

Kursangebote

„Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzanlagen“



Das BWV Südbayern unterstützt mit seinen Kursangeboten Versicherungsunternehmen bei der überbetrieblichen Ausbildung, der Prüfungsvorbereitung und dem Aufbau weiterer Kompetenzen.

Überbetriebliche Ausbildung

[Seite 4](#)

Für den Überbetrieblichen Unterricht hat das BWV Südbayern ein modernes und interaktives Blended-Learning-Konzept entwickelt, welches sich aus vier Lernstufen (4-Stufen-Lernmodell) zusammensetzt. Hierbei stehen den Auszubildenden durch die Kooperation mit Prüfungs.TV während der gesamten Ausbildungszeit Lernvideos, Selbsttests und eine umfangreiche Sammlung an Prüfungsfragen zur Verfügung. Eine kontinuierliche und ganzheitliche Betreuung der Auszubildenden – auch in den Selbstlernphasen – wird durch das BWV Südbayern sichergestellt. Unsere Kurspakete sind in unterschiedlichem Umfang buchbar.

Prüfungsvorbereitung

[Seite 20](#)

In verschiedenen Vorbereitungskursen werden die Azubis intensiv auf die schriftlichen Prüfungen GAP I und GAP II sowie auf die mündliche Prüfung GAP II vorbereitet. Darüber hinaus werden die Azubis durch unsere Reporte-Checks und Simulationsprüfungen auf die Prüfungen vorbereitet.

Planspiele

[Seite 28](#)

In unseren interaktiven Planspielen erleben Auszubildende praxisnahe Lernsituationen rund um Themen wie Projektmanagement, Nachhaltigkeit und das Versicherungsgeschäft. Durch Gruppenarbeiten, Rollenspiele und kreative Aufgaben werden Fachwissen, Teamarbeit und Problemlösungskompetenz spielerisch gestärkt.

Erleben statt nur lernen – für nachhaltigen Lernerfolg!

Kompetenzmodule

[Seite 38](#)

In diesen meist eintägigen Bildungsangeboten lernen die Azubis u.a. den Umgang mit Office-Produkten, Feedback zu geben oder bauen Wissen im Bereich Nachhaltigkeit auf. Das Angebot an Kompetenzmodulen erweitert sich kontinuierlich nach den Bedürfnissen unserer Mitgliedsunternehmen.

Kursdurchführung

Die Durchführungsform der Kurse variiert je nach Kursinhalt.

Es werden Kurse in Präsenz, hybrid oder virtuell angeboten.

Anfahrt

Mit dem Auto

Parkplätze finden Sie auf dem Parkplatz des PEP-Einkaufszentrums zwischen Von-Knoeringen-Straße und Thomas-Dehler-Straße.

Mit öffentlichen Verkehrsmitteln

Sie erreichen uns mit den U-Bahn Linien U5 und U7, Haltestelle Neuperlach Zentrum. Von dort erreichen Sie uns in 5 Minuten zu Fuß.

Ansprechpartner/in

Bei Fragen zu unserem Kurskonzept oder für individuelle Pakete sprechen Sie uns bitte an:



Verena von Dehn

Telefon: 089 / 38 39 22 – 15

E-Mail: verena.vondehn@bwv.de

oder ausbildung@bwv.de

Überbetriebliche Ausbildung

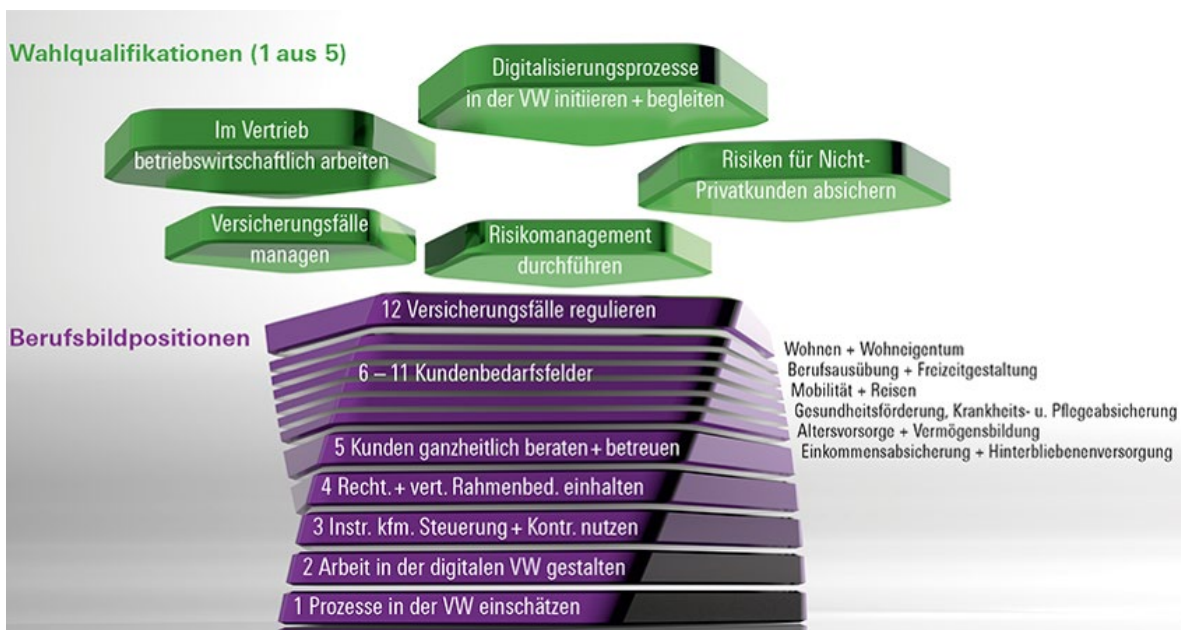


Das Berufsbild – AO2022

Damit Auszubildende in der Lage sind, Kunden in bestimmten Lebenssituationen ganzheitlich zu beraten, richten sich die Inhalte nach Kundenbedarfsfeldern. Hinzu kommen digitale Kompetenzen, moderne Arbeits- und Projektmethoden sowie fünf Wahlqualifikationen zur Spezialisierung für spätere Tätigkeitsfelder.

