



INSTITUT FÜR AUS- UND WEITERBILDUNG IM MITTELSTAND UND IN KLEINEN UND
MITTLEREN UNTERNEHMEN

Vervierser Straße 4a – 4700 Eupen
Tel.: 087/306880 – Fax: 087/891176
E-Mail: iawm@iawm.be

STUDIENPROGRAMM

VERSICHERUNGSMAKLER/IN (ANWÄRTER/IN)

X01/2014

1. Berufsprofil

1.1. BERUFSBILD

Der Versicherungsmakler informiert, berät, prospektiert und verkauft Versicherungsprodukte an Privatpersonen oder Unternehmen. Er schlägt den Versicherungsgesellschaften, die er vertritt, vor, ein bestimmtes Risiko zu versichern, welches ihm von einem Kunden angetragen wird und verhandelt eventuell die Bedingungen unter denen die Garantie gewährt werden soll oder kann.

Der Versicherungsmakler kümmert sich um das Aufstellen der Verwaltungsakte der Versicherten und pflegt die Kundendatei. Er vertritt die Interessen seiner Kunden gegenüber der Versicherungsgesellschaft unter anderem im Schadensfall. Er kann Personal führen und weiterbilden.

Zur individuellen Beratung von Kunden gehört die persönliche Betreuung im direkten Kontakt oder am Telefon, sei es im Büro oder beim Kunden zu Hause. Solche und andere kundennahen Tätigkeiten erfordern ein gepflegtes Äußeres, gute Umgangsformen und ein gewandtes Auftreten.

Der Versicherungsmakler kann seinen Beruf unter verschiedenen Statuten ausüben: als Selbständiger, als Partner im Rahmen eines Maklerbüros oder als Arbeitnehmer einer Versicherungsgesellschaft.

1.2. AUFBAU DES BACHELORSTUDIENGANGS/MEISTERKURS

Der Bachelorstudiengang/Meisterkurs umfasst drei Ausbildungsjahre. Zulassungsbedingung zum Kurs ist das Abiturdiplom und der Nachweis über ein Ausbildungs- oder (Teilzeit) Arbeitsverhältnis im Fach. Die Teilnehmer/innen schreiben sich sowohl am ZAWM Eupen als auch an der Autonomen Hochschule in der Deutschsprachigen Gemeinschaft zu den theoretischen Kursen ein.

Am Ende eines jeden Jahres werden (theoretische) Prüfungen abgelegt; ein Teil der Prüfungen wird am PC abgelegt und entspricht der so genannten PCP-Prüfung, in Zusammenarbeit mit Feprabel und der FEBELFIN organisiert.

Zum Abschluss der Ausbildung wird ebenfalls eine Endarbeit eingereicht und vor einer Fachjury verteidigt. Bei erfolgreichem Abschluss der Ausbildung erhalten die Teilnehmer/innen sowohl den mittelständischen Meisterbrief, als auch das Bachelor-Diplom der Autonomen Hochschule in der Deutschsprachigen Gemeinschaft.

2. Fachkompetenz

1. Ausbildungsjahr

2.1. Grundlagen des Bank- und Finanzwesens

Kompetenz:

Die Studierenden beherrschen die Grundlagen des Bank- und Finanzwesens und sind fähig, Geld und Produkte korrekt einzusetzen und einzelne Vor- und Nachteile zu benennen und zu begründen

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Banknoten und Münzen (Bargeld), Buchgeld, Elektronisches Geld • Wesentliche Funktionen einer Bank: Mittlerfunktion, Wandlungsfunktion, Zahlungsvorgänge, angebotene Finanzdienstleistungen • Der belgische Finanzsektor und externe Strukturen: Kreditinstitute (die Banken), Kommission für Bank-, Finanz- und Versicherungswesen (KBFV), Belgische Nationalbank (BNB), Kreditzentrale, Verband Belgischer Banken und Börsengesellschaften (VBB), Vereinigung des belgischen Finanzsektors (franz. Abkürzung: Febelfin), Schutzfonds für Einlagen und Finanzinstrumente, Schlichtungsstelle für Banken, Kredite und Vermögensanlagen • Bankprodukte: Konten, Spar- und Investmentprodukte, Kredite • Struktur einer Bank: Art der Tätigkeit, Organisation der Tätigkeiten, Kundentypologie, Tätigkeitsbereiche, Vertriebskanäle, Kontrolle des Bankgeschäfts • Strategien der Banken und ihre Entwicklung: • Disintermediation, Konsolidierung und Internationalisierung • Online-Banking 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Geld korrekt einsetzen • Zählmaschinen verwenden • Verschiedene Informationen bei den unterschiedlichen Institutionen, je nach Zuständigkeit recherchieren • Die verschiedenen Bankprodukte erläutern, Vor- und Nachteile herausstellen • Die verschiedenen Strukturen analysieren • Vor- und Nachteile der verschiedenen Strukturen erläutern • Die verschiedenen Strategien analysieren. • Vor- und Nachteile der verschiedenen Strategien benennen • Geschäfte online abwickeln mit Hilfe von Smartphones, Tablets und PCs
---	---

Kompetenz: Die Studierenden kennen und respektieren die Berufspflichten und beachten sie im täglichen operativen Geschäft

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prinzipien • Allgemeine und besondere Berufspflichten des Bankensektors • Wesentlichste Regeln im Bereich der Berufspflichten: Ethischer Ansatz, Diversität am Arbeitsplatz, Diskriminierung und Mobbing, Erstellung von Berichten zu verdächtigen Tätigkeiten, Aufbewahrung von Unterlagen und Vorgängen • Interessenkonflikte: Geschäftspräsente, Verwaltungsratsmandate, Weitergabe von Informationen, Vollmacht für ein 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die beruflichen Pflichten im Bankensektor erkennen und begreifen. • Maßnahmen zur Wahrung der Diskretion ergreifen. • Die Besonderheiten des Berufsgeheimnisses erklären, und beachten. • Diskriminierung und Mobbing am Arbeitsplatz erkennen und ggf. die notwendigen Maßnahmen ergreifen. • Die betreffende Gesetzgebung anwenden. • Einen objektiven Bericht über verdächtige Tätigkeiten erstellen.
--	---

<p>Kundenkonto</p> <ul style="list-style-type: none"> • Besondere Praktiken, die die Begünstigung der Steuerhinterziehung bezwecken oder bewirken: Hinterziehung der Quellensteuer auf ausländische Wertpapiererträge, Hinterziehung der Quellensteuer auf inländische Wertpapiererträge, Hinterziehung der Börsenumsatzsteuer, Steuerguthaben und Steuerpläne, Verheimlichung von Verrichtungen mithilfe interner Konten oder einer falschen Bezeichnung, Unvollständige Kontoauszüge für Haupt- und Unterkonten, Unvollständige Abrechnungsbelege für Cross-Orders (Kauf und Verkauf), Nachdatierung von Verrichtungen, Faktische Vereinigungen • Insiderdelikt • Besondere berufsethische Bestimmungen: BBV-Kodex zu werblichen Maßnahmen gegenüber Minderjährigen, Febelfin/BBV-Kodex für Information und Werbung zu Sparkonten 	<ul style="list-style-type: none"> • Unterlagen und Vorgänge gemäß den geltenden Richtlinien aufbewahren und dokumentieren. • Normale Kunden/Bank-Beziehungen aufbauen. • Interessenkonflikte erkennen und daraus resultierende Probleme vermeiden • Die Kontovollmachten überprüfen und keine Ausnahmen gewähren. • Eine Steuerhinterziehung erkennen und mögliche, daraus resultierende Konsequenzen (auch der Beihilfe) erläutern. • intern erworbenes Wissen, das nicht für die Öffentlichkeit bestimmt ist und dieser auch nicht zugänglich ist, nicht dazu benutzen, lukrative Geschäfte für sich selbst (oder andere) abzuschließen. • Den BBV-Kodex respektieren und anwenden.
--	---

2.2. COMPLIANCE, GELDUMLAUF, SPARPRODUKTE

Kompetenz:

Die Studierenden berücksichtigen die Grundlagen der Compliance und sind fähig, korrekt zu handeln

Kenntnisse:

- Definition
- Wesentliche Regelungsprinzipien
- Zuständige Organe
- Wesentliche Arbeitsbereiche der Compliance
- Aufgaben der Compliancestelle und des Compliance Officers
- Verantwortung aller Mitarbeiter im Hinblick auf die Compliance

Fertigkeiten:

- Wesentliche Regelungsprinzipien umsetzen
- Organe zur Überprüfung der Einhaltung der Rahmenbedingungen je nach Zuständigkeit unterscheiden
- Informationen bei den verschiedenen Organen recherchieren
- Wesentliche Arbeitsbereiche erläutern
- Aufgaben der Compliancestelle und des Compliance Officers erläutern
- Alle Mitarbeiter im Hinblick auf die Compliance mit in die Verantwortung nehmen

2.2.1. LEVEL PLAYING FIELDS

Kompetenz: Die Studierenden können die verschiedenen Level Playing Fields unterscheiden und den Kunden fach- und situationsgerecht beraten

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> • Definition eines „Level Playing Field“? • Die wichtigsten Playing Fields: 0 Uhr (LPF vom 23.12.1999), Faktische Vereinigungen (LPF vom 22.09.00), System individueller Kundenkonten (LPF vom 17.07.03), Notarkonten (LPF April/Mai 2002 und Februar 2004), Vereinnahmungen zu Wertpapieren (Kupons) 	Fertigkeiten: <ul style="list-style-type: none"> • Den Begriff „Level Playing Field“ erläutern und verstehen. • Die verschiedenen LPF unterscheiden und erklären. • Die betreffenden Texte analysieren.
---	---

2.3. Gesetz über den Versicherungsvertrag

Kompetenz: Die Studierenden sind in der Lage, das Gesetz über den Versicherungsvertrag im täglichen operativen Geschäft zu respektieren und an zu wenden
--

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> • Gesetz vom 4.4.2014 über Versicherungen, insbesondere Teil 3 	Fertigkeiten: <ul style="list-style-type: none"> • Gesetzesvorgaben erläutern • Gesetz anwenden • Vorschriften berücksichtigen
---	--

2.4. KFZ-Versicherung

Kompetenz: Die Studierenden sind in der Lage, die effektiven Bedürfnisse des potenziellen Kunden zu ermitteln

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> • Basis-Checkliste • Liste der zu stellenden Fragen • Fragen- und Gesprächstechnik 	Fertigkeiten: <ul style="list-style-type: none"> • Fragentechniken anwenden • Den potenziellen Kunden erste technische Hinweise geben • Die dem Kunden und dem Produkt angemessenen Argumente vorbringen • Ein Verkaufsgespräch führen
---	---

Kompetenz: Die Studierenden sind in der Lage, die einschlägigen Vorschriften anzuwenden

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> • Historischer Überblick • Gesetz vom 21.11.1989 • Standardvertrag • Klasse 5 Auto • Zusätzliche Garantien • Tarife • Beispielfragen 	Fertigkeiten: <ul style="list-style-type: none"> • einen zeitlichen Rückblick auf die Entwicklung des Produktes geben • Die geltenden Bestimmungen anwenden
---	--

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, eine Gesellschaft gemäß Interessenlage des Kunden auszuwählen

Kenntnisse:

- Besonderheiten der verschiedenen Tarife (Segmentierung)
- Organisationsweise der Tarifgestaltung

Fertigkeiten:

- Die von den Versicherungsgesellschaften formulierten Angebote vergleichen
- Gemäß den auf den Kunden zugeschnittenen Kriterien die entsprechende Versicherungsgesellschaft bestimmen
- Auswahl der anzubietenden Produkte

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, die zu versichernden Risiken einzuschätzen

Kenntnisse:

- Die Pflichtversicherung und die zusätzlichen Risiken

Fertigkeiten:

- Die dem Kunden entsprechenden Pflichtversicherungen und Zusatzrisiken bestimmen

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, ein Angebot zu erstellen

- Kenntnisse:
- Die Bestandteile einer Akte
- Das berufliche Fachvokabular
- Kenntnisse des Verbrauchers, seiner Bedürfnisse und Beweggründe
- Der Markt, seine verschiedenen Versicherungsprodukte und deren Inhalte
- Die Tarife der verschiedenen Produkte
- Die Tarifgestaltung der unterschiedlichen Gesellschaften
- Organisationsweise der Tarifgestaltung
- Vergleich zwischen den Produkten am Markt
- Auswahl einer Gesellschaft abhängig von den ermittelten Kriterien
- Die Prämientarife je nach Versicherungsrisiko
- Die Preisdarlegungsregeln
- Die Merkmale der von den Gesellschaften angebotenen Produkte
- Die Kriterien anhand der die Produkte und Verkaufsargumente beschrieben und/oder identifiziert werden können

- Fertigkeiten:
- Eine Akte anlegen
- Seine Ausdrucksweise derjenigen des Gesprächspartners anpassen
- Festlegen, welches Budget der Kunde bereit ist, für seinen Versicherungsschutz auszugeben
- Abhängig von den Zusatzversicherungen die Prioritäten festlegen
- Den Kunden bei der Auswahl beraten
- Je nach Risiko die Hauptversicherungsgesellschaft festlegen
- Ein Angebot formulieren, Informationen erteilen
- Einen Tarif ermitteln
- Die adäquaten Produkte heraus suchen (Bedingungen und Tarife)
- Ein Produkt auswählen
- Mit dem Kunden Verhandlungen führen
- Vorschläge und Gegenvorschläge formulieren
- Ein Angebot verfassen
- Unmittelbar vor Ort einen Vertrag

<ul style="list-style-type: none"> • Die Vor- und Nachteile der von den unterschiedlichen Gesellschaften angebotenen Produkte • Methoden der Informationssuche • Standardangebot • (Tel., Fax, Internet, Benutzung eines Computers) • Der Standardvertrag, verbindliche Klauseln, Dauer, Erneuerung, Unterbrechung, Ende des Vertrags • Die Argumentationsgrundsätze und –techniken • Funktionsweise und Nutzung eines Faxgeräts, des Internets, eines Computers 	<p>ausstellen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Argumente für das unterbreitete Angebot formulieren • Verwendung der EDV-Programme • Umgang mit den gängigsten Kommunikationsmitteln
---	--

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, die Konformität und Vollständigkeit des Angebots und des Vertrags zu prüfen

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tarifierung • Deckungsvoraussetzungen 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Einen Vertrag a posteriori aufsetzen • Störende Sachverhalte entdecken • Eventuelle Datenverarbeitungsfehler korrigieren
--	--

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, den Vertrag den im Leben des Kunden oder der Gesellschaft aufgetretenen Veränderungen anzupassen

