

Hessisches Kultusministerium

HESSEN



Handreichung Berufsschule

Beruf

Bankkauffrau / Bankkaufmann

BILDUNGSLAND
Hessen 

Inhaltsverzeichnis

1	Inhalt und Intentionen der Handreichung.....	3
2	Kompetenzkonzept der Lernfelderganzung	3
3	Grundkonzept eines kompetenzorientierten Unterrichts.....	6
3.1	Zielorientierung.....	7
3.2	Kontextualisierung	7
3.3	Aktivierung	7
3.4	Handlungssystematisches Lernen	7
3.5	Fachsystematisches Lernen.....	7
3.6	Alternierendes Lernen.....	8
3.7	Reflexion und Kontrolle.....	8
3.8	Fazit	8
4	Lernfelder	10
4.1	Lernfeld 1: Die eigene Rolle im Betrieb und im Wirtschaftsleben mitgestalten.....	10
4.2	Lernfeld 2: Konten für Privatkunden führen und den Zahlungsverkehr abwickeln.....	13
4.3	Lernfeld 3: Konten für Geschäft- und Firmenkunden führen und den Zahlungsverkehr abwickeln.....	16
4.4	Lernfeld 4: Kunden über Anlagen auf Konten und staatlich gefördertes Sparen beraten	20
4.5	Lernfeld 5: Allgemein-Verbraucherdarlehensverträge abschließen.....	22
4.6	Lernfeld 6: Marktmodelle anwenden (Querschnitt-Lernfeld)	25
4.7	Lernfeld 7: Wertströme und Geschäftsprozesse erfassen und dokumentieren.....	27
4.8	Lernfeld 8: Kunden über die Anlage in Finanzinstrumenten beraten.....	30
4.9	Lernfeld 9: Baufinanzierungen abschließen.....	34
4.10	Lernfeld 10: Gesamtwirtschaftliche Einflüsse analysieren und beurteilen (Querschnitt-Lernfeld).....	37
4.11	Lernfeld 11: Wertschöpfungsprozesse erfolgsorientiert steuern.....	39
4.12	Lernfeld 12: Kunden über Produkte der Vorsorge und Absicherung informieren	41
4.13	Lernfeld 13: Finanzierungen für Geschäft- und Firmenkunden abschließen	44
5	Unterrichtsbeispiele	46
5.1	Unterrichtsbeispiel 1.....	46
5.1.1	Festlegung des zu unterrichtenden Lernfelds	46
5.1.2	Problemstellung und schulisch-betrieblicher Kontext.....	47
5.1.3	Reduktion der curricularen Matrix	48
5.1.4	Planungsmatrix	51
5.1.5	Katalog der Teilaufgaben	53
5.1.6	Hinweise zur Lernortkooperation	53
5.2	Unterrichtsbeispiel 2.....	54
5.2.1	Festlegung des zu unterrichtenden Lernfelds	54
5.2.2	Problemstellung und schulisch-betrieblicher Kontext.....	55

5.2.3	Reduktion der curricularen Matrix	56
5.2.4	Planungsmatrix	60
5.2.5	Katalog der Teilaufgaben	62
5.2.6	Hinweise zur Lernortkooperation	62
6	Literatur	63

1 Inhalt und Intentionen der Handreichung

Im Zentrum der KMK-Rahmenlehrpläne für die dualen Ausbildungsberufe steht die Bildungsperspektive einer beruflichen Handlungskompetenz und damit einhergehend die Forderung nach kompetenzorientiertem Unterricht. Dies stellt im Vergleich zum ehemals wissensorientierten Unterricht deutlich höhere Ansprüche an die Lehrkräfte bei der Unterrichtsplanung, -konzeption und auch -umsetzung, da zusätzlich zu der weiterhin bestehenden Notwendigkeit, einschlägiges und aktuelles Fachwissen zu vermitteln, die Anforderung hinzukommt, den Wissenserwerb auch auf die Entwicklung beruflicher Handlungsfähigkeit(en) auszurichten.

Um den Kompetenzanspruch curricular zu verankern, wurden Lernfeldlehrpläne implementiert. Statt der ehemals sehr konkreten, kleinschrittigen und weitgehend kognitiven Lernziele werden nun Ziele genannt, die nicht das im Unterricht zu vermittelnde Wissen vorgeben, sondern festlegen, welche berufsbezogenen Handlungen im Lernprozess vollzogen werden sollen. Ohne direkten Bezug zu diesen Zielen führen die Lernfeldlehrpläne Inhalte an, die jedoch exemplarisch bzw. optional aufgeführt werden, also ohne Verbindlichkeit genannt werden.

Das heißt, dass Lehrkräfte bei ihrer Unterrichtskonzeption dazu aufgefordert werden, ohne curriculare Vorgaben Kompetenzen zu vermitteln. Dies führt nicht nur zu einem deutlich erhöhten Arbeitsaufwand für sie, sondern zieht auch enorme Varianzen in den Unterrichtskonzeptionen nach sich. Jede Lehrperson ist gefordert, erstens individuell ein Kompetenzverständnis zu entwickeln bzw. zu implizieren und zweitens auf dessen Basis den Lehrplan zur Ableitung konkreter Lernziele zu transformieren, um schließlich drittens ein adäquates methodisches Konzept zu generieren. Je nach individuellem Kompetenzverständnis und Transformationsansatz lassen sich dabei für dasselbe Lernfeld sehr unterschiedliche Lernziele (Kompetenzen) ableiten.

Zur Unterstützung beim Umgang mit der curricularen Offenheit und bei der unterrichtsbezogenen Konkretisierung des kognitiven Aspekts sowie zur Reduzierung des Planungs- und Konzeptionsaufwands auf ein handhabbares Maß bietet diese Handreichung Lehrkräften eine Ergänzung des KMK-Rahmenlehrplans an.

2 Kompetenzkonzept der Lernfeldergänzung

Eine im deutschsprachigen Raum anerkannte Grunddefinition von Kompetenz beruft sich auf den US-amerikanischen Sprachwissenschaftler NOAM CHOMSKY, der diese als Disposition zu einem eigenständigen variablen Handeln beschreibt (CHOMSKY, 1962). Das Kompetenzmodell von JOHN ERPENBECK und LUTZ VON ROSENSTIEL präzisiert dieses Basiskonzept, indem es sozial-kommunikative, personale und fachlich-methodische Kompetenzen unterscheidet (ERPENBECK, ROSENSTIEL, GROTE, SAUTER, 2017, XXI ff.).

Sozial-kommunikative Kompetenzen

Sozial-kommunikative Kompetenzen sind Dispositionen, kommunikativ und kooperativ selbstorganisiert zu handeln, d. h., sich mit anderen kreativ auseinander- und zusammensetzen, sich gruppen- und beziehungsorientiert zu verhalten und neue Pläne, Aufgaben und Ziele zu entwickeln.

Diese Kompetenzen werden im Kontext beruflichen Handelns nach EULER & REEMTSMA-THEIS (1999) konkretisiert und differenziert in einen (a) agentiven Schwerpunkt, einen (b) reflexiven Schwerpunkt und (c) die Integration der beiden.

Zu (a): Die agentive Kompetenz besteht in der Fähigkeit zur Artikulation und Interpretation verbaler und nonverbaler Äußerungen auf der Sach-, Beziehungs-, Selbstkundgabe- und Absichtsebene sowie der Fähigkeit zur Artikulation und Interpretation verbaler und nonverbaler Äußerungen im Rahmen einer Metakommunikation auf der Sach-, Beziehungs-, Selbstkundgabe- und Absichtsebene.

Zu (b): Die reflexive Kompetenz besteht in der Fähigkeit zur Klärung der Bedeutung und Ausprägung der situativen Bedingungen, insbesondere der zeitlichen und räumlichen Rahmenbedingungen der Kommunikation, der „Nachwirkungen“ vorangegangener Ereignisse, der sozialen Erwartungen an die Gesprächspartner, der Wirkungen aus der Gruppenzusammensetzung (jeweils im Hinblick auf die eigene Person sowie die Kommunikationspartner), der Fähigkeit zur Klärung der Bedeutung und Ausprägung der personalen Bedingungen, insbesondere der emotionalen Befindlichkeit (Gefühle), der normativen Ausrichtung (Werte), der Handlungsprioritäten (Ziele), der fachlichen Grundlagen (Wissen) und des Selbstkonzepts („Bild“ von der Person – jeweils im Hinblick auf die eigene Person sowie die Kommunikationspartner) sowie der Fähigkeit zur Klärung der Übereinstimmung zwischen den äußeren Erwartungen an ein situationsgerechtes Handeln und den inneren Ansprüchen an ein authentisches Handeln.

Zu (c): Die Integration der agentiven und der reflexiven Kompetenz besteht in der Fähigkeit und Sensibilität, Kommunikationsstörungen zu identifizieren, und der Bereitschaft, sich mit ihnen (auch reflexiv) auseinanderzusetzen. Darüber hinaus zeichnet sie sich durch die Fähigkeit aus, reflexiv gewonnene Einsichten und Vorhaben in die Kommunikationsgestaltung einzubringen und (ggf. unter Zuhilfenahme von Strategien der Handlungskontrolle) umzusetzen.

Personale Kompetenzen

Personale Kompetenzen sind Fähigkeiten, sich selbst einzuschätzen, produktive Einstellungen, Werthaltungen, Motive und Selbstbilder zu entwickeln, eigene Begabungen, Motivationen und Leistungsvorsätze zu entfalten sowie sich im Rahmen der Arbeit und außerhalb kreativ zu entwickeln und dabei zu lernen. LERCH (2013) bezeichnet personale Kompetenzen in Orientierung an aktuellen bildungswissenschaftlichen Konzepten auch als Selbstkompetenzen und unterscheidet dabei zwischen motivational-affektiven Komponenten wie Selbstmotivation, Lern- und Leistungsbereitschaft, Sorgfalt, Flexibilität, Entscheidungsfähigkeit, Eigeninitiative, Verantwortungsfähigkeit, Zielstrebigkeit, Selbstvertrauen, Selbstständigkeit, Hilfsbereitschaft, Selbstkontrolle und Anstrengungsbereitschaft sowie strategisch-organisatorischen Komponenten wie Selbstmanagement, Selbstorganisation, Zeitmanagement und Reflexionsfähigkeit. Hier sind auch sogenannte Lernkompetenzen (MANDL & FRIEDRICH, 2005) als jene personalen Kompetenzen einzuordnen, die auf die eigenständige Organisation und Regulation des Lernens ausgerichtet sind.

Fachlich-methodische Kompetenzen

Fachlich-methodische Kompetenzen sind Dispositionen einer Person, bei der Lösung von sachlich-gegenständlichen Problemen geistig und physisch selbstorganisiert zu handeln, d. h., mit fachlichen und instrumentellen Kenntnissen, Fertigkeiten und Fähigkeiten kreativ Probleme zu lösen sowie Wissen sinnorientiert einzuordnen und zu bewerten. Dies schließt Dispositionen ein, Tätigkeiten, Aufgaben und Lösungen methodisch selbstorganisiert zu gestalten und die Methoden darüber hinaus selbst kreativ weiterzuentwickeln. Fachlich-methodische Kompetenzen sind – im Sinne von ERPENBECK, ROSENSTIEL, GROTE & SAUTER (2017, XXI ff). – durch die Korrespondenz von konkreten Handlungen und spezifischem Wissen beschreibbar. Wenn bekannt ist, was ein Mensch als Folge eines Lernprozesses können soll und auf welche Wissensbasis sich dieses Können abstützen soll, um ein eigenständiges und variables Handeln zu ermöglichen, kann sehr gezielt ein Unterricht geplant und gestaltet werden, der solche Kompetenzen integrativ vermittelt und eine Diagnostik zu deren Überprüfung entwickelt.

Für die ersten beiden Kompetenzklassen (sozial-kommunikative und personale Kompetenzen) sieht der Lehrplan keine weitere Detaillierung vor, da die Entwicklung überfachlicher Kompetenzen deutlich anderen Gesetzmäßigkeiten unterliegt als die der fachlichen, insbesondere durch deren enge Verschränkung mit der persönlichen Entwicklung des Individuums. Eine Anregung und Unterstützung in der Entwicklung

überfachlicher Kompetenzen durch den Berufsschulunterricht kann daher auch nicht entlang einer jahresplanmäßigen Umsetzung einzelner, thematisch determinierter Lernstrecken erfolgen, sondern muss vielmehr fortlaufend produktiv und dabei auch reflexiv in die Vermittlung fachlich-methodischer Kompetenzen eingebettet werden.

In der vorliegenden Handreichung werden somit fachlich-methodische Kompetenzen als geschlossene Sinneinheiten aus Können und Wissen konkretisiert. Das Können wird dabei in Form einer beruflichen Handlung beschrieben, während das Wissen in drei eigenständige Kategorien spezifiziert wird: (a) Sachwissen, (b) Prozesswissen und (c) Reflexionswissen.

Zu (a): Sachwissen umfasst ein anwendungs- und umsetzungsunabhängiges Wissen über Dinge, Gegenstände, Geräte, Abläufe, Systeme etc. Es ist Teil fachlicher Systematiken und daher sachlogisch-hierarchisch strukturiert, wird durch assoziierendes Wahrnehmen, Verstehen und Merken erworben und ist damit die gegenständliche Voraussetzung für ein eigenständiges, selbstreguliertes Handeln.

Zu (b): Prozesswissen umfasst ein anwendungs- und umsetzungsabhängiges Wissen über berufliche Handlungssequenzen. Prozesse können auf drei verschiedenen Ebenen stattfinden. Daher hat Prozesswissen entweder eine Produktdimension (Handhabung von Werkzeug, Material etc.), eine Aufgabendimension (Aufgabentypus, -abfolgen etc.) oder eine Organisationsdimension (Geschäftsprozesse, Kreisläufe etc.). Prozesswissen ist immer Teil handlungsbezogener Systematiken und daher prozesslogisch-multizyklisch strukturiert. Es wird in einem zielgerichteten und durch Feedback gesteuerten Tun erworben und ist damit funktionale Voraussetzung für ein eigenständiges, selbstreguliertes Handeln.

Zu (c): Reflexionswissen umfasst ein anwendungs- und umsetzungsunabhängiges Wissen, das hinter dem zugeordneten Sach- und Prozesswissen steht. Als konzeptuelles Wissen bildet es die theoretische Basis für das vorgeordnete Sach- und Prozesswissen und steht damit diesen gegenüber auf einer Metaebene. Mit dem Reflexionswissen steht und fällt der Anspruch einer Kompetenz (und deren Erwerb). Seine Bestimmung erfolgt im Hinblick auf a) das unmittelbare Verständnis des Sach- und Prozesswissens (Erklärungsfunktion), b) die breitere wissenschaftliche Abstützung des Sach- und Prozesswissens (Fundierungsfunktion) sowie c) die Relativierung des Sach- und Prozesswissens im Hinblick auf dessen berufliche Flexibilisierung und Dynamisierung (Transferfunktion). Umfang und Tiefe des Reflexionswissens werden ausschließlich so bestimmt, dass diesen drei Funktionen Rechnung getragen wird.

In der Trias der drei Wissenskategorien besteht ein bedeutsamer Zusammenhang: Das Sachwissen muss an das Prozesswissen anschließen und umgekehrt; das Reflexionswissen muss sich auf die Hintergründe des Sach- und Prozesswissens eingrenzen. D. h., dass die hier anzuführenden Wissensbestandteile nur dann kompetenzrelevant sind, wenn sie innerhalb des eingrenzenden Handlungsrahmens liegen. Eine Teilkompetenz ist somit das Aggregat aus einer beruflichen Handlung und dem damit korrespondierenden Wissen:

Teilkompetenz			
Berufliche Handlung	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen

Innerhalb der einzelnen Lernfelder sind die einbezogenen Teilkompetenzen nicht zufällig angeordnet, sondern folgen einem generativen Ansatz. Das bedeutet, dass jede Teilkompetenz den Erwerb der vorausgehenden voraussetzt. Somit gelten innerhalb eines Lernfelds alle Wissensaspekte, die in den vorausgehenden Teilkompetenzen konkretisiert wurden. Damit wird der Tatsache Rechnung getragen, dass Kompetenzen in einer sachlogischen Abfolge aufgebaut werden, jedoch vermieden, dass innerhalb der Wissenszuordnungen der Teilkompetenzen nach unten zunehmend Redundanzen dargestellt werden.

Bislang mussten Lehrkräfte, die einen kompetenzorientierten Unterricht konsequent umsetzen wollten, die vorausgehend dargestellte didaktische Transformation selbst vollziehen. Eine Differenzierung in

unterschiedliche Wissensarten war dabei vermutlich eine Ausnahme, sodass sich in der Praxis aktuell u. a. folgende Schwierigkeiten in der Umsetzung und Ausschöpfung des Kompetenzanspruchs feststellen lassen:

- Bei genereller Unterrepräsentation von Wissensaspekten bzw. einer überwiegenden Ausrichtung auf Prozesswissen entsteht ein aktionistischer Unterricht, in dem viel gehandelt, aber wenig verstanden wird. Anstelle von Kompetenz werden hier spezifische Handlungsfähigkeiten vermittelt.
- Eine Überrepräsentation von Sachwissen und Reflexionswissen entspricht einem Festhalten am bzw. einer Rückkehr zum ehemaligen Fachunterricht. Anstelle von Kompetenz wird hier (träges) Wissen vermittelt.

Von einem kompetenzorientierten Unterricht kann somit nur ausgegangen werden, wenn Sach-, Prozess- und Reflexionswissen integrativ vermittelt werden. Um diesbezüglich die KMK-Rahmenlehrpläne anzureichern, haben erfahrene Lehrpersonen die Lernfelder von den dort festgeschriebenen Zielen ausgehend in die drei Wissensarten expliziert. Damit sind für eine Umsetzung kompetenzorientierten Unterrichts die maßgeblichen curricularen Kernaspekte definiert. Lernziele im Sinne von komplexen Teilkompetenzen können so der Handreichung unmittelbar entnommen und in die weiteren Schritte der Unterrichtskonzeption übertragen werden.

3 Grundkonzept eines kompetenzorientierten Unterrichts

Ausgehend von Teilkompetenzen, in denen Handlungs- und Wissensanspruch zusammenhängend expliziert sind, muss ein Unterricht entwickelt werden, der von beruflichen Teilhandlungen ausgeht (Spalte 1 der Lernfelder), dazu jeweils Handlungsräume für den Erwerb des Prozesswissens eröffnet (Spalte 3) und adäquate Zugänge und Verständnisräume für Sach- und Reflexionswissen (Spalten 2 und 4) bereithält. Somit gilt es, ausgehend von der betrieblich-beruflichen Realität komplexe Lernsituationen zu generieren, in denen ein Aggregat mehrerer beruflicher Teilhandlungen so umgesetzt werden kann, dass sich eine aufgabenbezogene Sinneinheit ergibt, die möglichst viele der jeweils adressierten Wissensaspekte aus allen drei Wissensfacetten integriert. Je nach Größe eines Lernfelds ergibt sich eine Aufgliederung in mehrere Lernsituationen. Für deren Generierung und Gestaltung gelten die nachfolgend dargestellten Prinzipien (Abb. 1).