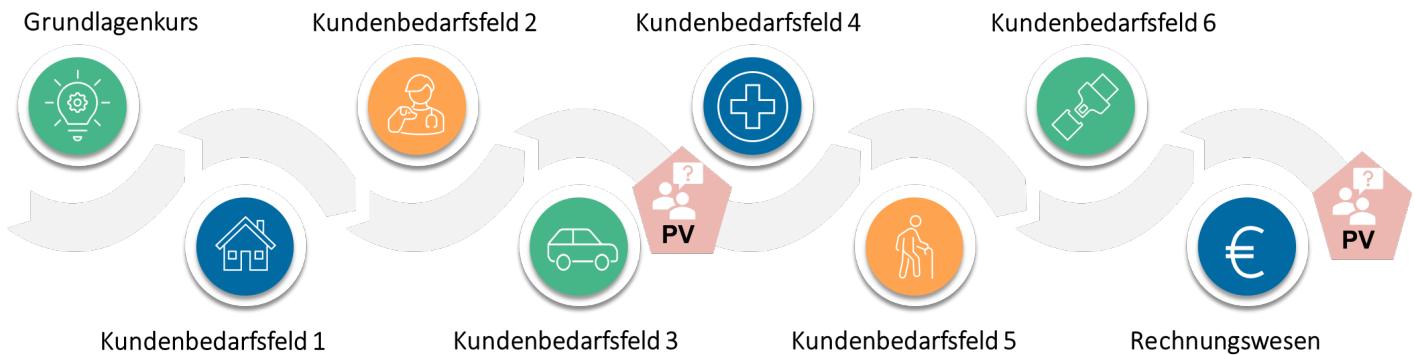
Die „Gestreckte Abschlussprüfung“ (GAP) besteht aus Teil 1 (GAP I) und Teil 2 (GAP II). Die GAP I fließt mit 20 % in die Abschlussbewertung ein und erfolgt in etwa 15 Monate nach Ausbildungsbeginn. Die GAP II besteht aus einer schriftlichen und mündlichen Prüfung.

Ausführliche Informationen erhalten Sie auch beim BWV Bildungsverband (<https://kvf-guide.bwv.de/>)



Kursaufbau

Unsere Kurse orientieren sich an dem Aufbau und Ablauf des Berufsbildes und werden in zeitlicher Abstimmung mit der Berufsschule durchgeführt:



Intensiver Prüfungsvorbereitungskurs auf GAP I und GAP II.

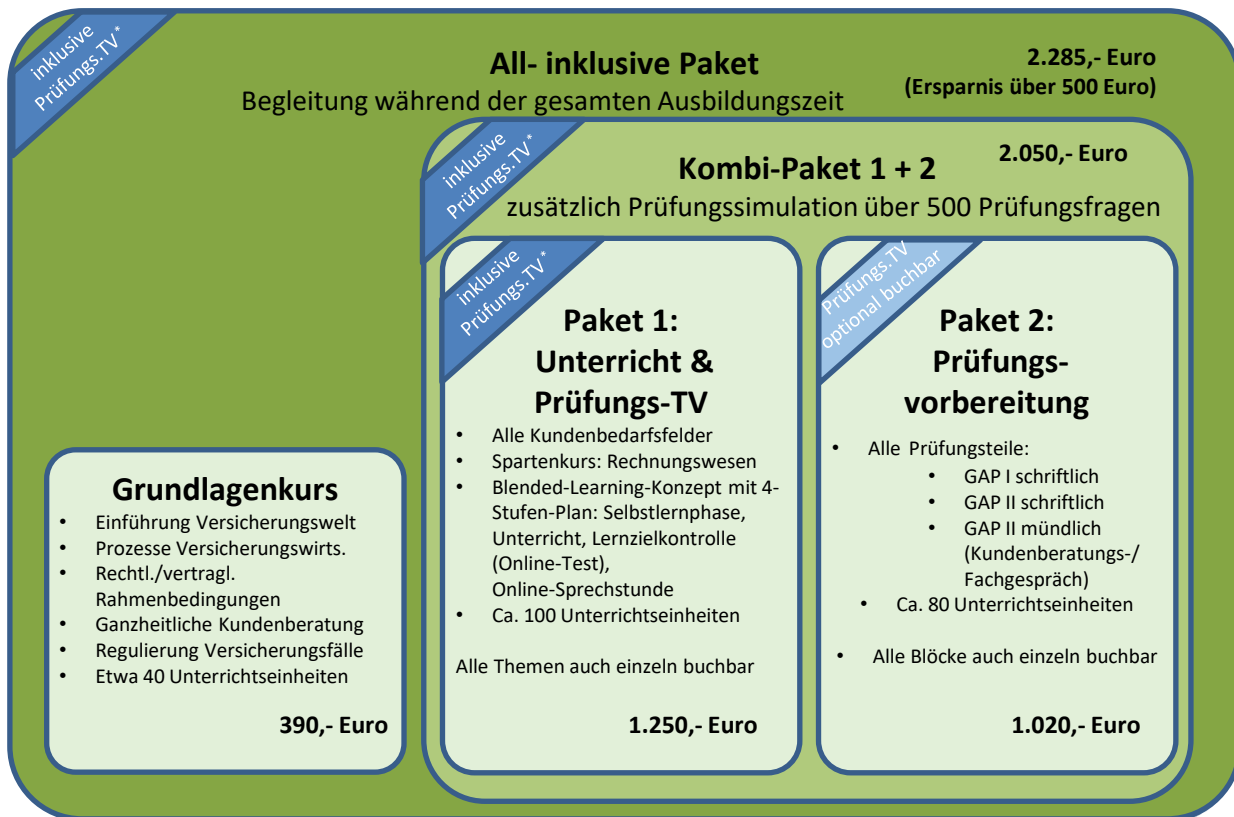
Die Prüfungsvorbereitung auf GAP II enthält zusätzlich auch eine praktische Vorbereitung auf die mündlichen Prüfungsbestandteile.

