

# **RAHMENLEHRPLAN**

für den Ausbildungsberuf

**Kaufmann für Versicherungen und Finanzen/  
Kauffrau für Versicherungen und Finanzen**

(Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 08.03.2006)

## **Teil I Vorbemerkungen**

Dieser Rahmenlehrplan für den berufsbezogenen Unterricht der Berufsschule ist durch die Ständige Konferenz der Kultusminister und -senatoren der Länder (KMK) beschlossen worden.

Der Rahmenlehrplan ist mit der entsprechenden Ausbildungsordnung des Bundes (erlassen vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie oder dem sonst zuständigen Fachministerium im Einvernehmen mit dem Bundesministerium für Bildung und Forschung) abgestimmt.

Der Rahmenlehrplan baut grundsätzlich auf dem Hauptschulabschluss auf und beschreibt Mindestanforderungen.

Auf der Grundlage der Ausbildungsordnung und des Rahmenlehrplans, die Ziele und Inhalte der Berufsausbildung regeln, werden die Abschlussqualifikation in einem anerkannten Ausbildungsberuf sowie - in Verbindung mit Unterricht in weiteren Fächern - der Abschluss der Berufsschule vermittelt. Damit werden wesentliche Voraussetzungen für eine qualifizierte Beschäftigung sowie für den Eintritt in schulische und berufliche Fort- und Weiterbildungsgänge geschaffen.

Der Rahmenlehrplan enthält keine methodischen Festlegungen für den Unterricht. Bei der Unterrichtsgestaltung sollen jedoch Unterrichtsmethoden, mit denen Handlungskompetenz unmittelbar gefördert wird, besonders berücksichtigt werden. Selbstständiges und verantwortungsbewusstes Denken und Handeln als übergreifendes Ziel der Ausbildung muss Teil des didaktisch-methodischen Gesamtkonzepts sein.

Die Länder übernehmen den Rahmenlehrplan unmittelbar oder setzen ihn in eigene Lehrpläne um. Im zweiten Fall achten sie darauf, dass das im Rahmenlehrplan erzielte Ergebnis der fachlichen und zeitlichen Abstimmung mit der jeweiligen Ausbildungsordnung erhalten bleibt.

## **Teil II Bildungsauftrag der Berufsschule**

Die Berufsschule und die Ausbildungsbetriebe erfüllen in der dualen Berufsausbildung einen gemeinsamen Bildungsauftrag.

Die Berufsschule ist dabei ein eigenständiger Lernort. Sie arbeitet als gleichberechtigter Partner mit den anderen an der Berufsausbildung Beteiligten zusammen. Sie hat die Aufgabe, den Schülern und Schülerinnen berufliche und allgemeine Lerninhalte unter besonderer Berücksichtigung der Anforderungen der Berufsausbildung zu vermitteln.

Die Berufsschule hat eine berufliche Grund- und Fachbildung zum Ziel und erweitert die vorher erworbene allgemeine Bildung. Damit will sie zur Erfüllung der Aufgaben im Beruf sowie zur Mitgestaltung der Arbeitswelt und Gesellschaft in sozialer und ökologischer Verantwortung befähigen. Sie richtet sich dabei nach den für die Berufsschule geltenden Regelungen der Schulgesetze der Länder. Insbesondere der berufsbezogene Unterricht orientiert sich außerdem an den für jeden staatlich anerkannten Ausbildungsberuf bundeseinheitlich erlassenen Ordnungsmitteln:

- Rahmenlehrplan der Ständigen Konferenz der Kultusminister und -senatoren der Länder (KMK)
- Verordnung über die Berufsausbildung (Ausbildungsordnung) des Bundes für die betriebliche Ausbildung.

Nach der Rahmenvereinbarung über die Berufsschule (Beschluss der KMK vom 15.03.1991) hat die Berufsschule zum Ziel,

- "eine Berufsfähigkeit zu vermitteln, die Fachkompetenz mit allgemeinen Fähigkeiten humaner und sozialer Art verbindet
- berufliche Flexibilität zur Bewältigung der sich wandelnden Anforderungen in Arbeitswelt und Gesellschaft auch im Hinblick auf das Zusammenwachsen Europas zu entwickeln
- die Bereitschaft zur beruflichen Fort- und Weiterbildung zu wecken
- die Fähigkeit und Bereitschaft zu fördern, bei der individuellen Lebensgestaltung und im öffentlichen Leben verantwortungsbewusst zu handeln."

Zur Erreichung dieser Ziele muss die Berufsschule

- den Unterricht an einer für ihre Aufgabe spezifischen Pädagogik ausrichten, die Handlungsorientierung betont
- unter Berücksichtigung notwendiger beruflicher Spezialisierung berufs- und berufsfeldübergreifende Qualifikationen vermitteln
- ein differenziertes und flexibles Bildungsangebot gewährleisten, um unterschiedlichen Fähigkeiten und Begabungen sowie den jeweiligen Erfordernissen der Arbeitswelt und Gesellschaft gerecht zu werden
- Einblicke in unterschiedliche Formen von Beschäftigung einschließlich unternehmerischer Selbstständigkeit vermitteln, um eine selbstverantwortliche Berufs- und Lebensplanung zu unterstützen
- im Rahmen ihrer Möglichkeiten Behinderte und Benachteiligte umfassend stützen und fördern

- auf die mit Berufsausübung und privater Lebensführung verbundenen Umweltbedrohungen und Unfallgefahren hinweisen und Möglichkeiten zu ihrer Vermeidung bzw. Verminderung aufzeigen.

