|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Zielanalyse | | Stand: 2022 | |
| Schulart-Kurz | Schulart | | Zeitrichtwert |
| 3BKWAFB | Kaufmännische Berufskollegs in Teilzeitform – besondere Bildungsgänge für Abiturientinnen/Abiturienten  – Bereich Finanzdienstleistungen Schwerpunkt Banken | | 80 |
| Lernfeld Nr. | Lernfeldbezeichnung | | Jahr |
| 01 | **Kunden zur Absicherung wirtschaftlicher Risiken durch Individualversicherungen beraten** | | 1 |
| Kernkompetenz | |
| Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden im Hinblick auf ihre wirtschaftlichen Risiken zu beraten und bedarfsgerechte Versicherungsverträge anzubieten. | |
| Schule, Ort | | Lehrkräfteteam | |
|  | |  | |
| **Bildungsplan[[1]](#footnote-2)** | | **didaktisch-methodische Analyse** | |

| kompetenzbasierte Ziele | Titel der Lernsituation | Situation | Handlungs- ergebnis | Datenkranz | Aufträge | überfachliche  Kompetenzen | Hinweise | Zeit |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Unternehmensprofil: [Sparbank AG](https://www.schule-bw.de/faecher-und-schularten/berufliche-schularten/berufsschule/lernfelder/wirtschaft-und-verwaltung/bank/unternehmensprofil) mit Verbundpartner Bürglinger Versicherung AG  Azubi = Auszubildende bzw. Auszubildender  LF = Lernfeld  LS = Lernsituation  WBK = Berufsfeld Wirtschaft und Verwaltung, Ausbildungsberuf Bankkaufmann/Bankkauffrau | | | | | | | | |
| Die Schülerinnen und Schüler informieren sich zur Vorbereitung eines Beratungsgesprächs über die Kundensituation und leiten Risiken und deren Absicherungsmöglichkeiten ab. Sie beschreiben die Individualversicherung als Möglichkeit der Risikoabsicherung anhand ihrer Merkmale *(Versicherungsbegriff, Kalkulation des Risikobeitrags)* und grenzen die Individual- von den Sozialversicherungen ab. | **LS01 Kundensituation hinsichtlich Risiken und deren Absicherungsmöglichkeiten analysieren** | Kunde Z erfragt per E-Mail Absicherungsmöglichkeiten für vierköpfige Familie.  🡪 Azubi soll sich auf das Gespräch vorbereiten. | Übersicht | E-Mail des Kunden Z (Arbeitnehmer, 55 Jahre; Nicht-Erwerbstätige, 41 Jahre; 17-jähriger Junge; 6-jähriges Mädchen; Sorgen um die Familie; gesetzlich sozialversichert) | Erstellen Sie für die Familie eine Übersicht über deren wirtschaftliche Risiken und Absicherungsmöglichkeiten. | zielgerichtet arbeiten  systematisch vorgehen  begründet vorgehen  zuverlässig handeln  Schlussfolgerungen ziehen |  | 04 |
| **LS02 Individualversicherung charakterisieren und von der Sozialversicherung abgrenzen** | Kunde Z erfragt per E-Mail, inwiefern die Familie über die Sozialversicherung abgesichert sei und daher gar keine weitere Absicherung benötige.  🡪 Azubi soll sich auf den Kundentermin vorbereiten. | Beratungsmappe (Übersichten) | Informationstexte  Übersicht LS01  Beispiele zur Beitragsberechnung  Statistische Daten (z. B. Sterbetafel) | Erstellen Sie für das Beratungsgespräch eine Übersicht zu den Merkmalen der Individualversicherung.  Vergleichen Sie in einer Übersicht die Individualversicherung mit der Sozialversicherung. | Informationen strukturieren  zielgerichtet arbeiten  systematisch vorgehen  begründet vorgehen  zuverlässig handeln | Würfelexperiment | 04 |
| Die Schülerinnen und Schüler stellen Kunden die Privathaftpflichtversicherung als Lösungsmöglichkeit zur Absicherung ihres Vermögens gegen Ansprüche Dritter dar. Hierbei informieren sie Kunden über Haftungsarten *(Verschuldenshaftung, Gefährdungshaftung)*, erläutern den Umfang von Haftung und Deckung *(versicherte Personen und Risiken, Versicherungssumme, Ausschlüsse)* und bieten kundenorientiert Tarife mit unterschiedlichem Leistungsumfang an. | **LS03 Privathaftpflichtversicherung anbieten** | Dem Kunden Z soll eine Privathaftpflichtversicherung angeboten werden.  🡪 Azubi soll sich auf den Kundentermin vorbereiten. | Beratungsmappe (Übersicht)  Beispielfälle  Angebote  Beratungsgespräch | Übersicht LS01  BGB  Informationstext  Auszug aus den Versicherungsbedingungen  Überblick über die Tarifvarianten/Produktinformationsblatt/ Leistungsbeschreibung | 1. Als Grundlage des Beratungsgesprächs sollen die Bedeutung und der Nutzen der Privathaftpflichtversicherung verdeutlicht werden.   