



SACHSEN-ANHALT
Ministerium für Bildung

RICHTLINIEN, GRUNDSÄTZE UND ANREGUNGEN (RGA) FÜR DIE BERUFSSCHULE

BANKKAUFMANN UND BANKKAUFFRAU

Anregungen zur Erstellung einer didaktischen Jahresplanung



Das vorliegende Material soll die Einführung und Umsetzung von Rahmenlehrplänen mit Lernfeldstruktur unterstützen und gleichzeitig ein unverbindliches Angebot zur Entwicklung spezifischer Didaktischer Jahresplanungen sein.

Bei der Erstellung der RGA haben folgende Lehrkräfte aus dem berufsbildenden Bereich mitgearbeitet:

Juliane Buchar	Magdeburg
Antje Dienst	Stendal
Kerstin Prausner	Halberstadt
Dr. Frank Wengemuth	Halle (LISA; Leitung der Kommission)

Impressum

Herausgeber: Ministerium für Bildung des Landes Sachsen-Anhalt

Turmschanzenstr. 32

39114 Magdeburg

www.mb.sachsen-anhalt.de

Magdeburg, 01.08.2021

Inhaltsverzeichnis

	Seite
1	Anliegen der Richtlinien, Grundsätze und Anregungen (RGA) 2
1.1	Vorwort..... 2
1.2	Intentionen der Neuordnung des Ausbildungsberufes Bankkaufmann/Bankkauffrau 2
2	Fachdidaktische Konzeption und Umsetzung lernfeldorientierten Unterrichts..... 4
2.1	Begriffsklärungen 4
2.2	Curriculare Analyse als Teil der Lernfeldarbeit 6
2.3	Vom Lernfeld zur Lernsituation..... 8
2.4	Die vollständige Handlung als Gestaltungsprinzip von Lernsituationen 10
3	Beispiel für die Erarbeitung einer didaktischen Jahresplanung 12
3.1	Entwicklung einer didaktischen Jahresplanung 12
3.2	Struktur der didaktischen Jahresplanung..... 14
3.3	Beispiel für die Erarbeitung einer didaktischen Jahresplanung 15
3.3.1	Übersicht über die Lernfelder für den Ausbildungsberuf Bankkaufmann und Bankkauffrau 15
3.3.2	Curriculare Analyse ausgewählter Lernfelder 16
3.3.3	Übersicht über mögliche Lernsituationen..... 31
3.3.4	Exemplarische Lernsituationen 35
4	Literaturverzeichnis 98

1 Anliegen der Richtlinien, Grundsätze und Anregungen (RGA)

1.1 Vorwort

Der Ausbildungsberuf „Bankkaufmann und Bankkauffrau“ wurde 2019 neu geordnet. Im Zuge dessen wurde durch Beschluss der Kultusministerkonferenz ein neuer Rahmenlehrplan erlassen.¹ Mit der vorliegenden Handreichung wird die Implementation des Rahmenlehrplanes begleitet und unterstützt. Dabei wird ausgehend vom überarbeiteten Rahmenlehrplan die Entwicklung von Lernsituationen aus einem neuen Blickwinkel betrachtet. Bei der Erarbeitung der Lernsituationen wird nicht nur auf Erfahrungen von Lehrkräften Sachsen-Anhalts sondern auch anderer Länder zurückgegriffen. Es wird aufgezeigt, wie mithilfe der curricularen Analyse der Weg vom Lernfeld zur Lernsituation vereinfacht werden kann. Exemplarisch werden sowohl Lernsituationen als auch die curriculare Analyse ausgewählter Lernfelder vorgestellt.

Nicht zuletzt dient die Definition ausgewählter Begriffe dazu, die Überlegungen bei der Erarbeitung der Handreichung nachvollziehen und einordnen zu können. Vordergründig soll sie jedoch dafür sorgen, dass ein einheitliches Begriffsverständnis im Land weiterentwickelt wird. Ausgehend von den beruflichen Anforderungen und den konkreten Vorgaben im lernfeldstrukturierten Rahmenlehrplan haben Lehrkräfte ein Jahr an der Erarbeitung der nunmehr vorliegenden „Anregungen für die Erstellung einer didaktischen Jahresplanung“ für den Ausbildungsberuf Bankkaufmann und Bankkauffrau gearbeitet. In regelmäßigen Zusammenkünften wurde über geeignete Lernsituationen unter Berücksichtigung curricularer Vorgaben, der schulspezifischen Bedingungen und nicht zuletzt mit einer großen Portion Enthusiasmus diskutiert; es wurden Lernsituationen verworfen, wieder aufgegriffen und schließlich für gut befunden. Von unschätzbarem Wert für diesen Prozess waren dabei die praxisbezogenen Erfahrungen der Kolleginnen aus ihrer Lehrtätigkeit im Bereich Wirtschaft und Verwaltung.

1.2 Intentionen der Neuordnung des Ausbildungsberufes Bankkaufmann/Bankkauffrau

Die Neuordnung des Ausbildungsberufes Bankkaufmann/Bankkauffrau ersetzt die Verordnung aus dem Jahr 1998 und ist eine komplette Überarbeitung und Modernisierung des Ausbildungsberufes im Hinblick auf aktuelle und zukünftige Entwicklungen in der Bankpraxis. Ziel ist es, bei den Auszubildenden eine kommunikative und kreditwirtschaftlich fundierte Handlungskompetenz zu erreichen. Dabei werden die relevanten berufstypischen Arbeits- und Geschäftsprozesse so gestaltet, dass sie vollständige berufliche Handlungen beschreiben. Die Auszubildenden werden befähigt, eine Kausalität zwischen Prozessqualität und Kundenzufriedenheit herzustellen, aus der sie Rückschlüsse für eine regelmäßige Prozessoptimierung ziehen sollen.

¹ Sekretariat der Ständigen Konferenz der Kultusminister der Länder in der Bundesrepublik Deutschland (2019)

Auf Grundlage der nahezu vollständig digital gewordenen Geschäftsprozesse ist es selbst erklärend, dass die Neuordnung die Ausrichtung des Berufes an der Kundenbeziehung unter verstärkter Nutzung digitaler Medien in den Mittelpunkt rückt. Kern der neuen Ausbildungsordnung ist daher die Beratungskompetenz, die in engem Zusammenhang mit unabdingbaren Schlüsselqualifikationen steht. Neben fundiertem Fachwissen sollen kommunikative, soziale und soziokulturelle Kompetenzen erworben werden. Aspekte moderner Arbeitsformen, wie Teamarbeit oder agiles Arbeiten, finden sich im Tätigkeitsprofil wieder. Vernetztes Denken und die Fähigkeit, digitale Arbeitsmittel und Methoden im Rahmen beruflicher Handlungen einzusetzen, komplettieren die Kompetenzen des Berufsbildes Bankkaufmann/Bankkauffrau.

Angepasst an die beruflichen Erfordernisse von Bankkaufleuten wurde u. a. der Bereich Rechnungswesen, der aufgrund von Zentralisierungsprozessen im Bankgewerbe an Bedeutung verloren hat. Änderungen ergaben sich auch für den Zahlungsverkehr, der hauptsächlich durch automatisierte Massenprozesse abgewickelt wird.

Mit der neuen Ausbildungsordnung² einher geht auch die Reform der Abschlussprüfung. Sie ist eine sogenannte gestreckte Abschlussprüfung, die aus zwei Teilen besteht. Die klassische Zwischenprüfung, ohne Auswirkung auf den Erfolg des Berufsabschlusses, entfällt. Der erste Teil der Prüfung erfolgt im vierten Ausbildungshalbjahr und umfasst die im Rahmenlehrplan für die ersten fünfzehn Ausbildungsmonate genannten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten, welche dem Prüfungsbereich *Konten führen und Anschaffungen finanzieren* zuzuordnen sind. Die Prüfungszeit beträgt hier 90 Minuten. Teil 2 findet am Ende der Ausbildung statt. Dieser ist in drei schriftliche Prüfungen, *Vermögen aufbauen und Risiken absichern* (90 Minuten), *Finanzierungsvorhaben begleiten* (90 Minuten) sowie *Wirtschafts- und Sozialkunde* (60 Minuten) aufgeteilt. Die mündliche Prüfung findet im Rahmen einer 30-minütigen Gesprächssimulation statt und gehört zum Prüfungsbereich *Kunden beraten*. Zwei praxisbezogene Aufgaben werden durch den Prüfungsausschuss zur Auswahl gestellt, wobei der Prüfling 15 Minuten zur Vorbereitung eines der Themen erhält.

² vgl. Verordnung über die Berufsausbildung zum Bankkaufmann und zur Bankkauffrau (Bankkaufleuteausbildungsverordnung–BankkflAusbV) (2020)

2 Fachdidaktische Konzeption und Umsetzung lernfeldorientierten Unterrichts

2.1 Begriffsklärungen

Im Zusammenhang mit dem Lernfeldkonzept haben Begriffe Einzug in und um die Curriculumentwicklung gehalten. Einige seien hier näher erläutert. Als Serviceangebot für alle Lehrkräfte ergänzen sie die Ausführungen im nachfolgenden Text.

Handlungsfelder

Handlungsfelder orientieren sich an berufsbezogenen Aufgaben- oder Problemstellungen innerhalb zusammengehöriger Arbeits- und Geschäftsprozesse. Handlungsfelder verknüpfen berufliche, gesellschaftliche und individuelle Anforderungen. Die Lösung dieser berufsbezogenen Aufgaben- oder Problemstellungen bedarf der Entwicklung **umfassender Handlungskompetenz**. Durch didaktische Reflexion und Aufbereitung werden aus den Handlungsfeldern, die an der gegenwärtigen und zukünftigen Berufspraxis orientiert sind, die **Lernfelder** in den Rahmenlehrplänen entwickelt.³

umfassende Handlungskompetenz

Der Begriff der umfassenden Handlungskompetenz nimmt den Begriff der beruflichen Handlungskompetenz auf und erweitert ihn. Zentrales Ziel von Berufsschule ist es, die Entwicklung umfassender (beruflicher, gesellschaftlicher **und** persönlicher) Handlungskompetenz zu fördern. „Handlungskompetenz wird verstanden als die Bereitschaft und Befähigung des Einzelnen, sich in beruflichen, gesellschaftlichen und privaten Situationen sachgerecht durchdacht sowie individuell und sozial verantwortlich zu verhalten. Handlungskompetenz entfaltet sich in den Dimensionen von Fachkompetenz, Selbstkompetenz und Sozialkompetenz.“⁴

Lernfelder

Lernfelder sind „didaktisch begründete, schulisch aufbereitete **Handlungsfelder**. Sie fassen komplexe Aufgabenstellungen zusammen, deren unterrichtliche Bearbeitung in handlungsorientierten Lernsituationen erfolgt.“⁵ Sie wurden aus **Handlungsfeldern** des jeweiligen Berufes entwickelt und orientieren sich an berufsbezogenen Aufgaben- oder Problemstellungen innerhalb zusammengehöriger Arbeits- und Geschäftsprozesse. Sie verbinden ausbildungsrelevante berufliche, gesellschaftliche und individuelle Zusammenhänge mit dem Ziel der Entwicklung **umfassender Handlungskompetenz**.

Lernfelder sollen Theorie – Praxis – Verknüpfungen zwischen der betrieblichen und berufsschulischen Ausbildung unterstützen. Gleichzeitig ermöglichen sie, durch ihre Offenheit und

³ Sekretariat der Kultusministerkonferenz (2018), S. 31

⁴ ebenda, S. 32

⁵ Bader, R. (2003), S. 213

ihre abstrakte Inhaltsformulierung neue Inhalte schneller in die schulische Ausbildung einzu-
beziehen und diese damit dem Innovationsdruck flexibel anpassen zu können. Die im Lernfeld
gegebene Handlungsorientierung soll nicht zuletzt auch die Motivation der Auszubildenden
fördern.⁶ Die didaktische Umsetzung von Lernfeldern erfolgt in **Lernsituationen**.

Lernsituationen

Lernsituationen konkretisieren die Lernfelder und sind die zentralen Elemente im handlungs-
orientierten Unterricht. Sie gestalten die Lernfelder für den schulischen Lernprozess aus. Da-
mit stellen Lernsituationen kleinere thematische Einheiten im Rahmen von Lernfeldern dar.
Sie setzen exemplarisch die Kompetenzerwartungen innerhalb der Lernfeldbeschreibung um,
indem sie berufliche Aufgaben oder Problemstellungen und Handlungsabläufe aufnehmen und
für die unterrichtliche Umsetzung didaktisch und methodisch aufbereiten. Insgesamt orientie-
ren sich Lernsituationen am Erwerb **umfassender Handlungskompetenz** und unterstützen
die Entwicklung möglichst aller Kompetenzdimensionen.⁷

Kern der Lernsituationen und Ausgangspunkt für den Lernprozess ist eine exemplarische be-
rufliche Handlungssituation (**Einstiegsszenario**). Lernsituationen schließen mit einem konkre-
ten **Handlungsergebnis (Handlungsprodukt)** ab. Lernsituationen stehen in einem didak-
tisch-methodischen Zusammenhang, greifen bereits entwickelte Kompetenzen auf und beach-
ten den Beitrag zur nachfolgenden Kompetenzentwicklung in weiteren Lernsituationen.

Lernsituationen folgen der Handlungslogik des **Einstiegsszenarios** und sind nach dem **Mo-
dell der vollständigen Handlung** (vgl. Abs. 2.4) aufgebaut.

Lernsituationen werden vom Bildungsgangteam mindestens für ein Ausbildungsjahr geplant
und bilden die Grundlage der **didaktischen Jahresplanung**.

didaktische Jahresplanung

Didaktische Jahresplanungen sind das Ergebnis aller inhaltlichen, zeitlichen, methodischen
und organisatorischen Überlegungen zu Lernsituationen/Themen für einen Bildungsgang und
die Basis für Evaluationsprozesse zur Qualitätsentwicklung und -sicherung der unterrichtlichen
Lehr- und Lernprozesse.

Die Erarbeitung und Umsetzung einer didaktischen Jahresplanung ist zentrale Aufgabe der
dynamischen Bildungsgangarbeit an der Schule. „Das Bildungsgangteam entwickelt auf der
Grundlage der jeweils geltenden Rahmenrichtlinien, Fachrichtungslehrpläne, Lehrpläne, Cur-
ricula oder Rahmenlehrpläne der Kultusministerkonferenz (KMK-Rahmenlehrpläne) die didak-
tische Jahresplanung und die Vorschläge für die schulorganisatorische Umsetzung des berufs-
oder des fachrichtungsbezogenen Unterrichts.“⁸

⁶ vgl. Müller, M; Zöllner, A. (2000)

⁷ Sekretariat der Kultusministerkonferenz (2018), S. 33

⁸ Ergänzende Bestimmungen zur Verordnung über berufsbildende Schulen (2015), S. 2

Sie dient den Bildungsgangteams als Instrument für die Entwicklung, Planung und Steuerung des Unterrichts, des Lehrereinsatzes sowie der räumlichen und sächlichen Rahmenbedingungen und berücksichtigt regionale Besonderheiten. Lehrkräften dient sie zur Einarbeitung in neue Lernfelder/Unterrichtsfächer sowie zur Verständigung in den Bildungsgängen.

Einstiegsszenario

Das Einstiegsszenario (synonym Handlungssituation) ist Kern einer **Lernsituation**. Sie beschreibt einen beruflichen, fachlichen, gesellschaftlichen oder privaten Kontext und initiiert bzw. trägt einen komplexen Lern- und Arbeitsprozess. Sie bildet den Rahmen für den Unterricht und führt über die Aufgaben- und Problemstellung zu einem **Handlungsergebnis**.

Handlungsergebnis (Handlungsprodukt)

Handlungsergebnisse (Handlungsprodukte) stellen den Abschluss von **Lernsituationen** dar und dokumentieren den Entwicklungsstand der **umfassenden Handlungskompetenz**. Der Begriff Handlungsergebnis verdeutlicht gegenüber dem Begriff Handlungsprodukt stärker, dass neben materiellen auch nicht-materielle Produkte Ergebnisse von Lernsituationen sein können (z. B. Handlungskonzept, Stellungnahme, Beratungsgespräch). Hier lassen sich ebenso Lernergebnisse darstellen (z. B. Übersichten, Berechnungen, Grafiken, Dokumentationen, Präsentationen).

2.2 Curriculare Analyse als Teil der Lernfeldarbeit

Lernfeldorientierte Lehrpläne sind offen formulierte Curricula.⁹ Die Angaben bleiben weit allgemeiner als für eine konkrete Unterrichtsplanung notwendig. Daher müssen sie für die Umsetzung im Unterricht konkretisiert werden. Dafür ist ausgehend von den lernfeldorientierten Lehrplänen eine Planung, Analyse und Auseinandersetzung mit den curricularen Vorgaben erforderlich. Die curriculare Analyse stellt die erste Auseinandersetzung mit den curricularen Vorgaben dar (siehe Abb. 1).

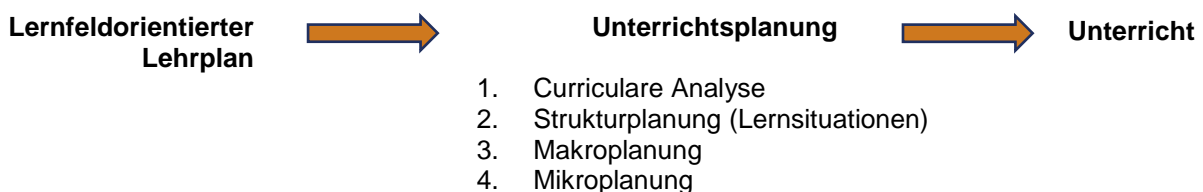


Abb. 1: Planungsstruktur des Unterrichtes

In der curricularen Analyse werden die umfassenden Kompetenzen, die in den Lernfeldern den Tätigkeiten der vollständigen Lernhandlung zugeordnet wurden, erfasst und auf betriebliche Handlungen heruntergebrochen, die ihrerseits im Rahmen der Strukturplanung Basis für die Erstellung der Lernsituationen werden (vgl. Abs. 3.3.4). Diese Strukturplanung ist wieder-

⁹ Gerholz, K.-H., Sloane, P. F. E. (2008), S. 10

rum Grundlage für die Makroplanung und die folgende Mikroplanung von Unterricht. Die Makroplanung befasst sich mit der didaktischen Planung konkreter Unterrichtseinheiten in Form von Lehr-Lernsituationen. Auf dieser Grundlage basiert die Unterrichtsvorbereitung für einzelne Unterrichtsstunden als Mikroplanung.

Eine curriculare Analyse klärt, „Was“, in Form von konkreten Kompetenzen und ausgehend von berufsbildtypischen Problemen und Prozessen, gelernt werden soll.¹⁰

Die curriculare Analyse ist ein Hilfsmittel zur Entwicklung von Lernsituationen. Durch die Erarbeitung der betrieblichen Handlungen kann es leichter fallen, Ideen für Lernsituationen zu kreieren oder Kompetenzformulierungen in den Lernsituationen zu finden. Lehrkräfte, die dazu keine Unterstützung benötigen, können die curriculare Analyse überspringen.

Die Spalte „Bemerkungen“ kann didaktisch-methodische oder organisatorische Hinweise sowie Verweise auf besondere Unterrichtsmittel enthalten. Ebenso ist die Aufzählung von Handlungsprodukten möglich (vgl. Abs. 3.3.2).

