

# Kaufleute für Versicherungen und Finanzanlagen

## KMK-Rahmenlehrplan 2022

Sabine Camiciottoli, Berufskolleg Südstadt Köln

Vertreterin NRW im KMK-Rahmenlehrplanausschuss



# Agenda „Der neue KMK-Rahmenlehrplan“

*1. Einleitung*

2. Berufsbezogene Vorbemerkungen

3. Die Lernfelder im Überblick

4. Die Unterstufe

5. Die Mittelstufe

6. Die Oberstufe

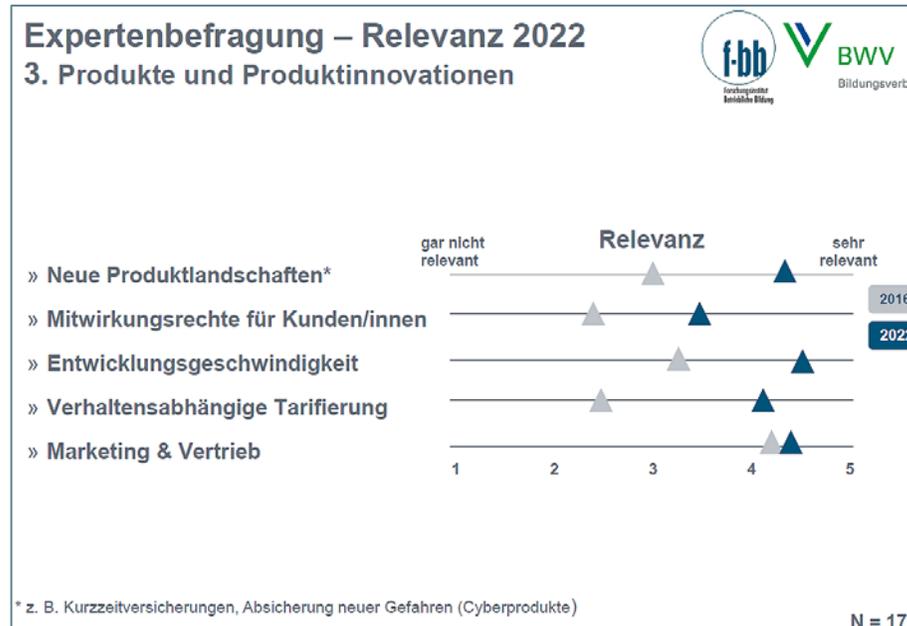
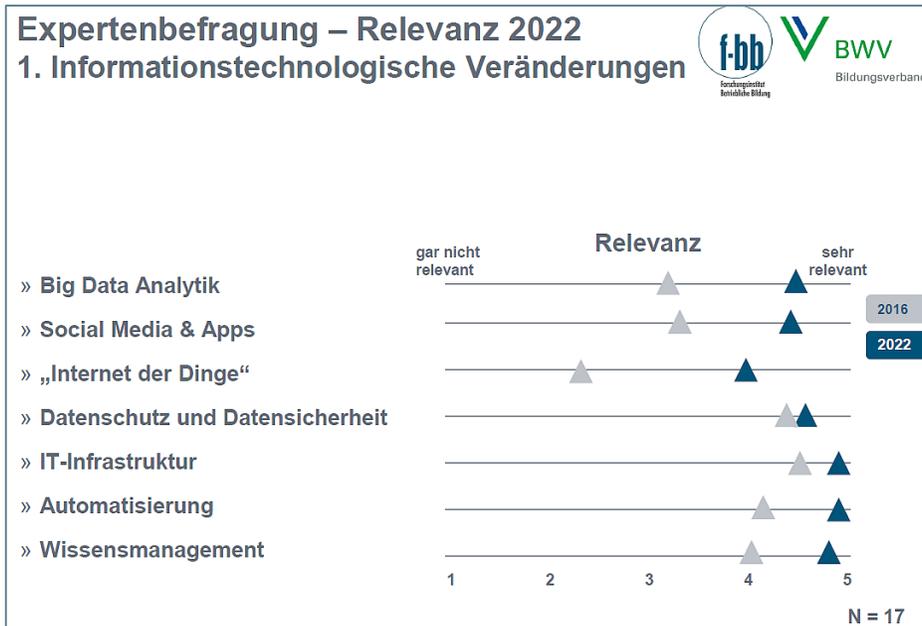
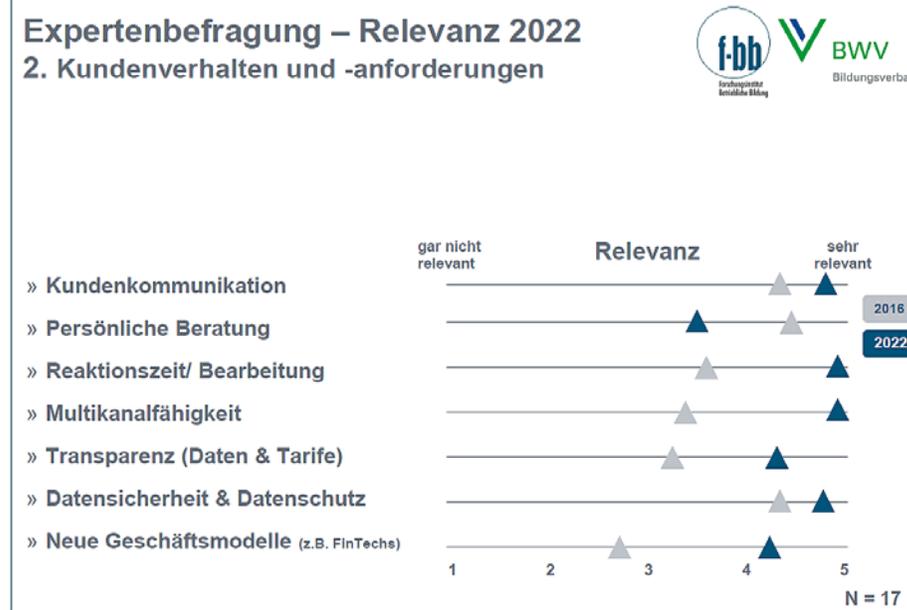
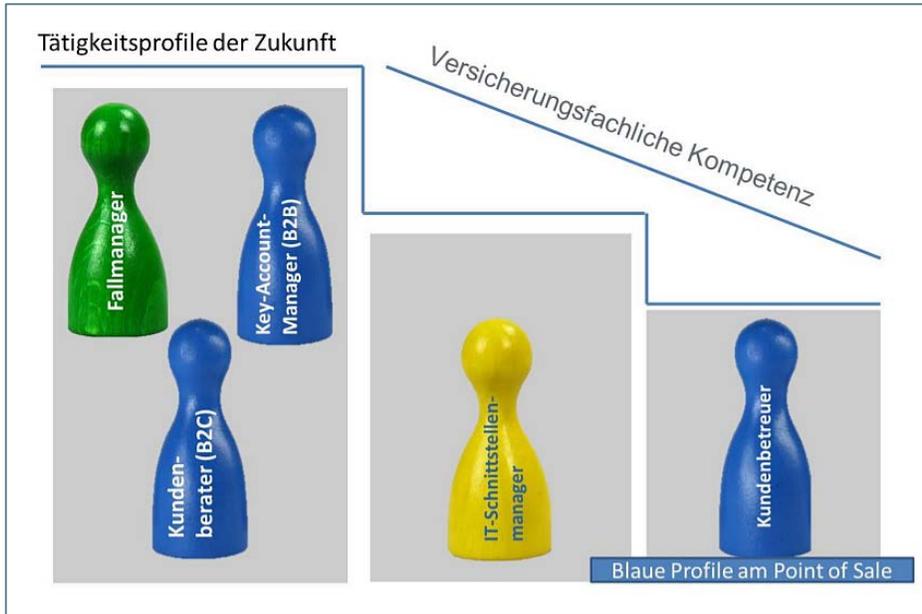
7. Die gestreckte Abschlussprüfung