Die Berufsschule soll darüber hinaus im allgemeinen Unterricht und, soweit es im Rahmen des berufsbezogenen Unterrichts möglich ist, auf Kernprobleme unserer Zeit wie zum Beispiel:

- Arbeit und Arbeitslosigkeit,
- friedliches Zusammenleben von Menschen, Völkern und Kulturen in einer Welt unter Wahrung kultureller Identität,
- Erhaltung der natürlichen Lebensgrundlage sowie
- Gewährleistung der Menschenrechte

eingehen.

Die aufgeführten Ziele sind auf die Entwicklung von **Handlungskompetenz** gerichtet. Diese wird hier verstanden als die Bereitschaft und Befähigung des Einzelnen, sich in beruflichen, gesellschaftlichen und privaten Situationen sachgerecht durchdacht sowie individuell und sozial verantwortlich zu verhalten. Handlungskompetenz entfaltet sich in den Dimensionen von Fachkompetenz, Humankompetenz und Sozialkompetenz.

**Fachkompetenz** bezeichnet die Bereitschaft und Befähigung, auf der Grundlage fachlichen Wissens und Könnens Aufgaben und Probleme zielorientiert, sachgerecht, methodengeleitet und selbstständig zu lösen und das Ergebnis zu beurteilen.

**Humankompetenz** bezeichnet die Bereitschaft und Befähigung, als individuelle Persönlichkeit die Entwicklungschancen, Anforderungen und Einschränkungen in Familie, Beruf und öffentlichem Leben zu klären, zu durchdenken und zu beurteilen, eigene Begabungen zu entfalten sowie Lebenspläne zu fassen und fortzuentwickeln. Sie umfasst Eigenschaften wie Selbstständigkeit, Kritikfähigkeit, Selbstvertrauen, Zuverlässigkeit, Verantwortungs- und Pflichtbewusstsein. Zu ihr gehören insbesondere auch die Entwicklung durchdachter Wertvorstellungen und die selbstbestimmte Bindung an Werte.

**Sozialkompetenz** bezeichnet die Bereitschaft und Befähigung, soziale Beziehungen zu leben und zu gestalten, Zuwendungen und Spannungen zu erfassen und zu verstehen sowie sich mit Anderen rational und verantwortungsbewusst auseinander zu setzen und zu verständigen. Hierzu gehört insbesondere auch die Entwicklung sozialer Verantwortung und Solidarität.

Bestandteil sowohl von Fachkompetenz als auch von Humankompetenz als auch von Sozialkompetenz sind Methodenkompetenz, kommunikative Kompetenz und Lernkompetenz.

**Methodenkompetenz** bezeichnet die Bereitschaft und Befähigung zu zielgerichtetem, planmäßigem Vorgehen bei der Bearbeitung von Aufgaben und Problemen (zum Beispiel bei der Planung der Arbeitsschritte).

**Kommunikative Kompetenz** meint die Bereitschaft und Befähigung, kommunikative Situationen zu verstehen und zu gestalten. Hierzu gehört es, eigene Absichten und Bedürfnisse sowie die der Partner wahrzunehmen, zu verstehen und darzustellen.

**Lernkompetenz** ist die Bereitschaft und Befähigung, Informationen über Sachverhalte und Zusammenhänge selbstständig und gemeinsam mit Anderen zu verstehen, auszuwerten und in gedankliche Strukturen einzuordnen. Zur Lernkompetenz gehört insbesondere auch die Fähigkeit und Bereitschaft, im Beruf und über den Berufsbereich hinaus Lerntechniken und Lernstrategien zu entwickeln und diese für lebenslanges Lernen zu nutzen.

### **Teil III Didaktische Grundsätze**

Die Zielsetzung der Berufsausbildung erfordert es, den Unterricht an einer auf die Aufgaben der Berufsschule zugeschnittenen Pädagogik auszurichten, die Handlungsorientierung betont und junge Menschen zu selbstständigem Planen, Durchführen und Beurteilen von Arbeitsaufgaben im Rahmen ihrer Berufstätigkeit befähigt.

Lernen in der Berufsschule vollzieht sich grundsätzlich in Beziehung auf konkretes, berufliches Handeln sowie in vielfältigen gedanklichen Operationen, auch gedanklichem Nachvollziehen von Handlungen Anderer. Dieses Lernen ist vor allem an die Reflexion der Vollzüge des Handelns (des Handlungsplans, des Ablaufs, der Ergebnisse) gebunden. Mit dieser gedanklichen Durchdringung beruflicher Arbeit werden die Voraussetzungen für das Lernen in und aus der Arbeit geschaffen. Dies bedeutet für den Rahmenlehrplan, dass das Ziel und die Auswahl der Inhalte berufsbezogen erfolgt.