Im Abs. 3.3.2 wird am Beispiel der Lernfelder 1, 2 und 9 eine curriculare Analyse durchgeführt. Für jedes der ausgewählten Lernfelder wurde die curriculare Analyse unterschiedlich gestaltet.

Lernfeld 1 (S. 16-21): In der Spalte „vollständige Handlung“ sind die im Rahmenlehrplan ausgewiesenen Kompetenzen den Phasen der vollständigen Handlung zugeordnet. Als Kriterium für die Zuordnung wurden die Operatoren als Signalworte verwendet. In der Spalte „berufliche Handlungen“ sind detailliert und umfassend alle beruflichen Handlungen aufgeführt, die zur Entwicklung der Kompetenzen in Spalte 1 dienen können. Die Lehrkraft wählt bei der Erarbeitung von Lernsituationen die für den Beruf und den intendierten Kompetenzentwicklungsstand zutreffenden Handlungen aus und formuliert diese als Kompetenz. In der Spalte „Bemerkungen“ sind in diesem Beispiel lediglich fachübergreifende und organisatorische Aspekte genannt.

Lernfeld 2 (S. 22-25): Im Gegensatz zu Lernfeld 1 sind in der Spalte „vollständige Handlung“ die im Rahmenlehrplan ausgewiesenen Kompetenzen nach dem Kriterium **eines** Handlungsproduktes (Beratungsgespräch) den Phasen der vollständigen Handlung zugeordnet. In der Spalte „berufliche Handlungen“ sind nur noch die beruflichen Handlungen aufgeführt, die zur Planung, Durchführung und Evaluation eines Beratungsgespräches notwendig sind. Bei der Erarbeitung von Lernsituationen im Lernfeld 2 stehen jedoch nicht immer Beratungsgespräche als Handlungsprodukt im Mittelpunkt, so dass die in der curricularen Analyse auf ein Beratungsgespräch fokussierten beruflichen Handlungen nicht immer für die vollständige Kompetenzermittlung ausreichen.

Lernfeld 9 (S. 26-30): Im Unterschied zu Lernfeld 2 sind hier bei den „Bemerkungen“ mögliche Handlungsprodukte angegeben, um einen Überblick über notwendige organisatorische Tätigkeiten zu erlangen.

¹⁰ vgl. Tramm, T., Krille, F. (2013), S. 5

2.3 Vom Lernfeld zur Lernsituation

Lernsituationen sind von den Lehrkräften im Rahmen der Bildungsgangteamarbeit an den berufsbildenden Schulen zu konzipieren und zu entwickeln. Sie bilden die Grundlage für die didaktische Jahresplanung. Bei der Gestaltung von Lernsituationen sind individuelle Lernbedürfnisse der Auszubildenden, das Schulprofil und regionale Besonderheiten zu berücksichtigen. Das Bildungsgangteam ist verantwortlich für die eigenständige Weiterentwicklung und kontinuierliche Verbesserung des Curriculums. Das bedeutet, das Bildungsgangteam analysiert die didaktische Struktur des KMK-Rahmenlehrplanes und entwickelt daraus das handlungssystematische Konzept und die Vorschläge für die schulorganisatorische Umsetzung der einzelnen Lernfelder.

Das Ausgestalten und Formulieren von Lernsituationen durch Konkretisieren der Lernfelder unter Orientierung an den Handlungsfeldern kann durch die Berücksichtigung der folgenden Fragen erfolgen:¹¹

Auffinden und Analysieren von Lernsituationen

- Durch welche Lernsituationen kann ein bestimmtes Lernfeld konkretisiert werden?
- Auf welchen größeren Arbeits- oder Geschäftsprozess und auf welche Teilprozesse bezieht sich das Arrangement von Lernsituationen? In welcher Weise sind die Lernsituationen innerhalb des Lernfeldes aufeinander bezogen?
- Stellen die Lernsituationen vollständige Handlungen (Informieren, Planen, Entscheiden, Durchführen, Kontrollieren, Bewerten) dar?
- Knüpfen die Lernsituationen an berufliche und außerberufliche Erfahrungen der Auszubildenden an (Gegenwartsbedeutung)?
- Sind unterschiedliche Zugangs- und Darstellungsformen zur Differenzierung innerhalb der Lernsituationen möglich?
- Fördert die didaktische Konzeption der Lernsituationen selbstständiges Lernen?
- Sind Lernsituationen für Differenzierungen (z. B. in Bezug auf Betriebsspezifika) offen?
- Müssen für bestimmte Lernsituationen bestimmte Lernvoraussetzungen sichergestellt werden, wie sind diese gegebenenfalls zu realisieren?
- Ermöglichen Lernsituationen die Zusammenarbeit auch im Distanz- oder Hybridunterricht?

Ausgestalten von Lernsituationen

- Welche Kompetenzen (in den Dimensionen von Fach-, Human- und Sozialkompetenz) sollen in einzelnen Lernsituationen besonders entwickelt werden?
- Anhand welcher Inhaltsbereiche (fachwissenschaftliche Aussagen/Gesetzmäßigkeiten, Praxiserfahrungen/Usancen ...) können diese Kompetenzen entwickelt werden?

¹¹ vgl. Bader, R. (2003), S. 215 ff.

- Welche Anknüpfungsmöglichkeiten für Betrachtungen unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit bieten die Inhaltsbereiche?
- Welche Ebene der theoretischen Fundierung (Alltagserfahrung, Erfahrung durch die Arbeit in den Geschäftsbereichen, Modellbildung, Theoriebildung) ist unter Berücksichtigung der Voraussetzungen der Auszubildenden in den einzelnen Lernsituationen erreichbar?
- Welche Kompetenzen bzw. Inhalte können als grundlegend, welche als exemplarisch gelten?
- Welche Anknüpfungspunkte bieten die Lernsituationen zur gezielten Förderung der Entwicklung von Methodenkompetenz, kommunikativer Kompetenz und Lernkompetenz?
- Welche Möglichkeiten der Erweiterung der Kompetenzen im digitalen Raum bietet die Lernsituation? Werden berufsspezifische IT-Lösungen berücksichtigt? Bieten die Lernsituationen Möglichkeiten zur Nutzung moderner audiovisueller Medien?
- Auf welche Weise kann die Weiterentwicklung berufssprachlicher Kompetenzen erfolgen? Bietet die Lernsituation Sprachanlässe auf der Ebene beruflicher Kommunikation?
- An welchen Lernsituationen kann in besonderer Weise deren Bedeutung für die Weiterentwicklung der erreichten Handlungskompetenz in die Zukunft hinein verdeutlicht werden (Zukunftsbedeutung)?
- Auf welche Weise können soziale Lernprozesse (insbesondere Gruppenarbeit) in den Lernsituationen gefördert werden?
- Welche der berufsspezifischen Methoden kommen in den Lernsituationen zum Tragen?

Organisation und Rahmenbedingungen

- Sind die erforderlichen analogen und audiovisuellen Medien und Fachräume vorhanden, um für die Lernsituationen förderliche Rahmenbedingungen schaffen zu können?
- Welcher zeitliche Umfang ist für die einzelnen Lernsituationen angemessen?
- Durch welche Formen der Lernortkooperation (Absprachen mit Unternehmen, gemeinsame Projektplanung oder -durchführung) lassen sich gute Rahmenbedingungen erreichen?

Überprüfen des Lernerfolgs in den gefundenen Lernsituationen

- Unterstützt die Gestaltung der Lernsituationen Phasen der Reflexion der Arbeits- und Lernprozesse?
- In welcher Weise kann der Erfolg der Lernprozesse überprüft werden?
- Welche Formen der Eigenüberprüfung von Problemlösungen und Lernergebnissen können sich die Auszubildenden aneignen und nutzen?

2.4 Die vollständige Handlung als Gestaltungsprinzip von Lernsituationen

Die konsequente „Zerlegung“ der Lernsituation in die „sechs Schritte“ einer vollständigen Handlung (vgl. Abb. 2) regt die Auszubildenden an, möglichst mit allen Sinnen selbstständig zu lernen.

Dabei erhält jede am Ausbildungsprozess beteiligte Person ihre spezifische Rolle: Lehrkräfte werden zum Moderator/zur Moderatorin, indem fachliche Informationen bereitgestellt und Anregungen und Hilfestellungen gegeben werden. Sie fordern und fördern ein zielgerichtetes Handeln der Auszubildenden, beobachten den Lernfortschritt und überlegen gemeinsam mit den Auszubildenden, wie Lerndefizite ausgeglichen werden können. Die pädagogische Fähigkeit zur indirekten Führung durch die Lehrkraft rückt stärker in den Vordergrund.

Die Auszubildenden hingegen werden zu aktiven Mitgestaltenden ihres Unterrichts. Im Vordergrund steht die Aufgabe, die aus dem Einstiegsszenario der Lernsituation abgeleitet wird. Um sie zu lösen und das Handlungsergebnis „herzustellen“, beschaffen sich die Auszubildenden (selbstständig) Informationen, planen ihre Vorgehensweise sowie die benötigte Arbeitszeit, entscheiden sich für eine Vorgehensweise zur Lösung der Aufgabe, führen berufliche Handlungen real oder fiktiv durch und schätzen das Ergebnis ihrer Arbeit ein. Das geschieht nicht selten in Gruppenarbeit. Dabei wird die Handlungskompetenz in all ihren Dimensionen entwickelt. Durch berufliche Handlungssituationen erwerben die Auszubildenden somit neben der Fach- nicht nur die Selbst- und Sozialkompetenz, sondern auch Lern-, Methoden- und Kommunikationskompetenz. Zunehmend selbstständig informieren sich die Auszubildenden über ausgewählte Wissensbestände und strukturieren diese auch mithilfe digitaler Medien. Zielgerichtet und mit zunehmender Komplexität arbeiten sie mit berufstypischen Methoden und meistern Kommunikationssituationen. Dabei binden sie audiovisuelle Medien ein und präsentieren ihre Arbeitsergebnisse selbstbewusst.

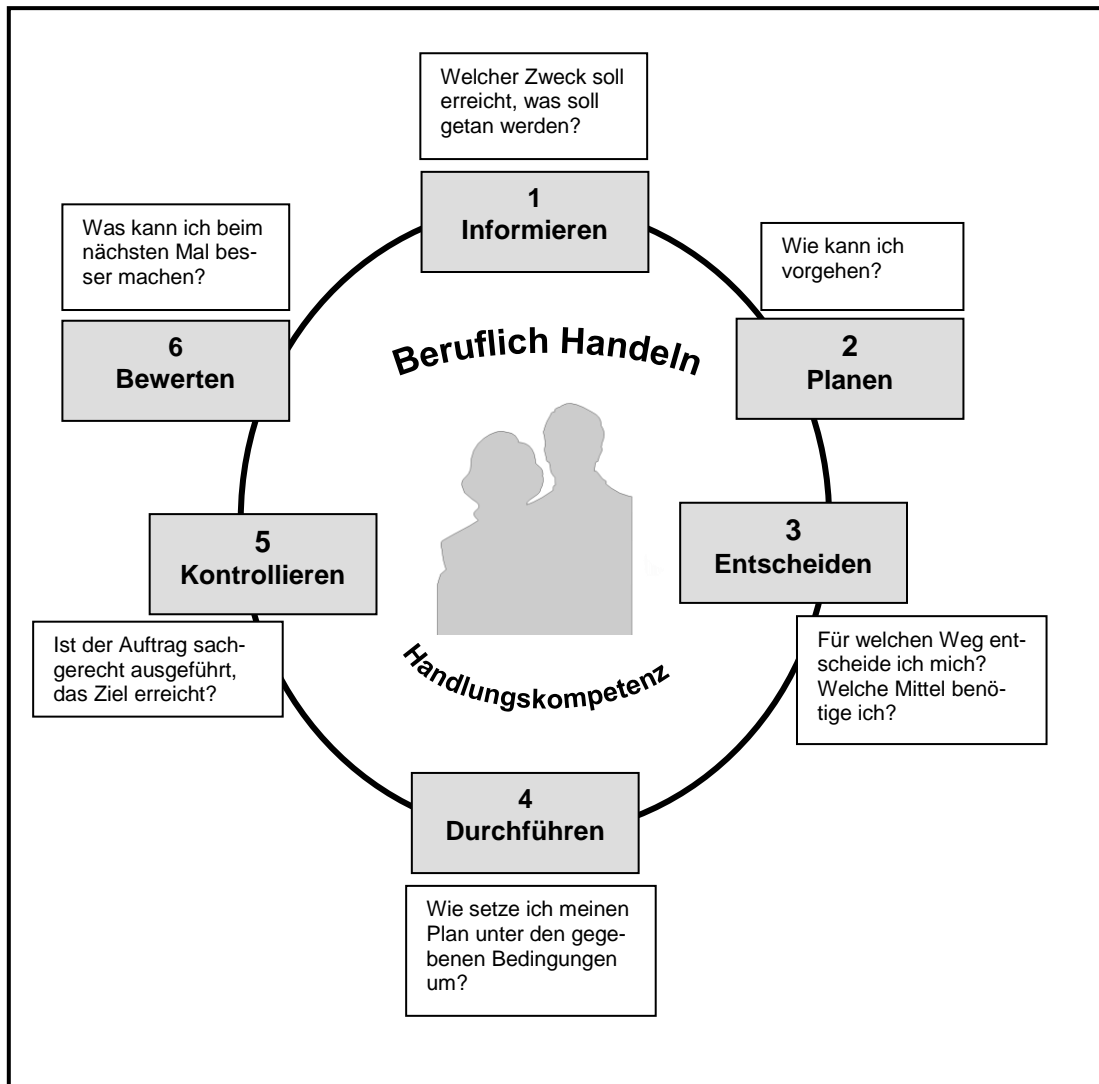


Abb. 2: Lernprozess einer vollständigen Handlung

3 Beispiel für die Erarbeitung einer didaktischen Jahresplanung

3.1 Entwicklung einer didaktischen Jahresplanung

Die didaktische Jahresplanung ist die didaktisch-methodische Aufbereitung und Weiterentwicklung des Rahmenlehrplanes. In den Bildungsgangteams werden die erarbeiteten Lernsituationen zusammengefasst und so aufeinander abgestimmt, dass sie eine didaktisch-methodische Einheit ergeben und als Grundlage für die schulorganisatorische Planung dienen.

Das Bildungsgangteam ist für die eigenständige Weiterentwicklung und kontinuierliche Verbesserung der didaktischen Grob- und Feinplanung verantwortlich. Die didaktische Jahresplanung wird zum Ende des Ausbildungsjahres für das neue Ausbildungsjahr vorgenommen.

Didaktische Jahresplanungen enthalten

- die Lernsituationen sowie
- Aussagen
 - zur Leistungsbewertung und -beurteilung,
 - zum Lehrkräfteeinsatz,
 - zum Lehr- und Lernmitteleinsatz und
 - zum Raumkonzept.¹²

Darüber hinaus können gezielt Vorschläge für Projektstage bspw. am Beginn des ersten Ausbildungsjahres zu Kommunikations- und Methodentrainings aufgenommen werden.

Der Planungsablauf für die Entwicklung einer didaktischen Jahresplanung wird durch Abb. 3 verdeutlicht:

¹² Ergänzende Bestimmungen zur Verordnung über berufsbildende Schulen (2015), S. 2

Reflexion

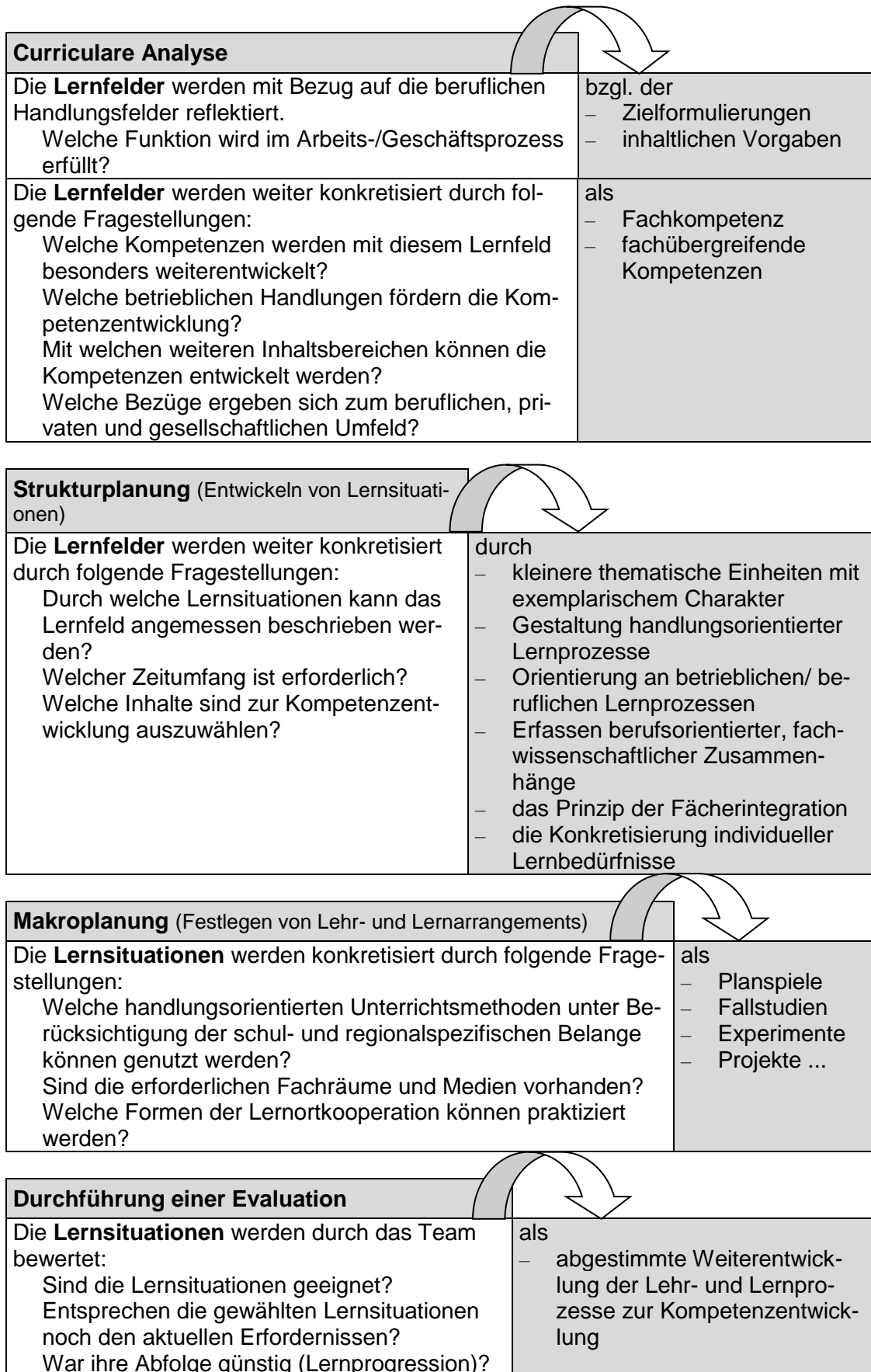


Abb. 3: Handlungsanleitung zur Entwicklung einer didaktischen Jahresplanung

3.2 Struktur der didaktischen Jahresplanung

Kern und tragendes Element der didaktischen Jahresplanung ist die Darstellung der Lernsituationen. Im hier vorliegenden Beispiel werden den Lernsituationen

- eine Übersicht über die Lernfelder,
- die curriculare Analyse ausgewählter Lernfelder und
- eine Übersicht über die Lernsituationen vorangestellt.

