

	zurück zum Start		zurück zum Inhaltsverzeichnis											
Unterrichts- wochen	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
GP	LF 2 Versicherungsverträge anbahnen			LF 3 Kunden beim Abschluss von Hausratverträgen beraten und Verträge bearbeiten			LS 3.1 Kunde Neumann bezieht die erste eigene Wohnung			LF 4 Kunden beim Abschluss von Wohngebäuderversicherungen beraten u- Verträge bearbeiten			LS 4.1 Kunde Neumann baut ein Haus.	
	Abschluss eines Vvertrages; Rechts- geschäfte;Form von RG	Willenserklärungen; Antrag- Annahme	Schlussklärung im Antrag und Datenschutz	V-Schein, Billigungsklausel u. Widerspruchsrecht	Risik Management	Grundlagen der HausratV I	Versicherte Schäden	Versicherungswert	Wohnungswechsel, Außenversicherung	Grundlagen der WG- Versicherung	Versicherungswert und Versicherungssumme 1914	Veräußerung des Gebäudes	Klauseln	
	vertragliche und gesetzliche Rechtsgrundlagen des Vvertrages	Antrags- und Invitatiomodel	Vorvertragliche Anzeigepflicht u. Folgen bei Verletzung	Versicherungsbeginne, strenge u- erweiterte Einlösungsklausel	Versicherungsbegriff	Versicherte Sachen, Gefahren	Versicherungsort	Angebotserstellung, Prämienberechnung	Vertragsumstellung	Versicherte Sachen, Versicherte Gefahren, Versicherte Kosten	FeuerrohbauV.	Vertragsbeendigung	Kundenberatung	
	beteiligte Personen; Rechts- und Geschäftsfähigkeit	Beratungs- u. Dokumentations pflichten VR / Vers.vermittler	Widerrufsrecht	Rechtspflichten des VN		Versicherte Kosten	Versicherungssumme	Folgeprämien § 38 VVG	HaushaltsglasV	Versicherte Schäden, Versicherungsort	Anträge aufnehmen, Prämien ermitteln	Elementarschäden		
FinanzB.														
AM	Exkurs Kaufmännisches Rechnen			LF 5 Eine Versicherungsagentur gründen				LF 8 In einer Versicherungsagentur arbeiten						
	Kaufmännisches Rechnen			Grundlagen der Buchführung	Inventur, inventar, Bilanz		Bilanzveränderungen	Buchen und Abschluss auf Bestandskonten			Buchen und Abschluss der Erfolgskonten			
PAG	LF 5 Eine Versicherungsagentur gründen													
	Projekt Unternehmensgründung, Rechtsformen einer Versicherungsagentur					Vertragliche Bindung zum VU		Sach- und Personalplanung der Agentur			Marketingkonzept		Volmachten	
WSP	LF 1 Berufsausbildung mitgestalten u. auf d. Rolle als AN vorbereiten			LF 5 Eine Versicherungsagentur gründen										
	Zustandekommen von Arbeitsverträgen	Beendigung von Arbeitsverträgen		Rechtsgeschäfte einer Versicherungsagentur: Kaufvertrag				Rechtsformen der Versicherungsunternehmen			Finanzierung und Kreditsicherheit			
PK	LF 1 Berufsausbildung mitgestalten u. auf d. Rolle als AN vorbereiten													
	Grundlagen des Arbeitsrechts				Das Duale Berufsausbildungssystem			Das Berufsausbildungsverhältnis als Rechtsverhältnis zwischen Auszubildendem und Auszubildendem			Innerbetriebliche Mitbestimmung		Betriebsvereinbarungen	
Deutsch														
	Kommunikationsmodell Shannon-Weaver	4 Seiten Modell F.Schulz von Thun	Eisberg -Modell / Vertiefende Übungen	Kommunikationsmittel: Übersicht	Verbal / paraverbal incl. Übungen	Nonverbal incl. Übungen	Grundregeln + ArAu Gruppenarbeit	Empfehlungen Präsentationsverhalten	Feedbackregeln	Gesprächsförderer	Klausur	Zensurenbesprechung		
Englisch														
	Welcoming vistiors		Introducing oneself		presenting the insurance company	basic purpose of insurance	linguistic phenomena		health insurance systems in germany		conaukting customers	illustrating the function of the contents insurance		
Religion														
	Berufliche und persönliche Entscheidungssituationen im Spannungsfeld von Anpassung oder Widerstand - Erfahrungen von eigenen Grenzen und Chancen													
Sport														
	Lernen, Verantwortung in sportlichen Situationenzu übernehmen, diese Situationen eigenverantwortlich zu gestalten und anschließend zu reflektieren. Wichtig ist dabei sowohl die eigene bewusste Wahrnehmung als auch die der Umwelt (Mitmenschen)													
Diff. 1														
Diff. 2														
SM														

	zurück zum Start			zurück zum Inhaltsverzeichnis										
Unterrichts- wochen	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	
GP	LF6_LF7 Kapitalbedarf im Alter, bei Tod u. EW-minderung ermitteln u. bei der Auswahl der Vorsorgemaßnahmen beraten. Verträge i.d. Lebens- u. Unfallversicherung bearbeiten. LS 6_7.1 Aufbau einer ersten privaten Altersvorsorge unter Nutzung der staatlichen Förderung. LS 6_7.2 Familie Rabe möchte sich gegen die finanziellen Risiken von Unfällen absichern.												LF 9: Kunden über die Absicherung im Krankheits- und Pflegefall beraten.	LS 9.1 Familie Sommer möchte sich privat krankenversichern.
