



Rahmenlehrplan Überbetriebliche Kurse (Bivo 2023)

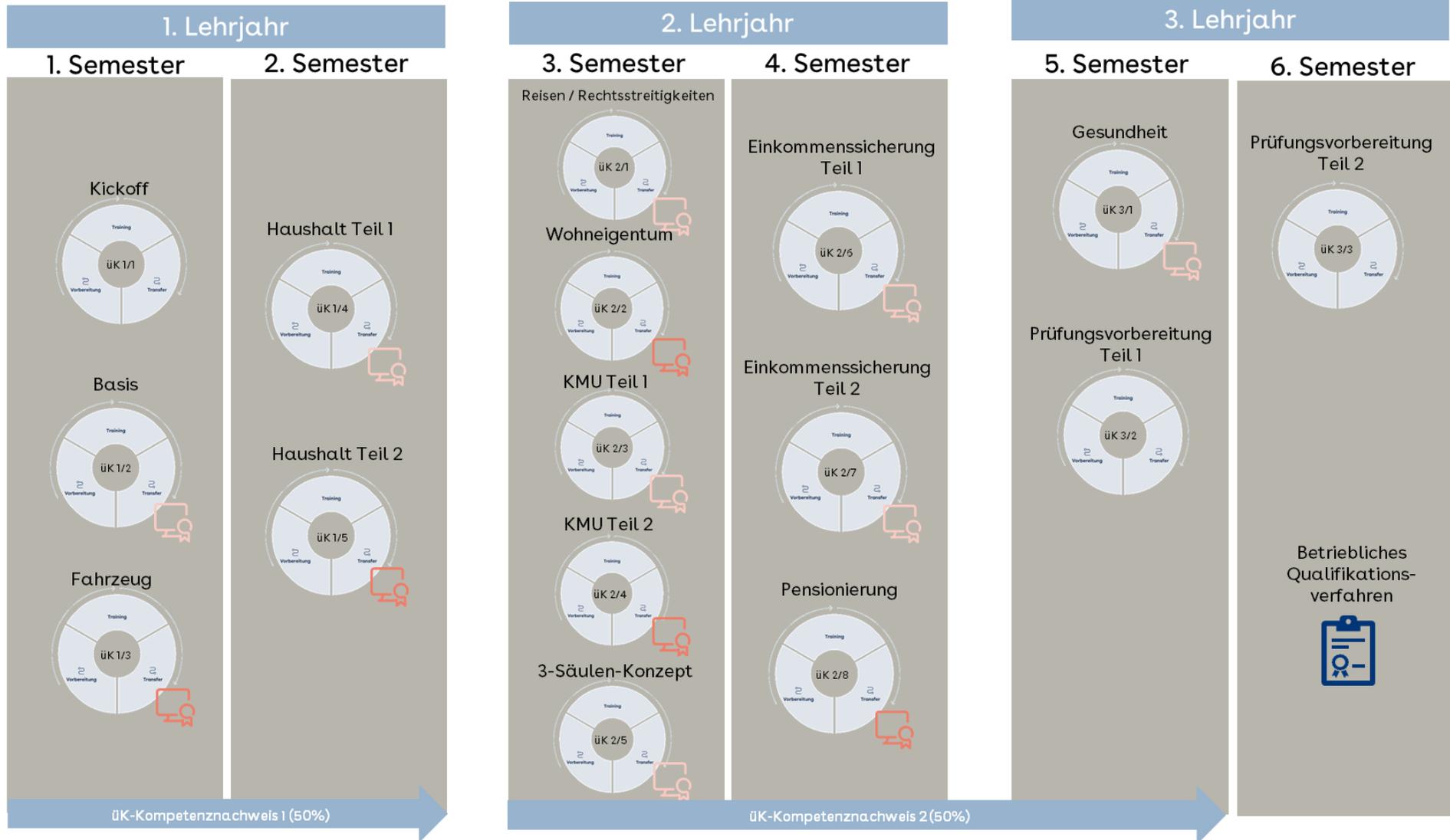
Kauffrau/Kaufmann EFZ, Ausbildungs- und Prüfungsbranche Privatversicherung

