|  |  |
| --- | --- |
| Zielanalyse | Stand: 2021 |
| Beruf-Kurz | Ausbildungsberuf | Zeitrichtwert  |
| WBK | Bankkaufmann und Bankkauffrau  | 60 |
| Lernfeld Nr. | Lernfeldbezeichnung | Jahr |
| 05 | Allgemein-Verbraucherdarlehensverträge abschließen | 1 |
| Kernkompetenz |
| Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden über Allgemein-Verbraucherdarlehen zu beraten und entsprechende Verträge abzuschließen. |
| Schule, Ort | Lehrkräfteteam |
|  |  |
| **Bildungsplan** | **didaktisch-methodische Analyse** |

| kompetenzbasierte Ziele | Konkretisierung | Lernsituation | Handlungsergebnis | überfachlicheKompetenzen | Hinweise | Zeit |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über Kreditarten und deren Verwendungsmöglichkeiten (*Überziehungskredit, Ratenkredit*). Sie erkennen Finanzierungsanlässe, sprechen Kunden an und zeigen ihnen passende Finanzierungsmöglichkeiten auf. |  | **LS01 Kreditarten und Finanzierungsanlässe darstellen** | ÜbersichtKundenanalyse | systematisch vorgehenzielgerichtet arbeitenProbleme erkennen und zur Lösung beitragenbegründet vorgehensachlich argumentieren |  | 02 |
| Auch mithilfe digitaler Medien informieren sich die Schülerinnen und Schüler über die Rechtsgrundlagen für Verbraucherdarlehen (*vorvertragliche Informationen, Verbraucherdarlehensvertrag, Preisangabenverordnung*) und stellen den Prozess der Kreditgewährung systematisch dar. |  | **LS02 Rechtsgrundlagen für Verbraucherdarlehen darstellen** | Mitarbeiterhandbuch | systematisch vorgehenGesetzestexte anwendenmit Medien sachgerecht umgehen | digitale Medien | 04 |
| **LS03 Prozess der Kreditgewährung darstellen** | Prozessdarstellung | methodengeleitet vorgehensystematisch vorgehenAbhängigkeiten findenZusammenhänge darstellen |  | 02 |
| Die Schülerinnen und Schüler bereiten strukturierte Kundengespräche anhand vorliegender Kundendaten vor.Sie bieten den Kunden Überziehungsmöglichkeiten (*Kreditlinie, Sollzins*) auf dem Girokonto an und informieren sie über geduldete Überziehungen. Dabei beachten sie die gesetzlichen Informations- und Beratungspflichten. […] |  | **LS04 Überziehungsmöglichkeiten unter Beachtung gesetzlicher Vorgaben anbieten**  | MitarbeiterhandbuchGesprächsvorbereitung | systematisch vorgehenzielgerichtet arbeitenGesetzestexte anwendenProbleme erkennen und zur Lösung beitragenbegründet vorgehenInformationen austauschenMitverantwortung tragensachlich argumentieren |  | 02 |
| […] Die Schülerinnen und Schüler beraten ihre Kunden über Merkmale eines Ratenkredits und prüfen die Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit (*SCHUFA, Selbstauskunft, Haushaltsrechnung, Scoring*) ihrer Kunden. […] Sie treffen eine begründete Kreditentscheidung. […][…] Die Schülerinnen und Schüler bewerten Sicherheiten, die das Kreditausfallrisiko vermindern (*Abtretung von Lohn und Gehalt, Bürgschaft, Pfandrecht nach den Allgemeinen Geschäftsbedingungen, Sicherungsübereignung*). […] | Annuitätendarlehen | **LS05 Merkmale eines Ratenkredits erläutern** | BeratermappeBeratungsgespräch | systematisch vorgehensachlich argumentierenbegründet vorgehenfair kritisieren | Rollenspiel | 02 |
| **LS06 Bonität prüfen** | MitarbeiterhandbuchHaushaltsrechnungKreditentscheidung | Informationen strukturierensystematisch vorgehenbegründet vorgehenZusammenhänge herstellenSchlussfolgerungen ziehen | Vgl. LF02 LS07 | 06 |
| **LS07 Sicherheiten bewerten** | Präsentation | selbstständig planen und durchführenInformationsquellen auffindenInformationen strukturierenmit Medien sachgerecht umgehenmethodengeleitet vorgehenSchlussfolgerungen ziehen | Projekt möglichVgl. LF13 LS06 | 10 |
| […] Die Schülerinnen und Schüler erstellen ein Kreditangebot unter Berücksichtigung der Kapitaldienstfähigkeit, einer angemessenen Kreditlaufzeit sowie des ermittelten Risikos. |  | **LS08 Kreditangebot erstellen**  | KreditangebotTilgungsplan | systematisch vorgehenbegründet vorgehenzuverlässig handelnMitverantwortung tragen | Tabellen mit monatlichen Annuitätenfaktoren | 04 |
| Sie erläutern den Kunden die rechtlichen Bestimmungen und Inhalte des Darlehensvertrages und erfüllen die vorvertraglichen Informationspflichten. Sie schließen den Darlehensvertrag ab und bestellen die vereinbarten Sicherheiten. Die Schülerinnen und Schüler bieten den Kunden eine Restschuldversicherung an. |  | **LS09 Darlehensvertrag abschließen** | BeratermappeDarlehensvertragVersicherungsangebot | zuverlässig handelnbegründet vorgehenRegeln und Verfahren anwendenMitverantwortung tragenbegründet vorgehensachlich argumentieren |  | 02 |
| Die Schülerinnen und Schüler begründen die Notwendigkeit der Kreditüberwachung. Sie erkennen Signale für die Gefährdung von laufenden Krediten und zeigen Maßnahmen zur Vermeidung von Kreditausfällen auf. |  | **LS10 Kreditausfälle vermeiden**  | ChecklisteHandlungsempfehlung | begründet vorgehenProbleme eingrenzenZustände untersuchenZusammenhänge herstellenAbhängigkeiten findenSchlussfolgerungen ziehen |  | 02 |
| Sie informieren die Kunden über die Folgen ausbleibender Zins- und Tilgungsleistungen und wickeln notleidende Kredite ab (*Kündigung, gerichtliches Mahnverfahren, Sicherheitenverwertung, Erlangung vollstreckbarer Titel, Verbraucherinsolvenzverfahren*). […] |  | **LS11 Über die Folgen ausbleibender Zahlungen informieren und notleidende Kredite abwickeln** | Prozessdarstellung ÜbersichtenMahnungKündigung | zuverlässig handelnsachlich argumentierensystematisch vorgehenZusammenhänge herstellenGesetzestexte anwenden |  | 08 |
| […] Sie erklären den Kunden den Unterschied zwischen einem Ratenkredit und einem Kraftfahrzeug-Leasingangebot (*Merkmale, Liquidität*) und vergleichen beide Finanzierungsmöglichkeiten. […] |  | **LS12 Kfz-Leasing als Alternative zum Ratenkredit beurteilen** | Angebotsanalyse VergleichsrechnungÜbersicht | sachlich argumentierensystematisch vorgehenAlternativen bewertenSchlussfolgerungen ziehen |  | 04 |
| […] Die Schülerinnen und Schüler reflektieren den Kreditprozess und leiten Maßnahmen zur Verbesserung ab. | [Umfassende Kompetenz für das gesamte Lernfeld]Integrativ umsetzen |