In dieser Übersicht werden für alle Lernfelder Lernsituationen benannt und Zeitrichtwerte dafür empfohlen. Die darin farblich hervorgehobenen Lernsituationen wurden exemplarisch aufbereitet und können im Abs. 3.3.4 nachgelesen werden.

Die Lernsituationen werden in einer bundesweit abgestimmten Tabellenform dargestellt. Dabei stellt das Einstiegsszenario den Berufsbezug her. Im Handlungsprodukt werden mögliche Ergebnisse des unterrichtlichen Arbeitsprozesses aufgelistet. Die Fachkompetenzen werden den Phasen der vollständigen Handlung zugeordnet; die fachübergreifenden Kompetenzen nicht, da deren Entwicklung langfristig erfolgt und nicht nach einer Phase der vollständigen Handlung abgeschlossen ist. Einige fachübergreifende Kompetenzen tauchen in mehreren Lernsituationen wiederholt auf, da diese Kompetenzen über die gesamte Ausbildungszeit (weiter)entwickelt werden.

Die Fachkompetenzen untersetzen die im Rahmenlehrplan angegebenen Kompetenzen und passen zum Einstiegsszenario. Die grundlegenden Wissensbestände (Inhalte) sind lediglich aus dem Rahmenlehrplan entnommen und werden hier nicht weiter untersetzt.

Die Leistungsbewertung richtet sich nach den Vorgaben des Leistungsbewertungserlasses. Es bietet sich an, dass ausgewählte Handlungsprodukte bewertet werden.

Alle Aussagen in den Lernsituationen sind Empfehlungen und können durch die Lehrkräfte an die eigene pädagogische Situation angepasst werden.

3.3 Beispiel für die Erarbeitung einer didaktischen Jahresplanung

3.3.1 Übersicht über die Lernfelder für den Ausbildungsberuf Bankkaufmann und Bankkauffrau

Nr.	Lernfelder	Zeitrichtwerte in Unterrichtsstunden		
		1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
1	Die eigene Rolle im Betrieb und im Wirtschaftsleben mitgestalten	80		
2	Konten für Privatkunden führen und den Zahlungsverkehr abwickeln	80		
3	Konten für Geschäfts- und Firmenkunden führen und den Zahlungsverkehr abwickeln	60		
4	Kunden über Anlagen auf Konten und staatlich gefördertes Sparen beraten	40		
5	Allgemein-Verbraucherdarlehensverträge abschließen	60		
6	Marktmodelle anwenden		40	
7	Wertströme und Geschäftsprozesse erfassen und dokumentieren		60	
8	Kunden über die Anlage in Finanzinstrumenten beraten		120	
9	Baufinanzierungen abschließen		60	
10	Gesamtwirtschaftliche Einflüsse analysieren und beurteilen			80
11	Wertschöpfungsprozesse erfolgsorientiert steuern			80
12	Kunden über Produkte der Vorsorge und Absicherung informieren			60
13	Finanzierungen für Geschäfts- und Firmenkunden abschließen			60
<i>Summen: insgesamt 880 Stunden</i>		320	280	280

Die Lernfelder 1 bis 5 sind für die Prüfung Teil 1 relevant.

3.3.2 Curriculare Analyse ausgewählter Lernfelder

1. Ausbildungsjahr		
Lernfeld 1: Die eigene Rolle im Betrieb und im Wirtschaftsleben mitgestalten		ZRW: 80 Std.
Kernkompetenz: Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, ihre Rolle als Auszubildende, als Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ihre eigene Stellung im Wirtschaftsleben selbstverantwortlich wahrzunehmen und mitzugestalten.		
vollständige Handlung	Berufliche Handlungen	Bemerkungen
<p>Informieren Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über die Grundzüge des Privatrechts (Rechtsnormen, Rechts- und Geschäftsfähigkeit, Rechtsobjekte, Besitz und Eigentum, Willenserklärungen, Rechtsgeschäfte) Die Schülerinnen und Schüler klären ihre Stellung im Betrieb und erfassen ihre Rolle als Auszubildende in einem Kreditinstitut. Dazu setzen sie sich unter Verwendung einschlägiger Gesetzestexte mit den Aufgaben sowie Rechten und Pflichten der Beteiligten im dualen System der Berufsausbildung auseinander (Berufsbildungsgesetz, Ausbildungsordnung, Ausbildungsvertrag, Jugendarbeitsschutzgesetz). Die Schülerinnen und Schüler planen ihre zukünftige berufliche Tätigkeit, informieren sich über wichtige arbeitsvertragliche Regelungen (Inhalt, Abschluss, und Kündigung des Arbeitsvertrages) und über Schutzvorschriften</p>	<p>Die Schülerinnen und Schüler</p> <ul style="list-style-type: none"> • erkennen die Rechtsordnung als Bestandteil der Gesellschaftsordnung • grenzen Rechtsordnung, Wirtschaftsordnung, Sozialordnung und politische Ordnung voneinander ab • diskutieren den Zusammenhang zwischen Recht und Gerechtigkeit • erkennen den Zusammenhang zwischen Entwicklung der Gesellschaft und Veränderung der Rechtsnormen • unterscheiden verschiedene Rechtsquellen des geschriebenen und ungeschriebenen Rechts in Deutschland • differenzieren die Rangfolge der Bestandteile des geschriebenen Rechts und erläutern seine Auswirkungen auf die Rechtsanwendung • beschreiben Aufbau und Inhalt des BGB als wesentliche Rechtsgrundlage in Deutschland • erläutern das Prinzip der Gewaltenteilung in Deutschland sowie den Weg der Gesetzgebungsverfahren • ordnen Personen der Rechtspflege und deren Aufgaben ein, insbesondere auch die der Ombudsmänner und -frauen des eigenen Bankenbereiches • beschreiben den Aufbau der Gerichtsbarkeit in Deutschland • unterscheiden freiwillige und Streitige Gerichtsbarkeit • erkennen, dass Banken regelmäßig Informationen im Rahmen der freiwilligen Gerichtsbarkeit zur Erledigung ihrer eigenen Interessen benötigen • analysieren die rechtliche Situation sowie Gesetzestexte und interpretieren diese • grenzen die Rechtsgebiete öffentliches und privates Recht voneinander ab • ordnen verschiedene Rechtsbereiche sowie Fälle den Rechtsgebieten zu 	<ul style="list-style-type: none"> • Verwendung digitaler Medien (Smartphone, Digitalkamera, Tablet etc.) zur Recherche • Anknüpfung zum Fach Deutsch bezüglich der Analyse von Gesetzestexten. • Anwendung eines Browsers zur Recherche von Gesetzestexten (Computerraumnutzung ratsam) • Erstellen von Texten und Tabellen mithilfe von Textverarbeitungs- bzw. Tabellenkalkulationssoftware

1. Ausbildungsjahr		
Lernfeld 1: Die eigene Rolle im Betrieb und im Wirtschaftsleben mitgestalten		ZRW: 80 Std.
Kernkompetenz: Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, ihre Rolle als Auszubildende, als Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ihre eigene Stellung im Wirtschaftsleben selbstverantwortlich wahrzunehmen und mitzugestalten.		
vollständige Handlung	Berufliche Handlungen	Bemerkungen
für Arbeitnehmer und Auszubildende (Kündigungsschutz, Arbeitszeit, Urlaub, Mutterschutz, Elternzeit, Elterngeld und Schwerbehinderung). Sie informieren sich über das geltende Tarifrecht (Tarifvertrag, Betriebsvereinbarung).	<ul style="list-style-type: none"> • unterscheiden natürliche und juristische Personen als Rechtssubjekte • unterscheiden juristische Personen des Privatrechts von den juristischen Personen des öffentlichen Rechts je nach zugrundeliegender Rechtsnorm • unterscheiden die Stufen der Geschäftsfähigkeit bei natürlichen Personen und die Folgen für geschlossene Rechtsgeschäfte • reagieren bei Ausnahmen, wann Rechtsgeschäfte beschränkt geschäftsfähiger Personen voll wirksam sind • prüfen mittels entsprechender Dokumente die Geschäftsfähigkeit von Personen • erkennen, dass Rechtsgeschäfte durch Willenserklärungen zustande kommen • unterscheiden verschiedene Arten der Abgabe von Willenserklärungen • klassifizieren Arten von Rechtsgeschäften und ordnen Beispiele zu • unterscheiden relevante Vertragsarten im Wirtschaftsleben • zeigen Möglichkeiten des Zustandekommens von Kaufverträgen auf • unterscheiden Anpreisung, Anfrage und Angebot voneinander • stellen Rechte und Pflichten der Vertragspartner beim Kaufvertrag gegenüber • unterscheiden Sachen, Tiere und Rechte als Rechtsobjekte voneinander • unterscheiden wesentliche und unwesentliche Bestandteile von Sachen und deren Bedeutung bei Abschluss von Rechtsgeschäften • diskutieren rechtliche Probleme in Zusammenhang mit Tieren (z. B. fehlende Rechtsfähigkeit von Tieren, Tierschutzvorschriften) • erkennen nichtige und anfechtbare Rechtsgeschäfte • unterscheiden Mängelarten unter verschiedenen Aspekten • beachten Rügefristen bei verschiedenen Arten des Kaufvertrags • unterscheiden Gewährleistungsfristen 	

1. Ausbildungsjahr		
Lernfeld 1: Die eigene Rolle im Betrieb und im Wirtschaftsleben mitgestalten		ZRW: 80 Std.
Kernkompetenz: Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, ihre Rolle als Auszubildende, als Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ihre eigene Stellung im Wirtschaftsleben selbstverantwortlich wahrzunehmen und mitzugestalten.		
vollständige Handlung	Berufliche Handlungen	Bemerkungen
	<ul style="list-style-type: none"> • unterscheiden vorrangige und nachrangige Rechte bei einer Schlechtleistung • unterscheiden Gewährleistung und Garantie • erkennen Voraussetzungen zur Nicht-Rechtzeitig-Zahlung sowie deren Folgen • handeln entsprechend der Rechte bei Nicht-Rechtzeitig-Zahlung • beschreiben die rechtliche Bedeutung einer Mahnung • erläutern den Sinn von AGB, aber auch die unterschiedlichen Interessen der Vertragspartner bei der Formulierung von AGB • erläutern den Sinn der Regelungen zu den AGB im BGB für den Verbraucherschutz • erkennen die Voraussetzungen, wann AGB Bestandteil des Vertrages werden • kennen verbotene Klauseln bzw. Klauseln mit Wertungsmöglichkeit • stellen absolute und relative Rechte gegenüber • unterscheiden verschiedene Formen von Besitz und Eigentum • diskutieren die Sozialbindung des Eigentums und dass Eigentum verpflichtet • diskutieren aktuelle Tendenzen in der Rechtsprechung zu Enteignungen • unterscheiden wichtige Rechtsquellen zur Ausbildung und ihre Rangfolge • stellen Rechte und Pflichten der an der Berufsausbildung Beteiligten gegenüber • diskutieren die Anforderungen an einen Auszubildenden im dualen System der Berufsausbildung • leiten besondere Schutzvorschriften für minderjährige Auszubildende aus dem Jugendarbeitsschutzgesetz ab 	

1. Ausbildungsjahr Lernfeld 1: Die eigene Rolle im Betrieb und im Wirtschaftsleben mitgestalten Kernkompetenz: Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, ihre Rolle als Auszubildende, als Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ihre eigene Stellung im Wirtschaftsleben selbstverantwortlich wahrzunehmen und mitzugestalten.		
		ZRW: 80 Std.
vollständige Handlung	Berufliche Handlungen	Bemerkungen
	<ul style="list-style-type: none"> • erläutern Formvorschriften beim Abschluss von Ausbildungs- und Arbeitsverträgen • diskutieren die Bedeutung von technischen und sozialen Schutzvorschriften für Arbeitnehmer und unterscheiden ausgewählte Schutzgesetze • unterscheiden Arten von Kündigungen • erkennen betriebsbedingte, verhaltensbedingte und personenbedingte Kündigungsgründe • handeln bei Personengruppen mit besonderen Kündigungsschutzregeln entsprechend • beachten gesetzliche Kündigungsfristen • unterscheiden Lohnsteuerklassen bei verschiedenem Familienstand • fordern das Recht auf ein Arbeitszeugnis ein • unterscheiden einfaches und qualifiziertes Arbeitszeugnis • erkennen den Widerspruch zwischen den Grundsätzen der Bewertung von Arbeitsleistungen • informieren sich über Träger, Leistungen und Beiträge zu den einzelnen Zweigen der Sozialversicherung im aktuellen Kalenderjahr 	
Planen und Entscheiden Die Schülerinnen und Schüler bereiten auch im Team eine lernfeldbezogene Präsentation strukturiert und adressatengerecht vor und wählen zur Präsentation analoge und digitale Medien aus. Dazu wenden sie Arbeits- und	<ul style="list-style-type: none"> • wenden Teile des Privatrechtes auf eine Situation an • leiten aus den Rechten und Pflichten eines Kaufvertrages mögliche Vertragsverletzungen ab • leiten Verhaltensregeln zum Umgang mit gestohlenen bzw. gefundenen beweglichen Sachen ab • wählen notwendige personenbezogene Informationen zur Erstellung einer Entgeltabrechnung aus • erstellen ein Konzept für eine analoge oder digitale Präsentation • berücksichtigen Grundregeln der Gestaltung von Präsentationen 	<ul style="list-style-type: none"> • Beschaffung von Material für exemplarische Entgeltabrechnung • Einführung in Präsentationstechniken • Arbeit mit Lohnsteuertabellen bzw.

1. Ausbildungsjahr Lernfeld 1: Die eigene Rolle im Betrieb und im Wirtschaftsleben mitgestalten Kernkompetenz: Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, ihre Rolle als Auszubildende, als Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ihre eigene Stellung im Wirtschaftsleben selbstverantwortlich wahrzunehmen und mitzugestalten.		
		ZRW: 80 Std.
vollständige Handlung	Berufliche Handlungen	Bemerkungen
Lernstrategien, problemlösende Methoden sowie projektorientierte Arbeitsweisen an.	<ul style="list-style-type: none"> • planen das Layout eines Flyers unter Berücksichtigung wesentlicher Aspekte der Corporate Identity der Bank • strukturieren Informationen zur Gestaltung eines Flyers 	Lohn- und Gehaltsrechnern im Internet
<p>Durchführen Die Schülerinnen und Schüler nehmen als Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eines Unternehmens und als Privatpersonen am Wirtschaftsleben teil. Sie schließen Verträge (Kaufvertrag), prüfen diese auf richtige Durchführung und wahren ihre Rechte als Vertragspartner (Schlechtleistung, Nicht-Rechtzeitig-Zahlung, Verbraucherschutz). Sie bewerten und reflektieren Beurteilungen und Arbeitszeugnisse. Sie überprüfen mittels digitaler Medien die eigenen Entgeltabrechnungen (Sozialversicherung, Grundzüge des Einkommensteuerrechts). Sie beurteilen die Möglichkeiten der Mitwirkung und Mitbestimmung im Betrieb (Betriebsrat, Jugend- und Auszubildendenvertretung). Sie präsentieren ihre Arbeitsergebnisse.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • analysieren und interpretieren Gesetzestexte • entscheiden über die Wirksamkeit von Willenserklärungen hinsichtlich der Geschäftsfähigkeit von Personen • beachten geltende Rechtsnormen beim Abschluss von Verträgen • beachten beim Abschluss von Rechtsgeschäften die Bedeutung des Grundsatzes der Vertragsfreiheit • diskutieren das Recht des Bürgers auf ein Basiskonto als Eingrenzung der Abschlussfreiheit • wenden wesentliche Formvorschriften beim Abschluss von Rechtsgeschäften an • wahren ihre Rechte als Vertragspartner, erkennen Vertragsverletzungen und ergreifen Maßnahmen zur Geltendmachung der Rechte aus dem Kaufvertrag • untersuchen die AGB der Kreditinstitute • diskutieren die aktuelle Rechtsprechung zu problematischen Klauseln in den AGB der Kreditinstitute • formulieren auf Basis der erworbenen Rechtskenntnisse eine Mängelrüge als Brief oder E-Mail • berücksichtigen die Grundregeln zum Formulieren von Geschäftsbriefen bzw. Mails • interpretieren exemplarisch Formulierungen aus Arbeitszeugnissen • fertigen eine Präsentation über die Ausbildung in ihrem Betrieb nach selbst erstellten Regeln an 	<ul style="list-style-type: none"> • Nutzung des Computerraum für Textverarbeitung, Tabellenkalkulation und Mailversand • Verwendung analoger oder digitaler Präsentationsmöglichkeiten; Einführung in die vorhandene Präsentationstechnik

1. Ausbildungsjahr Lernfeld 1: Die eigene Rolle im Betrieb und im Wirtschaftsleben mitgestalten Kernkompetenz: Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, ihre Rolle als Auszubildende, als Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ihre eigene Stellung im Wirtschaftsleben selbstverantwortlich wahrzunehmen und mitzugestalten.		
		ZRW: 80 Std.
vollständige Handlung	Berufliche Handlungen	Bemerkungen
	<ul style="list-style-type: none"> • wenden Grundregeln zur Kommunikation bei der Durchführung der Präsentation an • erstellen eine Übersicht über Schutzvorschriften für Arbeitnehmer • berechnen im aktuellen Kalenderjahr die zu zahlenden Steuerabzüge vom Lohn bzw. Gehalt sowie die Beiträge zu den Sozialversicherungen • führen eine Entgeltabrechnung unter Nutzung von Tabellenkalkulationssoftware durch und berücksichtigen aktuelle tarifvertragliche, sozialversicherungsrechtliche sowie steuerrechtliche Regelungen • wenden Textverarbeitungssoftware zur Erstellung einer Materialsammlung an 	
<p>Kontrollieren und Bewerten Sie artikulieren eigene Interessen sachlich und sprachlich angemessen. Die Schülerinnen und Schüler vertreten gegenüber anderen überzeugend ihre Meinung, entwickeln ihre Kommunikationsfähigkeit und wenden verbale und nonverbale Kommunikationstechniken an. Sie zeigen im Umgang miteinander, auch sensibilisiert im Sinne des inklusiven Gedankens, Kooperationsbereitschaft und Wertschätzung. Sie beurteilen die Präsentation und das eigene Verhalten selbstkritisch und setzen konstruktives Feedback um.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • wägen rechtliche und moralische Aspekte beim gutgläubigen Eigentumserwerb oder beim Erwerb von gestohlenen Sachen gegeneinander ab • nehmen die unterschiedliche Interessenlage der am Kauf Beteiligten wahr und hinterfragen dadurch bedingte Handlungen • prüfen und begründen eine Zahlungsverpflichtung und geben Auskunft über die Konsequenzen einer Nichtzahlung bzw. Nicht-Rechtzeitig-Zahlung • prüfen eigene Argumente auf Richtigkeit • beurteilen ihr Vorgehen bei der Bearbeitung eines Falles • beurteilen die Rechte und Pflichten der Beteiligten an der Berufsausbildung und übertragen die Erkenntnisse auf ihre persönliche Situation • klären ihre Stellung innerhalb des Kreditinstitutes • beurteilen die Möglichkeiten zur Mitbestimmung im Kreditinstitut • beurteilen den sozialen Arbeitsschutz in ihrem Kreditinstitut und ziehen Schlussfolgerungen für ihre eigenes Verhalten 	