	3-Schichten-Modell u. Alterseinküftgesetz V'Lücken im Lebenszyklus Gesetzliche RentenV. Leistungen der Gesetzlichen RentenV.	V'Lücken grafisch u- mathe. Exkurs: Einkommenssteuer	Basisrente Riester-Rente	Betriebliche Altersvorsorge Schicht 3	Dauerhaft gesundheitlich beeinträchtigt Todesfallschutz	Exkurs: Mathematische Grundlagen in der LebensV. Wichtige Informationen für d. VN rund um LV-Antrag	Wichtige Informationen für VN rund um d. LV-Antrag VN hat Zahlungsschwierigkeiten Gesetzliche Unfallversicherung	Private Unfallversicherung Tarife in der Unfallversicherung	GKV gesetzliche Kranken-/ Pflegeversicherung Neukunden	Krankheitskostenzusatzversicherung	Krankheitskostenvollversicherung	Vertragliche Anliegen von Kunden Bestandskunden	Grundlagen der Regulierung Versicherungsaufsicht	
FinanzB.	LF 15 Kunden über Verbraucherdarlehen und Immobilienfinanzierung beraten - Fachrichtung Finanzberatung													
	Gewährung eines Verbraucherdarlehens			Verwaltung und Abwicklung eines Verbraucherdarlehens		Kriterien für den Kauf einer Immobilie	Vertriebswege von Immobilien	Kauf einer Immobilie	Darlehensarten	Kreditkonditionen	Bewertung von Immobilien	Aufstellen eines Finanzplans		
AM	LF 8 In einer Agentur arbeiten													
	Erfolgsbuchungen		Dokumentenbuchungen		Haus- und Grundstücksbuchungen		Privatkonto	Personalbuchungen			Abschreibungen		Abschlussbuchungen	
PAG														
WSP	LF 8 In V.agentur arbeiten	LF 14 Kunden über Finanzprodukte informieren							LF 13: Wirtschaftliche Einflüsse auf dem Versicherungsmarkt analysieren und beurteilen					
	Personaleinsatz und Vollmachten	Zahlungsverkehr	Geld- und Vermögensanlagen				Verbraucherdarlehen				Bedürfnisse, Güter, ökonomisches Prinzip, Produktionsfaktoren			
PK	Soziale Marktwirtschaft				Lobbyismus				Entstehung von Gesetzen				Mediendemokratie	
Deutsch														
	Übersicht Geschäftskorrespondenz	GK: formaler Aufbau (DIN 5008)	Stilistische Grundlagen + Übungen	Besonderheiten der GK per Email	Gruppenarbeit: Verfassen v. GK	Ergebnispräs. und Reflexion	Rechtschreibreform und Übungen	Klausur	Formale Kriterien Fachreport	Erstellung des Reports	Auswertung des Reports	Notenbesprechung		
Englisch														
	Welcoming visitors		introducing oneself		presenting the insurance company	basic purpose of insurance	linguistic phenomena		health insurance systems in germany		conaukting customers	illustrating the function of the contents insurance		
Religion														
	Unternehmerische und volkswirtschaftliche Entscheidungen und der Anspruch des christlichen Menschenbildes und der christlichen Gesellschaftslehre													
Sport														
	Verbale und nonverbale Kommunikation in sportlichen Situationen reflektieren und gestalten													
Diff. 1	100 Übungen zum Versicherungsvertragsrecht				117 GRK und Pflegeversicherung				175 Marketing				191 Berufsbezogenes Englisch	
	107 Verbraucherdarlehen und Immobilienfinanzierung (LF 15 - Finanzberatung)				134 Kapitalanlageformen und -beratung				178 Risikomanagement				196 Französisch für Versicherungskaufleute	
	111 Finanzdienstleistungen -Bausparen, Lebensversicherungen, Fonds								180 Betriebswirtschaft-Versicherungslehre					
Diff. 2														
SM														

	zurück zum Start		zurück zum Inhaltsverzeichnis										
Unterrichts- wochen	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39