# 1. Einleitung: Versicherer sind „spezielle“ Dienstleister



# 1. Einleitung „Neue Tätigkeitsprofile in der VW“



\* z. B. Kurzzeitversicherungen, Absicherung neuer Gefahren (Cyberprodukte)



## 2. Berufsbezogene Vorbemerkungen

Lernfelder sind so umzusetzen, dass sie zu einer **umfassenden beruflichen Handlungskompetenz** führen (*Didaktischer Grundsatz*)

Die Kaufleute für Versicherungen und Finanzanlagen begleiten Kundinnen und Kunden mit dem Ziel **langfristige, vertrauensvolle Kundenbeziehungen aufzubauen und zu intensivieren.**

Zentrale Tätigkeit der Kaufleute für Versicherungen und Finanzanlagen ist die **rechtssichere Beratung und Betreuung von Kundinnen und Kunden im Lebenszyklus.**

dies beinhaltet



## 2. Berufsbezogene Vorbemerkungen (....)

dies beinhaltet



... ist kompetenzorientiert und  
spiralcurricular umzusetzen

Fundiertes **Fachwissen**, **vernetztes analytisches Denken**, **kommunikative** und **kollaborative** Fähigkeiten.

Die Förderung **berufs- und fachsprachlicher** sowie **fremdsprachlicher Kompetenzen**, die in die Lernfelder integriert und in den berufsübergreifenden Bereich fortzuführen sind.

Der Erwerb der **digitalen Kompetenzen** ist integrativer Bestandteil der Lernfelder. (*NRW: Digitale Schlüsselkompetenzen*)

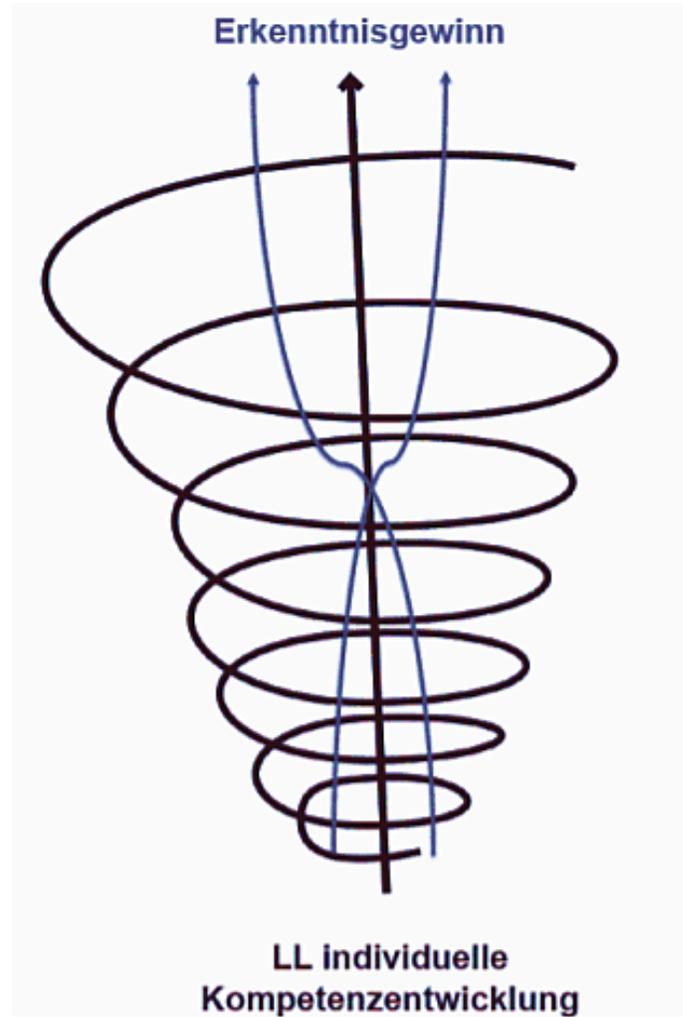
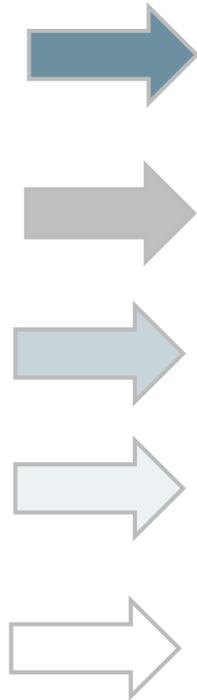
In den Lernfeldern werden die **Dimensionen der Nachhaltigkeit** (*Ökonomie, Ökologie und Soziales*), des **wirtschaftlichen Denkens**, der **soziokulturellen Unterschiede** und der **Inklusion** berücksichtigt



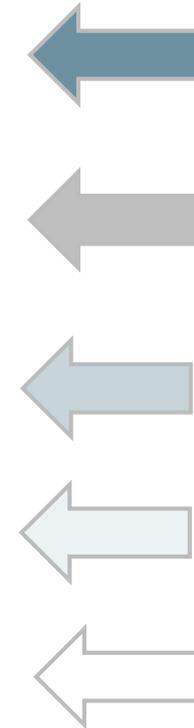
## 2. Berufsbezogene Vorbemerkungen (...)

