#### 

**LF 11: Kunden im Bedarfsfeld Altersversorgung und Absicherung der Hinterbliebenen beraten**

Die nachstehenden Kompetenzformulierungen beziehen sich vornehmlich auf die Fachkompetenz. Weitere Aspekte der Handlungskompetenz werden hier nur fallweise aufgeführt. Bei den formulierten Kompetenzen handelt es sich um einen Vorschlag des Autorenteams. Daraus ist keine Verbindlichkeit abzuleiten. Ebenso ist es den unterrichtenden Lehrkräften freigestellt, eigene pädagogisch-didaktische Überlegungen umzusetzen.

Hinweise:

Die angegebenen Zeitrichtwerte dienen der Orientierung, sie werden sich an die unterrichtliche Praxis anpassen.

Zum Zeitpunkt der Erstellung der Lernfeldstrukturanalyse waren sowohl der Rahmenlehrplan als auch die bayerische Lehrplanrichtlinie veröffentlicht, jedoch lagen noch keine Prüfungskataloge oder ähnliches vor.

Abweichungen bei den Kompetenzformulierungen gegenüber der Lehrplanrichtlinie dienen der besseren Lesbarkeit, es ergeben sich daraus keine inhaltlichen Differenzen.

**Autorenteam:**

Wilhelm Fensel

Fred Kohlenberger

Harald Rank

Matthias Stecher

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | | | | |
| **Lernfeld 11:**  **Kunden im Bedarfsfeld Altersversorgung und Absicherung der Hinterbliebenen beraten**  Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kundinnen und Kunden im Rahmen des Drei-Schichten-Modells über Versicherungsprodukte zur Vorsorge und Absicherung zu beraten und notwendige Vertragsänderungen zu bearbeiten. | | | | | |
| **Kompetenzen aus der Lehrplanrichtlinie**  ggf. Lernsituation  Zeitrichtwert: 60 Stunden | **Handlungskompetenz** | | | Didaktik  Organisation  Verantwortlichkeit | Verknüpfung mit anderen Lernfeldern/Fächern |
| Fachkompetenz | Selbst-, Sozial-, Methodenkompetenz | Medienkompetenz |
| **Kompetenz 1**  Die Schülerinnen und Schüler analysieren die Notwendigkeit der privaten Altersversorgung und der Absicherung der Hinterbliebenen. Sie ermitteln Versorgungslücken im Alter und im Todesfall aus der gesetzlichen Rentenversicherungunter Berücksichtigung unterschiedlicher Lebenssituationen der Kundinnen und Kunden.  **Mögliche Lernsituation**  Ein Kunde macht sich Sorgen um seine Alters- und Hinterbliebenenversorgung.  4 Stunden | **Fachkompetenz:**  Die SuS  … erläutern die Absicherung der GRV.  … ermitteln Versorgungslücken im Alter und im Todesfall aus der gesetzlichen Rentenversicherung.  … berücksichtigen bei den Lebenssituationen beispielsweise Einkommen, familiäre Situation, Zeitpunkt des gewünschten Renteneintritts  … erkennen die Notwendigkeit der privaten Altersvorsorge.  **Mögliche Inhalte:**   * Renteninformation * Rentenformel * Alters-, Witwen- und Waisenrente der GRV * Versorgungslücke | | |  | PuG: 10.3.1 (Gesetzliche Rentenversicherung) |
| **Kompetenz 2**  Die Schülerinnen und Schüler planen kundenspezifische Versicherungslösungen im Drei- Schichten-Modell der Altersversorgung.  **Mögliche Lernsituation**  Ein Kunde möchte seine Versorgungslücke bei der Altersversorgung schließen.  2 Stunden | **Fachkompetenz:**  Die SuS  … erläutern das Drei-Schichten-Modell.  … sammeln mögliche Formen der Altersvorsorge.  … ordnen diese Formen dem Drei-Schichten-Modell zu.  **Mögliche Inhalte:**   * Drei-Schichten-Modell * Überblick: Varianten der privaten Rentenversicherung mit und ohne staatliche Förderung (Sofortrente, aufgeschobene Rente, fondsgebundene Rentenversicherung…) | | |  |  |