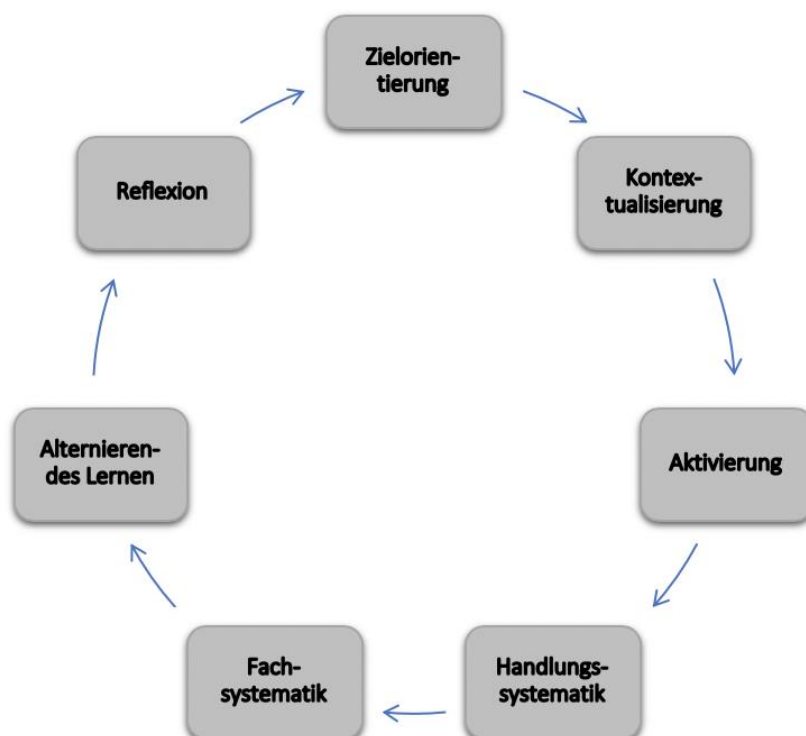


Abb. 1: Prinzipien für einen kompetenzorientierten Unterricht

3.1 Zielorientierung

Mit dem vollständigen Curriculum nach ROBINSOHN kam die Zielorientierung in das deutsche (Berufs-)Bildungssystem. Im Hinblick auf ein Curriculum, das Kompetenzen als Lernziele intendiert, aber Handlungen formuliert, wird dem Aspekt der Zielorientierung nur eingeschränkt Rechnung getragen, denn nicht die Handlung ist das Lernziel, sondern das, was den Einzelnen zur Handlung befähigt. Im vorliegenden Ansatz sind dies die den Zielhandlungen zugeordneten Wissensaspekte. Ein Lernziel muss sich somit auf das Aggregat aus einem Lehrplanziel und dem diesem zugeordneten Wissen beziehen. Es sollte möglichst so formuliert werden, dass sein Erreichen feststellbar und bewertbar ist.

3.2 Kontextualisierung

Der Erwerb beruflicher Kompetenzen erfordert eine Antizipation, evtl. eine Fiktionalisierung und ebenso eine (bedingte) Realisierung beruflicher Handlungen sowie damit einhergehend authentische Handlungskontexte. Dies meint zum einen die konkrete Lernumgebung (räumlich, maschinell, infrastrukturell, kommunikativ usw.) und zum anderen deren Prozesse und Aufgabenstellungen. Beruflicher Unterricht ist in dem Maße kontextualisiert, in dem die Lernenden ein betriebliches Szenario wahrnehmen und sich darauf einlassen. Kontextualisierung entsteht somit nicht durch das Betrachten betrieblicher Gegenstände oder die Nutzung audiovisueller Medien, aber umgekehrt auch nicht durch den Versuch, betriebliche Abläufe und Prozesse (z. B. Geschäftsabschluss mit einem Kunden) unmittelbar in der Unterrichtspraxis nachzustellen, sondern wird durch eine anspruchsvolle Lernsituation aufgebaut, in der berufliches Handeln unter schulischen Bedingungen nachvollzogen wird. Förderlich können hierbei lernortkooperative Szenarien sein, wenn im Rahmen komplexer Projekte schulischer und betrieblicher Lernraum einen korrespondierenden Gesamtkontext bilden.

3.3 Aktivierung

Lernen als konstruktiver Prozess erfordert in jedem Fall Eigenaktivität der Lernenden. Die Wirksamkeit des kompetenzorientierten Unterrichts hängt unmittelbar davon ab, wie gut es gelingt, ein selbstorganisiertes und -reguliertes Lernen zu inszenieren. Dies bedingt medial und instruktiv gut vorbereitete Lernumgebungen, die für individuelle Entwicklungsstände anschlussfähig sind, unterschiedliche Lernwege erlauben und die unmittelbare Wahrnehmung und Handhabung von Lernhemmnissen bzw. -problemen ermöglichen.

3.4 Handlungssystematisches Lernen

Folgt ein Lernprozess einer beruflichen Aufgabe oder einer beruflichen Tätigkeit, liegt diesem eine sogenannte Handlungssystematik zugrunde. D. h., dass alles, was hier gelernt wird, in Zusammenhang mit dem Handlungsvollzug steht, sich somit also spezifisch und funktional darstellt. Unabhängig von den Bezugsräumen und Qualitäten des dabei erworbenen Wissens wird dieses in einer Zusammenhangslogik erworben, die zum einen unmittelbar sinnstiftend (und damit motivierend) wirkt und zum anderen eine nachfolgende Reproduktion der Handlung ermöglicht.

3.5 Fachsystematisches Lernen

Ist ein Lernprozess in die Systematik eines spezifischen Fach- oder Wissenschaftsbereichs eingebettet, liegt diesem eine sogenannte Fachsystematik zugrunde. D. h., dass alles, was hier gelernt wird, in einen fachlichen Gesamtzusammenhang eingeordnet ist, sich somit also allgemein und objektiv darstellt. Unabhängig von den potenziellen Anwendungsräumen wird Wissen dabei also in einer Zusammenhangslogik

erworben, die Anschlüsse an explizite Vorwissensbestände ermöglicht und eine übergreifende Systematisierung der theoretischen Kenntnisse vermittelt.

3.6 Alternierendes Lernen

Kompetenzerwerb erfolgt nicht durch reines Handlungslernen (im Sinne des handlungssystematischen Lernens) und ebenso wenig durch reinen Wissenserwerb (im Sinne des fachsystematischen Lernens). Beides ist erforderlich und stellt so beruflichen Unterricht vor die Herausforderung einer sinnvollen und gleichermaßen praktikablen Integration. Um ein handlungsbezogenes Verstehen oder ein wissensbasiertes Handeln bzw. kognitiv reflektierte Problemlösungen zu ermöglichen, ist ein Alternieren zwischen zwei unterschiedlichen Lernprozessen erforderlich. Der eine folgt einer Handlungssystematik, der andere einer Fachsystematik. Diese beiden Paradigmen schließen sich jedoch nicht aus, sondern ergänzen sich und führen erst in einem sinnvollen Alternieren zu einem kompetenzorientierten Unterricht. Je nach Thema, Entwicklungsstand der Lernenden und Gesamtkontext ergeben sich dabei Sequenzen, die für die Lernenden eine Integration von Denken und Tun gewährleisten. Es erscheint wenig zielführend, sehr kurze oder überlange Lernstrecken ausschließlich in einem Lernparadigma zu absolvieren.

3.7 Reflexion und Kontrolle

Kompetenzerwerb erfordert vielfältige adäquate Rückmeldungen. D. h., dass ein kompetenzorientierter Unterricht Reflexionen sowohl für die Lernhandlungen als auch für den Wissenserwerb beinhalten muss. Handlungsrückmeldungen sind funktional; sie zeigen den Lernenden, ob ein Teilschritt oder eine Gesamtaufgabe richtig umgesetzt wurde bzw. was dabei (noch) falsch gemacht wurde, und geben Informationen über Folgen und mögliche Verbesserungen. Daher sind sie unmittelbar in die Lernhandlungsprozesse einzuplanen. Wissensrückmeldungen sind analytisch; sie zeigen den Lernenden, ob ein Sachzusammenhang verstanden wurde und ob darüber hinaus dessen bspw. fachtechnische Hintergründe oder dessen mathematische Bezüge verstanden wurden. Sie informieren darüber, was richtig und was falsch ist und was noch zu klären wäre, um die Wissensziele zu erreichen. Daher sind sie generell am Ende einer sachlogischen Sequenz einzuplanen.

Kontrollen ersetzen keinesfalls Reflexionen, sondern geben diesen einen normativen Bezug im Hinblick auf eine leistungsorientierte Berufs- und Arbeitswelt. Sie sollten also nicht mit Reflexionen vertauscht oder verwechselt werden. Sie finden seltener im Sinne bewerteter Reflexionen statt, mit der Intention, den Lernenden im Hinblick auf eine äußere Norm zu vermitteln, wo sie fachlich stehen. Sie erfordern eine faire Diagnostik und müssen generell in Bezug zu den vorgeschriebenen Prüfungen stehen.

3.8 Fazit

Neben den skizzierten Aspekten ließen sich hier noch weitere Erfolgsfaktoren für einen kompetenzorientierten Unterricht anführen. Ebenso wäre es möglich, die dargestellten Orientierungspunkte ausführlicher zu begründen und erläutern. Dies würde jedoch den gesetzten Rahmen überschreiten und möglicherweise auch auf Kosten didaktisch-methodischer Freiräume gehen, die innerhalb der hier gesetzten Eckpunkte erhalten bleiben. Kompetenzorientierter Unterricht ist letztlich nicht mehr, aber auch nicht weniger als ein beruflicher Unterricht, der Handeln und Verstehen so integriert, dass die Lernenden Dispositionen entwickeln, die sie zu flexiblen und selbstständigen Expertinnen und Experten machen. Um dies zu erreichen, müssen Kompetenzen als Lernziele gesetzt werden, in denen Handlungs- und Wissensaspekte korrespondieren (3.1). Der Unterricht ist in einen möglichst authentischen Berufskontext einzubetten (3.2). Über eine die Lernenden aktivierende Gesamtplanung (3.3) müssen handlungssystematische Lernwege (3.4)

und fachsystematische Lernwege (3.5) so zusammengestellt werden, dass sie von den Lernenden alternierend (3.6) erschlossen werden können. Schließlich sind alle Lernwege so auszustatten, dass die Lernenden möglichst gut wahrnehmen können, was sie erreicht haben und was nicht (3.7). Welche einzelnen Methoden, Medien und Materialien dabei eingesetzt werden, ist ebenso offengehalten wie die möglichen Sozial- oder Interaktionsformen. An dieser Stelle sei nochmals darauf hingewiesen, dass auch hier – wie für jeden realen Unterricht – eine Annäherung an die gesetzten Prämissen gilt, ein „Optimum“ aber nie erreicht werden kann. Umgekehrt ist jedoch auch festzustellen, dass ein beruflicher Unterricht, der einen der festgelegten Orientierungspunkte völlig ausspart, absehbar kaum kompetenzorientiert wirken kann.

4 Lernfelder

4.1 Lernfeld 1: Die eigene Rolle im Betrieb und im Wirtschaftsleben mitgestalten [80 h]

Die Auszubildenden ...	DIE EIGENE ROLLE IM BETRIEB UND IM WIRTSCHAFTSLEBEN MITGESTALTEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... schließen Verträge, prüfen diese auf richtige Durchführung und wahren ihre Rechte als Vertragspartner.	<p>Grundlagen des Privatrechts:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rechtsnormen • Rechts- und Geschäftsfähigkeit • Rechtsobjekte und -subjekte • Besitz und Eigentum • Willenserklärungen • Rechtsgeschäfte <p>Rechtsgeschäfte:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kaufvertrag • Individualabrede versus gesetzliche Regelungen <p>Kaufvertragsstörungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Schlechtleistung • Nicht-Rechtzeitig-Zahlung • Verbraucherschutz 	<p>Analyse und Abgrenzung privatrechtlicher Beziehungen unter Berücksichtigung von Rechtsgebieten und Rechtsquellen</p> <p>Prüfung bzw. Ermittlung der Rechte und Pflichten der Vertragsparteien</p> <p>Ausgestaltung und Abschluss von Kaufverträgen</p> <p>Erörterung rechtlicher Konsequenzen bei Vertragsverletzungen</p>	<p>Bedeutung und Grenzen der Vertragsfreiheit</p> <p>Bedeutung von Verträgen für das wirtschaftliche Handeln / Verträge als ökonomische Institutionen</p>
... prüfen Ausbildungsverträge hinsichtlich rechtlicher Vorgaben.	<p>Mitarbeit im Bankbetrieb:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Berufsbildungsgesetz • Ausbildungsordnung • Ausbildungsvertrag • Jugendarbeitsschutzgesetz <p>Rechte und Pflichten der Auszubildenden und der Auszubildenden</p>	<p>Prüfung individueller Ausbildungsverträge</p> <p>fallbezogene Analyse der Rechte und Pflichten der Partner in der dualen Ausbildung</p> <p>Ausarbeitung grundlegender Bestimmungen des Jugendarbeitsschutzgesetzes</p>	<p>duale Ausbildung als Modell der Berufsausbildung</p> <p>Bedeutung der dualen Ausbildung für den Wirtschaftsstandort</p>
... entwickeln und professionalisieren ihre Kommunikationsfähigkeit und wenden verbale und nonverbale Kommunikationstechniken an.	<p>Kommunikationstechniken und -modelle</p> <p>kundenorientiertes Verhalten</p>	<p>fallbezogene Analyse von Kommunikationsanlässen</p> <p>situative Anwendung von Kommunikationstechniken unter Einbeziehung digitaler Medien</p>	<p>Bedeutung professioneller Kommunikation in Betrieb und Gesellschaft</p>

Die Auszubildenden ...	DIE EIGENE ROLLE IM BETRIEB UND IM WIRTSCHAFTSLEBEN MITGESTALTEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... prüfen arbeitsvertragliche Regelungen hinsichtlich geltender Schutzvorschriften für Arbeitnehmer.	<p>Individualarbeitsvertrag als Grundlage des Arbeitsverhältnisses:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inhalt • Abschluss • Kündigung <p>Schutzvorschriften für Arbeitnehmer:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kündigungsschutz • Arbeitszeit • Urlaub • Mutterschutz • Elternzeit und Elterngeld • Schwerbehinderung 	<p>inhaltliche Prüfung von Arbeitsverträgen</p> <p>Anwendung gesetzlicher Regelungen zum Kündigungsschutz</p> <p>Erläuterung gesetzlicher Regelungen gegenüber schutzbedürftigen Arbeitnehmern</p>	<p>Kollektiv- und Individualarbeitsrecht</p> <p>Rolle von Gewerkschaften und Betriebsräten in der sozialen Marktwirtschaft und der Demokratie</p> <p>Sozialpartnerschaft</p> <p>arbeitsvertragliche Regelungen als Gegenstand wirtschaftspolitischer Diskussion und Auseinandersetzung</p>
... bewerten und reflektieren Beurteilungen und Arbeitszeugnisse.	<p>Inhalt, Aufbau und Sprache von Zeugnissen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • einfache Arbeitszeugnisse • qualifizierte Arbeitszeugnisse <p>Mitarbeiterbeurteilungen</p>	<p>Erstellung von Mitarbeiterbeurteilungen und Arbeitszeugnissen</p> <p>Analyse von Arbeitszeugnissen anhand ausgewählter Beurteilungskriterien</p>	<p>Informationsfunktion und Aussagekraft von Arbeitszeugnissen</p>
... prüfen Entgeltabrechnungen auf Vollständigkeit sowie sachliche Richtigkeit und erstellen Einkommensteuererklärungen.	<p>Einkunftsarten im Überblick</p> <p>Sozialversicherung:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zweige • Träger • Finanzierung • Leistungen <p>Positionen der Entgeltabrechnung:</p> <ul style="list-style-type: none"> • sozialversicherungspflichtiges Entgelt (geldwerte Vorteile, vermögenswirksame Leistungen) • Steuerklassen / Quellenbesteuerung • Freibeträge • Sozialversicherungsbeiträge • Brutto- und Nettoentgelt 	<p>Prüfung und Erstellung von Entgeltabrechnungen</p> <p>Erstellung von computergestützten Einkommensteuererklärungen</p>	<p>Sozialstaatsprinzips / soziale Marktwirtschaft</p> <p>Einkommens- und Vermögensumverteilung</p>

Die Auszubildenden ...	DIE EIGENE ROLLE IM BETRIEB UND IM WIRTSCHAFTSLEBEN MITGESTALTEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
	Einkommensteuererklärung: <ul style="list-style-type: none"> • Werbungskosten • Kosten der privaten Lebensführung • Sonderausgaben • außergewöhnliche Belastungen Einkommensteuertarif		
... nutzen Möglichkeiten der Mitwirkung und Mitbestimmung im Betrieb.	kollektives Arbeitsrecht: <ul style="list-style-type: none"> • Tarifvertrag • Betriebsvereinbarung Mitwirkungs- und Mitbestimmungsrechte innerbetriebliche Mitbestimmung: <ul style="list-style-type: none"> • Betriebsrat • Jugend- und Auszubildendenvertretung 	Prüfung von Mitwirkungs- und Mitbestimmungsrechten im Betrieb Analyse von tarifvertraglichen Vereinbarungen und deren Einhaltung Prüfung situativer bzw. fallbezogener Möglichkeiten der Mitwirkung von Betriebsräten sowie von Jugend- und Auszubildendenvertretungen	kollektivarbeitsrechtliche Regelungen Rolle von Gewerkschaften und Betriebsräten in der Demokratie und der sozialen Marktwirtschaft
... präsentieren ihre Arbeitsergebnisse adressatengerecht.	Präsentationstechniken	adressatengerechte Aufbereitung von Arbeitsergebnissen Anwendung unterschiedlicher Präsentationstechniken unter Einbeziehung analoger und digitaler Medien	Selbst- und Fremdwahrnehmung
... arbeiten projektorientiert.	Werkzeuge des Projektmanagements Kreativitätstechniken problemlösende Methoden projektorientierte Arbeitsweisen Projektphasen Projektsteuerung Projektdokumentation	Strukturierung von Projekten anhand von Projektphasen exemplarische Durchführung und Dokumentation von Projekten im Rahmen der Lernortkooperation	lebenslanges Lernen Teambildung und -leitung Konfliktmanagement Nachhaltigkeit Strukturwandel in der Arbeitswelt Ökonomie versus Ökologie
UMSETZUNGSEMPFEHLUNG:	Ausgehend von der persönlichen Lebenssituation der Auszubildenden werden die Grundlagen des Kaufvertrags-, Arbeits- und Sozialversicherungsrechts unter Einbeziehung digitaler Medien erarbeitet. Im Rahmen der Präsentationen lernen die Auszubildenden den Umgang mit analogen und digitalen Medien. Je nach technischer Ausstattung können Videokonferenzen in den Unterricht einbezogen werden.		