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die Zusatzpolicen • Änderungen der Versicherungs- und Tarifbedingungen • Indexbindung der Verträge 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zusatzpolice abfassen • Überprüfungen vornehmen • Die Übereinstimmung zwischen der Zusatzpolice und dem Antrag überprüfen
--	---

2.5. Feuerversicherung – Einfache Risiken

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, die effektiven Bedürfnisse des potenziellen Kunden zu ermitteln

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Basis Checkliste • Liste der zu stellenden Fragen • Frage- und Gesprächstechnik 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fragetechniken anwenden • Den potenziellen Kunden erste technische Hinweise geben • Die dem Kunden und dem Produkt angemessenen Argumente vorbringen
---	--

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, die einschlägigen Vorschriften anzuwenden

- Das Bürgerliche Gesetzbuch
- Die Königlichen Erlässe vom 1/02/1988, 24/12/1992 und 16/01/1995
- Das Gesetz vom 25/06/1992 bezüglich der Landversicherung
- Der Versicherungsvertrag:
- Klassifizierung der einfachen und der besonderen Risiken
- Die Bewertungstabellen der Gesellschaften
- Die Versicherungsarten
- Indexierung der Verträge
- Die Eigenschaft des Versicherungsnehmer
- Das Finanzamt und die Erbschaftssteuer

Fertigkeiten:

- Die geltenden Bestimmungen anwenden
- Die Bewertungstabellen der Gesellschaften einsetzen

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, die Gesellschaft gemäß Interessenlage des Kunden auszuwählen

Kenntnisse:

- Verschiedene Gesellschaften und deren Produkte
- Verschiedene Tarife

Fertigkeiten:

- Die verschiedenen Angebote der Versicherungsgesellschaften vergleichen
- Die am besten geeignete Versicherungsgesellschaft gemäß der Kundenkriterien bestimmen
- Die Produktvorschläge auswählen

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, die zu versichernden Risiken einzuschätzen

Kenntnisse:

- Festlegung des zu versichernden Werts: Gebäude, Inhalt, Miethaftpflicht
- Die Bewertungstabellen der Gesellschaften

Fertigkeiten:

- Festlegung des zu versichernden Werts: Gebäude, Inhalt, Miethaftpflicht
- Anwendung der unterschiedlichen Methoden der Wertbestimmung für Feuerversicherungen

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, ein Angebot zu erstellen

Kenntnisse:

- Die Bestandteile einer Akte
- Das berufliche Fachvokabular
- Kenntnisse des Verbrauchers, seiner Bedürfnisse und Beweggründe
- Der Markt, seine verschiedenen

Fertigkeiten:

- Eine Akte anlegen
- Seine Ausdrucksweise derjenigen des Gesprächspartners anpassen
- Festlegen, welches Budget der Kunde bereit ist, für seinen Versicherungsschutz

<p>Versicherungsprodukte und deren Inhalte</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die Tarife der verschiedenen Produkte • Die Tarifgestaltung der unterschiedlichen Gesellschaften • Vergleich zwischen den Produkten am Markt • Auswahl einer Gesellschaft abhängig von den ermittelten Kriterien • Merkmale der von den Gesellschaften angebotenen Produkte • Die Vor- und Nachteile der von den verschiedenen Gesellschaften angebotenen Produkte je nach Risiko • Die Garantien (anstelle der Prämie) • Methoden der Informationssuche • Die Basisgarantie • Der Basisvertrag • Die Zusatzgarantien • Dauer, Erneuerung, Unterbrechung, Ende des Vertrags • Funktionsweise und Benutzung eines Faxgeräts, des Internets, eines Computers 	<p>auszugeben</p> <ul style="list-style-type: none"> • Abhängig von den Zusatzversicherungen die Prioritäten festlegen • Den Kunden bei der Auswahl beraten • Je nach Risiko die Hauptversicherungsgesellschaft festlegen • Ein Angebot formulieren, Informationen erteilen • Ein Produkt auswählen • Vorschläge und Gegenvorschläge formulieren • Ein Produkt auswählen • Mit dem Kunden in Verhandlungen treten • Vorschläge und Gegenvorschläge formulieren • Abschluss • Ein Angebot verfassen • Den Vertrag unmittelbar und vor Ort abfassen • Verwendung der EDV-Programme • Umgang mit den gängigsten Kommunikationsmitteln
---	--

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, die Konformität und Vollständigkeit des Angebots und des Vertrags zu prüfen

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tarifierung • Deckungsvoraussetzungen 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Das Angebot mit dem Vertrag vergleichen • Einen Vertrag a posteriori aufsetzen • Störende Sachverhalte entdecken • Eventuelle Datenverarbeitungsfehler korrigieren
--	---

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, den Vertrag den im Leben des Kunden oder der Gesellschaft aufgetretenen Veränderungen anzupassen

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die Zusatzpolicen • Änderungen der Versicherungs- und Tarifbedingungen • Indexbindung der Verträge 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die Zusatzklauseln verfassen • Zusatzpolice abfassen • Überprüfungen vornehmen • Die Übereinstimmung zwischen der Zusatzpolice und dem Antrag überprüfen
--	---

2.6. Technische Versicherungen

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, die effektiven Bedürfnisse des potenziellen Kunden zu ermitteln

Kenntnisse:

- Basis-Checkliste
- Einzuhaltendes Befragungsverfahren
- Befragungs- und Gesprächstechniken

Fertigkeiten:

- Eine Befragung vornehmen
- Den potenziellen Kunden die ersten technischen Hinweise vermitteln
- Die dem Kunden und dem Produkt angemessenen Argumente vorbringen

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, die einschlägigen Vorschriften anzuwenden

Kenntnisse:

- Die verschiedenen Branchen, die von technischen Versicherungen erfasst werden.
- Die Maschinenbruchversicherung.
- Die Montage- /Versuchsversicherung.
- Versicherung und Bürgschaft des Herstellers.
- Vollkaskoversicherung für Strom- und Elektronikanlagen.
- Bauwesenversicherung und Zehnjahres-Bauhaftungsversicherungen – Kontrolle.
- Informatikbetrug
- Vermarktung technischer Versicherungen.
- Rolle des Maklers

Fertigkeiten:

- Die Vorschriften anwenden
- Die vertraglichen Sachzwänge oder Verpflichtungen, die Verkäufer oder Installateur des Materials vorgeben, berücksichtigen oder anwenden

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, die Gesellschaft gemäß Interessenlage des Kunden auszuwählen

Kenntnisse:

- Besonderheiten der verschiedenen Tarife
- Deckungsvoraussetzungen der Gesellschaften

Fertigkeiten:

- Die verschiedenen Angebote der Versicherungsgesellschaften vergleichen
- Die am besten geeignete Versicherungsgesellschaft gemäß der Kundenkriterien bestimmen
- Die Produktvorschläge auswählen

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, die zu versichernden Risiken einzuschätzen

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> • Die vertraglichen Pflichtversicherungen • Die optionalen Versicherungen 	Fertigkeiten: <ul style="list-style-type: none"> • Die vertraglichen Forderungen gegenüber dem Kunden festlegen
---	---

Kompetenz: Die Studierenden sind in der Lage, ein Angebot zu erstellen
--

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> • Bestandteil einer Akte • Technisches Fachvokabular • Kenntnis der Kundenbedürfnisse • Der Markt der verschiedenen Versicherungsprodukte und seine Bestandteile • Die Tarifgestaltung der einzelnen Gesellschaften • Organisationsweise der Tarifgestaltung • Vergleich zwischen den Produkten am Markt • Auswahl einer Gesellschaft gemäß gezielter Kriterien • Die Tarife je nach Risiko • Pflichtklauseln • Dauer, Erneuerung, Aussetzung, Ende des Vertrages 	Fertigkeiten: <ul style="list-style-type: none"> • Eine Akte anlegen • Den eigenen Wortschatz dem Niveau des Gesprächspartners anpassen • Das Budget bestimmen, das der Kunde für seine Absicherung vorsehen will • Die Prioritäten gemäß Versicherungen und Vertragsanforderungen festlegen • Den Kunden bei seiner Wahl beraten • Je nach Risiko die Hauptversicherungsgesellschaft festlegen • Ein Angebot formulieren, die Information erteilen • Zum Abschluss kommen
--	---

Kompetenz: Die Studierenden sind in der Lage, die Konformität und Vollständigkeit des Angebots und des Vertrags zu überprüfen

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> • Deckungsvoraussetzungen 	Fertigkeiten: <ul style="list-style-type: none"> • Das Angebot mit dem Vertrag vergleichen • Funktionsstörungen ausfindig machen • Der Gesellschaft mögliche Bearbeitungsfehler mitteilen
--	---

Kompetenz: Die Studierenden sind in der Lage, den Vertrag den im Leben des Kunden oder der Gesellschaft aufgetretenen Veränderungen anzupassen
--

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> • • Faktoren, die eine Anpassung des Versicherungsvertrages bedingen • Die Kontrollen 	Fertigkeiten: <ul style="list-style-type: none"> • Der Gesellschaft die Veränderungen mitteilen • Überprüfungen vornehmen • Konformität der Nachträge mit dem eingereichten Antrag überprüfen
--	---

2.7. See- und Transportversicherungen

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, die effektiven Bedürfnisse des potenziellen Kunden zu ermitteln

Kenntnisse:

- Liste der beförderten Waren und der versicherten Werte.
- Einzuhaltendes Befragungsverfahren
- Befragungs- und Gesprächstechniken
- Fachwortschatz

Fertigkeiten:

- Eine Befragung vornehmen.
- Die Warenwerte anhand der Lieferscheine bestimmen.
- Dem potenziellen Kunden die ersten technischen Elemente vermitteln.
- Die dem Kunden und dem Produkt angemessenen Argumente vorbringen

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, die einschlägigen Vorschriften anzuwenden

Kenntnisse:

- Einführung.
- Gütersversicherung.
- Versicherung und gewerblicher Gütertransport auf dem Landweg. CMR-Abkommen
- Nationaler Transport ausschließlich auf belgischem Staatsgebiet.
- Zwischenlagerung und Transferstopp.
- Marktstruktur und -funktionsweise.
- Rolle des Maklers
- Versicherung und Güterwerkverkehr.
- Wasserschutzpolizei von Antwerpen. Sondervorschriften für Kabotage.

Fertigkeiten:

- Die Vorschriften anwenden

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, die Gesellschaft gemäß Interessenlage des Kunden auszuwählen

Kenntnisse:

- Verschiedene Gesellschaften und deren Produkte

Fertigkeiten:

- Die verschiedenen Angebote der Versicherungsgesellschaften vergleichen
- Die am besten geeignete Versicherungsgesellschaft gemäß der Kundenkriterien bestimmen
- Die Produktvorschläge auswählen

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, die zu versichernden Risiken einzuschätzen

Kenntnisse:**Fertigkeiten:**

<ul style="list-style-type: none"> Die möglichen vertraglichen Pflichtversicherungen 	<ul style="list-style-type: none"> Die vertraglichen Forderungen gegenüber dem Kunden festlegen
---	--

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, ein Angebot zu erstellen

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> Bestandteil einer Akte Technisches Fachvokabular Kenntnis der Kundenbedürfnisse Der Markt der verschiedenen Versicherungsprodukte und seine Bestandteile Die Tarifgestaltung der einzelnen Gesellschaften Organisationsweise der Tarifgestaltung Vergleich zwischen den Produkten am Markt Auswahl einer Gesellschaft gemäß gezielter Kriterien Die Tarife je nach Risiko Pflichtklauseln Dauer, Erneuerung, Aussetzung, Ende des Vertrages 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> Eine Akte anlegen Den eigenen Wortschatz dem Niveau des Gesprächspartners anpassen Die Prioritäten gemäß Versicherungen und Vertragsanforderungen festlegen Den Kunden bei seiner Wahl beraten Je nach Risiko die Hauptversicherungsgesellschaft festlegen Ein Angebot formulieren, die Information erteilen Zum Abschluss kommen
---	---

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, die Konformität und Vollständigkeit des Angebots und des Vertrags zu überprüfen

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> Deckungsvoraussetzungen 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> Das Angebot mit dem Vertrag vergleichen Funktionsstörungen ausfindig machen Der Gesellschaft mögliche Bearbeitungsfehler mitteilen
---	--

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, den Vertrag den im Leben des Kunden oder der Gesellschaft aufgetretenen Veränderungen anpassen

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> Faktoren, die eine Anpassung des Versicherungsvertrages bedürfen Die Kontrollen 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> Der Gesellschaft die Veränderungen mitteilen Überprüfungen vornehmen Konformität der Nachträge mit dem eingereichten Antrag überprüfen
--	--

2.8. Lebensversicherungen – Hypothekarkredite

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, dem Kunden passende Produkte anzubieten unter Berücksichtigung der Gesetzgebung und Optimierung des steuerlichen Umfelds

Kenntnisse:

- Technische Grundlagen der Lebensversicherungen
- Klassische Lebensversicherung
- Deckungskapital
- Rechte und Pflichten der Parteien.
- Gewinnbeteiligungen
- Zu erledigende Formalitäten
- Universal life.
- Steuerregelung für Lebensversicherungen
- Erbschaftssteuer
- Bon d'assurance (Festanlage mit garantierter Rendite)
- Freie Zusatzrente für Selbstständige
- Soziale Sicherheit
- Hypothekarkredit
- Versicherung für Unternehmensleiter
- Finanzmärkte
- Lebensversicherung in Verbindung mit Anlagefonds (Branche 23).
- Freier Dienstleistungsverkehr

Fertigkeiten:

- Technischen Grundlagen der Lebensversicherungen berücksichtigen
- Die Merkmale einer klassischen Lebensversicherungen herausstellen
- Das Deckungskapital definieren und festlegen
- Rechte und Pflichten der Parteien erläutern
- Gewinnbeteiligungen erläutern
- Zu erledigende Formalitäten erläutern und Schritte einhalten
- Universal life definieren und erläutern
- Steuerregelungen erläutern
- Erbschaftssteuer berücksichtigen
- Einen Bon d'assurance definieren
- Vor- und Nachteile der freien Zusatzrente für Selbstständige erläutern
- Aspekte der sozialen Sicherheit berücksichtigen
- Besonderheiten des Hypothekarkredits berücksichtigen
- Versicherung für Unternehmensleiter definieren, Vor- und Nachteile erläutern
- Die Bedeutung von Lebensversicherungen auf die Finanzmärkte
- Die Besonderheiten des freien Dienstleistungsverkehre erläutern

2.9. ANTI-GELDWÄSCHEGESETZGEBUNG

Kompetenz: Die Studierenden berücksichtigen die Rechtsgrundlage zur Vermeidung von Geldwäsche, um konkrete Fälle zu vermeiden; oder ggf. die korrekten Maßnahmen zu ergreifen

Kenntnisse:

- Begriff der Geldwäsche und der Finanzierung des Terrorismus: Geldwäsche, Finanzierung des Terrorismus, Rechtswidrige Herkunft des Geldes oder der Vermögenswerte
- Gesetz vom 11. Januar 1993
- Rechtsrahmen und zuständige Stellen: Rechtsrahmen: Repression

Fertigkeiten:

- Das Prinzip der Geldwäsche verstehen
- Rechtswidrige Herkunft des Geldes oder der Vermögenswerte erkennen
- Geldwäsche vermeiden
- Um Rat und Hilfe bei Dritten bitten
- Pflichten im Rahmen der Vermeidung von Geldwäsche kennen und

<ul style="list-style-type: none"> • und Prävention, Zuständige Stellen • Pflichten: Allgemeines, Identifizierung und Überprüfung der Identität, Systematik der Kundenauswahl, Ständige Wachsamkeit (atypische Verrichtungen erfassen), Meldepflicht, Aufbewahrungspflicht, Sanktionen • Zusammenfassung der wesentlichen Pflichten 	<p>umsetzen: Identitäten überprüfen, Kunden systematisch auswählen</p> <ul style="list-style-type: none"> • korrekte Maßnahmen ergreifen beim Verdacht auf Geldwäsche.
--	---

2.10. Versicherungen gegen Krankheit, Unfall und verschiedene medizinische Risiken

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, die effektiven Bedürfnisse des potenziellen Kunden zu ermitteln.