Autor	VBV
Version	3.0
Datum	31. Januar 2025
Wichtig	Die Entwicklung der für die Umsetzung der überbetrieblichen Kurse sowie der üK-Kompetenznachweise vorgesehenen digitalen Lern- und Prüfungsumgebung myVBV wie auch der inhaltliche Aufbau der üK-Circles sind im Gang. Der vorliegende Rahmenlehrplan wird laufend ergänzt und gestützt auf die (ersten) Umsetzungserfahrungen aktualisiert bzw. angepasst. Besten Dank für das Verständnis!

Inhaltsverzeichnis

1	Lernpfad	3
2	Aufbau eines Circle	4
3	Inhaltsplan (1. Lehrjahr)	5
4	Inhaltsplan (2. und 3. Lehrjahr)	9

1 Lernpfad



2 Aufbau eines Circle



3 Inhaltsplan (1. Lehrjahr)

Circle Kickoff (1/1)

Handlungskompetenzen / Leistungsziele	Themenkatalog
<p>HK c3: Betriebliche Prozesse dokumentieren, koordinieren und umsetzen</p> <ul style="list-style-type: none"> - c3.pv.ük6: Sie nennen die gängigen Grundsätze bei der Gestaltung von Produkten und Dienstleistungen im Versicherungsbereich. (K1) <p>HK d2: Informations- und Beratungsgespräche mit Kunden oder Lieferanten führen</p> <ul style="list-style-type: none"> - d2.pv.ük1: Sie beschreiben die wichtigsten gesetzlichen Grundlagen im Versicherungsbereich umfassend. (K2) 	<ul style="list-style-type: none"> - Einführung in die kaufm. Grundbildung (Branche Privatversicherung) - Umsetzungsinstrumente (Betrieb, üK, üK-Konzept) - Einführung digitale Lernumgebungen (Betrieb und üK) - Idee, Grundprinzip und Funktionsweise einer Versicherung - Einteilung der Versicherungen - Anspruchsgruppen einer Versicherung

Circle Basis (1/2)

Handlungskompetenzen / Leistungsziele	Themenkatalog
<p>HK c3: Betriebliche Prozesse dokumentieren, koordinieren und umsetzen</p> <ul style="list-style-type: none"> - c3.pv.ük2: Sie erläutern die relevanten rechtlichen Grundlagen ihrer Branche situationsgerecht. (K2) - c3.pv.ük5 Sie erläutern die relevanten Bestimmungen des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) und des Unfallversicherungsgesetzes (UVG) in Bezug zu Privatversicherungen. (K2) - c3.pv.ük6: Sie nennen die gängigen Grundsätze bei der Gestaltung von Produkten und Dienstleistungen im Versicherungsbereich. (K1) 	<ul style="list-style-type: none"> - Das Unternehmen «Versicherung»; Wertschöpfungskette und Geschäftsprozesse, Kennzahlen - Riskmanagement - Prämien und die drei wichtigsten Finanzierungsverfahren - Überblick, Aufbau und Bestimmungen des VAG und VVG - Entstehung des Versicherungsvertrags - Dauer und Beendigung des Versicherungsvertrags - Rechte und Pflichten der Parteien

Handlungskompetenzen / Leistungsziele	Themenkatalog
<ul style="list-style-type: none"> - c3.pv.ük9: Sie erklären die gesetzlichen Bestimmungen für die Abwicklung von Vertragsbeziehungen mit Versicherern und Kunden in Stichworten. (K2) - c3.pv.ük13: Sie erläutern Schnittstellen zwischen Versicherung und Kunden. (K2) <p>HK e2: Informationen im wirtschaftlichen und kaufmännischen Bereich recherchieren und auswerten</p> <ul style="list-style-type: none"> - e2.pv.ük3: Sie zeigen die Wertschöpfungskette für die gängigsten branchenspezifischen Produkte beziehungsweise Dienstleistungen auf. (K2) 	