4.2 Lernfeld 2: Konten für Privatkunden führen und den Zahlungsverkehr abwickeln [80 h]

Die Auszubildenden ...	KONTEN FÜR PRIVATKUNDEN FÜHREN UND DEN ZAHLUNGSVERKEHR ABWICKELN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... bereiten anhand vorliegender Kundendaten ein strukturiert ablaufendes Beratungsgespräch vor.	Phasen eines Kundengesprächs Aufbau eines Gesprächsleitfadens und Inhalte eines Kundengesprächs	Erfassung und Aufbereitung von Kundeninformationen	Rolle der Beratung für die Geschäftsmodelle von Banken
... führen mit Kunden angemessene und bedarfsgerechte Beratungsgespräche, auch in einer Fremdsprache sowie unter Berücksichtigung digitaler Vertriebskanäle.	Kundenbedürfnisse und Präferenzen Vertriebskanäle eines Kreditinstituts und deren Vor- und Nachteile Kommunikationsmodelle Kommunikationstechniken und -regeln Kommunikationsanforderungen einzelner Vertriebskanäle	Ermittlung von Kundenbedürfnissen durch fallbezogene Auswertung persönlicher und wirtschaftlicher Verhältnisse Anwendung von Kommunikationstechniken und -regeln in der Kundenkommunikation Kundenansprache unter Nutzung unterschiedlicher Kommunikationsinstrumente, auch auf digitalen Vertriebswegen Beurteilung der Angemessenheit einzelner Kommunikationsinstrumente	Kommunikationsmodelle Kommunikationstechniken und -regeln Vertrieb als Marketinginstrument Eigen- und Fremdwahrnehmung Kommunikationspsychologie Dienstleistungsorientierung
... informieren Kunden über Kontenarten und deren Verfügungsmöglichkeiten, auch für Betreuungsfälle, und klären sie über die Kosten, die Nutzung sowie die Einlagensicherung auf.	Kontoarten: <ul style="list-style-type: none"> • Einzel- und Gemeinschaftskonto • Konto für Minderjährige • Basiskonto • Pfändungsschutzkonto • Treuhandkonto Verfügungsmöglichkeiten über Konten: <ul style="list-style-type: none"> • gesetzliche Vertretung • rechtsgeschäftliche Vertretung Kosten Nutzungsmöglichkeiten Einlagensicherung	Beratung der Kunden hinsichtlich der Wahl einer geeigneten Kontoart: <ul style="list-style-type: none"> • Kosten • Legitimationsprüfung • Vollmachten • Pfändungs- und Überweisungsbeschluss • Einlagensicherung 	Bedeutung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs Recht auf Basiskonto Insolvenz Betreuungsrecht

Die Auszubildenden ...	KONTEN FÜR PRIVATKUNDEN FÜHREN UND DEN ZAHLUNGSVERKEHR ABWICKELN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... analysieren die persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse der Kunden und bieten geeignete Kontoarten und -modelle an.	Kontomodelle für jeweilige Kundenverhältnisse	Erfassung und digitale Aufbereitung von Kundeninformationen zur Auswahl geeigneter Kontomodelle Beurteilung der Eignung dieser Modelle für die konkreten Kundenbedürfnisse	Bedeutung der Kundenberatung Kommunikationspsychologie
... bieten Kunden Zusatzangebote und Serviceleistungen eines Kreditinstituts im Rahmen eines erfolgreichen Vertragsabschlusses sowie Anschlussgeschäfte an.	Zusatzangebote Serviceleistungen	ganzheitliche Analyse der Kundensituation und Ermittlung aktueller und künftiger Kundenbedürfnisse	Serviceleistungen als Marketinginstrument Bedeutung der ganzheitlichen Kundenberatung
... schließen unter Beachtung rechtlicher und betrieblicher Vorgaben Kontoverträge ab.	Rechts- und Geschäftsfähigkeit von Kunden Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) Geldwäschegesetz (GwG) Abgabenordnung SCHUFA analoge und digitale Möglichkeiten der Identifikationsprüfung	Prüfung der Rechts- und Geschäftsfähigkeit von Kunden anhand geeigneter Unterlagen Information der Kunden über die AGB eines Kreditinstituts Erfassung des wirtschaftlich Berechtigten unter Anwendung des GwG Erstellung eines Namensverzeichnisses laut AO, auch digital Information der Kunden über die SCHUFA und Einholung von Auskünften über sie	Bedeutung des Steuerrechts und des Bürgerlichen Gesetzbuchs (BGB) finanzielle Folgen illegaler Tätigkeiten Bankgeheimnis Datenschutz
... korrespondieren mit abgebenden Kreditinstituten im Rahmen eines Kontowechsels.	Wechsel des Kontos (Kontowechselhilfe)	Information des Kunden über Leistungen eines Kreditinstituts bei einem Kontowechsel Durchführung eines Kontowechsels unter Einhaltung der Fristen	Bedeutung der Servicepolitik

Die Auszubildenden ...	KONTEN FÜR PRIVATKUNDEN FÜHREN UND DEN ZAHLUNGSVERKEHR ABWICKELN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... informieren Kunden über Zahlungsinstrumente, führen die im Zahlungsverkehr anfallenden Tätigkeiten aus und erläutern Kunden den Rechnungsabschluss von Konten.	Zahlungsverkehr: <ul style="list-style-type: none"> • Überweisung • Lastschrift • Kartenzahlungen • Mobile Payment • Internetbezahlverfahren • Sorten Rechnungsabschluss von Konten	Beratung über die Wahl geeigneter Zahlungsarten Information der Kunden über Zahlung durch Überweisung und Lastschrift Aufzeigen der Einsatzmöglichkeiten von Bank- und Kreditkarten, insbesondere im Rahmen von elektronischen Bezahlverfahren Erstellung einer Kontoabrechnung mithilfe von Tabellenkalkulationsprogrammen Bereitstellung und Abrechnung von Sorten Auskunft über Sorgfaltspflichten und sicherheitsrelevante Aspekte	Bedeutung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs Digitalisierung der Zahlungsprozesse
... prüfen den Datenschutz und die Pflichten zur Geldwäscheprävention.	Datenschutz (BDSG und DSGVO) Bankgeheimnis (AGB) Bankauskünfte Geldwäscheprävention (GwG) Durchbrechung des Bankgeheimnisses (AO, StPO, ErbStG)	Einhaltung der Regelungen und Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit Information des Kunden über die Verschwiegenheitspflichten eines Kreditinstituts sowie die Grenzen des Bankgeheimnisses Information über den Zweck einer Bankauskunft Anwendung der Vorschriften des GwG	juristische Prinzipien des Datenschutzes und der Geldwäscheprävention
... kommunizieren im Fall des Todes von Kunden in angemessener Weise mit den Hinterbliebenen und beachten dabei die Vorschriften für Nachlasskonten.	Tod eines Kunden: <ul style="list-style-type: none"> • Legitimation der Erben • Verfügungen • Freistellungsauftrag Meldung an das Finanzamt	Prüfung der Legitimationsurkunden von Verfügungsberechtigten im Erbfall Einrichtung von Nachlasskonten und Abschluss von Freistellungsaufträgen Ermittlung der im Todesfall meldepflichtigen Daten für das Finanzamt	wirtschaftliche Beziehungen über den Tod hinaus

4.3 Lernfeld 3: Konten für Geschäfts- und Firmenkunden führen und den Zahlungsverkehr abwickeln [60 h]

Die Auszubildenden ...	KONTEN FÜR GESCHÄFTS- UND FIRMIENKUNDEN FÜHREN UND DEN ZAHLUNGSVERKEHR ABWICKELN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... bieten Geschäftskunden unter Beachtung des Handels- und Gesellschaftsrechts geeignete Konten an und beraten sie zur Kontenwahl.	<p>Differenzierung zwischen Privat- und Firmenkunden</p> <p>Grundlagen des Handelsrechts:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kaufleute nach dem Handelsgesetzbuch • Handelsregister • Firmierung <p>Grundlagen des Gesellschaftsrechts:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Einzelunternehmung • Gesellschaft bürgerlichen Rechts • offene Handelsgesellschaft • Kommanditgesellschaft • Gesellschaft mit beschränkter Haftung • Gesellschaft mit beschränkter Haftung & Compagnie Kommanditgesellschaft, Aktiengesellschaft • europäische Gesellschaft • eingetragener Verein <p>wesentliche Merkmale:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Registereintragung • gesetzliche Vertretung • Haftung <p>Verfügungsberechtigungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Einzelvertretung • gemeinschaftliche Vertretung • Handlungsvollmacht • Prokura <p>Zusammenhang von öffentlichem Register und öffentlichem Glauben</p>	<p>Ermittlung der Haftungs- und Vertretungsregelung in Abhängigkeit von der Rechtsform zur Sicherstellung der Verfügungsberechtigung über Konten</p> <p>Prüfung der Vertretungs- und Haftungsregelungen bei Firmenkunden, auch anhand digitaler Registerauszüge und einschlägiger Rechtsvorschriften</p> <p>Beratung von Firmenkunden zur Kontenwahl und Information über die Verfügungsberechtigung</p>	<p>rechtliche Bedeutung der Kaufmannseigenschaft</p> <p>Bedeutung öffentlicher Register</p> <p>Bedeutung der Finanzierung für die Wertschöpfung</p> <p>Risiko und Risikomanagement</p>

Die Auszubildenden ...	KONTEN FÜR GESCHÄFTS- UND FIRMIENKUNDEN FÜHREN UND DEN ZAHLUNGSVERKEHR ABWICKELN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... analysieren Kundenbedarfe und -wünsche und bieten unter Berücksichtigung von Zugangskanälen, Nutzungsmöglichkeiten und Kosten geeignete Kontomodelle an.	<p>Mindestinhalte eines Kontoangebots</p> <p>Zugangskanäle</p> <p>Nutzungsmöglichkeiten</p> <p>Kosten der Kontoführung</p>	<p>Ermittlung von Kundenbedürfnissen durch Auswertung von Kundeninformationen, auch von digital eingeholten Angaben</p> <p>Information der Kunden über die unterschiedlichen Zugangs- und Nutzungsmöglichkeiten eines Kontos</p> <p>Darlegung der Kostenstrukturen</p> <p>Beratung bei der Auswahl des geeigneten Kontos und Erstellung eines digital aufbereiteten Angebots</p>	<p>Bedeutungsgehalt vertraglicher Vereinbarungen</p> <p>Bedeutung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs</p>
... bereiten adressatengerechte Kundengespräche vor und führen diese mit der Zielsetzung langfristiger Geschäftsbeziehungen durch.	<p>Vorbereitung eines Kundengesprächs</p>	<p>Erfassung und digitale Aufbereitung von Kundeninformationen</p> <p>Durchführung eines Kundengesprächs auf der Basis der Kundeninformation und unter Beachtung spezifischer Kommunikationstechniken und -regeln, auch auf digitalen Vertriebswegen</p>	<p>Eigen- und Fremdwahrnehmung</p>
... schließen unter Beachtung rechtlicher Vorgaben Kontoverträge ab.	<p>Rechts- und Geschäftsfähigkeit</p> <p>rechtliche Vorgaben:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Allgemeine Geschäftsbedingungen • Geldwäschegesetz (GwG) <p>Abgabenordnung</p>	<p>Prüfung von Rechts- und Geschäftsfähigkeit der Kunden, auch anhand geeigneter digitaler Unterlagen</p> <p>Erfassung der Inhalte eines Kontovertrags</p> <p>Information der Kunden über die AGB eines Kreditinstituts</p> <p>Erfassung des wirtschaftlich Berechtigten unter Anwendung der Vorschriften des GwG</p> <p>Erstellung eines Namensverzeichnisses laut AO, auch digital</p>	<p>finanzielle Folgen illegaler Tätigkeiten</p> <p>Bankgeheimnis</p>

Die Auszubildenden ...	KONTEN FÜR GESCHÄFTS- UND FIRMENKUNDEN FÜHREN UND DEN ZAHLUNGSVERKEHR ABWICKELN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... identifizieren Kunden und Vertretungsberechtigte unter Beachtung der Datensicherheit, auch mittels digitaler Verfahren.	Legitimationsprüfung: <ul style="list-style-type: none"> • Registerauszug • amtlicher Lichtbildausweis Vertretungsberechtigte Bedeutungsgehalt amtlicher Urkunden als Identitätsnachweis	Durchführung der Legitimitätsprüfung, auch anhand geeigneter digitaler Unterlagen Prüfung der Nachweise der Vertretungsberechtigung	Organisationsmodelle und Geschäftsprozessstrukturen in Kundenunternehmen
... beraten Kunden über Zahlungsinstrumente bei inländischen und internationalen Zahlungen.	inländische Zahlungsinstrumente: <ul style="list-style-type: none"> • Kartenzahlungen • Internetbezahlverfahren • Mobile Payment • Lastschrift internationale Zahlungsmöglichkeiten: <ul style="list-style-type: none"> • Auslandsüberweisung • Bankenorderscheck • Devisenkassakurse Kundenabrechnung Zusammenhang von Bonität und Lastschriftobligo	Beratung der Kunden über die Wahl geeigneter Zahlungsarten Beratung der Kunden über Einsatzmöglichkeiten von Bank- und Kreditkarten sowie über die Bedeutung elektronischer Bezahlverfahren Information der Kunden über Zahlung durch Lastschrift Abschluss einer Inkassovereinbarung mit dem Kunden zur Teilnahme am Lastschrifteinzug sowie Einrichtung eines Lastschriftobligos Information des Kunden über internationale Zahlungsverkehrssysteme Abrechnung von Devisen mithilfe von Tabellenkalkulationsprogrammen Erläuterung sicherheitsrelevanter Informationen gegenüber dem Kunden	Bedeutung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs Digitalisierung der Zahlungsprozesse Bedeutung des internationalen Handels
... bewerten die mit Ex- und Importgeschäften ihrer Kunden verbundenen Risiken und bieten geeignete Absicherungsmöglichkeiten an.	Formen internationaler Geschäftsbeziehungen Absicherung von Risiken	Analyse von Risiken im Außenwirtschaftsverkehr Information der Kunden über Funktion und Kosten von Absicherungsarten	Bedeutung des internationalen Handels

Die Auszubildenden ...	KONTEN FÜR GESCHÄFTS- UND FIRMENKUNDEN FÜHREN UND DEN ZAHLUNGSVERKEHR ABWICKELN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... sichern Währungsrisiken durch Devisentermingeschäfte ab.	Wertrisiken im Außenwirtschaftsverkehr, insbesondere Fremdwährungsrisiken Risikoverminderung durch Derivate	Information der Kunden über Funktion und Kosten von Devisentermingeschäften Abrechnung von Devisentermingeschäften mithilfe von Tabellenkalkulationsprogrammen	Faktoren und Zusammenhänge der Risikoentstehung
... informieren Kunden über den Ablauf von dokumentären Zahlungsformen zur Absicherung gegen ein Zahlungsrisiko.	dokumentäre Zahlungsformen: <ul style="list-style-type: none"> • Dokumenteninkasso gegen Zahlung • Dokumentenakkreditiv 	Darstellung des Ablaufs des dokumentären Zahlungsverkehrs für den Kunden Erläuterung der Risikobegrenzungen für den Kunden	Wertrisiken im internationalen Wirtschaftsverkehr Kommunikationstechniken und -regeln
... informieren Kunden über die Bedeutung der Incoterms sowie der benötigten Dokumente bei diesen Zahlungsformen.	Incoterms: <ul style="list-style-type: none"> • Free on Board (FOB) • Cost, Insurance, and Freight (CIF) Dokumente: <ul style="list-style-type: none"> • Handelsrechnung • Bordkonnossement 	Information über Inhalte und Bedeutung der Dokumente Beratung der Kunden über geeignete Lieferungs- und Zahlungsmöglichkeiten Prüfung von Dokumenten	Bedeutung internationaler Handelsklauseln

4.4 Lernfeld 4: Kunden über Anlagen auf Konten und staatlich gefördertes Sparen beraten [40 h]

Die Auszubildenden ...	KUNDEN ÜBER ANLAGEN AUF KONTEN UND STAATLICH GEFÖRDERTES SPAREN BERATEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... ermitteln systematisch den Anlagezweck, die Anlagedauer und die Risikotoleranz des Kunden.	Anlagezweck und -dauer Bedeutung des Sparens für: <ul style="list-style-type: none"> • Sparer • Kreditinstitute • Gesamtwirtschaft Dreieck der Vermögensanlage: <ul style="list-style-type: none"> • Sicherheit • Liquidität / Verfügbarkeit • Rentabilität / Rendite 	Ermittlung der Anlagemotive der Kunden Darstellung geeigneter Sparprodukte für den Kunden	Bedeutung des Sparens aus unterschiedlichen Perspektiven Zielharmonie und Zielkonflikte volkswirtschaftlicher Bedeutungszusammenhang von Sparen und Investieren Geld- und Kapitalmärkte
... informieren den Kunden über die Rechtsgrundlagen und Merkmale von Sparkonten, Tagesgeldern, Festgeldern, Sparbriefen und Sonderformen des eigenen Unternehmens.	Sparkonten Vertragsgestaltung Sparerkunde Sparvertrag zugunsten Dritter Verordnung über die Rechnungslegung der Kredit- und Finanzdienstleistungsinstitute (RechKredV) Tagesgeldkonten Festgeldkonten Sparbriefe Sonderformen des Ausbildungsbetriebs	Durchführung einer Anlageberatung mit geeigneten Produkten Nutzung digitaler Medien für die Beratung Darstellung des Zusammenhangs zwischen Rendite und Laufzeit der Anlage gegenüber dem Kunden Beratung des Kunden über die Erteilung von Vollmachten Aufklärung über digitale Nutzung und sicherheitsrelevante Informationen im Kundengespräch	Produktpolitik der Kreditinstitute Produktinnovationen digitale Informationskanäle
... planen Kundengespräche systematisch und kundenorientiert unter Beachtung von Datenschutz und -sicherheit.	Vorbereitung eines Kundengesprächs Datenaustausch Datenschutz	Empfehlung kundengeeigneter Anlageprodukte Verweis auf digitale Formen und deren Nutzung im Kundengespräch	Verhaltensregeln im Kundengespräch Kommunikationsmodelle Kommunikationstechniken und -regeln Kommunikationspsychologie Bedeutung des Datenschutzes und Notwendigkeit der Regulierung
... beraten die Kunden hinsichtlich der Verzinsung, der Sicherheit und der Verfügbarkeiten der Anlagekonten.	Inhalte der Angebotsanalyse, insbesondere: <ul style="list-style-type: none"> • Kündigung 	Berechnung der Zinsen für unterschiedliche Produkte	kaufmännische Verfahren der Zinsberechnung Kommunikationstechniken und -regeln

Die Auszubildenden ...	KUNDEN ÜBER ANLAGEN AUF KONTEN UND STAATLICH GEFÖRDERTES SPAREN BERATEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
	<ul style="list-style-type: none"> vorzeitige Verfügung und damit verbundene Kosten 	<p>Information des Kunden über die Konsequenzen einer Nichteinhaltung von Kündigungsfristen</p> <p>Information des Kunden über den Freibetrag bei Sparguthaben (dreimonatige Kündigungsfrist)</p> <p>Darstellung des Systems der Einlage-sicherungen für den Kunden</p> <p>Beurteilung der bestehenden Sparangebote des Ausbildungsbetriebs</p>	Kommunikationspsychologie
... erstellen Kundenabrechnungen unter Berücksichtigung der Besteuerung.	<p>steuerliche Belastung von Zinserträgen:</p> <ul style="list-style-type: none"> Kapitalertragssteuer Solidaritätszuschlag Kirchensteuer Freistellungsauftrag Nichtveranlagungsbescheinigung <p>Bedeutung steuerlicher Aspekte bei der Produktwahl</p>	Berechnung von Zinsgutschriften unter Berücksichtigung aktueller steuerlicher Regelungen	steuerliche Vorteile als marktkonforme Maßnahmen der Wirtschaftspolitik Brutto- und Nettoprinzip
... informieren den Kunden über Möglichkeiten der staatlichen Sparförderung sowie das Bausparen und berechnen die Raten in der Spar- und Darlehensphase.	<p>Formen staatlicher Sparförderung:</p> <ul style="list-style-type: none"> Vermögensbildungsgesetz Wohnungsbauprämiengesetz <p>Darlehensphase bei Bausparverträgen:</p> <ul style="list-style-type: none"> Merkmale Bausparsumme <p>Verwendungs- und Darlehensphase</p>	<p>Erläuterung von Möglichkeiten staatlicher Förderung für den Kunden</p> <p>Kundeninformation über die Arbeitnehmer-sparzulage und Wohnungsbauprämie</p>	<p>Bedeutung staatlicher Transferleistungen für die Einkommens- und Vermögensverteilung</p> <p>politisch gewünschte Umverteilung von Vermögen</p> <p>Erhöhung der Sparquote</p> <p>staatlicher Einfluss auf Mittelverwendung</p>
... führen den Geschäftsabschluss herbei und beziehen Zusatzangebote für den Kunden mit ein.	<p>zusätzliche Dienstleistungen von Kredit-instituten / Cross-Selling</p> <p>Förderung langfristiger Kundenbeziehungen</p>	<p>Kundeninformation über weitere adäquate Serviceleistungen des Kreditinstituts</p> <p>Reflexion und Maßnahmenableitung aus der Kundenberatung</p>	<p>Bedeutung der Kundenbindung</p> <p>Servicepolitik als Marketinginstrument</p> <p>Kommunikationstechniken und -regeln</p> <p>Kommunikationspsychologie</p>

