt einmal jährlich zum Bewertungsstichtag gemäß § 7 Abs. 2 für jedes Mitglied die Differenz zwischen seiner Soll-Beteiligung und dem Zeitwert seiner Ist-Beteiligung.
- (2) Übersteigt die Soll-Beteiligung eines Mitglieds den Zeitwert seiner Ist-Beteiligung, so ist die Differenz unter Berücksichtigung von § 3 Abs. 1 Satz 2 als Jahresbeitrag zu zahlen.
- (3) Übersteigt der Zeitwert der Ist-Beteiligung die Soll-Beteiligung, wird die Differenz an das Mitglied ausbezahlt. Seine Anteile am Sicherungsfonds reduzieren sich entsprechend.
- (4) Weicht der Zeitwert der Ist-Beteiligung absolut um nicht mehr als 5 Prozent von der Soll-Beteiligung ab, so kann der Sicherungsfonds nach billigem Ermessen von einer Beitragserhebung bzw. Auszahlung absehen
- (5) Im ersten Jahr, in dem durch den Sicherungsfonds Jahresbeiträge erhoben werden, werden für die Berechnungen gemäß den Absätzen 1 bis 4 anstatt der vollen Soll-Beteiligung ein Fünftel der Soll-Beteiligung, im zweiten Jahr zwei Fünftel, im dritten Jahr drei Fünftel und im vierten Jahr vier Fünftel zugrunde gelegt.
- (6) Tritt ein Mitglied in den Sicherungsfonds ein, nachdem der Sicherungsfonds bereits Jahresbeiträge erhoben hat, kann zur Vermeidung von Härten eine Beitragszahlung in Raten vereinbart werden.

§ 5

Sonderbeiträge und Kreditaufnahme

- (1) Genügen die Mittel des Sicherungsfonds nicht zur Durchführung seiner gesetzlichen Aufgaben, sind Sonderbeiträge zu erheben. Die Sonderbeiträge müssen unter Berücksichtigung der erwarteten Mittelzuflüsse, insbesondere der Prämieneinnahmen und Veräußerungserlöse, sowie der Fehlbeträge der übernommenen Versicherungsverträge und der entstehenden Verwaltungs- und sonstigen Kosten gewährleisten, dass der Sicherungsfonds über ausreichende Mittel zur Erfüllung seiner gesetzlichen Aufgaben verfügt.
- (2) Die Erhebung von Sonderbeiträgen ist pro Kalenderjahr auf 1 Promille der Summe der versicherungstechnischen Netto-Rückstellungen aller Mitglieder begrenzt. Die Sonderbeiträge können in mehreren Tranchen erhoben werden. Für einen Sicherungsfall darf nicht mehr als 1 Promille der Summe der versicherungstechnischen Netto-Rückstellungen aller Mitglie-

- der als Sonderbeitrag erhoben werden, wobei die versicherungstechnischen Netto-Rückstellungen des nach § 125 Abs. 7 des Versicherungsaufsichtsgesetzes ausgeschiedenen Mitglieds außer Betracht bleiben.
- (3) Zur Zahlung von Sonderbeiträgen sind diejenigen Mitglieder verpflichtet, die diesem zum Zeitpunkt der Anforderung des Sonderbeitrags angehören.
- (4) Die Beteiligung des einzelnen Mitglieds am insgesamt zu erhebenden Sonderbeitrag bemisst sich nach dem Verhältnis seiner Soll-Beteiligung zum gesamten Sicherungsvermögen. Maßgebend sind die bei der letzten Erhebung von Jahresbeiträgen festgestellten Werte, wobei die versicherungstechnischen Netto-Rückstellungen des nach § 125 Abs. 7 des Versicherungsaufsichtsgesetzes ausgeschiedenen Mitglieds außer Betracht bleiben.
- (5) Entsprechend ihrer Sonderbeiträge werden den Mitgliedern zum Zeitpunkt der Zahlung Anteile am Sicherungsfonds zugeordnet.
- (6) Der Sicherungsfonds kann ein Mitglied mit Zustimmung der Aufsichtsbehörde ganz oder zum Teil von der Zahlung eines Sonderbeitrages befreien, wenn ansonsten die Voraussetzungen des § 89 Abs. 1 Satz 1 des Versicherungsaufsichtsgesetzes erfüllt wären. Die Sonderbeiträge der anderen Mitglieder erhöhen sich in diesem Fall entsprechend dem Verhältnis ihrer Soll-Beteiligungen untereinander.
- (7) Reichen die Sonderbeiträge nicht aus, kann der Sicherungsfonds Kredite aufnehmen, um den gemäß § 125 Abs. 4 des Versicherungsaufsichtsgesetzes zu ermittelnden erforderlichen Betrag aufzubringen. Als Kredite gelten auch Mittel, die dem Sicherungsfonds im Falle der Übertragung der Aufgaben und Befugnisse des Sicherungsfonds auf eine juristische Person des Privatrechts gemäß § 127 Abs. 1 des Versicherungsaufsichtsgesetzes aus dem freien Vermögen dieser juristischen Person des Privatrechts zur Verfügung gestellt werden.

§ 6

Befreiung von der Beitragspflicht

Die Protektor Lebensversicherungs-AG, Berlin, ist von der Pflicht zur Zahlung von Jahres- und Sonderbeiträgen gemäß den §§ 3 und 5 dieser Verordnung befreit. Die versicherungstechnischen Netto-Rückstellungen der Protektor Lebensversicherungs-AG bleiben bei der Berechnung der Beiträge der übrigen Mitglieder außer Ansatz.

§ 7

Erhebung der Beiträge

- (1) Die Jahresbeiträge (§ 3) sind spätestens zum 31. Oktober eines jeden Jahres, die Sonderbeiträge (§ 5) bei Bedarf zu erheben. Ihre Höhe ist vom Sicherungsfonds zu ermitteln und durch Bescheid festzusetzen.
- (2) Jeder Erhebung von Jahresbeiträgen geht ein Bewertungsstichtag voraus. Der Bewertungsstichtag liegt jeweils zehn Arbeitstage vor dem Tag der Beitragserhebung.
- (3) Die Mitglieder haben dem Sicherungsfonds die zur Ermittlung der Jahresbeiträge gemäß § 3 erforderlichen Daten bis spätestens zum 31. August eines jeden Jahres zur Verfügung zu stellen.

- (4) Die Richtigkeit und Vollständigkeit der dem Sicherungsfonds zur Verfügung gestellten Daten ist durch eine schriftliche Erklärung des Vorstandes des jeweiligen Mitglieds dem Sicherungsfonds gegenüber zu bestätigen.
- (5) Die Ordnungsmäßigkeit der Ermittlung der dem Sicherungsfonds zur Verfügung gestellten Daten ist durch einen uneingeschränkten Vermerk des Abschlussprüfers des jeweiligen Mitglieds dem Sicherungsfonds gegenüber zu bestätigen.
- (6) Die Beiträge sind jeweils einen Monat nach Zugang des Beitragsbescheids zur Zahlung fällig.
- (7) Werden Beiträge zum Fälligkeitszeitpunkt nicht entrichtet, gerät das Mitglied des Sicherungsfonds in Zahlungsverzug, ohne dass es einer Mahnung bedarf.
- (8) Die fälligen Beiträge werden im Verzugszeitraum taggenau in Höhe des Euribors zuzüglich 5 Prozent pro Jahr verzinst. Für jede nach Fälligkeit ergehende Mahnung wird 1 Prozent des ausstehenden Betrages zur pauschalen Abgeltung der Verwaltungskosten erhoben.

§ 8 Ergebnisse des Sicherungsfonds

Überschüsse des Sicherungsfonds werden im Folgejahr an die Mitglieder im Verhältnis ihrer Ist-Beteiligungen am Ende des betreffenden Geschäftsjahres ausgezahlt. Die Auszahlung erfolgt spätestens einen Monat nach Feststellung des Jahresabschlusses des Sicherungsfonds.

§ 9

Verwendung des Sicherungsvermögens

Wird das Sicherungsvermögen für die Sanierung eines übernommenen Versicherungsbestandes verwendet, so ist das hierfür eingesetzte Kapital aus den Überschüssen des übernommenen Versicherungsbestandes an die Mitglieder im Verhältnis ihrer Beteiligungen am Kapitaleinsatz zurückzuzahlen, sobald die Aufsichtsbehörde festgestellt hat, dass die Sanierung des Bestandes abgeschlossen ist. Der Kapitaleinsatz des nach § 125 Abs. 7 des Versicherungsaufsichtsgesetzes aus-

geschiedenen Mitglieds wird hierbei nicht berücksichtiat.

§ 10

Ausscheiden aus dem Sicherungsfonds

- (1) Scheidet ein Mitglied aus dem Sicherungsfonds aus, wird ihm der Zeitwert seiner Ist-Beteiligung zum Ausscheidungszeitpunkt ausbezahlt. Zur Abgeltung der Verwaltungskosten in Zusammenhang mit dem Ausscheiden des Mitglieds wird ein pauschaler Abschlag in Höhe von 1 Prozent des zurückzuzahlenden Betrages erhoben.
- (2) Abweichend von Absatz 1 erfolgt keine Auszahlung, wenn ein Mitglied aus dem Sicherungsfonds ausscheidet, weil dessen Erlaubnis zum Geschäftsbetrieb gemäß § 125 Abs. 7 des Versicherungsaufsichtsgesetzes (Bestandsübertragung auf den Sicherungsfonds) erlischt. Seine Anteile am Sicherungsfonds gehen mit dem Erlöschen der Erlaubnis zum Geschäftsbetrieb entschädigungslos unter.
- (3) Etwaige Ansprüche des ausscheidenden Mitglieds nach § 9 bleiben unberührt.

§ 11

Übergangsregelung

Institute, die nach dem 21. Dezember 2004 (Inkrafttreten des Gesetzes zur Änderung des Versicherungsaufsichtsgesetzes und anderer Gesetze vom 15. Dezember 2004, BGBI. I S. 3416) dem Sicherungsfonds für die Lebensversicherer zugeordnet sind, haben für das Jahr 2005 neben dem Jahresbeitrag nach § 3 eine einmalige Zahlung in Höhe von 0,2 Promille der Summe der versicherungstechnischen Netto-Rückstellungen aller Mitglieder zu leisten; § 1 Abs. 3 und § 7 sind entsprechend anzuwenden.

§ 12

Inkrafttreten

Diese Verordnung tritt am Tage nach der Verkündung in Kraft.

Berlin, den 11. Mai 2006

Der Bundesminister der Finanzen Peer Steinbrück

Verordnung über die Ermittlung der Beleihungswerte von Grundstücken nach § 16 Abs. 1 und 2 des Pfandbriefgesetzes (Beleihungswertermittlungsverordnung – BelWertV)

Vom 12. Mai 2006

Auf Grund des § 16 Abs. 4 Satz 1 bis 3 des Pfandbriefgesetzes vom 22. Mai 2005 (BGBI. I S. 1373) in Verbindung mit § 1 Nr. 4 der Verordnung zur Übertragung von Befugnissen zum Erlass von Rechtsverordnungen auf die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht vom 13. Dezember 2002 (BGBI. 2003 I S. 3), § 1 Nr. 4 zuletzt geändert durch Artikel 7 Nr. 1 des Gesetzes vom 22. Juni 2005 (BGBI. I S. 1698), verordnet die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht im Einvernehmen mit dem Bundesministerium der Justiz nach Anhörung der Spitzenverbände der Kreditwirtschaft:

Teil 1

Allgemeine Bestimmungen und Verfahrensgrundsätze

§ 1

Anwendungsbereich

Bei der Ermittlung der Beleihungswerte nach § 16 Abs. 1 und 2 des Pfandbriefgesetzes und bei der Erhebung der für die Wertermittlung erforderlichen Daten sind die Vorschriften dieser Verordnung anzuwenden.

§ 2

Gegenstand der Wertermittlung

Gegenstand der Beleihungswertermittlung ist das Grundstück, grundstücksgleiche Recht oder vergleichbare Recht einer ausländischen Rechtsordnung, das mit dem Grundpfandrecht belastet ist oder belastet werden soll.

§ 3

Grundsatz der Beleihungswertermittlung

- (1) Der Wert, der der Beleihung zugrunde gelegt wird (Beleihungswert), ist der Wert der Immobilie, der erfahrungsgemäß unabhängig von vorübergehenden, etwa konjunkturell bedingten Wertschwankungen am maßgeblichen Grundstücksmarkt und unter Ausschaltung von spekulativen Elementen während der gesamten Dauer der Beleihung bei einer Veräußerung voraussichtlich erzielt werden kann.
- (2) Zur Ermittlung des Beleihungswerts ist die zukünftige Verkäuflichkeit der Immobilie unter Berücksichtigung der langfristigen, nachhaltigen Merkmale des Objekts, der normalen regionalen Marktgegebenheiten sowie der derzeitigen und möglichen anderweitigen Nutzungen im Rahmen einer vorsichtigen Bewertung zugrunde zu legen.

§ 4

Verfahren zur Ermittlung des Beleihungswerts

- (1) Zur Ermittlung des Beleihungswerts sind der Ertragswert (§§ 8 bis 13) und der Sachwert (§§ 14 bis 18) des Beleihungsobjekts getrennt zu ermitteln. Der Beleihungswert ist unter Berücksichtigung dieser Werte nach Maßgabe der Absätze 2 bis 6 abzuleiten. Das zu bewertende Objekt ist im Rahmen der Wertermittlung zu besichtigen.
- (2) Bei Wohnungs- und Teileigentum ist ergänzend das Vergleichswertverfahren nach § 19 durchzuführen und der Vergleichswert als Kontrollwert bei der Ermittlung des Beleihungswerts zu berücksichtigen. Bei Eigentumswohnungen und einzelnen, in sich selbständigen gewerblich genutzten Einheiten kann in diesen Fällen eine Ermittlung des Sachwerts entfallen.
- (3) Maßgeblich für die Ermittlung des Beleihungswerts ist regelmäßig der Ertragswert, der nicht überschritten werden darf. Bleibt in diesen Fällen der Sachwert oder der Vergleichswert des Beleihungsobjekts um mehr als 20 Prozent hinter dem Ertragswert zurück, bedarf es einer besonderen Überprüfung der Nachhaltigkeit der zugrunde gelegten Erträge und ihrer Kapitalisierung. Bestätigt sich hierbei der anfangs ermittelte Ertragswert, bedarf das Ergebnis der Überprüfung einer nachvollziehbaren Begründung, andernfalls ist der Ertragswert entsprechend zu mindern.
- (4) Bei Ein- und Zweifamilienhäusern sowie Eigentumswohnungen kann der Beleihungswert am Sachwert orientiert werden und eine Ertragswertermittlung entfallen, wenn das zu bewertende Objekt nach Zuschnitt, Ausstattungsqualität und Lage zweifelsfrei zur Eigennutzung geeignet ist und bei gewöhnlicher Marktentwicklung nach den Umständen des Einzelfalls vorausgesetzt werden kann, dass das Objekt von potenziellen Erwerbern für die eigene Nutzung dauerhaft nachgefragt wird. Der Beleihungswert kann in diesen Fällen auch an einem nach § 19 ermittelten Vergleichswert orientiert werden; neben der Ertragswertermittlung kann hierbei auch die Sachwertermittlung entfallen. Bei Ein- und Zweifamilienhäusern darf eine Orientierung am Vergleichswert jedoch nur dann erfolgen, wenn der Ermittlung aktuelle Vergleichspreise von mindestens fünf Objekten zugrunde liegen, die auch hinsichtlich der Größe der Wohnfläche mit dem zu bewertenden Objekt hinreichend übereinstimmen.
- (5) Ein zum Zeitpunkt der Bewertung erkennbarer Instandhaltungsrückstau oder sonstiger baulicher Aufwand sowie Baumängel und Bauschäden sind auf der Grundlage der für ihre Beseitigung am Wertermittlungsstichtag erforderlichen Aufwendungen oder nach Erfahrungs-

sätzen als gesonderter Wertabschlag zu berücksichtigen. Der Beleihungswert ist entsprechend anzupassen.

(6) Bei im Bau befindlichen Objekten ist der Beleihungswert der Zustandswert. Dieser ist die Summe aus dem Bodenwert (§ 15) und dem anteiligen Wert der baulichen Anlage errechnet sich aus dem Wert der baulichen Anlage errechnet sich aus dem Wert der baulichen Anlage des fertig gestellten Objekts (§ 16) und dem erreichten Bautenstand. Der in Ansatz gebrachte Bautenstand ist von einer von der Pfandbriefbank auszuwählenden, fachkundigen, von Bauplanung und -ausführung unabhängigen Person festzustellen; § 7 Abs. 1 Satz 1 gilt entsprechend. In den Fällen, in denen der Ertragswert des planmäßig fertig gestellten Objekts unter dessen Sachwert liegt, darf der Zustandswert den anteiligen Ertragswert, der prozentual dem jeweiligen Bautenstand entspricht, nicht überschreiten.

Teil 2

Gutachten und Gutachter

§ 5

Gutachten

- (1) Der Beleihungswert ist mittels eines Gutachtens zu ermitteln.
- (2) Das Gutachten muss durch einen oder mehrere Gutachter erstellt werden, die von der Pfandbriefbank allgemein oder von Fall zu Fall bestimmt werden. In besonderen Fällen, etwa im Rahmen von Kooperationen oder bei Portfoliokäufen, können für andere Kreditinstitute oder Versicherungsunternehmen erstellte Gutachten zugrunde gelegt werden, wenn
- diese Gutachten den Bestimmungen dieser Verordnung entsprechen,
- ein nicht mit der Kreditentscheidung befasster, fachkundiger Mitarbeiter der Pfandbriefbank eine Plausibilitätsprüfung, auch im Hinblick auf die einzelnen angesetzten Bewertungsparameter, durchführt und
- das Ergebnis der Plausibilitätsprüfung dokumentiert wird.

Gutachten, die vom Darlehensnehmer vorgelegt oder in Auftrag gegeben worden sind, dürfen nicht zugrunde gelegt werden.

(3) Das Gutachten muss zur Objekt- und Standortqualität, zum regionalen Immobilienmarkt, zu den rechtlichen und tatsächlichen Objekteigenschaften und zur Beleihungsfähigkeit des Objekts, seiner Verwertbarkeit und Vermietbarkeit Stellung nehmen. Das Gutachten hat sich auch damit auseinander zu setzen, ob für die begutachtete Immobilie ein genügend großer potenzieller Käuferund Nutzerkreis besteht und somit die nachhaltige Ertragsfähigkeit der Immobilie anhand ihrer vielseitigen Verwendbarkeit und ihrer ausreichenden Nutzbarkeit durch Dritte gewährleistet ist; ein im Zeitablauf zu erwartender Wertverlust ist darzustellen und insbesondere bei der Bemessung des Modernisierungsrisikos (§ 11 Abs. 7) und der Restnutzungsdauer (§ 12 Abs. 2) zu berücksichtigen. Die wesentlichen Bewertungsparameter und getroffenen Annahmen sind nachvollziehbar darzulegen und zu begründen.

