

Zielanalyse								Stand: 2022	
Schulart-Kurz	Schulart							Zeitrichtwert	
3BKWAFB 3BKWAFVK	Kaufmännische Berufskollegs in Teilzeitform – besondere Bildungsgänge für Abiturientinnen/Abiturienten – Bereich Finanzdienstleistungen Schwerpunkt Banken – Bereich Finanzdienstleistungen Schwerpunkt Versicherungen							80	
Lernfeld Nr.	Lernfeldbezeichnung							Jahr	
04	Kunden bei ihrer Vermögensplanung beraten							2	
	Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden hinsichtlich einer ganzheitlichen, nachhaltigen und vorausschauenden Vermögensplanung zu beraten.								
Schule, Ort	Lehrkräfteteam								
Bildungsplan¹			didaktisch-methodische Analyse						
kompetenzbasierte Ziele	Titel der Lernsituation	Situation	Handlungsergebnis	Datenkranz	Aufträge	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit	
Schwerpunkt Banken – Unternehmensprofil: Sparbank AG Schwerpunkt Versicherungen – Unternehmensprofil: Proximus AG bzw. Süddeutsche Handelsbank AG Azubi = Auszubildende bzw. Auszubildender LS = Lernsituation LF = Lernfeld									
Die Schülerinnen und Schüler holen Informationen über die finanziellen Verhältnisse von Privatkunden in ihrer jeweiligen Lebensphase ein und analysieren die finanzielle Situation systematisch (<i>Liquidität, Absicherung, Vorsorge, Vermögen</i>).	LS01 Informationen zur Beurteilung der finanziellen Situation von Kunden einholen	Der vermögende und in diversen Anlageklassen investierte Kunde X und seine neue Partnerin Y möchten ihre finanzielle Situation klären. → Azubi soll zunächst die Beratung der möglichen Kundin Y vorbereiten.	Checkliste E-Mail	Telefonnotiz (Kunde X: 55 Jahre, vermögend, in diversen Anlageklassen investiert, Unternehmensberater, verwitwet, 2 erwachsene berufstätige Kinder, größere Geldsumme geerbt, die er anlegen möchte. Partnerin Y: 38 Jahre, promovierte	1. Erstellen Sie eine Checkliste, welche Informationen Sie von Y benötigen. 2. Verfassen Sie eine E-Mail, in der Sie Y um die erforderlichen Unterlagen bitten.	Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen Zusammenhänge herstellen zielgerichtet arbeiten systematisch vorgehen zuverlässig handeln		02	

¹ Ministerium für Kultus, Jugend und Sport Baden-Württemberg (Herausgeber): Bildungsplan Kaufmännische Berufskollegs in Teilzeitform – besondere Bildungsgänge für Abiturientinnen und Abiturienten – Bereich Finanzdienstleistungen, Bereich Immobilien (2022), S. 18.

kompetenzbasierte Ziele	Titel der Lernsituation	Situation	Handlungsergebnis	Datenkranz	Aufträge	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
				Chemikerin bei einem großen Chemiekonzern, noch keine Kundin, erwägt jedoch einen Wechsel zur Sparbank AG/Süddeutsche Handelsbank AG)				
	LS02 Finanzielle Situation des Kunden in der jeweiligen Lebensphase analysieren	→ Azubi hat mit X und Y einen Beratungstermin vereinbart und soll diesen vorbereiten.	2 Strukturbilder	Telefonnotiz LS01 Bereits bekannte Kundeninformationen von Kunde X zu Zielen und Plänen aus früheren Beratungsgesprächen Gesamtengagement gemäß Kundeninformationssystem (KIS) von Kunde X Antwort-E-Mail von Y (LS01) mit der Bitte um ein Beratungsgespräch	Erstellen Sie jeweils ein Strukturbild für X und Y im Hinblick auf die Kriterien Liquidität, Absicherung, Vorsorge und Vermögen.	Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen zielgerichtet arbeiten systematisch vorgehen zuverlässig handeln Zusammenhänge herstellen		06
Die Schülerinnen und Schüler skizzieren vor dem Hintergrund der finanziellen Pläne und Ziele der Kunden deren aktuellen Handlungsbedarf. Sie entwickeln Handlungsmöglichkeiten zur Optimierung der finanziellen Situation der Kunden, auch unter Berücksichtigung der Risikoeinstellung der Kunden sowie gesamtwirtschaftlicher Aspekte (<i>Zinsniveau, Inflation, Konjunktur</i>). Dabei beachten die Schüle-	LS03 Handlungsbedarf skizzieren und Handlungsmöglichkeiten entwickeln	Azubi hat mit X und Y ein Kundengespräch geführt und deren finanzielle Ziele und Pläne erfahren. In einem Folgetermin sollen Vorschläge zur Optimierung der finanziellen Situation unterbreitet werden.	Präsentation Beratungsgespräch	Strukturbilder LS02 Beratungsprotokoll (u. a.: X und Y interessieren sich derzeit nicht für nachhaltige Geldanlagen) Informationstext zu Asset Allocation	1. Gestalten Sie eine Präsentation für die X und Y mit folgenden Inhalten: - Bedeutung der Asset Allocation bei ihrer Vermögensplanung - Handlungsbedarf im Hinblick auf ihre finanziellen Pläne und Ziele	Informationen strukturieren mit Medien sachgerecht umgehen zielgerichtet arbeiten systematisch vorgehen zuverlässig handeln Vertrauen herstellen	Rollenspiel	12