1. Ausbildungsjahr Lernfeld 2: Konten für Privatkunden führen und den Zahlungsverkehr abwickeln Kernkompetenz: Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Privatkunden über Konten und Zahlungsinstrumente zu beraten, Konten zu eröffnen und Zahlungen abzuwickeln.		
		ZRW: 80 Std.
vollständige Handlung	Berufliche Handlungen	Bemerkungen
Informieren Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über den Ablauf eines strukturierten Beratungsgesprächs.	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> • informieren sich über Kommunikationsmodelle • unterscheiden Arten von Kommunikation • recherchieren Kommunikationsregeln • unterscheiden Modelle von Beratungsgesprächen • analysieren Phasen von Beratungsgesprächen • differenzieren Fragearten und deren Anwendung • kennen Methoden der Einwandbehandlung • reagieren auf Reklamationen angemessen • informieren sich über Kontoarten und -modelle der Bank 	<ul style="list-style-type: none"> • Einbeziehung Fach Deutsch für Grundlagen der Kommunikation
Planen und entscheiden Die Schülerinnen und Schüler bereiten das Beratungsgespräch planvoll vor und nutzen dazu die vorliegenden Kundendaten. Die Schülerinnen und Schüler identifizieren im Rahmen der Kontoführung Anlässe zur Kundenkommunikation und planen Maßnahmen zur Neukundengewinnung sowie Kundenbindung. Sie beachten den Datenschutz (Bankgeheimnis, Bankauskünfte) und die Pflichten zur Geldwäscheprävention. Sie wählen für die Kunden geeignete Kontoarten und -modelle aus.	<ul style="list-style-type: none"> • finden Termin (räumliche und zeitliche Vorbereitung), beachten dabei Anforderungen des Datenschutzes) • wählen Kundendaten aus • entnehmen Kundendaten dem DV-System • gehen sicher mit berufstypischer Software um • wählen Formulare/Beraterbögen im DV-System aus • bereiten sich fachlich auf das Gespräch vor • suchen gezielt Ansätze zum Cross-Selling • fordern benötigte Unterlagen an • orientieren ihr Handeln am Interesse der Bank zur Kundenakquise und Stammkundenbindung • wählen Maßnahmen zu Neukundengewinnung aus • gehen sensibel mit Kundendaten um • machen sich mit Grundsätzen für die Verarbeitung personenbezogener Daten vertraut (DSGVO) 	<ul style="list-style-type: none"> • Einbeziehung einer Fremdsprache bei der Planung des Beratungsgesprächs

1. Ausbildungsjahr Lernfeld 2: Konten für Privatkunden führen und den Zahlungsverkehr abwickeln Kernkompetenz: Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Privatkunden über Konten und Zahlungsinstrumente zu beraten, Konten zu eröffnen und Zahlungen abzuwickeln.		
		ZRW: 80 Std.
vollständige Handlung	Berufliche Handlungen	Bemerkungen
	<ul style="list-style-type: none"> • kennen das Datenschutz-Management-System der Bank • suchen Informationen zum Bankgeheimnis in den AGB • beachten GwG und AO bei der Planung des Beratungsgesprächs • treffen eine Vorauswahl über Kontoarten und -modelle 	
<p>Durchführen In Beratungsgesprächen kommunizieren sie - auch in einer Fremdsprache - angemessen mit Kunden und passen sich dabei den unterschiedlichen Kommunikationsanforderungen und Gesprächsregeln der jeweiligen analogen und digitalen Vertriebskanäle an. Sie versetzen sich in die Lage der Kunden und ermitteln durch gezielte Fragestellungen deren Bedürfnisse und Präferenzen. Sie analysieren die persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse der Kunden. Die Schülerinnen und Schüler beraten Kunden über die empfohlenen Konten (Einzel- und Gemeinschaftskonto, Konto für Minderjährige, Basiskonto, Pfändungsschutzkonto, Treuhandkonto), deren Verfügungsmöglichkeiten (gesetzliche und rechtsgeschäftliche Vertretung), Kosten, Nutzungsmöglichkeiten und die Einlagensicherung. Sie beziehen Zu-</p>	<ul style="list-style-type: none"> • wenden Kommunikationsmodelle an • stellen sich auf unterschiedliche Kunden ein und beachten berufssprachliche Besonderheiten • agieren situationsgerecht und verantwortungsvoll • zeigen Empathie und akzeptieren Ansichten der Kunden • stellen verschiedene Kontomodelle bedarfsgerecht vor • prüfen die Rechts- und Geschäftsfähigkeit des Kunden • handeln nach den Anforderungen des Geldwäschegesetzes • identifizieren Kunden nach §11 GwG und §154 AO • beachten persönliche Verhältnisse der Kunden • beachten wirtschaftliche Verhältnisse der Kunden • beachten unterschiedliche Anlässe zur Kontoeröffnung und -führung • erfüllen die vorvertraglichen Informationspflichten und weisen auf bestehendes Widerrufsrecht bei Fernabsatzverträgen hin • informieren Kunden über die Meldung an die Schufa • klären über Einlagensicherung auf • klären über gesetzliche und vertragliche Rechte und Pflichten der Vertragspartner aus dem Kontovertrag und Zahlungsdienstevertrag auf 	<ul style="list-style-type: none"> • Verwendung von Fachvokabular in einer Fremdsprache • Korrespondenz im Rahmen des Kontowechselservices im Fach Deutsch

1. Ausbildungsjahr		
Lernfeld 2: Konten für Privatkunden führen und den Zahlungsverkehr abwickeln Kernkompetenz: Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Privatkunden über Konten und Zahlungsinstrumente zu beraten, Konten zu eröffnen und Zahlungen abzuwickeln.		ZRW: 80 Std.
vollständige Handlung	Berufliche Handlungen	Bemerkungen
<p>satzangebote und Serviceleistungen der Kreditinstitute in die Kundenkommunikation für einen erfolgreichen Vertragsabschluss und Anschlussgeschäfte ein. Sie stellen den Nutzen der Produkte für die Kunden dar und gehen konstruktiv mit Kundeneinwänden um. Die Schülerinnen und Schüler informieren Kunden über Rechte und Pflichten aus dem Kontovertrag und dem Zahlungsdienstevertrag (Authentifizierungsinstrumente, Sorgfaltspflichten beim Onlinebanking, Ausführungsfristen, Haftung). Sie beurteilen die Rechts- und Geschäftsfähigkeit von Kunden und schließen unter Beachtung rechtlicher und betrieblicher Vorgaben (Allgemeine Geschäftsbedingungen, Geldwäschegesetz, Abgabenordnung, SCHUFA) Kontoverträge ab. Zur Identitätsfeststellung nutzen sie auch digitale Verfahren. Bei einem Kontowechsel übernehmen sie die Korrespondenz mit dem abgebenden Kreditinstitut (Kontowechselhilfe). Die Schülerinnen und Schüler beraten Kunden über Zahlungsinstrumente (Überweisung, Lastschrift, Kartenzahlungen, Mobile Payment, Internetbezahlverfahren, Sorten). Sie führen die im Zahlungsverkehr anfallenden</p>	<ul style="list-style-type: none"> • schließen Kontoverträge ab • schließen Verträge auch im Rahmen von Fernabsatzgeschäften ab und wenden dazu die Möglichkeiten der Identitätsfeststellung an • unterscheiden gesetzliche und rechtsgeschäftliche Vertretung und richten Kontovollmachten ein • informieren über Kosten und beziehen Zusatzangebote sowie Serviceleistungen ein • erläutern Nutzungsmöglichkeiten des Kontos • bahnen Anschlussgeschäfte an • dokumentieren die Ergebnisse der Kontoeröffnung und der Kundenidentifikation • unterstützen den Kunden serviceorientiert beim Kontowechsel (setzen sich mit abgebender Bank in Verbindung und veranlassen betriebsindividuelle Vorgänge) • beraten Kunden über Überweisungen • beraten Kunden über Lastschriften • beraten Kunden über Kartenzahlungen, auch in Verbindung mit Mobile-Payment und Onlinekartenzahlung • erläutern unter Anwendung von Wechselkursen den Ankauf und Verkauf von Sorten • veranlassen ggf. die Lieferung von Sorten • erklären dem Kunden den Rechnungsabschluss und erläutern die Kontoführungsgebühren • stellen Konten im Todesfall auf ein Nachlasskonto um (Legitimationsvorschriften, Verfügungen im Zusammenhang mit 	

1. Ausbildungsjahr Lernfeld 2: Konten für Privatkunden führen und den Zahlungsverkehr abwickeln ZRW: 80 Std. Kernkompetenz: Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Privatkunden über Konten und Zahlungsinstrumente zu beraten, Konten zu eröffnen und Zahlungen abzuwickeln.		
vollständige Handlung	Berufliche Handlungen	Bemerkungen
<p>Tätigkeiten aus und erläutern Kunden den Rechnungsabschluss von Konten. Beim Tod von Kunden kommunizieren die Schülerinnen und Schüler in angemessener Weise mit den Hinterbliebenen. Sie beachten die für Nachlasskonten geltenden Vorschriften (Legitimation der Erben, Verfügungen, Freistellungsauftrag, Meldung an das Finanzamt).</p>	<p>Haftungserklärung, Änderung Freistellungsauftrag, Meldung an das Finanzamt bei Überschreitung der Meldegrenze)</p> <ul style="list-style-type: none"> • führen Gespräche mit Hinterbliebenen pietätvoll 	
<p>Kontrollieren und bewerten Sie prüfen, ob die empfohlenen Konten aufgrund der tatsächlichen Nutzung für die Kunden geeignet sind. Die Schülerinnen und Schüler reflektieren ihr Service- und Kommunikationsverhalten im Beratungsgespräch in Hinblick auf Kundenzufriedenheit und Kundenbindung. Bei Meinungsverschiedenheiten mit Kunden wenden sie Strategien zur Lösung von Konflikten an.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • überprüfen regelmäßig wirtschaftliche und persönliche Verhältnisse der Kunden und stellen sich auf die veränderten Bedürfnisse ein •erkennen Beratungsanlässe auch für Anschlussgeschäfte •steigern die Kundenzufriedenheit und stärken dadurch die Kundenbindung •beachten unterschiedliche Kundeninteressen und -typen und wenden geeignete Konfliktlösungsstrategien an •reagieren und kommunizieren angemessen in Konfliktsituationen •führen ggf. Schriftverkehr zur Lösung von Konflikten 	

2. Ausbildungsjahr Lernfeld 9: Baufinanzierungen abschließen ZRW: 60 Std. Kernkompetenz: Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden das Verfahren des Immobilienerwerbs zu erklären, Baufinanzierungskonzepte zu entwickeln und Immobilier-Verbraucherdarlehensverträge abzuschließen.		
vollständige Handlung	Berufliche Handlungen	Bemerkungen
<p>Informieren Die Schülerinnen und Schüler informieren sich auch mithilfe digitaler Medien über Grundstücke und grundstücksgleiche Rechte (<i>Wohneigentum, Erbbaurecht</i>) sowie über Kreditarten der Baufinanzierung (<i>Annuitätendarlehen, Festdarlehen, Bauspardarlehen, Darlehen der Kreditanstalt für Wiederaufbau</i>) und machen sich mit den rechtlichen Rahmenbedingungen vertraut.</p>	<p>Die Schülerinnen und Schüler</p> <ul style="list-style-type: none"> • unterscheiden Grundstücke und grundstücksgleiche Rechte und informieren sich über den Aufbau des Grundbuchs • klären, wie Grundbucheintragungen zustande kommen • erarbeiten eine Übersicht über den Aufbau des Grundbuchs • unterscheiden Eintragungen in den verschiedenen Abteilungen des Grundbuchs und klären deren Rangfolge • erkennen die Bedeutung von Eintragungen im Grundbuch für die Besicherung eines Immobilier-Verbraucherdarlehens • erschließen die Merkmale der Grundschuld • bestimmen unterschiedliche Bedürfnisse der Kunden • identifizieren Finanzierungsanlässe von Kunden • stellen Kreditarten vergleichend gegenüber • ermitteln die infrage kommenden Kreditarten zur Immobilienfinanzierung • informieren sich über die zur Baufinanzierung notwendigen Unterlagen • arbeiten heraus, welchen Einfluss private und wirtschaftliche Verhältnisse auf die Kreditwürdigkeit haben • recherchieren die unterschiedlichen Verfahren zur Ermittlung des Beleihungswertes 	<p>Handlungsprodukte</p> <ul style="list-style-type: none"> • Übersicht über den Aufbau des Grundbuchs • tabellarische Gegenüberstellung der Kreditarten • Fragenkatalog für ein Beratungsgespräch • Checkliste zur/ und Durchführung der Kreditwürdigkeitsprüfung • Mindmap zur Grundschuld • Beleihungswertermittlung

2. Ausbildungsjahr Lernfeld 9: Baufinanzierungen abschließen		
Kernkompetenz: Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden das Verfahren des Immobilienerwerbs zu erklären, Baufinanzierungskonzepte zu entwickeln und Immobilier-Verbraucherdarlehensverträge abzuschließen.		ZRW: 60 Std.
vollständige Handlung	Berufliche Handlungen	Bemerkungen
<p>Planen und entscheiden Die Schülerinnen und Schüler erfassen die Finanzierungswünsche der Kunden und bereiten Kundengespräche systematisch vor. Dabei unterscheiden sie die Finanzierungsanlässe nach dem geplanten Vorhaben (<i>Neubau, Kauf</i>).</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler fordern von Kunden die für eine Baufinanzierung notwendigen Unterlagen an (<i>Gehaltsnachweise, Steuerbescheide, Selbstauskunft, Objektunterlagen, Grundbuchauszug</i>). Sie analysieren die persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse der Kunden und beurteilen ihre Kreditwürdigkeit.</p>	<p>Die Schülerinnen und Schüler</p> <ul style="list-style-type: none"> • skizzieren den Aufbau des Grundbuchs • stufen Grundbucheintragungen nach ihrer Relevanz für die Kreditvergabe ein • gestalten die Mindmap zur Grundschuld • erarbeiten Kriterien für die Gegenüberstellung der Kreditarten • fordern die notwendigen Unterlagen mittels eines normgerechten Geschäftsbriefes an • grenzen die für die Kreditwürdigkeitsprüfung erforderlichen Unterlagen ein • führen die Kreditwürdigkeitsprüfung durch • planen ein Beratungsgespräch zur Ermittlung des Finanzierungsbedarfs • arbeiten den Fragenkatalog für das Beratungsgespräch aus • legen sich alle erforderlichen Unterlagen für die Kreditwürdigkeitsprüfung zurecht • ermitteln die erforderlichen Daten zur Beleihungswertermittlung 	<ul style="list-style-type: none"> • Mindmap zur Grundschuld, (digitale Werkzeuge verwenden, z.B.: Mindjet Mindmanager oder kostenfreies Onlinetool: https://www.mindmeister.com/de) • tabellarische Gegenüberstellung zu den Kreditarten (Nutzung von Textverarbeitungssoftware; ggf. als Hausaufgabe oder im Computerraum) • Geschäftsbrief zur Anforderung von Unterlagen (Nutzung von Textverarbeitungssoftware; Computerraum notwendig; Formulierung im Deutschunterricht; Nutzung eines standardisierten Kopfbogens (aus den Kreditinstituten elektronisch übermitteln lassen)) • Checkliste zur/ und Durchführung der Kreditwürdigkeitsprüfung • Fragenkatalog für eine Kundenberatung
<p>Durchführen Die Schülerinnen und Schüler versetzen sich in die Lage der Kunden und ermitteln</p>	<p>Die Schülerinnen und Schüler</p> <ul style="list-style-type: none"> • agieren in der Rolle des Kundenberaters verantwortungsvoll 	<ul style="list-style-type: none"> • Beratungsgespräch zum Abschluss eines Immobilier-Verbraucherdarlehensvertrages

2. Ausbildungsjahr Lernfeld 9: Baufinanzierungen abschließen ZRW: 60 Std. Kernkompetenz: Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden das Verfahren des Immobilienerwerbs zu erklären, Baufinanzierungskonzepte zu entwickeln und Immobilier-Verbraucherdarlehensverträge abzuschließen.		
vollständige Handlung	Berufliche Handlungen	Bemerkungen
<p>durch gezielte Fragestellungen deren Bedürfnisse und den damit verbundenen Finanzierungsbedarf (<i>Gesamtkosten</i>).</p> <p>Sie bewerten die Immobilie als Kreditsicherheit (<i>Grundschuld</i>). Sie ermitteln den Beleihungswert der zu finanzierenden Immobilie unter Berücksichtigung ihrer Nutzung (<i>Sachwertverfahren, Vergleichswertverfahren, gespaltenes Ertragswertverfahren</i>) und den Beleihungsauslauf unter Berücksichtigung der weiteren Eintragungen im Grundbuch.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler unterbreiten den Kunden ein individuelles Finanzierungsangebot (<i>Zinssatz, Zinsbindung, Laufzeit, Rate, Sondertilgung</i>) unter Berücksichtigung der Kapitaldienstfähigkeit, der aktuellen Marktlage und einer angemessenen Laufzeit. Dabei erfüllen sie die vorvertraglichen Informationspflichten (<i>Europäisches Standardisiertes Merkblatt</i>), erläutern den Kunden den weiteren Ablauf der Baufinanzierung (<i>Grundstückskaufvertrag, Auflassung, Eigentumserwerb, Grundschuldbestellung</i>) und schließen Immobilier-Verbraucherdarle-</p>	<ul style="list-style-type: none"> • formulieren adressatengerechte und zielführende Fragen • berechnen die Gesamtkosten der Finanzierung • kommunizieren das Ergebnis der Kreditwürdigkeitsprüfung angemessen • berechnen mittels unterschiedlicher Verfahren den Beleihungswert einer Immobilie und leiten daraus Schlussfolgerungen für die Kreditvergabe ab • unterbreiten passgenaue Finanzierungsangebote und erläutern die Konditionen • kommunizieren insbesondere die Auswirkungen der Höhe des Beleihungswertes und verschiedener Grundbucheintragungen auf die Kreditkonditionen • erfüllen die vorvertraglichen Informationspflichten • klären über den Ablauf einer Baufinanzierung auf • schließen Immobilier-Verbraucherdarlehensverträge rechtssicher ab • realisieren die Notwendigkeit der Kreditüberwachung zur Vermeidung von Kreditausfällen und erkennen die Bedeutung der Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) • informieren über die Folgen ausbleibender Kreditraten 	<ul style="list-style-type: none"> • Beleihungswertermittlung, ggf. durch Nutzung von Tabellenkalkulationssoftware (als Differenzierungsmöglichkeit)

2. Ausbildungsjahr Lernfeld 9: Baufinanzierungen abschließen ZRW: 60 Std. Kernkompetenz: Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden das Verfahren des Immobilienerwerbs zu erklären, Baufinanzierungskonzepte zu entwickeln und Immobilier-Verbraucherdarlehensverträge abzuschließen.		
vollständige Handlung	Berufliche Handlungen	Bemerkungen
<p>hensverträge ab (<i>Widerrufsbelehrung, ordentliches und außerordentliches Kündigungsrecht</i>).</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler begründen die Notwendigkeit einer laufenden Kreditüberwachung und erkennen Gefährdungspotentiale frühzeitig. Sie erarbeiten gemeinsam mit den Kunden Lösungsansätze zur Vermeidung von Kreditausfällen. Dabei informieren sie die Kunden über die Folgen von ausbleibenden Zins- und Tilgungsleistungen (<i>Verwertung der Grundschuld</i>).</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler erkennen weitere Beratungsansätze im Rahmen der Baufinanzierung und informieren die Kunden über die Wohngebäude- und die Hausratversicherung (<i>versicherte Gefahren, versicherte Sachen</i>).</p>		

2. Ausbildungsjahr		
Lernfeld 9: Baufinanzierungen abschließen		ZRW: 60 Std.
Kernkompetenz: Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden das Verfahren des Immobilienerwerbs zu erklären, Baufinanzierungskonzepte zu entwickeln und Immobilier-Verbraucherdarlehensverträge abzuschließen.		
vollständige Handlung	Berufliche Handlungen	Bemerkungen
<p>Kontrollieren und bewerten</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler holen Rückmeldungen zum Ablauf ihres Beratungsgesprächs ein und gehen konstruktiv mit Verbesserungsvorschlägen um. Sie reflektieren ihr eigenes Verhalten und ihre Beratungskompetenz und leiten daraus Maßnahmen zur Verbesserung sowie zur Intensivierung der Kundenbindung ab.</p>	<p>Die Schülerinnen und Schüler</p> <ul style="list-style-type: none"> • vergegenwärtigen das aktuelle Zinsniveau und dessen Auswirkungen auf die Nachfrage nach Immobilier-Verbraucherdarlehen • überprüfen die ausgewählten Fragestellungen auf ihre Praxistauglichkeit • erkennen die Notwendigkeit einer Kreditwürdigkeitsprüfung • würdigen den Wert einer Immobilie als Kreditsicherheit • beurteilen die verschiedenen Ergebnisse aus den unterschiedlichen Beleihungswertermittlungsverfahren und leiten daraus Schlussfolgerungen für die Bankpraxis ab 	

3.3.3 Übersicht über mögliche Lernsituationen

Die farbig hervorgehobenen Lernsituationen wurden exemplarisch aufbereitet und werden in Abs. 3.3.4 vorgestellt.