(4) Alle den Sachwert oder den Ertragswert beeinflussenden Umstände, insbesondere auch etwaige Nutzungsbeschränkungen, Dienstbarkeiten, Duldungspflichten, Vorkaufsrechte, Baulasten und alle sonstigen Beschränkungen und Lasten sind zu nennen, zu beachten und gegebenenfalls wertmindernd zu berücksichtigen.

§ 6 Gutachter

Der Gutachter muss nach seiner Ausbildung und beruflichen Tätigkeit über besondere Kenntnisse und Erfahrungen auf dem Gebiet der Bewertung von Immobilien verfügen; eine entsprechende Qualifikation wird bei Personen, die von einer staatlichen, staatlich anerkannten oder nach DIN EN ISO/IEC 17024 akkreditierten Stelle als Sachverständige oder Gutachter für die Wertermittlung von Immobilien bestellt oder zertifiziert worden sind, vermutet. Bei der Auswahl des Gutachters hat sich die Pfandbriefbank davon zu überzeugen, dass der Gutachter neben langjähriger Berufserfahrung in der Wertermittlung von Immobilien speziell über die zur Erstellung von Beleihungswertgutachten notwendigen Kenntnisse, insbesondere bezüglich des jeweiligen Immobilienmarkts und der Objektart, verfügt.

§ 7

Unabhängigkeit des Gutachters

- (1) Der Gutachter muss sowohl vom Kreditakquisitions- und Kreditentscheidungsprozess als auch von Objektvermittlung, -verkauf und -vermietung unabhängig sein. Er darf nicht in einem verwandtschaftlichen, einem sonstigen rechtlichen oder einem wirtschaftlichen Verhältnis zum Darlehensnehmer stehen und darf kein eigenes Interesse am Ergebnis des Gutachtens haben. Der Gutachter darf auch nicht den Beleihungswert festsetzen oder den Kredit bearbeiten.
- (2) Gutachten von bei der Pfandbriefbank angestellten Gutachtern dürfen nur dann der Beleihungswertermittlung zugrunde gelegt werden, wenn im Rahmen der Aufbauorganisation der Pfandbriefbank die betreffenden Gutachter nur der Geschäftsleitung verantwortlich sind oder ausschließlich Teil einer Gutachtereinheit sind, die unmittelbar der Geschäftsleitung unterstellt ist, oder Teil einer alle betreffenden Gutachter zusammenfassenden Einheit und auch im Übrigen bis einschließlich der Ebene der Geschäftsleitung nicht einem Bereich der Pfandbriefbank zugeordnet sind, in dem Immobilienkreditgeschäfte entweder angebahnt oder zum Gegenstand des einzigen Votums gemacht werden.

Teil 3

Wertermittlungsverfahren

Abschnitt 1 Ertragswertverfahren

§ 8

Grundlagen der Ertragswertermittlung

(1) Für das Ertragswertverfahren ist der Ertragswert der baulichen Anlage, getrennt von dem Bodenwert, nach den §§ 9 bis 12 zu ermitteln.

- (2) Der Bodenwert ist nach § 15 zu ermitteln.
- (3) Bodenwert und Ertragswert der baulichen Anlage ergeben vorbehaltlich § 13 den Ertragswert des Beleihungsobjekts.

§ 9

Ermittlung des Ertragswerts der baulichen Anlage

- (1) Bei der Ermittlung des Ertragswerts der baulichen Anlage ist vom nachhaltig erzielbaren jährlichen Reinertrag auszugehen. Der Reinertrag ergibt sich aus dem Rohertrag (§ 10) abzüglich der Bewirtschaftungskosten (§ 11).
- (2) Der Reinertrag ist um den Betrag zu vermindern, der sich durch angemessene Verzinsung des Bodenwerts ergibt. Der Verzinsung ist der für die Kapitalisierung nach § 12 maßgebende Kapitalisierungszinssatz zugrunde zu legen. Ist das Grundstück wesentlich größer als es einer der baulichen Anlage angemessenen Nutzung entspricht und ist eine zusätzliche Nutzung oder Verwertung einer Teilfläche zulässig und möglich, ist bei der Berechnung des Verzinsungsbetrags der Bodenwert dieser Teilfläche nicht anzusetzen. In der Wertermittlung ist die zusätzliche Nutzung und Verwertung dieser Teilfläche auch in baurechtlicher Hinsicht nachvollziehbar darzulegen.
- (3) Der nach Absatz 2 verminderte Reinertrag ist nach § 12 zu kapitalisieren.

§ 10

Rohertrag

- (1) Bei der Ermittlung des Rohertrags darf nur der Ertrag berücksichtigt werden, den das Objekt bei ordnungsgemäßer Bewirtschaftung und zulässiger Nutzung jedem Eigentümer nachhaltig gewähren kann. Liegt die nachhaltige Miete über der vertraglich vereinbarten Miete, ist im Regelfall die vertraglich vereinbarte Miete anzusetzen. Die Mietfläche entspricht der vermietbaren Wohnfläche bei wohnwirtschaftlicher Nutzung oder der dauerhaft vermietbaren Nutzfläche bei gewerblicher Nutzung. Bei verschiedenen Nutzungsarten sind die anteiligen Erträge getrennt darzustellen. Umlagen, die vom Mieter oder Pächter zur Deckung von Betriebskosten zu zahlen sind, sind nicht zu berücksichtigen.
- (2) Im Falle von Hotel-, Klinik-, Pflegeheim- oder einer vergleichbaren Nutzung sind die daraus resultierenden Roherträge nach Absatz 1 auf der Basis vorsichtig angenommener, durchschnittlich erzielbarer Umsätze pro Zimmer oder Bett herzuleiten.
- (3) Bestehen strukturelle oder lang andauernde Leerstände, ist besonders zu prüfen, ob aufgrund der jeweiligen Marktlage eine Vermietung überhaupt oder zu den angesetzten Mietpreisen in absehbarer Zeit noch zu erwarten ist.

§ 11

Bewirtschaftungskosten

(1) Der nach § 10 ermittelte Rohertrag ist um die üblicherweise beim Vermieter verbleibenden Bewirtschaftungskosten zu kürzen. Dafür sind ertragsmindernde, aus langfristiger Markterfahrung gewonnene Einzelkostenansätze für Verwaltungskosten, Instandhaltungskosten,

- das Mietausfallwagnis und gegebenenfalls weitere nicht durch Umlagen gedeckte Betriebskosten anzusetzen sowie objektartenspezifisch ein Modernisierungsrisiko nach Absatz 7 zu berücksichtigen.
- (2) Die Einzelkostenansätze haben sich innerhalb der nach Anlage 1 zulässigen Bandbreiten zu bewegen, sofern nicht die besonderen Umstände des Einzelfalls einen höheren Ansatz erfordern. Ein erkennbares, akutes Mietausfallwagnis, welches über dem angesetzten Erfahrungssatz liegt, ist als gesonderter Wertabschlag in Höhe des erwarteten Ausfalls anzusetzen. Die Mindesthöhe für den Bewirtschaftungskostenabzug insgesamt beträgt 15 Prozent des Rohertrags. Im Ergebnis dürfen aber die tatsächlichen oder kalkulierten Bewirtschaftungskosten eines Objekts nicht unterschritten werden.
- (3) Verwaltungskosten im Sinne des Absatzes 1 Satz 2 sind
- die Kosten der zur Verwaltung des Grundstücks erforderlichen Arbeitskräfte und Einrichtungen sowie der Aufsicht,
- die Kosten für Buchhaltung, Rechnungsprüfung, Zahlungsverkehr und Jahresabschluss sowie
- die Kosten für Abschluss und Änderung von Mietverträgen und die Bearbeitung von Versicherungsfällen.
- (4) Instandhaltungskosten im Sinne des Absatzes 1 Satz 2 sind Kosten, die infolge Abnutzung, Alterung und Witterung zur Erhaltung des bestimmungsgemäßen Gebrauchs der baulichen Anlage während ihrer Nutzungsdauer aufgewendet werden müssen. Sie umfassen die laufende Instandhaltung und regelmäßige Instandsetzung der baulichen Anlage, nicht jedoch deren Modernisierung.
- (5) Mietausfallwagnis im Sinne des Absatzes 1 Satz 2 ist das Wagnis einer Ertragsminderung, die durch uneinbringliche Mietrückstände oder Leerstehen von Raum, der zur Vermietung bestimmt ist, entsteht. Es dient auch zur Deckung der Kosten einer Rechtsverfolgung auf Zahlung oder Aufhebung eines Mietverhältnisses oder Räumung.
- (6) Betriebskosten im Sinne des Absatzes 1 Satz 2 sind die Kosten, die durch das Eigentum am Grundstück oder durch den bestimmungsgemäßen Gebrauch des Grundstücks sowie seiner baulichen und sonstigen Anlagen laufend entstehen.
- (7) Die Kosten für notwendige Anpassungsmaßnahmen, die zusätzlich zu den Instandhaltungskosten zur Aufrechterhaltung der Marktgängigkeit und der dauerhaften Sicherung des Mietausgangsniveaus notwendig sind, bilden das Modernisierungsrisiko nach Absatz 1 Satz 2. Sie sind als prozentualer Anteil an den Neubaukosten darzustellen.

§ 12

Kapitalisierung der Reinerträge

(1) Der um den Verzinsungsbetrag des Bodenwerts nach § 9 Abs. 2 verminderte Reinertrag ist in Abhängigkeit von der Restnutzungsdauer der baulichen Anlage und dem Kapitalisierungszinssatz mit dem sich daraus ergebenden, finanzmathematisch dem Rentenbarwertfaktor entsprechenden Vervielfältiger nach Anlage 4 zu kapitalisieren.

- (2) Bei der Bemessung der Restnutzungsdauer ist im Gegensatz zur technischen Lebensdauer ausschließlich auf den Zeitraum abzustellen, in dem die bauliche Anlage bei ordnungsgemäßer Unterhaltung und Bewirtschaftung noch wirtschaftlich betrieben werden kann. Die wirtschaftliche Restnutzungsdauer ist unter Berücksichtigung der sich in zunehmend kürzer werdenden zeitlichen Abständen wandelnden Nutzeranforderungen objektspezifisch anhand der Fragestellung, wie lange die Vermietbarkeit des Objekts zu den angenommenen Erträgen gesichert erscheint, einzuschätzen. Die in Anlage 2 genannten Erfahrungssätze für die Nutzungsdauer baulicher Anlagen sind zu berücksichtigen.
- (3) Der Kapitalisierungszinssatz entspricht dem angenommenen Zinssatz, mit dem die künftig erzielbaren nachhaltigen Reinerträge eines Grundstücks auf den Zeitraum ihrer angenommenen Zahlung nach vorsichtiger Schätzung erfahrungsgemäß diskontiert werden. Er muss aus der regional maßgeblichen langfristigen Marktentwicklung abgeleitet werden. Je höher das Ertrags- und Verkaufsrisiko der Immobilie einzustufen ist, umso höher muss auch der Kapitalisierungszinssatz gewählt werden. Verschiedene Nutzungsarten sind jeweils gesondert zu betrachten.
- (4) Bei wohnwirtschaftlicher Nutzung darf der Kapitalisierungszinssatz nicht unter 5 Prozent, bei gewerblicher Nutzung unbeschadet des Satzes 3 nicht unter 6 Prozent in Ansatz gebracht werden (Mindestsätze). Die in Anlage 3 genannten Bandbreiten für einzelne Nutzungsarten sind zugrunde zu legen. Die untere Grenze der jeweiligen Bandbreite darf bei gewerblich genutzten Objekten um höchstens 0,5 Prozentpunkte unterschritten werden, wenn es sich um erstklassige Immobilien handelt. Dies ist dann der Fall, wenn mindestens folgende Kriterien erfüllt sind:
- 1. eine sehr gute Lage im Verdichtungsraum,
- ein entsprechend der jeweiligen Objektart bevorzugter Standort,
- 3. eine gute Infrastruktur,
- 4. eine gute Konzeption,
- 5. eine hochwertige Ausstattung,
- 6. eine hochwertige Bauweise,
- 7. eine besonders hohe Marktgängigkeit,
- 8. die Beschränkung auf die Nutzungsarten Handel, Büro und Geschäfte,
- 9. ein sehr guter Objektzustand und
- 10. die gegebene Möglichkeit anderweitiger Nutzungen.

Ein Unterschreiten nach Satz 3 bedarf im Gutachten der besonderen, nachvollziehbaren Begründung.

§ 13

Ermittlung des Ertragswerts in besonderen Fällen

(1) Verbleibt bei der Minderung des Reinertrags um den Verzinsungsbetrag des Bodenwerts nach § 9 Abs. 2 kein Anteil für die Ermittlung des Ertragswerts der baulichen Anlage, so ist als Ertragswert des Beleihungsobjekts abweichend von § 8 Abs. 3 nur der Bodenwert anzusetzen. Der Bodenwert ist in diesem Fall um die gewöhn-

- lichen Kosten zu mindern, die aufzuwenden wären, um das Grundstück vergleichbaren unbebauten Grundstücken anzugleichen. Gewöhnliche Kosten im Sinne des Satzes 2 sind insbesondere die Abbruchkosten für die baulichen Anlagen.
- (2) Bei einer Restnutzungsdauer der baulichen Anlage von weniger als 30 Jahren ist auch der Anteil des Bodenwerts am Ertragswert auf die Restnutzungsdauer der baulichen Anlage zu kapitalisieren oder es müssen die Abbruchkosten der baulichen Anlage ermittelt, ausgewiesen und vom Ertragswert abgezogen werden.
- (3) In Fällen, in denen der Bodenwert mehr als die Hälfte des Ertragswerts ausmacht, sind im Gutachten die bei der Ermittlung des Bodenwerts zugrunde gelegten Annahmen zu begründen und die Voraussetzungen für eine Ersatzbebauung und die dafür gegebenenfalls notwendigen Aufwendungen besonders darzulegen.

Abschnitt 2 Sachwertverfahren

§ 14

Grundlagen der Sachwertermittlung

Der Sachwert des Beleihungsobjekts setzt sich aus dem Bodenwert und dem nach § 16 zu ermittelnden Wert der baulichen Anlage zusammen. Zu der baulichen Anlage gehören auch die Außenanlagen.

§ 15

Bodenwert

- (1) Zur Ermittlung des Bodenwerts sind Erhebungen anzustellen über
- die örtliche Lage, die Größe und den Zuschnitt des Grundstücks.
- die Art und das Maß der baurechtlich festgesetzten Nutzungsmöglichkeiten und die tatsächliche Nutzung,
- 3. die Art und Beschaffenheit der Zuwegungen,
- 4. die wichtigsten wirtschaftlichen und verkehrstechnischen Verbindungen,
- 5. die Anschlussmöglichkeiten an Versorgungsleitungen und Kanalisation.
- 6. die noch anfallenden Erschließungsbeiträge und
- 7. vorhandene Richtwerte und Vergleichspreise.
- (2) Der Bodenwert ist nach Quadratmetern der Grundstücksfläche anzusetzen. Bei der Ermittlung des Bodenwerts darf keine höherwertige Nutzung als zulässig zugrunde gelegt werden.

§ 16

Wert der baulichen Anlage

(1) Zur Ermittlung des Werts der baulichen Anlage sind die aus Erfahrungssätzen abzuleitenden Herstellungskosten je Raum- oder Flächeneinheit mit der Anzahl der entsprechenden Bezugseinheit des zu bewertenden Gebäudes zu vervielfachen (Herstellungswert). Die angesetzten Herstellungskosten müssen regional und objektspezifisch angemessen sein. Wertmäßig zu berücksichtigen sind dabei insbesondere

- 1. die beabsichtigte und mögliche Verwendung,
- 2. der Umfang und die Raumaufteilung,
- 3. die Bauweise und die für den Rohbau verwendeten Materialien,
- die Ausstattung und die wertbeeinflussenden Nebenanlagen,
- das Alter und der Erhaltungszustand nach Maßgabe des § 17,
- sonstige wertbeeinflussende Umstände nach Maßgabe des § 18.

Die Kosten für Außenanlagen dürfen im Regelfall mit nicht mehr als 5 Prozent des Herstellungswerts angesetzt werden

- (2) Um eventuellen Baupreissenkungen und damit der nachhaltigen Gültigkeit der Ansätze Rechnung zu tragen, ist der nach Absatz 1 ermittelte Herstellungswert um einen Sicherheitsabschlag von mindestens 10 Prozent zu kürzen. Aus allen Bewertungen müssen der Ausgangswert je Raum- oder Flächeneinheit, der Sicherheitsabschlag sowie gegebenenfalls die Wertminderung wegen Alters ersichtlich sein.
- (3) Baunebenkosten, insbesondere Kosten für Planung, Baudurchführung, behördliche Prüfungen und Genehmigungen, können nur in üblicher Höhe und soweit Berücksichtigung finden, wie ihnen eine dauernde Werterhöhung entspricht. Der Ansatz von Baunebenkosten ist auf bis zu 20 Prozent des nach Absatz 2 verminderten Herstellungswerts beschränkt.

§ 17

Wertminderung wegen Alters

- (1) Die Wertminderung wegen Alters bestimmt sich nach dem Verhältnis der Restnutzungsdauer zur Nutzungsdauer der baulichen Anlage; sie ist in einem Prozentsatz des Herstellungswerts auszudrücken. Bei der Bestimmung der Wertminderung kann je nach Art und Nutzung der baulichen Anlage von einer gleichmäßigen oder von einer mit zunehmendem Alter sich verändernden Wertminderung ausgegangen werden.
- (2) Ist die bei ordnungsgemäßem Gebrauch übliche Nutzungsdauer der baulichen Anlage durch Instandsetzungen oder Modernisierungen verlängert worden oder haben unterlassene Instandhaltung oder andere Gegebenheiten zu einer Verkürzung der Restnutzungsdauer geführt, soll der Bestimmung der Wertminderung wegen Alters die geänderte Restnutzungsdauer und die für die bauliche Anlage übliche Nutzungsdauer zugrunde gelegt werden

§ 18

Berücksichtigung sonstiger wertbeeinflussender Umstände

Sonstige nach den §§ 16 und 17 noch nicht erfasste, den Wert beeinflussende Umstände, insbesondere eine wirtschaftliche Überalterung, ein über- oder unterdurchschnittlicher Erhaltungszustand und ein erhebliches Abweichen der tatsächlichen von der vorgesehenen Nutzung, sind durch Zu- oder Abschläge oder in anderer geeigneter Weise zu berücksichtigen.