Kenntnisse:

- Basis-Checkliste
- Einzuhaltendes Befragungsverfahren
- Befragungs- und Gesprächstechniken

Fertigkeiten:

- Eine Befragung vornehmen
- Den potenziellen Kunden die ersten technischen Elemente vermitteln
- Die dem Kunden und dem Produkt angemessenen Argumente vorbringen
- Ein Verkaufsgespräch führen

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, die einschlägigen Vorschriften anzuwenden

Kenntnisse:

- Rückblick auf das Gesetz über Landversicherungen (Art. 1-5-20-25-26-30-48-49-50-94-95-96-136-137; Gesetz vom 4.4.2014)
- Versicherungen gegen Unfälle mit Personenschaden
- Gesundheitspflegeversicherungen.
- Einkommensausfallversicherungen
- Pflegeversicherung
- Vergleich zwischen Einkommensausfallversicherung und Invalidenrente ergänzend zur Lebensversicherung

Fertigkeiten:

- Die Vorschriften einhalten

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, die Gesellschaft gemäß Interessenlage des Kunden auszuwählen

Kenntnisse:

- Verschiedene Gesellschaften und deren Produkte

Fertigkeiten:

- Die verschiedenen Angebote der Versicherungsgesellschaften vergleichen
- Die am besten geeignete

	Versicherungsgesellschaft gemäß der Kundenkriterien bestimmen <ul style="list-style-type: none"> • Die Produktvorschläge auswählen
--	---

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, die zu versichernden Risiken einzuschätzen

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> • Die notwendigen und die nützlichen Versicherungen 	Fertigkeiten: <ul style="list-style-type: none"> • Die notwendigen von den nützlichen Versicherungen unterscheiden • Den tatsächlichen Versicherungsbedarf des Kunden einschätzen • Vorteile der nützlichen Versicherungen herausstellen
--	--

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, ein Angebot zu erstellen

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> • Bestandteil einer Akte • Technisches Fachvokabular • Kenntnis der Kundenbedürfnisse • Der Markt der verschiedenen Versicherungsprodukte und seine Bestandteile • Die Tarifgestaltung der einzelnen Gesellschaften • Organisationsweise der Tarifgestaltung • Vergleich zwischen den Produkten am Markt • Auswahl einer Gesellschaft gemäß gezielter Kriterien • Die Tarife je nach Risiko • Pflichtklauseln • Dauer, Erneuerung, Aussetzung, Ende des Vertrages 	Fertigkeiten: <ul style="list-style-type: none"> • Eine Akte anlegen • Den eigenen Wortschatz dem Niveau des Gesprächspartners anpassen • Das Budget bestimmen, das der Kunde für seine Absicherung vorsehen will • Die Prioritäten je nach Situation des Kunden festlegen • Den Kunden bei seiner Wahl beraten • Je nach Risiko die Hauptversicherungsgesellschaft festlegen • Ein Angebot formulieren, die Information erteilen
--	---

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, die Konformität und Vollständigkeit des Angebots und des Vertrags zu überprüfen

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> • Deckungsvoraussetzungen 	Fertigkeiten: <ul style="list-style-type: none"> • Das Angebot der Gesellschaft mit dem Vertrag vergleichen
--	---

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, den Vertrag den im Leben des Kunden oder der Gesellschaft aufgetretenen Veränderungen anzupassen

--

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> Die Nachträge oder möglichen Änderungen der allgemeinen Geschäftsbedingungen oder Tarife 	Fertigkeiten: <ul style="list-style-type: none"> Die Nachträge verfassen und der Gesellschaft zukommen lassen
---	---

2.11. Arbeitsunfallversicherungen

Kompetenz: Die Studierenden sind in der Lage, die effektiven Bedürfnisse des potenziellen Kunden zu ermitteln.
--

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> Basis-Checkliste Einzuhaltendes Befragungsverfahren Befragungs- und Gesprächstechniken 	Fertigkeiten: <ul style="list-style-type: none"> Eine Befragung vornehmen Potenziellen Kunden die ersten technischen Elemente vermitteln Die dem Kunden und dem Produkt angemessenen Argumente vorbringen Ein Verkaufsgespräch führen
---	--

Kompetenz: Die Studierenden sind in der Lage, dem Kunden das belgische System der Arbeitsunfallversicherung zu erläutern
--

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> Gesetz vom 10. April 1971 über Arbeitsunfallversicherungen 	Fertigkeiten: <ul style="list-style-type: none"> Grundlagen des Gesetzes erläutern
---	--

Kompetenz: Die Studierenden sind in der Lage, die Gesellschaft gemäß Interessenlage des Kunden auszuwählen
--

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> Die verschiedenen Gesellschaften und ihre Produkte 	Fertigkeiten: <ul style="list-style-type: none"> Die verschiedenen Angebote der Versicherungsgesellschaften vergleichen Die am besten geeignete Versicherungsgesellschaft gemäß der Kundenkriterien bestimmen Die vorzuschlagende Gesellschaft auswählen
---	--

Kompetenz: Die Studierenden sind in der Lage, die zu versichernden Risiken einzuschätzen
--

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> Die Grundsätze der Tarifgestaltung im Bereich Arbeitsunfallversicherung 	Fertigkeiten: <ul style="list-style-type: none"> Die am besten zum Kunden passende Pflichtversicherung und die Zusatzrisiken
--	--

	festlegen
--	-----------

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, ein Angebot zu erstellen

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bestandteil einer Akte • Technisches Fachvokabular • Kenntnis der Kundenbedürfnisse • Der Markt der verschiedenen Versicherungsprodukte und seine Bestandteile • Die Tarifgestaltung der einzelnen Gesellschaften • Organisationsweise der Tarifgestaltung • Vergleich zwischen den Produkten am Markt • Auswahl einer Gesellschaft gemäß gezielter Kriterien • Die Tarife je nach Risiko • Pflichtklauseln • Dauer, Erneuerung, Aussetzung, Ende des Vertrages 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Eine Akte anlegen • Den eigenen Wortschatz dem Niveau des Gesprächspartners anpassen • Das Budget bestimmen, das der Kunde für seine Absicherung vorsehen will • Die Prioritäten je nach Situation des Kunden festlegen • Den Kunden bei seiner Wahl beraten • Je nach Risiko die Hauptversicherungsgesellschaft festlegen <p>Ein Angebot formulieren, die Information erteilen</p>
---	--

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, die Konformität und Vollständigkeit des Angebots und des Vertrags zu überprüfen

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Deckungsvoraussetzungen 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Das Angebot der Gesellschaft mit dem Vertrag vergleichen
---	--

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, den Vertrag den im Leben des Kunden oder der Gesellschaft aufgetretenen Veränderungen anzupassen

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mögliche Faktoren, die einer Abänderung des Versicherungsvertrages bedürfen 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die Nachträge aufsetzen. • Die eingebrachten Änderungen überprüfen.
---	--

2.12. Haftpflichtversicherungen

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, die effektiven Bedürfnisse des potenziellen Kunden zu ermitteln

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Basis-Checkliste • Einzuhaltendes Befragungsverfahren • Befragungs- und Gesprächstechniken 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Den Kunden befragen, um die Tragweite seiner tatsächlichen Haftung besser einzuordnen • Eine Befragung vornehmen • Den potenziellen Kunden die ersten technischen Elemente vermitteln • Die dem Kunden und dem Produkt angemessenen Argumente vorbringen • Ein Verkaufsgespräch führen
--	--

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, dem Kunden die Rechtsgrundlagen zu erläutern

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Allgemeines • Die Verschuldenshaftung oder außervertraglich • Die vertragliche Haftung • Nachbarschaftsstörungen • Familienhaftpflicht • Betriebshaftpflichtversicherung • Berufshaftpflicht 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die gesetzlichen Grundlagen der verschiedenen Haftpflichtversicherungen erläutern
--	---

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, die Gesellschaft gemäß Interessenlage des Kunden auszuwählen

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Besonderheit der Gesellschaften anhand ihrer allgemeinen Geschäftsbedingungen. Ausmaß der Versicherungsmöglichkeiten für verschiedene Kundenhaftungen 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die verschiedenen Angebote der Versicherungsgesellschaften vergleichen • Die am besten geeignete Versicherungsgesellschaft gemäß der Kundenkriterien bestimmen • Die Produktvorschläge auswählen
---	--

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, die zu versichernden Risiken einzuschätzen

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die vertraglichen Pflichten zwischen Vertragspartnern • Die Probleme der Gefährdungshaftung (verbindlich) • Alle weiteren Gründe für eine Haftversicherung. 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die für einen vollständigen Schutz des Kunden am besten geeignete Versicherungsformel festlegen
---	---

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, ein Angebot zu erstellen

Kenntnisse:

- Bestandteil einer Akte
- Technisches Fachvokabular
- Den Kunden, dessen Bedürfnisse und Beweggründe kennen
- Der Markt der verschiedenen Produkte und dessen Bestandteile
- Besonderheiten der verschiedenen Tarife
- Die Tarifgestaltung der einzelnen Gesellschaften
- Organisationsweise der Tarifgestaltung
- Vergleich zwischen den Produkten am Markt
- Auswahl einer Gesellschaft gemäß gezielter Kriterien
- Die Prämientarife gemäß Risiko
- Die Regeln der Preisdarlegung
- Vergleich der Marktprodukte
- Merkmale der von den Gesellschaften vorgeschlagenen Produkte
- Die Kriterien für Kennzeichnung und/oder Identifizierung von Produkten und Verkaufsargumenten
- Die Vor- und Nachteile der von den einzelnen Gesellschaften vorgeschlagenen Produkte
- Methoden der Informationssuche Standardangebot
- Die verschiedenen Übermittlungsmöglichkeiten für den Vertrag
- Der Standardvertrag, Pflichtklauseln, Dauer, Erneuerung, Aussetzung, Ende des Vertrages
- Die Grundsätze und Techniken der Argumentation

Fertigkeiten:

- Eine Akte anlegen
- Den eigenen Wortschatz dem Niveau des Gesprächspartners anpassen
- Das Budget bestimmen, das der Kunde für seine Absicherung vorsehen will
- Die Prioritäten gemäß der möglichen Pflichtversicherungen festlegen
- Den Kunden bei seiner Wahl beraten
- Je nach Risiko die Hauptversicherungsgesellschaft festlegen
- Ein Angebot formulieren, die Information erteilen
- Einen Produkttarif ermitteln
- Nach angemessenen Produkten suchen (Bedingungen und Tarifgestaltungen)
- Ein Produkt auswählen
- Ein Verkaufsgespräch mit dem Kunden führen
- Vorschläge und Gegenvorschläge formulieren
- Ein Angebot aufsetzen
- Den Vertrag sofort vor Ort aufsetzen
- Für ein unterbreitetes Angebot argumentieren

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, die Konformität und Vollständigkeit des Angebots und des Vertrags zu überprüfen

Kenntnisse:

- Bestandteile des Angebots
- Inhalte eines Vertrags

Fertigkeiten:

- Den Vertrag mit dem Angebot vergleichen

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, den Vertrag den im Leben des Kunden oder der Gesellschaft aufgetretenen Veränderungen anzupassen

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> • Faktoren, die einer Abänderung des Versicherungsvertrages bedürfen 	Fertigkeiten: <ul style="list-style-type: none"> • Der Gesellschaft die Nachträge übermitteln. • Die Abänderung der Police überprüfen
---	--

2.13. Rechtsschutz – Begleitung und Abläufe von Gerichtsverfahren

Kompetenz: Die Studierenden sind in der Lage, die effektiven Bedürfnisse des potenziellen Kunden zu ermitteln

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> • Basis-Checkliste • Einzuhaltendes Befragungsverfahren • Befragungs- und Gesprächstechniken 	Fertigkeiten: <ul style="list-style-type: none"> • Eine Befragung vornehmen • Den potenziellen Kunden die ersten technischen Elemente vermitteln • Die dem Kunden und dem Produkt angemessenen Argumente vorbringen • Ein Verkaufsgespräch führen
---	--

Kompetenz: Die Studierenden sind in der Lage, die gesetzlichen Grundlagen zu erläutern
--

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> • Entstehung der Rechtsschutzversicherung • Belgisches Recht: Begriff der Rechtsschutzversicherung • Europäisches Richtlinien • Umsetzung der Richtlinien • Zugang zur Justiz • Gemischte Kommission über Rechtsschutz • Rechtsschutz – Wohnung Feuergutachten – Immobilienrecht. • Rechtsschutz – Unternehmen und landwirtschaftliche Betriebe • Rechtsschutz Fahrzeuge • Rechtsschutz – Privatleute (Privat- und Berufsleben). 	Fertigkeiten: <ul style="list-style-type: none"> • Die Vorschriften anwenden
--	--

Kompetenz: Die Studierenden sind in der Lage, die Gesellschaft gemäß Interessenlage des Kunden auszuwählen
--

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> • Besonderheit der Gesellschaften. • Merkmale der jeweiligen Tarifgestaltung. 	Fertigkeiten: <ul style="list-style-type: none"> • Die verschiedenen Angebote der Versicherungsgesellschaften vergleichen • Die am besten geeignete Versicherungsgesellschaft gemäß der Kundenkriterien bestimmen
---	--

	<ul style="list-style-type: none"> • Die Produktvorschläge auswählen
--	---

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, ein Angebot zu erstellen

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bestandteil einer Akte • Technisches Fachvokabular • Den Kunden, dessen Bedürfnisse und Beweggründe kennen • Die Prämientarife gemäß Risiko • Die Regeln der Preisdarlegung • Die Grundsätze und Techniken der Argumentation 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Eine Akte anlegen • Den eigenen Wortschatz dem Niveau des Gesprächspartners anpassen • Das Budget bestimmen, das der Kunde für seine Absicherung vorsehen will • Die Prioritäten festlegen • Den Kunden bei seiner Wahl beraten • Je nach Risiko die Hauptversicherungsgesellschaft festlegen • Ein Angebot formulieren, die Information erteilen • Für ein unterbreitetes Angebot argumentieren
---	---

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, die Konformität und Vollständigkeit des Angebots und des Vertrags zu überprüfen

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Deckungsvoraussetzungen 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Das Angebot der Gesellschaft mit dem Vertrag vergleichen
---	--

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, den Vertrag den im Leben des Kunden oder der Gesellschaft aufgetretenen Veränderungen anzupassen

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kenntnis der weiteren Entwicklung der Kundenbedürfnisse 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Der Gesellschaft die Nachträge übermitteln. • Überprüfen
---	---

2.14. Kredite, Bürgschaften und verschiedene finanzielle Ausfälle

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, einen Kunden hinsichtlich optimalem Versicherungsschutz für Kredite, Bürgschaften und verschiedene finanzielle Ausfälle zu beraten

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kenntnis der weiteren Entwicklung der Kundenbedürfnisse 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Der Gesellschaft die Nachträge übermitteln.
---	---

- Überprüfen

2.15. Unternehmensführung – Organisieren und Verwalten eines Dienstleistungsunternehmens

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, die Organisations- und Managementformen der Unternehmen sowie das sozioökonomische Umfeld zu verstehen.