Circle Fahrzeug (1/3)

Handlungskompetenzen / Leistungsziele	Themenkatalog
<p>HK c3: Betriebliche Prozesse dokumentieren, koordinieren und umsetzen</p> <ul style="list-style-type: none"> - c3.pv.ük2: Sie erläutern die relevanten rechtlichen Grundlagen ihrer Branche situationsgerecht. (K2) - c3.pv.ük7: Sie erläutern die gesetzlichen Bestimmungen bei Schaden- und Leistungsfällen. (K2) - c3.pv.ük11: Sie beurteilen gängige Versicherungslösungen fachkundig. (K3) <p>HK d2: Informations- und Beratungsgespräche mit Kunden oder Lieferanten führen</p> <ul style="list-style-type: none"> - d2.pv.ük1: Sie beschreiben die wichtigsten gesetzlichen Grundlagen im Versicherungsbereich umfassend. (K2) - d2.pv.ük2: Sie nennen die relevanten Dienstleistungen und Produkte im Versicherungsbereich. (K2) 	<ul style="list-style-type: none"> - Motorfahrzeughaftpflichtversicherung - Motorfahrzeugkaskoversicherung - Insassenunfallversicherung - Überblick und gesetzliche Grundlagen - Versicherungsschutz: Versicherte Personen und Sachen, örtlicher Geltungsbereich, versicherte Gefahren, versicherte Schäden, Ausschlüsse, Garantie- und Versicherungssumme - Versicherungsleistungen - Bonus-/Malus-System - Mögliche Zusatzversicherungen wie Bonusschutz, Grobfahrlässigkeit, persönliche Effekten, Parkscha-den, Scheinwerfer, Ersatzfahrzeug - Abgrenzungen zur Hausratversicherung (u. a. einfacher Diebstahl auswärts) - Abgrenzung zu KVG und UVG; Argumentation Insassenunfall

Handlungskompetenzen / Leistungsziele	Themenkatalog
<ul style="list-style-type: none"> - d2.pv.ük3: Sie erläutern die Leistungen und Produkte im Versicherungsbereich. (K2) - d2.pv.ük4: Sie erläutern die Prozesse und Abläufe im privaten Versicherungsbereich. (K2) <p>HK e4: Betriebsbezogenen Inhalte multimedial aufbereiten</p> <ul style="list-style-type: none"> - e4.pv.ük1: Sie erläutern die Dienstleistungen des Betriebs. (K2) - e4.pv.ük2: Sie unterscheiden Mitbewerber in der privaten Versicherungsbranche anhand der relevanten Kriterien. (K2) - e4.pv.ük4: Sie erläutern die Grundlagen der Produkte von Privatversicherungen. (K2) 	

Circle Haushalt Teil 1 (1/4)

Handlungskompetenzen / Leistungsziele	Themenkatalog
<p>HK d2: Informations- und Beratungsgespräche mit Kunden oder Lieferanten führen</p> <ul style="list-style-type: none"> - d2.pv.ük1: Sie beschreiben die wichtigsten gesetzlichen Grundlagen im Versicherungsbereich umfassend. (K2) - d2.pv.ük2: Sie nennen die relevanten Dienstleistungen und Produkte im Versicherungsbereich. (K2) - d2.pv.ük3: Sie erläutern die Leistungen und Produkte im Versicherungsbereich. (K2) <p>HK e4: Betriebsbezogenen Inhalte multimedial aufbereiten</p> <ul style="list-style-type: none"> - e4.pv.ük1: Sie erläutern die Dienstleistungen des Betriebs. (K2) - e4.pv.ük2: Sie unterscheiden Mitbewerber in der privaten Versicherungsbranche anhand der relevanten Kriterien. (K2) - e4.pv.ük4: Sie erläutern die Grundlagen der Produkte von Privatversicherungen. (K2) 	<p>Hausratversicherung</p> <ul style="list-style-type: none"> - Überblick und gesetzliche Grundlagen - Versicherungsschutz: versicherte Personen und Sachen, örtlicher Geltungsbereich, versicherte Gefahren (Grunddeckung und mögliche Zusätze), Ausschlüsse, Versicherungssumme - Versicherungsleistung inkl. mitversicherte Folgekosten <p>Mögliche Zusatzversicherungen wie</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hausratkaskoversicherung - Veloversicherung - Reisegepäckversicherung - Wertsachenversicherung - Haustierversicherung <p>und deren Abgrenzungen zur Hausratversicherung</p>