Auf der Grundlage lerntheoretischer und didaktischer Erkenntnisse werden in einem pragmatischen Ansatz für die Gestaltung handlungsorientierten Unterrichts folgende Orientierungspunkte genannt:

- Didaktische Bezugspunkte sind Situationen, die für die Berufsausübung bedeutsam sind (Lernen für Handeln).
- Den Ausgangspunkt des Lernens bilden Handlungen, möglichst selbst ausgeführt oder aber gedanklich nachvollzogen (Lernen durch Handeln).
- Handlungen müssen von den Lernenden möglichst selbstständig geplant, durchgeführt, überprüft, gegebenenfalls korrigiert und schließlich bewertet werden.
- Handlungen sollten ein ganzheitliches Erfassen der beruflichen Wirklichkeit fördern, zum Beispiel technische, sicherheitstechnische, ökonomische, rechtliche, ökologische, soziale Aspekte einbeziehen.
- Handlungen müssen in die Erfahrungen der Lernenden integriert und in Bezug auf ihre gesellschaftlichen Auswirkungen reflektiert werden.
- Handlungen sollen auch soziale Prozesse, zum Beispiel der Interessenerklärung oder der Konfliktbewältigung, sowie unterschiedliche Perspektiven der Berufs- und Lebensplanung einbeziehen.

Handlungsorientierter Unterricht ist ein didaktisches Konzept, das fach- und handlungssystematische Strukturen miteinander verschränkt. Es lässt sich durch unterschiedliche Unterrichtsmethoden verwirklichen.

Das Unterrichtsangebot der Berufsschule richtet sich an Jugendliche und Erwachsene, die sich nach Vorbildung, kulturellem Hintergrund und Erfahrungen aus den Ausbildungsbetrieben unterscheiden. Die Berufsschule kann ihren Bildungsauftrag nur erfüllen, wenn sie diese Unterschiede beachtet und Schüler und Schülerinnen - auch benachteiligte oder besonders begabte - ihren individuellen Möglichkeiten entsprechend fördert.

#### **Teil IV Berufsbezogene Vorbemerkungen**

Der vorliegende Rahmenlehrplan für die Berufsausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen/zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen ist mit der Verordnung über die Berufsausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen/zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen vom 22.05.2006 (BGBl. I S. 1187) abgestimmt.

Der Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf Versicherungskaufmann/Versicherungskauffrau (Beschluss der KMK vom 14.05.2002) wird durch den vorliegenden Rahmenlehrplan aufgehoben.

Kaufleute für Versicherungen und Finanzen sind vor allem in Versicherungsunternehmen, in Agenturen und bei Maklern im Innen- und Außendienst tätig. Ihre Aufgaben umfassen die Kundengewinnung, -beratung und -betreuung in Versicherungs- und Finanzangelegenheiten sowie die Mitwirkung bei betrieblichen Steuerungsprozessen.

Der Rahmenlehrplan umfasst die Fachrichtungen Versicherung und Finanzberatung. Die Lernfelder 1 bis 13 enthalten die gemeinsamen Inhalte für beide Fachrichtungen. Die jeweiligen Lernfelder 14 und 15 werden bezogen auf die Fachrichtungen Versicherung und Finanzberatung unterrichtet.

Der Umgang mit den Kundinnen und Kunden verlangt fundierte Fach-, Human- und Sozialkompetenz. Bei der Ausbildung der Fachkompetenz orientiert sich der Rahmenlehrplan auch an den in der Versicherungswirtschaft vorliegenden Versicherungssparten. Sozial- und Humankompetenz erwerben die Schülerinnen und Schüler in allen Lernfeldern.

Die fremdsprachigen Ziele und Inhalte sind mit 40 Stunden in die Lernfelder integriert. Der Umgang mit aktuellen Medien, moderner Bürokommunikation und kaufmännischer Standardsoftware sowie Branchensoftware zur Informationsbeschaffung und -verarbeitung ist ebenfalls integrativ zu vermitteln.

**Teil V Lernfelder**

<b>Übersicht über die Lernfelder für den Ausbildungsberuf                      Kaufmann für Versicherungen und Finanzen/                      Kauffrau für Versicherungen und Finanzen,                      Fachrichtung Versicherung</b>				
<b>Lernfelder</b>		<b>Zeitrichtwerte                      in Unterrichtsstunden</b>		
		1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Nr.				
1	Die Berufsausbildung mitgestalten und auf die Rolle als Arbeitnehmer vorbereiten	60		
2	Versicherungsverträge anbahnen	40		
3	Kunden beim Abschluss von Hausratversicherungen beraten und Verträge bearbeiten	80		
4	Kunden beim Abschluss von Wohngebäudeversicherungen beraten und Verträge bearbeiten	40		
5	Eine Versicherungsagentur gründen	60		
6	Den Kapitalbedarf im Alter, bei Tod und Erwerbsminderung ermitteln und bei der Auswahl der Vorsorgemaßnahmen beraten	40		
7	Verträge in der Lebens- und Unfallversicherung bearbeiten		60	
8	In einer Versicherungsagentur arbeiten		80	
9	Kunden über die Absicherung im Krankheits- und Pflegefall beraten		60	
10	Privatkunden gegen Schadenersatzforderungen absichern und die Durchsetzung ihrer Rechte ermöglichen		80	
11	Kunden beim Abschluss von Kraftfahrtversicherungen beraten und Verträge bearbeiten			80
12	Eine Agentur steuern			40
13	Wirtschaftliche Einflüsse auf den Versicherungsmarkt analysieren und beurteilen			60
14	Kunden über Finanzprodukte informieren			40
15	Schaden- und Leistungsmanagement durchführen			60
<b>Summen: insgesamt 880 Stunden</b>		<b>320</b>	<b>280</b>	<b>280</b>