Kenntnisse:

- Wirtschaftsvokabular
- Die Rolle des Unternehmens als Wirtschaftsakteur und Ansammlung von Menschen.
- Die Unternehmenstypen nach Maßgabe ökonomischer, juristischer und sozialer Kriterien.
- Das Unternehmensumfeld und die unternehmensübergreifenden Beziehungen (Konkurrenz).
- Machtstrukturen im Unternehmen
- Organisation des Informations- und Kommunikationssystems
- Entscheidungsfindungsmodelle
- Hilfsinstrumente für die Entscheidung
- Grundlegende Managementprinzipien
- Die Gesinnung, die Vorgehensweise und die Marketingaktionen
- Typologie, Organisation und Entwicklung des Produktionssystems
- Die Herausforderungen in Logistik, Einkaufs- und Lagerverwaltung
- Die Politik im Personalwesen und die vorausschauende Verwaltung der Beschäftigung
- Die Anpassung an die Qualitätssachzwänge
- Techniken des Analyseberichtes über die Strukturen der Organisationsweise und die Aspekte des Unternehmensmanagements

Fertigkeiten:

- Wirtschaftsvokabular passiv und aktiv einsetzen.
- Die Rolle des Unternehmens im Wirtschaftsleben, die Beziehungen zu seinem Umfeld und die verschiedenen Unternehmenstypen nach diversen Kriterien beurteilen.
- Die Machtstrukturen im Unternehmen kennen und erläutern.
- Entscheidungsfindungsmodelle und -instrumente vorschlagen und nutzen.
- Die verschiedenen Bereiche eines Unternehmens nach ihren grundlegenden Managementprinzipien unterscheiden.
- Produktionssysteme nach Typologie, Organisation und Entwicklung vergleichend beschreiben.
- Die Herausforderungen im Bereich Logistik, Einkauf und Lagerverwaltung einschätzen.
- Die Bedeutung von Personalwesen und Verwaltung der Beschäftigung im Unternehmen bemessen.
- Managementprinzipien auf den Bereich Qualität anwenden.
- Die verschiedenen Aspekte des Unternehmensmanagements analysieren und strukturiert in Berichtform darstellen.

2.16. Gesetz über die Vermittlung von Versicherungen

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, das Gesetz über die Vermittlung von Versicherungen im täglichen operativen Geschäft zu respektieren und anzuwenden

Kenntnisse:

Fertigkeiten:

<ul style="list-style-type: none"> • Gesetz vom 4.4.2014 über Versicherungen, insbesondere Teil 6 	<ul style="list-style-type: none"> • Gesetzesvorgaben anwenden
--	---

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, die rechtlichen Aspekte und gesetzlichen Verpflichtungen in ihrer täglichen Arbeit zu berücksichtigen.

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die unterschiedlichen Rechtsformen (Selbständiger, GmbH, AG) • Einführung und allgemeine Informationen zum Beruf • Grundsätze des Versicherungsrechts • Gesetz vom 4. April 2014 über Versicherungen: <ul style="list-style-type: none"> ○ Gesetz über die Kontrolle der Banken und Versicherungsunternehmen • Gesetzbuch des Wirtschaftlichen Rechts • Gesetz vom 06.04.2010 über Marktpraktiken • Gesetz vom 8.12.92 über den Schutz des Privatlebens • Twin Peaks II (loi visant à renforcer la protection des utilisateurs de produits financiers) 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die unterschiedlichen Rechtsformen mit ihren Vor- und Nachteilen erkennen. • Den Begutachtungsbedarf einschätzen • Die Standesvorschriften anwenden • Die Rechtsvorschriften in Bezug auf die Führung einer Bank oder Bankfiliale anwenden
---	---

2.17. Bürgerliches Recht

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, rechtsgültige Verträge abzuschließen bei der Abwicklung von Finanzgeschäften

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zustandekommen des Vertrages • Voraussetzungen und Konsequenzen der Rechtsgültigkeit eines Vertrages • Vertragsbestimmungen: <ul style="list-style-type: none"> ○ Aufschiebende Bedingung ○ Gesamtschuldnerische Haftung (solidarische Verpflichtung): • Erlöschen der Verpflichtungen • Vertragsnachweis • Geschäftsfähigkeit <ul style="list-style-type: none"> ○ Grundlagen ○ Gesetzliche Vermögensverwaltung durch Eltern ○ Beschränkte Geschäftsfähigkeit des Minderjährigen 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Das Zustandekommen eines Vertrags erläutern • Voraussetzungen und Konsequenzen erläutern • Vertragsbestimmungen definieren und einhalten • Bedingungen, die zum Erlöschen der Verpflichtungen führen erläutern • Möglichkeiten zum Nachweis eines Vertrages unterscheiden • Geschäftsfähigkeit belegen
---	---

<ul style="list-style-type: none"> ○ Vormundschaft ○ Mündige Volljährige 	
--	--

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, die Bedeutung von Güterstandsregelungen zum Abschluss von rechtsgültigen Verträgen zu berücksichtigen

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die primäre Güterstandsregelung • Die sekundäre Güterstandsregelung • Gesetzliche Lebensgemeinschaft: 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wechselseitige Rechten und Pflichten erläutern: Schutz des Haushalts, Schutz der ehelichen Wohnung • Empfehlungen im Falle (ehelicher) Schwierigkeiten aussprechen • Gesetzliche Regelungen zur sekundären Güterstandsregelung anwenden • Das jeweils persönliche Vermögen des Ehegatten sowie das gemeinsame Vermögen auflisten und verwalten • Die gesetzliche Güterstandsregelung beenden • Eine vertragliche Güterstandsregelung und mögliche Abänderungen berücksichtigen • Zwischen Eheverträgen und gesetzlichen Lebensgemeinschaften unterscheiden und deren Besonderheiten berücksichtigen
---	---

Kompetenz:
Die Studierenden sind fähig, einen Kunden bei der Nachlassregelung zu begleiten und zu beraten

<ul style="list-style-type: none"> • Eröffnung des Nachlasses und Voraussetzungen • Erbschaftssteuern • die gesetzlichen Erben • Pflichterbeil • Testamentarisches Erbe • Annahme oder Ablehnung einer Erbschaft • Schenkungen 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • die notwendigen Voraussetzungen zur Nachlasseröffnung prüfen • Erbschaftssteuer errechnen und belegen • Gesetzliche Erben identifizieren unter Berücksichtigung der Rangfolge, der Linie, des Grades, der Vertretung, der Erbfolge und der Wandlung des Nießbrauchs • Grundsätze zum Pflichterbeil berücksichtigen, gesetzliche Erben identifizieren, Pflichterbeil bei Erreichen mindern • Begriffe zum testamentarischen Erbe erläutern • Die drei Arten des testamentarischen
---	---

	<p>Erbes unterscheiden und erläutern</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die Vorteile des Testaments für die Nachlassplanung erläutern • Formalitäten zur Annahme, Verzicht oder Ablehnung einer Erbschaft erledigen • Begriff der Schenkung erläutern • Formvorschriften der Schenkung einhalten • Zwischen Schenkung und Testament unterscheiden • Besondere Formen der Schenkung erläutern und abwickeln • Vorteile der Schenkung für die Nachlassplanung herausstellen
--	--

2.18. Grundprinzipien der Buchhaltung

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, die buchhalterischen, finanziellen und steuerlichen Aspekte in ihrer täglichen Arbeit zu bewältigen

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Buchhaltungsmethode und Bilanzanalyse • Verwaltung der Buchungsbelege: • Der Begleitschein / Frachtbrief. • Die Empfangsbestätigung. • Der Kontoauszug. • Die Prämienrechnung. • Das Inkassowesen. • Die Kreditkontrolle (Provisionen, Schadensfälle...) • Sinn und Zweck der vereinfachten Buchführung • Die Ergebnisrechnung • Barguthaben des Unternehmens • Solvenz und Kreditfähigkeit (Gleichgewichtsregel) • Rentabilität des Unternehmens • Übernahme eines Portfolios • Abschreibungen • Rückstellungen • Prämien, Indexierungen... • Steuerrechtliche Grundsätze • Die Einkommenssteuer • Steuerliche Verfahren 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nach einem Kontenplan Buchungen vornehmen • Buchhaltungs- und Finanzunterlagen lesen und interpretieren • Eventuelle Anomalien entdecken • Die Grundsätze der Buchhaltung und der Finanzverwaltung anwenden • Die gesetzlichen, buchhalterischen und steuerlichen Unterlagen ausfüllen • Inventaraufstellungen interpretieren • Prämien, Rücklagen und Rückstellungen berechnen • Die Kundenkonten verwalten
--	---

2.19. Finanzrechnen

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, die alltäglich anfallende Berechnungen kunden- und lösungsorientiert auszuführen

Kenntnisse:

- Prozentrechnen
- Zinsrechnung
- Abschreibungen berechnen
- Sparkonto abrechnen
- Girokonto abrechnen
- Soll- und Habezinsen
- Kreditprovisionen, Überziehungsprovisionen
- Prämienberechnung
- Entschädigungsberechnung unter Berücksichtigung der Selbstbeteiligung und anderer Faktoren
- Bilanzbuchhaltung: Kontobewegungen, Aufwands- und Ertragskonten, Gewinn- und Verlustrechnung
- Kunden- und Bankenkorrent
- Bankgeschäfte im Zahlungsverkehr: Ein- und Auszahlungen, Kassendifferenzen, Überweisungsein- und -ausgänge, Verrechnungswesen, Gutschrift von Schecks, Inkassowechseln, Übertragung von Schecks und Inkassowechseln, Lastschriften, Einzug und Einlösung Einlagengeschäfte, Kreditgeschäfte (Kontokorrentkredite, Wertberichtigungen, Bilanzierung zum Nennwert und zum Barwert, Diskontgeschäft, Rediskontierung und Lombardkredit)
- Wertpapiergeschäfte
- Auslandsgeschäft: Devisenkonto, Sortenhandel, Reiseschecks

Fertigkeiten:

- Prozente berechnen
- Alle vorkommenden Rechnungen im Finanzbereich erklären.
- Die Systematik einer Buchhaltung begreifen und auf die Bankbuchhaltung anwenden.
- Die Buchungen auf den Konten, usw. erklären und in einen logischen Zusammenhalt bringen (Buchung auf Kundenkonto entspricht welcher Gegenbuchung bei der Bank, usw.)
- Alle Bankgeschäfte im nationalen wie im internationalen Zahlungsverkehr begreifen und ausführen.
- Die gesetzlichen und formalen Bedingungen einhalten.

2.20. Französisch

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, ein erfolgreiches Informationsgespräch in französischer Sprache zu führen (Sprachenkompetenz nach CEF: B2)

Kenntnisse:

- Gute Kenntnisse der Französischen

Fertigkeiten:

- Begrüßung und erste Information des

<ul style="list-style-type: none"> • Sprache (min. nach CEF: B2) • Wiederholung der grammatikalischen Grundkenntnisse • Leseverständnis • Textzusammenfassung • Erwerb eines technischen Vokabulars • Besprechung berufsrelevanter, technischer Texte • Mündlicher Ausdruck 	<ul style="list-style-type: none"> • Kunden in französischer Sprache • Vollständiges Kundengespräch in französischer Sprache führen • Auf die interkulturellen Aspekte eines Verkaufsgesprächs mit französischsprachigen Kunden eingehen
--	---

2.21. Englisch

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, Kunden in englischer Sprache zu empfangen (Sprachenkompetenz nach CEF: B1)

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grundkenntnisse der Englischen Sprache (min. nach CEF: A2) • Fachspezifisches Vokabular und Produktinformationen in englischer Sprache • Fachspezifische Information (nach CEF: B1) • Kenntnisse der britischen Kultur • Telefongespräche in englischer Sprache • Terminvereinbarungen • Tagesablauf • Aufgabenbeschreibung 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Den Kunden in seiner Muttersprache begrüßen • Den Kunden in seiner Muttersprache informieren und ggf. an Dritte weiterverweisen • Einen Tagesablauf beschreiben • Die eigenen Arbeitsaufgaben beschreiben
--	--

2.22. Niederländisch

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, ein Informationsgespräch in niederländischer Sprache zu führen (Sprachenkompetenz nach CEF: A2)

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grundkenntnisse der niederländischen Sprache (min. nach CEF: A2) • Fachspezifisches Vokabular und Produktinformationen in niederländischer Sprache • Fachspezifische Information (nach CEF: B1) 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Begrüßung und erste Information des Kunden in seiner Muttersprache • Informationsgespräch in der Muttersprache des Kunden führen • Auf die interkulturellen Aspekte eines Verkaufsgesprächs mit niederländischsprachigen Kunden eingehen • Den Kunden für weiterführende Informationen einen Sprachkompetenten Mitarbeiter
---	---

	weitervermitteln
--	------------------

2.23. Deutsch

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, ein erfolgreiches Kundengespräch, sowie ein fachliches Kollegengespräch in deutscher Sprache zu führen

Kenntnisse:

- Fachspezifisches Vokabular und umfassende Produktinformationen
- Fachspezifische Gesprächsführung mit präziser Terminologie

Fertigkeiten:

- Begrüßung und erste Information des Kunden in deutscher Sprache
- Vollständiges Beratungsgespräch in deutscher Sprache führen
- Ein fachliches Kollegengespräch in deutscher Sprache führen

2. Ausbildungsjahr

2.24. Gesetz über den Versicherungsvertrag

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, das Gesetz über den Versicherungsvertrag im täglichen operativen Geschäft zu respektieren und anzuwenden

Kenntnisse:

- Gesetz vom 4.4.2014 über Versicherungen, insbesondere Teil 3

Fertigkeiten:

- Gesetzesvorgaben anwenden

2.25. KfZ-Versicherung

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, ein Schadensdossier elektronisch oder mittels klassischer Schadensmeldung zu eröffnen

Kenntnisse:

- Die Verträge
- Die Straßenverkehrsordnung
- Die UPEA-Konventionen gemäß Artikel 45 des Gesetzes vom 25. Juni 1992 über den Landversicherungsvertrag
- IADC-Konvention (Beschleunigte Entschädigung bei Körperschäden)
- Verbindungen zur Betriebshaftpflicht und Automobilhaftpflicht
- RDR-Regelungen

Fertigkeiten:

- Prüfen, ob der Schaden gedeckt ist
- Die Schadensmeldung erstellen
- Einen Kostenvoranschlag beantragen oder vereinbaren, wohin sich der Gutachter begeben soll
- Gegebenenfalls einen Gutachter anfordern
- Bei Bedarf ein Gegengutachten beantragen
- Das Schadensdossier an die Gesellschaft weiterleiten
- Nutzung der zur Eröffnung des

	Schadensdossiers erforderlichen Kenntnisse. ¹ <ul style="list-style-type: none"> • Kontakt zum von der Gesellschaft bestimmten Schadenregulierer herstellen • Der Gesellschaft ein Maximum an Informationen liefern • Die Interessen des Kunden verteidigen
--	---

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, die Weiterverfolgung des Schadensdossiers zu gewährleisten

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> • Die UPEA-Konventionen gemäß Artikel 45 des Gesetzes vom 25. Juni 1992 über den Landversicherungsvertrag • Die Konvention über Gutachten • Die Direktregelung 	Fertigkeiten: <ul style="list-style-type: none"> • Anwendung der UPEA-Konventionen, einschließlich der RDR (Direktregelung) • Berechnung des Restwerts nach Deklassierung • Erinnerungsnachricht an die Gesellschaft bei Verzögerungen der Schadensregulierung
---	--

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, den Schaden zu regulieren

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> • MwSt.-Regelung 	Fertigkeiten: <ul style="list-style-type: none"> • MwSt.-Fragen regeln • Den Schaden regulieren
---	--

2.26. Feuerversicherung – Einfache Risiken

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, ein Schadensdossier zu eröffnen

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> • Vertragsbedingungen • Grenzen und Erweiterungen der Versicherungsdeckung 	Fertigkeiten: <ul style="list-style-type: none"> • Prüfen, ob der Schaden gedeckt ist • Die Schadensmeldung erstellen • Einen Kostenvoranschlag beantragen • Mittels eines Kostenvoranschlags die Höhe der Schadensersatzleistung festlegen • Gegebenenfalls einen Gutachter anfordern • Wenn notwendig ein Gegengutachten beantragen • Das Schadensdossier an die Gesellschaft weiterleiten • Nutzung der zur Eröffnung des Schadensdossiers erforderlichen
--	---

¹: Straßenverkehrsordnung...

	Kenntnisse <ul style="list-style-type: none"> • Den Kontakt zum von der Gesellschaft bestimmten Schadensregulierer herstellen • Der Gesellschaft ein Maximum an Informationen liefern • Die Interessen seines Kunden verteidigen
--	--

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, die Weiterverfolgung des Schadensdossiers zu gewährleisten

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> • Die von den Unternehmen praktizierten Preise • Der von der Gesellschaft angewandte Abnutzungsprozentsatz 	Fertigkeiten: <ul style="list-style-type: none"> • Erinnerungsnachricht an die Gesellschaft bei Verzögerung der Schadensregulierung
--	---

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, den Schaden zu regulieren

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> • MWSt.-Regelung 	Fertigkeiten: <ul style="list-style-type: none"> • MWSt.-Fragen regeln • Den Schaden regulieren
---	--

2.27. Lebensversicherung – Hypothekarkredit

Lebensversicherung

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, ein Schadensdossier zu eröffnen

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> • Die Arten von Todesfällen • Die ergänzenden Garantien • Die Zusatzpolicen • Die von der Gesellschaft vorgesehenen Regulierungsverfahren 	Fertigkeiten: Im Lebensfall: <ul style="list-style-type: none"> • Die von der Gesellschaft vorgesehenen Regulierungsverfahren anwenden Im Todesfall: <ul style="list-style-type: none"> • Die Art des Todesfalles identifizieren • Je nach Gesellschaft die verlangten Unterlagen einreichen • Im Fall einer ad hoc gewährten, ergänzenden Garantie den Prozentsatz der geminderten Erwerbsfähigkeit ermitteln lassen • Den Kontakt zum von der Gesellschaft bestimmten Schadensregulierer herstellen • Der Gesellschaft ein Maximum an Informationen liefern
---	---

	<ul style="list-style-type: none"> • Die Interessen seines Kunden verteidigen
--	--

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, die Weiterverfolgung des Schadensdossiers zu gewährleisten

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> • Die auf Lebensversicherungen anwendbaren steuerrechtlichen Vorschriften (Hypothekendarlehen, Lebens- und Todesfall, ergänzende Garantien usw.) 	Fertigkeiten: <ul style="list-style-type: none"> • Erinnerungsnachricht an die Gesellschaft bei Verzögerung der Schadensregulierung • Den Steuerbetrag berechnen, den der Versicherte schuldig ist
---	---

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, den Schaden zu regulieren

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> • Bedingungen zur Regulierung des Schadens 	Fertigkeiten: <ul style="list-style-type: none"> • Den Schaden regulieren • Das Kapital auszahlen
---	--

2.28. Krankenversicherung, Unfallversicherung, verschiedene medizinische Risiken

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, ein Schadensdossier zu eröffnen

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> • Erstellung der vollständigen Erklärung (1. medizinisches Attest usw.) • Erstellung des Forderungsdokuments des Kunden (Beteiligung der Krankenkasse von den Gesamtkosten abziehen) und Übermittlung an die Gesellschaft. • Übermittlung des Genesungsattests. 	Fertigkeiten: <ul style="list-style-type: none"> • Prüfen, ob der Schaden gedeckt ist. • Zu gegebener Zeit die zur Verwaltung des Dossiers benötigten Unterlagen besorgen. • Den Kunden bei seinen Entscheidungen und Schritten beraten.
--	--

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, die Weiterverfolgung des Schadensdossiers zu gewährleisten

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> • Eventuell Bitte um einen Vorschuss. • Weiterverfolgung des Dossiers bei der Gesellschaft. • Abschluss des Dossiers. 	Fertigkeiten:
--	----------------------

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, ein Schadensdossiers zu eröffnen

--

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gute Kenntnis der Gesetzgebung in diesem Bereich • Weiterleiten der benötigten Unterlagen • Eventuelle Bezugnahme auf das Haftpflichtdossier oder ein anderes Dossier (Unfall auf dem Arbeitsweg). • Beratung des Kunden hinsichtlich des Versicherungsschutzes (gesetzliche Versicherungen oder Haftpflicht) 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bestandsaufnahme aller Versicherungen des Kunden und Berücksichtigung derjenigen, die bei einem Arbeitsunfall wirksam werden können.
--	--

<p>Kompetenz: Die Studierenden sind in der Lage, die Weiterverfolgung des Schadensdossiers zu gewährleisten</p>
--

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Weiterverfolgung des Dossiers bei der Gesellschaft • Abschluss des Dossiers 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Erinnerungsnachricht an die Gesellschaft bei Verzögerung der Schadensregulierung • Das Dossier abschließen
--	---

2.29. Haftpflichtversicherung

<p>Kompetenz: Die Studierenden sind in der Lage, ein Schadensdossier zu eröffnen</p>

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Beherrschung der zivilrechtlichen Vorschriften im Bereich der Haftpflicht (Vertraglich und außervertraglich) • Analyse der Schadensumstände in Verbindung mit dem von der Gesellschaft gewährten Versicherungsschutz. 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prüfen, ob der Versicherte für den Schaden haftbar ist. • Die Höhe des Schadens ermitteln oder ermitteln lassen (Anwesenheit eines Gutachters) • Das Schadensdossier an die Gesellschaft weiterleiten
--	---

<p>Kompetenz: Die Studierenden sind in der Lage, die Weiterverfolgung des Schadensdossiers zu gewährleisten</p>
--

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Weiterverfolgung des Dossiers bei der Gesellschaft • Abschluss des Dossiers 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Klären, ob eine Solidarhaftung gegeben ist. • Die Suche nach einer gütlichen Einigung unterstützen.
--	--

2.30. Rechtsschutz – Begleitung und Abläufe von Gerichtsverfahren

Rechtsschutzversicherung

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, ein Schadensdossier zu eröffnen

Kenntnisse:

- Die Elemente identifizieren, die der Gesellschaft ermöglichen, das Dossier zu übernehmen oder nicht.

Fertigkeiten:

- Eventuell nach weiteren Elementen suchen, um das Dossier zu ergänzen.

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, die Weiterverfolgung des Schadensdossiers zu gewährleisten

Kenntnisse:

- Weiterverfolgung des Dossiers bei der Gesellschaft
- Abschluss des Dossiers

Fertigkeiten:

- Der Gesellschaft auf Anfrage weitere Informationen mitteilen.

Verschiedene Versicherungen - Beistand

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, ein Schadensdossier zu eröffnen

Kenntnisse:

- Beherrschung aller, der Branche eigenen Verfahren

Fertigkeiten:

- Alle Verfahren und Fristen wie vorgesehen einhalten.
- Auf eventuelle Notfälle rasch reagieren.
- Nach dem Erhalt von Informationen seitens des Kunden oder der Gesellschaft (der Kunde wendet sich häufig direkt an die Gesellschaft) den Schadensfall weiterverfolgen.
- Prüfen, ob das gleiche Risiko von weiteren Policen im Besitz des Kunden gedeckt wird.

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, die Weiterverfolgung des Schadensdossiers zu gewährleisten

Kenntnisse:

- Weiterverfolgung des Dossiers bei der Gesellschaft
- Abschluss des Dossiers

Fertigkeiten:

- Auf eine vollständige Entschädigung des Kunden gemäß den Bedingungen der Police achten.
- Eventuelle Streitfälle zwischen dem

2.31. Finanzprodukte (Bank und Versicherung)

2.31.1. Bankkonten und Zahlungen

Kompetenz: Die Studierenden sind fähig, Bankkonten zu verwalten und nationale und internationale Zahlungen abzuwickeln

Kenntnisse:

- Das Sichtkonto: Beschreibung und Nutzen eines Sichtkontos, Eröffnung, Vollmachten, Kontoversicherungen, Bankkarten und ihre multiplen Funktionen, Kreditkarten, Kosten, Wertstellung, erlaubte und nicht erlaubte Überziehung, Überziehungsgebühren, Selfbanking und E-Banking, Bestimmungen zum Sichtkonto, Struktur der Kontonummer, Gültigkeitsprüfung der Kontonummer, Eröffnung und Abschluss eines Sichtkontos, Gebühren des Sichtkontos, Prinzip von Soll und Haben; Wertstellungsdatum, Auszüge, Unzulässiger Sollsaldo und dessen Folgen
- Der Mindestbankservice: Zweck des Gesetzes über den Mindestbankservice, Voraussetzungen für den Mindestbankservice, Mindestbankservice, Mögliche Operationen im Rahmen des Mindestbankservice, Preis des Mindestbankservice, Ablehnung, Kündigung und Kündigungsfrist, Beschwerden im Zusammenhang mit dem Mindestbankservice
- Überweisung: Clearingsysteme, Definition und Standortbestimmung der Überweisung, Verbindliche und fakultative Angaben, Formen einer Mitteilung für den Empfänger, Die europäische Überweisung, Kanäle, über die Kunden Überweisungen erhalten und ausführen können, Gesicherte Zahlung per Überweisung, Verarbeitung der Überweisung, Vor- und Nachteile von Überweisungen
- Domizilierung und Dauerauftrag: Domizilierung, Dauerauftrag,

Fertigkeiten:

- Ein Sichtkonto eröffnen können und dem Kunden die nötigen Auskünfte über alle hiermit verbundenen Aspekte geben.
- Die gesetzliche Grundlage des Mindestbankenservices kennen und wissen wer darauf Anspruch erheben kann. Alle hiermit verbundenen Kosten, Vorteile und Zwänge erklären.
- Die Funktionsweise einer Überweisung erklären.
- Dem Kunden erklären, wie eine Überweisung ausgefüllt werden muss (zwingende und andere Angaben).
- Den Unterschied zwischen einer freien und einer strukturierten Mitteilung erklären.
- Die Bedeutung der strukturierten Mitteilung erklären.
- Den Unterschied zwischen nationalen und internationalen Überweisungen erklären. BIC, IBAN und SEPA erklären.
- Den mangelnden gesetzlichen Schutz für Überweisungen im Gegensatz zum Scheck hervorheben.
- Domizilierung und Dauerauftrag erklären und vergleichen
- Die verschiedenen Karten erklären. Vor- und Nachteile erfassen.
- Das Scheckgesetz erklären und anwenden können (Inhalt, Formvorschriften, Schutz des Inhabers, usw.)
- Den Unterschied zwischen Inlands- und Auslandsgeschäfte erkennen. Die bestehende Gesetzgebung erklären und anwenden können.
- Bargeldloses Zahlen mittels Applikationen

<p>Vergleich Domizilierung – Dauerauftrag</p> <ul style="list-style-type: none"> • Debit- und Kreditkarte: Debitkarte, Kreditkarte, Zahlungsbedürfnisse des Kunden und Wahl der Karte • Schecks: Einsatz von Schecks, Offizielle Formvoraussetzungen, Von einem Scheck betroffene Parteien, Formen der Begünstigung und Übertragung, Verarbeitung des Schecks, Vor- und Nachteile des Schecks + Risiken, Scheckarten, Die Zukunft des Schecks in der SEPA • Internationale Zahlungsmittel • Auslandsgeschäft • Vom europäischen Zahlungsverkehr betroffene Organisationen • Europäische Strukturen • Grenzüberschreitende Zahlungssysteme • Auslandsschecks, Reiseschecks • Online-Banking 	
---	--

2.31.2. Spar- und Depotkonten

Kompetenz: Die Studierenden sind fähig, den Kunden bei der Auswahl zu beraten sowie die Einrichtung von Spar- und Depotkonten abzuwickeln