Circle Haushalt Teil 2 (1/5)

Handlungskompetenzen / Leistungsziele	Themenkatalog
<p>HK c3: Betriebliche Prozesse dokumentieren, koordinieren und umsetzen</p> <ul style="list-style-type: none">- c3.pv.ük7: Sie erläutern die gesetzlichen Bestimmungen bei Schaden- und Leistungsfällen. (K2)- c3.pv.ük8: Sie erläutern die zentralen Kundenbedürfnisse im Schadenfall. (K2)- c3.pv.ük11: Sie beurteilen gängige Versicherungslösungen fachkundig. (K3) <p>HK d2: Informations- und Beratungsgespräche mit Kunden oder Lieferanten führen</p> <ul style="list-style-type: none">- d2.pv.ük1: Sie beschreiben die wichtigsten gesetzlichen Grundlagen im Versicherungsbereich umfassend. (K2)- d2.pv.ük2: Sie nennen die relevanten Dienstleistungen und Produkte im Versicherungsbereich. (K2)- d2.pv.ük3: Sie erläutern die Leistungen und Produkte im Versicherungsbereich. (K2)- d2.pv.ük4: Sie erläutern die Prozesse und Abläufe im privaten Versicherungsbereich. (K2) <p>HK e4: Betriebsbezogenen Inhalte multimedial aufbereiten</p> <ul style="list-style-type: none">- e4.pv.ük1: Sie erläutern die Dienstleistungen des Betriebs. (K2)- e4.pv.ük2: Sie unterscheiden Mitbewerber in der privaten Versicherungsbranche anhand der relevanten Kriterien. (K2)- e4.pv.ük4: Sie erläutern die Grundlagen der Produkte von Privatversicherungen. (K2)	<p>Privathaftpflichtversicherung</p> <ul style="list-style-type: none">- Überblick und gesetzliche Grundlagen- Versicherungsschutz: versicherte Personen, örtlicher Geltungsbereich, versicherte Gefahren bzw. Haftungen, versicherte Schäden, Ausschlüsse, Garantiesumme- Versicherungsleistung- Notwendige und versicherbare Zusatzrisiken <p>Cyber-Versicherung</p>

4 Inhaltsplan (2. und 3. Lehrjahr)

Circle Reisen & Rechtsstreitigkeiten (2/1)

Handlungskompetenzen / Leistungsziele	Themenkatalog
<p>HK c3: Betriebliche Prozesse dokumentieren, koordinieren und umsetzen</p> <ul style="list-style-type: none">- c3.pv.ük10 Sie erklären, wie sie Kundenbedürfnisse und Risikosituationen im Versicherungsbereich richtig analysieren. (K2)- c3.pv.ük11 Sie beurteilen gängige Versicherungslösungen fachkundig. (K3)- c3.pv.ük12 Sie zeigen eine zielgruppen- und situationsgerechte Kommunikation mit Kunden auf. (K3) <p>HK d2: Informations- und Beratungsgespräche mit Kunden oder Lieferanten führen</p> <ul style="list-style-type: none">- d2.pv.ük2: Sie nennen die relevanten Dienstleistungen und Produkte im Versicherungsbereich. (K2)- d2.pv.ük3: Sie erläutern die Leistungen und Produkte im Versicherungsbereich. (K2) <p>HK e4: Betriebsbezogenen Inhalte multimedial aufbereiten</p> <ul style="list-style-type: none">- e4.pv.ük4: Sie erläutern die Grundlagen der Produkte von Privatversicherungen. (K2)	<p>Reiseversicherung</p> <ul style="list-style-type: none">- Annullierungskosten- Personenassistance- Fahrzeugassistance- Ersatzreiseversicherung- Reisegepäckversicherung- Überschneidungen- Kundengespräch und Reiseversicherung <p>Privat- und Verkehrsrechtsschutzversicherung</p> <ul style="list-style-type: none">- Überblick und gesetzliche Grundlagen- Versicherte Rechtsgebiete- Versicherte Leistungen- Kundengespräch und Rechtsschutzversicherung