	Lernfeld	Dauer		exemplarische Lernsituation	Dauer	Seite
1	Die eigene Rolle im Betrieb und im Wirtschaftsleben mitgestalten	80 Std.	1.1	Die Mitteldeutsche Bank AG möchte einen Laptop kaufen	20 Std.	35
			1.2	Der neue Laptop ist defekt – Was tun?	20 Std.	37
			1.3	Die Mitteldeutsche Bank AG präsentiert sich als attraktiver Ausbildungsbetrieb	15 Std.	39
			1.4	Die Mitteldeutsche Bank AG präsentiert sich als attraktiver Arbeitgeber	25 Std.	45
2	Konten für Privatkunden führen und den Zahlungsverkehr abwickeln	80 Std.	2.1	Kunden bedarfsgerecht beraten und auf Einwände konstruktiv reagieren	10 Std.	43
			2.2	Kunden verschiedene Kontoarten vorstellen	20 Std.	
			2.3	Kontoverträge abschließen	16 Std.	
			2.4	Zahlungsinstrumente situationsgerecht auswählen	20 Std.	45
			2.5	Rechnungsabschluss erstellen und erläutern	8 Std.	
			2.6	Kontoführung und Verfügungsberechtigung im Todes- und Erbfall organisieren	6 Std.	
3	Konten für Geschäfts- und Firmenkunden führen und den Zahlungsverkehr abwickeln	60 Std.	3.1	Eine Unternehmensform wählen	20 Std.	47
			3.2	Ein Geschäftskonto eröffnen und ausgewählte Zahlungsinstrumente anbieten	20 Std.	49
			3.3	Geschäftskunden bei Auslandsgeschäften beratend zur Seite stehen	20 Std.	
4	Kunden über Anlagen auf Konten und staatlich gefördertes Sparen beraten	40 Std.	4.1	Kunden die verschiedenen Anlagemöglichkeiten auf Konten aufzeigen	20 Std.	51
			4.2	Kunden über die staatliche Sparförderung informieren	20 Std.	53

RGA Bankkaufleute

5	Allgemein-Verbraucherdarlehensverträge abschließen	60 Std.	5.1	Kunden über Verbraucherdarlehen beraten	25 Std.	55
			5.2	Einen Verbraucherkredit besichern	25 Std.	58
			5.3	Einen Kredit überwachen	10 Std.	
6	Marktmodelle anwenden	40 Std.	6.1	Das Verhalten von Nachfragern und Anbietern auf dem Markt verstehen	15 Std.	60
			6.2	Den Gleichgewichtspreis ermitteln und staatliche Eingriffe in die Preisbildung verstehen	15 Std.	62
			6.3	Die Sicherung des Wettbewerbs als staatliche Aufgabe begreifen	10 Std.	64
7	Wertströme und Geschäftsprozesse erfassen und dokumentieren	60 Std.	7.1	Einen Einblick in die Finanzbuchhaltung der Mitteldeutschen Bank AG gewinnen	10 Std.	66
			7.2	Geschäftsfälle im laufenden Geschäftsjahr erfassen	20 Std.	
			7.3	Den Jahresabschluss der Mitteldeutschen Bank AG vorbereiten	30 Std.	68
8	Kunden über die Anlage in Finanzinstrumenten beraten	120 Std.	8.1	Mit Wertpapieren handeln	10 Std.	
			8.2	Kunden über Anleihen informieren	20 Std.	70
			8.3	Kunden über die Anlage in Aktien beraten	20 Std.	
			8.4	Kunden die Möglichkeiten der Anlage in Investmentfonds aufzeigen	20 Std.	
			8.5	Wertpapiersonderformen und Finanzderivate in Bezug auf ihre Anwendungsmöglichkeiten vorstellen	30 Std.	72
			8.6	Kunden bei der Erteilung einer Order unterstützen	10 Std.	
			8.7	Eine Kauf- und Verkaufsabrechnung erstellen	10 Std.	
9	Baufinanzierungen abschließen	60 Std.	9.1	Die Grundlagen der Baufinanzierung darstellen	15 Std.	74
			9.2	Den Finanzierungsbedarf ermitteln und die Kreditwürdigkeit beurteilen	15 Std.	76

RGA Bankkaufleute

			9.3	Baufinanzierungen besichern	10 Std.	78
			9.4	Kunden Finanzierungs- und entsprechende Versicherungsangebote unterbreiten und Verträge rechtssicher abschließen	20 Std.	
10	Gesamtwirtschaftliche Einflüsse analysieren und beurteilen	80 Std.	10.1	Sich zwischen Ökonomie und Ökologie entscheiden müssen?	40 Std.	80
			10.2	Das Auf und Ab in der Wirtschaft verstehen	10 Std.	82
			10.3	Geldtheorie verstehen und Geldpolitik beurteilen	20 Std.	85
			10.4	Außenwirtschaftliche Aspekte der Wirtschaftspolitik aufzeigen	10 Std.	
11	Wertschöpfungsprozesse erfolgsorientiert steuern	80 Std.	11.1	Aufgaben und Grundbegriffe der Kosten- und Erlösrechnung identifizieren	15 Std.	88
			11.2	Kalkulationen von Bankleistungen im Wertbereich durchführen	20 Std.	
			11.3	Bei der Kalkulation von Bankleistungen im Betriebsbereich mitwirken	15 Std.	
			11.4	Produkt- und Kundenkalkulationen vornehmen	15 Std.	90
			11.5	Das Betriebsergebnis mithilfe der Gesamtbetriebskalkulation ermitteln	15 Std.	
12	Kunden über Produkte der Vorsorge und Absicherung informieren	60 Std.	12.1	Das Drei-Schichten-Modell der Altersvorsorge nachvollziehen	15 Std.	92
			12.2	Kunden bedarfsgerechte Angebote zu Altersvorsorgeprodukten unterbreiten	35 Std.	96
			12.3	Kunden über weitere Absicherungsmöglichkeiten beraten	10 Std.	
13	Finanzierungen für Geschäfts- und Firmenkunden abschließen	60 Std.	13.1	Unter Einhaltung der Rechtsgrundlagen Geschäfts- und Firmenkunden Angebote zu Finanzierungsmöglichkeiten unterbreiten	10 Std.	

RGA Bankkaufleute

			13.2	Die Kreditwürdigkeit anhand von Bilanz- und Erfolgskennzahlen beurteilen	20 Std.	96
			13.3	Kreditarten und Sicherheiten bedarfsgerecht auswählen	20 Std.	
			13.4	Notleidende Kredite vermeiden bzw. abwickeln	10 Std.	

3.3.4 Exemplarische Lernsituationen

1. Ausbildungsjahr Bankkaufmann und Bankkauffrau Lernfeld 1 Die eigene Rolle im Betrieb und im Wirtschaftsleben mitgestalten (80 Std.) Lernsituation 1.1 Die Mitteldeutsche Bank AG möchte einen Laptop kaufen (20 Std.)	
Einstiegsszenario Der 17-jährige Tim Bolze hat vor wenigen Wochen seine Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Mitteldeutschen Bank AG begonnen. Tim wurde von seinem Ausbildungsverantwortlichen Herrn Baumann in die Organisation eines Kick-off-Meetings aller Auszubildenden eingebunden. Dafür wurde in den Räumen der Mitteldeutschen Bank AG ein Veranstaltungsraum neu eingerichtet, nun soll auch die Technik auf den neuesten Stand gebracht werden. Herr Baumann hatte Tim damit beauftragt, den Einkauf eines neuen Laptops vorzubereiten und Informationen über Modelle und Preise einzuholen. Nach Tims Recherche im örtlichen Elektronik-Fachmarkt und im Internet hat Herr Baumann die Kaufentscheidung getroffen und Tim beauftragt, den Kauf selbstständig abzuwickeln. Ihm kommen Zweifel, ob er im Elektronikmarkt den Kaufvertrag abschließen darf, da Tims Eltern den Ausbildungsvertrag unterschreiben mussten. Da muss er erst einmal recherchieren... 1. Versetzen Sie sich in Tims Lage und informieren Sie sich über die rechtliche Situation, indem Sie sich mit den Grundzügen des Privatrechts vertraut machen. 2. Verschaffen Sie sich einen Überblick über die Wirksamkeit Ihrer Rechtshandlungen als Privatperson bzw. Mitarbeiter der Bank beim Abschluss von verschiedenen Verträgen. Bereiten Sie dafür einen Stichwortzettel als Argumentationshilfe für das Verkaufsgespräch im Elektronikmarkt vor, falls der Verkäufer Tims Geschäftsfähigkeit anzweifelt.	Handlungsergebnis (Handlungsprodukt) <ul style="list-style-type: none"> - Entscheidungshilfe zur Beurteilung der Wirksamkeit von gegenwärtigen und zukünftigen Rechtshandlungen - Argumente zur Geschäftsfähigkeit als Stichwortzettel - Übersicht über Formvorschriften für Rechtsgeschäfte

Vollständige Handlung	Fachkompetenz	Selbst- und Sozialkompetenz	Lern-, Methoden- und kommunikative Kompetenz	Grundlegende Wissensbestände
informieren	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> • analysieren und interpretieren Gesetzestexte • grenzen die Rechtsgebiete öffentliches und privates Recht voneinander ab • unterscheiden natürliche und juristische Personen hinsichtlich ihrer Rechts- und Geschäftsfähigkeit 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> • gliedern die Aufgabenstellung und wählen für die Lösung der Aufgabe notwendige Inhalte aus 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> • nutzen Gesetzestexte in analoger oder digitaler Form zum Beschaffen von Informationen • strukturieren gewonnene Informationen 	<ul style="list-style-type: none"> • Übersicht über die Rechtsnormen in Deutschland • Rechtsgebiete öffentliches und privates Recht
planen und entscheiden	<ul style="list-style-type: none"> • wenden Teile des Privatrechtes auf eine Situation an 	<ul style="list-style-type: none"> • unterscheiden ihre unterschiedlichen Rollen als Verbraucher und als Bankkaufmann/Bankkauffrau 	<ul style="list-style-type: none"> • fassen Inhalte zusammen 	<ul style="list-style-type: none"> • Aufbau des BGB • Rechtssubjekte
durchführen	<ul style="list-style-type: none"> • entscheiden über die Wirksamkeit von Willenserklärungen hinsichtlich der Geschäftsfähigkeit von Personen • beachten beim Abschluss von Rechtsgeschäften die Bedeutung des Grundsatzes der Vertragsfreiheit 	<ul style="list-style-type: none"> • lösen selbstständig Aufgaben • entwickeln eine Argumentationsstrategie 	<ul style="list-style-type: none"> • erstellen einen Stichwortzettel als Argumentationshilfe 	<ul style="list-style-type: none"> • Rechts- und Geschäftsfähigkeit • Willenserklärungen • Rechtsgeschäfte (Zustandekommen, Arten)
kontrollieren und bewerten	<ul style="list-style-type: none"> • prüfen eigene Argumente auf Richtigkeit • beurteilen ihr Vorgehen bei der Bearbeitung des Falles 			<ul style="list-style-type: none"> • Formvorschriften von Rechtsgeschäften • Nichtigkeit und Anfechtbarkeit von Rechtsvorschriften • Bestimmungen des BGB hinsichtlich der AGB
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle BGB, Allgemeiner Teil; Internetrecherche				
Vernetzung mit anderen Lernsituationen/Lernfeldern Basis für LS 3.1 und LS 3.2 (Rechts- und Geschäftsfähigkeit von Geschäfts- und Firmenkunden)				

1. Ausbildungsjahr Bankkaufmann und Bankkauffrau Lernfeld 1 Die eigene Rolle im Betrieb und im Wirtschaftsleben mitgestalten (80 Std.) Lernsituation 1.2 Der neue Laptop ist defekt – Was tun? (20 Std.)				
Einstiegsszenario <p>Tim Bolze möchte einen Laptop für die Mitteldeutsche Bank AG im Elektronikfachmarkt kaufen. Im Eingangsbereich des Marktes informiert er sich im ausgelegten Werbeflyer. Erfreut stellt er fest, dass das ausgesuchte Gerät in dieser Woche 50 € günstiger ist. Nach kurzer Rücksprache mit dem Verkäufer bekommt Tim den originalverpackten Laptop ausgehändigt, begibt sich zur Kasse und erledigt die Formalitäten zum Kauf auf Rechnung.</p> <p>Beim Auspacken in der Filiale stellt Tim fest, dass das Display gebrochen ist. Sofort ruft Tim im Elektronikfachmarkt an, schildert den Sachverhalt und bittet um Lieferung eines neuen Gerätes. Der Verkäufer lehnt seine Forderung mit der Bemerkung ab, dass Tim den Bruch schon im Geschäft hätte erkennen und reklamieren müssen. Nun sei die Bank Eigentümerin des Gerätes. Bei Beanstandungen solle man sich schriftlich an den Markt wenden. Tim fragt sich daraufhin, ob er die Bezahlung des Laptops veranlassen sollte.</p> <p>Helfen Sie Tim dabei, diese Situation zur Zufriedenheit der Bank zu lösen.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Prüfen Sie zunächst, ob ein rechtswirksamer Kaufvertrag zwischen der Mitteldeutschen Bank AG und dem Elektronikfachmarkt zustande gekommen ist und ob bzw. wie eine Eigentumsübertragung des Laptops an die Bank erfolgte. 2. Klären und begründen Sie, welche Ansprüche die Bank gegen den Elektronikfachmarkt geltend machen kann und formulieren Sie ein entsprechendes Schreiben an den Elektronikfachmarkt. 			Handlungsergebnis (Handlungsprodukt) <ul style="list-style-type: none"> - Übersicht über Rechte und Pflichten aus dem Kaufvertrag und Ableitung der Übersicht über Leistungsstörungen - Entscheidungsvorlage über anzuwendende Rechte der Bank gegenüber dem Elektronikfachmarkt - Mängelrüge an den Elektronikfachmarkt auf Basis der Entscheidungsvorlage 	
Vollständige Handlung	Fachkompetenz	Selbst- und Sozialkompetenz	Lern-, Methoden- und kommunikative Kompetenz	Grundlegende Wissensbestände
informieren	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> • analysieren die rechtliche Situation sowie Gesetzestexte und interpretieren diese • informieren sich über das Zustandekommen von Kaufverträgen sowie die damit begründeten Rechte und Pflichten 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> • erkennen eigene Interessen und Rechte und fordern diese ein 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> • bereiten Informationen nach Kriterien auf und stellen sie dar 	<ul style="list-style-type: none"> • Zustandekommen eines Kaufvertrages • Rechte und Pflichten aus dem Kaufvertrag • Rechtsobjekte (Arten, Erwerb von Besitz und

	<ul style="list-style-type: none"> • unterscheiden Besitz und Eigentum und informieren sich über Möglichkeiten des Erwerbs von Besitz und Eigentum an beweglichen Sachen 	<ul style="list-style-type: none"> • gehen strukturiert bei der Informationsbeschaffung und -wichtung vor • versetzen sich in die rechtliche Lage des Vertragspartners • zeigen Verständnis für das Handeln des Vertragspartners 	<ul style="list-style-type: none"> • ziehen Schlussfolgerungen und formulieren diese in einem Geschäftsbrief 	<p>Eigentum an beweglichen Sachen)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Übersicht über Vertragsstörungen • Schlechtleistung (Mangelarten, Rechte des Käufers und Voraussetzungen, Rügefristen, Gewährleistungsfristen) • Nicht-Rechtzeitige-Zahlung (Rechte des Gläubigers und Voraussetzungen)
planen und entscheiden	<ul style="list-style-type: none"> • leiten aus den Rechten und Pflichten eines Kaufvertrages mögliche Vertragsverletzungen ab • leiten Verhaltensregeln zum Umgang mit gestohlenen bzw. gefundenen beweglichen Sachen ab 			
durchführen	<ul style="list-style-type: none"> • beachten geltende Rechtsnormen beim Abschluss von Verträgen • wahren ihre Rechte als Vertragspartner, erkennen Vertragsverletzungen und ergreifen Maßnahmen zur Geltendmachung der Gewährleistungsrechte • formulieren auf Basis der erworbenen Rechtskenntnisse eine Mängelrüge als Brief oder E-Mail • berücksichtigen die Grundregeln zum Formulieren von Geschäftsbriefen bzw. Mails 			
kontrollieren und bewerten	<ul style="list-style-type: none"> • nehmen die unterschiedliche Interessenlage der am Kauf Beteiligten wahr und hinterfragen dadurch bedingte Handlungen • prüfen und begründen eine Zahlungsverpflichtung und geben Auskunft über die Konsequenzen einer Nichtzahlung bzw. Nicht-Rechtzeitige-Zahlung • wägen rechtliche und moralische Aspekte beim gutgläubigen Eigentumserwerb oder beim Erwerb von gestohlenen Sachen gegeneinander ab 			
<p>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle BGB, Schuldrecht und Sachenrecht; Internetrecherche; Textverarbeitungssoftware; ggf. E-Mailprogramm</p>				
<p>Vernetzung mit anderen Lernsituationen/Lernfeldern Basis für LS 5.3 und LS 13.4 (Mahn-, Klage- und Zwangsvollstreckungsverfahren sowie Verjährungsfristen) Basis für LS 9.1 (Eigentumsübertragung an unbeweglichen Sachen) integrativ: Annahmeverzug und Nicht-Rechtzeitige-Lieferung</p>				

1. Ausbildungsjahr Bankkaufmann und Bankkauffrau

Lernfeld 1 Die eigene Rolle im Betrieb und im Wirtschaftsleben mitgestalten (80 Std.)

Lernsituation 1.3 Die Mitteldeutsche Bank AG präsentiert sich als attraktiver Ausbildungsbetrieb (15 Std.)