4.5 Lernfeld 5: Allgemein-Verbraucherdarlehensverträge abschließen [60 h]

Die Auszubildenden ...	ALLGEMEIN-VERBRAUCHERDARLEHENSVERTRÄGE ABSCHLIEßEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... informieren Kunden über Kreditarten und deren Verwendungsmöglichkeiten.	Unterscheidung von Kreditarten und deren Verwendungsmöglichkeiten Formen des Privatkredits: <ul style="list-style-type: none"> • Dispositionskredit inklusive geduldeter Überziehung • Ratenkredit 	Ermittlung kundenbezogener Finanzierungsanlässe Information der Kunden über Finanzierungsmöglichkeiten Kundenberatung im Hinblick auf die geeignete Kreditwahl	Bedeutung des Bankensektors als Kreditgeber Bedeutungszusammenhang von Kredit und Konsum Aspekte der Ver- und Überschuldung
... informieren Kunden über Grundlagen für Verbraucherdarlehen und erläutern den Prozess der Kreditgewährung.	Rechtsgrundlagen des Verbraucherdarlehens: <ul style="list-style-type: none"> • vorvertragliche Informationen • Verbraucherdarlehensvertrag • Preisangabenverordnung 	Information der Kunden über einzelne Aspekte eines Kreditvertrags Einhaltung rechtlicher Regelungen im Rahmen der Beratung	Bedeutungsgehalt rechtlicher Vorgaben der Beratung Notwendigkeit der Beratungsregulierung
... bieten den Kunden Überziehungsmöglichkeiten auf dem Girokonto an und beachten die gesetzlichen Informations- und Beratungspflichten.	Elemente des Überziehungskredits: <ul style="list-style-type: none"> • Kreditlinie • Sollzins Beratungs- und Informationspflichten Abrechnungssystematik des Überziehungskredits	Information der Kunden über die Anwendungsmöglichkeiten und Kosten des Dispositionskredits Durchführung der Abrechnung eines Kontokorrentkontos	kaufmännische Rechenverfahren Bedeutung der gesetzlichen Beratungs- und Informationspflichten im Rahmen der Kontenüberziehung
... erläutern den Kunden die Differenzierung zwischen einem Ratenkredit und einem Kraftfahrzeug-Leasing.	Zins- und Tilgungsverlauf beim Annuitätendarlehen Leasing als Sonderform der Finanzierung Kfz-Leasing im Privatkundengeschäft: <ul style="list-style-type: none"> • Merkmale • Liquidität 	Information der Kunden über die Rückzahlungsart des Annuitätendarlehens Darlegung und Berechnung der Kosten, Provisionen und Raten für einen Ratenkredit Berechnung von Leasingangeboten mithilfe von Tabellenkalkulationsprogrammen Darlegung der Unterschiede zwischen Ratenkrediten und Leasing	finanzmathematische Verfahren

Die Auszubildenden ...	ALLGEMEIN-VERBRAUCHERDARLEHENSVERTRÄGE ABSCHLIEßEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... prüfen die Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit ihrer Kunden.	<p>Elemente der Kreditfähigkeit Aspekte der Kreditwürdigkeit:</p> <ul style="list-style-type: none"> • SCHUFA • Selbstauskunft • Haushaltsrechnung • Scoring 	<p>Einholung und Auswertung von Kreditauskünften Prüfung der Kreditwürdigkeit und -fähigkeit von Kunden anhand geeigneter Unterlagen</p>	<p>Bedeutungsgehalt von Scoring-Methoden Datenschutz</p>
... bewerten Kreditsicherheiten der Kunden und treffen begründete Kreditentscheidungen.	<p>Absicherungsmöglichkeiten von Privatkrediten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Abtretung von Lohn- und Gehaltsansprüchen • Bürgschaft • Pfandrecht nach den Allgemeinen Geschäftsbedingungen • Sicherungsübereignung 	<p>Erläuterung der Bedeutung von Sicherheiten gegenüber dem Kunden Begründung von Sicherungswerten und Risiken einzelner Sicherheiten sowie Berechnung von Beleihungswerten Freigabe von Sicherheiten vor und nach der Kreditabwicklung</p>	<p>Bedeutung von Pfandgütern</p>
... erstellen ein Kreditangebot unter Berücksichtigung der Kapitaldienstfähigkeit des Kunden, einer angemessenen Kreditlaufzeit sowie des ermittelten Risikos.	<p>Mindestinhalte eines Kundengesprächs Inhalte eines Kreditangebots</p>	<p>Erstellung eines individuellen Kreditangebots mithilfe digitaler Medien Unterbreitung eines Kreditangebots für den Kunden Treffen einer begründeten Kreditentscheidung</p>	<p>Kommunikationstechniken</p>
... erläutern dem Kunden die rechtlichen Bestimmungen sowie die Inhalte eines Darlehensvertrags und erfüllen die vorvertraglichen Informationspflichten.	<p>Informationspflichten über Allgemein-Verbraucherdarlehensverträge</p>	<p>Information der Kunden über Kosten, Widerrufsrechte, Kündigungsregelungen und Tilgungsmöglichkeiten</p>	<p>Bedeutungsgehalt vertraglicher Vereinbarungen</p>
... bieten den Kunden eine Restschuldversicherung an.	<p>Restschuldversicherung:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Merkmale • Kosten 	<p>Information über die Restschuldversicherung als Methode der Kreditabsicherung Berechnung der Höhe der Prämien mithilfe von Tabellenkalkulationsprogrammen</p>	<p>Versicherungsprinzip Weitere Kreditsicherheiten</p>

Die Auszubildenden ...	ALLGEMEIN-VERBRAUCHERDARLEHENSVERTRÄGE ABSCHLIEßEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... begründen die Notwendigkeit der Kreditüberwachung, erkennen Signale für die Gefährdung laufender Kredite und zeigen Maßnahmen zur Vermeidung von Kreditausfällen der Kunden auf.	Wesen der Kreditüberwachung Kontenanalyse Möglichkeiten der Anpassung an die Leistungsfähigkeit des Kreditnehmers	Überwachung der Rückführung von Kreditengagements Erkennen von Signalen für die Gefährdung laufender Kredite Durchführung von Maßnahmen zur Abwendung einer Kreditgefährdung	Bedeutung der Kontrolle von Abläufen bei der Kreditabwicklung
... informieren den Kunden über die Folgen ausbleibender Zins- und Tilgungsleistungen und wickeln notleidende Kredite ab.	Konsequenzen notleidender Privatkredite: <ul style="list-style-type: none"> • Kündigung • gerichtliches Mahnverfahren • Sicherheitenverwertung • Erlangung vollstreckbarer Titel • Verbraucherinsolvenzverfahren rechtliche Aspekte (ZPO, InsO) Aspekte der Zwangsvollstreckung: <ul style="list-style-type: none"> • Pfändungsschutzkonto • Pfändungs- und Überweisungsbeschluss 	Darstellung des außergerichtlichen und gerichtlichen Mahn- und Klageverfahrens für den Kunden Information über den Ablauf der Zwangsvollstreckung Darstellung der Ablaufschritte einer Privatinsolvenz und von deren Folgen für den Kunden, auch mithilfe digitaler Medien	Konsequenzen von Überschuldung juristische Prinzipien des Insolvenzrechts
HINWEISE:	Im Rahmen der Lernortkooperation werden von Ausbildungsbetrieben exemplarisch Vertragsunterlagen und Tools zur Überprüfung der Kreditwürdigkeit in den Unterricht einbezogen.		

4.6 Lernfeld 6: Marktmodelle anwenden (Querschnitt-Lernfeld) [40 h]

Die Auszubildenden ...	MARKTMODELLE ANWENDEN (QUERSCHNITT-LERNFELD)		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... analysieren das Selbstverständnis und die Aufgaben der Akteure verschiedener Wirtschaftsordnungen.	Wirtschaftsordnung als Teilbereich der Gesellschaftsordnung Ordnungsmerkmale: <ul style="list-style-type: none"> • Rolle des Staates • Rolle des Unternehmens • Rolle der Haushalte 	Analyse von Möglichkeiten und Grenzen innerhalb der einzelnen Wirtschaftsordnungen Prognose zukünftiger Entwicklungen der sozialen Marktwirtschaft auf der Basis aktueller Probleme und Herausforderungen	Gesellschaftsordnung Wirtschaftsordnungen
... treffen im Rahmen ihrer Möglichkeiten und Zuständigkeiten Entscheidungen nach dem ökonomischen Prinzip.	Grundlagen des Wirtschaftens: <ul style="list-style-type: none"> • Zusammenhang von Bedürfnis, Bedarf und Nachfrage • Nachhaltigkeit • ökonomische Prinzipien: Minimal-, Maximal- und Extremumprinzip 	Anwendung geeigneter Prinzipien zur Entscheidungsvorbereitung bzw. Treffen ökonomisch fundierter Entscheidungen	Notwendigkeit und Grenzen der Anwendung ökonomischer Modelle
... untersuchen die Grenzen freier Marktpreisbildung auf verschiedenen Märkten.	Marktformen und Marktmacht: <ul style="list-style-type: none"> • Polypol • Angebotsoligopol • Angebotsmonopol Preisbildung auf dem vollkommenen Markt: <ul style="list-style-type: none"> • Angebote der Unternehmen • Nachfrage der Haushalte • Gleichgewichtspreis • Preiselastizität der Nachfrage • staatliche Eingriffe in die Preisbildung 	Analyse der Marktformen in Abhängigkeit von der Marktmacht computergestützte rechnerische und grafische Ermittlung des Gleichgewichtspreises Analyse marktkonträrer und marktkonformer Maßnahmen Berechnung und Interpretation von Preiselastizitäten	Wirkung von Informations- und Machtasymmetrien auf Märkten Wettbewerbspolitik zur Sicherung der Funktionen des Marktes
... analysieren die Auswirkung der Marktmacht von Unternehmen auf verschiedene Wirtschaftsakteure.	Kooperation und Konzentration zwischenbetriebliche Kooperationen: <ul style="list-style-type: none"> • Interessengemeinschaft • Arbeitsgemeinschaft • Kartell • Konzern • Holding • Fusion 	Ermittlung der Auswirkungen von Kooperation und Konzentration auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung und die eigene Branche fallbezogene Prüfung im Hinblick auf missbräuchliche Ausnutzung einer marktbeherrschenden Stellung	Wettbewerbspolitik zur Sicherung der Funktionen des Marktes

Die Auszubildenden ...	MARKTMODELLE ANWENDEN (QUERSCHNITT-LERNFELD)		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
	Kartell- und Wettbewerbsrecht: <ul style="list-style-type: none"> • Kartellregelung • Fusionskontrolle • Missbrauchsaufsicht • Bundeskartellamt / Europäische Kommission 		
UMSETZUNGSEMPFEHLUNG:	Mithilfe von Lernsituationen werden die unterschiedlichen volkswirtschaftlichen Rahmensituationen widergespiegelt. Unter Einbeziehung analoger und digitaler Medien setzen sich die Auszubildenden mit volkswirtschaftlichen Marktmodellen auseinander, beurteilen die Situation des Ausbildungsunternehmens innerhalb der Gesamtwirtschaft und reflektieren die Ergebnisse.		

4.7 Lernfeld 7: Wertströme und Geschäftsprozesse erfassen und dokumentieren [60 h]

Die Auszubildenden ...	WERTSTRÖME UND GESCHÄFTSPROZESSE ERFASSEN UND DOKUMENTIEREN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... ermitteln Positionen des Vermögens und der Schulden eines Kreditinstituts.	Buchführung als Teil des Rechnungswesens Inventur und Inventurverfahren Aufbau des Inventars Aufbau einer Bankbilanz Zusammenhang von Inventur, Inventar und Bilanz	Analyse von Wertströmen Erstellung eines Inventars Zusammenfassung des Inventars in einer Bilanz	Funktion und Zweck der Rechnungslegung im Bankwesen
... erstellen eine strukturiert aufgebaute Bilanz, wenden die Grundlagen ordnungsgemäßer Buchführung an und bereiten die Buchung auf Bestandskonten vor.	Gliederung der Bankbilanz rechtliche Grundlagen: <ul style="list-style-type: none"> • Handelsgesetzbuch • Abgabenordnung • Verordnung über die Rechnungslegung der Kreditinstitute Kontenrahmen und Kontenplan System der doppelten Buchführung Bilanz als Bestandteil des Jahresabschlusses Aussagekraft der Bilanz	Aufstellung einer Bilanz Auflösung der Bilanz in Bestandskonten Abschluss von Bestandskonten	Interessen bei der Nutzung von Handlungsspielräumen im Rahmen der Bilanzerstellung Rechnungslegungsstandards von Kreditinstituten
... erfassen Veränderungen des Vermögens und der Schulden sowie erfolgswirksame Geschäftsfälle und beurteilen die Veränderung des Eigenkapitals.	Grund-, Haupt- und Nebenbuch Bestands- und Erfolgskonten Sach- und Personenkonten Eigenkapitalkonto Kundenkontokorrentkonto Gewinn- und Verlustkonto Wertströme eines Kreditinstituts	Buchung von Geschäftsfällen – auch mit Belegen – auf Bestands- und Erfolgskonten sowie deren Abschluss Ermittlung des Erfolgs durch Abschluss des Gewinn- und Verlustkontos	Geschäftsmodell des Kreditinstituts

Die Auszubildenden ...	WERTSTRÖME UND GESCHÄFTSPROZESSE ERFASSEN UND DOKUMENTIEREN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... dokumentieren Zu- und Abgänge der Geschäftsausstattung unter umsatzsteuerlichen Vorgaben.	Umsatz- und Vorsteuer nichtsteuerbare, steuerbare und umsatzsteuerfreie Umsätze im Kreditinstitut Bedeutung der Umsatzsteuer als erfolgsneutraler Posten im Kreditinstitut	Buchung auf Umsatzsteuerkonten sowie deren Abschluss	Brutto- und Nettoprinzip Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung in Kreditinstituten
... erfassen Wertminderungen der Geschäftsausstattung.	Ursachen für Wertminderungen steuerliche Bedeutung von Abschreibungen steuerrechtlich zulässige Abschreibungsmethoden: <ul style="list-style-type: none"> • lineare Abschreibung • sofort abschreibungsfähige Wirtschaftsgüter • GWG-Sammelposten • weitere Methoden je nach Rechtslage 	Erstellung von Abschreibungsplänen unter Einbeziehung von AfA-Tabellen mithilfe von Tabellenkalkulationsprogrammen Buchung von Abschreibungen Ermittlung und Beurteilung der Auswirkung von Abschreibungen auf den Unternehmenserfolg	Abschreibungen als Refinanzierungsinstrument
... bewerten Kundenforderungen im Hinblick auf deren Werthaltigkeit unter Berücksichtigung der jeweiligen Risikolage.	individuelle und allgemeine Risiken Buchungsmethoden für Abschreibungen: <ul style="list-style-type: none"> • direkte Abschreibung • Einzelwertberichtigungen • Pauschalwertberichtigungen Bedeutung von Wertberichtigungen	Beurteilung des Forderungsbestands nach dessen Risikostruktur Behandlung uneinbringlicher Forderungen Durchführung von Einzelwertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen Durchführung pauschaler Wertberichtigungen Ermittlung des Bilanzwerts der Forderungen	Ursachen und Auswirkungen geänderter Risikolagen
... kategorisieren den Wertpapierbestand eines Kreditinstituts und bewerten die Wertpapiere der Liquiditätsreserve.	eigene Wertpapiere eines Kreditinstituts: <ul style="list-style-type: none"> • des Anlagevermögens • des Handelsbestands • der Liquiditätsreserve gesetzliche Vorgaben zur Bewertung von Wertpapieren der Liquiditätsreserve (strenges Niederstwertprinzip) Zusammenhang von Liquiditätsreserve und Zahlungsfähigkeit eines Kreditinstituts	Unterscheidung der Wertpapiere und deren Zuordnung zu den jeweiligen Positionen handelsrechtliche Bewertung von Wertpapieren der Liquiditätsreserve nach dem strengen Niederstwertprinzip sowie deren Buchung Auswirkungen auf die Erfolgsermittlung	Bedeutung des Wertpapierbestands für ein Kreditinstitut Prinzipien der kaufmännischen Vorsicht

Die Auszubildenden ...	WERTSTRÖME UND GESCHÄFTSPROZESSE ERFASSEN UND DOKUMENTIEREN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... führen eine bilanzielle Risikovorsorge für allgemeine Bankrisiken durch und bilden notwendige Rückstellungen.	Instrumente der Risikovorsorge: <ul style="list-style-type: none"> • offene Risikovorsorge nach § 340g HGB (Fonds für allgemeine Bankrisiken) • stille Risikovorsorge nach § 340f HGB Rückstellungen 	Differenzierung und Zuordnung der Instrumente der Risikovorsorge Ermittlung der versteuerten Pauschalwertberichtigungen Bewertung und Buchung von Rückstellungen und Rücklagen Beurteilung der Funktionsweise und Wirksamkeit der Risikovorsorge	Notwendigkeit der Risikoanalyse handelsrechtliche Prinzipien der Risikovorsorge bilanzielle Auswirkungen der offenen und stillen Risikovorsorge
... analysieren die Bestandteile des Jahresabschlusses im Hinblick auf deren Dokumentations- und Informationsfunktion für interne und externe Anspruchsgruppen.	Bestandteile des Jahresabschlusses: <ul style="list-style-type: none"> • Jahresbilanz • Gewinn- und Verlustrechnung • Anhang • Lagebericht interne und externe Adressaten des Jahresabschlusses Dokumentations- und Informationsfunktion der Finanzbuchhaltung	Beurteilung der Aussagekraft des Jahresabschlusses Beurteilung des wirtschaftlichen Erfolgs des Ausbildungsunternehmens	
HINWEISE:	Bei der Buchung sowie beim Abschluss der jeweiligen Konten können zur Unterstützung einschlägige digitale Buchungsprogramme herangezogen werden. Einzelne Rechnungen können auch mithilfe von Tabellenkalkulationsprogrammen durchgeführt werden.		

4.8 Lernfeld 8: Kunden über die Anlage in Finanzinstrumenten beraten [120 h]

Die Auszubildenden ...	KUNDEN ÜBER DIE ANLAGE IN FINANZINSTRUMENTEN BERATEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... erstellen eine Checkliste unter Berücksichtigung der gesetzlichen Vorgaben für eine Anlageberatung.	rechtliche Regelungen für Wertpapierdienstleistungsunternehmen (Wertpapierhandelsgesetz, Börsengesetz, Art. 55 Durchführungsverordnung EU 2017/656)	Bestimmung und digitale Auflistung der wesentlichen (rechtlichen) Inhalte des Wertpapierhandels	juristische Grundsätze des Wertpapierhandels spezielle Anforderungen der Anlageberatung
... holen die notwendigen Kundeninformationen ein, analysieren diese zielgerichtet und ermitteln den individuellen Anlagebedarf.	allgemeine Kundeninformationspflichten Kundenkategorien: <ul style="list-style-type: none"> • Privatkunden • professionelle Kunden • geeignete Gegenpartei Beratungsprotokoll Qualifikationsvoraussetzungen für Mitarbeiter/innen im Wertpapierhandel	Durchführung der Anlageberatung unter Berücksichtigung allgemeiner Verhaltens- und Informationspflichten Vorbereitung und Durchführung von Kundengesprächen gemäß Geschäftsart und Prüfungspflichten Erstellung eines Beratungsprotokolls mithilfe entsprechender digitaler Tools der einzelnen Kreditinstitute im Rahmen der Lernortkooperation Herstellung und Pflege von Kundenbeziehungen	
... informieren Kunden über Möglichkeiten der Vermögensanlage in Wertpapieren unter Beachtung der geltenden rechtlichen Vorgaben.	rechtliche Grundlagen: <ul style="list-style-type: none"> • Aktiengesetz • Kapitalanlagegesetz • Pfandbriefgesetz Einteilung von Wertpapieren Anleihen: <ul style="list-style-type: none"> • Rechte • Emittenten • Verzinsung • Laufzeit • Tilgung • Rendite 	Information der Kunden über die Zusammenhänge von Kurs, Nominal- und Effektivverzinsung, Laufzeit sowie Risiken Durchführung von Renditeberechnungen mithilfe von Excel Information der Kunden über die Unterschiede der Aktienarten im Hinblick auf Übertragbarkeit und Rechte Erläuterung der Auswirkungen einer Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen und Gesellschaftsmittel im Kundengespräch Information der Kunden über Neuemissionen, insbesondere Bookbuilding	Vermögensaufbau von Privatkunden als Notwendigkeit für die Altersvorsorge Marktfunktion von Wertpapierbörsen Bedeutung von Ratingagenturen