Circle Wohneigentum (2/2)

Handlungskompetenzen / Leistungsziele	Themenkatalog
<p>HK c3: Betriebliche Prozesse dokumentieren, koordinieren und umsetzen</p> <ul style="list-style-type: none"> - c3.pv.ük2: Sie erläutern die relevanten rechtlichen Grundlagen ihrer Branche situationsgerecht. (K2) - c3.pv.ük11: Sie beurteilen gängige Versicherungslösungen fachkundig. (K3) <p>HK d2: Informations- und Beratungsgespräche mit Kunden oder Lieferanten führen</p> <ul style="list-style-type: none"> - d2.pv.ük1: Sie beschreiben die wichtigsten gesetzlichen Grundlagen im Versicherungsbereich umfassend. (K2) - d2.pv.ük2: Sie nennen die relevanten Dienstleistungen und Produkte im Versicherungsbereich. (K2) - d2.pv.ük3: Sie erläutern die Leistungen und Produkte im Versicherungsbereich. (K2) <p>HK e2: Informationen im wirtschaftlichen und kaufmännischen Bereich recherchieren und auswerten</p> <ul style="list-style-type: none"> - e2.pv.ük1: Sie erläutern die gängigen Gemeinsamkeiten und Unterschiede von privaten und öffentlichen Anbietern im gesamten Versicherungsbereich. (K2) <p>HK e4: Betriebsbezogenen Inhalte multimedial aufbereiten</p> <ul style="list-style-type: none"> - e4.pv.ük1: Sie erläutern die Dienstleistungen des Betriebs. (K2) - e4.pv.ük4: Sie erläutern die Grundlagen der Produkte von Privatversicherungen. (K2) 	<p>Gebäudeversicherungen (Gebäudesachversicherung und Gebäudehaftpflichtversicherung)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Überblick und gesetzliche Grundlagen - Gebäude und (versicherbare) Risiken und Gefahren - Versicherte Leistungen - Abgrenzung zu Hausrat- und Privathaftpflichtversicherung <p>Mögliche Zusatzversicherungen wie</p> <ul style="list-style-type: none"> - Erweiterte Deckung - Erdbebenversicherung - Haustechnische Anlagen - Gartenanlagen und Umgebung <p>und deren Abgrenzungen zur Gebäudesachversicherung</p> <p>Bauversicherungen (Rohbauversicherung, Bauwesenversicherung, Bauherrenhaftpflichtversicherung)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Überblick und gesetzliche Grundlagen - Versicherte Gefahren - Versicherte Leistungen

Circle KMU Teil 1 (2/3)