Zeitlich sind die Kurse auf eine 2,5 oder 3-jährige Ausbildungsdauer ausgerichtet.

Kurspakete

Die vom BWV Südbayern angebotenen Kurspakete (außer Paket 2) basieren auf einem modernen und interaktiven Blended-Learning-Konzept, welches auf einem 4-Stufen-Lernmodell basiert. Die teilnehmenden Auszubildenden erhalten eine Lizenz von Prüfungs.TV im Wert von 800 Euro und nutzen somit während der gesamten Ausbildungszeit die vom BWV Südbayern vorbereiteten Lernpfade, Selbsttests und Wissens-Checks.

Den Umfang der einzelnen Pakete entnehmen Sie bitte der folgenden Darstellung.

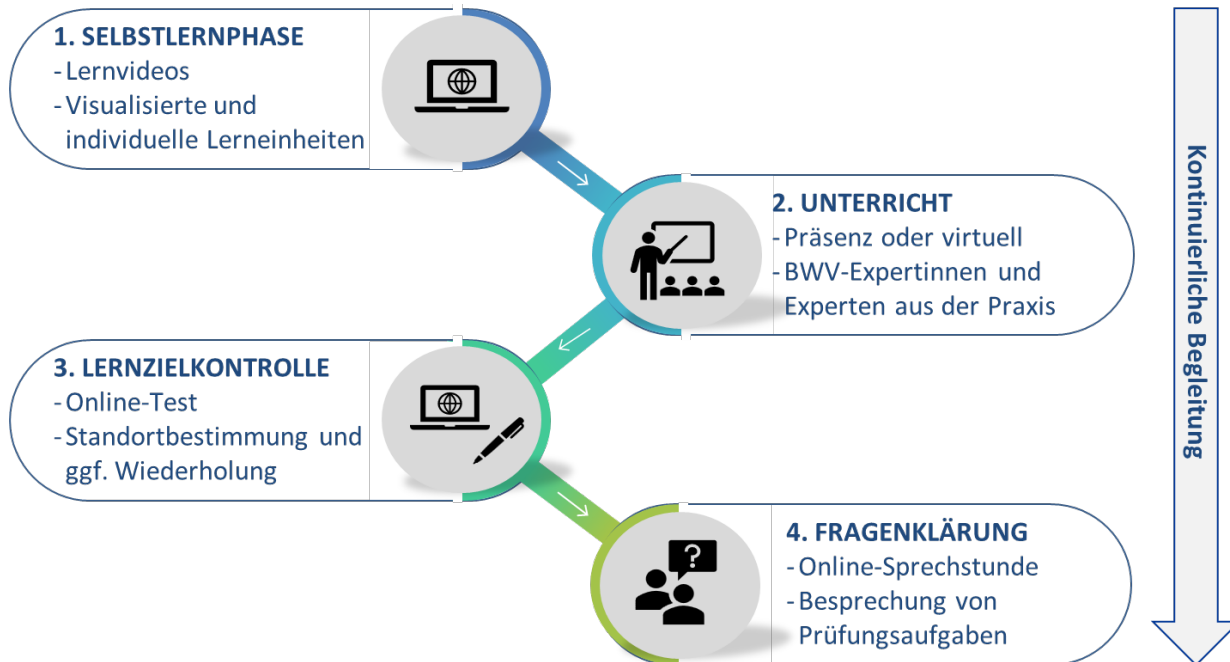


4-Stufen-Lernmodell – Didaktisches Konzept

Bei Buchung unserer Kurspakete verlaufen alle Kurse anhand unseres 4-Stufen-Lernmodells (außer Prüfungsvorbereitung). Diese Kombination aus verschiedenen Lernmethoden unterstützt die Auszubildenden nachhaltig in ihrem Lernprozess.

Die 4-Stufen sind aufeinander abgestimmt und miteinander verzahnt. Durch die vollständige Integration von Prüfungs.TV beruht das Konzept auf einem modernen Blended-Learning-Ansatz. Die Auszubildenden werden kontinuierlich - insbesondere auch in den Selbstlernphasen - durch BWV-Expertinnen und -Experten begleitet.

Auf Wunsch erfolgt eine kontinuierliche Rückmeldung an den Ausbilder über den Lernfortschritt.



Einzelne Kursmodule

Auf den folgenden Seiten finden Sie eine detaillierte Darstellung unserer Kursmodule, wenn Sie diese individuell und einzeln buchen.

Bei der Buchung einzelner Kursmodule enthalten diese ausschließlich den Unterricht und die Online-Sprechstunde. Nicht enthalten sind die Selbstlernphase sowie die Lernzielkontrolle.

In allen Kursmodulen wird der Lerninhalt anhand von handlungsorientierten Methoden, z.B. Fallstudien, Gruppenarbeit und Diskussion vermittelt. Die Auszubildenden werden weitgehend aktiv eingebunden.

Die Kursmodule für die Kundenbedarfswerte umfassen etwa jeweils 15 Unterrichtseinheiten. Die Termine werden in Absprache mit den Teilnehmenden an den Kurspaketen abgestimmt und fortlaufend auf unserer Website konkretisiert. Zumeist wird die Durchführung an zwei bis drei aufeinanderfolgenden Tagen während der Berufsschulferien erfolgen.

Bei Buchung eines Kurspakets erfolgt die Durchführung anhand des 4-Stufen-Lernmodells. Der Unterricht und die Online-Sprechstunde werden mit einer begleiteten Selbstlernphase und einer Lernzielkontrolle ergänzt. Es gelten dann die Kursgebühren für die Kurspakete.

Eine Übersicht über die Kurspakete folgt ab Seite 18.

Bitte kontaktieren Sie uns für ein individuelles Angebot, wenn Sie – abweichend von unseren Kurspaketen – mehrere Kursmodule kombinieren möchten.