kompetenzbasierte Ziele	Titel der Lernsituation	Situation	Handlungsergebnis	Datenkranz	Aufträge	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
rinnen und Schüler die ausreichende Diversifizierung der Vermögensanlage bezüglich unterschiedlicher Anlageklassen (<i>Asset Allocation</i>).		→ Azubi soll den Folgetermin vorbereiten.			- Vorschläge zur Verbesserung ihrer finanziellen Situation unter Berücksichtigung aktueller gesamtwirtschaftlicher Aspekte 2. Führen Sie das Beratungsgespräch.	sich flexibel auf Situationen einstellen Spannungen ertragen		
Im Hinblick auf den Prozess der Geldanlagenentscheidung stellen die Schülerinnen und Schüler die persönliche Anlageberatung dem Einsatz eines Robo-Advisors gegenüber.	LS04 Einsatz eines Robo-Advisors diskutieren	Der Vorstand der Sparbank AG überlegt, zur Reduzierung der hohen Kosten von Anlageberatungen zukünftig Robo-Advisor einzusetzen. → Azubi soll sich in das Thema einarbeiten.	Tischvorlage	E-Mail des Vorstands Informationstext Robo-Advisor	Stellen Sie in einer Tischvorlage Argumente für und gegen die Nutzung eines Robo-Advisors gegenüber.	zielgerichtet arbeiten systematisch vorgehen		04
Die Schülerinnen und Schüler zeigen die Bedeutung nachhaltiger Geldanlagen auf. Sie erläutern die Grundlagen einer nachhaltigen Geldanlage (<i>EU-Taxonomie, ESG-Kriterien</i>), geben einen Überblick über nachhaltige Anlagestrategien (<i>Ausschlusskriterien, normbasiertes Screening, Best-in-Class, Impact Investment</i>) und weisen auf die Gefahren des Greenwashings hin.	LS05 Grundlagen einer nachhaltigen Geldanlage erläutern und mögliche Anlagestrategien skizzieren	Der Vorstand der Sparbank AG möchte Kunden im Rahmen einer Veranstaltung gezielt über nachhaltige Geldanlagen informieren. → Azubi soll die Veranstaltung vorbereiten.	Präsentation	Internet (Recherche), alternativ Infotexte (EU-Taxonomie, ESG-Kriterien, Ausschlusskriterien, normbasiertes Screening, Best-in-Class, Impact Investment, Greenwashing)	Erstellen Sie die Präsentation.	Informationen strukturieren mit Medien sachgerecht umgehen zielgerichtet arbeiten systematisch vorgehen zuverlässig handeln		10

