|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Umsetzungshilfe für die Erstellung eines Didaktischen Jahresplans (DJP) für das LF 12:  Kunden über Produkte der Vorsorge und Absicherung informieren (80 Stunden) **Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden im Rahmen des Drei-Schichten-Modells über Vorsorgemöglichkeiten und Versicherungsprodukte zur Absicherung zu informieren.**  Die nachstehenden Kompetenzformulierungen beziehen sich auf die Fachkompetenz, weitere Aspekte der Handlungskompetenz werden hier nicht ausgeführt. Bei den formulierten Kompetenzen handelt es sich um einen Vorschlag des Autorenteams, der die Unterrichtenden keinesfalls einschränken soll. Ebenso kann daraus keine Verbindlichkeit abgeleitet werden.  In den „Möglichen Inhalten“ werden die kursiven Mindestinhalte nur ergänzt, wenn diese aus Sicht des Autorenteams zu erweitern oder präzisieren sind.  Stand 19.06.2020 | | | | |
| ***Lehrplan***  **Lernsituation**  **Zeitrichtwert** | **Handlungskompetenz** | | **Didaktik**  **Organisation**  **Verantwortlichkeit** | **Verknüpfung mit anderen Lernfeldern/Fächern** |
| **Fachkompetenz** | **Selbst-, Sozial-, Methodenkompetenz** |
| Lernsituation: Probleme der Altersvorsorge und Drei-Schichten-Modell  *Die Schülerinnen und Schüler verschaffen sich einen Überblick über Vorsorgemöglichkeiten im Rahmen des Drei-Schichten-Modells der Altersvorsorge.*  *Sie ordnen die gesetzliche Altersrente und die Basisrente der ersten Schicht zu und beurteilen deren Bedeutung für Kunden.*  *Die Schülerinnen und Schüler erläutern Kunden die Notwendigkeit privater Vorsorge. Sie zeigen Versorgungslücken (Alter, Tod, Erwerbsminderung) der Kunden aus der gesetzlichen Rentenversicherung (Altersrente, Erwerbsminderungsrente, Witwen- und Waisenrente) unter Berücksichtigung unterschiedlicher Lebenssituationen auf.*  Möglicher Einstieg:  Kunde wünscht Beratung im Hinblick auf Altersvorsorge – SuS analysieren seine bisherige Vorsorge, ermitteln die Versorgungslücke und erklären die Vorsorgemöglichkeiten nach dem Drei-Schichten-Modell  Alternativer Einstieg:  Filiale plant eine Kundenaktion zur privaten Altersvorsorge explizit für jüngere Leute  10 UE | Die SuS…   * erkennen die Notwendigkeit einer privaten Altersvorsorge * können die Grundzüge der gesetzlichen Rentenversicherung erklären * analysieren Versorgungslücken aufgrund unterschiedlicher Lebenssituationen * kennen das Drei-Schichten-Modell und können Vorsorgemöglichkeiten der jeweiligen Schicht zuordnen bzw. daraus ableiten * können sich in die Problematik einfühlen * kommunizieren respektvoll * tolerieren abweichende Meinungen * argumentieren sachorientiert * setzen Verkaufs- bzw. Visualisierungshilfen ein   Mögliche Inhalte:   * Grundlage der Rentenberechnung * 3-Schichten-Modell * Gesetzliche Rente * Rürup-Rente | | Übergreifende Situation als kleines Projekt für die Thematik „Vorsorge“ möglich, z. B. mit einer Beratungswoche zur Altersvorsorge für junge Sparer oder „Absicherung beim Berufseinstieg“ mit Beratungsgesprächen  Empathiefähigkeit fördern: Warum sollte ich mir als junger Mensch jetzt schon Gedanken fürs Alter machen?“  Einsatz von Verkaufshilfen wie Rentendrehscheibe oder Grafiken zur  demografischen Entwicklung bzw. Alterspyramide  Rürup-Rechner  Internetrecherche und kollaboratives Lernen auch digital möglich | Sozialkunde:  Sozialgesellschaftliche Probleme aufzeigen und diskutieren, z. B. Generationenvertrag und Altersarmut sowie demografischer Wandel  Deutsch:  Gesprächsregeln bei Teamarbeit und in Beratungsgesprächen und Diskussionen  Moderation von Diskussionsrunden  Projektarbeit |