| **Kompetenz 3**  Die Schülerinnen und Schüler führen auf Basis der persönlichen und finanziellen Kundendaten eine Geeignetheitsprüfung durch.  Hierbei entwickeln sie bedarfsgerechte Angebote zu staatlich geförderten Altersvorsorgeprodukten (*Basisrente, Direktversicherung*) sowie garantierten und nicht garantierten Altersvorsorgeprodukten *(private und fondsgebundene Rentenversicherung).*  Dabei berücksichtigen die Schülerinnen und Schüler die steuerliche Behandlung der Beiträge, der Leistungen sowie der Leistungen an Dritte *(nachgelagerte Besteuerung, Ertragsanteilsbesteuerung, Halbeinkünfteverfahren).* Sie ermitteln die staatliche Förderung bei Abschluss entsprechender Verträge.  Hierbei bereiten sie die Möglichkeiten der Vertragsgestaltung von Versicherungsverträgen *(Versicherungsnehmer und -nehmerin, versicherte Person, Beitragszahler und -zahlerin, Bezugsrecht)* unter Berücksichtigung der Risikoprüfung vor.  **Mögliche Lernsituation**  Der Kunde möchte hierbei steuerlich gefördert werden.  21 Stunden | **Fachkompetenz:**  Die SuS  … führen Geeignetheitsprüfungen durch.  … schätzen ein, inwieweit eine Risikoprüfung notwendig ist  … unterscheiden Versicherungsnehmer, versicherte Person, Bezugsberechtigter und Beitragszahler  … wählen geeignete Altersvorsorgeprodukte aus.  … erläutern wesentliche Merkmale dieser Produkte.  … erläutern mögliche steuerliche Förderungen.  … beschreiben die steuerliche Behandlung der Leistungen.  … begründen Empfehlungen.  **Mögliche Inhalte:**   * Geeignetheitsprüfung * Risikoprüfung * am Versicherungsvertrag beteiligte Personen * Basisrente inkl. Berechnung der steuerlichen Förderung * Hinterbliebenenabsicherung in der Basisrente * Direktversicherung (Recht auf Entgeltumwandlung) * Rentenversicherung mit sofort beginnender Rentenzahlung * Rentenversicherung mit aufgeschobener Rentenzahlung * Fondsgebundene Rentenversicherung * Steuerliche Behandlung der Beiträge und nachgelagerte Besteuerung der Leistungen in Schicht 1 und 2 * Private Rente der Schicht 3 mit Ertragsanteilbesteuerung und Halbeinkünfteverfahren | | | Denkbare weitere Inhalte:   * RV mit aufgeschobener Rentenzahlung mit Indexorientierung * Fondsgebundene Rentenversicherung Hybrid   Nicht vorgesehene Inhalte:   * Zulagenrente * Kapitalbildende Lebensversicherung! * Besteuerung von Fonds * Beitragsberechnungen | Lernfeld 10: Fonds |
| **Kompetenz 4**  Die Schülerinnen und Schüler planen kundenspezifische Versicherungslösungen bei der Absicherung der Hinterbliebenen.  Hierbei entwickeln sie bedarfsgerechte Angebote zu der Hinterbliebenenversorgung.  Dabei berücksichtigen die Schülerinnen und Schüler die steuerliche Behandlung der Leistungen an Dritte.  **Mögliche Lernsituation**  Ein Kunde möchte seine Hinterbliebenen absichern.  6 Stunden | **Fachkompetenz:**  Die SuS  … erklären Möglichkeiten der Hinterbliebenenversorgung und erkennen deren Grenzen.  … beschreiben die steuerliche Behandlung der Leistungen an Dritte.  **Mögliche Inhalte:**   * Risikolebensversicherung * Rentengarantiezeit und Beitragsrückgewährung bei Rentenversicherungen * Zusatzbausteine zur Hinterbliebenenabsicherung:   Hinterbliebenenrentenzusatzversicherung, Unfalltodzusatzversicherung   * Steuerliche Behandlung von Leistungen an Dritte (Schenkungsteuer, Erbschaftsteuer) | | |  |  |