Grundlagenkurs

Zielgruppe

Auszubildende im 1. Ausbildungsjahr

Inhalt

Die Inhalte orientieren sich an den Lernfeldern des Rahmenlehrplans:

- Einführung in die Versicherungswelt
- Prozesse in der Versicherungswirtschaft
- Rechtliche & vertragliche Rahmenbedingungen
- Ganzheitliche Kundenberatung

Termine

Zwischen September und Oktober

Kursgebühr (bei Einzelbuchung)

390 Euro

Kundenbedarfsfeld 1 – Wohnen und Wohneigentum absichern

Zielgruppe

Auszubildende im 1. Ausbildungsjahr

Inhalt

Die Inhalte orientieren sich an den Lernfeldern des Rahmenlehrplans:

- Hausratversicherung
- Wohngebäudeversicherung
- Glas- und Elementarversicherung
- (Miet-) Rechtsschutzversicherung
- Private Haftpflichtversicherung
- Haus- und Grundbesitzerhaftpflichtversicherung
- Bauherrenhaftpflicht

Termine

Zwischen Dezember und Januar (je nach Berufsschulblock)

Kursgebühr (gerne gestalten wir Ihnen bei Bedarf ein individuelles Angebot)

169 Euro - *bei Einzelbuchung*

Kundenbedarfsfeld 2 – Berufsausbildung und Freizeitgestaltung absichern

Zielgruppe

Auszubildende bis zur GAP I

Inhalt

Die Inhalte orientieren sich an den Lernfeldern des Rahmenlehrplans:

- Berufs-/ Arbeits-Rechtsschutzversicherung
- Private Rechtsschutzversicherung
- Private Haftpflichtversicherung
- Hundehalter-Haftpflichtversicherung
- Pferdehalter-Haftpflicht

Termine

Zwischen September und Oktober oder im Dezember
(je nach Berufsschulblock und Ausbildungsdauer)

Kursgebühr (gerne gestalten wir Ihnen bei Bedarf ein individuelles Angebot)

169 Euro - *bei Einzelbuchung*

Kundenbedarfsfeld 3 – Mobilität und Reisen absichern

Zielgruppe

Auszubildende bis zur GAP I

Inhalt

Die Inhalte orientieren sich an den Lernfeldern des Rahmenlehrplans:

- KFZ-Versicherung
- Verkehrsrechtsschutzversicherung
- Reiseversicherung (Auslandsreisekranken-, Reiseabbruch-, Reiserücktrittversicherung, etc.)

Termine

Zwischen April und Mai (je nach Berufsschulblock)

Kursgebühr (gerne gestalten wir Ihnen bei Bedarf ein individuelles Angebot)

169 Euro - *bei Einzelbuchung*

Kundenbedarfsfeld 4 – Gesundheit fördern, Krankheit und Pflege absichern

Zielgruppe

Auszubildende zwischen GAP I und GAP II

Inhalt

Die Inhalte orientieren sich an den Lernfeldern des Rahmenlehrplans:

- Gesetzliche und Private Krankenversicherung
- Pflegeversicherung
- Zusatzversicherungen

Termine

April oder zwischen November und Dezember
(je nach Berufsschulblock und Ausbildungsdauer)

Kursgebühr (gerne gestalten wir Ihnen bei Bedarf ein individuelles Angebot)

169 Euro - *bei Einzelbuchung*

Kundenbedarfsfeld 5 – Altersvorsorge und Vermögensbildung

Zielgruppe

Auszubildende zwischen GAP I und GAP II

Inhalt

Die Inhalte orientieren sich an den Lernfeldern des Rahmenlehrplans:

- Finanzanlageprodukte, z.B.
 - Aktien
 - Fonds
- Rürup (Basisrente)
- Riester (Altersvorsorgeverträge-Zertifizierungsgesetz (AltZertG), Zulagenrente)
- Betriebliche Altersvorsorge (bAV)
- Kapital-LV
- Private Rentenversicherung (sofort beginnende und aufgeschobene Rentenversicherung)
- Geld- und Kapitalmarkt
- Steuerliche Aspekte

Termine

Zwischen Januar und Februar oder zwischen Mai und Juni
(je nach Berufsschulblock und Ausbildungsdauer)

Kursgebühr (gerne gestalten wir Ihnen bei Bedarf ein individuelles Angebot)

169 Euro - *bei Einzelbuchung*

Kundenbedarfsfeld 6 – Einkommen und Hinterbliebene absichern

Zielgruppe

Auszubildende zwischen GAP I und GAP II

Inhalt

Die Inhalte orientieren sich an den Lernfeldern des Rahmenlehrplans:

- Private Unfallversicherung
- Berufsunfähigkeitsversicherung
- Risiko-LV

Termine

Zwischen Februar und März oder zwischen Juni und Juli
(je nach Berufsschulblock und Ausbildungsdauer)

Kursgebühr (gerne gestalten wir Ihnen bei Bedarf ein individuelles Angebot)

169 Euro - *bei Einzelbuchung*

Kurspaket 1 – Unterricht & Prüfungs.TV

Zielgruppe

Auszubildende vom Beginn bis zum Ende der Ausbildung

Inhalt

Die Inhalte setzen sich aus den Inhalten der einzelnen Kursmodule zusammen:

- Kurse Kundenbedarfsfeld 1 bis 6
- Spartenkurs Rechnungswesen
- Lizenz für Prüfungs.TV im Wert von 800 Euro während gesamter Ausbildungsdauer
- Über 100 Unterrichtseinheiten (zusätzlich zur Selbstlernphase und Lernzielkontrolle)

Methodik

Blended-Learning-Konzept anhand des 4-Stufen-Lernmodells mit Selbstlernphase, Unterricht (handlungsorientiert), Lernzielkontrolle (Online-Test), Online-Sprechstunde

Termine

Zwischen Februar und März oder zwischen Juni und Juli
(je nach Berufsschulblock und Ausbildungsdauer)

Kursgebühr (gerne gestalten wir Ihnen bei Bedarf ein individuelles Angebot)

169 Euro - *bei Einzelbuchung*

Kurspaket 2 – Prüfungsvorbereitung

Zielgruppe

Auszubildende in Vorbereitung auf GAP I oder GAP II

Inhalt

- Intensive Prüfungsvorbereitung auf
 - Prüfung schriftlicher Teil 1 (GAP I)
 - Prüfung schriftlicher Teil 2 (GAP II)
 - mündliche Prüfung (GAP II)
 - Fachgespräch und Kundenberatungsgespräch (GAP II)
- Individueller Ansprechpartner für Fragen

