


Lernfeld 4:	Kunden beim Abschluss von Wohngebäudeversicherungen beraten und Verträge bearbeiten	 Kompetenzzentrum Kaufmännische Berufsschule 4 Nürnberg
<p><u>Ziel:</u> Die Schülerinnen und Schüler nehmen fallbezogene Risikoanalysen vor und ermitteln den bedarfsgerechten Versicherungsschutz. Sie erläutern Kunden den Umfang des Versicherungsschutzes anhand der Allgemeinen Versicherungsbedingungen und zeigen Möglichkeiten der Erweiterung des Versicherungsschutzes auf. Sie erfassen die versicherungstechnischen Daten der Risikobeurteilung, berechnen Beiträge, erarbeiten Angebotsalternativen und bewerten diese. Sie betreuen Kunden im Rahmen der Bestandspflege, beraten sie bei Risiko- oder Vertragsänderungen und prüfen dabei Möglichkeiten der Kundenbindung. Die Schülerinnen und Schüler führen im Versicherungsfall die formelle und materielle Deckungsprüfung durch. Sie informieren den Geschädigten über die Leistungen dem Grunde und dem Umfang nach. Die Schülerinnen und Schüler setzen bei der Kundenberatung Informations- und Kommunikationssysteme zielgerichtet ein und präsentieren ihre Ergebnisse.</p>		
<p><u>Endkompetenz:</u> Die Schülerinnen und Schüler können den Versicherungsbedarf eines Kunden in der Wohngebäudeversicherung bestimmen. Sie beraten ihn bei der Antragstellung, bei Vertragsänderungen und im Versicherungsfall.</p>		
Lernsituation	Lerninhalte	
1. Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über den Deckungsumfang in der Wohngebäudeversicherung im Vergleich zur Hausratversicherung. Sie wenden das erworbene Wissen für die Erschließung der Abgrenzung zwischen der Hausrat- und Wohngebäudeversicherung an.	<ul style="list-style-type: none"> • Versicherte Sachen • Versicherte Kosten • Versicherter Mietwert-/Mietausfall • Versicherte Gefahren • Versicherte Schäden 	
2. Die Schülerinnen und Schüler zeigen verschiedene Möglichkeiten der Erweiterung des Versicherungsschutzes auf.	<ul style="list-style-type: none"> • Klauseln • Erweiterte Elementarschadenversicherung • Feuerrohbauversicherung 	
3. Die Schülerinnen und Schüler erstellen unter Verwendung der Tarifbestimmungen bedarfsgerechte Angebote.	<ul style="list-style-type: none"> • Risikoanalyse • Methoden der Ermittlung des Versicherungswertes • Angebotserstellung mit den möglichen Versicherungsformen • Beitragsberechnungen 	
4. Die Schülerinnen und Schüler beraten Kunden bei Risiko- und Vertragsänderungen.	<ul style="list-style-type: none"> • Veräußerung und Vererbung der versicherten Sache • Obliegenheiten während der Vertragslaufzeit / Sicherheitsvorschriften • Werterhöhende Bau- und Renovierungsmaßnahmen • Beendigung des Versicherungsvertrages 	

5. Die Schülerinnen und Schüler unterstützen den Kunden bei der Abwicklung des Versicherungsfalles.

- Prüfung der Leistungspflicht:
 - formelle Deckungsprüfung
 - materielle Deckungsprüfung
- Grundlegende Entscheidungsregelung
- Ablehnung der Leistung