Handlungskompetenzen / Leistungsziele	Themenkatalog
<p>HK c3: Betriebliche Prozesse dokumentieren, koordinieren und umsetzen</p> <ul style="list-style-type: none"> - c3.pv.ük2: Sie erläutern die relevanten rechtlichen Grundlagen ihrer Branche situationsgerecht. (K2) <p>HK d2: Informations- und Beratungsgespräche mit Kunden oder Lieferanten führen</p> <ul style="list-style-type: none"> - d2.pv.ük1: Sie beschreiben die wichtigsten gesetzlichen Grundlagen im Versicherungsbereich umfassend. (K2) - d2.pv.ük2: Sie nennen die relevanten Dienstleistungen und Produkte im Versicherungsbereich. (K2) - d2.pv.ük3: Sie erläutern die Leistungen und Produkte im Versicherungsbereich. (K2) <p>HK e4: Betriebsbezogenen Inhalte multimedial aufbereiten</p> <ul style="list-style-type: none"> - e4.pv.ük2: Sie unterscheiden Mitbewerber in der privaten Versicherungsbranche anhand der relevanten Kriterien. (K2) - e4.pv.ük4: Sie erläutern die Grundlagen der Produkte von Privatversicherungen. (K2) 	<p>Geschäftssachversicherung</p> <ul style="list-style-type: none"> - Überblick und gesetzliche Grundlagen - Versicherte Gefahren - Versicherte Leistungen <p>Transportversicherungen</p> <ul style="list-style-type: none"> - Warenversicherung - Verkehrshaftungs-Versicherung - Spezialzweige <p>Technische Versicherungen (nicht ausführlich)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Maschinenversicherung - Montageversicherung - Maschinenkaskoversicherung - Elektronische Datenverarbeitungsanlagen-Versicherung - Allgemeine Technische Anlagen-Versicherung

Circle KMU Teil 2 (2/4)

Handlungskompetenzen / Leistungsziele	Themenkatalog
<p>HK c3: Betriebliche Prozesse dokumentieren, koordinieren und umsetzen</p> <ul style="list-style-type: none"> - c3.pv.ük4: Sie erklären die Besonderheiten und Vorgaben bezüglich Arbeitssicherheit, Gesundheitsschutz und Nachhaltigkeit für Privatversicherungen. (K2) - c3.pv.ük10: Sie erklären, wie sie Kundenbedürfnisse und Risikosituationen im Versicherungsbereich richtig analysieren. (K2) <p>HK d2: Informations- und Beratungsgespräche mit Kunden oder Lieferanten führen</p> <ul style="list-style-type: none"> - d2.pv.ük1: Sie beschreiben die wichtigsten gesetzlichen Grundlagen im Versicherungsbereich umfassend. (K2) - d2.pv.ük2: Sie nennen die relevanten Dienstleistungen und Produkte im Versicherungsbereich. (K2) - d2.pv.ük3: Sie erklären die Leistungen und Produkte im Versicherungsbereich. (K2) <p>HK e2: Informationen im wirtschaftlichen und kaufmännischen Bereich recherchieren</p> <ul style="list-style-type: none"> - e2.pv.ük2: Sie erläutern die relevanten branchenspezifischen Geschäftsmodelle. (K2) - e2.pv.ük4: Sie erklären die aktuellen Innovationen und Trends in ihrer Branche stufengerecht und nachvollziehbar. (K2) - e2.pv.ük6: Sie zeigen branchenspezifische Nachhaltigkeitsthemen auf. (K2) <p>HK e4: Betriebsbezogenen Inhalte multimedial aufbereiten</p> <ul style="list-style-type: none"> - e4.pv.ük1: Sie erläutern die Dienstleistungen des Betriebs. (K2) - e4.pv.ük2: Sie unterscheiden Mitbewerber in der privaten Versicherungsbranche anhand der relevanten Kriterien. (K2) 	<p>Vertiefung von Teil 1</p> <p>Mögliche Zusatzversicherungen wie Betriebsunterbrechung, Epidemiever-sicherung, erweiterte Deckung, Cyber-Versicherung, Erdbeben, Technische Anlagen</p> <p>Betriebs- und Berufshaftpflichtversicherung</p> <ul style="list-style-type: none"> - Überblick und gesetzliche Grundlagen - Versicherte Gefahren - Versicherte Leistungen - Abgrenzung zur Gebäudehaftpflichtversicherung - Versicherbare Zusatzrisiken wie Rückrufkosten etc. <p>Personen- und Sozialversicherungen (UVG, Krankentaggeld, BVG)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lohnfortzahlung, Gesamtarbeitsverträge - Auswirkungen der verschiedenen Rechtsformen - Grober Überblick darüber, wer welche Versicherung abschliessen muss