Termine

Etwa ein Monat vor den Prüfungsterminen – im Sommer und im Winter

Kursgebühr

1.020 Euro

Ist bereits bei Buchung der Pakete "All-inclusive,, und "Kombi-Paket" enthalten

All-inclusive Paket – Grundlagenkurs & Unterricht & Prüfungs.TV & Prüfungsvorbereitung

Zielgruppe

Auszubildende vom Beginn bis zum Ende der Ausbildung

Inhalt

Die Inhalte setzen sich aus den Inhalten der einzelnen Kursmodule zusammen:

- Grundlagenkurs
- Kurse Kundenbedarfsfeld 1 bis 6
- Spartenkurs Rechnungswesen
- Prüfungsvorbereitung GAP I und GAP II
- Prüfungssimulation über Prüfungs.TV mit über 500 Prüfungsfragen
- Lizenz für Prüfungs.TV im Wert von 800 Euro während gesamter Ausbildungsdauer
- Über 220 Unterrichtseinheiten (zusätzlich zur Selbstlernphase und Lernzielkontrolle)

Methodik

Blended-Learning-Konzept anhand des 4-Stufen-Lernmodells mit Selbstlernphase, Unterricht (handlungsorientiert), Lernzielkontrolle (Online-Test), Online-Sprechstunde

Termine

Zwischen Februar und März oder zwischen Juni und Juli
(je nach Berufsschulblock und Ausbildungsdauer)

Kursgebühr (gerne gestalten wir Ihnen bei Bedarf ein individuelles Angebot)

169 Euro - *bei Einzelbuchung*

Prüfungsvorbereitung für GAPI und GAP II



Fachliche Konzeption

Basierend auf dem AKA-Prüfungskatalog, Stand 1. Auflage 2023

GAP I

- Prozesse in der Versicherungswirtschaft einschätzen und berücksichtigen
- Rechtliche und vertragliche Rahmenbedingungen einhalten
- Kunden ganzheitlich beraten und betreuen
- Wohnen und Wohneigentum absichern
- Berufsausübung und Freizeitgestaltung absichern
- Mobilität und Reisen absichern

GAP II

- Berufsausübung und Freizeitgestaltung absichern
- Mobilität und Reisen absichern
- Gesundheit fördern, Krankheit und Pflege absichern
- Für das Alter vorsorgen und Vermögen bilden
- Versicherungsfälle regulieren im gewählten Kundenbedarfsfeld
- Kunden im Bedarfsfeld Finanzanlagen beraten
- Einkommen absichern und Hinterbliebene versorgen
- Instrument der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle nutzen
- Wirtschafts- und Sozialkunde

Kurspaket 2 – Prüfungsvorbereitung

Zielgruppe

Auszubildende in Vorbereitung auf GAP I oder GAP II

Inhalt

- Intensive Prüfungsvorbereitung auf
 - Prüfung schriftlicher Teil 1 (GAP I)
 - Prüfung schriftlicher Teil 2 (GAP II)
 - mündliche Prüfung (GAP II)
 - Fachgespräch und Kundenberatungsgespräch (GAP II)
- Individueller Ansprechpartner für Fragen

Termine

Etwa ein Monat vor den Prüfungsterminen – im Sommer und im Winter

Kursgebühr

1.020 Euro

Ist bereits bei Buchung der Pakete "All-inclusive,, und "Kombi-Paket" enthalten

Prüfungsvorbereitung

Zielgruppe

Auszubildende in Vorbereitung auf GAP I oder GAP II

Inhalt

Prüfungsvorbereitung in gewohnter Qualität durch BWV-Expertinnen und Experten

- Vorbereitung auf
 - Abschlussprüfung schriftlicher Teil 1 (GAP I), 25 Unterrichtseinheiten
 - Abschlussprüfung schriftlicher Teil 2 (GAP II), 45 Unterrichtseinheiten
 - Kundenberatungsgespräch (GAP II), 10 Unterrichtseinheiten
 - Fachgespräch (GAP II), 10 Unterrichtseinheiten

Termine

Etwa einen Monat vor den Prüfungsterminen – im Sommer und im Winter

Kursgebühr

Schriftlicher Teil 1 (GAP I):	295 Euro
Schriftlicher Teil 2 (GAP II):	495 Euro
Kundenberatungsgespräch (GAP II):	145 Euro
Fachgespräch (GAP II):	165 Euro

Reporte –Check

Zielgruppe

Auszubildende in Vorbereitung auf GAP II

Inhalt

Check der eingereichten Reporte durch BWV-Expertinnen und Experten

- Bewertung:

- Wahlqualifikationseinheit
- Erreichung des Lernziels
- Thema
- Darstellung
- Anmerkungen / Durchführung

Termine

nach individueller Vereinbarung

Gebühr (pro Report)

30 Euro

GAP I

Zielgruppe

Auszubildende in Vorbereitung auf GAP I

Inhalt

- Individuelle erstellte Simulationsprüfung des BWV Südbayern über PrüfungsTV / Forms
- Prüfungsinhalt GAP I basierend auf dem AKA-Prüfungskatalog, Stand 1. Auflage 2023
- Schwerpunkt der Prüfung: allgemeine Versicherungswirtschaft
- Prüfungsdauer 120 Minuten mit dem Schwerpunkt
- Korrektur durch Experten und Expertinnen des BWV Südbayern
- Rückmeldung innerhalb von 2 Wochen über PrüfungsTV / Forms