Abschnitt 3 Vergleichswertverfahren

§ 19

Ermittlung des Vergleichswerts

- (1) Zur Ermittlung des Vergleichswerts sind nachhaltig erzielbare Vergleichspreise von Objekten heranzuziehen, die hinsichtlich der maßgeblich ihren Wert beeinflussenden Merkmale, insbesondere Lage, Ausstattung und Nutzungsmöglichkeiten, mit dem zu bewertenden Objekt hinreichend übereinstimmen; die Vergleichspreise können aus Kaufpreis- oder anderen Marktdatensammlungen entnommen werden. Von dem so ermittelten Ausgangswert ist ein Sicherheitsabschlag in Höhe von mindestens 10 Prozent in Abzug zu bringen.
- (2) Bei Wohnungs- oder Teileigentum ergibt sich der Ausgangswert des zu bewertenden Objekts aus der Vervielfachung des Vergleichspreises je Quadratmeter Wohn- beziehungsweise Nutzfläche mit der gesamten Fläche des zu bewertenden Wohnungs- oder Teileigentums, im Falle von Stellplätzen aus der Vervielfachung des Vergleichspreises für einen Stellplatz mit der Anzahl der zu bewertenden Stellplätze; Absatz 1 Satz 2 gilt entsprechend.

Abschnitt 4 Besonderheiten bei einzelnen Objekten

§ 20

Bauland

Bei der Wertermittlung von Bauland ist sowohl dessen Entwicklungszustand als auch der künftige Bedarf an Baugrundstücken zu prüfen. Zu Bebauungsrecht, Erschließungszustand und eventuellen Altlasten ist im Gutachten Stellung zu nehmen. Nur gesichertes Bebauungsrecht darf berücksichtigt werden. Der Wertansatz ist unter Berücksichtigung der vorgefundenen Grundstücksmerkmale aus geeigneten Vergleichswerten abzuleiten. § 15 Abs. 2 ist entsprechend anzuwenden.

§ 21

Erbbaurechte und andere grundstücksgleiche Rechte

Bei der Beleihung von Erbbaurechten ist die Restlaufzeit des Erbbaurechts zu berücksichtigen. Sich aus dem Erbbaurecht ergebenden Einschränkungen ist durch angemessene Wertabschläge ausreichend Rechnung zu tragen. Im Gutachten ist darzulegen, ob und wie lange das Erbbaurecht im Hinblick auf seine Laufzeit und die bei seiner Beendigung für das Bauwerk vereinbarte Entschädigungsregelung angemessen verwertbar erscheint. Die Regelung gilt für andere grundstücksgleiche Rechte und solche Rechte einer ausländischen Rechtsordnung, die den grundstücksgleichen Rechten deutschen Rechts vergleichbar sind, entsprechend.

§ 22

Landwirtschaftlich genutzte Grundstücke

(1) Landwirtschaftlich genutzte Grundstücke sind solche, deren überwiegender Teil des Rohertrags durch land- oder forstwirtschaftliche Nutzung erzielt wird.

- (2) Im Falle unbebauter Grundstücke (Acker, Grünland, Obst- und Weinbauflächen, Wald) ist der Wert der Grundstücke unter Berücksichtigung der vorgefundenen Grundstücksmerkmale aus geeigneten Vergleichspreisen abzuleiten; § 15 ist entsprechend anzuwenden. Dabei sind Art, Struktur und Größe des Grundstücks im Hinblick auf regionale Gegebenheiten unter besonderer Berücksichtigung der Bodenqualität und der klimatischen Bedingungen im Gutachten besonders zu würdigen und bei der Ableitung des Bodenwerts zu berücksichtigen.
- (3) Sofern bebaute Grundstücke bei der Bewertung einbezogen werden sollen, sind für diese jeweils der Ertragswert und der Sachwert zu ermitteln. Den Gebäuden kann ein eigenständiger Wert, der bei der Beleihungswertermittlung berücksichtigt werden kann, nur dann beigemessen werden, wenn sie selbständig und auch außerhalb des jeweiligen landwirtschaftlichen Betriebs genutzt werden können. § 4 Abs. 4 ist entsprechend anzuwenden.

§ 23

Maschinen und Betriebseinrichtungen

Maschinen und Betriebseinrichtungen sind bei der Ermittlung des Sachwerts grundsätzlich unberücksichtigt zu lassen, sofern sie nicht wesentliche Bestandteile des Gegenstands der Beleihungswertermittlung im Sinne des § 2 sind. Der Wert solcher wesentlicher Bestandteile ist, wenn sich das Grundpfandrecht darauf erstreckt, unter Berücksichtigung einer normalen Abschreibung und ausreichender Abschläge für Abnutzung und technische Entwertung gesondert zu schätzen. Sofern bei Maschinen infolge der technischen Entwicklung mit einer schnellen Überalterung zu rechnen ist, können diese wertmäßig nicht angesetzt werden.

§ 24

Wohnwirtschaftlich genutzte Objekte bei Vergabe von Kleindarlehen

- (1) Bei der Beleihung eines im Inland gelegenen wohnwirtschaftlich genutzten Objekts kann auf die Erstellung eines Gutachtens nach § 5 verzichtet werden, wenn der auf dem Objekt abzusichernde Darlehensbetrag unter Einbeziehung aller Vorlasten den Betrag von 400 000 Euro nicht übersteigt. Bei einer teilweise gewerblichen Nutzung des Objekts darf jedoch der darauf entfallende Ertragsanteil ein Drittel des Rohertrags nicht überschreiten. Anstelle des Gutachtens ist eine vereinfachte Wertermittlung zu erstellen oder erstellen zu lassen, die den übrigen Anforderungen dieser Verordnung genügen muss.
- (2) Die Person, die im Falle des Absatzes 1 die Wertermittlung durchführt und erstellt, muss für die Beleihungswertermittlung der dort genannten Objekte ausreichend geschult und qualifiziert sein. Sie darf nicht identisch sein mit der Person, die die abschließende Kreditentscheidung trifft oder den Beleihungswert festsetzt; § 7 Abs. 1 Satz 2 gilt entsprechend. Die Pfandbriefbank hat die Ordnungsmäßigkeit der Wertermittlungen mittels einer in regelmäßigen Abständen durch Gutachter vorzunehmenden Überprüfung einer hinreichend großen Zahl repräsentativer Stichproben sicherzustellen; die §§ 6 und 7 sind entsprechend anzuwenden.

- (3) Abweichend von § 4 Abs. 1 Satz 3 kann in Fällen des Absatzes 1 eine Besichtigung des zu bewertenden Objekts dann unterbleiben, wenn
- das Objekt der Pfandbriefbank oder dem mit der Pfandbriefbank kooperierenden Kreditinstitut oder Versicherungsunternehmen bereits bekannt ist, wobei Bekanntheit nur dann angenommen werden kann, wenn das Objekt in den letzten beiden Jahren von einem Mitarbeiter der Pfandbriefbank oder des kooperierenden Kreditinstituts oder Versicherungsunternehmens oder im Auftrag der Pfandbriefbank oder des kooperierenden Kreditinstituts oder Versicherungsunternehmens besichtigt worden ist,
- es sich um die Beleihung einer Eigentumswohnung handelt, die in einem Gebäude belegen ist, in dem die Pfandbriefbank bereits zumindest eine gleichartige Wohnung innerhalb der letzten zwei Jahre besichtigt hat,
- bei Beleihung eines in einer Siedlung von gleichartigen Einfamilienhäusern belegenen Einfamilienhauses die Pfandbriefbank zumindest ein gleichartiges Objekt in dieser Siedlung innerhalb der letzten zwei Jahre besichtigt hat oder
- 4. bei Beleihung eines neu errichteten Fertighauses der Pfandbriefbank oder dem kooperierenden Kreditinstitut oder Versicherungsunternehmen der Bauplatz bekannt ist und das Fertighaus nach Art und Typus anhand des Katalogs des Herstellers eindeutig bestimmt werden kann.

Die Gründe für das Unterbleiben der Besichtigung sind in nachvollziehbarer Weise zu dokumentieren.

- (4) Bei Erwerb einer Vielzahl von Darlehensforderungen im Sinne des Absatzes 1 von anderen Kreditinstituten oder Versicherungsunternehmen können von diesen oder für diese erstellte vereinfachte Wertermittlungen zugrunde gelegt werden, wenn
- diese Wertermittlungen den Bestimmungen des Absatzes 1 Satz 3 und des Absatzes 2 Satz 1 und 2 entsprechen,
- ein nicht mit der Kreditentscheidung befasster, fachkundiger Mitarbeiter der Pfandbriefbank eine Plausibilitätsprüfung, auch im Hinblick auf die einzelnen angesetzten Bewertungsparameter, durchführt und
- das Ergebnis der Plausibilitätsprüfung dokumentiert wird.

Die nach Satz 1 Nr. 2 erforderliche Plausibilitätsprüfung kann auf eine repräsentative, das erworbene Portfolio regional und objektmäßig abbildende Anzahl von Bewertungen beschränkt werden. Ergibt sich hierbei, dass die seinerzeit ermittelten Werte der Beleihungsobjekte nicht nur in Einzelfällen zu hoch angesetzt worden sind oder ergeben sich sonstige Zweifel bezüglich der Angemessenheit der ermittelten Werte, so ist in Abhängigkeit vom Ergebnis der Überprüfung die Stichprobe angemessen auszuweiten oder eine Einzelprüfung aller Bewertungen für bestimmte Regionen oder Objekttypen oder eine vollständige Neubewertung bestimmter oder aller Beleihungsobjekte nach Absatz 1 Satz 3 in Verbindung mit Absatz 2 Satz 1 und 2 durchzuführen. Die Wertermittlungen nach Satz 1 sind in die nach Absatz 2 Satz 3 vorzunehmende Überprüfung einzubeziehen.

Abschnitt 5 Im Ausland belegene Objekte

§ 25

Beleihungen im Ausland

- (1) Die Ermittlung des Beleihungswerts von außerhalb der Bundesrepublik Deutschland belegenen Objekten ist nach den §§ 1 bis 23 und 26 durchzuführen, soweit in den Absätzen 2 bis 5 nichts Abweichendes bestimmt ist.
- (2) Bei der Ermittlung des Beleihungswerts können wesentliche Informationen, Daten und Einschätzungen aus einem in Bezug auf das zu bewertende Objekt erstellten landesspezifischen Gutachten herangezogen werden, sofern dieses Gutachten auf transparenten und von Fachkreisen anerkannten Bewertungsmethoden beruht und die wesentlichen Informationen zur Ermittlung des Beleihungswerts enthält. Das landesspezifische Gutachten darf zum Zeitpunkt der Beleihungswertermittlung nicht älter als zwei Jahre sein und muss den Vorgaben des § 4 Abs. 1 Satz 3, des § 5 Abs. 2 Satz 1 und 3 und Abs. 3 sowie der §§ 6 und 7 entsprechend erstellt worden sein. Die aus dem landesspezifischen Gutachten entnommenen Daten und Parameter sind in dem nach § 5 Abs. 1 zu erstellenden Beleihungswertgutachten kenntlich zu machen. Auf eine erneute Besichtigung des Objekts im Rahmen der Beleihungswertermittlung kann verzichtet werden, wenn das landesspezifische Gutachten die im Rahmen der seinerzeitigen Besichtigung gewonnenen Erkenntnisse ausreichend beschreibt sowie alle notwendigen Informationen zu Lage, Ausstattung und Zustand des Objekts enthält.
- (3) Bei der Ableitung des anzusetzenden Kapitalisierungszinssatzes nach § 12 Abs. 3 sind die in dem jeweiligen Markt nicht nur kurzfristig erreichten Spitzenwerte angemessen zu gewichten.
- (4) Sofern eine Berücksichtigung der wirtschaftlichen Restnutzungsdauer im Sinne des § 12 Abs. 2 in landesspezifischen Wertermittlungen unüblich oder nicht ausgewiesen ist, kann zur Ermittlung des Vervielfältigers nach § 12 Abs. 1 eine Restnutzungsdauer von 100 Jahren zugrunde gelegt werden, sofern die geringere tatsächliche Restnutzungsdauer durch zusätzliche Gebäudeabschreibungen im Rahmen der Abzüge für Bewirtschaftungskosten kompensiert wird.
- (5) Sieht die jeweilige landesspezifische Bewertungsmethodik üblicherweise einen Abzug von Bewirtschaf-

tungskosten nicht oder nur in stark verminderter Form vor, kann der in § 11 Abs. 2 Satz 3 vorgeschriebene Mindestabzug auch in Form eines ergebnisgleichen Äquivalents durch Ansatz eines erhöhten Kapitalisierungszinssatzes erfolgen.

Abschnitt 6

Überprüfung der Beleihungswertermittlung

§ 26

Überprüfung der Grundlagen der Beleihungswertermittlung

- (1) Bestehen Anhaltspunkte, dass sich die Grundlagen der Beleihungswertermittlung nicht nur unerheblich verschlechtert haben, sind diese zu überprüfen. Dies gilt insbesondere dann, wenn das allgemeine Preisniveau auf dem jeweiligen regionalen Immobilienmarkt in einem die Sicherheit der Beleihung gefährdenden Umfang gesunken ist. Sofern es sich nicht um eigengenutzte Wohnimmobilien handelt, ist eine Überprüfung auch dann vorzunehmen, wenn die auf dem Beleihungsobjekt abgesicherte Forderung einen wesentlichen Leistungsrückstand von mindestens 90 Tagen aufweist. Der Beleihungswert ist bei Bedarf zu mindern.
- (2) Soweit nach anderen Vorschriften eine weitergehende Verpflichtung zur Überprüfung des Beleihungswerts besteht, bleibt diese unberührt.

Teil 4

Schlussvorschriften

§ 27

Bezugsquelle der DIN-Norm

Die in § 6 Satz 1 genannte DIN-Norm ist im Beuth Verlag GmbH, Berlin erschienen und im Deutschen Patentund Markenamt in München archivmäßig gesichert niedergelegt.

§ 28

Inkrafttreten

Diese Verordnung tritt am 1. August 2006 in Kraft.

Bonn, den 12. Mai 2006

Der Präsident der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht Sanio **Anlage 1** (zu § 11 Abs. 2)

Bandbreite der Einzelkostenansätze für die Ermittlung der Bewirtschaftungskosten

Verwaltungskosten

a) Wohnungsbau

Bandbreiten der Kosten, kalkuliert auf Basis der Einheiten:

Wohnungen: 200,00 bis 275,00 Euro

- Garagen: 25,00 bis 50,00 Euro

b) Gewerbliche Objekte

Bandbreite: 1 % bis 3 % des Jahresrohertrages

In jedem Einzelfall ist darauf zu achten, dass der ausgewiesene absolute Betrag unzweifelhaft für eine ordnungsgemäße Verwaltung angemessen ist.

Instandhaltungskosten

Kalkulationsbasis: Herstellungskosten pro qm Wohn- oder Nutzfläche (ohne Baunebenkosten und Außenanlagen). Die untere Grenze der Bandbreite ist in der Regel für neue, die obere Grenze für ältere Objekte angemessen. Objektzustand, Ausstattungsgrad und Alter sind bei der Bemessung der Instandhaltungskosten zu berücksichtigen.

- a) z. B. Lager- und Produktionshallen mit Herstellungskosten von 250,00 bis 500,00 Euro/gm:
 - 0,8 % bis 1,2 %, absolute Untergrenze: 2,50 Euro/qm
- b) z. B. gewerbliche Objekte einfachen Standards und SB-Verbrauchermärkte mit Herstellungskosten von mehr als 500,00 Euro/qm:
 - 0,8 % bis 1,2 %, absolute Untergrenze: 5,00 Euro/qm
- z. B. Wohngebäude und gewerbliche Gebäude mit mittlerem Standard und Herstellungskosten von mehr als 1 000,00 Euro/qm:
 - 0,5 % bis 1 %, absolute Untergrenze: 7,50 Euro/qm
- d) z. B. hochwertige Büro- und Handels- und andere gewerbliche Objekte mit Herstellungskosten von mehr als 2 000,00 Euro/qm:
 - 0,4 % bis 1 %, absolute Untergrenze: 9,00 Euro/qm
- e) Garagen und Tiefgaragenstellplätze: 30,00 bis 80,00 Euro je Stellplatz

Mietausfallwagnis

- a) Wohnungsbau: 2 % oder mehr
- b) Gewerbliche Objekte: 4 % oder mehr

Modernisierungsrisiko

Berechnungsbasis sind die Herstellungskosten (ohne Baunebenkosten und Außenanlagen)

- a) Kein Modernisierungsrisiko
 - (z. B. normale Wohnhäuser, kleinere Wohn- und Geschäftshäuser, kleine und mittlere Bürogebäude, Lager- und Produktionshallen): 0 % bis 0,3 %
- b) geringes Modernisierungsrisiko
 - (z. B. größere Bürogebäude, Wohn-, Büro- und Geschäftshäuser mit besonderen Ausstattungsmerkmalen, Einzelhandel mit einfachem Standard): 0,2 % bis 1,2 %
- c) höheres Modernisierungsrisiko
 - (z. B. innerstädtische Hotels, Einzelhandel mit höherem Standard, Freizeitimmobilien mit einfachem Standard): 0,5 % bis 2 %
- d) sehr hohes Modernisierungsrisiko
 - (z. B. Sanatorien, Kliniken, Freizeitimmobilien mit höherem Standard, Hotels und Einzelhandelsobjekte mit besonders hohem Standard): 0,75 % bis 3 %

Anlage 2 (zu § 12 Abs. 2)

Erfahrungssätze für die Nutzungsdauer baulicher Anlagen

A) Wohnwirtschaftliche Nutzung (in Deutschland belegene Objekte):

Wohnhäuser:

25 bis 80 Jahre

- B) Gewerbliche Nutzung (in Deutschland belegene Objekte):
 - a) Geschäfts- und Bürohäuser:

30 bis 60 Jahre

b) Warenhäuser, Einkaufszentren:

15 bis 50 Jahre

c) Hotels und Gaststätten:

15 bis 40 Jahre

d) Landwirtschaftlich genutzte Objekte:

15 bis 40 Jahre

e) Kliniken, Reha-Einrichtungen, Alten- und Pflegeheime:

15 bis 40 Jahre

f) Lagerhallen, Produktionsgebäude:

15 bis 40 Jahre

g) Freizeitimmobilien (z. B. Sportanlagen):

15 bis 30 Jahre

h) Parkhäuser:

15 bis 40 Jahre

i) SB- und Fachmärkte, Verbrauchermärkte:

10 bis 30 Jahre

j) Tankstellen:

10 bis 30 Jahre

Anlage 3 (zu § 12 Abs. 4)

Bandbreiten für Kapitalisierungszinssätze

A) Wohnwirtschaftliche Nutzung (in Deutschland belegene Objekte):

Wohnhäuser:

5,0 % bis 8,0 %

- B) Gewerbliche Nutzung (in Deutschland belegene Objekte):
 - a) Geschäftshäuser:

6,0~% bis 7,5 %

b) Bürohäuser:

6,0 % bis 7,5 %

c) Warenhäuser:

6,5 % bis 8,0 %

d) SB- und Fachmärkte:

6,5 % bis 8,5 %

e) Hotels und Gaststätten:

6,5 % bis 8,5 %

f) Kliniken, Reha-Einrichtungen:

6,5 % bis 8,5 %

g) Alten- und Pflegeheime:

6,5 % bis 8,5 %

h) Landwirtschaftlich genutzte Objekte:

6,5 % bis 8,5 %

i) Verbrauchermärkte, Einkaufszentren:

6,5 % bis 9,0 %

j) Freizeitimmobilien (z. B. Sportanlagen):

6,5 % bis 9,0 %

k) Parkhäuser, Tankstellen:

6,5 % bis 9,0 %

I) Lagerhallen:

6,5 % bis 9,0 %

m) Produktionsgebäude:

7,0 % bis 9,0 %

Anlage 4 (zu § 12 Abs. 1)

Vervielfältigertabelle

Bei einer Rest-			bei	einem Kap	italisierung		in Höhe vo	n Proze	nt		
nutzungsdauer von Jahren	5	5,5	6	6,5	7	7,5	8	8,5	9	9,5	10
1	0,95	0,95	0,94	0,94	0,93	0,93	0,93	0,92	0,92	0,91	0,91
2	1,86	1,85	1,83	1,82	1,81	1,80	1,78	1,77	1,76	1,75	1,74
3	2,72	2,70	2,67	2,65	2,62	2,60	2,58	2,55	2,53	2,51	2,49
4	3,55	3,51	3,47	3,43	3,39	3,35	3,31	3,28	3,24	3,20	3,17
5	4,33	4,27	4,21	4,16	4,10	4,05	3,99	3,94	3,89	3,84	3,79
6	5,08	5,00	4,92	4,84	4,77	4,69	4,62	4,55	4,49	4,42	4,36
7	5,79	5,68	5,58	5,48	5,39	5,30	5,21	5,12	5,03	4,95	4,87
8	6,46	6,33	6,21	6,09	5,97	5,86	5,75	5,64	5,53	5,43	5,33
9	7,11	6,95	6,80	6,66	6,52	6,38	6,25	6,12	6,00	5,88	5,76
10	7,72	7,54	7,36	7,19	7,02	6,86	6,71	6,56	6,42	6,28	6,14
11	8,31	8,09	7,89	7,69	7,50	7,32	7,14	6,97	6,81	6,65	6,50
12	8,86	8,62	8,38	8,16	7,94	7,74	7,54	7,34	7,16	6,98	6,81
13	9,39	9,12	8,85	8,60	8,36	8,13	7,90	7,69	7,49	7,29	7,10
14	9,90	9,59	9,29	9,01	8,75	8,49	8,24	8,01	7,79	7,57	7,37
15	10,38	10,04	9,71	9,40	9,11	8,83	8,56	8,30	8,06	7,83	7,61
16	10,84	10,46	10,11	9,77	9,45	9,14	8,85	8,58	8,31	8,06	7,82
17	11,27	10,46	10,48	10,11	9,76	9,43	9,12	8,83	8,54	8,28	8,02
18	11,69	11,25	10,48	10,11	10,06	9,71	9,37	9,06	8,76	8,47	8,20
19	12,09	11,61	11,16	10,43	10,34	9,96	9,60	9,27	8,95	8,65	8,36
20	12,09	11,95	11,47	11,02			9,82	•			8,51
		•	•	•	10,59	10,19	•	9,46	9,13	8,81	
21	12,82	12,28	11,76	11,28	10,84	10,41	10,02	9,64	9,29	8,96	8,65
22	13,16	12,58	12,04	11,54	11,06	10,62	10,20	9,81	9,44	9,10	8,77
23	13,49	12,88	12,30	11,77	11,27	10,81	10,37	9,96	9,58	9,22	8,88
24	13,80	13,15	12,55	11,99	11,47	10,98	10,53	10,10	9,71	9,33	8,98
25	14,09	13,41	12,78	12,20	11,65	11,15	10,67	10,23	9,82	9,44	9,08
26	14,38	13,66	13,00	12,39	11,83	11,30	10,81	10,35	9,93	9,53	9,16
27	14,64	13,90	13,21	12,57	11,99	11,44	10,94	10,46	10,03	9,62	9,24
28	14,90	14,12	13,41	12,75	12,14	11,57	11,05	10,57	10,12	9,70	9,31
29	15,14	14,33	13,59	12,91	12,28	11,70	11,16	10,66	10,20	9,77	9,37
30	15,37	14,53	13,76	13,06	12,41	11,81	11,26	10,75	10,27	9,83	9,43
31	15,59	14,72	13,93	13,20	12,53	11,92	11,35	10,83	10,34	9,89	9,48
32	15,80	14,90	14,08	13,33	12,65	12,02	11,43	10,90	10,41	9,95	9,53
33	16,00	15,08	14,23	13,46	12,75	12,11	11,51	10,97	10,46	10,00	9,57
34	16,19	15,24	14,37	13,58	12,85	12,19	11,59	11,03	10,52	10,05	9,61
35	16,37	15,39	14,50	13,69	12,95	12,27	11,65	11,09	10,57	10,09	9,64
36	16,55	15,54	14,62	13,79	13,04	12,35	11,72	11,14	10,61	10,13	9,68
37	16,71	15,67	14,74	13,89	13,12	12,42	11,78	11,19	10,65	10,16	9,71
38	16,87	15,80	14,85	13,98	13,19	12,48	11,83	11,23	10,69	10,19	9,73
39	17,02	15,93	14,95	14,06	13,26	12,54	11,88	11,28	10,73	10,22	9,76
40	17,16	16,05	15,05	14,15	13,33	12,59	11,92	11,31	10,76	10,25	9,78
41	17,29	16,16	15,14	14,22	13,39	12,65	11,97	11,35	10,79	10,27	9,80
42	17,42	16,26	15,22	14,29	13,45	12,69	12,01	11,38	10,81	10,29	9,82
43	17,55	16,36	15,31	14,36	13,51	12,74	12,04	11,41	10,84	10,31	9,83
44	17,66	16,46	15,38	14,42	13,56	12,78	12,08	11,44	10,86	10,33	9,85
45	17,77	16,55	15,46	14,48	13,61	12,82	12,11	11,47	10,88	10,35	9,86
46	17,88	16,63	15,52	14,54	13,65	12,85	12,14	11,49	10,90	10,36	9,88
47	17,98	16,71	15,59	14,59	13,69	12,89	12,16	11,51	10,92	10,38	9,89

Bei einer Rest- nutzungsdauer			bei	einem Kap	oitalisierun	gszinssatz	in Höhe vo	n Proze	nt		
von Jahren	5	5,5	6	6,5	7	7,5	8	8,5	9	9,5	10
48	18,08	16,79	15,65	14,64	13,73	12,92	12,19	11,53	10,93	10,39	9,90
49	18,17	16,86	15,71	14,68	13,77	12,95	12,21	11,55	10,95	10,40	9,91
50	18,26	16,93	15,76	14,72	13,80	12,97	12,23	11,57	10,96	10,41	9,91
51	18,34	17,00	15,81	14,76	13,83	13,00	12,25	11,58	10,97	10,42	9,92
52	18,42	17,06	15,86	14,80	13,86	13,02	12,27	11,60	10,99	10,43	9,93
53	18,49	17,12	15,91	14,84	13,89	13,04	12,29	11,61	11,00	10,44	9,94
54	18,57	17,17	15,95	14,87	13,92	13,06	12,30	11,62	11,01	10,45	9,94
55	18,63	17,23	15,99	14,90	13,94	13,08	12,32	11,63	11,01	10,45	9,95
56	18,70	17,28	16,03	14,93	13,96	13,10	12,33	11,64	11,02	10,46	9,95
57	18,76	17,32	16,06	14,96	13,98	13,12	12,34	11,65	11,03	10,47	9,96
58	18,82	17,37	16,10	14,99	14,00	13,13	12,36	11,66	11,04	10,47	9,96
59	18,88	17,41	16,13	15,01	14,02	13,15	12,37	11,67	11,04	10,48	9,96
60	18,93	17,45	16,16	15,03	14,04	13,16	12,38	11,68	11,05	10,48	9,97
61	18,98	17,49	16,19	15,05	14,06	13,17	12,39	11,68	11,05	10,48	9,97
62	19,03	17,52	16,22	15,07	14,07	13,18	12,39	11,69	11,06	10,49	9,97
63	19,08	17,56	16,24	15,09	14,08	13,19	12,40	11,70	11,06	10,49	9,98
64	19,12	17,59	16,27	15,11	14,10	13,20	12,41	11,70	11,07	10,49	9,98
65	19,16	17,62	16,29	15,13	14,11	13,21	12,42	11,71	11,07	10,50	9,98
66	19,20	17,65	16,31	15,14	14,12	13,22	12,42	11,71	11,07	10,50	9,98
67	19,24	17,68	16,33	15,16	14,13	13,23	12,43	11,71	11,08	10,50	9,98
68	19,28	17,70	16,35	15,17	14,14	13,24	12,43	11,72	11,08	10,50	9,98
69	19,31	17,73	16,37	15,19	14,15	13,24	12,44	11,72	11,08	10,51	9,99
70	19,34	17,75	16,38	15,20	14,16	13,25	12,44	11,73	11,08	10,51	9,99
71	19,37	17,78	16,40	15,21	14,17	13,25	12,45	11,73	11,09	10,51	9,99
72	19,40	17,70	16,42	15,22	14,18	13,26	12,45	11,73	11,09	10,51	9,99
73	19,43	17,82	16,43	15,23	14,18	13,27	12,45	11,73	11,09	10,51	9,99
74	19,46	17,84	16,44	15,24	14,19	13,27	12,46	11,74	11,09	10,51	9,99
75	19,48	17,85	16,46	15,25	14,20	13,27	12,46	11,74	11,09	10,51	9,99
76	19,51	17,87	16,47	15,26	14,20	13,28	12,46	11,74	11,10	10,52	9,99
77	19,53	17,89	16,48	15,26	14,21	13,28	12,47	11,74	11,10	10,52	9,99
78	19,56	17,90	16,49	15,27	14,21	13,29	12,47	11,74	11,10	10,52	9,99
79	19,58	17,92	16,50	15,28	14,22	13,29	12,47	11,75	11,10	10,52	9,99
80	19,60	17,93	16,51	15,28	14,22	13,29	12,47	11,75	11,10	10,52	10,00
81	19,62	17,94	16,52	15,29	14,23	13,30	12,48	11,75	11,10	10,52	10,00
82	19,63	17,96	16,53	15,30	14,23	13,30	12,48	11,75	11,10	10,52	10,00
83	19,65	17,97	16,53	15,30	14,23	13,30	12,48	11,75	11,10	10,52	10,00
84	19,67	17,98	16,54	15,31	14,24	13,30	12,48	11,75	11,10	10,52	10,00
85	19,68	17,99	16,55	15,31	14,24	13,30	12,48	11,75	11,10	10,52	10,00
86	19,70	18,00	16,56	15,32	14,24	13,31	12,48	11,75	11,10	10,52	10,00
87	19,71	18,01	16,56	15,32	14,25	13,31	12,48	11,75	11,10	10,52	10,00
88	19,73	18,02	16,57	15,32	14,25	13,31	12,49	11,76	11,11	10,52	10,00
89	19,73	18,03	16,57	15,32	14,25	13,31	12,49	11,76	11,11	10,52	10,00
90	19,75	18,03	16,58	15,33	14,25	13,31	12,49	11,76		10,52	10,00
91	19,75	18,04	16,58	15,33	14,26	13,31	12,49	11,76	11,11 11,11	10,52	10,00
92	19,78	18,05	16,59	15,34	14,26	13,32					10,00
93	19,78	18,06	16,59	15,34	14,26	13,32	12,49 12,49	11,76 11,76	11,11 11,11	10,52 10,52	10,00
93	19,79	18,06	16,60	15,34	14,26	13,32	12,49	11,76	11,11	10,52	10,00
95	19,80	18,07	16,60	15,35	14,26	13,32	12,49	11,76	11,11	10,52	10,00
96	19,82	18,08	16,60	15,35	14,26	13,32	12,49	11,76	11,11	10,52	10,00
97	19,82	18,08	16,61	15,35	14,27	13,32	12,49	11,76	11,11	10,52	10,00
98 99	19,83	18,09 18,09	16,61 16,61	15,35 15,35	14,27	13,32	12,49	11,76 11.76	11,11	10,52	10,00
	19,84				14,27	13,32	12,49	11,76	11,11	10,52	10,00
100	19,85	18,10	16,62	15,36	14,27	13,32	12,49	11,76	11,11	10,53	10,00

Verordnung über die Berufsausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen/zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen*)

Vom 17. Mai 2006

Auf Grund des § 4 Abs. 1 in Verbindung mit § 5 des Berufsbildungsgesetzes vom 23. März 2005 (BGBl. I S. 931) und mit § 1 des Zuständigkeitsanpassungsgesetzes vom 16. August 2002 (BGBl. I S. 3165) sowie dem Organisationserlass vom 22. November 2005 (BGBl. I S. 3197) verordnet das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie im Einvernehmen mit dem Bundesministerium für Bildung und Forschung:

§ 1

Staatliche Anerkennung des Ausbildungsberufes

- (1) Der Ausbildungsberuf Kaufmann für Versicherungen und Finanzen/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen wird staatlich anerkannt.
- (2) Es kann in folgenden Fachrichtungen ausgebildet werden:
- 1. Versicherung,
- 2. Finanzberatung.

§ 2

Ausbildungsdauer

Die Ausbildung dauert drei Jahre.

§ 3

Zielsetzung und Struktur der Berufsausbildung

- (1) Die in dieser Verordnung genannten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sollen so vermittelt werden, dass die Auszubildenden zur Ausübung einer qualifizierten beruflichen Tätigkeit im Sinne des § 1 Abs. 3 des Berufsbildungsgesetzes befähigt werden, die insbesondere selbstständiges Planen, Durchführen und Kontrollieren einschließt. Diese Befähigung ist auch in den Prüfungen nach den §§ 8 bis 10 nachzuweisen.
 - (2) Die Ausbildung gliedert sich in
- gemeinsame Qualifikationseinheiten gemäß § 4 Abs. 1 und
- *) Diese Rechtsverordnung ist eine Ausbildungsordnung im Sinne des § 4 des Berufsbildungsgesetzes. Die Ausbildungsordnung und der damit abgestimmte, von der Ständigen Konferenz der Kultusminister der Länder in der Bundesrepublik Deutschland beschlossene Rahmenlehrplan für die Berufsschule werden demnächst als Beilage zum Bundesanzeiger veröffentlicht.

- fachrichtungsbezogene Qualifikationseinheiten gemäß § 4 Abs. 2 oder
- 3. fachrichtungsbezogene Qualifikationseinheiten gemäß § 4 Abs. 3.

§ 4

Ausbildungsberufsbild

- (1) Gegenstand der gemeinsamen Ausbildung sind mindestens die folgenden Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten:
- 1. Der Ausbildungsbetrieb:
- 1.1 Stellung, Rechtsform und Struktur,
- 1.2 Berufsbildung,
- 1.3 Personalwirtschaft, arbeits-, sozial- und tarifrechtliche Vorschriften.
- 1.4 Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit,
- 1.5 Umweltschutz;
- Arbeitsgestaltung, Kaufmännische Steuerung und Kontrolle:
- 2.1 Arbeits- und Selbstorganisation,
- 2.2 Datenschutz und Datensicherheit,
- 2.3 Anwenden einer Fremdsprache bei Fachaufgaben,
- 2.4 Betriebliches Rechnungswesen,
- 2.5 Kosten- und Leistungsrechnung,
- 2.6 Controlling;
- 3. Kundenberatung und Verkauf:
- Vorbereitung von Beratungs- und Verkaufsprozessen.
- 3.2 Durchführung von Beratungs- und Verkaufsgesprächen.
- Nachbereitung von Beratungs- und Verkaufsgesprächen;
- 4. Versicherungs- und Finanzprodukte;
- 5. Bestandskundenmanagement:
- 5.1 Vertragsservice,
- 5.2 Kundenbetreuung.

Der Vermittlung der Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten nach der Nummer 4 ist die Produktliste der Anlage 1 zugrunde zu legen.

- (2) Gegenstand der Ausbildung in der Fachrichtung Versicherung sind mindestens die folgenden Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten:
- 1. Schaden- und Leistungsmanagement,
- zwei im Ausbildungsvertrag festzulegende Wahlqualifikationseinheiten aus der Auswahlliste gemäß Absatz 4.
- (3) Gegenstand der Ausbildung in der Fachrichtung Finanzberatung sind mindestens die folgenden Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten aus den Qualifikationseinheiten:
- 1. Private Immobilienfinanzierung und Versicherungen;
- 2. Vertrieb von Finanzprodukten:
- 2.1 Anlage in Wertpapieren,
- 2.2 Organisation der Vertriebseinheit;
- Vertrieb von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge:
- 3.1 Kundenberatung,
- 3.2 Angebot und Antrag.
- (4) Die Auswahlliste gemäß Absatz 2 Nr. 2 umfasst folgende sieben Wahlqualifikationseinheiten:
- Kundengewinnung und Kundenbindung:
- 1.1 Neukunden,
- 1.2 Bestandskunden;
- Marketing;
- Agenturbetrieb:
- 3.1 Agenturführung,
- 3.2 Agenturmarketing,
- 3.3 Organisation und Personal;
- 4. Risikomanagement:
- 4.1 Risikoanalyse,
- 4.2 Antragsannahme;
- Vertrieb von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge:
- 5.1 Kundenberatung,
- 5.2 Angebot und Antrag;
- Vertrieb von Versicherungsprodukten für Gewerbekunden:
- 6.1 Kundenberatung,
- 6.2 Angebot und Antrag;
- Vertrieb von Versicherungsprodukten für Privatkunden.

§ 5

Ausbildungsrahmenplan

Die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten nach § 4 sollen nach den in den Anlagen 2 und 3 enthaltenen Anleitungen zur sachlichen und zeitlichen Gliederung der Berufsausbildung (Ausbildungsrahmenplan) vermittelt werden. Eine von dem Ausbildungsrahmenplan abweichende sachliche und zeitliche Gliederung des Ausbildungsinhaltes ist insbesondere zulässig, soweit betriebspraktische Besonderheiten die Abweichung erfordern.

§ 6

Ausbildungsplan

Die Ausbildenden haben unter Zugrundelegung des Ausbildungsrahmenplanes für die Auszubildenden einen Ausbildungsplan zu erstellen.

§ 7

Schriftlicher Ausbildungsnachweis

Die Auszubildenden haben einen schriftlichen Ausbildungsnachweis zu führen. Ihnen ist Gelegenheit zu geben, den schriftlichen Ausbildungsnachweis während der Ausbildungszeit zu führen. Die Ausbildenden haben den schriftlichen Ausbildungsnachweis regelmäßig durchzusehen.