| **Kompetenz 5**  Im Beratungsgespräch erläutern die Schülerinnen und Schüler den Kundinnen und Kunden Möglichkeiten der Variation des Versicherungsschutzes und informieren über die Beitragszusammensetzung.  Sie beurteilen mögliche Leistungszahlungen.  **Mögliche Lernsituation**  Ein Kunde möchte wissen, ob er nach Vertragsabschluss die garantierte Leistung erhöhen kann.  9 h | **Fachkompetenz:**  Die SuS  … erklären Möglichkeiten der Erweiterung des Versicherungsschutzes  … erläutern die Zusammensetzung des Beitrages  … erklären die Entstehung von Überschüssen  … zeigen mögliche Beteiligungen am Überschuss auf  … erläutern inwieweit Leistungen garantiert sind  **Mögliche Inhalte:**   * Planmäßige Erhöhung der Beiträge und Leistungen ohne erneute Gesundheitsprüfung (Dynamik) * Beitragsbestandteile * Überschussentstehung, Überschussbeteiligung (beispielsweise verzinsliche Ansammlung, Beitragsverrechnung) * Garantierte Leistung (Rückkaufswert) | | | Nicht mehr vorgesehen:  Zillmerung |  |
| **Kompetenz 6**  Im Rahmen der Bestandspflege kontrollieren die Schülerinnen und Schüler die Möglichkeiten der Vertragsgestaltung von Versicherungsverträgen sowie der Gewährung von Rechten an Dritte*.* Sie erstellen kundenorientierte Lösungsmöglichkeiten.  **Mögliche Lernsituation**  Ein Bestandskunde hat Zahlungsschwierigkeiten.  9 Stunden | **Fachkompetenz:**  Die SuS  … benennen mögliche Folgen des Wechsels von Versicherungsnehmerin und -nehmer.  … nehmen den Wechsel von Beitragszahlerin und -zahler vor.  … erläutern Auswirkungen der Nichtzahlung der Folgeprämie.  … zeigen Lösungsmöglichkeiten bei kurz- und langfristigen Zahlungsschwierigkeiten auf.  … unterscheiden Rechte Dritter am Versicherungsvertrag  … wägen ab, inwieweit sich eine Lebensversicherung als Kreditsicherheit einsetzen lässt  **Mögliche Inhalte:**   * Wechsel von Versicherungsnehmerin und -nehmer (Novation), Beitragszahlerin und -zahler * Kurz- und langfristige Zahlungsschwierigkeiten * Widerrufliche und unwiderrufliche Bezugsrechte * Zession | | |  |  |
| **Kompetenz 7**  Die Schülerinnen und Schüler zeigen den Kundinnen und Kunden Einschränkungen im Leistungsfall auf.  **Mögliche Lernsituation**  Ein Kunde fragt, ob auf jeden Fall in voller Höhe der Todesfallsumme Versicherungsschutz besteht, sobald er die Erstprämie bezahlt habe.  6 Stunden | **Fachkompetenz:**  Die SuS  … erläutern die Bedeutung der Erstprämienzahlung für den Beginn des Versicherungsschutzes  … zeigen mögliche Rechtsfolgen bei Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflicht auf.  … beurteilen, ob bei einer Selbsttötung Versicherungsschutz besteht  … erkennen, inwieweit Leistungen aus dem vorläufigen Versicherungsschutz gewährt werden.  **Mögliche Inhalte:**   * materieller Beginn, strenge Einlösungsklausel * Besonderheiten der vorvertraglichen Anzeigepflicht * Selbsttötung * vorläufiger Versicherungsschutz | | |  | LF 2, 7 und 8: vorvertragliche Anzeigepflicht |
| **Kompetenz 8 –**  In Hinblick auf Kundenzufriedenheit und Kundenbindung reflektieren die Schülerinnen und Schüler ihr Service- und Kommunikationsverhalten im Beratungsgespräch und holen sich ein Kundenfeedback ein.  3 Stunden | **Fachkompetenz:**  Die SuS  … beurteilen ihr Service- und Kommunikationsverhalten im Beratungsgespräch.  … holen sich ein Kundenfeedback ein.  **Mögliche Inhalte:**  Erstellung zum Beispiel einer Checkliste für geeignetes Service- und Kommunikationsverhalten (auch bei Änderungen der Lebenssituation der Kunden oder im Leistungsfall) | | |  | LF 3: Kunden über verschiedene Kommunikations- und Vertriebskanäle gewinnen |