

Onkel Ricardo

Info für Lehrpersonen



Idee und Inhalt	Der Ausgangstext dieses Moduls dreht sich um die Pläne von Marcos Onkel Ricardo, sich ein Eigenheim zuzulegen. Für den Kauf der Immobilie wird von der Bank eine Lebensversicherung verlangt. Davon ausgehend werden verschiedene Begriffe und Erklärungen aus dem Bereich der Lebensversicherung erarbeitet.
Arbeitsaufträge	Die Arbeitsaufträge beinhalten verschiedene Fragestellungen und Aufgaben, welche die SuS zum Nachdenken anregen sollen. Aus diesem Grund sind viele Fragen offen formuliert und lassen verschiedene Lösungsmöglichkeiten zu. Überlegungen zu möglichen Lösungsvorschlägen finden sich auf den nachfolgenden Seiten.
Theorie	Zusätzliche Informationen zu den behandelten Themen finden sich hier: Schweizerischer Versicherungsverband, Lebensversicherung https://www.svv.ch/de/lebensversicherung comparis.ch, Was ist eine Lebensversicherung? https://www.comparis.ch/leben/default
Sozialform	Einzelarbeit, Partnerarbeit und Gruppenarbeit möglich

Erklärfilm	Zu diesem Modul passt der Erklärfilm «Vorsorge».
Webgame	Zu diesem Modul passt die Episode 5 «Adrenalin pur».

Onkel Ricardo

Lösungsvorschläge



Aufgaben 3. Zyklus

Was könnten deiner Meinung nach mögliche Überlegungen einer Versicherungsgesellschaft sein, um einen Antrag auf eine Lebensversicherung abzulehnen?

Mögliche Überlegungen:

- risikoreiches Leben, z. B. gefährliche Hobbys (Bungeejumping, Fallschirmspringen, Autorennen) oder gefährliche Berufe
- ungesunder Lebenswandel, nicht bestandene Gesundheitsprüfung (bestehende ernsthafte Krankheiten, übermäßiger Alkoholkonsum, starkes Rauchen etc.)
- Teilweise besteht auch eine Altersobergrenze für den Abschluss einer Lebensversicherung.

Forschungsauftrag 3. Zyklus

Mögliche Einteilung der Geschichte in Szenen:

- Telefongespräch zur Verabredung in der Bar
- Marco wartet in der Bar und checkt sein Handy, erhält Nachricht von Ricardo
- Ricardo und Marco begrüßen sich in der Bar.
- Gespräch zwischen Marco und Ricardo in der Bar, Ricardo erzählt seine News.
- Ricardo erzählt vom Termin bei der Versicherung und dem Kauf.
- Marco und Ricardo stossen auf den Hauskauf an. Marco gratuliert Ricardo.

Onkel Ricardo

Lösungsvorschläge



Sek II

Situation 1: Ricardo möchte mit seiner Lebensversicherung Geld ansparen, das er für den Kauf eines Eigenheimes verwenden könnte und das im Todesfall seiner Ehefrau den bisherigen Lebensstandard ermöglichen würde.

Todesfall-Versicherung (gemischte Lebensversicherung, wird im Modul nicht thematisiert)

Erläuterung zur gemischten Lebensversicherung:

In diesem Rahmen wird gespart und den zurückgebliebenen einen finanziellen Rückhalt geboten. Im Gegensatz dazu wird bei der Todesfall-Versicherung nicht gespart, es gibt einzig eine Todesprämie.

Situation 2: Ricardo möchte eine Lebensversicherung abschliessen, die im Falle einer Erwerbsunfähigkeit durch einen Unfall bezahlen würde.

Erwerbsunfähigkeitsversicherung

Situation 3: Ricardo möchte eine Lebensversicherung abschliessen, mit welcher sichergestellt ist, dass eine Ausbildung für seine Kinder auch im Todesfall von Ricardo noch finanziert werden könnte.

Todesfallversicherung

Situation 4: Ricardo möchte eine Versicherung abschliessen, die es seiner Ehefrau ermöglicht, auch nach dem Tod von Ricardo weiterhin die Zinsen für das gekaufte Haus zu bezahlen.

Todesfallversicherung

Können Sie sich weitere Situationen vorstellen, in welchen der Abschluss einer Lebensversicherung sinnvoll erscheint, da man jemanden auch nach dem eigenen Tod absichern möchte?

Mögliche Vorschläge: Kauf einer Immobilie, Sparen auf eine Immobilie, Heirat, Geburt eines Kindes, neue(r) Lebenspartner(in), Ehepartner reduziert Arbeitspensum oder gibt Arbeit auf zugunsten der Kinderbetreuung, Selbstständigkeit, etc. (siehe auch: <https://www.comparis.ch/leben/info/vorsorge-fallbeispiele>)

Forschungsauftrag Sek II

Dialog zwischen Onkel Ricardo und dem Versicherungsberater:

individuelle Lösungen der SuS

Im Gespräch sollten jedoch mindestens folgende Punkte erwähnt werden:

- **Fragen des Versicherungsberaters nach dem gewünschten Inhalt der Lebensversicherung**
- **Absicht von Ricardo beim Abschluss der Lebensversicherung (Hauskauf, Absicherung der Familie)**
- **Fragen des Versicherungsberaters nach dem gesundheitlichen Befinden von Ricardo**
- **Einigung über den Inhalt des Antrages an die Versicherung**