Gestalten Sie hierfür eine Übersicht für den anstehenden Kundentermin.   1. Stellen Sie die Bedeutung der Privathaftpflichtversicherung anhand von typischen Beispielfällen, die für die Familie relevant sein können, dar. 2. Erstellen Sie Angebote für die Familie mit unterschiedlichem Leistungsumfang. 3. Führen Sie das Beratungsgespräch mit Kunde Z. | Gesetzestexte anwenden  Informationen strukturieren  zielgerichtet arbeiten  systematisch vorgehen  begründet vorgehen  zuverlässig handeln  Vertrauen herstellen  sich flexibel auf Situationen einstellen  Spannungen ertragen | Rollenspiel | 10 |
| Die Schülerinnen und Schüler erläutern das Zustandekommen des Versicherungsvertrags unter Beachtung der verbraucherschutzrechtlichen Vorschriften (*Informationspflichten, Widerrufsrecht*). Sie informieren Kunden über die Pflichten aus dem Versicherungsvertrag (*Prämienzahlungspflicht, Lei-stungspflicht, Obliegenheiten*) und die Konsequenzen ihrer Nichteinhaltung. | **LS04 Den Versicherungsvertrag erläutern** | Kunde Z entscheidet sich, eine Privathaftpflichtversicherung abzuschließen.  🡪 Azubi soll sich auf den Kundentermin vorbereiten. | Beratungsmappe (Strukturbild)  Beratungsmappe (Übersicht)  Beratungsgespräch | Angebote LS03  Auszug aus dem VVG  Voicemail des Kunden Z (Wunsch nach Vertragsabschluss, Frage nach Beginn des Versicherungsschutzes und den Pflichten, die sich aus dem Vertrag ergeben) | 1. Erstellen Sie ein Strukturbild zum Zustandekommen des Versicherungsvertrags und den mit dem Vertrag verbundenen Pflichten. 2. Erläutern Sie mit einer Übersicht die rechtlichen Konsequenzen der Nichteinhaltung der Pflichten aus dem Versicherungsvertrag. 3. Führen Sie das Beratungsgespräch. | Gesetzestexte anwenden  Informationen strukturieren  zielgerichtet arbeiten  systematisch vorgehen  begründet vorgehen  zuverlässig handeln  Zusammenhänge herstellen  Vertrauen herstellen  sich flexibel auf Situationen einstellen  Spannungen ertragen | Rollenspiel | 06 |
| Die Schülerinnen und Schüler empfehlen weitere bedarfsgerechte Haftpflichtversicherungslösungen für Kunden *(Hundehalterhaftpflichtversicherung, Haus- und Grundbesitzerhaftpflichtversicherung, Bauherrenhaftpflichtversicherung)* und erläutern Kunden den Versicherungsumfang der jeweiligen Produkte. | **LS05 Weitere Haftpflichtversicherungslösungen empfehlen** | Es gehen mehrere Kundenanfragen zu verschiedenen Haftpflichtversicherugslösungen ein.  🡪 Azubi soll die Kundenanfragen bearbeiten. | Beratungsmappe (Übersicht)  Lösungsmöglichkeiten für Kunden (z. B. per E-Mail, Brief, Telefonat, Videotelefonat) | Kundenanfragen per E-Mail, Brief, Anruf  Informationstexte  Auszug aus den Versicherungsbedingungen  Tarifvarianten  Produktinformationsblätter | 1. Stellen Sie als Grundlage der Kundenberatung den Versicherungsumfang der jeweiligen bedarfsgerechten Haftpflichtversicherung in einer Übersicht dar. 2. Schlagen Sie den Kunden Lösungsmöglichkeiten vor. | Informationen strukturieren  zielgerichtet arbeiten  systematisch vorgehen  begründet vorgehen  zuverlässig handeln  Schlussfolgerungen ziehen  Zusammenhänge herstellen  Entscheidungen treffen |  | 10 |
| Die Schülerinnen und Schüler beraten Kunden zur Absicherung von Risiken im Zusammenhang mit dem Halten und Führen von Kraftfahrzeugen. Sie stellen Haftpflichtrisiken dar und informieren Kunden über Zweck und Umfang der Pflichtversicherung *(Kontrahierungszwang, Mindestversicherungssummen)*. Die Schülerinnen und Schüler empfehlen Kunden weitere Absicherungsmöglichkeiten für kraftfahrzeugbezogene Risiken *(Teilkasko, Vollkasko, Schutzbrief)*. Sie zeigen Möglichkeiten des bedarfsgerechten Versicherungsschutzes *(Leistungsumfang, Ausschlüsse, Selbstbeteiligung, vorläufige Deckung)* auf. Dabei erläutern sie Kunden Einflussfaktoren auf die Höhe des Versicherungsbeitrags *(beitragsrelevante Risikomerkmale, Schadenfreiheitssystem, Telematiktarife).