... ist kompetenzorientiert und spiralcurricular umzusetzen

fachspezifisch



fachübergreifend



# 3. Die Lernfelder im Überblick

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

Lernfelder		Zeitrictwerte in Unterrichtsstunden		
		1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Nr.				
1	Die eigene Rolle im Betrieb und Arbeitsleben mitgestalten	40		
2	Kundenberatungsgespräche zu Versicherungsverträgen vorbereiten	40		
3	Kundengewinnung über verschiedene Kommunikations- und Vertriebskanäle	40		
4	Kunden im Bedarfsfeld Wohnen beraten	120		
5	Kunden im Bedarfsfeld Rechtstreitigkeiten und Ansprüche Dritter beraten	80		

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

Lernfelder		Zeitrictwerte in Unterrichtsstunden		
		1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Nr.				
6	Kunden im Bedarfsfeld Mobilität und Reisen beraten		80	
7	Kunden im Bedarfsfeld Arbeitskraft beraten		60	
8	Kunde im Bedarfsfeld Gesundheit beraten		60	
9	Geschäftsprozesse erfassen und dokumentieren		80	
10	Kunden im Bedarfsfeld Finanzanlagen beraten			60
11	Kunden im Bedarfsfeld Altersversorgung und Absicherung der Hinterbliebenen beraten			60
12	Geschäftsprozesse steuern und Bestandskunden im Lebenszyklus binden			80
13	Wirtschaftliche Einflüsse auf den Versicherungsmarkt analysieren und beurteilen			80
<b>Summen: insgesamt 880 Stunden</b>		<b>320</b>	<b>280</b>	<b>280</b>



## 4. Die Unterstufe

Bedarfsfeld  
Wohnen

LS 4

Die SuS verfügen über die Kompetenz, Kundinnen und Kunden zum Abschluss von Hausrat- und Wohngebäudeversicherungsverträgen zu beraten, Verträge im Bedarfsfeld Wohnen anzubahnen, den Kundenbestand zu pflegen sowie Lösungen im Schadenfall aufzuzeigen.

LF 5

Die SuS verfügen (...), Kundinnen und Kunden über Vorsorgemöglichkeiten im Falle von Rechtsstreitigkeiten und bei Ansprüchen Dritter zu beraten, notwendige Veränderungen zu berücksichtigen und Leistungsfälle zu bearbeiten.

Bedarfsfeld  
Rechtsstreitigkeiten  
und Ansprüche  
Dritter

LF 2

Die SuS verfügen (...), unter Berücksichtigung der rechtlichen Rahmenbedingungen Kundenberatungsgespräche zu Versicherungsverträgen vorzubereiten.

Rechtssichere  
Kundenberatungsgespräche

LF 3

Die SuS verfügen (...), Kommunikationskanäle kundenorientiert unter Berücksichtigung berufssprachlicher Handlungssituationen zu gestalten, Kundenberatungsgespräche in der digitalen Arbeitswelt durchzuführen und dies zu reflektieren.

Kundengewinnung



## 4. Die Unterstufe

### LF 1

Die SuS verfügen über die Kompetenz, ihre Rolle als Auszubildende, als Mitarbeiterin und Mitarbeiter im Arbeitsleben selbstverantwortlich wahrzunehmen und mitzugestalten.

Rolle im  
Betrieb und  
Arbeitsleben



## 5. Die Mittelstufe

**Bedarfsfeld  
Mobilität und  
Reisen**

**LF 6**

Die SuS verfügen (...), Kundinnen und Kunden über die Haftung im Zusammenhang mit Kraftfahrzeugen und zum Abschluss von Kraftfahrtversicherungsverträgen zu beraten, Verträge im Bedarfsfeld Mobilität und Reisen anzubahnen, den Kundenbestand zu pflegen sowie Lösungen im Schadenfall aufzuzeigen.