| Lernsituation: Altersvorsorge 2. Schicht (Riester und Direktversicherung)  *Die SuS entwickeln bedarfsgerechte Angebote unter Beachtung staatlicher Förderungen von kapitalgedeckten Altersvorsorgeverträgen und informieren über steuerliche Aspekte der angebotenen Vorsorgemöglichkeiten.*  *Im Rahmen der zweiten Schicht stellen die Schülerinnen und Schüler die kapitalgedeckte Zusatzvorsorge (Riester-Rente, Direktversicherung) dar und ermitteln die staatliche Förderung bei Abschluss entsprechender Verträge.*  Möglicher Einstieg:  Kunde wünscht Beratung zur zusätzlichen Absicherung, dabei können die Grundlagen der staatlichen Förderung der Riesterrente und der Direktversicherung gegenübergestellt werden  30 UE | Die SuS…   * unterbreiten bedarfsgerechte Angebote * können die Angebote (Riester oder Direktversicherung) kundenorientiert erklären * stellen die staatliche Förderung verständlich dar * informieren ihre Kunden über die Antragstellung zur Förderung * berechnen den Mindesteigenbeitrag und erklären den Vorteil der maximal möglichen begünstigten Sparrate (Sonderausgabenabzug) * verstehen die steuerlichen Aspekte und können diese kundenorientiert erklären (Günstigerprüfung)   Mögliche Inhalte:   * Riester-Rente   (Berechtigter Personenkreis, Zulagenanspruch, Mindesteigenbeitrag berechnen, Sonderausgabenabzug, nachgelagerte Besteuerung)   * Verschiedene Produktvarianten zur Riester-Rente * Direktversicherung * Anspruch auf Entgeltumwandlung * Höchstbetrag und staatliche Förderung | | Übergeordnete Situation weiterführen,  Teamarbeit und Kooperation  Internetrecherche  Riester-Rechner | Deutsch: Fachreferate möglich  Aufbau eines Beratungsgesprächs mit (aktives Zuhören, Fragetechnik und Gesprächsregeln) |
| Lernsituation: Altersvorsorge  3. Schicht (private Zusatzversicherungen)  *Die Schülerinnen und Schüler beschreiben Versicherungsprodukte (private Rentenversicherung, Kapitallebensversicherung, Risikolebensversicherung) der dritten Schicht.*  *Die Schülerinnen und Schüler erläutern Kunden die Möglichkeiten der Vertragsgestaltung und stellen ihnen die Leistungen aus dem Vertrag bei Gewährung eines Bezugsrechts dar. Sie informieren Kunden über garantierte Leistungen und die Möglichkeit zum Erhalt von Überschüssen.*  *Sie erklären Kunden Obliegenheiten vor Vertragsabschluss (Gesundheitsprüfung) und zeigen die Rechtsfolgen bei Verletzung dieser Pflichten auf. Sie weisen auf die gesetzlichen Verbraucherrechte (Versicherungsvertragsgesetz) hin.*  Möglicher Einstieg:  Ein Kunde lässt sich am Beispiel einer Kapitallebensversicherung die Vertragsbestandteile und Fachbegriffe erklären.  mögliche Folgesituation:  Kunde fragt nach was passiert, wenn er die Angaben bei der Gesundheitsprüfung nicht wahrheitsgemäß beantwortet.  20 UE | Die SuS…   * können die verschiedenen Arten der privaten Lebens- bzw. Rentenversicherung unterscheiden * setzen sich mit Fachtexten auseinander * verstehen die vorvertragliche Anzeigepflicht (Gesundheitsprüfung, Risikozuschlag) aus verschiedenen Perspektiven * erklären das Widerrufsrecht und den Versicherungsbeginn kundenorientiert * machen den Kunden die Rechtsfolgen bei Verletzung der Anzeigepflicht bewusst (z. B. Rücktritt, Leistungsfreiheit, Kündigung) * erkennen die Auswirkungen von nicht gezahlten Beiträgen auf die Versicherungsleistungen * kommunizieren adressatengerecht und situationsangemessen * zeigen ihre Problemlösefähigkeit kunden-angemessen   Mögliche Inhalte:   * Private Rentenversicherung * Kapitallebensversicherung * Risikolebensversicherung * Beteiligte Personen (Versicherer, Versicherungsnehmer, versicherte Person) * Garantierte Leistung * Überschussbeteiligung und -verwendung * Dynamisierung * Bezugsrecht (widerruflich, unwiderruflich) * Steuerliche Behandlung * Versicherungsbeginn, Widerrufsrecht nach VVG * Gesundheitsprüfung / Risikozuschlag * Rechtsfolgen bei Verletzung der Anzeigepflicht (z.B. Rücktritt, Leistungsfreiheit bei Kausalität, Kündigungsrecht) | | Einsatz von Verkaufs- bzw. Visualisierungshilfen | Deutsch:  Gesprächsführung / Kundenkommunikation  Körpersprache  Präsentationen erstellen |