Handlungskompetenzen / Leistungsziele	Themenkatalog
<ul style="list-style-type: none"> - e4.pv.ük4: Sie erläutern die Grundlagen der Produkte von Privatversicherungen. (K2) 	

Circle 3-Säulensystem (2/5)

Handlungskompetenzen / Leistungsziele	Themenkatalog
<p>HK c3: Betriebliche Prozesse dokumentieren, koordinieren und umsetzen</p> <ul style="list-style-type: none"> - c3.pv.ük12: Sie zeigen eine zielgruppen- und situationsgerechte Kommunikation mit Kunden auf. (K3) <p>HK d2: Informations- und Beratungsgespräche mit Kunden oder Lieferanten führen</p> <ul style="list-style-type: none"> - d2.pv.ük1: Sie beschreiben die wichtigsten gesetzlichen Grundlagen im Versicherungsbereich umfassend. (K2) <p>HK e4: Betriebsbezogenen Inhalte multimedial aufbereiten</p> <ul style="list-style-type: none"> - e4.pv.ük4: Sie erläutern die Grundlagen der Produkte von Privatversicherungen. (K2) 	<p>Sozialversicherungen der Schweiz</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kurzbeschrieb - Personenkreis <p>3-Säulen Konzept</p> <ul style="list-style-type: none"> - Überblick und gesetzliche Grundlagen - Versicherte Personen - Beiträge - Versicherungsleistungen - Organisation (Finanzierung) - Steuerliche Behandlung

Circle Einkommenssicherung, Teil 1 (Invalidität) (2/6)

Handlungskompetenzen / Leistungsziele	Themenkatalog
<p>HK c3: Betriebliche Prozesse dokumentieren, koordinieren und umsetzen</p> <ul style="list-style-type: none"> - c3.pv.ük2: Sie erläutern die relevanten rechtlichen Grundlagen ihrer Branche situationsgerecht. (K2) - c3.pv.ük12: Sie zeigen eine zielgruppen- und situationsgerechte Kommunikation mit Kunden auf. (K3) - c3.pv.ük13: Sie erläutern Schnittstellen zwischen Versicherung und Kunden. (K2) <p>HK d2: Informations- und Beratungsgespräche mit Kunden oder Lieferanten führen</p> <ul style="list-style-type: none"> - d2.pv.ük1 Sie beschreiben die wichtigsten gesetzlichen Grundlagen im Versicherungsbereich umfassend. (K2) - d2.pv.ük3: Sie erklären die Leistungen und Produkte im Versicherungsbereich. (K2) 	<p>Vorsorgesystematik des 3-Säulensystems</p> <p>Regelung der Lohnfortzahlung in der Schweiz</p> <p>Leistungen der Sozialversicherungen bei einer Invalidität</p> <p>Vorsorgeanalyse bei Erwerbsunfähigkeit infolge Krankheit oder Unfall</p> <ul style="list-style-type: none"> - Zusammenspiel innerhalb des 3-Säulensystems - Versicherungsleistungen (sozial / privat) - Grafiken zeichnen - Bedarf eruieren - Vorsorgelücken schliessen mit Lebensversicherungen <p>Vertragsarten der Lebensversicherung</p> <p>Prozess vom «Antrag zur Police»</p>

Circle Einkommenssicherung, Teil 2 (Todesfall) (2/7)