**Übersicht über die Lernfelder für den Ausbildungsberuf  
Kaufmann für Versicherungen und Finanzen/  
Kauffrau für Versicherungen und Finanzen,**

**Fachrichtung Finanzberatung**

Lernfelder		Zeitrictwerte in Unterrichtsstunden		
		1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Nr.				
1	Die Berufsausbildung mitgestalten und auf die Rolle als Arbeitnehmer vorbereiten	60		
2	Versicherungsverträge anbahnen	40		
3	Kunden beim Abschluss von Hausratversicherungen beraten und Verträge bearbeiten	80		
4	Kunden beim Abschluss von Wohngebäudeversicherungen beraten und Verträge bearbeiten	40		
5	Eine Versicherungsagentur gründen	60		
6	Den Kapitalbedarf im Alter, bei Tod und Erwerbsminderung ermitteln und bei der Auswahl der Vorsorgemaßnahmen beraten	40		
7	Verträge in der Lebens- und Unfallversicherung bearbeiten		60	
8	In einer Versicherungsagentur arbeiten		80	
9	Kunden über die Absicherung im Krankheits- und Pflegefall beraten		60	
10	Privatkunden gegen Schadenersatzforderungen absichern und die Durchsetzung ihrer Rechte ermöglichen		80	
11	Kunden beim Abschluss von Kraftfahrtversicherungen beraten und Verträge bearbeiten			80
12	Eine Agentur steuern			40
13	Wirtschaftliche Einflüsse auf den Versicherungsmarkt analysieren und beurteilen			60
14	Kunden über Finanzprodukte beraten			60
15	Kunden über Verbraucherdarlehen und Immobilienfinanzierungen beraten			40
<b>Summen: insgesamt 880 Stunden</b>		<b>320</b>	<b>280</b>	<b>280</b>



<b>Lernfeld 1: Die Berufsausbildung mitgestalten und auf die Rolle als Arbeitnehmer vorbereiten</b>	<b>1. Ausbildungsjahr Zeitrichtwert: 60 Stunden</b>
<b>Ziel:</b>  Die Schülerinnen und Schüler orientieren sich in der für sie neuen Lebenssituation und gestalten ihre Berufsausbildung unter Beachtung der wesentlichen Rechtsvorschriften mit. Sie analysieren Konfliktsituationen und erarbeiten Lösungsmuster zu deren Bewältigung. Sie erläutern Rechte und Pflichten aus dem Arbeitsvertrag, tarifliche Regelungen und Betriebsvereinbarungen. Sie stellen Mitwirkungs- und Mitbestimmungsrechte des Betriebsrates im Zusammenhang mit Einstellungen und Kündigungen dar und bewerten diese. Sie setzen für das Lernen geeignete Informations- und Kommunikationssysteme ein und wenden die ihrem Lerntyp angemessenen Lern- und Arbeitstechniken an. Dabei entwickeln sie Lernstrategien und Teamfähigkeit.	
<b>Inhalte:</b>  Berufsbildungsgesetz Ausbildungsvertrag Jugendarbeitsschutzgesetz Betriebsvereinbarung Tarifvertrag Kündigungsschutzgesetz Jugend- und Auszubildendenvertretung, Betriebsrat Ausbildungsberater und Arbeitsgericht Beurteilungssysteme	

**Lernfeld 2: Versicherungsverträge anbahnen**

**1. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 40 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler beraten situations- und spartenbezogen über den Abschluss von Versicherungsverträgen. Sie analysieren Rechte und Pflichten bei unterschiedlichen Vertragskonstellationen und zeigen die Folgen bei Verletzung der gesetzlichen und vertraglichen Regelungen auf. Dazu verwenden sie Gesetzestexte und allgemeine Versicherungsbedingungen. Sie bereiten Kundenberatungsgespräche vor und berücksichtigen hierbei Regelungen zum Verbraucherschutz. Zur selbstständigen Informationsbeschaffung setzen sie zielgerichtet aktuelle Medien ein und präsentieren ihre Ergebnisse.