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Spardepotkonten für Privatkunden: Reglementierte Spardepotkonten, Nicht reglementierte Spardepotkonten • Festgeldkonten: Beschreibung, Verzinsung der Festgeldkonten, Kosten, Besteuerung, Vor- und Nachteile von Festgeldkonten (Hinweis), Kündigungsgeldkonten • Anderkonten: Beschreibung, Kosten, Besteuerung 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die verschiedenen Kontenarten erklären • Vor- und Nachteile aufweisen. • Gesetzliche Bestimmungen bezüglich Vollmachten, Geschäftstüchtigkeit, usw. begreifen und vermitteln.
---	---

2.32. Kredite, Bürgschaften und verschiedene Verlustgeschäfte

Verschiedene Versicherungen - Bürgschaftskredit

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, ein Schadensdossier zu eröffnen

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Beherrschung aller der Branche eigenen Verfahren. 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alle Verfahren und Fristen wie vorgesehen einhalten.
---	--

	<ul style="list-style-type: none"> • Auf eventuelle Notfälle rasch reagieren. • Überprüfen, ob geeignete Maßnahmen ergriffen wurden, um das Ausmaß des Schadens zu begrenzen (Mahnung, Zahlungsbefehl usw.) • Das Schadensdossier an die Gesellschaft weiterleiten • Erinnerungsnachricht an die Gesellschaft bei Verzögerung
--	---

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, die Weiterverfolgung des Schadensdossiers zu gewährleisten

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Weiterverfolgung des Dossiers bei der Gesellschaft • Abschluss des Dossiers 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Auf eine vollständige Entschädigung des Kunden gemäß den Bedingungen der Police achten. • Eventuelle Streitfälle zwischen dem Kunden und der Gesellschaft schlichten.
--	--

Verschiedene Versicherungen – Diebstahl – Alle Risiken

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, ein Schadensdossier zu eröffnen

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Beherrschung aller, der Branche eigenen Verfahren. 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alle Verfahren und Fristen wie vorgesehen einhalten. • Auf eventuelle Notfälle rasch reagieren. • Das von der Polizei aufgenommene Protokoll beschaffen. • Eventuell erste Maßnahmen zur Sicherung der Örtlichkeiten ergreifen (Austausch von Scheiben, Türschlössern...) • Ein vollständiges Inventar aller erlittenen Verluste erstellen (Rechnungen, Quittungen, Kontoauszüge...) • Eventuell Überprüfung der Sicherheitsvorkehrungen nach dem Schadensfall zur Beruhigung des Kunden und Erinnerungsnachricht an die Gesellschaft bei Zahlungsverzögerung.
--	---

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, die Weiterverfolgung des Schadensdossiers zu gewährleisten

Kenntnisse:	Fertigkeiten:
--------------------	----------------------

<ul style="list-style-type: none"> • Weiterverfolgung des Dossiers bei der Gesellschaft • Abschluss des Dossiers 	<ul style="list-style-type: none"> • Überprüfung der an den Kunden ausgezahlten Schadensersatzsumme.
--	---

2.33. Unternehmensführung – Organisieren und Verwalten eines Dienstleistungsunternehmens

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, die verwaltungstechnischen Aspekte zu bewältigen

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> • Erledigung der Korrespondenz (Ein- und Ausgang). • Klassierungstechniken • Bürotik- / Kommunikationstechniken • Kundendateien • Terminplaner • Überprüfung der Unterlagen • Statistische Unterlagen (Allgemeine Herangehensweise, Sterblichkeitstabellen, Schadenfähigkeit, Pareto-Gesetz) • Die Folders • Nutzung manueller und EDV-gestützter Archivierungsmittel • Administrative Organisation 	Fertigkeiten: <ul style="list-style-type: none"> • Seine Kundendatei / sein Portfolio verwalten • Die Korrespondenz erledigen • Die Akten klassieren • Seine Termine verwalten • Verwaltungsunterlagen überprüfen • Informationen suchen, sich Unterlagen beschaffen • Die nützlichen Informationen auswählen, sortieren und klassieren • Seinen Bestand an Werbedokumenten und Broschüren verwalten • Die Informationen auf den neuesten Stand bringen
---	---

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, ihre zukünftigen Mitarbeiter zu führen

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> • Die Verantwortung des Unternehmensleiters • Seine Mitarbeiter führen und motivieren. • Der Arbeitsrahmen. • Die Untersuchung des Personalbedarfs. • Das Profil der Mitarbeiter. • Die Zielvereinbarung. • Finanzielle Anreize. • Die verschiedenen gesetzlichen Betriebsversicherungen • Elemente der Sozialgesetzgebung 	Fertigkeiten: <ul style="list-style-type: none"> • Menschliche, materielle und finanzielle Ressourcen und Einschränkungen erfassen • Die zu erledigende Arbeit organisieren und planen • Eine Gruppe leiten und Konflikte bewältigen • Kontrollverfahren vorsehen • Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen vorsehen • Sozialunterlagen verfassen (Sozialversicherung, Krankenversicherung, Arbeitslosigkeit) • Die zu erfüllenden Aufgaben verteilen • Die Einhaltung der Fristen kontrollieren
---	--

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, ihr zukünftiges Dienstleistungsunternehmen weiterzuentwickeln

Kenntnisse:

- Das Image des Büros
- Qualitätslabel
- Die Grundlagen des Marketing und der angewandten Werbung
- Planung von Werbeaktionen
- Techniken der Kundenwerbung
- Bewerbung und Verkaufsförderung der angebotenen Dienstleistungen
- Die Verkaufstechniken
- Verkaufsargumente und die entsprechenden Einwände
- Die Anzeichen einer Kaufabsicht
- Die Techniken des Verkaufsabschlusses
- Verträge neu verhandeln
- Vertragskündigung
- Wiederausgleich eines Portfolios
- Abänderung der Zeichnungsbedingungen
- Beschwerden direkt im Büro oder per Telefon
- Stressbewältigung

Fertigkeiten:

- Werbeaktionen für das Büro planen
- Die gezielte Bewerbung der verfügbaren Produkte gewährleisten
- Kunden gewinnen
- Die Firmenstrategie erarbeiten
- Bevorzugten Tätigkeitsfelder festlegen
- An Werbeaktionen des Büros teilnehmen
- Die geeigneten kaufmännischen Verfahren vorsehen, um bestimmte mögliche Zielgruppen anzusprechen
- Den Ablauf eines Kundenwerbungsprozesses verfolgen und kontrollieren
- Den strategischen Ausrichtungen entsprechend einen kaufmännischen Aktionsplan erarbeiten
- Verkäufe tätigen
- Einen Vertrag abändern
- Eine Weiterverfolgung von Kundenbeschwerden gewährleisten / Beschwerden und Forderungen der Kunden bearbeiten
- Auf den Stress und die Aggressivität eines Kunden angemessen reagieren
- Störungen des Ablaufs erkennen und gegebenenfalls Korrekturmaßnahmen ergreifen

2.34. Verkaufstechniken

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, die effektiven Bedürfnisse des potenziellen Kunden zu ermitteln

Kenntnisse:

- Basis-Checkliste
- Einzuhaltendes Befragungsverfahren
- Befragungs- und Gesprächstechniken

Fertigkeiten:

- Eine Befragung vornehmen
- Das Kundenprofil bestimmen
- Den potenziellen Kunden die ersten technischen Hinweise vermitteln.
- Die dem Kunden und dem Produkt angemessenen Argumente vorbringen

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, ein erfolgreiches Verkaufsgespräch zu führen

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Argumentationstechniken • Bedeutung der Körpersprache • Verkaufsstrategien • Verkaufsabschluss 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Argumentationstechniken anwenden • Eine Argumentation aufbauen • Auf Körpersprache achten • Zwischen verschiedenen Verkaufsstrategien die geeignete auswählen • Eine Schadensakte aufstellen • Einen Verkaufsabschluss herbei führen
---	---

2.35. Gesetz über Handelspraktiken und Verbraucherschutz

<p>Kompetenz: Die Studierenden berücksichtigen die rechtlichen Grundlagen zum Schutz der Privatsphäre, halten Rechte und Pflichten ein oder fordern sie ggf. ein.</p>
--

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gegenstand der Gesetzgebung • Grundprinzipien: Finalitätsprinzip, Konformitätsprinzip, Transparenzprinzip • Anwendungsgebiet • Besondere Datenkategorien • Rechte des Betroffenen • Verpflichtungen des Leiters der Datenverarbeitung • Allgemeine Zielsetzungen und spezifische Zielsetzungen des Bankensektors • Kontrolle 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Das Gesetz im täglichen Umgang umsetzen • Die drei Grundprinzipien unterscheiden und erläutern • Die verschiedenen Anwendungsgebiete definieren • Vorgaben für die verschiedenen Anwendungsgebiete berücksichtigen • Einwilligungen des Betroffenen einholen • Besondere Datenkategorien unterscheiden: Als sensibel anzusehende Daten, Gesundheitsbezogene Daten, Gerichtliche Daten • Rechte des Betroffenen erläutern: Anspruch auf Information, Zugriffsrecht, Korrekturantrag, Widerspruchsrecht • Verpflichtungen des Leiters der Datenverarbeitung einhalten • Die allgemeinen und spezifischen Zielsetzungen des Bankensektors berücksichtigen • Sich regelmäßig der Kontrolle unterziehen und regelmäßig kontrollieren
---	--

2.36. Handelsrecht

Kompetenz:

Die Studierenden berücksichtigen die rechtlichen Grundlagen zum Schutz der Privatsphäre, halten Rechte und Pflichten ein oder fordern sie ggf. ein.

Kenntnisse:

- Allgemeine Vertragstheorie
- Handelsrecht:
- Definition des Handelsrechts
- Handeltreibende und Handelsgeschäfte
- Handelsverträge
- Geschäftsvermögen
- Unlauterer Wettbewerb
- Richtlinie 2006/123/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 12. Dezember 2006 über Dienstleistungen im Binnenmarkt

Fertigkeiten:

- Grundlagen der allgemeinen Vertragstheorie erläutern
- Grundlagen des Handelsrecht erläutern
- Handeltreibende und Handelsgeschäfte definieren
- Inhalte eines Handelsvertrags festlegen
- Geschäftsvermögen beziffern
- Das Prinzip des unlauteren Wettbewerbs erläutern
- Europäische Richtlinie über Dienstleistungen im Binnenmarkt erläutern

2.37. Verbraucherkredite

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, den Kunden im Hinblick auf die für ihn geeignete Verbraucherkreditwahl zu beraten

Kenntnisse:

- Der vorvertragliche Schutz des Verbrauchers: Auflagen bei der Kundenwerbung, Auflagen hinsichtlich Werbung (Reklame)
- Vertragsabschluss: Formvorschriften, Pflichten des Kreditgebers, Pflichten des Darlehensnehmers (und des Bürgen), Rechte des Darlehensnehmers
- Lebenszyklus des Vertrags: Nullpunkt, Vorzeitige Rückzahlung
- Leasing: Sinn und Zweck
- Leasingvertrag: verschiedene Parteien und Vertragsformen, Laufzeit, Zinssatz, Kaufoption
- Dispositions- oder Überziehungskredite: Kreditvertrag und Sicherheiten

Fertigkeiten:

- Die Gesetzgebung im Bereich Verbraucherkredite anwenden.
- Einen Kreditvertrag rechtsgültig und verbindlich abschließen.
- Die „Verwaltung“ eines Vertrags korrekt abwickeln.
- Wirtschaftliche Vorteile des Leasingvertrags (gegenüber herkömmlichen Kleinkredit) herausstellen
- Vor- und Nachteile der verschiedenen Leasingverträge erklären.
- Art und Funktionsweise der mit dem Konto verbundenen Kreditarten (Dispo, erlaubte und nicht erlaubte Überziehung) erklären.
- Den gesetzlichen Rahmen erläutern.
- Die Rückzahlungsmodalitäten, Laufzeiten, Zinssätze, usw. anwenden und erläutern.

2.38. Strafrechtliche und Zivilverfahren

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, die rechtlichen Aspekte und gesetzlichen Verpflichtungen zu bewältigen

Kenntnisse:

- Unternehmensregistrierungs- und Nachfolgerecht
- Zivilrechtliche Grundsätze:
- Personen und Familie
- Ehevertrag und Güterstand
- Erbe und Nachfolge
- Güter: Grundkenntnisse
- Verjährung

Fertigkeiten:

- Das Unternehmensregistrierungsrecht erläutern
- Das Nachfolgerecht erläutern
- Zivilrechtliche Grundsätze erläutern und anwenden
- Rechtliche Pflichten und Positionen von Personen und Familien erläutern
- Vor- und Nachteile des Ehevertrags erläutern
- Zwischen den verschiedenen Güterstandsregelungen unterscheiden
- Güter definieren
- Den Bestand der Verjährung erläutern

2.39. Steuergesetzgebung

Kompetenz:

Bewältigung der rechtlichen Aspekte und gesetzlichen Verpflichtungen hinsichtlich der Steuergesetzgebung; die Studierenden beherrschen den Vorgang der MwSt und können eine MwSt-Erklärung ausfüllen.