| Lernsituation: Unfallversicherung und Berufsunfähigkeitsversicherung  *Im Rahmen einer ganzheitlichen Absicherung stellen die Schülerinnen und Schüler den Kunden die Bedeutung einer privaten Unfallversicherung (Unfallbegriff, Leistungsarten) und einer Berufsunfähigkeitsversicherung dar.*  Möglicher Einstieg:  Ein Berufsanfänger fragt in einer Beratung nach, welche staatlichen Leistungen er erhält, wenn er durch einen Unfall nicht mehr arbeiten kann  8 UE | Die SuS…   * identifizieren weitere Versicherungslücken * erklären die Funktionsweise und Leistungsarten der Unfallversicherung * lesen und verstehen Fachtexte * verstehen das Risiko einer Berufsunfähigkeit (auch für sich selbst) * kennen den Unterschied zwischen abstrakter und konkreter Verweisung * können die Höhe und Fälligkeit von Leistungen aus der Berufsunfähigkeitsversicherung erklären * bieten kunden- und situationsorientiert passende Lösungen an * hören aktiv zu * kommunizieren adressatengerecht   Mögliche Inhalte:   * Unfallversicherung   + Leistungsarten (z. B. Invalidität, Gliedertaxe, Unfallrente, Soforthilfe, Tagegeld, Todesfallleistung)   + Ausschlüsse * Berufsunfähigkeitsversicherung   + abstrakte und konkrete Verweisung   + Höhe und Fälligkeit der Leistung | |  | Deutsch:  Fachtexte lesen und verstehen sowie Fachsprache bewusst anwenden können |
| Lernsituation: Zahlungsschwierigkeiten bei Versicherungsverträgen  *Sie analysieren die Gestaltungsmöglichkeiten von Versicherungsverträgen bei Zahlungsschwierigkeiten von Versicherungsnehmern und unterbreiten kundengerechte Lösungsmöglichkeiten.*  Möglicher Einstieg:  Kunde ist arbeitslos geworden und kann die Versicherungsprämien nicht mehr zahlen  8 UE | Die SuS…   * versetzen sich in die Lage ihrer Kunden * können die Probleme und Bedürfnisse ihrer Kunden nachvollziehen * zeigen ihre Empathiefähigkeit im Kundengespräch (Sprache und Körpersprache) * finden kundengerechte und situationsadäquate Lösungen * bieten Lösungsvorschläge oder Produktalternativen an * kommunizieren adressatengerecht   Mögliche Inhalte:   * Kündigung durch den Versicherungsnehmer * Stundung * Verrechnung von Überschüssen, * Umstellung der Zahlungsweise von Versicherungsbeiträgen (monatlich statt jährlich) | | Empathiefähigkeit / Körpersprache  Situationsangemessene Kommunikation  Verhandlungsfähigkeit  Konfliktfähigkeit (schwieriger Kunde) | Deutsch  Kundengerechte Sprache und Körpersprache |
| Lernsituation: Langfristige Kundenbindung  *Die Schülerinnen und Schüler reflektieren ihre Ergebnisse im Hinblick auf die Bedarfe der Kunden und leiten mögliche Optimierungsmaßnahmen auch für eine langfristige Kundenbindung ab.*  Möglicher Einstieg: SuS werden aufgefordert, ein persönliches Ranking der Vorsorge und Absicherungsmöglichkeiten zu erstellen; daran schließt sich eine Diskussion an  4 UE | Die SuS…   * reflektieren die Vorsorge und Absicherungsmöglichkeiten im Hinblick auf die aktuelle wirtschaftliche und gesellschaftliche aktuelle Situation * reflektieren ihre eigene Situation unter diesen Rahmenbedingungen (Selbstreflexion) * leiten daraus eigene Ziele/Maßnahmen ab * reflektieren ihren eigenen Lernfortschritt * hören aktiv zu * geben konstruktives Feedback * tolerieren andere Meinungen * argumentieren sach- und inhaltsorientiert   Mögliche Inhalte:   * Bewertungsbogen zur Selbstreflexion | | Abschlussreflexion zum LF 12 | Deutsch:  Kompetenzorientiertes Bewerten  Selbstreflexion  Moderation  Diskussionsregeln |