**Inhalte:**

Rechts- und Geschäftsfähigkeit  
Willenserklärung  
Informationspflicht des Versicherers, Widerruf, Rücktritt, Widerspruch  
Versicherungsbeginne, Rückdatierung  
Einlösklauseln, vorläufige Deckung  
Prämienzahlung  
Vorvertragliche Anzeigepflicht  
Datenschutzklausel

**Lernfeld 3: Kunden beim Abschluss von Hausratversicherungen beraten und Verträge bearbeiten**

**1. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler nehmen fallbezogene Risikoanalysen vor und ermitteln den bedarfsgerechten Versicherungsschutz. Sie erläutern Kunden den Umfang des Versicherungsschutzes anhand der Allgemeinen Versicherungsbedingungen und zeigen Möglichkeiten der Erweiterung des Versicherungsschutzes auf. Sie erfassen die versicherungstechnischen Daten zur Risikobeurteilung. Sie erläutern die Grundzüge der Prämienkalkulation und berechnen Beiträge, erarbeiten Angebotsalternativen und bewerten diese. Sie betreuen Kunden im Rahmen der Bestandspflege und beraten sie bei Risiko- oder Vertragsänderungen, berechnen Nach- und Rückbeiträge und prüfen dabei Möglichkeiten der Kundenbindung. Die Schülerinnen und Schüler führen im Versicherungsfall die formelle und materielle Deckungsprüfung durch. Sie informieren den Geschädigten über die Leistungen dem Grunde und dem Umfang nach. Bei Ablehnung der Leistung klären Sie den Kunden über seine Rechte auf. Sie zeigen Unterschiede bei den versicherten Sachen zwischen der verbundenen Hausratversicherung und der Pauschaldeklaration der gebündelten Geschäftsinhaltsversicherung auf. Die Schülerinnen und Schüler setzen bei der Kundenberatung Informations- und Kommunikationssysteme zielgerichtet ein und präsentieren ihre Ergebnisse.

**Inhalte:**

Versicherungsbegriff

Klauseln:

Fahrraddiebstahl, Unterversicherungsverzicht, Überspannungsschäden, Aquarien

Erweiterte Elementarschadenversicherung

Haushaltsglasversicherung

Obliegenheiten während der Vertragslaufzeit und im Versicherungsfall

Beendigung des Vertrages

Verjährung

Klagefrist

**Lernfeld 4: Kunden beim Abschluss von Wohngebäudeversicherungen beraten und Verträge bearbeiten**

**1. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 40 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler nehmen fallbezogene Risikoanalysen vor und ermitteln den bedarfsgerechten Versicherungsschutz. Sie erläutern Kunden den Umfang des Versicherungsschutzes anhand der Allgemeinen Versicherungsbedingungen und zeigen Möglichkeiten der Erweiterung des Versicherungsschutzes auf. Sie erfassen die versicherungstechnischen Daten zur Risikobeurteilung, berechnen Beiträge, erarbeiten Angebotsalternativen und bewerten diese. Sie betreuen Kunden im Rahmen der Bestandspflege, beraten sie bei Risiko- oder Vertragsänderungen und prüfen dabei Möglichkeiten der Kundenbindung. Die Schülerinnen und Schüler führen im Versicherungsfall die formelle und materielle Deckungsprüfung durch. Sie informieren den Geschädigten über die Leistungen dem Grunde und dem Umfang nach. Die Schülerinnen und Schüler setzen bei der Kundenberatung Informations- und Kommunikationssysteme zielgerichtet ein und präsentieren ihre Ergebnisse.

**Inhalte:**

**Klauseln:**

Überspannungsschäden, Erweiterte Versicherung von Wasserzuleitungsrohren außerhalb des Versicherungsgrundstücks, Erweiterte Versicherung von Ableitungsrohren, Sonstiges Zubehör und sonstige Grundstücksbestandteile, Aufwendungen für die Beseitigung umgestürzter Bäume  
Erweiterte Elementarschadenversicherung

**Lernfeld 5: Eine Versicherungsagentur gründen**

**1. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 60 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler wählen eine Unternehmensform für die Gründung der Versicherungsagentur aus und ermitteln einen geeigneten Standort. Sie bahnen Kundenbeziehungen an und nutzen dabei kommunikationspolitische Instrumente. Sie beurteilen die möglichen vertraglichen Bindungen zu Versicherungsunternehmen als Grundlage ihrer späteren Tätigkeit, dabei unterscheiden sie auch deren Rechtsformen. Die Schülerinnen und Schüler planen die bedarfsgerechte Sachausstattung unter Berücksichtigung ökologischer Erfordernisse. Sie vergleichen Zahlungsbedingungen, Finanzierungsalternativen und beurteilen Möglichkeiten der Kreditsicherung. Sie schließen Kaufverträge ab und reagieren angemessen auf Vertragsstörungen. In der Finanzbuchhaltung dokumentieren sie die Gründung der Agentur.

**Inhalte:**

Rechtsformen der Agentur: Einzelunternehmung, OHG, GmbH  
Versicherungs-AG und VVaG: wirtschaftlicher Leitgedanke, Kapitalbeschaffung, Organe, Haftung, Mitbestimmung im Aufsichtsrat  
Vertreter, Makler, Agenturvertrag  
Angebotsvergleich, Bestellung  
Vertragsstörungen: Nichtigkeit, Anfechtbarkeit, Schlecht-, Nichtleistung, Verjährung  
Eigen-, Fremdfinanzierung, Leasing  
Kreditsicherheiten: Bürgschaft, Sicherungsübereignung  
Inventur, Inventar, Bilanz

**Lernfeld 6: Den Kapitalbedarf im Alter, bei Tod und Erwerbsminderung ermitteln und bei der Auswahl der Vorsorgemaßnahmen beraten**