Termine

nach individueller Vereinbarung

Gebühr

180 Euro

GAP I

Zielgruppe

Auszubildende in Vorbereitung auf GAP II

Inhalt

- Individuelle erstellte Simulationsprüfung des BWV Südbayern über PrüfungsTV
- Prüfungsinhalt GAP II basierend auf dem AKA-Prüfungskatalog, Stand 1. Auflage 2023
- Schwerpunkt der Prüfung:
 - Kundenbedarfsanalyse, Lösungsentwicklung und Versicherungsfallbearbeitung (Prüfungsdauer 150 Min)
 - Gemeinsame Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
 - Versicherungsfälle regulieren im gewählten Kundenbedarfsfeld
 - Wirtschafts- und Sozialkunde (Prüfungsdauer 60 Min)
- Korrektur durch Experten und Expertinnen des BWV Südbayern
- Rückmeldung innerhalb von 2 Wochen über PrüfungsTV

Termine

nach individueller Vereinbarung

Gebühr

250 Euro

Rechnungswesen – Kaufmännische Steuerung und Kontrolle

Zielgruppe

Auszubildende zwischen GAP I und GAP II

Inhalt

Die Inhalte orientieren sich an den Lernfeldern des Rahmenlehrplans:

- Betriebliche Kosten- und Leistungsrechnung
- Steuerungs- und Kontrollprozesse
- Bilanzkennzahlen
- Statistische Daten

Termine

1-Tages-Seminar

Zwischen September und Oktober (je nach Berufsschulblock)

Gebühr

95 Euro

Planspielreihe für Azubis – spielend lernen –



Planspiele – Handlungsorientiertes Lernen mit nachhaltigem Effekt

Planspiele gehören zu den **wirkungsvollsten didaktischen Methoden** in der beruflichen Bildung. Sie ermöglichen es den Teilnehmenden, komplexe Zusammenhänge innerhalb eines realitätsnahen, simulierten Umfelds aktiv zu erleben und eigenverantwortlich zu gestalten.

Statt theoretischer Instruktion steht bei Planspielen die **induktive Wissensaneignung** im Mittelpunkt: Ausgehend von konkretem Handeln im Spiel werden Prinzipien, Zusammenhänge und Entscheidungslogiken selbstständig erschlossen. Das fördert nicht nur ein **tieferes inhaltliches Verständnis**, sondern auch die Fähigkeit, theoretisches Wissen in praktisches Handeln zu überführen.

Für Auszubildende bietet dieser Ansatz eine besondere Chance: Sie erleben wirtschaftliche Abläufe hautnah, entwickeln ein Gefühl für Verantwortung und lernen, im Team zu agieren. Planspiele aktivieren, motivieren und erzeugen ein hohes Maß an Identifikation mit den Inhalten.

Die Kombination aus Fachwissen, Methodenkompetenz und sozialen Fähigkeiten macht Planspiele zu einem **nachhaltigen Instrument der Kompetenzentwicklung** – gerade in der Versicherungsbranche, wo komplexe Wirkungszusammenhänge und dynamische Märkte zum Alltag gehören.

Das BWV Südbayern bietet daher verschiedene **Planspiele speziell für Azubis** an – abgestimmt auf die relevanten Lerninhalte der Ausbildungsordnung. Alle Planspiele wurden bereits mit Azubis mit großem Erfolg durchgeführt.



Versicherungsplanspiel

„Iris Starter“

Zielgruppe: Auszubildende/Trainees

Verstehen, wie Versicherung wirklich funktioniert.

„Versicherung verstehen – Verantwortung übernehmen“

Das neue Versicherungsplanspiel Iris Starter vermittelt mehr als nur fachliches Wissen. Es öffnet den Blick für das **große Ganze** und lässt Auszubildende **aktiv erleben**, wie ein Versicherungsunternehmen funktioniert – von der Strategie bis zur operativen Entscheidung.

Dabei steht neben der **Fachkompetenz** auch die **Sozial- und Methodenkompetenz** im Fokus:

- **Fachkompetenz:**
fundiertes Versicherungswissen und wirtschaftliche Zusammenhänge
- **Sozialkompetenz:**
Teamarbeit, Kommunikation, Feedback
- **Methodenkompetenz:**
Problemlösung, agiles Denken, Entscheidungen unter Unsicherheit

Lerninhalte im Überblick

- Aufbau und Funktionsweise eines Versicherungsunternehmens
- Strategische Unternehmensführung & operative Umsetzung
- Zusammenspiel von Vertrieb, Betrieb, IT und anderen Bereichen
- Steuerung zentraler Kennzahlen wie Combined Ratio, Kundenzufriedenheit oder Kapitalanlagen
- Einsatz von Marketing-Kampagnen
- Umgang mit regulatorischen Anforderungen, Nachhaltigkeit und Digitalisierung
- Rollenverständnis & Perspektivwechsel: Vom Azubi zum Unternehmenslenker



Versicherungsplanspiel

„Iris Starter“

GEMEINSAM
IM TEAM...



...VERSICHERUNG ERFOLGREICH
MANAGEN

„Lernen durch Erleben – mit einem modernen
Planspiel-Ansatz“

Statt grauer Theorie erleben die Azubis **lebendige Unternehmensführung**: In kleinen Teams schlüpfen sie in die Rolle des Vorstands, entwickeln Strategien und treffen Entscheidungen – im Wettbewerbsumfeld eines simulierten Versicherungsmarktes.

So funktioniert's:

- 3-tägiges Seminar mit **klarer Struktur, hoher Interaktion und abwechslungsreichem Ablauf**
- Jedes Team führt ein **eigenes Unternehmen** durch bis zu 5 Spieljahre
- Einsatz einer **computergestützten Simulation**, ergänzt durch haptische Tools
- **Moderne Dashboards** zur Visualisierung aller Kennzahlen & Entwicklungen
- Phasen aus **Gruppenarbeit, Challenges, Plenumsdiskussionen und Reflexion**



Versicherungsplanspiel

„Iris Starter“

Warum Iris Starter?

„Weil Ausbildung heute mehr sein muss als Wissensvermittlung“

Iris Starter ist ein Lernformat, das Auszubildende ernst nimmt, motiviert und fördert – mit Methoden, die moderne Bildung auszeichnen.