Kenntnisse:

- Steuerrechtliche Grundsätze
- Der Steuerpflichtige
- Die Einkommensteuer
- Das steuerliche Verfahren der Einkommensteuer
- Grundkenntnisse über die MwSt.
- Steuerpflichtige Vorgänge
- Güterlieferung
- Dienstleistungserbringung
- Nicht-steuerpflichtige Vorgänge
- Steuerbemessungsgrundlage
- Prozentsätze
- Importe-Exporte
- Laufende innergemeinschaftliche Operationen
- Freibeträge
- Erstattung der MwSt
- Vorbereitung auf die periodische

Fertigkeiten:

- Steuerrechtliche Grundsätze anwenden
- Zwischen verschiedenen Kategorien von Steuerpflichtigen unterscheiden
- Eine Einkommenssteuer erläutern
- Eine Einkommenssteuer ausfüllen
- Das steuerliche Verfahren der Einkommenssteuer erläutern
- MwSt berechnen und erläutern
- Eine Erklärung zur Tätigkeitsaufnahme ausfüllen
- Eine Änderungserklärung ausfüllen
- Eine Einstellungserklärung ausfüllen
- Ein jährliches Kundenlisting führen
- Ein innergemeinschaftliches Listing führen

<p>Erklärung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die ordentlichen Systeme • Die Sondersysteme • Verpflichtungen der Mehrwertsteuerpflichtigen 	
---	--

2.40. Grundprinzipien der Buchhaltung

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, die Grundprinzipien der Buchhaltung in ihrer täglichen Arbeit zu berücksichtigen und anzuwenden

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definition der Buchführung • Systematisches Studium und Nutzung des Mindesteinheitskontenrahmens. • Die Eigenmittel • Die Gründungskosten • Anlagevermögen und Forderungen von mehr als einem Jahr • Die Forderungen und Verbindlichkeiten von höchstens einem Jahr • Grundkenntnisse Debit/Kredit • Gewinn- und Verlustrechnung • Resultat, Rechte und Verpflichtung • Aufwendungskosten • Die Erträge • Das Journal und die buchhalterischen Einträge • Der Verlauf der Konten, das Hauptbuch sowie die Konten und Unterkonten • Der Jahresabschluss • Die Ankäufe und Verkäufe/Schwankung der Lagerbestände und laufende Bestellungen • Die Rechnungsabgrenzungskonten, Kapitalbewegungen • Die Abschreibungen und Wertminderungen • Die Wertzuwächse • Buchungsmethoden • Prinzip des Hilfsjournal systems • Führung der Hilfsjournale • Die Zentralisierung 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die Definition der Buchführung erläutern • Den Mindestkontenrahmen berücksichtigen und nutzen • Eigenmittel definieren • Gründungskosten einschätzen • Anlagevermögen und Forderungen von mehr als einem Jahr ermitteln und buchen • Die Forderungen und Verbindlichkeiten von höchstens einem Jahr • Die Lagerbestände und laufenden Bestellungen ermitteln und buchen • Bargeldbestandanlagen und verfügbare Werte ermitteln und buchen • Zwischen Debit und Kredit unterscheiden • Eine Gewinn- und Verlustrechnung erstellen • Erträge verbuchen • Ein Journal verwalten • Hauptbuch, Konten und Unterkonten verwalten • Einen Jahresabschluss umsetzen • Abschreibungen und Wertminderungen buchen • Wertzuwächse buchen • Verschiedene Buchungsmethoden erläutern • Das Prinzip des Hilfsjournal systems erläutern • Ein Hilfsjournal führen • Die Zentralisierung erläutern
---	---

2.41. Informatik

Voraussetzungen: Grundlegende Kenntnisse im Umgang mit der Windowsoberfläche, Erfahrungen im Dateimanagement und im Umgang mit den Peripheriegeräten eines handelsüblichen Rechners.

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage die Komponenten des PC's, sowohl interne wie auch Peripheriegeräte zu benennen und zu unterscheiden. Sie setzen einfache Textformatierungen mit Word 2007 um und bearbeiten mit dem vorhandenen E-Mail-Programm (Outlook Express / Winmail) ihre elektronische Post. Sie nutzen Informationen aus dem Internet für ihre Bedürfnisse und schätzen Gefahren und Risiken der Internetnutzung richtig ein.

Kenntnisse:

- Die PC-Hardware, die Ausgangsbedienung, Erlernen der Tastatur. Verwendung des Betriebssystems „Windows“.
- Verwaltung der Dateien und Beschreibung des Netzwerkmfelds.
- Verwendung einer Textverarbeitungssoftware.
- Die elektronische Post (E-Mail): ihre Möglichkeiten und Verwendung.
- Das Internet als Informationsquelle.

Fertigkeiten:

- Sich in der Terminologie der PC-Hardware zurechtfinden.
- Die Tastatur bedienen und das Betriebssystem „Windows“ nutzen.
- Das Netzwerkmfeld beschreiben und Dateien verwalten.
- Eine Textverarbeitungssoftware verwenden.
- Die Möglichkeiten der elektronischen Post kennen und nutzen.
- Das Internet als Informationsquelle einsetzen.

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, die Basisfunktionen eines Tabellenkalkulationsprogramms sowie einen Datenbank-Manager zu nutzen. Sie führen Anwendungen mit einer marktüblichen Software durch und wenden „Excel“ als Basis der Tabellenkalkulation mit den grundlegenden Formeln und Funktionen, sowie Aufbau und Struktur in der Praxis an.

Kenntnisse:

- Erlernen der Basisfunktionen eines Tabellenkalkulationsprogramms.
 - Mathematische Operationen
 - Logische Operationen: Sortieren, Filter, Datensuche
 - Automatisierung von Verfahren und Speichern
 - Verwendung von Verfahrensbibliotheken
 - Verwendung von Schutzmethoden
- Verwendung eines Datenbank-Managers
 - Identifikation der Arbeitsgegenstände
 - Auswahl der Objekte nach Maßgabe bestimmter Probleme
 - Einfache Verfahren: Aktualisierung, Filtern, Maske, Teilkodierung

Fertigkeiten:

- Rechenblätter anlegen und verwalten.
- Gängige Funktionen eines Tabellenkalkulationsprogrammes beherrschen und anwenden.
- Automatisierungsverfahren für Speichern und Datenschutz nutzen.
- Einen Datenbank-Manager verwenden.
- Arbeitsgegenstände situationsgerecht identifizieren und auswählen.
- Sich einfacher Verfahren der Aktualisierung, des Filterns, der Maskierung sowie der Teilkodierung bedienen.
- Informationssuchanfragen erstellen und verwenden.

<ul style="list-style-type: none"> - Gängige Operationen: Dateneingabe und Erstellen verschiedenster Dokumente - Erstellen von Suchanfragen nach Informationen. • Praktische Kenntnisse der marktüblichen Software. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tests mit marktüblicher Software durchführen.
--	---

2.42. Französisch

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, ein erfolgreiches Informationsgespräch in französischer Sprache zu führen (Sprachenkompetenz nach CEF: B2)

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gute Kenntnisse der Französischen Sprache (min. nach CEF: B2) • Wiederholung der grammatikalischen Grundkenntnisse • Leseverständnis • Textzusammenfassung • Erwerb eines technischen Vokabulars • Besprechung berufsrelevanter, technischer Texte • Mündlicher Ausdruck 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Begrüßung und erste Information des Kunden in französischer Sprache • Vollständiges Kundengespräch in französischer Sprache führen • Auf die interkulturellen Aspekte eines Verkaufsgesprächs mit französischsprachigen Kunden eingehen
--	---

2.43. Englisch

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, Kunden in englischer Sprache zu empfangen (Sprachenkompetenz nach CEF: B1)

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grundkenntnisse der Englischen Sprache (min. nach CEF: A2) • Fachspezifisches Vokabular und Produktinformationen in englischer Sprache • Fachspezifische Information (nach CEF: B1) • Kenntnisse der britischen Kultur • Telefongespräche in englischer Sprache • Terminvereinbarungen • Tagesablauf • Aufgabenbeschreibung 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Den Kunden in seiner Muttersprache begrüßen • Den Kunden in seiner Muttersprache informieren und ggf. an Dritte weiterverweisen • Einen Tagesablauf beschreiben • Die eigenen Arbeitsaufgaben beschreiben
--	--

2.44. Niederländisch

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, ein Informationsgespräch in niederländischer Sprache zu führen (Sprachenkompetenz nach CEF: A2)

Kenntnisse:

- Grundkenntnisse der niederländischen Sprache (min. nach CEF: A2)
- Fachspezifisches Vokabular und Produktinformationen in niederländischer Sprache
- Fachspezifische Information (nach CEF: B1)

Fertigkeiten:

- Begrüßung und erste Information des Kunden in seiner Muttersprache
- Informationsgespräch in der Muttersprache des Kunden führen
- Auf die interkulturellen Aspekte eines Verkaufsgesprächs mit niederländischsprachigen Kunden eingehen
- Den Kunden für weiterführende Informationen einen Sprachkompetenten Mitarbeiter weitervermitteln

2.45. Deutsch

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, ein erfolgreiches Kundengespräch, sowie ein fachliches Kollegengespräch in deutscher Sprache zu führen

Kenntnisse:

- Fachspezifisches Vokabular und umfassende Produktinformationen
- Fachspezifische Gesprächsführung mit präziser Terminologie

Fertigkeiten:

- Begrüßung und erste Information des Kunden in deutscher Sprache
- Vollständiges Beratungsgespräch in deutscher Sprache führen
- Ein fachliches Kollegengespräch in deutscher Sprache führen

3. Ausbildungsjahr

2.46. Gesetz über den Versicherungsvertrag

2.47. Gesetz über die Kontrolle von Versicherungsgesellschaften

2.48. Feuerversicherung – besondere Risiken

2.49. Materielle Schäden – Betriebsunterbrechungen

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, die effektiven Bedürfnisse des potenziellen Kunden zu ermitteln

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> • Basis-Checkliste • Einzuhaltendes Befragungsverfahren • Befragungs- und Gesprächstechniken • Objekt des Versicherungsschutzes • Die Posten 6 (allgemeine Kosten) und 7 (feste Kosten) einer Bilanz 	Fertigkeiten: <ul style="list-style-type: none"> • Dem potenziellen Kunden die ersten technischen Hinweise vermitteln • Die dem Kunden und dem Produkt angemessenen Finanzargumente vorbringen
---	---

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, die einschlägigen Vorschriften anzuwenden

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> • Die einschlägigen Vorschriften 	Fertigkeiten: <ul style="list-style-type: none"> • Die einschlägigen Vorschriften anwenden
---	--

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, die Gesellschaft zu informieren, von der die Standardpolice gemäß der Kundeninteressen angeboten wird

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> • Die Standardversicherung (Sachschäden) 	Fertigkeiten: <ul style="list-style-type: none"> • Eine der Gesellschaften auswählen, die gegen das Risiko von Sachschäden versichern • Die am besten geeignete Versicherungsgesellschaft gemäß der bestehenden Verträge und unter Berücksichtigung der Kundeninteressen bestimmen
---	---

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, die zu versichernden Risiken einzuschätzen

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> • Die Zeiträume für den Leistungsbezug • Der Durchschnittssatz der Berufsinhalte • Das zu versichernde Kapital 	Fertigkeiten: <ul style="list-style-type: none"> • Die Dauer des Zeitraums für den Leistungsbezug bewerten • Die Garantien der Basispolice auswählen, die zur Anwendung der Betriebsverlustpolice führen würden
---	--

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, ein Angebot zu erstellen

Kenntnisse: <ul style="list-style-type: none"> • Bestandteil einer Akte • Technisches Fachvokabular • Kenntnis der Kundenbedürfnisse • Der Markt der verschiedenen Versicherungsprodukte und seine 	Fertigkeiten: <ul style="list-style-type: none"> • Eine Akte anlegen • Den eigenen Wortschatz dem Niveau des Gesprächspartners anpassen • Das Budget bestimmen, das der Kunde für seine Absicherung vorsehen will
---	---

<p>Bestandteile</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die Tarifgestaltung der einzelnen Gesellschaften • Organisationsweise der Tarifgestaltung • Vergleich zwischen den Produkten am Markt • Auswahl einer Gesellschaft gemäß gezielter Kriterien • Die Tarife je nach Risiko • Pflichtklauseln • Dauer, Erneuerung, Aussetzung, Ende des Vertrages 	<ul style="list-style-type: none"> • Die Prioritäten gemäß der tatsächlichen Kundenbedürfnisse festlegen • Den Kunden bei seiner Wahl beraten • Ein Angebot formulieren, die Information erteilen • Zum Abschluss kommen
--	--

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, die Konformität und Vollständigkeit des Angebots und des Vertrags zu überprüfen

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die Konformität und Vollständigkeit des Angebots und des Vertrags überprüfen 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Das Angebot der Gesellschaft mit dem Vertrag vergleichen • Funktionsstörungen ausfindig machen • Gesellschaft mögliche Bearbeitungsfehler mitteilen
--	---

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, den Vertrag den im Leben des Kunden oder der Gesellschaft aufgetretenen Veränderungen anzupassen

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Faktoren, die eine Anpassung des Versicherungsvertrages bedingen • Die Kontrollen 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Der Gesellschaft die Veränderungen mitteilen • Überprüfungen vornehmen • Konformität der Nachträge mit dem eingereichten Antrag überprüfen
--	--

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, ein Schadensdossier zu eröffnen

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vertragsbedingungen • Grenzen und Erweiterung der Versicherungsdeckung 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prüfen, ob der Schaden gedeckt ist • Die Schadensmeldung erstellen • Den Buchhalter des Kunden um eine Schätzung der Verluste und Fixkosten bitten • Auf der Grundlage der Bilanz die Schadensforderung festlegen • Gegebenenfalls einen Gutachter anfordern • Wenn notwendig ein Gegengutachten beantragen
---	--

	<ul style="list-style-type: none"> • Das Schadensdossier an die Gesellschaft weiterleiten • Nutzung der zur Eröffnung des Schadensdossiers erforderlichen Kenntnisse • Den Kontakt zum von der Gesellschaft bestimmten Schadensregulierer herstellen • Der Gesellschaft ein Maximum an Informationen liefern • Die Interessen seines Kunden verteidigen
--	--

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, die Weiterverfolgung des Schadensdossiers zu gewährleisten

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Das Lesen einer Bilanz 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Auf der Grundlage der Bilanz und des abgeschlossenen Vertrags die Höhe der Schadensersatzleistung ermitteln • Erinnerungsnachricht an die Gesellschaft bei Verzögerung der Schadensregulierung
--	---

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, den Schaden zu regulieren

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bedingungen zur Regulierung eines Schadens • MwSt.-Regelung 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • MwSt.-Fragen regeln • Den Schaden regulieren
--	---

2.50. Technische Versicherungen

2.51. Seefahrt und Transportversicherungen

2.52. Lebensversicherungen – Hypothekarkredite

2.53. Arbeitsunfallversicherungen

2.54. Unternehmensführung – Organisieren und Verwalten eines Dienstleistungsunternehmens

2.55. Kundenorientierung und Verkauf

2.56. Deontologie

2.57. Gesetz über die Vermittlung von Versicherungen

2.58. Gesetz über Handelspraktiken – Verbraucherschutz

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage die Grundlagen des Gesetzes über die Handelspraktiken und die Bestimmungen des Verbraucherschutzes in ihre tägliche Arbeit einfließen zu lassen

Kenntnisse:

- Das Gesetz vom 06.04.2010 über Handelspraktiken
- Verbraucherinformation
- Verbraucherschutz

Fertigkeiten:

- Grundlagen des Gesetzes erläutern
- Den Verbraucher informieren gemäß Vorgaben des Gesetzes
- Verbraucherschutz anwenden

2.59. Sozialrecht

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage die Grundlagen des Sozialrechts in ihrer täglichen Arbeit zu berücksichtigen

Kenntnisse:

- Sozialrechtliche Grundsätze:
- Sicherheitsprobleme
- Sozialversicherungen
- Die Beziehungen zwischen Betriebsleiter und seinem Personal
- Beschäftigungsverträge und soziale Unterlagen
- Ausbildungsverträge

Fertigkeiten:

- Sozialrechtliche Grundsätze erläutern
- Sicherheitsprobleme analysieren
- Das System der Sozialversicherungen erläutern
- Die Beziehungen zwischen Betriebsleiter und seinem Personal erläutern
- Zwischen verschiedenen Beschäftigungsverträgen unterscheiden; einzelne Vor- und Nachteile herausstellen
- Die Besonderheiten von Ausbildungsverträgen erläutern