**LF 7**

Die SuS verfügen (...), Kundinnen und Kunden über Vorsorgemöglichkeiten im Falle der Beeinträchtigung und des Verlustes der Arbeitskraft zu beraten, notwendige Vertragsänderungen zu berücksichtigen und Leistungsfälle zu bearbeiten.

**Bedarfsfeld  
Arbeitskraft**

**LF 8**

Die SuS verfügen (...), Kundinnen und Kunden über Vorsorgemöglichkeiten im Falle der Entstehung von Krankheitskosten und bei Eintritt von Pflegebedürftigkeit zu beraten, notwendige Vertragsänderungen zu berücksichtigen und Leistungs-fälle dem Grunde und der Höhe nach zu beurteilen.

**Bedarfsfeld  
Gesundheit**

**LS 9**

Die SuS verfügen über (...), Geschäftsprozesse zu erfassen und zu dokumentieren sowie den kaufmännischen Erfolg einer Vertriebsseinheit zu bewerten.

**Externes  
Rechnungs-  
wesen**



## 6. Die Oberstufe

Bedarfsfeld  
Finanzanlagen

### LF 10

Die SuS verfügen (...), Kundinnen und Kunden unter Berücksichtigung der persönlichen Finanzsituation und der Finanzmarktsituation zu Finanzanlagen zu beraten.

### LF 11

Die SuS verfügen (...), Kundinnen und Kunden im Rahmen des Drei-Schichten-Modells über Versicherungsprodukte zur Vorsorge und Absicherung zu beraten und notwendige Vertragsänderungen zu bearbeiten.

Bedarfsfeld  
Altersabsicherung  
und Absicherung  
Hinterbliebener

Bestandskunden  
binden

### LF 12

Die SuS verfügen (...), ein Projekt zur Verbesserung der Kundenbindung unter Berücksichtigung betriebswirtschaftlicher Faktoren zu planen und umzusetzen.

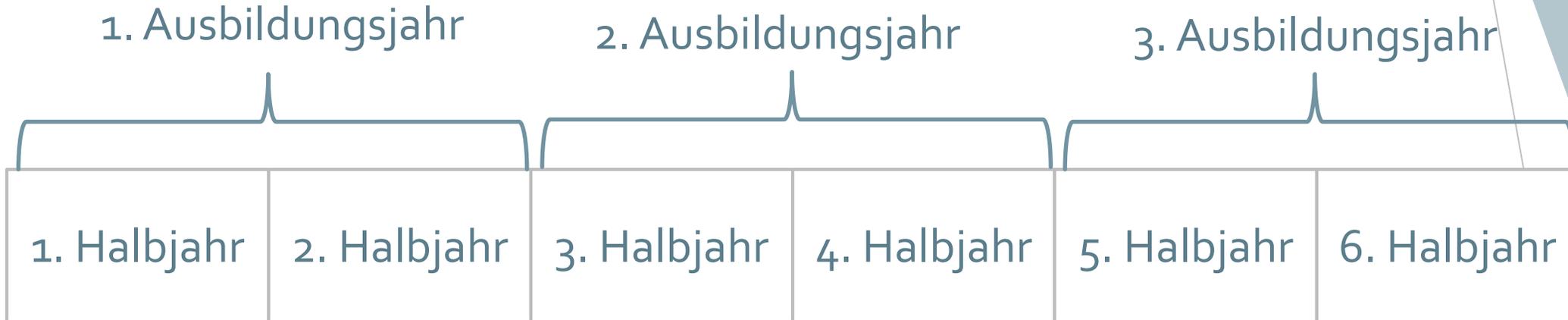
### LS 13

Die SuS verfügen (...), Rechtsformen der Unternehmen zu beschreiben, Kaufverträge abzuschließen sowie Konzepte und Instrumente der Wirtschaftspolitik zu analysieren und zu beurteilen.

Wirtschaftliche  
Einflüsse a. d.  
Versicherungsmarkt



# 7. Die gestreckte Abschlussprüfung (schriftlicher Teil)



1. Teil der gestreckten Abschlussprüfung

LF 1, LF 2, LF 3,  
LF 4, LF 5, LF 6



2. Teil der gestreckten Abschlussprüfung



Wird die Ausbildungszeit verkürzt, so soll Teil 1 der Abschlussprüfung spätestens 4 Monate vor dem Teil 2 der Abschlussprüfung stattfinden