§ 8

Zwischenprüfung

- (1) Zur Ermittlung des Ausbildungsstandes ist eine Zwischenprüfung durchzuführen. Sie soll in der Mitte des zweiten Ausbildungsjahres stattfinden.
- (2) Die Zwischenprüfung erstreckt sich auf die in den Anlagen 2 und 3 für das erste Ausbildungsjahr aufgeführten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sowie auf den im Berufsschulunterricht zu vermittelnden Lehrstoff, soweit er für die Berufsausbildung wesentlich ist.
- (3) Die Zwischenprüfung ist schriftlich anhand praxisbezogener Aufgaben oder Fälle in höchstens 180 Minuten in folgenden Prüfungsgebieten durchzuführen:
- 1. Arbeitsorganisation und Kommunikation,
- 2. Dienstleistungen in der Versicherungswirtschaft,
- 3. Wirtschafts- und Sozialkunde.

§ 9

Abschlussprüfung in der Fachrichtung Versicherung

- (1) Die Abschlussprüfung in der Fachrichtung Versicherung erstreckt sich auf die in der Anlage 2 Abschnitt I und II aufgeführten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sowie auf den im Berufsschulunterricht zu vermittelnden Lehrstoff, soweit er für die Berufsausbildung wesentlich ist.
 - (2) Die Prüfung besteht aus den Prüfungsbereichen:
- 1. Versicherungswirtschaft und Leistungsmanagement,
- 2. Wirtschafts- und Sozialkunde,
- 3. Kundenberatungsgespräch,
- 4. Fallbezogenes Fachgespräch.

Die Prüfung ist in den Prüfungsbereichen nach den Nummern 1 und 2 schriftlich und in den Prüfungsbereichen nach den Nummern 3 und 4 mündlich durchzuführen.

- (3) Die Anforderungen in den Prüfungsbereichen sind:
- im Prüfungsbereich Versicherungswirtschaft und Leistungsmanagement:
 - In höchstens 180 Minuten soll der Prüfling praxisbezogene Aufgaben oder Fälle bearbeiten und dabei zeigen, dass er die Bedarfssituation von Privatkunden analysieren und Lösungsvorschläge erarbeiten, Anträge prüfen, Verträge service- und bestandsorientiert

bearbeiten, die Berechtigung und die Höhe von Leistungen feststellen, Kosten und Erträge von Versicherungsprodukten ermitteln sowie den betriebswirtschaftlichen Erfolg anhand von Kennziffern und Statistiken beurteilen kann. Hierfür kommen insbesondere folgende Gebiete in Betracht:

- a) Versicherungs- und Finanzprodukte,
- b) Vertragserhaltung und -service,
- c) Rechnungswesen und Controlling,
- d) Leistungsfeststellung und Schadenregulierung;
- 2. im Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde:

In höchstens 60 Minuten soll der Prüfling praxisbezogene Aufgaben oder Fälle bearbeiten und dabei zeigen, dass er wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt darstellen kann:

3. im Prüfungsbereich Kundenberatungsgespräch:

In einem Beratungsgespräch von höchstens 20 Minuten Dauer soll der Prüfling auf der Grundlage einer von zwei ihm zur Wahl gestellten Aufgaben zeigen, dass er Gespräche mit Kunden situationsbezogen vorbereiten, verkaufsorientiert führen und auf Kundenargumente angemessen reagieren kann. Bei der Aufgabenstellung sind die produktbezogenen betrieblichen Ausbildungsschwerpunkte des Auszubildenden zugrunde zu legen. Dem Prüfling ist nach der Wahl der Aufgabe eine Vorbereitungszeit von höchstens 15 Minuten einzuräumen;

4. im Prüfungsbereich Fallbezogenes Fachgespräch:

In einem Fachgespräch von höchstens 15 Minuten Dauer über eine selbstständig durchgeführte betriebliche Fachaufgabe soll der Prüfling zeigen, dass er komplexe Aufgaben bearbeiten, seine Vorgehensweise begründen, Problemlösungen in der Praxis erarbeiten, Hintergründe und Schnittstellen erläutern und Ergebnisse bewerten kann. Der Prüfling erstellt für jede der beiden gewählten Wahlqualifikationseinheiten gemäß § 4 Abs. 4 einen höchstens dreiseitigen Report über die Durchführung einer betrieblichen Fachaufgabe als Grundlage für das Fachgespräch. Der Report soll eine Beschreibung der Aufgabenstellung, der Planungs- und der Durchführungsphase sowie eine Auswertung beinhalten. Der Report wird nicht bewertet. Er ist dem Prüfungsausschuss vor der Durchführung der Prüfung im Prüfungsbereich Fallbezogenes Fachgespräch zuzuleiten. Der Ausbildende hat zu bestätigen, dass die Fachaufgabe von dem Prüfling im Betrieb selbstständig durchgeführt worden ist. Aus den beiden betrieblichen Fachaufgaben wählt der Prüfungsausschuss eine Aufgabe als Grundlage für das Fachgespräch aus. Gegenstand des Fallbezogenen Fachgespräches sind neben dieser betrieblichen Fachaufgabe auch die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten der zugrunde liegenden Wahlqualifi-

(4) Sind die Prüfungsleistungen in bis zu zwei schriftlichen Prüfungsbereichen mit "mangelhaft" bewertet worden, so ist auf Antrag des Prüflings oder nach Ermessen des Prüfungsausschusses in einem der mit "mangelhaft" bewerteten Prüfungsbereiche die schriftliche Prüfung durch eine mündliche Prüfung von etwa 15 Minuten

zu ergänzen, wenn diese für das Bestehen der Prüfung den Ausschlag geben kann. Der Prüfungsbereich ist vom Prüfling zu bestimmen. Bei der Ermittlung des Ergebnisses für diesen Prüfungsbereich sind die Ergebnisse der schriftlichen Arbeit und der mündlichen Ergänzungsprüfung im Verhältnis 2:1 zu gewichten.

(5) Die Prüfungsbereiche sind wie folgt zu gewichten:

1.	Versicherungswirtschaft	
	und Leistungsmanagement	40 Prozent,
2.	Wirtschafts- und Sozialkunde	10 Prozent,
3.	Kundenberatungsgespräch	25 Prozent,
4.	Fallbezogenes Fachgespräch	25 Prozent.

(6) Zum Bestehen der Abschlussprüfung müssen im Gesamtergebnis sowie in mindestens drei der vier Prüfungsbereiche mindestens ausreichende Leistungen erbracht worden sein. Werden die Prüfungsleistungen in einem Prüfungsbereich mit "ungenügend" bewertet, so ist die Prüfung nicht bestanden.

§ 10

Abschlussprüfung in der Fachrichtung Finanzberatung

- (1) Die Abschlussprüfung in der Fachrichtung Finanzberatung erstreckt sich auf die in der Anlage 2 Abschnitt I und III aufgeführten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sowie auf den im Berufsschulunterricht zu vermittelnden Lehrstoff, soweit er für die Berufsausbildung wesentlich ist.
 - (2) Die Prüfung besteht aus den Prüfungsbereichen:
- 1. Versicherungswirtschaft und Immobilienfinanzierung,
- 2. Wirtschafts- und Sozialkunde,
- 3. Kundenberatungsgespräch,
- 4. Fallbezogenes Fachgespräch.

Die Prüfung ist in den Prüfungsbereichen nach den Nummern 1 und 2 schriftlich und in den Prüfungsbereichen nach den Nummern 3 und 4 mündlich durchzuführen.

- (3) Die Anforderungen in den Prüfungsbereichen sind:
- im Prüfungsbereich Versicherungswirtschaft und Immobilienfinanzierung:

In höchstens 180 Minuten soll der Prüfling praxisbezogene Aufgaben oder Fälle bearbeiten und dabei zeigen, dass er die Bedarfssituation von Privatkunden analysieren und Lösungsvorschläge erarbeiten, Anträge prüfen, Angebote zur Immobilienfinanzierung erstellen, Verträge service- und bestandsorientiert bearbeiten, Kosten und Erträge von Versicherungsprodukten ermitteln sowie den betriebswirtschaftlichen Erfolg anhand von Kennziffern und Statistiken beurteilen kann. Hierfür kommen insbesondere folgende Gebiete in Betracht:

- a) Versicherungs- und Finanzprodukte,
- b) Vertragserhaltung und -service,
- c) Rechnungswesen und Controlling,
- d) Immobilienfinanzierung;
- 2. im Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde:

In höchstens 60 Minuten soll der Prüfling praxisbezogene Aufgaben oder Fälle bearbeiten und dabei zei-

gen, dass er wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt darstellen kann:

3. im Prüfungsbereich Kundenberatungsgespräch:

In einem Beratungsgespräch von höchstens 20 Minuten Dauer soll der Prüfling auf der Grundlage einer von zwei ihm zur Wahl gestellten Aufgaben zeigen, dass er Gespräche mit Kunden situationsbezogen vorbereiten, verkaufsorientiert führen und auf Kundenargumente angemessen reagieren kann. Bei der Aufgabenstellung sind die produktbezogenen betrieblichen Ausbildungsschwerpunkte des Auszubildenden zugrunde zu legen. Dem Prüfling ist nach der Wahl der Aufgabe eine Vorbereitungszeit von höchstens 15 Minuten einzuräumen;

4. im Prüfungsbereich Fallbezogenes Fachgespräch:

In einem Fachgespräch von höchstens 15 Minuten Dauer über eine selbstständig durchgeführte betriebliche Fachaufgabe soll der Prüfling zeigen, dass er komplexe Aufgaben bearbeiten, seine Vorgehensweise begründen, Problemlösungen in der Praxis erarbeiten, Hintergründe und Schnittstellen erläutern und Ergebnisse bewerten kann. Der Prüfling erstellt für jede der beiden Qualifikationseinheiten gemäß § 4 Abs. 3 Nr. 2 und 3 einen höchstens dreiseitigen Report über die Durchführung einer betrieblichen Fachaufgabe als Grundlage für das Fachgespräch. Der Report soll eine Beschreibung der Aufgabenstellung, der Planungs- und der Durchführungsphase sowie eine Auswertung beinhalten. Der Report wird nicht bewertet. Er ist dem Prüfungsausschuss vor der Durchführung der Prüfung im Prüfungsbereich Fallbezogenes Fachgespräch zuzuleiten. Der Ausbildende hat zu bestätigen, dass die Fachaufgabe von dem Prüfling im Betrieb selbstständig durchgeführt worden ist. Aus den beiden betrieblichen Fachaufgaben wählt der Prüfungsausschuss eine Aufgabe als Grundlage für das Fachgespräch aus. Gegenstand des Fallbezogenen Fachgespräches sind neben dieser betrieblichen Fachaufgabe auch die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten der zugrunde liegenden Qualifikationseinheit.

(4) Sind die Prüfungsleistungen in bis zu zwei schriftlichen Prüfungsbereichen mit "mangelhaft" bewertet

worden, so ist auf Antrag des Prüflings oder nach Ermessen des Prüfungsausschusses in einem der mit "mangelhaft" bewerteten Prüfungsbereiche die schriftliche Prüfung durch eine mündliche Prüfung von etwa 15 Minuten zu ergänzen, wenn diese für das Bestehen der Prüfung den Ausschlag geben kann. Der Prüfungsbereich ist vom Prüfling zu bestimmen. Bei der Ermittlung des Ergebnisses für diesen Prüfungsbereich sind die Ergebnisse der schriftlichen Arbeit und der mündlichen Ergänzungsprüfung im Verhältnis 2:1 zu gewichten.

(5) Die Prüfungsbereiche sind wie folgt zu gewichten:

1.	Versicherungswirtschaft und Immobilienfinanzierung	40 Prozent,
2.	Wirtschafts- und Sozialkunde	10 Prozent,
3.	Kundenberatungsgespräch	25 Prozent,
4.	Fallbezogenes Fachgespräch	25 Prozent.

(6) Zum Bestehen der Abschlussprüfung müssen im Gesamtergebnis sowie in mindestens drei der vier Prüfungsbereiche mindestens ausreichende Leistungen erbracht worden sein. Werden die Prüfungsleistungen in einem Prüfungsbereich mit "ungenügend" bewertet, so ist die Prüfung nicht bestanden.

§ 11

Bestehende Berufsausbildungsverhältnisse

Berufsausbildungsverhältnisse, die bei Inkrafttreten dieser Verordnung bestehen, können unter Anrechnung der bisher zurückgelegten Ausbildungszeit nach den Vorschriften dieser Verordnung fortgesetzt werden, wenn die Vertragsparteien dies vereinbaren.

§ 12

Inkrafttreten, Außerkrafttreten

Diese Verordnung tritt am 1. August 2006 in Kraft. Gleichzeitig tritt die Verordnung über die Berufsausbildung zum Versicherungskaufmann/zur Versicherungskauffrau vom 22. Juli 2002 (BGBI. I S. 2795) außer Kraft.

Berlin, den 17. Mai 2006

Der Bundesminister für Wirtschaft und Technologie In Vertretung Georg Wilhelm Adamowitsch

Anlage 1 (zu § 4 Abs. 1)

Liste der zu vermittelnden Produkte gemäß § 4 Abs. 1 Nr. 4

Spartenbereiche	Produkte
1. Lebensversicherungen	 Kapitalbildende Lebensversicherung Risikolebensversicherung Private Renten-Versicherung Zusatzversicherung Selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung
2. Unfallversicherungen	Einzelunfall-VersicherungKinderunfall-VersicherungSeniorenunfall-Versicherung
3. Krankenversicherungen	 Krankheitskostenvoll-Versicherung Krankentagegeld-Versicherung Krankenhaustagegeld-Versicherung Zusatzversicherungen Pflegekostenvoll-Versicherung Pflegekostenzusatz-Versicherung
4. Haftpflichtversicherungen	Privathaftpflicht-VersicherungTierhalter-Haftpflicht-Versicherung
5. Rechtsschutzversicherungen	Privat-, Berufs- und Verkehrsrechts- schutz für NichtselbstständigeVerkehrsrechtsschutz
6. Kraftfahrtversicherungen	Kraftfahrt-Haftpflicht-VersicherungFahrzeugteil- und -vollversicherungVerkehrsservice-Versicherung
7. Sachversicherungen	Verbundene Hausrat-Versicherung und Haushaltglas-VersicherungVerbundene Wohngebäudeversicherung
8. Finanzprodukte	 Kreditkarten, ec-Karten Giro-, Festgeld-, Sparkonto Onlinebanking Investmentfonds Wertpapiere Konsumentenkredit

Anlage 2 (zu § 5)

Ausbildungsrahmenplan für die Berufsausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen/zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen

- Sachliche Gliederung -

Abschnitt I: Gemeinsame Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß § 4 Abs. 1 Nr. 1 bis 5

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
1	2	3
1	Der Ausbildungsbetrieb (§ 4 Abs. 1 Nr. 1)	
1.1	Stellung, Rechtsform und Struktur (§ 4 Abs. 1 Nr. 1.1)	 a) Zielsetzung und Geschäftsfelder des ausbildenden Betriebes sowie seine Stellung am Markt beschreiben
		 b) Rechtsform, Aufbau- und Ablauforganisation sowie Zuständig- keiten im Ausbildungsbetrieb erläutern
		 c) über Vertriebswege und Kooperationsbeziehungen des Ausbil dungsunternehmens informieren und mit anderen Vertriebs wegen der Branche vergleichen
1.2	Berufsbildung (§ 4 Abs. 1 Nr. 1.2)	a) Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsvertrag feststeller und die Aufgaben der an der Berufsausbildung Beteiligter beschreiben
		 b) den betrieblichen Ausbildungsplan mit der Ausbildungsordnung vergleichen und unter Nutzung von Arbeits- und Lerntechniker zu seiner Umsetzung beitragen
		 betriebliche und überbetriebliche Fortbildungsmöglichkeiten in der Branche nennen und den Nutzen für die berufliche und per sönliche Entwicklung sowie für den Betrieb darstellen
1.3 Personalwirtschaft, arbeits-, sozial- und tarifrechtliche Vorschriften (§ 4 Abs. 1 Nr. 1.3)	sozial- und tarifrechtliche Vorschriften	 a) die für das Arbeitsverhältnis wichtigen arbeits- und sozialrecht lichen Bestimmungen beschreiben und anhand praktischer Bei spiele erläutern
	(§ 4 Abs. 1 Nr. 1.3)	b) tarifvertragliche Regelung, Dienst- oder Betriebsvereinbarung sowie betriebliche Übung unterscheiden
		 c) Mitbestimmungs- und Mitwirkungsrechte betriebsverfassungs rechtlicher Organe erklären
		d) die Notwendigkeit des partnerschaftlichen Zusammenwirken der Mitarbeiter im Innen- und Außendienst begründen
		e) Nachweise für das Arbeitsverhältnis erläutern und die Positione der eigenen Entgeltabrechnung beschreiben
		f) Rechte und Pflichten aus dem Arbeitsvertrag erläutern
		g) Ziele, Bedeutung sowie Instrumente der Personalführung un- entwicklung im Ausbildungsunternehmen beschreiben
		h) Ziele, Grundsätze und Kriterien bei Personalplanung, -beschaf fung und -einsatz beschreiben
		 i) Rechtsstellung, Aufgaben, Befugnisse, Vertragsarten und Vergü tungssysteme von Mitarbeitern im Innendienst, im angestellte Außendienst und im selbstständigen Außendienst unterscheide
1.4	Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit	a) Gefährdung für Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz fest stellen sowie Maßnahmen zu ihrer Vermeidung ergreifen
	(§ 4 Abs. 1 Nr. 1.4)	 b) berufsbezogene Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschrif ten anwenden