GP	LF 10: Kunden gegen Schadenersatzforderungen absichern und die Durchsetzung ihrer Rechte ermöglichen 10.1 Kundin Schrader über Haftpflichtrisiken informieren.					LS	LF 11: Kunden beim Abschluss von Kraftfahrtversicherungen beraten und Verträge bearbeiten					LS 11.1 Kundin Neumann bekommt ihr erstes eigenes Auto	
	Haftpflichtrisiken informieren / Deckungsumfang PH	Mitversicherte Personen / Haftpflicht bei Tieren	Immobilien als Haftungsrisiko	Risikoänderungen/ Vertragsanpassungen	RSversicherung und bedarfsgerechte Angebote erstellen	Kfz-HV als Pflichtversicherung	Umfang des Vers.schutzes in der Kfz-HV	Fahrzeugversicherung; Verkehrsservice - versicherung	Beitragsberechnung		Gestaltungs- möglichkeiten im SF-System	Vertragsänderungen in der Kfz-Versicherung	
	Haftpflichtrecht § 823 BGB	Aufsichtspflichtiger	Kinder /Deliktunfähige/ Partner/ Beschäftigte	Verkehrssicherungs- pflicht	Vorsorgeversicherung / Wagniswegfall	Leistungsumfang/ Ausschlüsse /Deckungsumfang	PflichtVG	Teilkasko	HaftpflichtV	HaftpflichtV		Veräußerung eines Kfz; Anschaffung Ersatzfahrzeug u. Zweitwagen	
	Haftpflichtversicherung	Verrichtungsgelhilfe	Gefährdungshaftung / Haftung a. vermutetem Verschulden	Gefährdungshaftung für Gewässerver- schmutzung	Angeboterstellung mit Prämienberechnung		KFZPflVV	Vollkasko	Vollkasko/Teilkasko	Vollkasko/Teilkasko			
FinanzB.	LF 14: Kundenüber Finanzprodukte Informieren (Schwerpunkt Finanzdienstleistungen)												
	Zahlungsverkehr	Kapitalanlagen (Grundlagen der Anlageberatung, Geldanlage auf Konten, Geldanlage in Wertpapiere, Wertpapierdepots und steuerliche Behandlung)							Kundenberatungssituationen				
AM	LF 8: In der Versicherungsagentur arbeiten					LF 12: Eine Agentur steuern							
	Abschlussbuchungen	Jahresabschluss der Agentur			Controlling in der Agentur - den Erfolg erfassen				Statistiken in und für die Agentur erstellen				
PAG													
WSP	LF 13: Wirtschaftliche Einflüsse auf dem Versicherungsmarkt analysieren und beurteilen												
	Preisbildung	Unternehmenszusammenschlüsse		Wirtschaftssysteme	Wirtschaftspolitik und ihre Ziele					Geld- und Fiskalpolitik			
PK	Mediendemokratie			Gleichung/Diskriminierung				Tagespolitik					
Deutsch													
	Rahmenbedingungen Mdl. Prüfung	Kriterien Bewertungsbogen	Grundstruktur Kundenberatungs-G.	Arbeitsteil. GA Gesprächstechniken	Gestaltung Präsentationsmedien	Präsentation GA-Ergebnisse	Zusammenfassung und Reflexion	Tipps Selbstgesteuertes Lernen	Prüfungsvorbereitung: Kundenberatungsgespräch	Prüfungsvorbereitung: Fallbezogenes Fachgespräch			
Englisch													
Religion	Auszubildende fragen nach Gott, Religion(en), und Glauben												
Sport	Bewusste Wahrnehmung des eigenen Körpers, der Umwelt (Natur) und der vielfältigen Belastungen des Lebens und sportliche Situationen als Chance zum Ausgleich für Körper und Seele wahrnehmen und reflektieren.												
Diff. 1													
Diff. 2	B 01 Ausgewählte Fragestellungen in der Lebensversicherung				B 11 Ausgewählte Fragestellungen in der Privaten Krankenversicherung				B 91 Berufsbezogenes Englisch für Versicherungskaufleute				
(Kurs-system)	B 21 Ausgewählte Fälle und Kundenberatung in der Sachversicherung				B 31 Ausgewählte Fälle in der Haftpflicht und Rechtsschutzversicherung								
SM	Schadenmanagement - Sparte: Sachversicherung (Hausrat- und Wohngebäudeversicherung)			Schadenmanagement Haftpflicht/Rechtsschutz			Schadenmanagement - Sparte: Private Kranken- und Pflegeversicherung						
(Kurs-system)	Schadenmanagement - Sparte: Lebensversicherung			Schadenmanagement Kfz/Haftpflicht									