**1. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 40 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler stellen Leistungen der gesetzlichen Unfall- und Rentenversicherung im Alter, bei vorzeitiger Erwerbsminderung und im Todesfall dar. Sie ermitteln Versorgungslücken des Kunden und beraten bei der Festlegung eines Versorgungsziels. Sie unterbreiten bedarfsgerechte Angebote und berücksichtigen dabei staatliche Fördermaßnahmen. Sie erfassen die zur Risikobeurteilung erforderlichen Daten, bearbeiten Anträge und berechnen Beiträge. Sie verschaffen sich einen Überblick über die Durchführungswege der betrieblichen Altersversorgung. Zur Beratung setzen die Schülerinnen und Schüler zielgerichtet Informations- und Kommunikationssysteme ein und präsentieren dem Kunden ihre Ergebnisse.

**Inhalte:**

Gesetzliche Rentenversicherung:  
Alters-, Erwerbsminderungs-, Große Witwen-/Witwerrente  
Gesetzliche Unfallversicherung: Verletztenrente  
Rentenversicherung, Risikolebensversicherung,  
Kapitalbildende Lebensversicherung, Unfalltodzusatzversicherung  
Berufsunfähigkeitsversicherungen  
Dreischichtenmodell  
Staatlich geförderte kapitalgedeckte Altersvorsorgeverträge  
Einzelunfall- und Kinderunfallversicherung

**Lernfeld 7: Verträge in der Lebens- und Unfallversicherung bearbeiten**

**2. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 60 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler informieren den Kunden über die garantierten Leistungen und erläutern die Entstehung und vertraglichen Verwendungsmöglichkeiten von Überschüssen in der Renten- und Lebensversicherung. Sie stellen Chancen und Risiken bei der Erzielung von Überschüssen dar und berücksichtigen dabei steuerliche Aspekte. Sie beraten den Kunden in der Unfall und Lebensversicherung bei Veränderung der Lebenssituation mit dem Ziel einer dauerhaften Kundenbindung. Sie weisen auf die finanziellen Folgen der vorzeitigen Beendigung von Verträgen hin. Sie bearbeiten Versicherungsfälle und prüfen die Leistungspflicht. Zur Beratung setzen die Schülerinnen und Schüler zielgerichtet Informations- und Kommunikationssysteme ein und präsentieren dem Kunden ihre Ergebnisse.

**Inhalte:**

Rentenversicherung, Risikolebensversicherung, kapitalbildende Lebensversicherung, Unfalltodzusatzversicherung  
Berufsunfähigkeitsversicherungen  
Einzelunfall- und Kinderunfallversicherung  
Staatlich geförderte kapitalgedeckte Altersvorsorgeverträge  
Direktversicherung  
Bonussystem, verzinsliche Ansammlung, Beitragsverrechnung  
Rückkaufswert, beitragsfreie Versicherung  
Bezugsrechte, Abtretung  
Maßnahmen bei Zahlungsschwierigkeiten  
Einkommensteuerrechtliche Auswirkungen

**Lernfeld 8: In einer Versicherungsagentur arbeiten**

**2. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler entwickeln Maßnahmen zur Kundengewinnung, Kundenbetreuung und Kundenbindung. Sie setzen zielgruppenorientiert Marketinginstrumente ein. Sie beschreiben Ziele, Grundsätze und Kriterien der Personalplanung, der Personalbeschaffung und des Personaleinsatzes. Die Schülerinnen und Schüler ermitteln und beurteilen den wirtschaftlichen Erfolg der Agentur. Dazu erfassen sie die Werteströme mit Hilfe des Rechnungswesens, erstellen einen Jahresabschluss und interpretieren die Ergebnisse.

**Inhalte:**

Werbung, Verkaufsförderung  
Vermittlungs- und Abschlussvollmacht  
Artvollmacht, Handlungsvollmacht und Prokura  
Bestandsveränderungen, erfolgswirksame Vorgänge  
Gehaltsberechnung  
Provisionsabrechnung  
Abschreibung auf Anlagevermögen, zeitliche Rechnungsabgrenzung



**Lernfeld 9: Kunden über die Absicherung im  
Krankheits- und Pflegefall beraten**

**2. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 60 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler ermitteln den Bedarf für unterschiedliche Zielgruppen der Privaten Kranken- und Pflegeversicherung. Sie vergleichen die Leistungen der Privaten Krankenversicherung und Gesetzlichen Krankenversicherung. Sie nehmen fallbezogene Risikoanalysen vor und legen ein entsprechendes Angebot vor. Hierfür ermitteln sie die zur Risikobeurteilung notwendigen Daten, erläutern passende Angebote und bewerten Tarifalternativen. Sie nehmen Anträge auf und berechnen Beiträge. Sie zeigen dem Kunden Möglichkeiten der Beitragsentlastung im Alter. Die Schülerinnen und Schüler beraten Kunden über Änderungen und Ergänzungen des Versicherungsschutzes, die aufgrund von Veränderungen der Lebenssituation notwendig werden. Die Schülerinnen und Schüler begründen die Notwendigkeit staatlicher Versicherungsaufsicht, erläutern deren Struktur und zeigen dem Versicherungsnehmer Möglichkeiten zur Durchsetzung seiner Interessen auf.