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
1	2	3
		c) Verhaltensweisen bei Unfällen beschreiben sowie erste Maßnahmen einleiten
		 d) Vorschriften des vorbeugenden Brandschutzes anwenden; Ver- haltensweisen bei Bränden beschreiben und Maßnahmen zur Brandbekämpfung ergreifen
1.5	Umweltschutz (§ 4 Abs. 1 Nr. 1.5)	Zur Vermeidung betriebsbedingter Umweltbelastungen im beruflichen Einwirkungsbereich beitragen, insbesondere
		a) mögliche Umweltbelastungen durch den Ausbildungsbetrieb und seinen Beitrag zum Umweltschutz an Beispielen erklären
		b) für den Ausbildungsbetrieb geltende Regelungen des Umwelt- schutzes anwenden
		c) Möglichkeiten der wirtschaftlichen und umweltschonenden Energie- und Materialverwendung nutzen
		d) Abfälle vermeiden; Stoffe und Materialien einer umweltschonen- den Entsorgung zuführen
2	Arbeitsgestaltung, Kaufmännische Steuerung und Kontrolle (§ 4 Abs. 1 Nr. 2)	
2.1	Arbeits- und Selbstorganisation (§ 4 Abs. 1 Nr. 2.1)	a) betriebliche Arbeits- und Organisationsmittel einsetzen und Informationsquellen nutzen
		b) die eigene Arbeit inhaltlich und zeitlich strukturieren, Arbeitstech- niken einsetzen
		c) Informationsflüsse und Entscheidungsprozesse bei der Leistungserstellung berücksichtigen
		d) Maßnahmen zur Verbesserung von Arbeitsorganisation und Arbeitsplatzgestaltung vorschlagen
		e) Zusammenarbeit gestalten und Aufgaben teamorientiert be- arbeiten
		f) elektronische Informations- und Kommunikationssysteme zur Informationsbeschaffung sowie zur Gestaltung und Unterstützung des eigenen Lernens nutzen
2.2	Datenschutz und Datensicherheit (§ 4 Abs. 1 Nr. 2.2)	a) rechtliche und betriebliche Regelungen zum Datenschutz an- wenden
		b) Daten sichern und archivieren
2.3	Anwenden einer Fremdsprache	a) fremdsprachige Fachbegriffe verwenden
	bei Fachaufgaben (§ 4 Abs. 1 Nr. 2.3)	b) im Ausbildungsbetrieb übliche fremdsprachige Informationer auswerten
		c) Auskünfte erteilen und einholen, auch in einer Fremdsprache
2.4	Betriebliches Rechnungswesen (§ 4 Abs. 1 Nr. 2.4)	a) Rechnungswesen als Instrument kaufmännischer Steuerung und Kontrolle beschreiben
		b) Auswirkungen von Geschäftsfällen auf den Betriebserfolg dar- stellen
2.5	Kosten- und Leistungsrechnung (§ 4 Abs. 1 Nr. 2.5)	a) über Zweck und Aufbau der betrieblichen Kostenrechnung informieren
		b) Kosten und Erträge von Versicherungsprodukten darstellen
2.6	Controlling	a) Funktion des Controllings erläutern
	(§ 4 Abs. 1 Nr. 2.6)	b) betriebsübliche Kennzahlen ermitteln
		c) Anwendungsmöglichkeiten und Aufbau von Statistiken be- schreiben

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
1	2	3
3	Kundenberatung und Verkauf (§ 4 Abs. 1 Nr. 3)	
3.1	Vorbereitung von Beratungs- und Verkaufsprozessen	a) vorhandene Kundenbeziehungen auf Verkaufschancen prüfen und Kundendatenbanken nutzen
	(§ 4 Abs. 1 Nr. 3.1)	b) fehlende Kundendaten erheben und in Kundendatenbanken ein- pflegen
		c) Kundenkontakte herstellen
		d) Kundenbesuche unter Nutzung von Kundendatenbanken vorbereiten
3.2	Durchführung von Beratungs- und Verkaufsgesprächen	a) Rechtsgrundlagen für Beratungs- und Verkaufsgespräche be- achten
	(§ 4 Abs. 1 Nr. 3.2)	b) Regeln für kundenorientierte Kommunikation anwenden
		c) Berechnungs- und Beratungsprogramme kundenorientiert einsetzen
		d) Kundensituation analysieren und Bedarf feststellen, über Schadenursachen und -verhütung informieren
		e) Einwände behandeln und Argumentationstechniken anwenden
		f) Unternehmens- und Produktratings berücksichtigen
		g) kundengerechte Lösungsvorschläge entwickeln und erläutern, Angebote unterbreiten
		h) Kundenzufriedenheit feststellen
		i) Empfehlungsadressen ermitteln
3.3		a) Gesprächsergebnisse dokumentieren
	und Verkaufsgesprächen (§ 4 Abs. 1 Nr. 3.3)	b) Empfehlungsadressen nutzen
	(0	c) Folgeaktivitäten von Gesprächen einleiten
4	Versicherungs- und Finanzprodukte	Der Vermittlung nachfolgender Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten ist die Produktliste der Anlage 1 zugrunde zu legen:
	(§ 4 Abs. 1 Nr. 4)	a) Einflussfaktoren auf die Gestaltung von Versicherungs- und Finanzprodukten unter Berücksichtigung unterschiedlicher Kundengruppen erläutern
		b) Personen- und Schadenversicherungsprodukte für Privatkunden beschreiben
		c) Nutzen von Versicherungsprodukten für Privatkunden darstellen
		d) kundengerechte Lösungsvorschläge entwickeln und bewerten
		e) Finanzprodukte für Privatkunden beschreiben
		f) Bedeutung der Produkte der gesetzlichen und betrieblichen Altersvorsorge für den Kunden erläutern
		g) über Leistungen und Anspruchsvoraussetzungen der Sozialver- sicherung informieren
		h) Produkte des Ausbildungsunternehmens und seiner Kooperati- onspartner mit Produkten von Mitbewerbern an Beispielen ver- gleichen
5	Bestandskundenmanagement (§ 4 Abs. 1 Nr. 5)	
5.1	Vertragsservice (§ 4 Abs. 1 Nr. 5.1)	a) Rechtsgrundlagen und betriebliche Regelungen bei der Antrags- und Vertragsbearbeitung anwenden
		b) Kunden über Maßnahmen zur Schadenverhütung beraten

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
1	2	3
		c) Rechtsgrundlagen und betriebliche Regelungen bei der Schadenaufnahme anwenden
		d) die formelle und materielle Deckung bei der Schadenaufnahme beachten und über die Leistungen dem Grunde und dem Umfang nach informieren
		e) Rentabilitätsberechnungen durchführen und bei Entscheidungen berücksichtigen
5.2	Kundenbetreuung (§ 4 Abs. 1 Nr. 5.2)	a) Bedeutung von Bestandspflege und Vertragserhaltung für das Unternehmen begründen
		b) Maßnahmen zur Bestandspflege und Vertragserhaltung planen und durchführen
		c) rechtliche Vorschriften zum Schutz von Versicherungskunden erläutern
		d) Beschwerden und Reklamationen entgegennehmen und prüfen sowie Beschwerdemanagement als Instrument zur Qualitätssicherung nutzen
		e) Gründe und Arten von Vertragsänderungen und Vertragsbeendigungen darstellen

Abschnitt II: Fachrichtung Versicherung

A. Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß § 4 Abs. 2 Nr. 1

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
1	2	3
	Schaden- und Leistungs- management (§ 4 Abs. 2 Nr. 1)	Der Vermittlung folgender Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten ist einer der Spartenbereiche der Produktliste gemäß Anlage 1 Nr. 1 bis 7 zugrunde zu legen:
		a) Kunden über Pflichten und Möglichkeiten zur Schadenminderung informieren
		b) Schaden- und Leistungsfälle bearbeiten und dabei die rechtlichen Vorschriften und betrieblichen Regelungen beachten
		c) formelle und materielle Deckung prüfen
		d) Sachverhalte beurteilen und Leistungen dem Grunde und dem Umfang nach feststellen
		e) Schadenservice organisieren
		f) für Schaden- und Leistungsfälle notwendige Rückstellungen bilden
		g) den Nutzen des Schaden- und Leistungsmanagements für das Unternehmen darstellen

B. Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten in den Wahlqualifikationseinheiten gemäß § 4 Abs. 2 Nr. 2

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
1	2	3
1	Kundengewinnung und Kunden- bindung (§ 4 Abs. 4 Nr. 1)	
1.1	Neukunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 1.1)	 a) Möglichkeiten der Kundengewinnung darstellen b) Methoden der Zielgruppenanalyse auswählen und Zielgruppen analysieren c) Produkte auswählen, Verkaufsargumente entwickeln und einsetzen

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten		
1	2	3		
		d) Maßnahmen zur Direktansprache umsetzen		
		e) Daten des Neukundengeschäfts aufbereiten und auswerten, Kosten und Nutzen der durchgeführten Maßnahmen beurteilen		
1.2	Bestandskunden	a) Kundenmerkmale für die Bestandsanalyse auswählen		
	(§ 4 Abs. 4 Nr. 1.2)	b) Bestände analysieren		
		c) Maßnahmen zur Kundenansprache anwenden		
		d) Ergebnisse von Bestandsaktionen aufbereiten und auswerten, Kosten und Nutzen beurteilen		
2	Marketing	a) Marketingaktivitäten aus den Zielen des Unternehmens ableiten		
	(§ 4 Abs. 4 Nr. 2)	b) Informationen und statistische Daten beschaffen, aufbereiten und präsentieren		
		c) Versicherungsmärkte analysieren		
		d) Zielgruppen festlegen, Zusammenhang zwischen Kundengruppen und Produktgestaltung berücksichtigen		
		e) Marketinginstrumente auswählen und einsetzen, Vorschläge für die Vermarktung von Produkten entwickeln und präsentieren		
		f) wettbewerbsrechtliche Regelungen berücksichtigen		
		g) Informationen für Kunden aufbereiten		
		h) Ergebnisse von Marketingmaßnahmen beurteilen		
3	Agenturbetrieb (§ 4 Abs. 4 Nr. 3)			
3.1	Agenturführung (§ 4 Abs. 4 Nr. 3.1)	a) quantitative und qualitative Geschäftsziele erläutern		
		b) Auswirkungen von Vertriebssteuerungsinstrumenten, insbesondere Provisionsvorgaben und Geschäftsplänen, für die Zielplanung berücksichtigen		
		c) Maßnahmenpläne zur Erreichung der Geschäftsziele entwickeln		
		d) Kennzahlen zur Beurteilung des wirtschaftlichen Erfolges ermitteln und auswerten		
		e) Steuerarten berücksichtigen		
		f) Belegbuchungen für die Agenturbuchführung vorbereiten		
3.2	Agenturmarketing	a) Instrumente zur Verkaufsförderung entwickeln und umsetzen		
	(§ 4 Abs. 4 Nr. 3.2)	b) Werbemaßnahmen erarbeiten und umsetzen		
		c) Kosten und Nutzen von Marketingmaßnahmen ermitteln und ihre Wirksamkeit beurteilen		
3.3	Organisation und Personal	a) Arbeitsprozesse für die Agentur gestalten		
	(§ 4 Abs. 4 Nr. 3.3)	b) Anforderungsprofile entwickeln, Personalbedarf planen		
		c) Personal einstellen, arbeits-, sozial- und tarifrechtliche Bestimmungen anwenden		
		d) Mitarbeiter einarbeiten		
4	Risikomanagement (§ 4 Abs. 4 Nr. 4)			
4.1	Risikoanalyse (§ 4 Abs. 4 Nr. 4.1)	a) versicherbare Risiken, versicherbare Risiken mit Erschwernissen und nicht versicherbare Risiken gemäß den Annahmerichtlinien feststellen		
		b) zusätzliche Informationen zum Antrag einholen und bewerten		
		c) Konditionen für versicherbare Risiken mit Erschwernissen unter Berücksichtigung betrieblicher Regelungen festlegen		