2.60. Gesellschaftsrecht

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage verschiedene Rechtsformen von Gesellschaften und VOGs zu unterscheiden und zu beschreiben. Sie können die verschiedenen Pflichten benennen und ausführen (lassen)

Kenntnisse:

- Die Handelsgesellschaften
- Das Gesellschaftsgesetzbuch vom 7.05.1999
- Zivilrechtliche Gesellschaften
- Beweise der Gesellschaft:
 - Satzung
 - Formen
 - Beschaffenheit der Verbindung

Fertigkeiten:

- Die Grundlagen des Gesellschaftsgesetzbuches erläutern
- Die Grundlagen des Gesetzes über den Konkurs erläutern
- Zwischen Handelsgesellschaften und zivilrechtlichen Gesellschaften unterscheiden.
- Die verschiedenen Beweisformen

<ul style="list-style-type: none"> • Tragweite der Verantwortung • Übergang in die Gesellschaft • Gesellschaftsumwandlungen • Liquidation • Handlungen und Vorschriften • Verantwortung der Verwaltungsräte und Gründer • V.o.G., I.V.o.G. und Stiftungen • Unternehmen in Schwierigkeiten • Vergleiche • Konkurse • Konkursauswirkungen • Konkursverwaltung und gerichtliche Abwicklung • Entschuldbarkeit • Vorläufiger oder definitiver Zahlungsaufschub • Strafrechtliche Konsequenzen • Gesetze vom 17/7/1997 und 8/08/1997 über den Konkurs • Kundenbeistand gegenüber Handelsuntersuchungskammern • Analyse der wesentlichen Kennziffern • Kontinuität und Diskontinuität • Aufschiebkommissare 	<p>erläutern</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die Prozedur zum Übergang in die Gesellschaft erläutern • Die Prozedur zu Gesellschaftsumwandlungen erläutern • Die Prozedur der Liquidation erläutern • Handlungen korrekt durchführen und Vorschriften einhalten • Aufgaben und Verantwortung von Verwaltungsräten und Gründern erläutern • Zwischen V.o.G., I.V.o.G. und Stiftungen unterscheiden • Schwierigkeiten eines Unternehmens analysieren • Die Prozedur eines Vergleichs erläutern • Die Prozedur eines Konkurs erläutern • Die Auswirkungen eines Konkurs erläutern • Die Rolle und Aufgaben des Konkursverwalters erläutern • Die Prozedur der gerichtlichen Abwicklung eines Konkurses erläutern • Das Prinzip der Entschuldbarkeit erläutern • Zwischen vorläufigem und definitivem Zahlungsaufschub unterscheiden • Strafrechtliche Konsequenzen erläutern • Dem Kunden gegenüber den Handelsuntersuchungskammern beistehen • Die wesentlichen Kennziffern analysieren • Zwischen Kontinuität und Diskontinuität unterscheiden • Die Rolle der Aufschiebkommissare erläutern
--	---

2.61. Arbeitspädagogik

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, Aufgaben und Rechtsgrundlagen der mittelständischen Ausbildung in der deutschsprachigen Gemeinschaft zu berücksichtigen

Kenntnisse:

- Lernen und Handeln an zwei Lernorten
- Der Ausbildungsvertrag
- Rechte und Pflichten der Vertragsparteien
- Die Lehrlingssekretäre
- Das IAWM
- Das ZAWM

Fertigkeiten:

- Die Bedeutung und Verzahnung der beiden Lernorte erläutern
- Inhalte des Ausbildungsvertrags erläutern und in der täglichen Arbeit berücksichtigen
- Rechte und Pflichten der Vertragsparteien kennen und einhalten
- Die Aufgaben und Zuständigkeiten der Lehrlingssekretäre benennen

	<ul style="list-style-type: none"> • Die Aufgaben und Zuständigkeiten des IAWM benennen • Die Aufgaben und Zuständigkeiten der ZAWM benennen
--	--

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, die Grundlagen der Entwicklungspsychologie der Auszubildenden in der Ausbildung zu berücksichtigen

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen der Entwicklung eines Jugendlichen • Benachteiligte Personen und ihre Förderung • Soziokulturelle Lebenssituationen von Jugendlichen 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die verschiedenen Entwicklungsstufen eines Jugendlichen erläutern • Besondere Eigenschaften benachteiligter Personen erkennen und geeignete Maßnahmen zu ihrer Förderung benennen und ggf. einsetzen • Soziokulturelle Faktoren und deren Einfluss auf das Leben und die Ausbildung eines Jugendlichen erkennen
---	---

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, durch das Sozial- und Führungsverhalten des/der Ausbilders/in eine positive Lern- und Ausbildungsatmosphäre zu erzeugen

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Selbstverständnis des Ausbilders • Verschiedene Führungsstile • Soziologische Gruppen in der Ausbildung • Regeln und Methoden der Kommunikation • Potentielle Konflikte und Konfliktbewältigung 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sein eigenes Selbstverständnis als Ausbilder/in analysieren • Verschiedene Führungsstile unterscheiden und deren Vor- und Nachteile benennen • Die besonderen Eigenschaften von soziologischen Gruppen in der Ausbildung benennen • Regeln und Methoden der Kommunikation anwenden • Potentielle Konflikte erkennen und ggf. Maßnahmen zur Konfliktbewältigung ergreifen
---	--

Kompetenz:
Die Studierenden sind in der Lage, die betriebliche Ausbildung zu planen und wirtschaftlich umzusetzen

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planen der Ausbildung • Durchführen der Ausbildung • Nachvollziehbarkeit: der Ausbildungsnachweis als Hilfsmittel 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Betriebliche Ausbildung nach wirtschaftlichen Faktoren vorplanen • Den Ausbildungsplan umsetzen • Den Ausbildungsnachweis korrekt einsetzen und so die Entwicklung der betrieblichen Ausbildung dokumentieren
---	---

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, benachteiligte Jugendliche auszubilden

Kenntnisse:

- Möglichkeiten der Benachteiligtenförderung in der Ausbildung und andere Ausbildungsmöglichkeiten
- Handhabung schwieriger Ausbildungssituationen

Fertigkeiten:

- Möglichkeiten der Benachteiligtenförderung benennen und ggf. einsetzen
- Alternativangebote zur dualen mittelständischen Ausbildung benennen
- Sich schwierigen Ausbildungssituationen stellen und Lösungswege erarbeiten

Kompetenz:

Die Studierenden sind in der Lage, eine betriebliche Unterweisung zu planen und diesen Plan zu erläutern, bzw. fachlich zu argumentieren

Kenntnisse:

- Erläuterung der schriftlichen Vorbereitung (Aufgabenstellung)
- Umsetzung bzw. Verteidigung der Unterweisung

Fertigkeiten:

- Einen Plan zu einem spezifischen Themenfeld der betrieblichen Ausbildung erstellen und eine konkrete Aufgabenstellung festlegen
- Fachlich argumentieren, wie dieser Plan umgesetzt werden soll

2.62. Französisch**Kompetenz:**

Die Studierenden sind in der Lage, ein erfolgreiches Informationsgespräch in französischer Sprache zu führen (Sprachenkompetenz nach CEF: B2)

Kenntnisse:

- Gute Kenntnisse der Französischen Sprache (min. nach CEF: B2)
- Wiederholung der grammatikalischen Grundkenntnisse
- Leseverständnis
- Textzusammenfassung
- Erwerb eines technischen Vokabulars
- Besprechung berufsrelevanter, technischer Texte
- Mündlicher Ausdruck

Fertigkeiten:

- Begrüßung und erste Information des Kunden in französischer Sprache
- Vollständiges Kundengespräch in französischer Sprache führen
- Auf die interkulturellen Aspekte eines Verkaufsgesprächs mit französischsprachigen Kunden eingehen

2.63. Englisch**Kompetenz:**

Die Studierenden sind in der Lage, Kunden in englischer Sprache zu empfangen (Sprachenkompetenz nach CEF: B1)

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grundkenntnisse der Englischen Sprache (min. nach CEF: A2) • Fachspezifisches Vokabular und Produktinformationen in englischer Sprache • Fachspezifische Information (nach CEF: B1) • Kenntnisse der britischen Kultur • Telefongespräche in englischer Sprache • Terminvereinbarungen • Tagesablauf • Aufgabenbeschreibung 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Den Kunden in seiner Muttersprache begrüßen • Den Kunden in seiner Muttersprache informieren und ggf. an Dritte weiter verweisen • Einen Tagesablauf beschreiben • Die eigenen Arbeitsaufgaben beschreiben
--	---

2.64. Niederländisch

<p>Kompetenz: Die Studierenden sind in der Lage, ein Informationsgespräch in niederländischer Sprache zu führen (Sprachenkompetenz nach CEF: A2)</p>

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grundkenntnisse der niederländischen Sprache (min. nach CEF: A2) • Fachspezifisches Vokabular und Produktinformationen in niederländischer Sprache • Fachspezifische Information (nach CEF: B1) 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Begrüßung und erste Information des Kunden in seiner Muttersprache • Informationsgespräch in der Muttersprache des Kunden führen • Auf die interkulturellen Aspekte eines Verkaufsgesprächs mit niederländischsprachigen Kunden eingehen • Den Kunden für weiterführende Informationen einen Sprachkompetenten Mitarbeiter weitervermitteln
---	--

2.65. Deutsch

<p>Kompetenz: Die Studierenden sind in der Lage, ein erfolgreiches Kundengespräch, sowie ein fachliches Kollegengespräch in deutscher Sprache zu führen</p>
--

<p>Kenntnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fachspezifisches Vokabular und umfassende Produktinformationen • Fachspezifische Gesprächsführung mit präziser Terminologie 	<p>Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Begrüßung und erste Information des Kunden in deutscher Sprache • Vollständiges Beratungsgespräch in deutscher Sprache führen • Ein fachliches Kollegengespräch in deutscher Sprache führen
--	---

3. Stunden-, Punkte- und ECTS Verteilung

Bachelor Versicherungsmakler/Bankkaufleute 1. Jahr	Präsenz- stunden	Punkte	ECTS
Sprachen			
Französisch	80		5
Englisch	40		2,5
Niederländisch	20		1
Deutsch (Fachwortschatz, Briefe, usw.)	20		1
	160		

Fachbereich			
Grundlagen des Bank- und Finanzwesens	20		1
Compliance, Geldumlauf, Sparprodukte	20		1
Gesetz über den Versicherungsvertrag	12 (PCP) + 18= 30		2
KFZ-Versicherung	28 (PCP) + 12= 40		2,5
Feuerversicherung – Einfache Risiken	28 (PCP) + 2= 30		2
Technische Versicherungen	10 (PCP) + 2= 12		1
See- und Transportversicherungen	4 (PCP) + 4= 8		0,5
Lebensversicherungen - Hypothekarkredite	24 (PCP) + 16= 40		2,5
Anti-Geldwäsche Gesetzgebung	6 (PCP) + 4= 10		1
Versicherungen gegen Krankheit, Unfall und verschiedene medizinische Risiken	14 (PCP) + 6= 20		1
Arbeitsunfallversicherungen	10 (PCP) + 10= 20		1
Haftpflichtversicherungen	20 (PCP) + 10= 30		2
Rechtsschutz – Beistand und Abläufe von Gerichtsverfahren	8 (PCP) + 12=20		1
Kredite, Bürgschaften und verschiedene finanzielle Ausfälle	10 (PCP) + 10= 20		1

Unternehmensführung – Organisieren und Verwalten eines Dienstleistungsunternehmens	30		2
Gesetz über die Vermittlung von Versicherungen	18		2
Gesamt Fach	368		

Recht			
Bürgerliches Recht	40		3

Buchhaltung und Informatik			
Grundprinzipien der Buchhaltung	40		3
Finanzrechnen	20		1

Praktische Ausbildung im Betrieb			20
---	--	--	----

INSGESAMT	628		60
------------------	------------	--	-----------

Bachelor Versicherungsmakler/Bankkaufleute 2. Jahr	Präsenz- stunden		ECTS
Sprachen			
Französisch	80		5
Englisch	20		1
Niederländisch	20		1
Deutsch (Fachwortschatz, Briefe, usw.)	20		1

Fachbereich			
Gesetz über den Versicherungsvertrag	30		2
KFZ Versicherung	40		2,5
Feuerversicherung – Einfache Risiken	30		2
Lebensversicherung - Hypothekarkredite	40		2,5
Krankenversicherung, Unfallversicherung, verschiedene medizinische Risiken	30		2
Haftpflichtversicherung	30		2,5

Rechtsschutz – Beistand und Abläufe von Gerichtsverfahren	30		2
Finanzprodukte (Bank und Versicherung)	30		2
Kredite, Bürgschaften und verschiedene Verlustgeschäfte	20		1
Unternehmensführung – Organisieren und Verwalten eines Dienstleistungsunternehmens	30		2
Verkaufstechniken	20		1
Gesetz über Handelspraktiken - Verbraucherschutz	20		1
Handelsrecht	20		1
Verbraucherkredite	10		1
Strafrechtliche und Zivilverfahren	20		1
Steuergesetzgebung	30		2,5

Buchhaltung und Informatik			
Grundprinzipien der Buchhaltung	30		2
Informatik	30		2
Praktische Ausbildung im Betrieb			20
INSGESAMT	660		60

Bachelor Versicherungsmakler 3. Jahr	Präsenzstunden		ECTS
Sprachen			
Französisch	80		5
Englisch	20		1
Niederländisch	20		1
Deutsch (Fachwortschatz, Briefe, usw.)	20		1

Versicherungsbereich			
Gesetz über den Versicherungsvertrag	30		2
Gesetz über die Kontrolle von Versicherungsgesellschaften	20		1
Feuerversicherung – spezielle Risiken	40		2,5
Materielle Schäden – Betriebsunterbrechungen	30		2

Technische Versicherungen	30		2
Seefahrt und Transportversicherungen	20		1
Lebensversicherungen - Hypothekarkredite	40		2,5
Arbeitsunfallversicherungen	30		2
Haftpflichtversicherungen	30		2
Unternehmensführung – Organisieren und Verwalten eines Dienstleistungsunternehmens	30		2
Kundenorientierung und Verkauf	20		1,5
Deontologie	10		1
Gesetz über die Vermittlung von Versicherungen	10		1

Recht			
Gesetz über Handelspraktiken - Verbraucherschutz	30		2
Sozialrecht	30		2
Gesellschaftsrecht	30		2

Vorbereitung auf die praktische Prüfung			
Vorbereitung auf die praktische Prüfung	20		1

Arbeitspädagogik	36		2,5
Praktische Ausbildung im Betrieb			20
INSGESAMT	626		60