Einstiegsszenario

Anne Siebert und Martin Kramer, Auszubildende des 2. Lehrjahres, absolvieren einen Ausbildungsabschnitt in der Personalabteilung der Bank. Die Personalleiterin Frau Schubert beauftragt sie mit der Ausgestaltung eines Standes ihres Ausbildungsbetriebes auf der Berufsfindungsmesse, auf der Anne und Martin die Bank als attraktiven Ausbildungsbetrieb vorstellen. Sie wollen mithilfe digitaler Medien eine Präsentation über die duale Berufsausbildung zum Bankkaufmann und zur Bankkauffrau erstellen. Außerdem möchten sie über die besonderen Schutzbestimmungen und die Mitbestimmung der Jugendlichen in der Mitteldeutschen Bank AG informieren.

1. Erarbeiten Sie in Kleingruppen für Anne und Martin eine inhaltlich strukturierte und ansprechend gestaltete Präsentation für die Berufsfindungsmesse, welche Sie im Anschluss, unter Berücksichtigung der Grundregeln der verbalen und nonverbalen Kommunikation, ihren Mitschülern vorstellen.
2. Schätzen Sie Ihr eigenes Präsentationsverhalten selbstkritisch ein und entwerfen Sie einen Feedbackbogen, um Ihren Mitschülern konstruktive Kritik zu geben.

Handlungsergebnis (Handlungsprodukt)

- Regeln zur Erstellung einer Präsentation
- Präsentation über die Berufsausbildung eines Bankkaufmanns und einer Bankkauffrau im Ausbildungsbetrieb
- Feedbackbogen zum Präsentationsverhalten

Vollständige Handlung	Fachkompetenz	Selbst- und Sozialkompetenz	Lern-, Methoden- und kommunikative Kompetenz	Grundlegende Wissensbestände
informieren	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> • analysieren und interpretieren rechtliche Grundlagen der dualen Berufsausbildung sowie des Ausbildungsberufs „Bankkaufmann und Bankkauffrau“ • diskutieren die Anforderungen an einen Auszubildenden im dualen System der Berufsausbildung • leiten besondere Schutzvorschriften für minderjährige Auszubildende aus dem Jugendarbeitsschutzgesetz ab 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> • gewinnen Selbstvertrauen • reflektieren die eigene Präsentation selbstkritisch • geben konstruktives Feedback und setzen Feedback um 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> • wenden Lern- und Arbeitsstrategien der selbstständigen und kooperativen Arbeitsweise an • kommunizieren wertschätzend • präsentieren Arbeitsergebnisse • beachten Regeln für eine Vortragsgestaltung • berücksichtigen Anforderungen an die Foliengestaltung • setzen bewusst Bilder und Werbeelemente ein 	<ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen der verbalen und nonverbalen Kommunikation • Präsentationsregeln • Feedback-Regeln • duales System der Berufsausbildung in Deutschland (BBiG, Ausbildungsordnung, Ausbildungsvertrag) • Berücksichtigung der Besonderheiten minderjähriger Auszubildender gemäß Jugendarbeitsschutzgesetz • Mitbestimmung der Jugendlichen im Betrieb (JAV)
planen und entscheiden	<ul style="list-style-type: none"> • strukturieren die gewonnenen Informationen und fassen sie zusammen • erstellen ein Konzept für eine analoge oder digitale Präsentation 			
durchführen	<ul style="list-style-type: none"> • fertigen eine Präsentation über die Ausbildung in ihrem Betrieb nach selbst erstellten Regeln an • wenden Grundregeln zur Kommunikation bei der Durchführung der Präsentation an 			
kontrollieren und bewerten	<ul style="list-style-type: none"> • beurteilen die Rechte und Pflichten der Beteiligten an der Berufsausbildung und übertragen die Erkenntnisse auf ihre persönliche Situation • klären ihre Stellung innerhalb des Betriebes 			
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle BBiG, JArbSchG, Internetrecherche, Präsentationssoftware, Präsentationstechnik				
Vernetzung mit anderen Lernsituationen/Lernfeldern Verbindung zum Fach Deutsch/Kommunikation (Gestaltung der elektronischen Präsentation)				

1. Ausbildungsjahr Bankkaufmann und Bankkauffrau Lernfeld 1 Die eigene Rolle im Betrieb und im Wirtschaftsleben mitgestalten (80 Std.) Lernsituation 1.4 Die Mitteldeutsche Bank AG präsentiert sich als attraktiver Arbeitgeber (25 Std.)				
Einstiegsszenario Sabine Hauser und Tina Bergmann, Auszubildende im 3. Lehrjahr der Mitteldeutschen Bank AG, unterhalten sich darüber, wie sie sich ihre weitere berufliche Karriere vorstellen. Tina hat die Option, einen unbefristeten Arbeitsvertrag abzuschließen, während Sabine jedoch nur die Chance auf einen befristeten Arbeitsvertrag für ein Jahr erhält. Tina moniert: „So eine ungleiche Behandlung! Das geht doch gar nicht.“ Sabine will Klarheit über die rechtliche Situation bekommen, was sich mit Übergang vom Ausbildungsverhältnis zum Arbeitsverhältnis für sie alles ändert. Deswegen wendet sie sich an Martin, dem Vorsitzenden der JAV. „Sabine, da bist du nicht die einzige Auszubildende, die jede Menge Fragen hat. Immer wieder erreichen uns auch Nachfragen zu Lohnabrechnungen und Beurteilungen. Vielleicht ist es eine gute Idee, wenn wir als JAV ein bisschen Licht ins Dunkel bringen.“ Im nächsten JAV-Meeting schlägt Martin vor, einen Flyer zu erstellen, welcher den Auszubildenden des 3. Lehrjahres aufzeigt, welche Veränderungen sie hinsichtlich der arbeits- und tarifvertraglichen Regelungen mit Beendigung der Ausbildung zu erwarten haben. „Sie müssten zudem auch über Schutzvorschriften und ihre Möglichkeiten, im Betrieb mitzubestimmen, informiert werden“, ergänzt Martin. 1. Erstellen Sie eine Materialsammlung für einen Flyer, der die Auszubildenden über wesentliche rechtliche Veränderungen beim Übergang vom Ausbildungsverhältnis zum Arbeitsverhältnis aufklärt. 2. Nehmen Sie mithilfe von Tabellenkalkulationssoftware und unter Anwendung aktueller tarifvertraglicher Regelungen eine Entgeltabrechnung für Berufsanfängerin Sabine vor.			Handlungsergebnis (Handlungsprodukt) - Übersicht über Schutzvorschriften für Arbeitnehmer - Entgeltabrechnung (mit Tabellenkalkulationssoftware) - Materialsammlung zur Anfertigung eines Flyers für Berufsanfänger	
Vollständige Handlung	Fachkompetenz	Selbst- und Sozialkompetenz	Lern-, Methoden- und kommunikative Kompetenz	Grundlegende Wissensbestände
informieren	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> nennen die Mindestinhalte von Arbeitsverträgen sowie Rechte und Pflichten der Vertragsparteien 	Die Schülerinnen und Schüler	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> erkennen die Notwendigkeit lebenslangen 	<ul style="list-style-type: none"> Abschluss, Inhalt und Kündigung von Arbeitsverträgen

	<ul style="list-style-type: none"> • diskutieren die Bedeutung von technischen und sozialen Schutzvorschriften für Arbeitnehmer und unterscheiden ausgewählte Schutzgesetze • recherchieren notwendige Informationen zur Erstellung einer Entgeltabrechnung 	<ul style="list-style-type: none"> • betrachten kritisch die Wahrung ihrer Arbeitnehmerrechte • artikulieren selbstbewusst eigene Interessen 	<p>Lernens, um den Anforderungen einer sich wandelnden Arbeitswelt gerecht zu werden</p> <ul style="list-style-type: none"> • strukturieren gewonnenen Informationen und fassen sie zusammen • wählen zielgerichtet Informationen aus und fassen diese sprachlich kurz 	<ul style="list-style-type: none"> • Schutzvorschriften für Arbeitnehmer (technischer und sozialer Arbeitsschutz) • Mitbestimmungsrechte der Arbeitnehmer • Arbeitszeugnisse • Tarifvertrag, Betriebsvereinbarung • Entgeltabrechnung • vermögenswirksame Leistungen • Grundzüge des Einkommenssteuerrechts • Träger, Leistungen, Beiträge zu den SV
planen und entscheiden	<ul style="list-style-type: none"> • planen das Layout eines Flyers • strukturieren Informationen zur Gestaltung eines Flyers • wählen notwendige personenbezogene Informationen zur Erstellung einer Entgeltabrechnung aus 	<ul style="list-style-type: none"> • erkennen die Notwendigkeit der Information über sich ändernde Arbeitnehmerrechte • wenden Lern- und Arbeitsstrategien der selbstständigen und kooperativen Arbeitsweise an 		
durchführen	<ul style="list-style-type: none"> • erstellen eine Übersicht über Schutzvorschriften für Arbeitnehmer • führen eine Entgeltabrechnung unter Nutzung von Tabellenkalkulationssoftware durch und berücksichtigen aktuelle tarifvertragliche, sozialversicherungsrechtliche sowie steuerrechtliche Regelungen • wenden Textverarbeitungssoftware zur Erstellung einer Materialsammlung an 	<ul style="list-style-type: none"> • erkennen den sozialen Hintergrund des Sozialversicherungssystems und der Gestaltung des Steuersystems 		
kontrollieren und bewerten	<ul style="list-style-type: none"> • beurteilen die Möglichkeiten zur Mitbestimmung im Betrieb • beurteilen den sozialen Arbeitsschutz in ihrem Betrieb und ziehen Schlussfolgerungen für ihre eigenes Verhalten 			

Unterrichtsmaterialien/Fundstelle

Lohnsteuertabellen (analog oder digital), Internetseiten des Bundesministeriums der Finanzen sowie der Träger der SV, exemplarische ELStAM

Vernetzung mit anderen Lernsituationen/Lernfeldern

Basis für LS 4.2 (staatlich gefördertes Sparen)

Basis für LS 10.2 (Fiskalpolitik)

1. Ausbildungsjahr Bankkaufmann und Bankkauffrau
Lernfeld 2 Konten für Privatkunden führen und den Zahlungsverkehr abwickeln (80 Std.)
Lernsituation 2.1 Kunden bedarfsgerecht beraten und auf Einwände konstruktiv reagieren (10 Std.)

Einstiegsszenario

Die Eheleute Anja und Sven Bergmann sind neu in der Stadt. Herr Bergmann tritt demnächst eine neue Arbeit an. Kurz vor Schließung der Bankfiliale erscheint das Ehepaar und wünscht eine eingehende Beratung. Tim Bolze, der Auszubildende im ersten Ausbildungsjahr, gibt den Eheleuten unmissverständlich zu verstehen, dass dies so kurz vor Feierabend nicht gehe. Er fordert sie auf, einen Termin zu vereinbaren! Der Filialleiter Herr Saalman stellt fest, dass das Auftreten seines Auszubildenden kundenunfreundlich und die Gesprächskultur indiskutabel seien. Er beschließt, die Auszubildenden qualifizieren zu lassen, wie Beratungsgespräche geplant und durchgeführt werden.

1. Bereiten Sie das Qualifizierungsseminar vor, indem Sie einen Gesprächsleitfaden entwickeln.
2. Führen Sie exemplarische Rollenspiele durch.

Handlungsergebnis (Handlungsprodukt)

- Gesprächsleitfaden für das Seminar
- Rollenspiele als Bestandteil des Seminars

Vollständige Handlung	Fachkompetenz	Selbst- und Sozialkompetenz	Lern-, Methoden- und kommunikative Kompetenz	Grundlegende Wissensbestände
informieren	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> • definieren die Rolle der Kundenberatung für den Erfolg eines Kreditinstituts • erschließen die Grundsätze der Kundenberatung sowie des Umgangs mit Kunden 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> • argumentieren sachlich und übernehmen Verantwortung für ein erfolgreiches Kundengespräch • beurteilen Argumente auf ihre Richtigkeit und Angemessenheit 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> • beachten die Grundlagen störungsfreier Kommunikation und wenden diese im beruflichen Alltag an • verstehen Fachvokabular und erläutern dieses dem Kunden • entwickeln eine Berufssprache • wenden Merkmale erfolgreicher Kundengespräche an • trainieren ihre Ausdrucksfähigkeit • beachten nonverbale Aspekte der Kommunikation 	<ul style="list-style-type: none"> • Bedeutung der Kundenberatung • Grundsätze der Kundenberatung • Gesprächsmodelle • Bedarfsermittlung inkl. Fragearten • Einwandbehandlung
planen und entscheiden	<ul style="list-style-type: none"> • konzipieren auf Grundlage unterschiedlicher Gesprächsmodelle Beratungsgespräche • bereiten einen Gesprächsleitfaden vor 			
durchführen	<ul style="list-style-type: none"> • führen Beratungsgespräche und agieren in Abhängigkeit der Situation objektiv, umfassend, individuell und aktiv • formulieren dem Gesprächsverlauf entsprechend angemessene Fragen • beachten geäußerte Einwände und setzen Gegenargumente ein 			
kontrollieren und bewerten	<ul style="list-style-type: none"> • werten Beratungsgespräche aus • beurteilen die fachliche Leistung ihrer Mitschüler 			
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Internetrecherche				
Vernetzung mit anderen Lernsituationen Basis für LS 2.4, LS 3.1, LS 3.2, LS 4.1, LS 4.2, LS 5.1, LS 12.2 (Beratungsgespräche) integrativ: Corporate Identity				

1. Ausbildungsjahr Bankkaufmann und Bankkauffrau Lernfeld 2 Konten für Privatkunden führen und den Zahlungsverkehr abwickeln (80 Std.) Lernsituation 2.4 Zahlungsinstrumente situationsgerecht auswählen (20 Std.)	
Einstiegsszenario Gisela Bergmann, 72 Jahre, kommt mit einem Anliegen an den Serviceschalter. Sie hat telefonisch ein Hotelzimmer in Dänemark angefragt. Über ein Internetportal soll sie die Buchung vornehmen und eine Anzahlung leisten. Auf diesem Buchungsportal werden ihr diverse Zahlungsmöglichkeiten angeboten. Bisher hat sie nur Erfahrungen mit Überweisungen gesammelt. 1. Empfehlen Sie Frau Bergmann ein Zahlungsinstrument. 2. Informieren Sie Frau Bergmann über die Bezahlung von weiteren Kosten vor Ort. 3. Tauschen Sie sich in Kleingruppen zu den Zahlungsinstrumenten aus, planen Sie gemeinsam das Gespräch, führen Sie es durch und geben Sie sich gegenseitig Feedback.	Handlungsergebnis (Handlungsprodukt) - Beratungsgespräch (Rollenspiel) zur Auswahl von Zahlungsinstrumenten

RGA Bankkaufleute

Vollständige Handlung	Fachkompetenz	Selbst- und Sozialkompetenz	Lern-, Methoden- und kommunikative Kompetenz	Grundlegende Wissensbestände
informieren	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> analysieren Kundenbedürfnisse im Beratungsgespräch, bieten die passende Problemlösung an und bereiten den Vertragsabschluss vor unterscheiden Zahlungsinstrumente 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> stellen Vertrauen auf Seiten des Kunden her entwickeln Einfühlungsvermögen für die Bedürfnisse des Kunden tauschen Informationen mit Mitschülern aus nehmen Hilfestellung an bzw. geben Hilfestellungen 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> treffen Entscheidungen planen ein Beratungsgespräch selbstständig im Team verwenden Elemente der Berufssprache zielgerichtet geben konstruktives Feedback und nehmen Feedback als Entwicklungschance wahr 	<ul style="list-style-type: none"> Überweisung Lastschrift Kartenzahlungen Mobile Payment Internetbezahlverfahren Sorten
planen und entscheiden	<ul style="list-style-type: none"> wählen Zahlungsinstrumente kunden- und situationsbezogen aus 			
durchführen	<ul style="list-style-type: none"> füllen Formulare/Vordrucke aus argumentieren sachbezogen im Beratungsgespräch 			
kontrollieren und bewerten	<ul style="list-style-type: none"> beurteilen Zahlungsinstrumente entsprechend der Kundensituation schätzen die Leistung der Mitschüler ein 			
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle BGB, PSD II, Originalformulare, Feedbackbogen				
Vernetzung mit anderen Lernsituationen/Lernfeldern Grundwissen aus LS 2.1 (Gesprächsführung) Basis für LS 3.2 (Zahlungsinstrumente)				

<p>1. Ausbildungsjahr Bankkaufmann und Bankkauffrau Lernfeld 3 Konten für Geschäfts- und Firmenkunden führen und den Zahlungsverkehr abwickeln (60 Std.) Lernsituation 3.1 Eine Unternehmensform wählen (20 Std.)</p>	
<p>Einstiegsszenario Tim Bolze, Auszubildender bei der Mitteldeutschen Bank AG, trifft die Zwillinge Karl und Johannes Meister, mit denen er die Leidenschaft für den Radsport teilt. Die beiden Brüder haben heute ein Anliegen. Karl, der im „Fahrradhaus Wagner e.K.“ den Beruf des Fahrradmonteurs erlernte und dort schon Berufserfahrung sammeln konnte, hat von seinem Chef das Angebot erhalten, die erfolgreiche Werkstatt zu übernehmen. Allein traut sich Karl den Schritt in die Selbstständigkeit nicht zu und hat seinen Zwillingsbruder Johannes mitgebracht, der über das notwendige kaufmännische Know-how verfügt. Ideen für ein erfolgreiches Geschäftskonzept haben die Brüder entwickelt. Nur bei der Wahl einer geeigneten Rechtsform und eines zugkräftigen Namens für ihre Unternehmung sind sie unsicher. Sie bitten um Rat.</p> <p>1. Machen Sie die Brüder mit den Grundlagen des Handelsrechts vertraut. Erstellen Sie als Entscheidungshilfe eine Übersicht über die verschiedenen Rechtsformen von Unternehmen und unterbreiten Sie begründete Vorschläge zur Firmierung. Klären Sie die zukünftigen Geschäftspartner über die jetzige Rechtsform auf und erläutern Sie die Unterschiede zwischen den Rechtsformen.</p> <p>2. Führen Sie ein erstes Beratungsgespräch mit Karl und Johannes Meister. Vollziehen Sie den Rollenwechsel vom Sportfreund zum Bankangestellten. Zeigen Sie den zukünftigen Kunden auf, dass Ihr Unternehmen ein langfristiger Geschäftspartner werden könnte und orientieren Sie auf ein erneutes Gespräch zur Kontoeröffnung.</p>	<p>Handlungsergebnis (Handlungsprodukt)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Übersicht über wesentliche Merkmale der Rechtsformen von Unternehmen - Liste möglicher Firmen - Beratungsgespräch zur Wahl der Rechtsform

RGA Bankkaufleute

Vollständige Handlung	Fachkompetenz	Selbst- und Sozialkompetenz	Lern-, Methoden- und kommunikative Kompetenz	Grundlegende Wissensbestände
informieren	<p>Die Schülerinnen und Schüler</p> <ul style="list-style-type: none"> • grenzen Freiberufler, Kleingewerbetreibende und Kaufleute voneinander ab • bestimmen die Rechte und Pflichten eines Kaufmanns • unterscheiden Rechtsformen von Unternehmen hinsichtlich wesentlicher Merkmale 	<p>Die Schülerinnen und Schüler</p> <ul style="list-style-type: none"> • wägen Chancen und Risiken einer unternehmerischen Selbstständigkeit gegeneinander ab 	<ul style="list-style-type: none"> • formulieren Argumente und überzeugen Gesprächspartner von eigenen Argumenten • setzen verbale Ausdrucksformen zielgerichtet ein • kommunizieren adressatengerecht und unterscheiden zwischen privater Beziehung und beruflichem Kontakt 	<ul style="list-style-type: none"> • Kaufmann nach HGB • Firma • Handelsregister • Rechtsformen von Unternehmen (Einzelunternehmung, GbR, OHG, KG, GmbH, GmbH & Co KG, AG, SE, e.V.) • gesetzliche Vertretung, Haftung und Registereintrag von Rechtsformen
planen und entscheiden	<ul style="list-style-type: none"> • erkennen die Bedeutung der gesetzlichen Vertretungs- und Haftungsregelung von Unternehmen für die Arbeit in der Bank • planen den Ablauf von Beratungsgesprächen 	<ul style="list-style-type: none"> • treten selbstbewusst Gesprächspartnern gegenüber auf • führen einen Perspektivwechsel durch • übernehmen Verantwortung gegenüber dem Kunden und der Bank 		
durchführen	<ul style="list-style-type: none"> • wenden relevante handelsrechtliche Vorschriften an • nehmen Einsicht in öffentliche Register • leiten unter Beachtung der Firmengrundsätze eine Firma ab • führen ein Beratungsgespräch zur Unternehmensgründung durch 			
kontrollieren und bewerten	<ul style="list-style-type: none"> • wägen Vor- und Nachteile einzelner Unternehmensformen gegeneinander ab 			
<p>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle BGB, HGB, Unternehmensregister, spezielle Rechtsgrundlagen für die einzelnen Rechtsformen</p>				
<p>Vernetzung mit anderen Lernsituationen/Lernfeldern Grundwissen aus LS 1.1 (Rechts- und Geschäftsfähigkeit) Grundwissen aus LS 2.1 (Gesprächsführung) Basis für LS 3.2 (Vertretungsregelung) Basis für LS 8.3 (Aktien) Basis für 13.2 (Unternehmenskennzahlen)</p>				

1. Ausbildungsjahr Bankkaufmann und Bankkauffrau

Lernfeld 3 Konten für Geschäfts- und Firmenkunden führen und den Zahlungsverkehr abwickeln (60 Std.)