kompetenzbasierte Ziele	Titel der Lernsituation	Situation	Handlungsergebnis	Datenkranz	Aufträge	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
Die Schülerinnen und Schüler erklären den Kunden die Geldanlage in Edelmetalle am Beispiel von Gold als ergänzende Anlagemöglichkeit. Sie stellen Anlageformen (<i>Goldbarren, Goldmünzen, ETC</i>) in Grundzügen dar und beschreiben deren Chancen und Risiken. Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die Geldanlage in Gold im Hinblick auf Diversifizierung und Nachhaltigkeit.	LS06 Anlageformen von Gold in Grundzügen als ergänzende Anlagemöglichkeit beschreiben sowie Chancen und Risiken dieser Geldanlage beurteilen	Kunde X bringt im Hinblick auf das Risiko einer weltweiten Krise eine Geldanlage in Gold ins Gespräch und möchte beraten werden. → Azubi soll das Beratungsgespräch führen.	Übersicht Beratungsgespräch	E-Mail Kunde X Informationstext (Anlageformen in Gold sowie deren Chancen und Risiken; Berücksichtigung der Aspekte Diversifizierung und Nachhaltigkeit)	1. Erstellen Sie eine Übersicht für das Beratungsgespräch. 2. Führen Sie das Beratungsgespräch.	Informationen strukturieren mit Medien sachgerecht umgehen zielgerichtet arbeiten systematisch vorgehen zuverlässig handeln Vertrauen herstellen sich flexibel auf Situationen einstellen Spannungen ertragen	Rollenspiel	08
Die Schülerinnen und Schüler beleuchten im Kundengespräch die Geldanlage in digitale Vermögensgüter am Beispiel von Kryptowährungen. Sie erläutern die Grundzüge von Kryptowährungen (<i>Blockchain, Konsensmechanismen, Wallet, begrenztes Angebot</i>) und stellen Anlagemöglichkeiten (<i>ETN, Kauf über Kreditinstitut und Kryptobörse</i>) im Überblick dar. Sie beschreiben Chancen und Risiken von Kryptowährungen und beurteilen diese im Hinblick auf Diversifizierung und Nachhaltigkeit.	LS07 Geldanlage in Kryptowährungen und deren Chancen und Risiken beschreiben	Eine Freundin von Kundin Y hat ihr von ihrer Geldanlage in Kryptowährungen vorge schwärmt. Deshalb möchte sich Kundin Y über die Geldanlage in Kryptowährungen informieren. → Azubi soll ein Videotelefonat vorbereiten.	Übersicht Videotelefonat	Telefonnotiz (Anruf von Kundin Y) Informationstext (Geldanlage in Kryptowährungen sowie deren Chancen und Risiken; Berücksichtigung der Aspekte Diversifizierung und Nachhaltigkeit)	1. Entwickeln Sie eine Übersicht für das Videotelefonat. 2. Führen Sie das Beratungsgespräch per Videotelefonie.	Informationen strukturieren mit Medien sachgerecht umgehen zielgerichtet arbeiten systematisch vorgehen zuverlässig handeln Vertrauen herstellen sich flexibel auf Situationen einstellen Spannungen ertragen	Rollenspiel	08

kompetenzbasierte Ziele	Titel der Lernsituation	Situation	Handlungsergebnis	Datenkranz	Aufträge	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
Im Rahmen einer vorausschauenden Vermögensplanung weisen die Schülerinnen und Schüler Kunden auf Möglichkeiten der rechtlichen Vorsorge (<i>Vorsorgevollmacht, Betreuungsverfügung, Patientenverfügung</i>) hin und stellen deren Bedeutung heraus.	LS08 Möglichkeiten der rechtlichen Vorsorge skizzieren und deren Bedeutung herausstellen	Kunde X berichtet in einer E-Mail von einem Krankheitsfall im Bekanntenkreis und wünscht Informationen hinsichtlich rechtlicher Vorsorgemöglichkeiten. → Azubi soll die E-Mail bearbeiten.	Beratungsmappe (Übersicht) Antwort-E-Mail mit Übersicht als Anlage	E-Mail Kunde X Internet (Recherche), alternativ Links zu relevanten Internetadressen, alternativ Informationstext	1. Entwickeln Sie eine Übersicht über die Möglichkeiten der rechtlichen Vorsorge. 2. Verfassen Sie eine Antwort-E-Mail.	Informationen strukturieren mit Medien sachgerecht umgehen zielgerichtet arbeiten systematisch vorgehen zuverlässig handeln		04
Die Schülerinnen und Schüler weisen Kunden auf familien- und erbrechtliche Rahmenbedingungen (<i>Güterstand, gesetzliche Erbfolge</i>) sowie erbschaftsteuerliche Regelungen (<i>Steuerklassen, Steuersätze, Steuerfreibeträge</i>) hin. Sie machen Kunden auf die Möglichkeit der rechtlichen Ausgestaltung (<i>Ehevertrag, Testament</i>) und die erbschaft- und schenkungsteuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten unter Ausnutzung der Freibeträge aufmerksam.	LS09 Erb- und familienrechtliche sowie erbschaftsteuerliche Regelungen und deren Gestaltungsmöglichkeiten beschreiben	E-Mail des Kunden X und der Kundin Y mit der Bitte um Informationstermin aufgrund der bevorstehenden Hochzeit. → Azubi soll Beratungstermin vorbereiten.	Beratermappe (Übersichten) Beispielfälle	E-Mail (Frage nach familien- und erbrechtlichen Gestaltungsmöglichkeiten) Internet (Recherche), alternativ Links zu relevanten Internetadressen, alternativ Informationstext	1. Entwerfen Sie als Gesprächsvorbereitung Übersichten zu folgenden Themen: - Güterstand, Ehevertrag - gesetzliche Erbfolge, Testament - Erbschaft- und Schenkungsteuer 2. Stellen Sie familien- und erbrechtliche Gestaltungsmöglichkeiten an einzelnen Beispielfällen - auch für Kunde X und Kundin Y - dar.	Informationen strukturieren mit Medien sachgerecht umgehen zielgerichtet arbeiten systematisch vorgehen zuverlässig handeln Zusammenhänge darstellen		10