

**Zusatzqualifizierung für Auszubildende des Ausbildungsberufes  
Bankkaufmann/Bankkauffrau**

**Gliederung**

1. Durchführung und Ablauf
2. Bausteine der Zusatzqualifikation
  - 2.1. Kunden zur Vorsorge im Alter, bei Erwerbsminderung und Todesfallfolgen beraten, 100 Stunden
  - 2.2. Kunden beim Abschluss von Hausrat- und Wohngebäudeversicherungen beraten und Verträge bearbeiten, 100 Stunden

**1. Durchführung und Ablauf**

Der Rahmenlehrplan für die Berufsausbildung zum Bankkaufmann/zur Bankkauffrau von 1997 widerspiegelt den Stand der Entwicklung im Finanzdienstleistungsbereich nicht mehr adäquat. Hier ist in den letzten Jahren eine enge Kooperation zwischen den Kreditinstituten und den Versicherungsunternehmen entstanden, die von den Kaufleuten neben der Anwendung von Sach- und Fachkompetenz auch kundenorientierte Beratungskompetenz erfordern. Bankkaufleute bieten Lebensversicherungen nicht mehr nur zur Absicherung von Finanzierungsgeschäften an, sondern vermitteln zunehmend Altersvorsorgeprodukte. Im Rahmen der Baufinanzierung werden Wohngebäude- und Hausratsversicherungen vertrieben.

Wir bieten im Rahmen der Zusatzqualifizierung das gesamte 200-Stunden-Programm für die Auszubildenden des zweiten Ausbildungsjahres in zwei Bausteine an, die vertriebs- und kundenorientierte Fachinhalte beinhalten.

In jeder Schulwoche finden an zwei Tagen je 2 Stunden Präsenzunterricht statt. Die E-Learning-Einheiten sind selbständig zu bearbeiten (Gesamtumfang 100 Stunden). Die Online-Einheiten werden am Lernportal des OSZ bereit gestellt. Die Voraussetzung für die Zertifizierung der Bausteine sind die Teilnahme am Präsenzunterricht und die selbständige Bearbeitung der E-Learning-Einheiten in den Online-Phasen.

Beide Bausteine sind unabhängig voneinander wählbar. Von August bis Februar wird der Baustein „Kunden zur Vorsorge im Alter, bei Erwerbsminderung und Todesfolgen beraten“ (Zeitumfang 100 Stunden) durchgeführt. Von März bis Juli folgt der Baustein „Kunden beim Abschluss von Hausrat- und Wohngebäudeversicherungen beraten und Verträge bearbeiten“ (Zeitumfang 100 Stunden).

## **2. Bausteine der Zusatzqualifizierung**

### **2.1. Kunden zur Vorsorge im Alter, bei Erwerbsminderung und Todesfallfolgen beraten**

Zeitungsumfang: 100 Stunden

Die Teilnehmer/innen ermitteln Versorgungslücken, indem sie die Leistungen der gesetzlichen Renten- und Unfallversicherung verdeutlichen. Sie berücksichtigen dabei die unterschiedlichen Lebenssituationen des Kunden (Alter, vorzeitige Erwerbsminderung, Todesfall).

Sie ermitteln anhand der Ziele und Wünsche das Versorgungsziel des Kunden und unterbreiten ein bedarfsgerechtes Angebot. Sie nutzen in der Regel die Produkte Ihrer Kooperationspartner. Bei der Beratung beachten sie die staatliche Förderung von kapitalgedeckten Altersvorsorgeverträgen ( Riester- , Rürupverträge, Verträge der betrieblichen Altersvorsorge, Berufsunfähigkeitsversicherung) und die Besteuerung von Lebensversicherungsverträgen.

Sie beraten den Kunden zu Obliegenheiten vor Vertragsschluss und informieren über die Rechtsfolgen bei Verletzung dieser Pflichten. Die Teilnehmer/innen informieren den Kunden über die Dokumentations- und Informationspflichten des Versicherungsunternehmens und des Versicherungsvermittlers.

Sie erfassen die zur Risikobeurteilung relevanten Daten, bearbeiten Anträge und berechnen Beiträge. Die Teilnehmer/innen erläutern dem Kunden die Vertragsgestaltung und die Auswirkungen auf die Gestaltungsrechte und die Leistungen am Vertrag bei Gewährung eines Bezugsrechts. Sie informieren über die garantierten Leistungen und deren Entstehung.

Die Teilnehmer/innen erläutern dem Kunden die vertraglichen Verwendungsmöglichkeiten von Überschüssen in der Renten- und Lebensversicherung.

#### Zu erbringende Leistungsnachweise und Bewertung:

- Projekt 40 %
- schriftl. LEK 20 %
- sonstige Mitarbeit 20 %
- E-Learning 20 %

**2.2. Kunden beim Abschluss von Hausrat- und Wohngebäudeversicherungen beraten  
und Verträge bearbeiten**

Zeitumfang: 100 Stunden

Die Teilnehmer/innen nehmen fallbezogene Risikoanalysen vor und ermitteln den bedarfsgerechten Versicherungsschutz für Hausrat und Wohngebäude. Dabei erläutern sie dem Kunden die versicherten Gefahren und Schäden sowie die Ermittlung des Versicherungswertes. In diesem Zusammenhang verdeutlichen sie dem Kunden die Unterschiede zwischen Hausrat- und Wohngebäudeversicherung.

Als mögliche Erweiterungen des Versicherungsschutzes über die Allgemeinen Versicherungsbedingungen hinaus gehen die Teilnehmer/innen auf die Haushaltsglasversicherung, die Elementarschadenversicherung und wesentliche Klauseln zur Erweiterung des Versicherungsschutzes ein.

Sie nehmen Anträge auf, berechnen Beiträge, erarbeiten Angebotsalternativen und bewerten diese.

Zu veränderten Lebenssituationen des Kunden wie z. B. Veräußerung von Wohneigentum, Arbeitslosigkeit, Wohnungswechsel oder Trennung von Lebenspartnern beraten sie den Kunden hinsichtlich des Versicherungsschutzes.

Über die Leistungen der Hausrat- und Wohngebäudeversicherung informieren sie dem Umfang nach.

Beim Bau eines Hauses beraten sie den Kunden über die Möglichkeiten des Versicherungsschutzes.

Zu erbringende Leistungsnachweise und Bewertung:

- Projekt 40 %
- schr. LEK 20 %
- Kundenberatung 20 %
- E-Learning 20 %