**Inhalte:**

Zusatztarife, Leistungsübersicht  
Auslandsreisekrankenversicherung  
Pflegekostenvoll- und Pflegezusatzversicherung  
Krankheitskostenvollversicherung  
Krankentagegeldversicherung  
Krankenhaustagegeldversicherung  
Versicherungsbeginne, Wartezeiten, Geltungsbereiche, gedehnter Versicherungsfall, Ausschlüsse  
Wechsel des Privaten Krankenversicherers  
Ordentliche und außerordentliche Kündigung, sonstige Beendigungsgründe  
Fremdsprachige Fachbegriffe  
Ombudsmann, Versicherungsaufsicht

**Lernfeld 10: Privatkunden gegen Schadenersatzforderungen absichern und die Durchsetzung ihrer Rechte ermöglichen**

**2. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über Inhalte des Haftpflichtrechts und erläutern dem Privatkunden Risikosituationen, die zu privatrechtlichen Schadenersatzansprüchen führen können. Sie bieten bedarfsgerechten Versicherungsschutz an. In der Rechtsschutzversicherung ermitteln sie für Privatkunden den Versicherungsbedarf und erstellen Angebotsalternativen. Sie nehmen Anträge auf und berechnen die Beiträge. Sie beraten bei Risikoänderungen und empfehlen zweckmäßige Vertragsanpassungen. Im Schadenfall prüfen sie die Haftung und Deckung.

**Inhalte:**

Verschuldenshaftung  
Gefährdungshaftung bei Tierhaltung  
Gefährdungshaftung nach WHG und UmweltHG  
Haftung des Gebäudebesitzers  
Privathaftpflichtversicherung  
Privat-, Berufs- und Verkehrsrechtsschutz für Nichtselbstständige  
Verkehrsrechtsschutz

**Lernfeld 11: Kunden beim Abschluss von Kraftfahrtversicherungen beraten und Verträge bearbeiten**

**3. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über Zweck und Umfang der Pflichtversicherung für Kraftfahrzeuge und analysieren die Risiken, die mit dem Führen und Halten eines Kraftfahrzeugs verbunden sind. Sie erläutern dem Privatkunden den Umfang des Versicherungsschutzes in der Kraftfahrthaftpflicht-, Fahrzeug- und Verkehrsserviceversicherung. Sie gehen dabei auch auf internationale Vereinbarungen zur gegenseitigen Regulierungshilfe ein und wenden fremdsprachige Fachbegriffe an. Sie bieten bedarfsgerechten Versicherungsschutz an, nehmen Anträge auf und ermitteln und beurteilen die für die Beitragsberechnung erforderlichen Risikomerkmale. Sie beraten bei Risiko- und Vertragsänderungen und empfehlen zweckmäßige Vertragsanpassungen. Im Versicherungsfall nehmen sie die Deckungs- und gegebenenfalls die Haftungsprüfung vor, erläutern und begründen dem Kunden ihre Entscheidung. Zur Beratung setzen die Schülerinnen und Schüler zielgerichtet Informations- und Kommunikationssysteme ein und präsentieren ihre Ergebnisse.

**Inhalte:**

Pflichtversicherungsgesetz  
Kraftfahrtpflichtversicherungsverordnung  
Verschuldenshaftung  
Gefährdungshaftung nach STVG  
Tarifbestimmungen

**Lernfeld 12: Eine Agentur steuern**

**3. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 40 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler entwickeln ein agenturbezogenes Unternehmenskonzept. Dazu bereiten sie die betrieblichen Daten auf und präsentieren ihre Auswertungen. Sie wenden Controllingtechniken an und reagieren auf Planabweichungen. Sie planen und steuern die sich daraus ergebenden Maßnahmen und berücksichtigen dabei die Auswirkungen auf andere betriebliche Bereiche.

**Inhalte:**

Soll-Ist-Vergleich  
Grundkosten, kalkulatorische Kosten, variable und fixe Kosten  
Gesamtergebnis, neutrales Ergebnis, Betriebsergebnis  
Kennziffern: Anlagedeckung, Liquiditätsgrad,  
Eigenkapitalrentabilität, Gesamtkapitalrentabilität  
Schadenquote, Stornoquote, Verwaltungskostenquote

**Lernfeld 13:   Wirtschaftliche Einflüsse auf den  
Versicherungsmarkt analysieren  
und beurteilen**

**3. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 60 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über wirtschaftliche Entwicklungen und analysieren diese hinsichtlich ihrer Auswirkung auf die Versicherungsbranche, das Unternehmen und die eigene Person. Sie ermitteln die Einflussfaktoren für die Preisbildung und beschreiben Auswirkungen der Europäischen Integration sowie der Globalisierung auf die Versicherungsbranche. Sie beschreiben Ziele der Wirtschaftspolitik, erkennen unterschiedliche Interessen und leiten mögliche Konflikte ab. Sie zeigen konjunkturelle und strukturelle Wirtschaftsprobleme aus persönlicher, betrieblicher und gesellschaftlicher Sicht auf und erörtern Maßnahmen zu ihrer Lösung. Sie beschreiben die Bedeutung der Banken und Versicherungen für die Gesamtwirtschaft. Sie dokumentieren und präsentieren ihre Arbeitsergebnisse unter Verwendung angemessener Medien.

