|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Zielanalyse | | Stand: 2021 | |
| Beruf-Kurz | Ausbildungsberuf | | Zeitrichtwert |
| WBK | Bankkaufmann und Bankkauffrau | | 40 |
| Lernfeld Nr. | Lernfeldbezeichnung | | Jahr |
| 04 | Kunden über Anlagen auf Konten und staatlich gefördertes Sparen beraten | | 1 |
| Kernkompetenz | |
| Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden unter Berücksichtigung von staatlichen Fördermöglichkeiten über die Formen der Geldanlage auf Konten zu beraten. | |
| Schule, Ort | | Lehrkräfteteam | |
|  | |  | |
| **Bildungsplan** | | **didaktisch-methodische Analyse** | |

| kompetenzbasierte Ziele | Konkretisierung | Lernsituation | Handlungsergebnis | überfachliche  Kompetenzen | Hinweise | Zeit |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Die Schülerinnen und Schüler erschließen sich systematisch den Anlagezweck, die Anlagedauer und die Risikotoleranz der Kunden und analysieren aktuelle und zukünftige Bedarfssignale. |  | **LS01 Kundenbedarf analysieren** | Analysebogen | systematisch vorgehen  zielgerichtet arbeiten  begründet vorgehen  sich flexibel auf Situationen einstellen |  | 02 |
| Die Schülerinnen und Schüler informieren sich auch mithilfe digitaler Medien und der entsprechenden Rechtsgrundlagen (*Verordnung über die Rechnungslegung der Kreditinstitute und Finanzdienstleistungsinstitute, Sonderbedingungen*) über die Merkmale von Sparkonten (*Vertragsgestaltung, Sparurkunde, Sparvertrag zugunsten Dritter*), Tagesgeldkonten, Festgeldkonten, Sparbriefen und Sonderformen des eigenen Unternehmens. |  | **LS02 Merkmale von Geldanlagen auf Konten und Sparbriefen darstellen** | Präsentation | Informationsquellen auffinden  Gesetzestexte anwenden  Informationen strukturieren  zielgerichtet arbeiten  selbstständig planen  systematisch vorgehen  mit Medien sachgerecht umgehen | digitale Medien  Projekt möglich | 10 |
| Die Schülerinnen und Schüler planen Kundengespräche systematisch und kundenorientiert und nutzen zielgerichtet digitale Informations- und Kommunikationssysteme unter Beachtung des Datenschutzes und der Datensicherheit.  Sie beraten Kunden - auch in einer Fremdsprache - hinsichtlich der Verzinsung, der Sicherheit und der Verfügungsmöglichkeiten der genannten Anlagekonten (*Kündigung, vorzeitige Verfügung und damit verbundene Kosten*). Sie erstellen unter Berücksichtigung der Besteuerung (*Freistellungsauftrag, Nichtveranlagungsbescheinigung*) Kundenabrechnungen. |  | **LS03 Über Anlagekonten beraten** | Beratermappe  Gesprächsvorbereitung  Beratungsgespräch | Informationen strukturieren  zielgerichtet arbeiten  Vorschriften beachten  systematisch vorgehen  sachlich argumentieren  begründet vorgehen  fair kritisieren | Rollenspiel  Fremdsprache  Vgl. LF02  Vgl. LF03 | 08 |
| **LS04 Kundenabrechnungen zu Zinsgutschriften erstellen** | Kundenabrechnung | systematisch vorgehen  zuverlässig handeln  zielgerichtet arbeiten  Ergebnisse ermitteln |  | 04 |
| Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über Möglichkeiten der staatlichen Sparförderung unter Einhaltung der rechtlichen Rahmenbedingungen (*Vermögensbildungsgesetz, Wohnungsbauprämiengesetz*). Sie beraten Kunden über das Bausparen (*Merkmale, Bausparsumme, Verwendungs- und Verfügungsmöglichkeiten*) und berechnen die monatlichen Raten in der Spar- und Darlehensphase.  Sie führen den Geschäftsabschluss herbei und beziehen Zusatzangebote (*Cross-Selling*) im Hinblick auf eine kundenorientierte Beratung mit ein. |  | **LS05 Kunden über das Bausparen und die Möglichkeiten der staatlichen Förderung beraten** | Beratermappe  Berechnung  Gesprächsvorbereitung  Beratungsgespräch | Informationsquellen auffinden  Informationen strukturieren  Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen  systematisch vorgehen  sachlich argumentieren  begründet vorgehen  fair kritisieren  Mitverantwortung tragen  Ergebnisse ermitteln  Zusammenhänge herstellen | Rollenspiel | 08 |
| Die Schülerinnen und Schüler reflektieren das Beratungsgespräch und leiten Maßnahmen zur Verbesserung ab. Sie beurteilen das Beratungsergebnis hinsichtlich der Kundenmotive und erzielen stabile und langfristige Kundenbeziehungen. | [Umfassende Kompetenz für das gesamte Lernfeld]  Integrativ umsetzen | | | | | |