Die Auszubildenden ...	KUNDEN ÜBER DIE ANLAGE IN FINANZINSTRUMENTEN BERATEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
	<p>Aktien:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rechte • Arten • Neuemissionen / Bookbuilding • Kapitalerhöhung • Rendite <p>Investmentfonds:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Funktionsweise • offene Wertpapier- und Immobilienfonds • aktive und passive Fonds • Kosten • Preisermittlung • Ertragsverwendung • Ausgabe • Rücknahme 	Information der Kunden über die Vor- und Nachteile einer Anlage in Investmentfonds im Vergleich zu Direktanlagen in Aktien oder Anleihen	
... erarbeiten Chancen- und Risikoprofile einzelner Wertpapiere.	<p>Chancen und Risiken der einzelnen Wertpapierarten allgemeine und spezielle Risiken Bewertungskriterien für Wertpapiere Wechselwirkung von Chancen und Risiken magisches Dreieck der Vermögensanlage</p>	<p>Analyse von Geldanlagen in unterschiedlichen Wertpapieren hinsichtlich finanzieller Gewinne und Verluste Kundeninformation über Risiken der Wertpapierarten anhand von Risikoklassen Bewertung von Wertpapieren</p>	<p>Prognosemöglichkeiten Wahrscheinlichkeitsrechnung langfristige Entwicklung auf Kapital- und Finanzmärkten Finanzmarktmodelle</p>
... beurteilen Aktien anhand von Kennzahlen und auf der Basis der Entwicklung von Börsenindizes.	<p>Fundamentalanalyse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV) • Dividendenrendite <p>Börsenindizes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Deutscher Aktienindex (DAX) • EuroStoxx <p>Würdigung von Prognosen</p>	<p>Berechnung von Kennzahlen und Vergleichswerten (Soll-Ist-, Zeit- und Branchenvergleich) mithilfe von Excel Beurteilung der wirtschaftlichen Situation von Unternehmen anhand von Kennzahlen Berechnung von Prognosen künftiger wirtschaftlicher Entwicklungen technische Analyse mithilfe entsprechender digitaler Tools</p>	<p>Aussagegehalt von Kennzahlen Wechselwirkungen von Kennzahlen</p>

Die Auszubildenden ...	KUNDEN ÜBER DIE ANLAGE IN FINANZINSTRUMENTEN BERATEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... informieren den Kunden über Finanzderivate.	<p>Einteilung von Derivaten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Optionsscheine • Optionen • Futures • Zertifikate <p>Anwendungsmöglichkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Absicherung • Spekulation <p>Chancen und Risiken bei Spekulationen Glattstellung und Hedging</p>	<p>Information der Kunden über Chancen und Risiken von Calls und Puts</p> <p>Erläuterung der Unterschiede zwischen Futures, Optionen und Optionsscheinen für den Kunden</p> <p>Darstellung der Möglichkeiten von Zertifikaten für den Kunden</p>	<p>Bedeutung von Absicherungsstrategien für Anleger</p> <p>spezielle Risiken komplexer Finanzmarktinstrumente</p> <p>Finanzmarktstabilität / Stabilität des Finanzsystems</p>
... führen Anlagengespräche systematisch und kundenorientiert durch.	<p>Kriterien für das Kundengespräch:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ermittlung von Anlagezielen • Eruiieren der finanzielle Verhältnisse des Kunden • Dokumentationsbogen • Geeignetheitserklärung <p>steuerliche Aspekte:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kapitalertragssteuer • Solidaritätszuschlag • Kirchensteuer • Freistellungsauftrag • Nichtveranlagungsbescheinigung <p>Verlustverrechnung</p>	<p>Beratung von Kunden hinsichtlich verschiedener Anlagemöglichkeiten unter Berücksichtigung des Wertpapierhandelsgesetzes sowie steuerlicher Aspekte</p> <p>Erläuterung der Wirkungsweise von Freistellungsaufträgen und Verlustverrechnungen für den Kunden</p> <p>Berechnung von Brutto- und Nettoerträgen mithilfe von Tabellenkalkulationsprogrammen</p> <p>Protokollierung von Beratungsgesprächen mithilfe entsprechender Tools der einzelnen Kreditinstitute im Rahmen der Lernortkooperation</p>	<p>Bedeutung langfristiger Kundenbeziehungen</p> <p>Brutto- und Nettoprinzip</p>

Die Auszubildenden ...	KUNDEN ÜBER DIE ANLAGE IN FINANZINSTRUMENTEN BERATEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... erläutern den Kunden den Handel von Wertpapieren und Derivaten an regulierten Märkten.	Abwicklung von Wertpapieraufträgen: <ul style="list-style-type: none"> • Börsensegmente • Festpreisgeschäfte • Kommissionsgeschäfte Annahme von Kundenaufträgen: <ul style="list-style-type: none"> • Limitierung • Gültigkeit Ausführungsplatz	Information der Kunden über unterschiedliche Teilmärkte im Wertpapierhandel sowie über Konsequenzen limitierter Kauf- und Verkaufsaufträge	organisatorische Strukturen der Kapitalmärkte
... erklären dem Kunden das Zustandekommen von Börsenpreisen und erstellen eine Kauf- und Verkaufsabrechnung.	Ermittlung von Börsenpreisen: <ul style="list-style-type: none"> • Meistausführungsprinzip • variabler Handel • Kursnotierung und Kurszusätze Transaktionskosten Wertpapierabrechnungen	Erläuterung der Abwicklungsmöglichkeiten von Kauf- und Verkaufsaufträgen für den Kunden Erstellung einer Kauf- bzw. Verkaufsabrechnung inklusive der Berechnung von Bank- und Börsengebühren mithilfe von Tabellenkalkulationsprogrammen Erläuterung der Abrechnung einer Kauf- bzw. Verkaufsauftrag im Kundengespräch	volkswirtschaftliches Prinzip der Preisbildung bei vollständiger Konkurrenz psychologische Aspekte der Preisbildung
... informieren die Kunden über die Verwahrung und Verwaltung von Finanzprodukten.	Aufgaben im Rahmen der Depotführung Girosammelverwahrung	Information der Kunden über die Dienstleistungen von Kreditinstituten bei der Depotführung Kundeninformation über die Verwahrung und Verwaltung von Wertpapieren	Bedeutung digitaler Dienstleistungen im Rahmen der Verwahrung und Verwaltung von Wertpapieren

4.9 Lernfeld 9: Baufinanzierungen abschließen ([60 h])

Die Auszubildenden ...	BAUFINANZIERUNGEN ABSCHLIEßEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... informieren die Kunden über Grundstücke und grundstücksgleiche Rechte sowie über Kreditarten der Baufinanzierung einschließlich deren rechtlicher Rahmenbedingungen.	<p>Anlässe von Bauvorhaben Grundstücke / grundstücksgleiche Rechte Wohneigentum Erbbaurecht Kreditformen in der Baufinanzierung:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Annuitätendarlehen • Festdarlehen • Bauspardarlehen • Darlehen der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) <p>rechtliche Rahmenbedingungen (u. a. BGB, Wohnimmobilienkreditrichtlinie)</p>	<p>Darstellung von Grundstücken sowie deren wesentlichen Bestandteilen und Zubehör gegenüber einem potenziellen Käufer kundenbezogene Darstellung von grundstücksgleichen Rechten in Form von Wohnungseigentum und Teilrechten Erläuterung des Erbbaurechts gegenüber Kunden kundenbezogene Erläuterung des Wesens und der Bedeutung des Realkredits Unterscheidung der Arten der Baufinanzierung gemäß der Zins- und Tilgungsvereinbarungen im Kundengespräch Ermittlung rechtlicher Grundlagen des Realkredits</p>	<p>juristische Grundlagen des Immobilienhandels Bedeutung der Immobilie als Kapitalanlage Bedeutung des Standorts Verhaltensregeln im Kundengespräch Kommunikationsmodelle Kommunikationstechniken und -regeln Kommunikationspsychologie</p>
... unterscheiden die Finanzierungsanlässe nach dem geplanten Vorhaben.	<p>Anlässe von Bauvorhaben:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Neubau • Kauf 	<p>Berechnung unterschiedlicher Finanzierungen nach Anlass des Bauvorhabens</p>	<p>Make-or-Buy-Entscheidungsprinzip Grenzen der Markttransparenz Anpassungselastizität an Marktveränderungen</p>
... ermitteln die Bedürfnisse des Kunden und den damit verbundenen Finanzierungsbedarf.	<p>Gesamtfinanzierungsbedarf</p>	<p>Ermittlung der Gesamtkosten eines Bauvorhabens Ermittlung des Finanzierungsbedarfs unter Berücksichtigung der Eigenmittel</p>	<p>Risikoverteilung auf der Basis der Eigenmittel und des Fremdfinanzierungsbedarfs</p>
... analysieren die persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse der Kunden und beurteilen ihre Kreditwürdigkeit.	<p>Dokumente zur Kreditentscheidung:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gehaltsnachweise • Steuerbescheide • Selbstauskunft • Objektunterlagen <p>Grundbuchauszug</p>	<p>Prüfung der personellen Kreditfähigkeit und der materiellen Kreditwürdigkeit anhand geeigneter Unterlagen Nutzung digitaler Analysetools Kategorisierung der Prüfungsunterlagen Information der Kunden über Risiken</p>	<p>Bedeutung einer aussagekräftigen Dokumentation</p>

Die Auszubildenden ...	BAUFINANZIERUNGEN ABSCHLIEßEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... bewerten die Immobilie als Kreditsicherheit und ermitteln den Beleihungswert unter Berücksichtigung der Nutzung und der weiteren Eintragungen im Grundbuch.	Kreditsicherheiten: <ul style="list-style-type: none"> • Funktionen • Charakter Beleihungswerte: <ul style="list-style-type: none"> • Grundschuld • Sachwertverfahren • Vergleichswertverfahren • gespaltenes Ertragswertverfahren Zweckbindungserklärung	Ermittlung von Kreditsicherheiten Absicherung des Kredits über das Grundpfandrecht in Form von Grundschulden Ermittlung der Beleihungswerte nach unterschiedlichen Verfahren Erkennung und Berücksichtigung der Mehrdeutigkeiten von Beleihungswertergebnissen	öffentlicher Glaube des Grundbuchs
... unterbreiten dem Kunden ein individuelles Finanzierungsangebot unter Berücksichtigung der Kapitaldienstfähigkeit, der aktuellen Marktlage und einer angemessenen Laufzeit.	individuelles Finanzierungsangebot: <ul style="list-style-type: none"> • Zinssatz • Zinsbindung • Laufzeit • Rate Sondertilgung	Beratung der Kunden bei der Wahl der Kreditform Berechnung der Finanzierungspläne Ermittlung des Zwischenfinanzierungsbedarfs Anwendung finanzmathematischer Verfahren Information der Kunden über die Auswirkungen vorzeitiger Rückzahlung	Charakteristika der finanzmathematischen Zusammenhänge im Rahmen der Baufinanzierung Verhaltensregeln im Kundengespräch Zyklizität des Immobilienwerts Indikatorenfunktion für konjunkturelle Entwicklungen
... erfüllen die vorvertraglichen Informationspflichten, erläutern den Kunden den weiteren Ablauf der Baufinanzierung und schließen Immobilier-Verbraucherdarlehensverträge ab.	vorvertragliche Informationspflichten: <ul style="list-style-type: none"> • Europäisches Standardisiertes Merkblatt • Grundstückskaufvertrag • Auflassung • Eigentumserwerb • Grundschuldbestellung Immobilier-Verbraucherdarlehensverträge (BGB): <ul style="list-style-type: none"> • Widerrufsbelehrung • ordentliches Kündigungsrecht • außerordentliches Kündigungsrecht Wohnimmobilienkreditrichtlinie	Darstellung der Inhalte des Europäischen Standardisierten Merkblatts (ESIS-Merkblatt) Beratung bei der Abwicklung des Immobilienerwerbs Prüfung der Grundbuchauszüge und Beurteilung der Eintragungen im Grundbuch Erläuterung der Bestandteile eines Immobilier-Verbraucherdarlehensvertrags	juristische Prinzipien der Eigentumsübertragung von unbeweglichen Sachen Abstraktionsprinzip

Die Auszubildenden ...	BAUFINANZIERUNGEN ABSCHLIEßEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... erarbeiten Lösungsansätze zur Vermeidung von Kreditausfällen und informieren die Kunden über die Folgen von ausbleibenden Zins- und Tilgungsleistungen.	Immobilie als Kreditsicherheit Verwertung der Grundschuld	Erläuterung der Konsequenzen der Kreditgefährdung für den Kunden Erkennung und Prüfung geeigneter Maßnahmen zur Abwehr der Gefährdung Erläuterung der Zwangsvollstreckung dem Kunden gegenüber	Folgen von Insolvenz und Privatinsolvenz aus Schuldner- und Gläubigerperspektive
... beziehen weitere Beratungsansätze im Rahmen der Baufinanzierung mit ein und informieren die Kunden über die Wohngebäude- und die Hausratversicherung.	Wohngebäude- und Hausratversicherung: <ul style="list-style-type: none"> • versicherte Gefahren • versicherte Sachen Cross-Selling	Beratung der Kunden über die Bedeutung sinnvoller Versicherungspolicen im Rahmen von Immobilienbesitz	Versicherungsprinzip

4.10 Lernfeld 10: Gesamtwirtschaftliche Einflüsse analysieren und beurteilen (Querschnitt-Lernfeld) [80 h]

Die Auszubildenden ...	GESAMTWIRTSCHAFTLICHE EINFLÜSSE ANALYSIEREN UND BEURTEILEN (QUERSCHNITT-LERNFELD)		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
<p>... identifizieren Zielsetzungen der Wirtschaftspolitik unter Berücksichtigung des Stabilitätsgesetzes und dessen Erweiterungen.</p> <p>... analysieren anhand geeigneter Indikatoren die gesamtwirtschaftliche Entwicklung hinsichtlich ihrer Auswirkungen auf die Kreditwirtschaft und auf ihre Kunden.</p> <p>... ermitteln Störungen des gesamtwirtschaftlichen Gleichgewichts, analysieren deren Ursachen und erarbeiten Lösungsvorschläge bzw. Informationen für Unternehmensentscheidungen.</p>	<p>Ziele der Wirtschaftspolitik gemäß dem Gesetz zur Förderung der Stabilität und des Wachstums der Wirtschaft (StabG):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wirtschaftswachstum • Preisniveaustabilität • hoher Beschäftigungsstand • außenwirtschaftliches Gleichgewicht <p>Kriterien zur Beurteilung der Zielerreichung erweiterte Zielsetzungen der Wirtschaftspolitik:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Umweltschutz / Nachhaltigkeit • gerechte Einkommens- und Vermögensverteilung <p>Zielbeziehungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zielkomplementarität • Zielneutralität • Zielkonflikt <p>Interessen und Einschränkungen der Marktteilnehmer</p> <p>Informationsquellen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • amtliche Statistiken • Berichte von Ministerien und Wirtschaftsforschungsinstituten • Tageszeitungen <p>konjunkturelle Schwankungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Konjunkturzyklus • Konjunkturphasen • Ursachen für Schwankungen <p>antizyklische Wirtschaftspolitik Geld- und Fiskalpolitik</p>	<p>Analyse der Ursachen für gesamtwirtschaftliche Gleichgewichtsstörungen, auch mithilfe digitaler Medien</p> <p>Überprüfung von Zielbeziehungen bezüglich der Kriterien des Stabilitätsgesetzes und dessen Erweiterungen</p> <p>Erarbeitung von Lösungsvorschlägen</p> <p>Analyse der aktuellen und der zu erwartenden gesamtwirtschaftlichen Lage zur Entscheidungsfundierung</p> <p>computergestützte Auswertung von Statistiken und Berichten zur Beurteilung der konjunkturellen Lage</p> <p>Berechnung volkswirtschaftlicher Kenngrößen</p> <p>computergestützte Analyse statistischer Daten zur Einordnung einer Volkswirtschaft in den Konjunkturzyklus</p> <p>Beurteilung der Möglichkeiten und Grenzen statistischer Auswertungen</p> <p>Ausarbeitung von Möglichkeiten und Grenzen staatlicher Konjunkturpolitik</p>	<p>Beitrag der Fiskalpolitik zu Wohlstand und positiver Entwicklung einer Volkswirtschaft</p> <p>Möglichkeiten und Grenzen der Fiskalpolitik</p> <p>Prinzipien der nachfrage- und angebotsorientierten Fiskalpolitik</p> <p>Prozess der wirtschaftspolitischen Entscheidungsfindung</p> <p>Theorien der Wirtschaftssysteme</p> <p>Möglichkeiten und Grenzen der Konjunktursteuerung</p>

Die Auszubildenden ...	GESAMTWIRTSCHAFTLICHE EINFLÜSSE ANALYSIEREN UND BEURTEILEN (QUERSCHNITT-LERNFELD)		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... überprüfen die Funktion und Wirkung des Zentralbankinstrumentariums.	<p>Geldfunktionen Geldmengenkonzepte Organisation der Europäischen Zentralbank (EZB) geldpolitische Instrumente der EZB:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Offenmarktgeschäfte • ständige Fazilitäten • Mindestreserve <p>gesamtwirtschaftliche Auswirkungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inflation • Deflation <p>expansive versus restriktive Geldpolitik Auswirkungen auf Kreditinstitute:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zinsniveau • Giralgeldschöpfung • Unabhängigkeit der EZB 	<p>Analyse der Wirkungsweise des Instrumentariums der EZB Analyse und Bestimmung der Auswirkungen von Inflation und Deflation auf die Volkswirtschaft computergestützte Berechnung der Geldmengenschöpfung durch den Einsatz geldpolitischer Instrumente</p>	<p>Möglichkeiten der Geldschöpfung und Geldmengensteuerung Transmissionsmechanismus der Geldpolitik Beitrag der Geldpolitik zu Wohlstand und positiver Entwicklung einer Volkswirtschaft Möglichkeiten und Grenzen der Geldpolitik</p>
...interpretieren währungspolitische Entscheidungen und ermitteln Konsequenzen für die Anlageentscheidungen des Kunden.	<p>währungspolitische Auswirkungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wechselkurssysteme • Auf- und Abwertung von Währungen <p>Realzinsberechnung Währungsgewinne und -verluste</p>	<p>Ermittlung des Außen- und Binnenwerts einer Währung Analyse der Einflüsse von Wechselkursveränderungen auf gesamtwirtschaftliche Ziele und Anlagemöglichkeiten des Kunden Ableitung von Anlage- und Kreditempfehlungen Berechnung von nominalen und realen Zinssätzen</p>	<p>Chancen und Risiken der wirtschaftlichen Globalisierung für Finanzintermediäre und Nichtbanken Chancen und Risiken internationaler Geldanlage für Finanzintermediäre und Nichtbanken</p>
UMSETZUNGSEMPFEHLUNG:	<p>Mithilfe analoger und digitaler Medien informieren sich die Auszubildenden über Konzepte und Instrumente der Wirtschaftspolitik und beurteilen diese. Hierbei werden u. a. Statistiken der Deutschen Bundesbank und des Statistischen Bundesamts unter Einbeziehung eines Tabellenkalkulationsprogramms fallbezogen ausgewertet. Die Notwendigkeit der Einbeziehung gesamtwirtschaftlicher Entwicklungen in Kundenberatungsgespräche ist an geeigneter Stelle aufzuzeigen.</p>		

