

# Duale Ausbildung Versicherungskaufleute/ Kaufleute für Versicherungen und Finanzen

Informationsveranstaltung  
am 20. November 2006

# Themen

KBBZ Halberg



- Begrüßung durch die Schulleitung
- Ausbildungssituation
- Ergebnisse der Abschlussprüfung
- Neues Berufsbild „Kaufleute für Versicherungen und Finanzen“
- Verschiedenes

KBBZ Halberg



# Begrüßung

StD Martin Weiner

# Fachgruppe Versicherung

KBBZ Halberg



- Abteilung „Steuern/Versicherung“

- Abteilungsleiter

StD Helge Wannemacher





# Lehrerteam

## Kernteam:

- Hans Grauss
  - WiSo, ReWe, Deutsch
- Klaus Triem
  - Allgemeine Vsl, Hausrat/Wohngebäude, Leben/Unfall, WiSo
- Jürgen Kohler
  - Allgemeine Vsl, KV, KFZ, HP/RS, ReWe, WiSo
- Maria Theobald
  - Allgemeine Vsl, KFZ, WiSo
- Nicole Pitz
  - Allgemeine Vsl, Leben/Unfall, HP/RS, WiSo

## weitere Kollegen:

- Christian Hangarter → Finanzprodukte, Arbeitsmethodik
- Franz Bradl → WiSo
- Uwe-Jens Petersen, Wolfgang Klein → Englisch
- Margit Ostheeren → Französisch

# Ausbildungssituation

# Gesamtsituation

- 282 Schüler/innen
- 13 Klassen
  - 3 Unterstufen, 5 Mittelstufen, 5 Oberstufen

# Neu eingeschult in Unterstufen

KBBZ Halberg



am 28.8:

- 65 Schüler/innen

am 11.10 (Stichtag Statistik):

- 76 Schüler/innen

aktuell:

- 81 Schüler/innen

- 3 Klassen,  
davon 2 „Abi-Klassen“

# Ergebnisse der schriftlichen Abschlussprüfung

# Prüfung Sommer 2006

- 77 Teilnehmer
- 231 einzelne Prüfungsleistungen
  - VSL, AO/RW, WiSo
- davon nur 11 „nicht ausreichend“

# Vergleich Bundesschnitt -Saarland

KBBZ Halberg



	AO/RW	WiSo	Vers.W.
Bund	3,5	3,8	3,4
Saarland	2,6 78,2 %	3,4 67,7 %	2,9 73,7 %
	+ 0,9	+ 0,4	+ 0,5



KBBZ Halberg



# Neuordnung des Berufsbildes

neuer  
Ausbildungsrahmenplan



Betrieb

neuer  
Rahmenlehrplan



Berufsschule

# Neuer Rahmenlehrplan

- Lernfeldorientiert
- 15 Lernfelder

# 1. Ausbildungsjahr

	<b>Lernfeld</b>	<b>Unterrichts- fächer</b>
<b>1</b>	<b>Die Berufsausbildung mitgestalten und auf die Rolle als Arbeitnehmer vorbereiten</b>	<b>WIL/SOK</b>
<b>2</b>	<b>Versicherungsverträge anbahnen</b>	<b>VSL</b>
<b>3</b>	<b>Kunden beim Abschluss von Hausratversicherungen beraten und Verträge bearbeiten</b>	<b>VSL</b>
<b>4</b>	<b>Kunden beim Abschluss von Wohngebäudeversicherungen beraten und Verträge bearbeiten</b>	<b>VSL</b>
<b>5</b>	<b>Eine Versicherungsagentur gründen</b>	<b>VSL, WIL/SOK</b>
<b>6</b>	<b>Den Kapitalbedarf im Alter, bei Tod und Erwerbsminderung ermitteln und bei der Auswahl der Vorsorgemaßnahmen beraten</b>	<b>VSL</b>

# 2. Ausbildungsjahr

	<b>Lernfeld</b>	<b>Unterrichtsfächer</b>
7	<b>Verträge in der Lebens- und Unfallversicherung bearbeiten</b>	VSL
8	<b>In einer Versicherungsagentur arbeiten</b>	WIL/SOK REW
9	<b>Kunden über die Absicherung im Krankheits- und Pflegefall beraten</b>	VSL
10	<b>Kunden gegen Schadenersatzforderungen absichern und die Durchsetzung ihrer Rechte ermöglichen</b>	VSL

# 3. Ausbildungsjahr

	<b>Lernfeld</b>	<b>Unterrichtsfächer</b>
<b>11</b>	<b>Kunden beim Abschluss von Kraftfahrtversicherungen beraten und Verträge bearbeiten -</b>	VSL
<b>12</b>	<b>Eine Agentur steuern</b>	REW
<b>13</b>	<b>Wirtschaftliche Einflüsse auf den Versicherungsmarkt analysieren und beurteilen -</b>	WIL/SOK
<b>14</b>	<b>Kunden über Finanzprodukte informieren</b>	FD
<b>15</b>	<b>Schaden- und Leistungsmanagement durchführen (Fachrichtung Versicherung)</b>	VSL
	<b>Kunden über Verbraucherdarlehen und Immobilienfinanzierungen beraten (Fachrichtung Finanzberatung)</b>	FD

# Beschulung nach neuer Ausbildungsordnung

KBBZ Halberg



- 3 Unterstufen sowie 1 Mittelstufe
- Neue Stundentafel



# Weitere Infos

- Erläuterungen zur Verordnung über die Berufsausbildung zum/zur Kfm/Kfr. für Versicherungen und Finanzen

Hrsg. vom Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft

- [www.bwv-online.de](http://www.bwv-online.de)
- [www.lernpark-versicherungswirtschaft.de](http://www.lernpark-versicherungswirtschaft.de)

# Verschiedenes

KBBZ Halberg



Vielen Dank für  
Ihre Aufmerksamkeit !