- **Motivierte Auszubildende** durch Eigenverantwortung und Wettbewerb
- **Nachhaltiger Transfer** durch das eigenständige Erarbeiten von Zusammenhängen
- **Kurzweiliger Ablauf** mit vielen aktiven Phasen statt Frontalunterricht
- **Modernste Tools** und methodischer State of the Art
- **Individuelle Themen** und Fallbeispiele aus dem eigenen Unternehmen
- **Hohe Identifikation** durch realistische Abbildung des Versicherungsalltags
- Verankerung **sozialer und methodischer Kompetenzen**
- **Deutschlandweite Durchführung:** Inhouse, auf Wunsch angepasst an Ihre Anforderungen
- **Trainer*innen mit Führungserfahrung aus der Branche** – authentisch, nahbar und kompetent

Ein Bild sagt mehr als 1000 Worte
Ein Planspiel mehr als 1000 Bilder

Iris Starter ist eine speziell für Azubis entwickelte Planspiel-Version des seit über Jahrzehnten erfolgreichen Iris-Planspiels von riva – den Entwicklern des ehemaligen VerSimBi-Planspiels.

Planspiel Projektmanagement

Zielgruppe: Auszubildende/Trainees

„Struktur schaffen. Verantwortung übernehmen. Projekte erfolgreich umsetzen“

Unser dreitägiges Projektmanagement-Planspiel bietet eine systematische Einführung in das Thema Projektmanagement – ergänzt um soziale, methodische und personale Kompetenzen, die in jedem Projekt von zentraler Bedeutung sind. Es vermittelt die **Grundlagen, Methoden und Herausforderungen des Projekt-managements** – aber nicht im Lehrbuchstil, sondern mittendrin, im echten Erleben.

In kleinen Teams planen die Teilnehmenden ihr eigenes Projekt von Grund auf – und setzen es am Ende des Seminars sogar selbst um. Diese direkte Anwendung schafft nicht nur ein vertieftes Verständnis für Projektphasen und -prozesse, sondern fördert auch **Selbstorganisation, Teamarbeit und Reflexion**.

Die Auszubildenden lernen...

- das Thema Projektmanagement ganzheitlich zu verstehen
- die typischen Projektphasen zu erkennen und zu durchlaufen
- finanzielle und personelle Ressourcen realistisch zu planen
- sich selbst und das Team besser zu organisieren
- die Zusammenarbeit und Kommunikation im Team zu verbessern
- sich mit der eigenen Rolle im Projekt aktiv auseinanderzusetzen
- grundlegende Begriffe und Methoden einzuordnen
- projektbezogene Prüfungsinhalte zu vertiefen und anzuwenden

Planspiel Projektmanagement

Zielgruppe: Auszubildende/Trainees

Im Projektmanagement-Planspiel verbinden wir fachliche Grundlagen mit einem wissenschaftlichen Blick auf Projekte, um das analytische Denken zu fördern. Gleichzeitig bleiben Relevanz und Spaß nicht auf der Strecke: Das Planspiel ist kurzweilig, aktivierend und praxisnah.

Methode & Didaktik:

- Interaktive Gruppenarbeiten
- Rollenspiele & Plansituationen
- Prüfungsnahe Aufgabenstellungen
- Recherchen & Ergebnispräsentationen

So entsteht ein nachhaltiger Kompetenzaufbau – erlebnisorientiert, prüfungsrelevant und praxisnah.

Das Planspiel im Überblick

- 3 Tage voller Praxis, Interaktion & Motivation
- Planung & Umsetzung eines realen Projekts durch die Azubis
- Gruppenarbeiten, Rollenspiele & Reflexion
- Fachinhalte kombiniert mit Prüfungsrelevanz und Wissenscheck
- Begleitung durch erfahrene Trainer:innen
- Vermittlung aller prüfungs-relevanter Inhalte gemäß AO2022

Termin: 3-Tages-Seminar in Präsenz – nach Vereinbarung

Kursgebühr (bei Einzelbuchung): 415 Euro

Planspiel Projektmanagement

Zielgruppe: Auszubildende/Trainees

**„Nachhaltigkeit verstehen. Verantwortung erkennen.
Zukunft mitgestalten.“**

Das zweitägige Planspiel vermittelt Auszubildenden praxisnah, kreativ und interaktiv, wie vielschichtig und bedeutend das Thema **Nachhaltigkeit für Wirtschaft und Gesellschaft** ist. In Teams entwickeln die Teilnehmenden eine eigene nachhaltige Geschäftsidee – von der ersten Idee bis zum überzeugenden Pitch am Ende des Seminars.

Basierend auf dem vielfach ausgezeichneten Planspiel **„Pitch your green idea“** (u. a. Gewinner Deutscher Planspielpreis, gefördert vom BMWi), lädt das Planspiel zur aktiven Auseinandersetzung mit Nachhaltigkeit entlang der gesamten Wertschöpfungskette ein – mit Raum für Kreativität, Diskussion und kritisches Denken.

Im Mittelpunkt steht nicht nur das Fachwissen: Azubis reflektieren ihr eigenes Handeln, diskutieren im Team, recherchieren und pitchen ihre Ideen überzeugend.

Lerninhalte im Überblick

- Kennenlernen zentraler Begriffe und Dimensionen (z. B. SDGs, ESG-Kriterien)
- Reflektion der eigenen Einstellung zu Nachhaltigkeit
- Entwicklung einer nachhaltigen Geschäftsidee in kleinen Teams
- Verstehen von Nachhaltigkeit entlang der Wertschöpfungskette
- Einblick in wissenschaftliche Hintergründe und Rahmenbedingungen
- Anwendung kreativer Methoden zur Ideen- und Produktentwicklung
- Pitch der eigenen Idee in verschiedenen Runden vor anderen Teams

Planspiel Nachhaltigkeit

Zielgruppe: Auszubildende/Trainees

„Planspiel statt PowerPoint – weil Erfahrung der beste Lehrer ist.“

Das Planspiel arbeitet mit einem induktiven, handlungsorientierten Lernansatz. Durch Rollenspiele, Gruppenarbeit, Mini-Challenges, Perspektivenwechsel und Reflexion entsteht eine motivierende Lernumgebung, die individuelles Denken und kollektive Lösungsfindung gleichermaßen fördert.