4.11 Lernfeld 11: Wertschöpfungsprozesse erfolgsorientiert steuern [80 h]

Die Auszubildenden ...	WERTSCHÖPFUNGSPROZESSE ERFOLGSORIENTIERT STEUERN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... analysieren die funktionalen Zusammenhänge und Unterschiede zwischen interner und externer Rechnungslegung.	Aufgaben der Finanzbuchhaltung und der Kosten- und Erlösrechnung Bereiche des betrieblichen Rechnungswesens Gesamt- versus Betriebsergebnis	Ableitung des Betriebsergebnisses aus dem Gesamtergebnis computergestützte Aufbereitung der Ergebnisse für verschiedene Adressatengruppen	betriebswirtschaftliche Entscheidungstheorie
... erstellen interne Abrechnungen für die erfolgs- und zielorientierte Steuerung und Überwachung eines Kreditinstituts.	betriebliche Leistungserstellung betriebliche Leistungsverwertung Kostenkalkulation Wirtschaftlichkeitsrechnungen und Erfolgskontrollen	Kalkulation von Bankdienstleistungen Darstellung einzelner Ergebnisse der Kostenrechnung sowie deren Bedeutung für die Geschäftsleitung Beurteilung der Effizienz	Wirtschaftlichkeitsprinzipien Grundlagen und Ansätze des Controllings
... werten Daten aus und nutzen die Ergebnisse für die Planung, Steuerung und Kontrolle des Kreditinstituts.	Kosten- und Leistungsrechnung als Basis des Controllings Statistiken Vergleichsrechnungen	Nutzung von Bankcontrolling als Instrument zur Planung, Steuerung und Kontrolle Aufbereitung und Auswertung statistischer Daten, auch digital	Methoden, Möglichkeiten und Grenzen der Mathematik und Statistik
... analysieren Kosten und Erlöse im Wert- und Betriebsbereich auf der Grundlage der Daten der Finanzbuchhaltung und treffen Investitionsentscheidungen.	Abgrenzung von Aufwendungen und Kosten Abgrenzung von Erträgen und Erlösen Kosten: <ul style="list-style-type: none"> • Grund- und Zusatzkosten • fixe und variable Kosten Grund- und Zusatzerlöse Daten der Finanzbuchhaltung: <ul style="list-style-type: none"> • neutrale Aufwendungen • neutrale Erträge Abschreibung als Refinanzierungsinstrument Gewinn- und Kostenvergleichsrechnung Betriebs- und Wertbereich Investitionsentscheidungen	Ermittlung betriebsbedingter und neutraler Aufwendungen und Erträge Berechnung kalkulatorischer Kosten Zuordnung von Kosten- und Erlösarten für den Betriebs- und Wertbereich (digitale) Durchführung statischer Investitionsrechnungen	Bedeutung von Betriebs- und Wertbereich für das Betriebsergebnis Grundlagen und Ansätze der Investitionstheorie

Die Auszubildenden ...	WERTSCHÖPFUNGSPROZESSE ERFOLGSORIENTIERT STEUERN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... führen eine Gesamtbetriebskalkulation durch und ermitteln das Betriebsergebnis aus der Gewinn- und Verlustrechnung.	Schema der Gesamtbetriebskalkulation	Abgrenzung des Betriebsergebnisses zum Gesamtergebnis Ermittlung von Teilbetriebsergebnis, Betriebsergebnis und Nettogewinnspanne Bewertung des internen Leistungsprozesses	Bedeutung einzelner Teilergebnisse für das Gesamtbetriebsergebnis
... ermitteln den Erfolgsbeitrag für das Kreditinstitut durch Gegenüberstellung des Kundengeschäfts und alternativen Geldanlagen und -aufnahmen am Geld- und Kapitalmarkt.	Marktzinsmethode Alternativverzinsung am Kapital- bzw. Geldmarkt Opportunitätskosten	Durchführung der Marktzinsmethode als Verfahren der Einzelgeschäftskalkulation und Kalkulation von Angebotspreisen	Konzept der Opportunitätskosten
... analysieren die Kosten und Erlöse von Betriebsleistungen.	Einzel- und Gemeinkosten prozessorientierte Standardeinzelkostenrechnung bankspezifische Overheadkosten	Erfassung der direkt zurechenbaren Einzelkosten eines Geschäftsprozesses und Abgrenzung von den Gemeinkosten	Kostenanalyse als Grundlage für die Bewertung des internen Leistungsprozesses und Ausgangspunkt für betriebswirtschaftliche Entscheidungen
... kalkulieren den Standardstückkostensatz und bewerten den Teilerfolg im Betriebsbereich.	Teilkostenrechnung Standardstückkostensatz Deckungsbeitrag Auswirkung auf Overheadkosten	Kalkulation mit Standardeinzelkosten Berechnung der Standardeinzelkosten Berechnung der Deckungsbeiträge Vergleich der Soll- und Ist-Kosten	Vollkosten- versus Teilkostenrechnung
... kalkulieren die Preisober- und -untergrenzen im Aktiv- und Passivgeschäft und führen eine mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung im Produkt- und Kundenbereich durch.	Aktiv- und Passivgeschäft Preisober- und -untergrenzen Deckungsbeiträge I, II und III Break-even-Point / Gewinnschwelle	Kalkulation von Preisgrenzen als Mittel zur Konditionengestaltung Berechnung von Deckungsbeiträgen für ausgewählte Produkte und Kunden sowie Beurteilung der Ergebnisse Ermittlung der Rentabilität einer Kundenverbindung	Bedeutung der Kostenrechnung als Steuerungsinstrument Bedeutung von Kundenbeziehungen
UMSETZUNGSEMPFEHLUNG:	Mithilfe eines Tabellenkalkulationsprogramms werden Kosten- und Erlösrechnungen im Kontext von Wertschöpfungsprozessen analysiert und beurteilt. Für zinsabhängige Aktiv- und Passivgeschäfte werden Preisober- und -untergrenzen kalkuliert.		

4.12 Lernfeld 12: Kunden über Produkte der Vorsorge und Absicherung informieren [60 h]

Die Auszubildenden ...	KUNDEN ÜBER PRODUKTE DER VORSORGE UND ABSICHERUNG INFORMIEREN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... informieren Kunden über Vorsorgemöglichkeiten im Rahmen des Drei-Schichten-Modells der Altersvorsorge und ordnen die gesetzliche Altersrente und die Basisrente der ersten Schicht zu.	<p>persönliche und gesellschaftliche Aspekte der Altersvorsorge</p> <p>Drei-Schichten-Modell der Altersversorgung</p> <p>Basisversorgung</p> <p>gesetzliche Rentenversicherung</p> <p>private Basisrentenversicherung</p> <p>berufsständische Versorgungswerke</p> <p>Beamtenversorgung</p> <p>dauerhafte Versicherungsleistungen versus Einmalleistungen</p> <p>Alterseinkünftegesetz (AltEinKG)</p>	<p>Information des Kunden über eine zusätzliche private Altersvorsorge</p> <p>Berechnung der zu erwartenden Rentenleistungen</p> <p>Beratung des Kunden über die Funktionsweise und steuerliche Begünstigung der Basisrente</p>	<p>rechtliche Rahmenbedingungen der Altersvorsorge</p> <p>Bedeutung staatlicher und privater Vorsorgemaßnahmen zur Einkommenssicherung</p> <p>Lebenszyklus-Hypothese</p> <p>demografische Entwicklung in Deutschland</p> <p>Politik und System der Altersvorsorge in Deutschland</p> <p>gesamtgemeinschaftliche bzw. -wirtschaftliche Einflussfaktoren auf die Altersvorsorge</p>
... beraten Kunden hinsichtlich der kapitalgedeckten Zusatzvorsorge und ermitteln die staatliche Förderung bei Abschluss entsprechender Verträge.	<p>kapitalgedeckte Zusatzvorsorge:</p> <ul style="list-style-type: none"> • betriebliche Altersvorsorge in Form der Direktversicherung • staatlich geförderte Eigenversorgung 	<p>Erläuterung der Direktversicherungen im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge im Kundengespräch</p> <p>Information des Kunden über die Funktionsweise und steuerliche Begünstigung der kapitalgedeckten Altersvorsorge</p> <p>Berechnung des Eigenbetrags unter Berücksichtigung der staatlichen Zulagen</p>	<p>Umlage- und Kapitaldeckungsverfahren als Finanzierungsmodelle</p> <p>gesamtgemeinschaftliche bzw. -wirtschaftliche Einflussfaktoren auf die Altersvorsorge</p> <p>Zusammenwirken von Sozial- und Steuerpolitik</p>
... erläutern dem Kunden Versicherungsprodukte der dritten Schicht.	<p>Kapitalanlageprodukte:</p> <ul style="list-style-type: none"> • private Rentenversicherung • Kapitallebensversicherung • Risikolebensversicherung 	<p>Darstellung der Bedeutung von Versicherungsprodukten für die Altersvorsorge im Kundengespräch</p> <p>Erläuterung der Unterschiede einer Kapitallebensversicherung im Vergleich zu einer Risikolebensversicherung gegenüber dem Kunden</p>	<p>Bedeutung privater Vorsorge und Absicherung in verschiedenen Lebenssituationen</p>

Die Auszubildenden ...	KUNDEN ÜBER PRODUKTE DER VORSORGE UND ABSICHERUNG INFORMIEREN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... zeigen Versorgungslücken der Kunden aus der gesetzlichen Rentenversicherung unter Berücksichtigung unterschiedlicher Lebenssituationen auf.	Versorgungslücken: <ul style="list-style-type: none"> • Alter • Tod • Erwerbsminderung gesetzliche Rentenversicherung: <ul style="list-style-type: none"> • Altersrente • Witwen- und Waisenrente • Erwerbsminderungsrente Unterscheidung der Produkte zur individuellen privaten Absicherung und deren Anwendungsbereiche	Information der Kunden über spezielle Risiken in unterschiedlichen Phasen des Erwerbslebens Darstellung gesetzlicher Absicherungsmöglichkeiten für den Kunden	Verhaltensökonomik Risiken kurzfristiger Entscheidungen
... entwickeln bedarfsgerechte Angebote unter Beachtung staatlicher Förderungen von kapitalgedeckten Altersvorsorgeverträgen und informieren den Kunden über steuerliche Aspekte der angebotenen Vorsorgemöglichkeiten.	weitere Produkte zur privaten Altersvorsorge: Varianten der ... <ul style="list-style-type: none"> • privaten Rentenversicherung • Kapitallebensversicherung Förderung durch steuerliche Begünstigung	Beratung der Kunden über ... <ul style="list-style-type: none"> • zertifizierte Anlageprodukte der Altersvorsorge • die Bedeutung der staatlichen Zertifizierung • steuerliche Aspekte Berechnung von staatlicher Förderung sowie von anlassbezogenen Prämien und Renten	finanzmathematische Rechenverfahren Lenkung durch steuerliche Anreize
... erläutern dem Kunden die Möglichkeiten der Vertragsgestaltung, stellen die Leistungen aus dem Vertrag bei Gewährung eines Bezugsrechts dar und informieren über garantierte Leistungen sowie die Möglichkeit zum Erhalt von Überschüssen.	vertragliche Inhalte privater Versicherungsprodukte Bestandteile der Versicherungsbeiträge und -auszahlungen	Information der Kunden über vertragliche und gesetzliche Bedingungen sowie Leistungen bei den einzelnen Produkten Produktinformation der Kunden mithilfe digitaler Medien	Bedeutungsgehalt vertraglicher Vereinbarungen

Die Auszubildenden ...	KUNDEN ÜBER PRODUKTE DER VORSORGE UND ABSICHERUNG INFORMIEREN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... erklären Kunden Obliegenheiten vor Vertragsabschluss, zeigen die Rechtsfolgen bei Verletzung dieser Pflichten auf und weisen auf die gesetzlich verankerten Verbraucherrechte hin.	<p>Verpflichtungen vor Vertragsabschluss (u. a. Gesundheitsprüfung)</p> <p>gesetzlich festgelegte Verbraucherrechte (u. a. im BGB)</p> <p>Versicherungsvertragsgesetz</p> <p>Zusammenhänge von Versicherungsrisiken und -prämien</p>	<p>Information der Kunden über die Gesundheitsprüfung als Risikoeinschätzung für die Annahme eines Versicherungsantrags</p> <p>Unterscheidung und Bewertung von subjektiven und objektiven Risiken</p> <p>Darstellung im Kundengespräch von Rechtsfolgen bei Verletzung von Obliegenheiten in Form von Vertragskündigung und Leistungsfreiheit</p> <p>Information der Kunden über Rechte und Pflichten der Vertragsparteien</p>	<p>Bedeutung des Risikos im Rahmen von Versicherungen für Versicherte und Versicherer</p>
... stellen den Kunden im Rahmen einer ganzheitlichen Absicherung die Bedeutung einer privaten Unfallversicherung und einer Berufsunfähigkeitsversicherung dar.	<p>ganzheitliche Absicherung private Unfallversicherung:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Unfallbegriff • Leistungsarten <p>Berufsunfähigkeit und Berufsunfähigkeitsversicherung</p>	<p>Information der Kunden über ...</p> <ul style="list-style-type: none"> • Risiken einer Erwerbsunfähigkeit • Versicherungseintritt und -leistung bei der Unfall- und Berufsunfähigkeitsversicherung 	<p>Finanzielle Auswirkungen von Berufsunfähigkeit</p>
... analysieren die Gestaltungsmöglichkeiten von Versicherungsverträgen bei Zahlungsschwierigkeiten von Versicherungsnehmern und unterbreiten kundengerechte Lösungsmöglichkeiten.	<p>rechtliche Konsequenzen von Vertragsstörungen</p> <p>Kündigung der Versicherung</p> <p>alternative Vorgehensweisen bei Zahlungsschwierigkeiten</p>	<p>Information der Kunden über ...</p> <ul style="list-style-type: none"> • Konsequenzen einer Versicherungskündigung • Freistellung bzw. Stundung von Beiträgen <p>Kürzung der Versicherungssumme oder Vertragspausen</p>	<p>Umgang mit Lebensrisiken soziale Netzwerke</p>

4.13 Lernfeld 13: Finanzierungen für Geschäfts- und Firmenkunden abschließen [60 h]

Die Auszubildenden ...	FINANZIERUNGEN FÜR GESCHÄFTS- UND FIRMENKUNDEN ABSCHLIEßEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... informieren den Kunden über Finanzierungsmöglichkeiten von Unternehmen und Rechtsgrundlagen.	<p>Herkunft finanzieller Mittel:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Innenfinanzierung • Außenfinanzierung <p>Übersicht über Rechtsgrundlagen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kreditwesengesetz (KWG) • Mindestanforderungen an das Risikomanagement <p>Möglichkeiten der Darlehensarten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Betriebsmittelkredit • Investitionskredit • Avalkredit • Factoring • Leasing <p>Prüfung der Kreditwürdigkeit:</p> <ul style="list-style-type: none"> • personelle Kreditwürdigkeit • materielle Kreditwürdigkeit 	<p>Durchführung einer Analyse der Investitions- und Finanzierungsarten eines Unternehmens</p> <p>Ermittlung des Kreditbedarfs</p> <p>Überprüfung der Kreditfähigkeit und -würdigkeit mithilfe zweckmäßiger Unterlagen, auch digital</p>	<p>Grundlagen des Kreditgeschäfts</p> <p>volkswirtschaftliche Bedeutung des Bankensektors</p> <p>Verhaltensregeln im Kundengespräch</p> <p>Kommunikationsmodelle</p> <p>Kommunikationstechniken und -regeln</p>
... erläutern den Kunden das Ratingverfahren und beurteilen die Kreditwürdigkeit.	<p>Formen des Kreditratings:</p> <ul style="list-style-type: none"> • qualitativ • quantitativ <p>Kriterien zur Analyse des Jahresabschlusses eines Unternehmens:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Eigenkapitalquote • Anlagendeckungsgrad • Cashflow • Rentabilität • Debitorenziel • Kreditorenziel <p>Analyse der Kosten eines Kredits:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Eigenkapitalkosten • Risikokosten 	<p>Information des Kunden über Formen der Beurteilung des Gesamtrisikos eines Kreditengagements</p> <p>Analyse von Jahresabschlüssen</p> <p>Berechnung und Interpretation von Kennzahlen zur Vermögens-, Ertrags- und Liquiditätslage</p> <p>Durchführung der Markt-, Produkt- und Branchenanalyse</p> <p>Nutzung digitaler Analysetools</p> <p>Beurteilung von Managementqualitäten</p> <p>Berechnung der Gesamtkosten der Inanspruchnahme eines Firmenkredits</p>	<p>Zahlungsmentalität</p> <p>Zusammenhang von Risiko und Ertrag</p> <p>Risiko und Risikomanagement</p>

Die Auszubildenden ...	FINANZIERUNGEN FÜR GESCHÄFTS- UND FIRMENKUNDEN ABSCHLIEßEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... identifizieren und bewerten Sicherheiten.	Bewertung von Kreditsicherheiten: <ul style="list-style-type: none"> • Bürgschaft • Sicherungsübereignung • Verpfändung von Wertpapieren • Globalzession • Grundschuld Bewertung von Werthaltigkeit und Liquidität unterschiedlicher Kreditsicherheiten	Beurteilung passender Kreditsicherheiten Beratung der Kunden über gesetzliche Vorschriften bezüglich der Sicherheitenstellung Analyse der Werthaltigkeit unterschiedlicher Sicherheiten	Risikomanagement im Rahmen materieller versus individueller Werte
... ermitteln den Finanzierungsbedarf auf der Basis der Kundenangaben und erstellen zum Finanzierungsanlass passende Darlehensangebote.	Finanzierung von Investitionen: <ul style="list-style-type: none"> • Annuitätendarlehen • Tilgungsdarlehen • Festdarlehen Bürgschafts- bzw. Garantieerklärungen: <ul style="list-style-type: none"> • Mietaval • Anzahlungsaval • Gewährleistungsaval 	Durchführung einer Finanzbedarfsanalyse Erstellung individueller Finanzierungspläne für den Kunden und Darstellung der Zins- und Tilgungsleistungen Beratung der Kunden bezüglich der Garantie- oder Bürgschaftsübernahme	finanzmathematische Verfahren Entscheidungen unter Unsicherheit
... schließen Darlehensverträge mit dem Kunden unter Beachtung von Rechtsvorschriften ab.	gesetzliche Vorschriften (u. a. im HGB) Kriterien für Kreditentscheidungen	Kundenberatung über geeignete Kreditarten Ausgestaltung und Abschluss von Kreditverträgen	Unternehmens- versus Verbraucherkredit Kommunikationstechniken und -regeln Kommunikationspsychologie
... erkennen kundenspezifische Ursachen der Kreditgefährdung und erarbeiten Maßnahmen zu deren Vermeidung.	Kreditüberwachung Frühwarnsysteme Risikomanagement Marktaufgaben Marktfolgaufgaben	Analyse möglicher Ursachen für einen Kreditausfall Ergreifung von Maßnahmen zur Vermeidung von Kreditausfällen	
... kündigen die Darlehen und stellen die Restschuld fällig.	notleidender Kredit gerichtliches Mahnverfahren Information zum Insolvenzverfahren: <ul style="list-style-type: none"> • Ablauf • Absonderungsrechte Insolvenzquote	Durchführung der einzelnen Schritte eines gerichtlichen Mahnverfahrens Analyse und Durchführung eines Regelinsolvenzverfahrens	lokale und volkswirtschaftliche Konsequenzen von notleidenden Krediten und Insolvenzen

5 Unterrichtsbeispiele

5.1 Unterrichtsbeispiel 1

5.1.1 Festlegung des zu unterrichtenden Lernfelds

Lernfeld 5	Allgemein-Verbraucherdarlehensverträge abschließen	1. Ausbildungsjahr Zeitrichtwert: 60 Stunden
<p>Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden über Allgemein-Verbraucherdarlehen zu beraten und entsprechende Verträge abzuschließen.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über Kreditarten und deren Verwendungsmöglichkeiten (<i>Überziehungskredit, Ratenkredit</i>). Sie erkennen Finanzierungsanlässe, sprechen Kunden an und zeigen ihnen passende Finanzierungsmöglichkeiten auf.</p> <p>Auch mithilfe digitaler Medien informieren sich die Schülerinnen und Schüler über die Rechtsgrundlagen für <i>Verbraucherdarlehen (vorvertragliche Informationen, Verbraucherdarlehensvertrag, Preisangabenverordnung)</i> und stellen den Prozess der Kreditgewährung systematisch dar.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler bereiten strukturierte Kundengespräche anhand vorliegender Kundendaten vor.</p> <p>Sie bieten den Kunden Überziehungsmöglichkeiten (<i>Kreditlinie, Sollzins</i>) auf dem Girokonto an und informieren sie über geduldete Überziehungen. Dabei beachten sie die gesetzlichen Informations- und Beratungspflichten.</p> <p>Sie erklären den Kunden den Unterschied zwischen einem Ratenkredit und einem Kraftfahrzeug-Leasingangebot (<i>Merkmale, Liquidität</i>) und vergleichen beide Finanzierungsmöglichkeiten.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler beraten ihre Kunden über Merkmale eines Ratenkredits und prüfen die Kreditfähigkeit und <i>Kreditwürdigkeit (SCHUFA, Selbstauskunft, Haushaltsrechnung, Scoring)</i> ihrer Kunden. Die Schülerinnen und Schüler bewerten Sicherheiten, die das Kreditausfallrisiko vermindern (<i>Abtretung von Lohn und Gehalt, Bürgschaft, Pfandrecht nach den Allgemeinen Geschäftsbedingungen, Sicherungsübereignung</i>). Sie treffen eine begründete Kreditentscheidung.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler erstellen ein Kreditangebot unter Berücksichtigung der Kapitaldienstfähigkeit, einer angemessenen Kreditlaufzeit sowie des ermittelten Risikos.</p> <p>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.</p> <p>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. Sie informieren die Kunden über die Folgen ausbleibender Zins- und Tilgungsleistungen und wickeln notleidende Kredite ab (<i>Kündigung, gerichtliches Mahnverfahren, Sicherheitenverwertung, Erlangung vollstreckbarer Titel, Verbraucherinsolvenzverfahren</i>).</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler reflektieren den Kreditprozess und leiten Maßnahmen zur Verbesserung ab.</p>		

5.1.2 Problemstellung und schulisch-betrieblicher Kontext

Die Vergabe von Krediten zählt zu den traditionellen Bankgeschäften. Unter einem Privatkredit wird ein Darlehen verstanden, das von einer Bank an einen privaten Verbraucher vergeben wird. Privatkredite gehören zum Mengengeschäft der Kreditinstitute. Die Bewilligung dieser Kredite erfolgt meist anhand vorgegebener Konditionen und Bedingungen, um eine kostengünstige Abwicklung zu gewährleisten. Die Verwendung der Kreditsumme obliegt ausschließlich dem Ermessen des Kreditnehmers und ist nicht vorgeschrieben; der Kredit finanziert meist langlebige Konsumgüter. Die Laufzeiten variieren zwischen 12 und 48 Monaten. Die Kreditsumme umfasst mittlere vier- bis fünfstelligen Beträge. Aus rechtlicher Sicht handelt es sich um einen Verbraucherkredit; insofern gelten besondere Regeln für Allgemein-Verbraucherdarlehensverträge. So muss bei der Vergabe ein schriftlicher Kreditvertrag geschlossen werden, der wichtige Eckdaten wie die Kreditsumme, die Laufzeit, die Tilgungsmodalitäten (Tilgungsplan) und das Widerrufsrecht regelt. Das Kreditinstitut muss weiterhin den Soll- und Effektivzins angeben, um Kredite vergleichbar zu machen. Dies alles dient nicht zuletzt dem Verbraucherschutz, der auch rechtlich verankert ist.