Handlungskompetenzen / Leistungsziele	Themenkatalog
<p>HK c3: Betriebliche Prozesse dokumentieren, koordinieren und umsetzen</p> <ul style="list-style-type: none">- c3.pv.ük1: Sie beschreiben die Compliance-Richtlinien in ihrer Branche. (K2)- c3.pv.ük3: Sie erklären die branchenspezifischen Richtlinien und Vorgaben bezüglich Datenschutz (einschliesslich Umgang mit sensiblen Daten). (K2)- c3.pv.ük9: Sie erklären die gesetzlichen Bestimmungen für die Abwicklung von Vertragsbeziehungen mit Versicherern und Kunden in Stichworten. (K2)- c3.pv.ük10: Sie erklären, wie sie Kundenbedürfnisse und Risikosituationen im Versicherungsbereich richtig analysieren. (K2)- c3.pv.ük12: Sie zeigen eine zielgruppen- und situationsgerechte Kommunikation mit Kunden auf. (K3)- c3.pv.ük13: Sie erläutern Schnittstellen zwischen Versicherung und Kunden. (K2)	<p>Vorsorgesystematik des 3-Säulensystems</p> <p>Leistungen der Sozialversicherungen im Todesfall</p> <p>Vorsorgeanalyse im Todesfall</p> <ul style="list-style-type: none">- Zusammenspiel innerhalb des 3-Säulensystems- Versicherungsleistungen (sozial / privat)- Grafiken zeichnen- Bedarf eruieren- Vorsorgelücken schliessen mit Lebensversicherungen <p>Begünstigung im Todesfall</p> <p>Erbprivileg</p> <p>Offerte und Antrag</p> <ul style="list-style-type: none">- Bestandteile eine Lebensversicherungsofferte- Zu überprüfende Informationen bei einem Lebensversicherungsantrag- Möglichkeiten der Versicherer, einen Antrag anzunehmen oder abzulehnen <p>Vertragsarten der Lebensversicherung</p> <p>Zahlungsverzug und Lebensversicherung</p>

Circle Pensionierung (2/8)

Handlungskompetenzen / Leistungsziele	Themenkatalog
(folgen)	<p>Vorsorgesystematik des 3-Säulensystems</p> <p>Leistungen der Sozialversicherungen im Alter</p> <p>Vorsorgeanalyse im Alter</p> <ul style="list-style-type: none">- Zusammenspiel innerhalb des 3-Säulensystems- Versicherungsleistungen (sozial / privat)- Grafiken zeichnen- Bedarf eruieren- Vorsorgelücken schliessen mit Lebensversicherungen <p>Vor- und Nachteile Bank versus Versicherung</p> <p>Vertragsarten der Lebensversicherung</p> <p>Grundlagen eines Anlagefonds</p> <p>Steuerprivileg</p> <p>Wohneigentumsförderung</p> <p>Kapitalbezug</p>

Circle Gesundheit (3/1)

Handlungskompetenzen / Leistungsziele	Themenkatalog
(folgen)	<p>Obligatorische Krankenpflegeversicherung (OKP)</p> <ul style="list-style-type: none">- Überblick und gesetzliche Grundlagen- Versicherte Personen- Versicherte Leistungen- Sistierung der Unfalldeckung --> Schnittstelle zum UVG- Örtlicher Geltungsbereich- Versicherungsmodelle- Kostenbeteiligungen- Versicherungsbeiträge- Kündigungsmöglichkeiten und Fristen- Zahlungsverzug (Prämien, Kostenbeteiligungen)- Trends im Gesundheitswesen <p>Freiwillige Krankenpflege-Zusatzversicherungen nach VVG</p> <ul style="list-style-type: none">- Überblick und gesetzliche Grundlagen- Mögliche Zusatzversicherungen wie Heilungskosten (Medikamente, Komplementärmedizin, Transport- und Rettungskosten, Hilfsmittel usw.), Deckung im Ausland, Spital-Zusatzversicherungen, Zahn-Zusatzversicherungen, Kapital-Zusatzversicherungen, Taggeldversicherungen- Tarifarten <p>Unfallversicherung</p> <ul style="list-style-type: none">- Ineinandergreifen von KVG, UVG, UVGZ & Private Unfallversicherung- Überblick und gesetzliche Grundlagen- Versicherter Personenkreis- Mögliche Bausteine (Heilungskosten, Taggelder, Spitaltaggeld, Überschusslohn, Kapitalleistungen, Grobfahrlässigkeitsverzicht resp. Differenzdeckung)

Der Inhaltsplan für die weiteren üK-Circles des 3. Lehrjahres folgen im Q2 2025).