Termin: 2-Tages-Seminar in Präsenz – nach Vereinbarung

Kursgebühr (bei Einzelbuchung): 349 Euro

Ziele und Nutzen

- Stärkung der Team- und Kommunikationsfähigkeit
- Förderung von Kreativität, Problemlösekompetenz und unternehmerischem Denken
- Entwicklung eines fundierten Nachhaltigkeitsverständnisses
- Sensibilisierung für Verantwortung im wirtschaftlichen Handeln
- Integration prüfungsrelevanter Inhalte mit hoher Praxisnähe
- Erleben von Selbstwirksamkeit und gesellschaftlicher Relevanz

Planspiel Nachhaltigkeit



Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



NOMINIERT FÜR DEN
DESIGNPREIS
BRANDENBURG
2019



Kompetenzmodule



Motivation und
Zeitmanagement

Office Schulung
Excel

Office Schulung
PowerPoint

Office Schulung
Outlook

Business-Knigge

Feedback

Office Schulung
Word

Umgang mit
Social Media

Kommunikation /
Kundenberatung und
vernetztes Denken

Modul Kommunikation / Kundenberatung und vernetztes Denken

Zielgruppe

Auszubildende

Inhalt

- Einführung
- Man kann nicht, nicht kommunizieren
- Schulz von Thun: 4 Seiten einer Nachricht
- Eisbergmodell
- Gestik, Mimik und Körperhaltung
- Fünf-Finger-Methode: Feedback am Ende einer Veranstaltung
- Sandwich-Methode: Feedback-Methode zur visuellen Evaluation
- Zielscheibe: Feedback zur Leistungsbewertung
- Ampel-Feedback-Methode: Meinungen sichtbar machen und gemeinsam Entscheidungen treffen

Termine

(ein Tag – nach Vereinbarung)

Kursgebühr (bei Einzelbuchung)

80 Euro

Modul Motivation und Zeitmanagement

Zielgruppe

Auszubildende

Inhalt

- Was motiviert mich?
- Extrinsische und Intrinsische Motivation
- Meine Werte
- Zeitmanagement ist das A + O beim lernen
- Wochen- und Tagespläne erstellen
- Auf Pausen achten

Termine

(ein Tag – nach Vereinbarung)

Kursgebühr (bei Einzelbuchung)

80 Euro

Modul Office Schulung Outlook

Zielgruppe

Auszubildende

Inhalt

- Einführung
- Wie funktioniert Outlook
- Kalenderfunktionen
- Kommunikation per E-Mail
- Signatur erstellen und anwenden
- Abwesenheitsnotiz
- Vertreterregelung

Termine

(ein Tag – nach Vereinbarung)

Kursgebühr (bei Einzelbuchung)

80 Euro

Modul Office Schulung Word

Zielgruppe

Auszubildende

Inhalt

- Einführung
- Wie schreibe ich einen Brief oder Text
- Kopf- und Fußzeile
- Dokument mit Designs erstellen und formatieren
- Änderungen nachverfolgen
- Mit Korrekturhilfen wie Editor Feinschliff verleihen
- Dokumente auf OneDrive speichern, um über Ihren Computer, Ihr Tablet oder Smartphone darauf zugreifen können
- Chatten, Kommentieren und für die Zusammenarbeit mit anderen freigeben

Termine

(ein Tag – nach Vereinbarung)

Kursgebühr (bei Einzelbuchung)

80 Euro

Modul Office Schulung PowerPoint

Zielgruppe

Auszubildende

Inhalt

- Einführung
- Wie erstelle ich eine Präsentation
- Einfüge Funktion
- Folien duplizieren und bearbeiten
- PowerPoint anpassen/ übernehmen
- Bildschirmpräsentation
- Animation

Termine

(ein Tag – nach Vereinbarung)

Kursgebühr (bei Einzelbuchung)

80 Euro

Modul Office Schulung Excel

Zielgruppe

Auszubildende

Inhalt

- Einführung
- Große Tabellen bearbeiten
- Wissenswertes für den Ausdruck
- Umgang mit Arbeitsmappen
- Daten sortieren und filtern
- Berechnungen durchführen
- Tabellen bearbeiten und gliedern

Termine

(ein Tag – nach Vereinbarung)

Kursgebühr (bei Einzelbuchung)

80 Euro

Modul Business-Knigge

Zielgruppe

Auszubildende

Inhalt

- Einführung
- Benimmregeln und Umgangsformen
- Umgang im Gespräch
- Schriftverkehr
- Korrekt begrüßen
- Contenance bewahren
- Distanzzone wahren
- Anrede beachten
- Termine einhalten

Termine

(ein Tag – nach Vereinbarung)

Kursgebühr (bei Einzelbuchung)

80 Euro

Modul Umgang mit Social Media

Zielgruppe

Auszubildende

Inhalt

- Verständnis Social Media
- (Außen-) Wirkung von Social Media Auftritten und Posts
- Bedeutung von Social Media und sozialer Netzwerke
- Social Media im eigenen Unternehmen
- Relevanz verschiedener Social Media Plattformen aus Unternehmenssicht
- Nutzung von Informationen aus sozialen Medien
- Inhalte auf Social Media Plattformen veröffentlichen
- Privatsphäre-Einstellungen, AGBs und die Bestimmungen zum Datenschutz beachten

Termine

1,5-Tages-Seminar – nach Vereinbarung

Kursgebühr (bei Einzelbuchung)

120 Euro

Modul Feedback

Zielgruppe

Auszubildende

Inhalt

- Einführung
- 3 W Feedback
- Johari- Fenster
- Positives und negatives Feedback
- Feedback empfangen
- Besonders ehrliche Feedback-Kultur
- Kultur der "mitfühlenden Ehrlichkeit"

Termine

(ein Tag – nach Vereinbarung)

Kursgebühr (bei Einzelbuchung)

80 Euro

Berufsbildungswerk der
Versicherungswirtschaft in Südbayern e.V.
Fritz-Erler-Straße 30
81737 München

Tel.: 089 / 38 39 22 – 0

<https://suedbayern.bwv.de>