Eine weitere Form des Privatkredits ist der Dispositionskredit. Das Kreditinstitut räumt dem Kunden hier im Rahmen seines Girokontos die Möglichkeit einer (begrenzten) Überziehung ein. Tilgung und Zinszahlung erfolgen ausschließlich aus dem laufenden Einkommen auf diesem Girokonto.

Privatkredite werden zumeist blanko vergeben, d. h. als Sicherheit dient ausschließlich der Glaube an die künftige Zahlungsfähigkeit des Kreditnehmers. Die Prüfung der Kreditwürdigkeit erfolgt somit anhand von Aspekten wie den aktuellen bzw. künftigen Einkommen und Ausgaben, der unterstellten Sicherheit des Arbeitsverhältnisses und der SCHUFA-Auskunft. Um das Ausfallrisiko weiter zu reduzieren, können Sicherheiten wie Bürgschaften oder der Abschluss einer Restschuldversicherung verlangt werden. Pfändungen oder Sicherungsübereignungen, etwa von Wertpapieren oder einer Zulassungsbescheinigung Teil II, sind hingegen aus Kostengründen meist unüblich.

Gemäß Lehrplan sind Bankkredite weiterhin im LF 9 (Baukredite) und LF 13 (Firmenkredite) zu behandeln. LF 5 kommt somit eine besondere Bedeutung zu, da sich die Schülerinnen und Schüler hierin das Basiswissen über Kredite und Finanzierungen erarbeiten sollen.

5.1.3 Reduktion der curricularen Matrix

BERUFLICHE HANDLUNG	ALLGEMEIN-VERBRAUCHERDARLEHENSVERTRÄGE ABSCHLIEßEN		
Die Auszubildenden ...	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... informieren Kunden über Kreditarten und deren Verwendungsmöglichkeiten.	Formen des Privatkredits: <ul style="list-style-type: none"> • Dispositionskredit inklusive geduldeter Überziehung • Ratenkredit 	Unterscheidung von Kreditarten und deren Verwendung Information der Kunden über Finanzierungsmöglichkeiten Kundenberatung im Hinblick auf die geeignete Kreditwahl	Bedeutung des Bankensektors als Kreditgeber Bedeutungszusammenhang von Kredit und Konsum
... informieren Kunden über Grundlagen von Verbraucherdarlehen und erläutern den Prozess der Kreditgewährung.	Rechtsgrundlagen des Verbraucherdarlehens: <ul style="list-style-type: none"> • vorvertragliche Informationen • Verbraucherdarlehensvertrag • Preisangabenverordnung 	Information der Kunden über einzelne Aspekte eines Kreditvertrags Einhaltung von Beratungspflichten	Bedeutungsgehalt rechtlicher Vorgaben der Beratung
... bieten den Kunden Überziehungsmöglichkeiten auf dem Girokonto an und beachten die gesetzlichen Informations- und Beratungspflichten.	Elemente des Überziehungskredits: <ul style="list-style-type: none"> • Kreditlinie • Sollzins Beratungs- und Informationspflichten Abrechnungssystematik beim Überziehungskredit	Information der Kunden über die Anwendungsmöglichkeiten und Kosten eines Dispositionskredits Durchführung der Abrechnung eines Kontokorrentkontos	kaufmännische Rechenverfahren Bedeutung der gesetzlichen Beratungs- und Informationspflichten
... erläutern den Kunden die Differenzierung zwischen einem Ratenkredit und einem Kraftfahrzeug-Leasing.	Zins- und Tilgungsverlauf beim Annuitätendarlehen Leasing als Sonderform der Finanzierung Kfz-Leasing im Privatkundengeschäft: <ul style="list-style-type: none"> • Merkmale • Liquidität 	Information der Kunden über die Rückzahlungsart des Annuitätendarlehens Darlegung und Berechnung der Kosten, Provisionen und Raten für einen Ratenkredit Berechnung von Leasingangeboten Darlegung der Unterschiede zwischen Ratenkrediten und Leasing	finanzmathematische Verfahren Bedeutung kurzfristiger Kredite

BERUFLICHE HANDLUNG	ALLGEMEIN-VERBRAUCHERDARLEHENSVERTRÄGE ABSCHLIEßEN		
Die Auszubildenden ...	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... prüfen die Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit ihrer Kunden.	Elemente der Kreditfähigkeit Aspekte der Kreditwürdigkeit: <ul style="list-style-type: none"> • SCHUFA • Selbstauskunft • Haushaltsrechnung • Scoring 	Einholung und Auswertung von Kreditauskünften Prüfung der Kreditwürdigkeit und -fähigkeit von Kunden anhand geeigneter Unterlagen	Bedeutung von Scoring-Methoden Datenschutz
... bewerten Kreditsicherheiten der Kunden und treffen begründete Kreditentscheidungen.	Absicherungsmöglichkeiten von Privatkrediten: <ul style="list-style-type: none"> • Abtretung von Lohn- und Gehaltsansprüchen • Bürgschaft • Pfandrecht nach den Allgemeinen Geschäftsbedingungen • Sicherungsübereignung 	Erläuterung der Bedeutung von Sicherheiten gegenüber dem Kunden Begründung von Sicherungswerten und Risiken einzelner Sicherheiten sowie Berechnung von Beleihungswerten Freigabe von Sicherheiten vor und nach der Kreditabwicklung.	Bedeutung von Pfandgütern
... erstellen ein Kreditangebot unter Berücksichtigung der Kapitaldienstfähigkeit des Kunden, einer angemessenen Kreditlaufzeit sowie des ermittelten Risikos.	Mindestinhalte eines Kundengesprächs Inhalte eines Kreditangebots	Erstellung eines individuellen Kreditangebots Unterbreitung des Kreditangebots Treffen einer begründeten Kreditentscheidung	Kommunikationstechniken
... erläutern dem Kunden die rechtlichen Bestimmungen und Inhalte eines Darlehensvertrags und erfüllen die vorvertraglichen Informationspflichten.	Informationspflichten im Hinblick auf Allgemein-Verbraucherdarlehensverträge	Information der Kunden über Kosten, Widerrufsrechte, Kündigungsregelungen und Tilgungsmöglichkeiten	Bedeutungsgehalt vertraglicher Vereinbarungen
... bieten den Kunden eine Restschuldversicherung an.	Elemente der Restschuldversicherung: <ul style="list-style-type: none"> • Merkmale • Kosten 	Information über die Restschuldversicherung als Methode der Kreditabsicherung Berechnung der Höhe der Prämien	Versicherungsprinzip weitere Kreditsicherheiten

BERUFLICHE HANDLUNG	ALLGEMEIN-VERBRAUCHERDARLEHENSVERTRÄGE ABSCHLIEßEN		
Die Auszubildenden ...	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... begründen die Notwendigkeit der Kreditüberwachung, erkennen Signale für die Gefährdung laufender Kredite und zeigen Maßnahmen zur Vermeidung von Kreditausfällen der Kunden auf.	Wesen der Kreditüberwachung Kontenanalyse Möglichkeiten der Anpassung an die Leistungsfähigkeit des Kreditnehmers	Überwachung der Rückführung von Kreditengagements Erkennen der Signale für die Gefährdung laufender Kredite Durchführung von Maßnahmen zur Abwendung einer Kreditgefährdung	Bedeutung der Kontrolle von Abläufen bei der Kreditabwicklung
... informieren den Kunden über die Folgen ausbleibender Zins- und Tilgungsleistungen und wickeln notleidende Kredite ab.	Konsequenzen notleidender Privatkredite: <ul style="list-style-type: none"> • Kündigung • gerichtliches Mahnverfahren • Sicherheitenverwertung • Erlangung vollstreckbarer Titel • Verbraucherinsolvenzverfahren rechtliche Aspekte (ZPO, InsO) Aspekte der Zwangsvollstreckung: <ul style="list-style-type: none"> • Pfändungsschutzkonto • Pfändungs- und Überweisungsbeschluss 	Darstellung des außergerichtlichen und gerichtlichen Mahn- und Klageverfahrens für den Kunden Information über den Ablauf der Zwangsvollstreckung Darstellung der Ablaufschritte einer Privatinsolvenz und von deren Folgen für den Kunden	Konsequenzen einer Überschuldung juristische Prinzipien des Insolvenzrechts
UMSETZUNGSEMPFEHLUNG:	Mithilfe realitätsnaher Lernsituationen, in denen die unterschiedlichen Aspekte des Verbraucherdarlehens dargestellt werden, erwerben die Lernenden die Kompetenzen, geeignete Kreditarten zu unterscheiden, die Bonität von Privatkunden zu beurteilen, Sicherheiten zu stellen sowie Darlehensverträge abzuschließen und abzuwickeln.		

5.1.4 Planungsmatrix

Schritt	Intention	Adressiertes Wissen	Berufliche Aufgabe		
			Lernaktivitäten und -produkte	Medien / Materialien / Teilaufgaben	Reflexions- und Kontrollelemente
1	Kunden über Finanzierungsarten und deren Verwendungsmöglichkeiten informieren	SW: Kreditarten und deren Verwendungsmöglichkeiten, Formen des Privatkredits, Leasing als Sonderform der Finanzierung PW: Kreditarten und deren Verwendung, Finanzierungsmöglichkeiten, Beratung zur Kreditwahl, Unterschiede zwischen Ratenkrediten und Leasing RW: Kredit und Konsum, Bedeutung kurzfristiger Kredite und Besonderheiten von Verbraucherdarlehen	BA1: unterschiedliche Finanzierungsarten für den Kunden nach Bedarf bzw. für die Bank gegenüberstellen		
			Übersicht der Finanzierungsarten mit den jeweiligen Vor- und Nachteilen	M1: Kriterienkatalog für einen Ratenkredit M2: Kriterienkatalog zur Unterscheidung von Kredit und Leasing Erstellung einer Übersicht zu Finanzierungsarten	Die Lernenden besprechen ihre Lösungen im Plenum bzw. diskutieren darüber und ergänzen sie bei Bedarf.
2	Kunden über Auswirkungen der unterschiedlichen Finanzierungsarten informieren	SW: Zins- und Tilgungsverlauf beim Annuitätendarlehen PW: Rückzahlungsart des Annuitätendarlehens; Berechnung der Kosten, Provisionen und Raten für den Ratenkredit; Berechnung von Leasingangeboten RW: finanzmathematische Verfahren	BA2: Vergleichsrechnung für Finanzierungsalternativen durchführen		
			analoge und digitale Vergleichsrechnung	analoge und digitale Tabellenraster: M3: Zins- und Tilgungsplan M4: Liquiditätsvergleich Erstellung eines Tilgungsplans Erstellung und Auswertung eines Liquiditätsvergleichs	Die Lernenden gleichen ihre Lösungen mit der Musterlösung ab.
3	Kunden Überziehungsmöglichkeiten auf dem Girokonto anbieten und sie entsprechend informieren	SW: Elemente des Überziehungskredits, Beratungs- und Informationspflichten, Abrechnungssystematik des Überziehungskredits PW: Durchführung der Abrechnung eines Kontokorrentkontos RW: kaufmännische Rechenverfahren, Bedeutung der gesetzlichen Beratungs- und Informationspflichten	BA3: wesentliche Merkmale des Kontokorrentkredits erarbeiten und ein Kontokorrentkonto abrechnen		
			analoge und digitale Kontoabrechnung	M5: Merkmalsübersicht M6: Kontokorrentkontoabrechnungsvorlage M7: Fälle zur KKK-Abrechnung fallbezogene Abrechnung von KKK	Die Lernenden gleichen ihre Rechenwege miteinander ab.

Schritt	Intention	Adressiertes Wissen	Berufliche Aufgabe		
			Lernaktivitäten und -produkte	Medien / Materialien / Teilaufgaben	Reflexions- und Kontrollelemente
4	Kunden über Grundlagen von Verbraucherdarlehen und den Prozess der Kreditgewährung informieren	SW: Rechtsgrundlagen des Verbraucherdarlehens PW: Information der Kunden über Kreditverträge, Einhaltung der Beratungspflichten RW: Bedeutungsgehalt rechtlicher Vorgaben	BA4: Rechtsgrundlagen des Verbraucherdarlehens erarbeiten, ein Kundengespräch vorbereiten		
			Checkliste zu Beratungspflichten und -inhalten mögliche Lernortkooperation: Hospitanz bei einem Verbraucherkreditgespräch und Reflexion der Beratungspflichten	M 8: verpflichtende Beratungsinhalte / vorvertragliche Informationen Vorbereitung eines Beratungsgesprächs	Die Lernenden besprechen ihre Lösungen im Plenum bzw. diskutieren darüber und ergänzen sie bei Bedarf. Bei einer Lernortkooperation findet ein Erfahrungsaustausch mithilfe von Gespräch und Reflexion statt.
5	Kunden ein Kreditangebot unterbreiten	SW: Inhalte eines Kreditangebots PW: Erstellung und Unterbreitung eines individuellen Kreditangebots RW: Kommunikationstechniken	BA5: Unterbreitung eines Kredit- oder Finanzierungsangebots		
			Finanzierungsangebote (Kredit und Leasing)	M9: Liquiditätsvergleich M10: Mustervertrag für Verbraucherdarlehen Erstellung von Finanzierungsangeboten	Vergleich von Finanzierungsangeboten und Auswahl der günstigsten Konditionen aus Kundensicht

5.1.5 Katalog der Teilaufgaben

1. Erstellung einer Übersicht mit Finanzierungsarten
2. Erstellung eines Tilgungsplans
3. Erstellung und Auswertung eines Liquiditätsvergleichs
4. Fallbezogene Abrechnung von Kontokorrentkonten
5. Vorbereitung eines Beratungsgesprächs
6. Erstellung von Finanzierungsangeboten

5.1.6 Hinweise zur Lernortkooperation

Falls möglich, nehmen die Auszubildenden an einem Verbraucherkreditgespräch teil und beobachten und reflektieren beispielsweise die Beratungspflichten oder den Gesprächsverlauf. Hierzu könnten Beobachtungsaufträge bzw. Leitfragen dienen, die im Anschluss mit der/dem ausführenden Beraterin / Berater besprochen werden. Die Ergebnisse der Erkundungsaufträge und die dabei gesammelten Erfahrungen könnten im Unterricht reflektiert werden, indem auf die unterschiedlichen Vorgehensweisen und Gesprächsverläufe der verschiedenen Kreditinstitute eingegangen wird. Hierbei könnten u. a. die Vor- und Nachteile unterschiedlicher Gesprächsstrategien erörtert werden.

Der besondere Fokus der Service- bzw. Beratungsleistungen des Berufsbilds begründet diesen Ansatz. Die Erfahrungen und Reflexionen helfen den Lernenden bei der Weiterentwicklung ihrer Fähigkeiten.

In einer realen Beratungssituation bekommen die Auszubildenden einen Eindruck von einem realistischen Gespräch, das über die im Unterricht behandelten Mindestinhalte und Informationspflichten hinausgeht und diese in der Anwendung zeigt. Hier werden neben den fachlichen Inhalten auch Kommunikationsfähigkeiten und Empathie trainiert, die im Bereich der Service- und Vertriebsleistungen eine essenzielle Rolle spielen.

Die hier dargestellte Form der Lernortkooperation ist einem unterrichtlichen Rollenspiel vorzuziehen, da im echten Kundengespräch der Service- und der Vertriebsgedanke deutlicher zum Ausdruck kommen und die entsprechenden Kundenreaktionen beobachtet und reflektiert werden können.