**Inhalte:**

Kartelle, Konzern  
Magisches Viereck, Umweltschutz, gerechte Einkommens- und Vermögensverteilung  
Hauptrefinanzierungsinstrument der Europäischen Zentralbank

## Fachrichtung Versicherung

<b>Lernfeld 14: Kunden über Finanzprodukte informieren</b>	<b>3. Ausbildungsjahr Zeitrichtwert: 40 Stunden</b>
<b>Ziel:</b>  Die Schülerinnen und Schüler informieren Privatkunden über ausgewählte Finanzprodukte. Sie erkennen Bedarfssignale, ermitteln gemeinsam mit dem Kunden den individuellen Bedarf und unterbreiten entsprechend der finanziellen Situation und den Motiven des Kunden Lösungsvorschläge. Die Schülerinnen und Schüler beschreiben Vor- und Nachteile unterschiedlicher Anlageformen für den Kunden und bieten verschiedene Möglichkeiten der Zahlungsabwicklung an. Sie setzen Informations- und Kommunikationssysteme ein und präsentieren ihre Ergebnisse.	
<b>Inhalte:</b>  Giro-, Festgeld-, Sparkonto ec-Karte und Kreditkarte, Onlinebanking Aktien und Schuldverschreibungen Investmentfonds Verbraucherdarlehen	

**Lernfeld 15: Schaden- und Leistungsmanagement durchführen**

**3. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 60 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler informieren Kunden über häufige Schadenursachen in ausgewählten Sparten und erörtern geeignete Maßnahmen zur Schadenminderung und Schadenverhütung. An konkreten Schaden- bzw. Leistungsfällen prüfen sie die formelle und materielle Deckung, veranlassen die Bildung von Schadenrückstellungen und berechnen die Leistung unter Beachtung der rechtlichen Vorschriften. Sie berücksichtigen Neben- und Doppelversicherung. Sie verdeutlichen dem Kunden die Gründe für eine Ablehnung oder Kürzung einer Leistung und beraten ihn über mögliche Anpassungen des Versicherungsschutzes. Sie beurteilen Maßnahmen der Schadenabwicklung unter dem Gesichtspunkt der Kundenbindung und Kostenreduzierung. Zur Risikoverteilung begründen Sie die Notwendigkeit der Mit- und Rückversicherung.

**Inhalte:**

Sach-, Unfall-, Kraftfahrtversicherungen

## Fachrichtung Finanzberatung

<b>Lernfeld 14: Kunden über Finanzprodukte beraten</b>	<b>3. Ausbildungsjahr</b> <b>Zeitrichtwert: 60 Stunden</b>
<b>Ziel:</b>  Die Schülerinnen und Schüler beraten Privatkunden über ausgewählte Finanzprodukte. Sie ermitteln den individuellen Anlagebedarf und das Risikoprofil des Kunden. Sie unterbreiten entsprechend der finanziellen Situation und den Motiven des Kunden Lösungsvorschläge. Die Schülerinnen und Schüler bewerten Chancen und Risiken für den Kunden, die aus unterschiedlichen Anlageentscheidungen entstehen können. Sie nehmen Wertpapieraufträge entgegen und informieren den Kunden über die Möglichkeiten der Zahlungsabwicklung sowie die steuerliche Behandlung von Wertpapieren. Sie setzen Informations- und Kommunikationssysteme ein und präsentieren ihre Ergebnisse.	
<b>Inhalte:</b>  Giro-, Festgeld-, Sparkonto ec-Karte und Kreditkarte, Onlinebanking Wertpapiere: Aktien und Schuldverschreibungen Wertpapierbörsen: Aufbau, Kursbildung, Indices Wertpapiergeschäfte im Kundenauftrag: Beraterhaftung, Auftragsannahme und -abwicklung Investmentfonds	



**Lernfeld 15: Kunden über Verbraucherdarlehen und Immobilienfinanzierungen beraten**

**3. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 40 Stunden**

**Ziel:**

Die Schülerinnen und Schüler beraten Privatkunden über Verbraucherdarlehen und Immobilienfinanzierungen. Sie ermitteln gemeinsam mit dem Kunden den individuellen Bedarf und unterbreiten entsprechend der finanziellen Situation des Kunden Lösungsvorschläge. Die Schülerinnen und Schüler beschreiben Vor- und Nachteile für den Kunden, die aus unterschiedlichen Kreditentscheidungen entstehen können. Sie informieren den Kunden bei Finanzierungen über versicherbare Risiken und bieten entsprechende Versicherungsprodukte an. Sie setzen Informations- und Kommunikationssysteme ein und präsentieren ihre Ergebnisse.

**Inhalte:**

Verbraucherdarlehen:  
Finanzierungsanlässe, Kreditfähigkeit, Kreditwürdigkeit, Sicherheiten  
Grundstückskauf  
Annuitätendarlehen, Festdarlehen  
Beleihungswert  
Grundschild  
Finanzierungsplan, Auszahlungsmodalitäten  
Bauherrenhaftpflicht  
Bauleistungsversicherung