führen b) Versorgungsziele feststellen c) Versorgungsziele feststellen c) Versorgungsziele feststellen d) Kunden über Durchführungswege beraten e) rechtliche Vorschriften berücksichtigen 5.2 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 5.2) a) Angebote entwickeln und erläutern b) Beiträge ermitteln c) Antragsdaten aufnehmen d) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren 6 Vertrieb von Versicherungs- produkten für Gewerbekunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.1) 6.1 Kundenberatung (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.1) b) Versicherungsbedarf unternehmensspezifischer Kunden teln c) bedarfsgerechte Absicherungen begründen 6.2 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) a) Beiträge ermitteln sowie kundengerechte Angebote entw und erläutern b) Antragsdaten aufnehmen c) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren 7 Vertrieb von Versicherungs- produkten für Privatkunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 7) 4) Verträge auf Möglichkeiten ihrer Optimierung überprüfen b) Möglichkeiten zur Anpassung von Produkten an veränderte denanforderungen vorschlagen c) Konzepte zur Verbesserung der Verkaufsförderung entw und umsetzen d) produktbezogene Geschäftsergebnisse, insbesondere im blick auf Marktanteile, Mitbewerbersituation und Schadel ten analysieren	Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten		
(§ 4 Abs. 4 Nr. 4.2) b) Risikobegrenzungen und -ausschlüsse erklären c) Kunden Alternativen zum Antrag anbieten d) über Anträge entscheiden e) Ablehnung von Anträgen begründen 5 Vertrieb von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge (§ 4 Abs. 4 Nr. 5) 5.1 Kundenberatung (§ 4 Abs. 4 Nr. 5.1) 5.2 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 5.2) 5.2 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 5.2) 5.2 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 5.2) 6 Vertrieb von Versicherungs- produkten für Gewerbekunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.1) 6 Vertrieb von Versicherungs- produkten für Gewerbekunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6.2 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6 Negebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6 Negebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.3) 6 Negebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.1) 6 Vertrieb von Versicherungs- produkten für Gewerbekunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6 Negebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.3) 6 Negebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6 Negebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.	1	2	3		
c) Kunden Alternativen zum Antrag anbieten d) über Anträge entscheiden e) Ablehnung von Anträgen begründen 5 Vertrieb von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge (§ 4 Abs. 4 Nr. 5.1) 5.1 Kundenberatung (§ 4 Abs. 4 Nr. 5.1) 5.2 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 5.2) 5.2 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 5.2) 6 Vertrieb von Versicherungs-produkten für Gewerbekunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.1) 6 Vertrieb von Versicherungs (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.1) 6 Lunden über Durchführungswege beraten e) rechtliche Vorschriften berücksichtigen a) Angebote entwickeln und erläutern b) Beiträge ermitteln c) Antragsdaten aufnehmen d) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren 6 Vertrieb von Versicherungs-produkten für Gewerbekunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.1) 6 Lundenberatung (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.1) 6 Lundenberatung (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.1) 6 Lundenberatung (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6 Lunde	4.2		a) Beiträge ermitteln		
d) über Anträge entscheiden e) Ablehnung von Anträgen begründen 5 Vertrieb von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge (§ 4 Abs. 4 Nr. 5) 5.1 Kundenberatung (§ 4 Abs. 4 Nr. 5.1) 5.2 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 5.2) 5.2 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 5.2) 6 Vertrieb von Versicherungsprodukten für Gewerbekunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6 Vertrieb von Versicherungsprodukten für Gewerbekunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.1) 6 Versicherungsbedarf unternehmensspezifischer Kunden telin () Versicherungen begründen 6 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.1) 6 Vertrieb von Versicherungsprodukten für Gewerbekunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.1) 6 Vertrieb von Versicherungsprodukten für Gewerbekunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.1) 6 Vertrieb von Versicherung (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 7 Vertrieb von Versicherungsprodukten für Privatkunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 7) 8 Peiträge ermitteln sowie kundengerechte Angebote entwund erläutern () Antragsdaten aufnehmen () Über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren () Dedarfsgerechte Absicherungen begründen () Antragsdaten aufnehmen () Über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren () Dedarfsgerechte Absicherungen begründen () Antragsdaten aufnehmen () Über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren () Über den Prozess der Antragsbearbeitung überprüfen () Möglichkeiten ihrer Optimierung überprüfen () Möglichkeiten ihrer Optimierung überprüfen () Möglichkeiten ihrer Optimierung überprüfen () Dioka		(§ 4 Abs. 4 Nr. 4.2)	b) Risikobegrenzungen und -ausschlüsse erklären		
e) Ablehnung von Anträgen begründen 5 Vertrieb von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge (§ 4 Abs. 4 Nr. 5) 5.1 Kundenberatung (§ 4 Abs. 4 Nr. 5.1) 6.2 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.1) 6.1 Kundenberatung (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.1) 6.2 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6.3 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.1) 6.4 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6.5 Vertrieb von Versicherungsprodukten für Gewerbekunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.1) 6.1 Kundenberatung (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.1) 6.2 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6.3 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6.4 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6.5 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6.6 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6.7 Vertrieb von Versicherungsprodukten für Privatkunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 7) 6.8 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 7) 6.9 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6.1 Vertrieb von Versicherungsprodukten für Privatkunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 7) 6.2 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6.3 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6.4 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6.5 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6.6 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6.7 Vertrieb von Versicherungsprodukten für Privatkunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 7) 6.8 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6.9 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6.9 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6.9 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6.9 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6.9 Conzepte und Möglichkeiten ihrer Optimierung überprüfen (§ 4 Abs. 4 Nr. 7) 6.0 Angebot und Mitzeuren (§ 4 Abs. 4 Nr. 7) 6.1 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6.2 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6.3 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6.4 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6.5 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6.6 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6.7 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6.8 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6.9 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6.1 Angebot und Antrag			c) Kunden Alternativen zum Antrag anbieten		
5 Vertrieb von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge (§ 4 Abs. 4 Nr. 5.1) 5.1 Kundenberatung (§ 4 Abs. 4 Nr. 5.1) 5.2 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 5.2) 6 Vertrieb von Versicherungsprodukten für Gewerbekunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.1) 6.1 Kundenberatung (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.1) 6.2 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.1) 6 Vertrieb von Versicherungsprodukten für Gewerbekunden (§ 5 Abs. 4 Nr. 6.1) 6 Versicherungsbedarf unternehmensspezifischer Kunden deln (§ 5 Abs. 4 Nr. 6.2) 7 Vertrieb von Versicherungsprodukten für Gewerbekunden (§ 6 Abs. 4 Nr. 6.2) 8 Beiträge ermitteln ob Versicherungsbedarf unternehmensspezifischer Kunden deln deln deln deln deln deln deln			d) über Anträge entscheiden		
betrieblichen Altersvorsorge (§ 4 Abs. 4 Nr. 5) 5.1 Kundenberatung (§ 4 Abs. 4 Nr. 5.1) a) Analyse der Unterstützungsleistungen von Arbeitgebern of führen b) Versorgungsziele feststellen c) Versorgungslücken ermitteln d) Kunden über Durchführungswege beraten e) rechtliche Vorschriften berücksichtigen 5.2 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 5.2) a) Angebote entwickeln und erläutern b) Beiträge ermitteln c) Antragsdaten aufnehmen d) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren 6 Vertrieb von Versicherungs- produkten für Gewerbekunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 6) 6.1 Kundenberatung (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.1) b) Versicherungsbedarf unternehmensspezifischer Kunden inteln c) bedarfsgerechte Absicherungen begründen 6.2 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) a) Beiträge ermitteln sowie kundengerechte Angebote entwind erläutern b) Antragsdaten aufnehmen c) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren 7 Vertrieb von Versicherungs- produkten für Privatkunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 7) 4) Möglichkeiten zur Anpassung von Produkten an veränderte denanforderungen vorschlagen c) Konzepte zur Verbesserung der Verkaufsförderung entwind umsetzen d) produktbezogene Geschäftsergebnisse, insbesondere im blick auf Marktanteile, Mitbewerbersituation und Schadel ten analysieren			e) Ablehnung von Anträgen begründen		
führen b) Versorgungsziele feststellen c) Versorgungslücken ermitteln d) Kunden über Durchführungswege beraten e) rechtliche Vorschriften berücksichtigen 5.2 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 5.2) a) Angebote entwickeln und erläutern b) Beiträge ermitteln c) Antragsdaten aufnehmen d) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren 6 Vertrieb von Versicherungs- produkten für Gewerbekunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 6) 6.1 Kundenberatung (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.1) b) Versicherungsbedarf unternehmensspezifischer Kunden teln c) bedarfsgerechte Absicherungen begründen 6.2 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) a) Beiträge ermitteln sowie kundengerechte Angebote entw und erläutern b) Antragsdaten aufnehmen c) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren 7 Vertrieb von Versicherungs- produkten für Privatkunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 7) 4 Verträge auf Möglichkeiten ihrer Optimierung überprüfen b) Möglichkeiten zur Anpassung von Produkten an veränderte denanforderungen vorschlagen c) Konzepte zur Verbesserung der Verkaufsförderung entw und umsetzen d) produktbezogene Geschäftsergebnisse, insbesondere im blick auf Marktanteile, Mitbewerbersituation und Schadel ten analysieren	5	betrieblichen Altersvorsorge			
c) Versorgungslücken ermitteln d) Kunden über Durchführungswege beraten e) rechtliche Vorschriften berücksichtigen 3. Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 5.2) 4. Angebot entwickeln und erläutern b) Beiträge ermitteln c) Antragsdaten aufnehmen d) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren 6. Vertrieb von Versicherungs- produkten für Gewerbekunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 6) 6.1 Kundenberatung (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.1) 4. Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 5.2 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6.2 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6.3 Beiträge ermitteln sowie kundengerechte Angebote entw und erläutern b) Antragsdaten aufnehmen c) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren 7 Vertrieb von Versicherungs- produkten für Privatkunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 7) 4 Verträge auf Möglichkeiten ihrer Optimierung überprüfen b) Möglichkeiten zur Anpassung von Produkten an veränderte denanforderungen vorschlagen c) Konzepte zur Verbesserung der Verkaufsförderung entw und umsetzen d) produktbezogene Geschäftsergebnisse, insbesondere im blick auf Marktanteile, Mitbewerbersituation und Schadel ten analysieren	5.1		a) Analyse der Unterstützungsleistungen von Arbeitgebern durchführen		
d) Kunden über Durchführungswege beraten e) rechtliche Vorschriften berücksichtigen 5.2 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 5.2) a) Angebote entwickeln und erläutern b) Beiträge ermitteln c) Antragsdaten aufnehmen d) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren 6 Vertrieb von Versicherungs- produkten für Gewerbekunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 6) 6.1 Kundenberatung (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.1) a) Risikosituationen analysieren und dokumentieren b) Versicherungsbedarf unternehmensspezifischer Kunden teln c) bedarfsgerechte Absicherungen begründen 6.2 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) a) Beiträge ermitteln sowie kundengerechte Angebote entw und erläutern b) Antragsdaten aufnehmen c) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren 7 Vertrieb von Versicherungs- produkten für Privatkunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 7) 4) Werträge auf Möglichkeiten ihrer Optimierung überprüfen b) Möglichkeiten zur Anpassung von Produkten an veränderte denanforderungen vorschlagen c) Konzepte zur Verbesserung der Verkaufsförderung entw und umsetzen d) produktbezogene Geschäftsergebnisse, insbesondere im blick auf Marktanteile, Mitbewerbersituation und Schader ten analysieren			b) Versorgungsziele feststellen		
e) rechtliche Vorschriften berücksichtigen 3. Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 5.2) 4. Beiträge ermitteln c) Antragsdaten aufnehmen d) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren 6. Vertrieb von Versicherungs- produkten für Gewerbekunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 6) 6.1 Kundenberatung (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.1) 6.2 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6.3 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) 6.4 Abs. 4 Nr. 6.2) 7 Vertrieb von Versicherungs- produkten für Privatkunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 7) 8 Peiträge ermitteln sowie kundengerechte Angebote entw und erläutern b) Antragsdaten aufnehmen c) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren 7 Vertrieb von Versicherungs- produkten für Privatkunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 7) 8 Verträge auf Möglichkeiten ihrer Optimierung überprüfen b) Möglichkeiten zur Anpassung von Produkten an veränderte denanforderungen vorschlagen c) Konzepte zur Verbesserung der Verkaufsförderung entw und umsetzen d) produktbezogene Geschäftsergebnisse, insbesondere im blick auf Marktanteile, Miltbewerbersituation und Schader ten analysieren			c) Versorgungslücken ermitteln		
5.2 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 5.2) a) Angebote entwickeln und erläutern b) Beiträge ermitteln c) Antragsdaten aufnehmen d) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren 6 Vertrieb von Versicherungsprodukten für Gewerbekunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 6) 6.1 Kundenberatung (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.1) b) Versicherungsbedarf unternehmensspezifischer Kunden et eln c) bedarfsgerechte Absicherungen begründen 6.2 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) a) Beiträge ermitteln sowie kundengerechte Angebote entw und erläutern b) Antragsdaten aufnehmen c) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren 7 Vertrieb von Versicherungsprodukten für Privatkunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 7) 4) Verträge auf Möglichkeiten ihrer Optimierung überprüfen b) Möglichkeiten zur Anpassung von Produkten an veränderte denanforderungen vorschlagen c) Konzepte zur Verbesserung der Verkaufsförderung entw und umsetzen d) produktbezogene Geschäftsergebnisse, insbesondere im blick auf Marktanteile, Mitbewerbersituation und Schadel ten analysieren			d) Kunden über Durchführungswege beraten		
b) Beiträge ermitteln c) Antragsdaten aufnehmen d) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren 6 Vertrieb von Versicherungs- produkten für Gewerbekunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 6) 6.1 Kundenberatung (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.1) b) Versicherungsbedarf unternehmensspezifischer Kunden teln c) bedarfsgerechte Absicherungen begründen 6.2 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) a) Beiträge ermitteln sowie kundengerechte Angebote entw und erläutern b) Antragsdaten aufnehmen c) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren 7 Vertrieb von Versicherungs- produkten für Privatkunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 7) 4) Verträge auf Möglichkeiten ihrer Optimierung überprüfen b) Möglichkeiten zur Anpassung von Produkten an veränderte denanforderungen vorschlagen c) Konzepte zur Verbesserung der Verkaufsförderung entw und umsetzen d) produktbezogene Geschäftsergebnisse, insbesondere im blick auf Marktanteile, Mitbewerbersituation und Schader			e) rechtliche Vorschriften berücksichtigen		
c) Antragsdaten aufnehmen d) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren 6 Vertrieb von Versicherungs- produkten für Gewerbekunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 6) 6.1 Kundenberatung (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.1) b) Versicherungsbedarf unternehmensspezifischer Kunden iteln c) bedarfsgerechte Absicherungen begründen 6.2 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) a) Risikosituationen analysieren und dokumentieren b) Versicherungsbedarf unternehmensspezifischer Kunden iteln c) bedarfsgerechte Absicherungen begründen a) Beiträge ermitteln sowie kundengerechte Angebote entw und erläutern b) Antragsdaten aufnehmen c) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren 7 Vertrieb von Versicherungs- produkten für Privatkunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 7) a) Verträge auf Möglichkeiten ihrer Optimierung überprüfen b) Möglichkeiten zur Anpassung von Produkten an veränderte denanforderungen vorschlagen c) Konzepte zur Verbesserung der Verkaufsförderung entw und umsetzen d) produktbezogene Geschäftsergebnisse, insbesondere im blick auf Marktanteile, Mitbewerbersituation und Schader ten analysieren	5.2		a) Angebote entwickeln und erläutern		
d) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren 6 Vertrieb von Versicherungs- produkten für Gewerbekunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 6) 6.1 Kundenberatung (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.1) b) Versicherungsbedarf unternehmensspezifischer Kunden teln c) bedarfsgerechte Absicherungen begründen 6.2 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) a) Beiträge ermitteln sowie kundengerechte Angebote entw und erläutern b) Antragsdaten aufnehmen c) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren 7 Vertrieb von Versicherungs- produkten für Privatkunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 7) d) Wöglichkeiten zur Anpassung von Produkten an veränderte denanforderungen vorschlagen c) Konzepte zur Verbesserung der Verkaufsförderung entw und umsetzen d) produktbezogene Geschäftsergebnisse, insbesondere im blick auf Marktanteile, Mitbewerbersituation und Schader		(§ 4 Abs. 4 Nr. 5.2)	b) Beiträge ermitteln		
6 Vertrieb von Versicherungs- produkten für Gewerbekunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 6) 6.1 Kundenberatung (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.1) b) Versicherungsbedarf unternehmensspezifischer Kunden teln c) bedarfsgerechte Absicherungen begründen 6.2 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) a) Beiträge ermitteln sowie kundengerechte Angebote entw und erläutern b) Antragsdaten aufnehmen c) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren 7 Vertrieb von Versicherungs- produkten für Privatkunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 7) a) Verträge auf Möglichkeiten ihrer Optimierung überprüfen b) Möglichkeiten zur Anpassung von Produkten an veränderte denanforderungen vorschlagen c) Konzepte zur Verbesserung der Verkaufsförderung entw und umsetzen d) produktbezogene Geschäftsergebnisse, insbesondere im blick auf Marktanteile, Mitbewerbersituation und Schader ten analysieren			c) Antragsdaten aufnehmen		
produkten für Gewerbekunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 6) 6.1 Kundenberatung (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.1) a) Risikosituationen analysieren und dokumentieren b) Versicherungsbedarf unternehmensspezifischer Kunden teln c) bedarfsgerechte Absicherungen begründen 6.2 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) a) Beiträge ermitteln sowie kundengerechte Angebote entw und erläutern b) Antragsdaten aufnehmen c) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren 7 Vertrieb von Versicherungs- produkten für Privatkunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 7) a) Verträge auf Möglichkeiten ihrer Optimierung überprüfen b) Möglichkeiten zur Anpassung von Produkten an veränderte denanforderungen vorschlagen c) Konzepte zur Verbesserung der Verkaufsförderung entw und umsetzen d) produktbezogene Geschäftsergebnisse, insbesondere im blick auf Marktanteile, Mitbewerbersituation und Schader			d) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren		
b) Versicherungsbedarf unternehmensspezifischer Kunden teln c) bedarfsgerechte Absicherungen begründen a) Beiträge ermitteln sowie kundengerechte Angebote entw und erläutern b) Antragsdaten aufnehmen c) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren 7 Vertrieb von Versicherungsprodukten für Privatkunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 7) a) Verträge auf Möglichkeiten ihrer Optimierung überprüfen b) Möglichkeiten zur Anpassung von Produkten an veränderte denanforderungen vorschlagen c) Konzepte zur Verbesserung der Verkaufsförderung entw und umsetzen d) produktbezogene Geschäftsergebnisse, insbesondere im blick auf Marktanteile, Mitbewerbersituation und Schader ten analysieren	6	produkten für Gewerbekunden			
6.2 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) a) Beiträge ermitteln sowie kundengerechte Angebote entw und erläutern b) Antragsdaten aufnehmen c) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren 7 Vertrieb von Versicherungsprodukten für Privatkunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 7) a) Verträge auf Möglichkeiten ihrer Optimierung überprüfen b) Möglichkeiten zur Anpassung von Produkten an veränderte denanforderungen vorschlagen c) Konzepte zur Verbesserung der Verkaufsförderung entw und umsetzen d) produktbezogene Geschäftsergebnisse, insbesondere im blick auf Marktanteile, Mitbewerbersituation und Schader ten analysieren	6.1		a) Risikosituationen analysieren und dokumentieren		
6.2 Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) a) Beiträge ermitteln sowie kundengerechte Angebote entw und erläutern b) Antragsdaten aufnehmen c) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren 7 Vertrieb von Versicherungs- produkten für Privatkunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 7) a) Verträge auf Möglichkeiten ihrer Optimierung überprüfen b) Möglichkeiten zur Anpassung von Produkten an veränderte denanforderungen vorschlagen c) Konzepte zur Verbesserung der Verkaufsförderung entw und umsetzen d) produktbezogene Geschäftsergebnisse, insbesondere im blick auf Marktanteile, Mitbewerbersituation und Schader		(§ 4 Abs. 4 Nr. 6.1)	b) Versicherungsbedarf unternehmensspezifischer Kunden ermitteln		
(§ 4 Abs. 4 Nr. 6.2) und erläutern b) Antragsdaten aufnehmen c) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren 7 Vertrieb von Versicherungs- produkten für Privatkunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 7) a) Verträge auf Möglichkeiten ihrer Optimierung überprüfen b) Möglichkeiten zur Anpassung von Produkten an veränderte denanforderungen vorschlagen c) Konzepte zur Verbesserung der Verkaufsförderung entw und umsetzen d) produktbezogene Geschäftsergebnisse, insbesondere im blick auf Marktanteile, Mitbewerbersituation und Schader ten analysieren			c) bedarfsgerechte Absicherungen begründen		
c) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren 7 Vertrieb von Versicherungsprodukten für Privatkunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 7) a) Verträge auf Möglichkeiten ihrer Optimierung überprüfen b) Möglichkeiten zur Anpassung von Produkten an veränderte denanforderungen vorschlagen c) Konzepte zur Verbesserung der Verkaufsförderung entw und umsetzen d) produktbezogene Geschäftsergebnisse, insbesondere im blick auf Marktanteile, Mitbewerbersituation und Schader ten analysieren	6.2		a) Beiträge ermitteln sowie kundengerechte Angebote entwickeln und erläutern		
7 Vertrieb von Versicherungs- produkten für Privatkunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 7) a) Verträge auf Möglichkeiten ihrer Optimierung überprüfen b) Möglichkeiten zur Anpassung von Produkten an veränderte denanforderungen vorschlagen c) Konzepte zur Verbesserung der Verkaufsförderung entw und umsetzen d) produktbezogene Geschäftsergebnisse, insbesondere im blick auf Marktanteile, Mitbewerbersituation und Schader ten analysieren			b) Antragsdaten aufnehmen		
produkten für Privatkunden (§ 4 Abs. 4 Nr. 7) b) Möglichkeiten zur Anpassung von Produkten an veränderte denanforderungen vorschlagen c) Konzepte zur Verbesserung der Verkaufsförderung entw und umsetzen d) produktbezogene Geschäftsergebnisse, insbesondere im blick auf Marktanteile, Mitbewerbersituation und Schader ten analysieren			c) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren		
(§ 4 Abs. 4 Nr. 7) denanforderungen vorschlagen c) Konzepte zur Verbesserung der Verkaufsförderung entw und umsetzen d) produktbezogene Geschäftsergebnisse, insbesondere im blick auf Marktanteile, Mitbewerbersituation und Schader ten analysieren	7	produkten für Privatkunden	a) Verträge auf Möglichkeiten ihrer Optimierung überprüfen		
und umsetzen d) produktbezogene Geschäftsergebnisse, insbesondere im blick auf Marktanteile, Mitbewerbersituation und Schader ten analysieren			b) Möglichkeiten zur Anpassung von Produkten an veränderte Kundenanforderungen vorschlagen		
blick auf Marktanteile, Mitbewerbersituation und Schade ten analysieren			c) Konzepte zur Verbesserung der Verkaufsförderung entwickeln und umsetzen		
e) Wirkungen von Produktänderungen auswerten			d) produktbezogene Geschäftsergebnisse, insbesondere im Hin- blick auf Marktanteile, Mitbewerbersituation und Schadenquo- ten analysieren		
o, Timangon von Froduktandorangon adowerten			e) Wirkungen von Produktänderungen auswerten		

Abschnitt III: Fachrichtung Finanzberatung

Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß § 4 Abs. 3 Nr. 1 bis 3

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten	
1	2	3	
1	Private Immobilienfinanzierung und Versicherungen (§ 4 Abs. 3 Nr. 1)	 a) Möglichkeiten der Finanzierung des Erwerbs und der Errichtung von Immobilien darstellen b) rechtliche und wirtschaftliche Voraussetzungen für Immobilien- finanzierungen prüfen 	

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
1	2	3
		c) Finanzierungsbedarf ermitteln
		d) über versicherbare Risiken im Zusammenhang mit Immobiliener werb und -finanzierung beraten
		e) Bedarf für Versicherungsprodukte ermitteln, insbesondere Wohn- gebäudeversicherung, Risikolebensversicherung mit Berufsun- fähigkeitseinschluss, Bauherrenhaftpflichtversicherung und Bau- leistungsversicherung
		f) Angebote erstellen und erläutern
		g) Daten für Immobilienbewertungen ermitteln und Beleihungswer te festlegen
		h) Finanzierungspläne und -angebote erstellen und erläutern
		i) Finanzierungsanträge aufnehmen und Vollständigkeit der Unter lagen feststellen
		j) über Voraussetzungen und Modalitäten der Auszahlungen informieren
2	Vertrieb von Finanzprodukten (§ 4 Abs. 3 Nr. 2)	
2.1	(\$ 1 Abo 2 Nr 2 1)	a) Kunden über Anlagestrategien beraten
		b) Anlagemotive und Risikoprofile von Kunden ermitteln
		c) Rechtsgrundlagen und betriebliche Regelungen beachten
		d) Chancen und Risiken von Wertpapierarten bewerten
		e) über die steuerliche Behandlung von Wertpapieren informieren
		f) Wertpapieraufträge aufnehmen
2.2	Organisation der Vertriebseinheit	a) Aufgaben und Geschäftsziele darstellen
	(§ 4 Abs. 3 Nr. 2.2)	b) Marketingmaßnahmen entwickeln
		c) Arbeitsabläufe planen
		d) Voraussetzungen und Möglichkeiten einer selbstständiger Tätigkeit im Vertrieb darstellen
		e) Grundlagen des Arbeits-, Sozial- und Tarifrechts bei der Erstel lung von Arbeitsverträgen beachten
3	Vertrieb von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge (§ 4 Abs. 3 Nr. 3)	
3.1	(§ 4 Abs. 3 Nr. 3.1)	a) Analyse der Unterstützungsleistungen von Arbeitgebern durch führen
		b) Versorgungsziele feststellen
		c) Versorgungslücken ermitteln
		d) Kunden über Durchführungswege beraten
		e) rechtliche Vorschriften berücksichtigen
3.2	Angebot und Antrag (§ 4 Abs. 3 Nr. 3.2)	a) Angebote entwickeln und erläutern
		b) Beiträge ermitteln
		c) Antragsdaten aufnehmen
		d) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren

Anlage 3 (zu § 5)

Ausbildungsrahmenplan für die Berufsausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen/zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen

- Zeitliche Gliederung -

A. Fachrichtung Versicherung

Erstes Ausbildungsjahr

- (1) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt I der Berufsbildpositionen
- 1.1 Stellung, Rechtsform und Struktur,
- 1.2 Berufsbildung,
- 1.3 Personalwirtschaft, arbeits-, sozial- und tarifrechtliche Vorschriften, Lernziele a bis e,
- 1.4 Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit,
- 2.4 Betriebliches Rechnungswesen, Lernziel a,
- 4. Versicherungs- und Finanzprodukte, Lernziele a bis c,

zu vermitteln.