Lernsituation 3.2 Ein Geschäftskonto eröffnen und ausgewählte Zahlungsinstrumente anbieten (20 Std.)

Einstiegsszenario

Dank Tims Hilfe haben Karl und Johannes Meister ihre Unternehmung „Die Fahrrad-Meister KG“ gegründet. Karl ist der Komplementär, Johannes und der bisherige Inhaber Horst Wagner sind Kommanditisten der KG. Ihr Geschäftskonzept umfasst neben der Reparatur auch den Verkauf von Fahrrädern vor Ort und online.

Heute haben die Zwillinge erneut einen Termin bei Tim Bolze in der Mitteldeutschen Bank AG, denn sie wollen die Formalitäten zur Errichtung eines Geschäftskontos erledigen. Wichtig ist Ihnen, dass beide Brüder das Unternehmen vertreten können, während Herr Wagner davon ausgeschlossen bleiben soll.

Außerdem erhoffen sie sich wichtige Hinweise darüber, welche Zahlungsmöglichkeiten sie ihren Kunden im Geschäft und im aufzubauenden Online-Shop anbieten sollten.

1. Beraten Sie die Brüder hinsichtlich möglicher Kontenmodelle, informieren Sie sie über gesetzliche und rechtsgeschäftliche Vertretungsbefugnisse und schließen Sie unter Beachtung der rechtlichen Vorschriften einen Kontovertrag ab.
2. Leiten Sie aus den Kundenbedürfnissen zur Abwicklung nationaler Zahlungen passende Zahlungsinstrumente ab.

Handlungsergebnis (Handlungsprodukt)

- Beratungsgespräch zur Kontoeröffnung
- ausgefüllter Kontoeröffnungsantrag für eine KG mit Unterschriftsprobenblatt
- Übersicht über Zahlungsinstrumente

RGA Bankkaufleute

Vollständige Handlung	Fachkompetenz	Selbst- und Sozialkompetenz	Lern-, Methoden- und kommunikative Kompetenz	Grundlegende Wissensbestände
informieren	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> ermitteln die gesetzlichen Vertretungsbefugnisse bestimmen sinnvolle Zahlungsinstrumente für den stationären und Online-Handel 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> planen selbstständig das Beratungsgespräch hinterfragen eigene Arbeitsergebnisse kritisch 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> setzen verbale und nonverbale Ausdrucksformen zielgerichtet ein gehen konstruktiv mit Kritik der Mitschüler um 	<ul style="list-style-type: none"> Prüfung des Kontoeröffnungsantrags Prüfung der Rechts- und Geschäftsfähigkeit steuerrechtliche, geldwäscherechtliche und außenwirtschaftliche Legitimationsprüfung Bevollmächtigte im Geschäftsverkehr mit der Bank (Handlungsvollmacht, Prokura) Zahlungsinstrumente aus Sicht eines Geschäftskunden
planen und entscheiden	<ul style="list-style-type: none"> leiten rechtsgeschäftliche Vertretungsbefugnisse ab bereiten die Kontoeröffnung vor wählen geeignete Kontomodelle aus 			
durchführen	<ul style="list-style-type: none"> beraten die Kunden in Bezug auf Kontoeröffnung und Zahlungsinstrumente führen die Legitimationsprüfung durch und dokumentieren diese entsprechend gesetzlicher Vorgaben vollziehen die Kontoeröffnung 			
kontrollieren und bewerten	<ul style="list-style-type: none"> stellen geeignete Kontomodelle und Zahlungsinstrumente gegenüber und bewerten diese entsprechend der Kundenbedürfnisse reflektieren ihre Gesprächsführung unter Beachtung der Schülereinschätzungen 			
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle BGB, HGB, AO, GwG, Registerauszug				
Vernetzung mit anderen Lernsituationen/Lernfeldern Grundwissen aus LS 1.1 (Rechts- und Geschäftsfähigkeit) Grundwissen aus LS 2.1 (Gesprächsführung) Grundwissen aus LS 2.4 (Zahlungsverkehr) Grundwissen aus LS 3.1 (Vertretungsregelung)				

1. Ausbildungsjahr Bankkaufmann und Bankkauffrau Lernfeld 4 Kunden über Anlagen auf Konten und staatlich gefördertes Sparen beraten (40 Std.) Lernsituation 4.1 Kunden die verschiedenen Anlagemöglichkeiten auf Konten aufzeigen (20 Std.)				
Einstiegsszenario Die Eheleute Anja und Sven Bergmann haben zwei Kinder. Sie möchten für beide langfristig einen Kapitalstock aufbauen und interessieren sich für eine risikoarme Geldanlage bei relativ hoher Liquidität. Die Kinder können ihre Freistellungsaufträge in voller Höhe nutzen. 1. Präsentieren Sie dem Ehepaar die in Frage kommenden Geldanlagen, indem Sie als Entscheidungshilfe eine Übersicht erstellen. 2. Bereiten Sie zur Veranschaulichung für eine ausgewählte Situation (Kapital, Anlagedauer, Zinssatz) eine beispielhafte Kundenabrechnung vor.			Handlungsergebnis (Handlungsprodukt) - Übersicht über Anlageprodukte mit Ausstattungsmerkmalen - Beratungsgespräch über eine ausgewählte Geldanlage inklusive Kundenabrechnung	
Vollständige Handlung	Fachkompetenz	Selbst- und Sozialkompetenz	Lern-, Methoden- und kommunikative Kompetenz	Grundlegende Wissensbestände
informieren	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> informieren sich über relevante Rechtsgrundlagen recherchieren geeignete Anlageformen fassen die wesentlichen Merkmale, Sicherheiten und Konditionen von Anlageformen zusammen 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> stellen sich auf unterschiedliche Kundentypen und deren Erwartungen an eine Geldanlage ein formulieren Argumente und beweisen Einfühlungsvermögen sind sich ihrer Verantwortung als kompetenter Berater bewusst 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> gehen bei der Gesprächsplanung methodengeleitet vor transferieren die Kenntnisse auf konkrete Situationen verstehen Fachvokabular und erläutern es dem Kunden 	<ul style="list-style-type: none"> „Magisches Viereck“ der Anlageberatung Rechtsgrundlagen (RechKredV, Sonderbedingungen) Merkmale von Sparkonten (Vertragsgestaltung, Sparerkunde, Sparvertrag zugunsten Dritter), Tagesgeldkonten, Festgeldkonten, Sparbriefe und Sonderformen Verzinsung, Sicherheit und Verfügungsmöglichkeiten (Kündigung, vorzeitige Verfügung einschl. Kosten)
planen und entscheiden	<ul style="list-style-type: none"> leiten Anlageziele von Kunden ab stufen die Anlageformen gemäß den Anlagezielen ein sammeln Argumente für die Beratung bereiten eine beispielhafte Kundenabrechnung vor 			
durchführen	<ul style="list-style-type: none"> ermitteln die Risikotoleranz, die Ertragserwartung und die Liquiditätsansprüche im Zusammenspiel mit den steuerlichen Aspekten im Kundengespräch schlagen den Kunden geeignete Anlageformen vor 			

RGA Bankkaufleute

	<ul style="list-style-type: none"> • präsentieren eine Beispielabrechnung • füllen entsprechende Vertragsunterlagen aus 			<ul style="list-style-type: none"> • Kundenabrechnung (Freistellungsauftrag, Nichtveranlagungsbescheinigung)
kontrollieren und bewerten	<ul style="list-style-type: none"> • belegen den Verlauf des Beratungsgesprächs anhand eines Protokolls • vergleichen Produkte der eigenen Bank mit den Produkten und Konditionen anderer Kreditinstitute • stellen einen Zusammenhang zwischen der aktuellen Marktsituation und den Konditionen für Spar-, Tagesgeld- und Festgeldkonten sowie Sparbriefe und etwaige Sonderformen her 			
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle BGB, RechKredV, Sonderbedingungen, EinISiG, AnlEntG, Internetrecherche				
Vernetzung mit anderen Lernsituationen Grundwissen aus LS 2.1 (Gesprächsführung)				

1. Ausbildungsjahr Bankkaufmann und Bankkauffrau Lernfeld 4 Kunden über Anlagen auf Konten und staatlich gefördertes Sparen beraten (40 Std.) Lernsituation 4.2 Kunden über die staatliche Sparförderung informieren (20 Std.)				
Einstiegsszenario Sven Bergmann hat seine neue Arbeitsstelle angetreten. Sein Arbeitgeber zahlt ihm künftig vermögenswirksame Leistungen i. H. v. 30,00 EUR monatlich. Mit seiner Frau hat er schon recherchiert und interessiert sich für den Abschluss eines Bausparvertrages. Das Ehepaar plant, in einigen Jahren eine Immobilie zu finanzieren. 1. Bereiten Sie für eine mögliche Beratung der Eheleute eine Übersicht über die Anlagemöglichkeiten nach dem 5. Vermögensbildungsgesetz (VermBG) sowie über die Förderung nach dem Wohnungsbauprämien-gesetz (WoPG) vor. 2. Erläutern Sie die Merkmale von Bauspartarifen und wählen Sie als Empfehlung einen geeigneten aus.			Handlungsergebnis (Handlungsprodukt) - Übersicht über Anlagemöglichkeiten nach dem 5. Vermögensbildungsgesetz und über die Förderung nach dem Wohnungsbauprämien-gesetz - Empfehlung für einen Bauspartarif	
Vollständige Handlung	Fachkompetenz	Selbst- und Sozialkompetenz	Lern-, Methoden- und kommunikative Kompetenz	Grundlegende Wissensbestände
informieren	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> recherchieren die aktuellen jährlichen Anlagehöchstbeträge, staatlichen Förderungen und Einkommensgrenzen der Arbeitnehmersparzulage und Wohnungsbauprämie stellen die unterschiedlichen Bauspartarife hinsichtlich Guthabenverzinsung, Regelsparbeitrag, Mindestsparguthaben, Ansparzeit sowie Sollzinssatz, Zins- und Tilgungsbeitrag, Tilgungsdauer gegenüber 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> werden sich ihrer eigenen Bedürfnisse in Bezug auf die Lebensplanung bewusst bewerten ihre eigene/-n VL-Anlage/n in Abhängigkeit von ihren Zielen 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> arbeiten zielgerichtet mit Gesetzestexten und wählen essentielle Informationen aus dokumentieren ihre Arbeitsergebnisse strukturiert stellen Zusammenhänge her und ziehen Schlussfolgerungen 	<ul style="list-style-type: none"> vermögenswirksame Leistungen Arbeitnehmersparzulage Wohnungsbauprämie Bausparen (Merkmale, Bausparsumme, Verwendungs- und Verfügungsmöglichkeiten)
planen und entscheiden	<ul style="list-style-type: none"> ermitteln das zu versteuernde Einkommen als Grundlage für die Gewährung der staatlichen Förderungen berechnen die möglichen Eigenanteile zur Ausschöpfung der staatlichen Förderung 			

RGA Bankkaufleute

durchführen	<ul style="list-style-type: none"> • erstellen eine Übersicht über die Anlagemöglichkeiten nach dem 5. Vermögensbildungsgesetz und der Förderung nach dem Wohnungsbauprämiengesetz • formulieren Argumente für einen in Frage kommenden Bauspartarif in Abhängigkeit der gegebenen Daten und des geplanten Vorhabens der Kunden 			
kontrollieren und bewerten	<ul style="list-style-type: none"> • hinterfragen die Motive des Staates zur Sparförderung • begründen die Notwendigkeit eines Bausparvertrages für bauwillige Kunden 			
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle 5. VermBG, WoPG, Internetrecherche				
Vernetzung mit anderen Lernsituationen Grundwissen aus LS 1.4 (vermögenswirksame Leistungen als Bestandteil der Lohn- und Gehaltsabrechnung) Grundwissen aus LS 2.1 (Gesprächsführung)				

1. Ausbildungsjahr Bankkaufmann und Bankkauffrau Lernfeld 5 Allgemein-Verbraucherdarlehensverträge abschließen (60 Std.) Lernsituation 5.1 Kunden über Verbraucherdarlehen beraten (25 Std.)				
Einstiegsszenario Tim Bolze, Auszubildender im 1. Jahr bei der Mitteldeutschen Bank AG, hat in der Geschäftsstelle an einem Kreditberatungsgespräch teilgenommen, in dem der Kunde eine Pkw-Finanzierung abgeschlossen hat. Der Kundenberater ging hierbei sehr strukturiert vor. Seine während des Gesprächs angefertigten Notizen möchte Tim für eine anzulegende Beratermappe aufbereiten. Außerdem hat er vom Kundenberater den Auftrag erhalten, sich mit der Frage auseinanderzusetzen, warum am Ende des Kundengesprächs ein Verbraucherdarlehensvertrag und kein Leasingvertrag angeboten und abgeschlossen wurde. 1. Versetzen Sie sich in Tims Lage und erstellen Sie einen strukturierten Leitfaden für die Inhalte und das Vorgehen bei Verbraucherkreditgesprächen. 2. Entwerfen Sie im Anschluss Rollenspielkarten für ein geeignetes Beratungsgespräch. Simulieren Sie Kreditgespräche im Unterricht. 3. Erstellen Sie eine Übersicht mit wesentlichen Merkmalen und Formen des Leasings und stellen Sie Vergleiche zum Verbraucherdarlehen an.			Handlungsergebnis (Handlungsprodukt) - Leitfaden zum Verbraucherkreditgespräch - Rollenspielkarten zur Vorbereitung und Durchführung des Kundenberatungsgesprächs - Übersicht über Merkmale und Formen des Leasings	
Vollständige Handlung	Fachkompetenz	Selbst- und Sozialkompetenz	Lern-, Methoden- und kommunikative Kompetenz	Grundlegende Wissensbestände
informieren	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> • differenzieren Finanzierungsanlässe und Verbraucherkreditarten • informieren sich über Inhalte und Vorgehen im Verbraucherkreditgespräch unter Beachtung rechtlicher Vorgaben • identifizieren Möglichkeiten der Beendigung eines Kreditvertrages • recherchieren Merkmale und Formen des Leasings 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> • entwickeln Sensibilität für den Kreditbedarf der Kunden • analysieren Signale bei nonverbaler Kommunikation • treffen Kreditentscheidungen verantwortungsbewusst • formulieren Kreditabteilungen taktvoll 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> • planen und strukturieren Kreditberatungsgespräche • setzen Kommunikationstechniken in Beratungssituationen ein • passen Fachvokabular kundengerecht an 	<ul style="list-style-type: none"> • Finanzierungsanlässe und Kreditbedarf • Verbraucherkreditarten (Überziehungskredit, Ratenkredit) • Leasing • Rechtliche Grundlagen (Vorvertragliche Informationen, Verbraucherkreditvertrag, Preisangabenverordnung, Widerrufsrecht)
planen und entscheiden	<ul style="list-style-type: none"> • präzisieren und strukturieren wesentliche Inhalte des Leitfadens zum Ablauf eines Kreditgesprächs und erstellen diesen 			

	<ul style="list-style-type: none"> • beschreiben Verhalten von Kunden und Beratern auf Rollenspielkarten • führen Haushaltsrechnungen und beispielhafte Kreditabrechnungen durch • bereiten ein Kundenberatungsgespräch vor 	<ul style="list-style-type: none"> • nehmen im Rahmen eines Rollenspiels Bedürfnisse und Gefühle von Kunden wahr und entwickeln Empathie 		<ul style="list-style-type: none"> • Prozess der Kreditgewährung • Zustandekommen des Kreditvertrages und Vertragsinhalte • Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit (Scoring, Schufa, Haushaltsrechnung, Selbstauskunft) • Kreditabrechnung • Beendigung des Kreditverhältnisses
durchführen	<ul style="list-style-type: none"> • erstellen eine Übersicht zum Leasing • beraten im Rahmen eines Rollenspiels zu Finanzierungsmöglichkeiten • erklären den Unterschied zwischen Ratenkredit und Kraftfahrzeug-Leasing • erläutern den Kunden die rechtlichen Bestimmungen und Inhalte des Darlehensvertrages und erfüllen die vorvertraglichen Informationspflichten • erstellen im Kundengespräch eine Kreditabrechnung unter Beachtung des aktuellen Zinsniveaus und unter Nutzung geeigneter Anwendungssoftware 			
kontrollieren und bewerten	<ul style="list-style-type: none"> • beurteilen die Regelungen zum Verbraucherdarlehen als Bestandteil des Verbraucherschutzes • prüfen Kreditfähigkeit und -würdigkeit anhand vorliegender Kundendaten • hinterfragen die Algorithmen und den Nutzen eines Scorings • schlussfolgern von Kundenbedürfnissen auf ein passendes Finanzierungsangebot • begründen ihre Kreditentscheidung • prüfen verschiedene Cross-Selling-Ansätze anhand der Kundensystematik • beurteilen das Leasing als Alternative zur Kreditfinanzierung 			

Unterrichtsmaterialien/Fundstelle

BGB, PAngV, Formulare und Informationsschriften aus der Bankpraxis (z. B. Muster Haushaltsrechnung und Selbstauskunft, Kreditflyer)

Vernetzung mit anderen Lernsituationen

Grundwissen aus LS 2.1 (Gesprächsführung)

Grundwissen aus LS 2.3 (Schufa)

Basis für LS 5.2 (Kreditsicherheiten)

Basis für LS 5.3 (Kreditüberwachung)

Basis für LS 9.2 (Kreditwürdigkeitsprüfung Immobilier-Verbraucherdarlehen)

Basis für LS 13.1 (Leasing)

Basis für LS 13.2 (Kreditwürdigkeitsprüfung Geschäfts- und Firmenkunden)

1. Ausbildungsjahr Bankkaufmann und Bankkauffrau
Lernfeld 5 Allgemein-Verbraucherdarlehensverträge abschließen (60 Std.)
Lernsituation 5.2 Einen Verbraucherkredit besichern (25 Std.)