* | **LS06 Kunden zur Absicherung Kraftfahrzeug bezogener Risiken beraten** | Kundin will sich erstmals ein Auto kaufen. Der Neuwagen soll über die Sparbank AG finanziert werden. Als Cross-Selling sollen der Kundin Versicherungen rund um das Kfz empfohlen werden.  🡪 Azubi soll sich auf das Gespräch vorbereiten. | Beratungsmappe (Übersichten)  Angebote (Pflichtversicherung, Teilkasko, Vollkasko, Schutzbrief)  Gesprächsvorbereitung (Einflussfaktoren Beitragshöhe)  Beratungsgespräch | Informationstexte  Auszug aus den Versicherungsbedingungen  Tarif­­varianten  Produktinforma­­tionsblätter | 1. Stellen Sie die wesentlichen Informationen über die Versicherungen in Verbindung mit dem Halten und Führen eines Kfz in Übersichten dar. 2. Erstellen Sie je ein Angebot für die Kundin für   die Pflichtversicherung  eine Teilkasko-Versicherung  eine Vollkasko-Versicherung  einen Schutzbrief.   1. Erstellen Sie eine Gesprächsvorbereitung zu den Einflussfaktoren der Beitragshöhe. 2. Führen Sie das Beratungsgespräch. | Informationen strukturieren  zielgerichtet arbeiten  systematisch vorgehen  begründet vorgehen  zuverlässig handeln  Entscheidungen treffen  Vertrauen herstellen  sich flexibel auf Situationen einstellen  Spannungen ertragen | Rollenspiel | 12 |
| Die Schülerinnen und Schüler beschreiben Risikosituationen, die zu Rechtsstreitigkeiten führen können und bieten kundenspezifische Rechtsschutzversicherungslösungen zur Durchsetzung der eigenen Rechte *(Privatrechtsschutzversicherung, Berufsrechtsschutzversicherung, Verkehrsrechtsschutzversicherung, Wohnungs- und Grundstücksrechtsschutzversicherung)* an. Sie erläutern Kunden den Versicherungsumfang der jeweiligen Produkte. | **LS07 Kunden den Nutzen von Rechtsschutzversicherungen erläutern** | Die Sparbank AG möchte ihre Kunden auf den Nutzen von Rechtsschutzversicherungen hinweisen. Dazu sollen auf der Webseite Erklärvideos veröffentlicht werden.  🡪 Azubi ist Mitglied im Team, das die Erklärvideos erstellt. | Erklärvideos zu   * Risiken * Rechtsschutzversicherungslösungen und deren Umfang | Informationstexte  Auszug aus den Versicherungsbedingungen  Tarifvarianten  Produktinformationsblätter | Gestalten Sie ein Erklärvideo zur   * Privatrechtsschutzversicherung * Berufsrechtsschutzversicherung * Verkehrsrechtsschutzversicherung * Wohnungs- und Grundstücksrechtsschutzversicherung. | Informationen strukturieren  zielgerichtet arbeiten  systematisch vorgehen  begründet vorgehen  zuverlässig handeln  mit Medien sachgerecht umgehen |  | 12 |
| Die Schülerinnen und Schüler beraten Kunden über die Erweiterung des Versicherungsschutzes auf Reisen *(Auslandsreisekrankenversicherung, Reiseabbruchversicherung, Reiserücktrittversicherung, Reisegepäckversicherung)*. | **LS08 Kunden über Versicherungsschutz auf Reisen beraten** | Kundin möchte eine längere Reise ins Ausland unternehmen.  Sie soll per Videotelefonie über den Versicherungsschutz auf Reisen beraten werden.  🡪 Azubi soll sich auf das Gespräch vorbereiten. | Beratungsmappe (Übersichten)  Videotelefonat | Informationstexte  Auszug aus den Versicherungsbedingungen  Tarifvarianten  Produktinformationsblätter | 1. Erstellen Sie eine Übersicht über den Versicherungsschutz bei einer Auslandsreise. 2. Führen Sie das Beratungsgespräch. | Informationen strukturieren  zielgerichtet arbeiten  systematisch vorgehen  begründet vorgehen  zuverlässig handeln  Vertrauen herstellen  sich flexibel auf Situationen einstellen  Spannungen ertragen | Rollenspiel  Vgl. [WBK LF02 LS12/ LS13 (Kreditkarte)](https://www.schule-bw.de/faecher-und-schularten/berufliche-schularten/berufsschule/lernfelder/wirtschaft-und-verwaltung/bank/lf02) | 06 |

1. Ministerium für Kultus, Jugend und Sport Baden-Württemberg (Herausgeber): Bildungsplan Kaufmännische Berufskollegs in Teilzeitform – besondere Bildungsgänge für Abiturientinnen und Abiturienten - Bereich Finanzdienstleistungen, Bereich Immobilien (2022), S. 13. [↑](#footnote-ref-2)