5.2 Unterrichtsbeispiel 2

5.2.1 Festlegung des zu unterrichtenden Lernfelds

Lernfeld 8	Kunden über die Anlage in Finanzinstrumenten beraten	2. Ausbildungsjahr Zeitrichtwert: 120 Stunden
<p>Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Finanzinstrumente zu analysieren und die Kunden über eine Geldanlage in Aktien, Anleihen und Investmentfonds zu beraten.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler verschaffen sich einen Überblick über die gesetzlichen Vorgaben (<i>Wertpapierhandelsgesetz</i>) einer Anlageberatung in Wertpapieren. Sie holen die notwendigen Kundeninformationen ein, analysieren diese zielgerichtet und ermitteln den individuellen Anlagebedarf.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler informieren sich auch mithilfe digitaler Medien und Gesetzestexten (<i>Aktiengesetz, Kapitalanlagegesetzbuch</i>) über Möglichkeiten der Vermögensanlage in Wertpapieren. Sie unterscheiden Anleihen (<i>Rechte, Emittenten, Verzinsung, Laufzeit, Tilgung, Rendite</i>), Aktien (<i>Rechte, Arten, Neuemission, Kapitalerhöhung, Rendite</i>) und Investmentfonds (<i>Funktionsweise, offene Wertpapier- und Immobilienfonds, aktive und passive Fonds, Kosten, Preisermittlung, Ertragsverwendung, Ausgabe, Rücknahme</i>). Sie erarbeiten Chancen- und Risikoprofile für die genannten Wertpapierarten. Sie beurteilen Aktien anhand von Kennzahlen (<i>Kurs-Gewinn-Verhältnis, Dividendenrendite</i>) und anhand der Entwicklung von Börsenindizes (<i>Deutscher Aktienindex, EuroStoxx</i>).</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über Finanzderivate (<i>Optionsscheine, Optionen, Futures, Zertifikate</i>) und ihre Anwendungsmöglichkeiten (<i>Absicherung, Spekulation</i>). Sie stellen die Chancen und Risiken dieser derivativen Finanzinstrumente für ihre Kunden dar.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler bereiten Kundengespräche systematisch und kundenorientiert vor und präsentieren der Risikobereitschaft und den Motiven der Kunden entsprechend Empfehlungen für die Vermögensanlage. Dabei berücksichtigen sie auch steuerliche Aspekte. Auf dieser Grundlage erstellen sie eine Geeignetheitserklärung.</p> <p>Sie erkunden den Ablauf des Erwerbs und des Verkaufs von Wertpapieren und Derivaten an den regulierten Märkten (<i>Börsensegmente, Festpreis- und Kommissionsgeschäft</i>) und unterstützen die Kunden bei der Erteilung einer Order (<i>Limitierung, Gültigkeit, Ausführungsplatz</i>). Sie Schülerinnen und Schüler erklären Kunden das Zustandekommen von Börsenpreisen (<i>Meistausführungsprinzip, Kursnotierung</i>) und erstellen eine Kauf- und Verkaufsabrechnung. Sie informieren die Kunden über die Verwahrung und Verwaltung von Finanzprodukten (<i>Girosammelverwahrung</i>).</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler beurteilen ihre Empfehlung und Vorgehensweise im Umgang mit Kunden anhand der Geeignetheitserklärung. Sie reflektieren den Prozessablauf unter besonderer Berücksichtigung der Kundenbindung und erkennen weitere Beratungsansätze.</p>		

5.2.2 Problemstellung und schulisch-betrieblicher Kontext

Das Wertpapiergeschäft der Kreditinstitute umfasst sehr unterschiedliche Bereiche, so das Emissions- und Depotgeschäft sowie das Effektingeschäft, also den Handel mit Wertpapieren auf eigene oder fremde Rechnung. Als Effekten werden im Bank- und Börsenwesen am Kapitalmarkt handelbare Wertpapiere bezeichnet. Hierzu werden speziell Aktien und Anleihen gezählt. Die Kreditinstitute fungieren bei Aktien bzw. Anleihen als wichtige Partner von Unternehmen und Staaten als Wertpapieremittenten zur Beschaffung von Eigen- oder Fremdkapital. Auch hieraus abgeleitete derivative Finanzinstrumente wie Zertifikate, Optionen und Futures werden von Banken zum Zweck der Spekulation oder zum Transfer von Risiken herausgegeben bzw. gehandelt. Zum Angebot einer Bank zählen weiterhin Anteilsscheine von Investmentfonds. Fonds sammeln Geld von Anlegern und investieren dieses anschließend unter Berücksichtigung der Risikostreuung an den Finanzmärkten. Zu den traditionellen Geschäftssparten der Kreditinstitute gehört auch das Depotgeschäft, also die Verwahrung und Verwaltung von Effektenbeständen ihrer Kunden.

Besondere Bedeutung im Wertpapiergeschäft hat in den letzten Jahrzehnten die Anlageberatung von Kunden zum Zweck des Vermögensaufbaus und der Altersabsicherung erlangt. Klassische Sparformen, insbesondere das Sparbuch, haben im Zuge der aktuellen Niedrigzinspolitik stark an Bedeutung verloren. Speziell Privatkunden sind bei der längerfristigen Anlage in Wertpapieren häufig auf die Expertise erfahrener Anlageberaterinnen und -berater ihrer Bank angewiesen. In persönlichen Gesprächen sollen hier Anlageziele und Risikoprofil der Kunden eruiert werden. Anschließend soll gemäß ihrer individuellen Zielsetzung bzw. Risikoneigung eine adäquate Anlageempfehlung für den Kauf ausgewählter kapitalmarktnotierter Wertpapiere ausgesprochen werden. Die Bank sorgt danach sowohl für den Erwerb an der Börse als auch für die Verwahrung bzw. Verwaltung der ausgewählten Effekten. Bei Bedarf gibt die Bankberaterin / der Bankberater auf der Basis ihrer / seiner Einschätzungen künftiger Entwicklungen an den Kapitalmärkten Empfehlungen hinsichtlich einer Umstrukturierung des Wertpapierdepots.

Gemäß Lehrplan erfolgt die Behandlung der Anlage in Wertpapieren ausschließlich in LF 8. Die besondere Bedeutung dieses Lernfelds für die Schülerinnen und Schüler ergibt sich aus dem Zeitrichtwert von 120 Stunden. Kein anderes Lernfeld wird mit solch einer hohen Stundenzahl veranschlagt.

5.2.3 Reduktion der curricularen Matrix

Berufliche Handlung	KUNDEN ÜBER DIE ANLAGE IN FINANZINSTRUMENTEN BERATEN		
Die Auszubildenden ...	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... erstellen eine Checkliste unter Berücksichtigung der gesetzlichen Vorgaben für eine Anlageberatung.	rechtliche Regelungen für Wertpapierdienstleistungsunternehmen (Wertpapierhandelsgesetz, Börsengesetz, Art. 55 Durchführungsverordnung EU 2017/656)	Bestimmung und digitale Auflistung der wesentlichen (rechtlichen) Inhalte des Wertpapierhandels	juristische Grundsätze des Wertpapierhandels spezielle Anforderungen an die Anlageberatung
... holen die notwendigen Kundeninformationen ein, analysieren diese zielgerichtet und ermitteln den individuellen Anlagebedarf.	allgemeine Kundeninformationspflichten Kundenkategorien: <ul style="list-style-type: none"> • Privatkunden • professionelle Kunden • geeignete Gegenpartei Beratungsprotokoll Qualifikationsvoraussetzungen für Mitarbeiter/innen im Wertpapierhandel	Durchführung der Anlageberatung unter Berücksichtigung allgemeiner Verhaltens- und Informationspflichten Vorbereitung und Durchführung von Kundengesprächen gemäß Geschäftsart und Prüfungspflichten Erstellung eines Beratungsprotokolls mithilfe entsprechender digitaler Tools der einzelnen Kreditinstitute im Rahmen der Lernortkooperation Herstellung und Pflege von Kundenbeziehungen	
... informieren Kunden über Möglichkeiten der Vermögensanlage in Wertpapieren unter Beachtung der geltenden rechtlichen Vorgaben.	rechtliche Grundlagen: <ul style="list-style-type: none"> • Aktiengesetz • Kapitalanlagegesetz • Pfandbriefgesetz Einteilung von Wertpapieren Anleihen: <ul style="list-style-type: none"> • Rechte • Emittenten • Verzinsung • Laufzeit • Tilgung • Rendite 	Information der Kunden über die Zusammenhänge von Kurs, Nominal- und Effektivverzinsung, Laufzeit sowie Risiken Durchführung von Renditeberechnungen mithilfe von Excel Information der Kunden über die Unterschiede zwischen den Aktienarten im Hinblick auf Übertragbarkeit und Rechte Erläuterung der Auswirkungen einer Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen und Gesellschaftsmittel im Kundengespräch	Vermögensaufbau von Privatkunden als Notwendigkeit der Altersvorsorge Marktfunktion von Wertpapierbörsen Bedeutung von Ratingagenturen

Berufliche Handlung	KUNDEN ÜBER DIE ANLAGE IN FINANZINSTRUMENTEN BERATEN		
Die Auszubildenden ...	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
	Aktien: <ul style="list-style-type: none"> • Rechte • Arten • Neuemissionen / Bookbuilding • Kapitalerhöhung • Rendite Investmentfonds: <ul style="list-style-type: none"> • Funktionsweise • offene Wertpapier- und Immobilienfonds • aktive und passive Fonds • Kosten • Preisermittlung • Ertragsverwendung • Ausgabe • Rücknahme 	Information der Kunden über Neuemissionen, insbesondere Bookbuilding Information der Kunden über die Vor- und Nachteile einer Anlage in Investmentfonds im Vergleich zu Direktanlagen in Aktien oder Anleihen	
... erarbeiten Chancen- und Risikoprofile einzelner Wertpapiere.	Chancen und Risiken der einzelnen Wertpapierarten allgemeine und spezielle Risiken Bewertungskriterien für Wertpapiere Wechselwirkung von Chancen und Risiken magisches Dreieck der Geldanlage	Analyse von Geldanlagen in unterschiedlichen Wertpapieren hinsichtlich finanzieller Gewinne und Verluste Kundeninformation über Risiken der Wertpapierarten anhand von Risikoklassen Bewertung von Wertpapieren	Prognosemöglichkeiten Wahrscheinlichkeitsrechnung langfristige Entwicklung auf Kapital- und Finanzmärkten Finanzmarktmodelle
... beurteilen Aktien anhand von Kennzahlen und auf der Basis der Entwicklung von Börsenindizes.	Fundamentalanalyse: <ul style="list-style-type: none"> • Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV) • Dividendenrendite Börsenindizes: <ul style="list-style-type: none"> • Deutscher Aktienindex (DAX) • EuroStoxx Würdigung von Prognosen	Berechnung von Kennzahlen und Vergleichswerten (Soll-Ist-, Zeit- und Branchenvergleich) mithilfe von Excel Beurteilung der wirtschaftlichen Situation von Unternehmen anhand von Kennzahlen Berechnung von Prognosen künftiger wirtschaftlicher Entwicklungen technische Analyse mithilfe entsprechender digitaler Tools	Aussagegehalt von Kennzahlen Wechselwirkungen von Kennzahlen

Berufliche Handlung	KUNDEN ÜBER DIE ANLAGE IN FINANZINSTRUMENTEN BERATEN		
Die Auszubildenden ...	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... informieren Kunden über Finanzderivate.	Einteilung von Derivaten: <ul style="list-style-type: none"> • Optionsscheine • Optionen • Futures • Zertifikate Anwendungsmöglichkeiten: <ul style="list-style-type: none"> • Absicherung • Spekulation Chancen und Risiken bei Spekulationen Glattstellung und Hedging	Information der Kunden über Chancen und Risiken von Calls und Puts Information der Kunden über die Unterschiede zwischen Futures, Optionen und Optionsscheinen Darstellung der Möglichkeiten von Zertifikaten für den Kunden	Bedeutung von Absicherungsstrategien für Anleger spezielle Risiken komplexer Finanzmarktinstrumente Finanzmarktstabilität / Stabilität des Finanzsystems
... führen Anlagengespräche systematisch und kundenorientiert durch.	Kriterien für das Kundengespräch: <ul style="list-style-type: none"> • Ermittlung von Anlagezielen • Eruiieren der finanziellen Verhältnisse des Kunden • Dokumentationsbogen • Geeignetheitserklärung steuerliche Aspekte: <ul style="list-style-type: none"> • Kapitalertragssteuer • Solidaritätszuschlag • Kirchensteuer • Freistellungsauftrag • Nichtveranlagungsbescheinigung Verlustverrechnung	Beratung von Kunden hinsichtlich verschiedener Anlagemöglichkeiten unter Berücksichtigung des Wertpapierhandelsgesetzes sowie steuerlicher Aspekte Erläuterung der Wirkungsweise von Freistellungsaufträgen und Verlustverrechnungen für den Kunden Berechnung von Brutto- und Nettoerträgen mithilfe von Tabellenkalkulationsprogrammen Protokollierung von Beratungsgesprächen mithilfe entsprechender Tools der einzelnen Kreditinstitute im Rahmen der Lernortkooperation	Bedeutung langfristiger Kundenbeziehungen Brutto- und Nettoprinzip

Berufliche Handlung	Kunden über die Anlage in Finanzinstrumenten beraten		
Die Auszubildenden ...	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... erläutern Kunden den Handel von Wertpapieren und Derivaten an regulierten Märkten.	Abwicklung von Wertpapieraufträgen: <ul style="list-style-type: none"> • Börsensegmente • Festpreisgeschäfte • Kommissionsgeschäfte Annahme von Kundenaufträgen: <ul style="list-style-type: none"> • Limitierung • Gültigkeit Ausführungsplatz	Information der Kunden über unterschiedliche Teilmärkte im Wertpapierhandel sowie über Konsequenzen limitierter Kauf- und Verkaufsaufträge	organisatorische Strukturen der Kapitalmärkte
... erklären Kunden das Zustandekommen von Börsenpreisen und erstellen eine Kauf- und Verkaufsabrechnung.	Ermittlung von Börsenpreisen: <ul style="list-style-type: none"> • Meistausführungsprinzip • variabler Handel • Kursnotierung und Kurszusätze Transaktionskosten Wertpapierabrechnungen	Erläuterung der Abwicklungsmöglichkeiten von Kauf- und Verkaufsaufträgen für den Kunden Erstellung einer Kauf- bzw. Verkaufsabrechnung inklusive der Berechnung von Bank- und Börsengebühren mithilfe von Tabellenkalkulationsprogrammen Erläuterung der Abrechnung einer Kauf- bzw. Verkaufsaufträge im Kundengespräch	volkswirtschaftliches Prinzip der Preisbildung bei vollständiger Konkurrenz psychologische Aspekte der Preisbildung
... informieren die Kunden über die Verwahrung und Verwaltung von Finanzprodukten.	Aufgaben im Rahmen der Depotführung Girosammelverwahrung	Information der Kunden über die Dienstleistungen von Kreditinstituten bei der Depotführung Kundeninformation über die Verwahrung und Verwaltung von Wertpapieren	Bedeutung digitaler Dienstleistungen im Rahmen der Verwahrung und Verwaltung von Wertpapieren

5.2.4 Planungsmatrix

Schritt	Intention	Adressiertes Wissen	Berufliche Aufgabe		
			Lernaktivitäten und -produkte	Medien / Materialien / Teilaufgaben	Reflexions- und Kontrollelemente
1	Vorbereitung eines Kundengesprächs zur Anlageberatung	SW: Wertpapierarten PW: Vorbereitung der Beratung zur Wertpapierauswahl RW: rechtliche Grundlagen und Regularien	BA1: Vorbereitung eines Kundengesprächs für eine Anlageberatung in Wertpapieren		
			Erstellung und Erläuterung einer Übersicht über die unterschiedlichen Wertpapierarten Erstellung eines Leitfadens zur Durchführung einer Anlageberatung	M1: Basisinformationen über die Anlage in Wertpapieren (Lehrbuch) M2: Raster zur Abgrenzung der Wertpapierarten Erstellung einer Übersicht zu Wertpapierarten und eines Gesprächsleitfadens	Die Lernenden tauschen sich über ihre Lösungen aus.
2	Analyse der notwendigen Kundeninformationen und Anlageempfehlungen	SW: allgemeine Kundeninformationspflichten PW: Erstellung einer Geeignetheitsklärung (mithilfe digitaler Tools) RW: Pflege von Kundenbeziehungen, juristische Grundlagen des Wertpapierhandels	BA2: Durchführung eines Beratungsgesprächs		
			Zusammenstellung über die für eine Kundenberatung relevanten Daten (Anlageziel, finanzielle Verhältnisse, Risikoprofil)	M3: Mustervorlage einer Geeignetheitsklärung (des Ausbildungsbetriebs) Erstellung und Auswertung der Geeignetheitsklärung	Die Lernenden besprechen ihre Lernprodukte im Plenum und ergänzen sie gegebenenfalls.
3	Beratung von Kunden bei der Auswahl der für sie sinnvollsten Anlagemöglichkeiten in Wertpapieren	SW: Chancen und Risiken der einzelnen Wertpapierarten, allgemeine und spezielle Risiken, Wechselwirkungen PW: Erläuterung von Risiken einzelner Wertpapiere anhand von Risikoklassen RW: kurz- und langfristige Entwicklungen auf den Kapitalmärkten	BA3: Auswahl geeigneter Wertpapiere für den Kunden		
			Erstellung und Präsentation eines Risiko-Chancen-Profiles der einzelnen Wertpapierarten in Kleingruppen	M4: Basisinformationen über die Anlage in Wertpapieren (Lehrbuch) M5: PowerPoint Treffen einer Anlageentscheidung	Die Lernenden beantworten Kontrollfragen aus der Präsentation.
4	Information der Kunden über die unterschiedlichen Kennzahlen von Wertpapieren und deren Anwendung	SW: Fundamentalanalyse PW: Berechnung und Interpretation von Kennzahlen RW: Finanzmarktmodell	BA4: Durchführung einer Kennzahlenanalyse		
			Berechnung und Interpretation geeigneter fundamentaler Kennzahlen	M6: Tabellenkalkulationsprogramm M7: Internet und Handelsblatt Auswertung der Fundamentalanalyse	Die Lernenden besprechen eine Lösung exemplarisch im Plenum und ergänzen sie bei Bedarf.

Schritt	Intention	Adressiertes Wissen	Berufliche Aufgabe		
			Lernaktivitäten und -produkte	Medien / Materialien / Teilaufgaben	Reflexions- und Kontrollelemente
5	Beratung von Kunden zu Möglichkeiten der Ordererteilung an der Börse	SW: Abwicklung von Wertpapieraufträgen PW: Information über Orderformen und Börsensegmente RW: organisatorische Strukturen der Kapitalmärkte	BA5: Erwerb ausgewählter Wertpapiere an der Börse		
			Zusammenstellung von Börsensegmenten und Arten der Ordererteilung	M8: Formular „Effekten-Kauf- bzw. Verkaufsauftrag“ Erstellung eines Wertpapierkaufauftrags	Die Lernenden gleichen ihre Rechenergebnisse miteinander ab.
6	Information der Kunden über finanziellen Anlageerfolg unter Berücksichtigung steuerlicher Aspekte	SW: Darstellung des Anlageerfolgs PW: Berechnung von Gewinn und Verlust (absolut und relativ), Offenlegung der Ursachen von Gewinnen oder Verlusten RW: Finanzmathematik	BA6: Berechnung und Interpretation des Anlageerfolgs		
			Berechnung und Interpretation des Anlageerfolgs sowie Analyse der Ursachen Erstellung einer Steuerabrechnung	M9: Tabellenkalkulationsprogramm M10: Steuergesetzgebung (Lehrbuch) fallbezogene Berechnung des Anlageerfolgs und der Steuerabrechnung	Die Lernenden vergleichen und interpretieren ihre Ergebnisse.

5.2.5 Katalog der Teilaufgaben

1. Erstellung einer Übersicht zu Wertpapierarten und eines Gesprächsleitfadens
2. Erstellung und Auswertung der Geeignetheitserklärung
3. Treffen einer Anlageentscheidung
4. Auswertung der Fundamentalanalyse
5. Erstellung eines Wertpapierkaufauftrags
6. Fallbezogene Berechnung des Anlageerfolgs und der Steuerabrechnung

5.2.6 Hinweise zur Lernortkooperation

Mögliche Lernortkooperation: Bei der Erhebung von Kundendaten sowie bei der Erarbeitung einzelner Beratungsvorschläge beziehen sich die Auszubildenden auf die institutsüblichen Vorgaben. Soweit machbar, nutzen sie institutseigene Materialien. Ihre erarbeiteten Anlagevorschläge für die jeweilige Kundensituation besprechen sie mit einer Anlageberaterin oder einem Anlageberater im eigenen Institut.

6 Literatur

Bader, R. (2004): Lernfelder gestalten. bwp@ 1.

Chomsky, N. (1962): „Explanatory Models in Linguistics.“ In: E. Nagel / P. Suppes / A. Tarski (Eds.): Logic, Methodology, and Philosophy of Science. Stanford University Press, Stanford, 528-550.

Erpenbeck, J. / Rosenstiel, L. / Grote, S. / Sauter, W. (2017): Handbuch Kompetenzmessung: Erkennen, Verstehen und Bewerten von Kompetenzen in der betrieblichen, pädagogischen und psychologischen Praxis. Stuttgart: Schäfer & Pöschel.

Euler, D. / Reemtsma-Theis, M. (1999): „Sozialkompetenzen? Über die Klärung einer didaktischen Zielkategorie.“ In: Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik, Heft 2, 168–198.

Klafki, W. (1964): „Didaktische Analyse als Kern der Unterrichtsvorbereitung.“ In: Roth, H. / Blumenthal, A. (Hg): Grundlegende Aufsätze aus der Zeitschrift Die Deutsche Schule, Hannover 1964, 5-34.

Lerch, S. (2013): „Selbstkompetenz – eine neue Kategorie zur eigens gesollten Optimierung? Theoretische Analyse und empirische Befunde.“ In: REPORT 1/2013 (36. Jg.), 25-34.

Mandl, H. / Friedrich H. F. (Hg.; 2005): Handbuch Lernstrategien. Göttingen, Hogrefe.

Tenberg, R. (2011): Vermittlung fachlicher und überfachlicher Kompetenzen in technischen Berufen. Theorie und Praxis der Technikdidaktik. Stuttgart: Steiner.