- (2) In einem Zeitraum von insgesamt vier bis fünf Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt I der Berufsbildpositionen
- 1.5 Umweltschutz,
- 2.1 Arbeits- und Selbstorganisation,
- 2.2 Datenschutz und Datensicherheit,
- 3.1 Vorbereitung von Beratungs- und Verkaufsprozessen, Lernziele a bis c,
- 5.2 Kundenbetreuung, Lernziele a bis c,

zu vermitteln.

- (3) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis fünf Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt I der Berufsbildpositionen
- 2.3 Anwenden einer Fremdsprache bei Fachaufgaben, Lernziel a,
- Versicherungs- und Finanzprodukte, Lernziel d,
- 5.1 Vertragsservice, Lernziele a bis c,

zu vermitteln.

Zweites Ausbildungsjahr

- (1) In einem Zeitraum von insgesamt vier bis sechs Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt I der Berufsbildpositionen
- 2.3 Anwenden einer Fremdsprache bei Fachaufgaben, Lernziel b,
- 3.1 Vorbereitung von Beratungs- und Verkaufsprozessen, Lernziel d,
- 3.2 Durchführung von Beratungs- und Verkaufsgesprächen,
- 4. Versicherungs- und Finanzprodukte, Lernziele e bis h,

zu vermitteln.

- (2) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt I der Berufsbildpositionen
- 1.3 Personalwirtschaft, arbeits-, sozial- und tarifrechtliche Vorschriften, Lernziele f bis i,
- 2.4 Betriebliches Rechnungswesen, Lernziel b,
- 2.5 Kosten- und Leistungsrechnung,
- 2.6 Controlling,
- 5.1 Vertragsservice, Lernziele d und e,

zu vermitteln.

- (3) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt I der Berufsbildpositionen
- 2.3 Anwenden einer Fremdsprache bei Fachaufgaben, Lernziel c,
- 3.3 Nachbereitung von Beratungs- und Verkaufsgesprächen,
- 5.2 Kundenbetreuung, Lernziele d und e,

zu vermitteln.

Drittes Ausbildungsjahr

(1) In einem Zeitraum von vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt II A der Berufsbildposition

Schaden- und Leistungsmanagement

zu vermitteln.

- (2) In einem Zeitraum von jeweils vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten der zwei ausgewählten Wahlqualifikationseinheiten gemäß Anlage 2 Abschnitt II B der Berufsbildpositionen
- 1. Kundengewinnung und Kundenbindung,
- 2. Marketing,
- 3. Agenturbetrieb,
- 4. Risikomanagement,
- 5. Vertrieb von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge,
- 6. Vertrieb von Versicherungsprodukten für Gewerbekunden,
- 7. Vertrieb von Versicherungsprodukten für Privatkunden

zu vermitteln.

B. Fachrichtung Finanzberatung

Erstes Ausbildungsjahr

- (1) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt I der Berufsbildpositionen
- 1.1 Stellung, Rechtsform und Struktur,
- 1.2 Berufsbildung,
- 1.3 Personalwirtschaft, arbeits-, sozial- und tarifrechtliche Vorschriften, Lernziele a bis e,
- 1.4 Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit,
- 2.4 Betriebliches Rechnungswesen, Lernziel a,
- 4. Versicherungs- und Finanzprodukte, Lernziele a bis c,

zu vermitteln.

- (2) In einem Zeitraum von insgesamt vier bis fünf Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt I der Berufsbildpositionen
- 1.5 Umweltschutz,
- 2.1 Arbeits- und Selbstorganisation,
- 2.2 Datenschutz und Datensicherheit,
- 3.1 Vorbereitung von Beratungs- und Verkaufsprozessen, Lernziele a bis c,
- 5.2 Kundenbetreuung, Lernziele a bis c,

zu vermitteln.

- (3) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis fünf Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt I der Berufsbildpositionen
- 2.3 Anwenden einer Fremdsprache bei Fachaufgaben, Lernziel a,
- Versicherungs- und Finanzprodukte, Lernziel d,
- 5.1 Vertragsservice, Lernziele a bis c,

zu vermitteln.

Zweites Ausbildungsjahr

- (1) In einem Zeitraum von insgesamt vier bis sechs Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt I der Berufsbildpositionen
- 2.3 Anwenden einer Fremdsprache bei Fachaufgaben, Lernziel b,
- 3.1 Vorbereitung von Beratungs- und Verkaufsprozessen, Lernziel d,
- 3.2 Durchführung von Beratungs- und Verkaufsgesprächen,
- 4. Versicherungs- und Finanzprodukte, Lernziele e bis h,

zu vermitteln.

- (2) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt I der Berufsbildpositionen
- 1.3 Personalwirtschaft, arbeits-, sozial- und tarifrechtliche Vorschriften, Lernziele f bis i,
- 2.4 Betriebliches Rechnungswesen, Lernziel b,
- 2.5 Kosten- und Leistungsrechnung,
- 2.6 Controlling,
- 5.1 Vertragsservice, Lernziele d und e,

zu vermitteln.

- (3) In einem Zeitraum von insgesamt drei bis vier Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt I der Berufsbildpositionen
- 2.3 Anwenden einer Fremdsprache bei Fachaufgaben, Lernziel c,
- 3.3 Nachbereitung von Beratungs- und Verkaufsgesprächen,
- 5.2 Kundenbetreuung, Lernziele d und e,

zu vermitteln.

Drittes Ausbildungsjahr

- (1) In einem Zeitraum von drei bis fünf Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt III der Berufsbildposition
- 1. Private Immobilienfinanzierung und Versicherungen

zu vermitteln.

- (2) In einem Zeitraum von drei bis fünf Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt III der Berufsbildposition
- 2. Vertrieb von Finanzprodukten

zu vermitteln.

- (3) In einem Zeitraum von drei bis fünf Monaten sind schwerpunktmäßig die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß Anlage 2 Abschnitt III der Berufsbildposition
- Vertrieb von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge zu vermitteln.

Berichtigung der Neufassung des Finanzverwaltungsgesetzes

Vom 18. Mai 2006

Das Finanzverwaltungsgesetz in der Fassung der Bekanntmachung vom

- 4. April 2006 (BGBI. I S. 846) ist wie folgt zu berichtigen:
- 1. In § 5 Abs. 1 Nr. 17 ist das Wort "Handelns" durch das Wort "Handels" zu ersetzen.
- 2. In § 5 Abs. 5 Satz 4 ist das Wort "Pauschalsteuer" durch das Wort "Pauschsteuer" zu ersetzen.

Berlin, den 18. Mai 2006

Bundesministerium der Finanzen Im Auftrag Rieser

Hinweis auf Rechtsvorschriften der Europäischen Gemeinschaften,

die mit ihrer Veröffentlichung im Amtsblatt der Europäischen Union unmittelbare Rechtswirksamkeit in der Bundesrepublik Deutschland erlangt haben.

Aufgeführt werden nur die Verordnungen, die im Inhaltsverzeichnis des Amtsblattes durch Fettdruck hervorgehoben sind.

		ABI. EU	
	Datum und Bezeichnung der Rechtsvorschrift	 Ausgabe in deutsc Nr./Seite 	her Sprache – vom
19. 4.2006	Verordnung (EG) Nr. 607/2006 der Kommission zur Einleitung einer Untersuchung betreffend die mutmaßliche Umgehung der mit der Verordnung (EG) Nr. 398/2004 des Rates eingeführten Antidumpingmaßnahmen gegenüber den Einfuhren von Silicium mit Ursprung in der Volksrepublik China durch die Einfuhren von aus der Republik Korea versandtem Silicium, ob als Ursprungserzeugnis der Republik Korea angemeldet oder nicht, und zur zollamtlichen Erfassung der letztgenannten Einfuhren	L 107/24	20. 4.2006
19. 4.2006	Verordnung (EG) Nr. 608/2006 der Kommission zur Änderung der Verordnung (EG) Nr. 1060/2005 hinsichtlich der unter die Dauerausschreibung für die Ausfuhr von Weichweizen aus Beständen der slowakischen Interventionsstelle fallenden Menge	L 107/27	20. 4.2006
19. 4.2006	Verordnung (EG) Nr. 609/2006 der Kommission zur Änderung der Verordnung (EG) Nr. 1374/2005 hinsichtlich der unter die Dauerausschreibung zur Ausfuhr von Gerste aus Beständen der slowakischen Interventionsstelle fallenden Menge	L 107/28	20. 4.2006
18. 4.2006	Verordnung (EG) Nr. 610/2006 der Kommission zur Festsetzung von Durchschnittswerten je Einheit für die Ermittlung des Zollwerts bestimmter verderblicher Waren	L 107/29	20. 4.2006
19. 4.2006	Verordnung (EG) Nr. 614/2006 der Kommission über ein Fangverbot für Schwarzen Degenfisch im ICES-Gebiet VIII, IX, X (EG-Gewässer und internationale Gewässer) durch Schiffe unter der Flagge Frankreichs	L 108/3	21. 4.2006

			ABI. EU	
		Datum und Bezeichnung der Rechtsvorschrift	- Ausgabe in deutscher Sprache -	
			Nr./Seite	vom
21.	4. 2006	Verordnung (EG) Nr. 627/2006 der Kommission zur Durchführung der Verordnung (EG) Nr. 2065/2003 des Europäischen Parlaments und des Rates hinsichtlich der Qualitätskriterien für validierte Analyseverfahren zur Probenahme, Identifizierung und Charakterisierung primärer Räucherprodukte	L 109/3	22. 4.2006
24.	4. 2006	Verordnung (EG) Nr. 631/2006 der Kommission zur Änderung der Verordnung (EG) Nr. 1555/96 in Bezug auf die Auslösungsschwellen für die Zusatzzölle für Gurken und Kirschen, außer Sauerkirschen/Weichseln	L 111/3	25. 4.2006
24.	4. 2006	Verordnung (EG) Nr. 632/2006 der Kommission zur Ersetzung der Anhänge I und II der Verordnung (EG) Nr. 673/2005 des Rates zur Einführung zusätzlicher Zölle auf die Einfuhren bestimmter Waren mit Ursprung in den Vereinigten Staaten von Amerika	L 111/5	25. 4.2006
25.	4. 2006	Verordnung (EG) Nr. 634/2006 der Kommission zur Festlegung der Vermarktungsnorm für Kopfkohl und zur Änderung der Verordnung (EWG) Nr. 1591/87	L 112/3	26. 4.2006
25.	4. 2006	Verordnung (EG) Nr. 635/2006 der Kommission zur Aufhebung der Verordnung (EWG) Nr. 1251/70 über das Recht der Arbeitnehmer, nach Beendigung einer Beschäftigung im Hoheitsgebiet eines Mitgliedstaats zu verbleiben (1)	L 112/9	26. 4.2006
20.	3. 2006	(1) Text von Bedeutung für den EWR. Verordnung (EG) Nr. 636/2006 der Kommission über ein Fangverbot für Hering im ICES-Gebiet IVc, VIId durch Schiffe unter der Flagge Frankreichs	L 112/10	26. 4.2006
-		Berichtigung der Verordnung (EG) Nr. 1332/2005 der Kommission vom 9. August 2005 zur Änderung der Verordnung (EG) Nr. 338/97 des Rates über den Schutz von Exemplaren wild lebender Tier- und Pflanzenarten durch Überwachung des Handels (ABI. Nr. L 215 vom 19. 8. 2005)	L 113/26	27. 4.2006
-		Berichtigung der Verordnung (EG) Nr. 1/2005 des Rates vom 22. Dezember 2004 über den Schutz von Tieren beim Transport und damit zusammenhängenden Vorgängen sowie zur Änderung der Richtlinien 64/432/EWG und 93/119/EG und der Verordnung (EG) Nr. 1255/97 (ABI. Nr. L 3 vom 5. 1. 2005)	L 113/26	27. 4.2006
5.	4. 2006	Verordnung (EG) Nr. 629/2006 des Europäischen Parlaments und des Rates zur Änderung der Verordnung (EWG) Nr. 1408/71 des Rates zur Anwendung der Systeme der sozialen Sicherheit auf Arbeitnehmer und Selbstständige sowie deren Familienangehörige, die innerhalb der Gemeinschaft zu- und abwandern, und der Verordnung (EWG) Nr. 574/72 des Rates über die Durchführung der Verordnung (EWG) Nr. 1408/71 (¹)	L 114/1	27. 4.2006
10.	4. 2006	Verordnung (EG) Nr. 640/2006 des Rates zur Aufhebung der Verordnungen (EWG) Nr. 3181/78 und (EWG) Nr. 1736/79 im Bereich des Europäischen Währungssystems	L 115/1	28. 4.2006
27.	4. 2006	Verordnung (EG) Nr. 642/2006 der Kommission zur Festsetzung der Mengen der Lieferverpflichtungen für die Einfuhr von Rohrzucker gemäß dem AKP-Protokoll und dem Abkommen mit Indien im Lieferzeitraum 2006/07	L 115/4	28. 4.2006
27.	4. 2006	Verordnung (EG) Nr. 643/2006 der Kommission zur Änderung der Verordnung (EG) Nr. 1622/2000 mit Durchführungsbestimmungen zur Verordnung (EG) Nr. 1493/1999 über die gemeinsame Marktorganisation für Wein und zur Einführung eines Gemeinschaftskodex der önologischen Verfahren und Behandlungen und der Verordnung (EG) Nr. 884/2001 mit Durchführungsbestimmungen zu den Begleitdokumenten für die Beförderung von Weinbauerzeugnissen und zu den Ein- und Ausgangsbüchern im Weinsektor	L 115/6	28. 4.2006

Herausgeber: Bundesministerium der Justiz – Verlag: Bundesanzeiger Verlagsges.mbH. – Druck: M. DuMont Schauberg, Köln

Bundesgesetzblatt Teil I enthält Gesetze sowie Verordnungen und sonstige Bekanntmachungen von wesentlicher Bedeutung, soweit sie nicht im Bundesgesetzblatt Teil II zu veröffentlichen sind.

Bundesgesetzblatt Teil II enthält

a) völkerrechtliche Übereinkünfte und die zu ihrer Inkraftsetzung oder Durch-setzung erlassenen Rechtsvorschriften sowie damit zusammenhängende Bekanntmachungen,

b) Zolltarifvorschriften.

Laufender Bezug nur im Verlagsabonnement. Postanschrift für Abonnementsbestellungen sowie Bestellungen bereits erschienener Ausgaben:

Bundesanzeiger Verlagsges.mbH., Postfach 10 05 34, 50445 Köln Telefon: (02 21) 9 76 68-0, Telefax: (02 21) 9 76 68-3 36

E-Mail: bgbl@bundesanzeiger.de
Internet: www.bundesgesetzblatt.de bzw. www.bgbl.de

Bezugspreis für Teil I und Teil II halbjährlich je 45,00 €. Einzelstücke je an-Bezugspreis tur 1eii 1 und 1eii ii naiojanriich je 45,00 €. Einzeistücke je angefangene 16 Seiten 1,40 € zuzüglich Versandkosten. Dieser Preis gilt auch für Bundesgesetzblätter, die vor dem 1. Januar 2002 ausgegeben worden sind. Lieferung gegen Voreinsendung des Betrages auf das Konto der Bundesanzeiger Verlagsges.mbH. (Kto.-Nr. 399-509) bei der Postbank Köln (BLZ 370 100 50) oder gegen Vorausrechnung.

Preis dieser Ausgabe: 5,10 € (4,20 € zuzüglich 0,90 € Versandkosten), bei Lieferung gegen Vorausrechnung 5,70 \in .

Im Bezugspreis ist die Mehrwertsteuer enthalten; der angewandte Steuersatz beträgt 7 %.

ISSN 0341-1095

Bundesanzeiger Verlagsges.mbH. \cdot Postfach 10 05 34 \cdot 50445 Köln

Postvertriebsstück · Deutsche Post AG · G 5702 · Entgelt bezahlt

		ABI. EU	
	Datum und Bezeichnung der Rechtsvorschrift	- Ausgabe in deutse	cher Sprache –
		Nr./Seite	vom
27. 4.2006	Verordnung (EG) Nr. 655/2006 des Rates zur Ausweitung des mit der Verordnung (EG) Nr. 964/2003 eingeführten endgültigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren von Rohrformstücken, Rohrverschlusstücken und Rohrverbindungsstücken aus Eisen oder Stahl mit Ursprung in der Volksrepublik China auf die aus den Philippinen versandten Einfuhren von Rohrformstücken, Rohrverschlussstücken und Rohrverbindungsstücken aus Eisen oder Stahl, ob als Ursprungserzeugnisse der Philippinen angemeldet oder nicht	L 116/1	29. 4.2006
10. 4.2006	Verordnung (EG) Nr. 657/2006 der Kommission zur Änderung der Verordnung (EG) Nr. 999/2001 des Europäischen Parlaments und des Rates in Bezug auf das Vereinigte Königreich und zur Aufhebung der Entscheidung 98/256/EG des Rates sowie der Entscheidungen 98/351/EG und 1999/514/EG (¹)	L 116/9	29. 4.2006
	(1) Text von Bedeutung für den EWR.		
27. 4.2006	Verordnung (EG) Nr. 658/2006 der Kommission zur Änderung der Verordnung (EG) Nr. 795/2004 mit Durchführungsbestimmungen zur Betriebsprämienregelung gemäß der Verordnung (EG) Nr. 1782/2003 des Rates	L 116/14	29. 4.2006
27. 4.2006	Verordnung (EG) Nr. 659/2006 der Kommission zur Änderung der Verordnung (EG) Nr. 796/2004 mit Durchführungsbestimmungen zur Einhaltung anderweitiger Verpflichtungen, zur Modulation und zum Integrierten Verwaltungs- und Kontrollsystem nach der Verordnung (EG) Nr. 1782/2003 des Rates mit gemeinsamen Regeln für Direktzahlungen im Rahmen der Gemeinsamen Agrarpolitik und mit bestimmten Stützungsregelungen für Inhaber landwirtschaftlicher Betriebe	L 116/20	29. 4.2006
27. 4.2006	Verordnung (EG) Nr. 660/2006 der Kommission zur Änderung der Verordnung (EG) Nr. 1973/2004 mit Durchführungsvorschriften zu der Verordnung (EG) Nr. 1782/2003 des Rates hinsichtlich der Stützungsregelungen nach Titel IV und IVa der Verordnung und der Verwendung von Stilllegungsflächen für die Erzeugung von Rohstoffen	L 116/27	29. 4.2006
28. 4.2006	Verordnung (EG) Nr. 661/2006 der Kommission zur Abweichung von der Verordnung (EG) Nr. 312/2001 mit Durchführungsbestimmungen für die Einfuhr von Olivenöl mit Ursprung in Tunesien hinsichtlich der monatlichen Begrenzung für die Zeit vom 1. Mai bis zum 31. Oktober 2006	L 116/36	29. 4.2006