Einstiegsszenario

Der Auszubildende Tim Bolze war an einem Kreditberatungsgespräch in der Geschäftsstelle beteiligt (vgl. LS 5.1). Zum Ende dieses Gespräches vereinbarte der Kreditberater eine Lohn- und Gehaltsabtretung mit dem Kunden. Hierbei wurde Tim sich seiner Wissenslücken bewusst und beschließt, sich über die verschiedenen Kreditsicherheiten zu informieren.

1. Wählen Sie eine mögliche Kreditsicherheit aus und finden Sie sich in Gruppen zusammen. Tragen Sie unter Verwendung analoger und digitaler Quellen Informationen zu der ausgewählten Kreditsicherheit zusammen. Strukturieren Sie diese Informationen in der Gruppenarbeit und erstellen Sie ein Handout.
2. Entwerfen Sie ein Drehbuch für ein Explainity Clip (Erklärvideo) und fertigen Sie dieses Video an. Präsentieren Sie den Explainity Clip im Unterricht.

Handlungsergebnis (Handlungsprodukt)

- Handout zu den Kreditsicherheiten
- Drehbuch für das Explainity Clip (Erklärvideo) und Erstellen dieses Videos

Vollständige Handlung	Fachkompetenz	Selbst- und Sozialkompetenz	Lern-, Methoden- und kommunikative Kompetenz	Grundlegende Wissensbestände
informieren	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> recherchieren und strukturieren Merkmale von Kreditsicherheiten informieren sich über verschiedene Möglichkeiten der Erstellung eines Explainity-Clips 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> integrieren sich in gruppendynamische Prozesse 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> stellen relevante Informationen strukturiert dar 	<ul style="list-style-type: none"> Sicherheiten bei Verbraucherkrediten <ul style="list-style-type: none"> Bürgschaft Verpfändung nach AGB Abtretung von Lohn und Gehalt Sicherungsübereignung Restschuldersicherung
planen und entscheiden	<ul style="list-style-type: none"> stimmen Struktur und Inhalt des Handouts miteinander ab entwerfen ein Drehbuch für ein Explainity Clip und entscheiden über ein geeignetes Tool für dessen Erstellung 	<ul style="list-style-type: none"> bringen zielgerichtet ihre Stärken im Rahmen der Gruppenarbeit ein 	<ul style="list-style-type: none"> gehen sachgerecht mit digitalen Medien um wenden Grundsätze erfolgreicher Kommunikation in der Gruppe an 	
durchführen	<ul style="list-style-type: none"> fassen die wesentlichen Merkmale einer Kreditsicherheit zusammen fertigen ein Handout und ein Erklärvideo an präsentieren das Video 	<ul style="list-style-type: none"> bewerten Kreditsicherheiten aus Banken- und Kundensicht antizipieren mögliche Kundeneinwände gegen die geforderten Sicherheiten 	<ul style="list-style-type: none"> erarbeiten einen Sachverhalt arbeitsteilig und sind sich ihrer Verantwortung den Mitschülern gegenüber bewusst 	
kontrollieren und bewerten	<ul style="list-style-type: none"> diskutieren die fachliche Richtigkeit und formale Gestaltung ihrer Handlungsprodukte bewerten Sicherheiten hinsichtlich der Abdeckung von Kreditausfallrisiken schlussfolgern von einer gegebenen Darlehensart auf eine geeignete Kreditsicherheit beantworten Fragen der Mitschülerinnen und Mitschüler zu der ausgewählten Kreditsicherheit 			
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle analoge und digitale Medien, BGB, Tools für Erklärvideos (z.B. MySimpleShow, Stop Motion Studio; vgl. www.bildung-lsa.de)				
Vernetzung mit anderen Lernsituationen Grundwissen aus LS 5.1 (Darlehensarten und Prozess der Kreditgewährung) Basis für LS 13.3 (Kreditsicherheiten)				

2. Ausbildungsjahr Bankkaufmann und Bankkauffrau Lernfeld 6 Marktmodelle anwenden (40 Std.) Lernsituation 6.1 Das Verhalten von Nachfragern und Anbietern auf dem Markt verstehen (15 Std.)				
Einstiegsszenario Während seines Einsatzes im Controlling analysiert Tim Bolze die Entwicklung der bei der Mitteldeutschen Bank AG geführten Schließfächer. Basierend auf einer Kundenbefragung und der Absatzstatistik der letzten Jahre soll er nicht nur die Bedürfnisstruktur der Privatkundschaft in diesem Segment bestimmen, sondern auch herausfinden, wie die Kunden auf die in den letzten Jahren vorgenommenen Preiserhöhungen reagiert haben. 1. Informieren Sie sich zunächst über die Merkmale der sozialen Marktwirtschaft und die Grundlagen für das wirtschaftliche Handeln von Nachfragern und Anbietern auf dem Markt. 2. Beurteilen Sie insbesondere die Marktmacht der Marktteilnehmer in den verschiedenen Marktformen und untersuchen Sie, wovon das Verhalten der Anbieter und Nachfrager auf einem vollkommenen Markt bestimmt wird. Berechnen Sie mit den gegebenen Daten die Elastizität der Kunden und geben Sie Empfehlungen zur zukünftigen Preisgestaltung für die Schließfächer.			Handlungsergebnis (Handlungsprodukt) - Berechnung der Intensität der Reaktion von Kunden auf Preisveränderungen - Handlungsempfehlung zur Preisgestaltung	
Vollständige Handlung	Fachkompetenz	Selbst- und Sozialkompetenz	Lern-, Methoden- und kommunikative Kompetenz	Grundlegende Wissensbestände
informieren	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> informieren sich über die Merkmale der sozialen Marktwirtschaft unterscheiden die Begriffe Bedürfnisse, Bedarf, Nachfrage bestimmen die Ausprägungen des ökonomischen Prinzips und stellen eine Verbindung zum nachhaltigen Handeln her erkennen den Markt als Ort des Zusammentreffens von Angebot und Nachfrage unterscheiden Marktformen stellen den vollkommenen Markt als Modell dar und grenzen es von realen wirtschaftlichen Erscheinungen ab 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> akzeptieren staatliche Regeln und Normen als Begrenzung der individuellen Freiheit äußern konstruktive Kritik am System der sozialen Marktwirtschaft erkennen die Bedürfnisse als Triebfeder für wirtschaftliches Handeln und ziehen 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> stellen Bezüge zwischen theoretischen Modellen und realwirtschaftlichen Erscheinungen her ziehen Schlussfolgerungen aus allgemeinen Zusammenhängen auf die Ausgestaltung neuer Bankprodukte 	<ul style="list-style-type: none"> Soziale Marktwirtschaft Bedürfnisse, Bedarf, Nachfrage Ökonomisches Prinzip, Nachhaltigkeit Marktformen und Marktmacht Modell des vollkommenen Marktes Bestimmungsfaktoren der Nachfrage Elastizität der Nachfrage

RGA Bankkaufleute

	<ul style="list-style-type: none"> ermitteln wesentliche Bestimmungsfaktoren der Nachfrage und des Angebots 	<p>Schlussfolgerungen für privates Handeln</p> <ul style="list-style-type: none"> akzeptieren subjektive Bedürfnisse und Wertvorstellungen anderer zeigen Verständnis für die Reaktionen von Kunden auf Preisänderungen 	<ul style="list-style-type: none"> Bestimmungsfaktoren des Angebots
planen und entscheiden	<ul style="list-style-type: none"> untersuchen die Bedürfnisstruktur von Kunden erkennen den Einfluss der Bedürfnisstruktur auf das Verhalten der Nachfrager 		
durchführen	<ul style="list-style-type: none"> übertragen ihre Erkenntnisse zu Marktformen auf den Bankenmarkt berechnen die Elastizität der Nachfrage 		
kontrollieren und bewerten	<ul style="list-style-type: none"> hinterfragen Eingriffe des Staates in individuelle Freiheiten beziehen zum Zielkonflikt zwischen Ökonomie und Ökologie Stellung und ziehen Schlussfolgerungen für ihr Handeln beurteilen die Marktmacht der Marktteilnehmer bei verschiedenen Marktformen geben aufgrund der Berechnungen zur Elastizität Empfehlungen zur nachfrageorientierten Preisgestaltung 		
<p>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Grundgesetz</p>			
<p>Vernetzung mit anderen Lernsituationen Basis für LS 6.2 (Preisbildung) Basis für LS 6.3 (Sicherung des Wettbewerbs) Basis für LS 10.1 (Ziele der Wirtschaftspolitik) Basis für LS 10.2 (Wirtschaftspolitik)</p>			

2. Ausbildungsjahr Bankkaufmann und Bankkauffrau Lernfeld 6 Marktmodelle anwenden (40 Std.) Lernsituation 6.2 Den Gleichgewichtspreis bestimmen und staatliche Eingriffe in die Preisbildung verstehen (15 Std.)				
Einstiegsszenario Tim Bolze, Freundin Eva und WG-Mitbewohner Marcel genießen das Sonntagsfrühstück. Eva studiert den Immobilienteil der Regionalzeitung, denn seit geraumer Zeit suchen Tim und Eva eine kleine Wohnung in der Innenstadt. Eva stöhnt: „Oh je! Bei diesen Preisen finden wir nie eine eigene Wohnung! Wer kann sich das denn noch leisten!“ Tim entgegnet: „Naja, wir sind eben dank des Zuzugs aus dem Umland eine aufstrebende Stadt. Da können die Vermieter jeden Preis verlangen und finden trotzdem Mieter. Also ich würde es nicht anders machen, wenn ich Vermieter wäre.“ Doch Eva beruhigt sich nicht. „Es kann doch aber nicht sein, dass nur noch die Besserverdienenden Wohnraum finden und die Geringverdiener leer ausgehen! Dagegen sollte die Politik mal vorgehen!“ Fragend schaut Marcel sie an: „Aber das hat sie doch getan. Hast du noch nie etwas von Mindestlohn und Mietpreisbremse gehört?“ 1. Ermitteln Sie, wie sich im Modell der vollständigen Konkurrenz der Gleichgewichtspreis bildet und welche Konsequenzen es für die Preisbildung hat, wenn sich Angebots- zw. Nachfragebedingungen ändern. 2. Leiten Sie daraus die Notwendigkeit von staatlichen Eingriffen in die Preisbildung ab und benennen Sie Anlässe und Wirkung marktkonformer und marktkonträrer Maßnahmen. 3. Setzen Sie sich in Gruppen mit der Mietpreisbremse sowie dem Mindestlohn auseinander. Sammeln Sie ausgehend von den unterschiedlichen Interessenlagen der Marktteilnehmer Argumente für bzw. gegen diese staatlichen Eingriffe und führen Sie eine Pro- und Kontra-Diskussion durch.			Handlungsergebnis (Handlungsprodukt) - Pro- und Kontra-Diskussion zu staatlichen Eingriffen in die Preisbildung	
Vollständige Handlung	Fachkompetenz	Selbst- und Sozialkompetenz	Lern-, Methoden- und kommunikative Kompetenz	Grundlegende Wissensbestände
informieren	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> stellen den Zusammenhang zwischen Individualangebot und –nachfrage sowie Gesamtangebot und -nachfrage her erschließen sich den Weg zur Ermittlung des Gleichgewichtspreises 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> artikulieren unterschiedliche Interessenlagen der Marktteilnehmer 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> eignen sich Kompetenzen zur exakten grafischen Darstellung 	<ul style="list-style-type: none"> Gleichgewichtspreis Veränderungen von Angebots- und Nachfragebedingungen und Auswirkungen auf die Preisbildung

	<ul style="list-style-type: none"> • bestimmen exemplarisch, wodurch sich die Bedingungen auf der Nachfrage- bzw. Angebotsseite ändern können • erläutern den wechselseitigen Einfluss von Angebot und Nachfrage aufeinander und stellen einen Zusammenhang zur Bildung des Gleichgewichtspreises her • leiten die Notwendigkeit staatlicher Eingriffe in die Preisbildung ab • benennen Anlässe, Ziele und Wirkungen staatlicher Eingriffe • recherchieren Inhalte und aktuelle Tendenzen zu Mindestlohn und Mietpreisbremse 	<ul style="list-style-type: none"> • stellen den Mindestlohn den Leistungen nach dem ALG II gegenüber und diskutieren deren Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt • nehmen einen Rollenkonflikt bewusst wahr 	<p>lung von wirtschaftlichen Sachverhalten an</p> <ul style="list-style-type: none"> • wählen aus einer Fülle von Rechercheergebnissen zielgerichtet benötigte Informationen aus • formulieren Argumente und überzeugen Gesprächspartner vom eigenen Standpunkt und respektieren Argumente anderer 	<ul style="list-style-type: none"> • Markt als Koordinierungsinstanz • marktkonforme und marktkonträre staatliche Eingriffe
planen und entscheiden	<ul style="list-style-type: none"> • formulieren Argumente für bzw. gegen den Mindestlohn und die Mietpreisbremse 			
durchführen	<ul style="list-style-type: none"> • bestimmen den Gleichgewichtspreis im Modell der vollkommenen Konkurrenz rechnerisch und grafisch • stellen die Verschiebung von Angebots- und Nachfragekurven grafisch dar • führen eine Pro- und Kontra-Diskussion durch 			
kontrollieren und bewerten	<ul style="list-style-type: none"> • wägen die unterschiedlichen Interessen der Marktteilnehmer gegeneinander ab • erkennen den Markt als Koordinierungsinstanz der verschiedenen Interessenlagen • beurteilen aktuelle Entwicklungen der staatlichen Eingriffe in die Preisbildung 			
<p>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Mindestlohngesetz; BGB, Schuldrecht</p>				
<p>Vernetzung mit anderen Lernsituationen Grundwissen aus LS 6.1 (soziale Marktwirtschaft) Basis für LS 10.2 (Wirtschaftspolitik)</p>				

2. Ausbildungsjahr Bankkaufmann und Bankkauffrau Lernfeld 6 Marktmodelle anwenden (40 Std.) Lernsituation 6.3 Die Sicherung des Wettbewerbs als staatliche Aufgabe begreifen (10 Std.)				
Einstiegsszenario „Schon gelesen?“ ... Krachend fliegt die örtliche Tageszeitung auf den Schreibtisch von Tim Bolze. „Hochzeit der Mitteldeutschen Bank AG und der Ostdeutschen Landesbank?“ ist der Headliner des Tages, der unter den Mitarbeitern für heftige Diskussionen sorgt. „Gelesen schon, aber ich weiß eigentlich gar nicht, was das für uns bedeutet und was unsere Bank sich davon verspricht! Ist es nicht besser, selbstständig zu bleiben?“ 1. Informieren Sie Tim über Formen der Kooperation und Konzentration von Unternehmen, deren Ziele und Merkmale und bestimmen Sie die Auswirkungen auf die beteiligten Unternehmen und die Gesamtwirtschaft. 2. Erstellen Sie eine Übersicht über Formen der Kooperation und Konzentration, ermitteln Sie Argumente für die Notwendigkeit staatlicher Wettbewerbspolitik und benennen Sie deren Ziele und Maßnahmen. 3. Informieren Sie sich dazu in Kleingruppen über aktuelle Verfahren des Bundeskartellamtes sowie über wesentliche Verfahrensweisen wie Kronzeugenregelung und Bußgeldleitlinien und präsentieren Sie Ihre Ergebnisse. 4. Bereiten Sie eine Pro- und Kontra-Diskussion vor. Sammeln Sie Argumente für und gegen die Fusion der beiden Banken aus Sicht der Geschäftsleitung und der Arbeitnehmervertretung. Führen Sie die Diskussion.			Handlungsergebnis (Handlungsprodukt) - Überblick über Formen der Kooperation und Konzentration in Deutschland - Zusammenstellung und Präsentation über aktuelle Verfahren beim Bundeskartellamt sowie seine Verfahrensweisen - Pro- und Kontra-Diskussion zum Sinn von Fusionen	
Vollständige Handlung	Fachkompetenz	Selbst- und Sozialkompetenz	Lern-, Methoden- und kommunikative Kompetenz	Grundlegende Wissensbestände
informieren	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> • erkennen Chancen und Risiken des Wettbewerbs in der Marktwirtschaft • bestimmen die Ziele und Merkmale der Kooperation und Konzentration allgemein und im Bankbetrieb • leiten die Auswirkungen der Vorgänge auf die Marktteilnehmer und die Gesamtwirtschaft ab • erkennen die Probleme der Beweisführung bei Verstößen gegen das Wettbewerbsrecht 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> • artikulieren eigene Interessen als Arbeitnehmer und Nachfrager auf Märkten • hinterfragen die Gerechtigkeit bei der Be- 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> • erarbeiten, strukturieren und präsentieren die gewonnenen Informationen • bereiten sich zielgerichtet auf eine Diskussion vor 	<ul style="list-style-type: none"> • Formen der Kooperation und Konzentration (Interessengemeinschaft, ARGE, Kartell, Konzern, Holding, Fusion) • Ziele und Regelungen der staatlichen Wettbewerbspolitik (Kartellre-

RGA Bankkaufleute

	<ul style="list-style-type: none"> recherchieren aktuell anhängige Verfahren und Vorgehensweisen beim Bundeskartellamt 	freierung von Strafverfolgungen bei der Kronzeugenregelung <ul style="list-style-type: none"> vollziehen Interessen anderer nach und können sich in deren Lage versetzen 	<ul style="list-style-type: none"> sammeln und vertreten Argumente, auch wenn sie nicht der eigenen Meinung entsprechen nehmen die Rolle anderer ein 	gelungen, Fusionskontrolle, Missbrauchsaufsicht)
planen und entscheiden	<ul style="list-style-type: none"> ordnen die verschiedenen Formen nach dem Grad der Kooperation und Konzentration benennen Ziele und Maßnahmen staatlicher Wettbewerbspolitik 			
durchführen	<ul style="list-style-type: none"> erstellen eine Übersicht über Merkmale der verschiedenen Formen der Kooperation und Konzentration präsentieren Verfahrensweisen des Bundeskartellamtes und anhängige Verfahren diskutieren Auswirkungen von Kooperation und Konzentration von Unternehmen 			
kontrollieren und bewerten	<ul style="list-style-type: none"> wägen Vor- und Nachteile der Kooperation und Konzentration gegeneinander ab beurteilen die Auswirkungen der Kooperation und Konzentration auf die eigene Arbeitswelt leiten die Notwendigkeit von Regelungen zur Sicherung des Wettbewerbs ab reflektieren die aktuellen Entwicklungen auf dem Bankenmarkt 			
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, Internetseite des Bundeskartellamtes				
Vernetzung mit anderen Lernsituationen Grundwissen aus LS 6.1 (soziale Marktwirtschaft)				

2. Ausbildungsjahr Bankkaufmann und Bankkauffrau

Lernfeld 7 Wertströme und Geschäftsprozesse erfassen und dokumentieren (60 Std.)

Lernsituation 7.1 Einen Einblick in die Finanzbuchhaltung der Mitteldeutschen Bank AG gewinnen (10 Std.)

Einstiegsszenario

Der 18-jährige Tim Bolze, Auszubildender im 2. Jahr bei der Mitteldeutschen Bank AG, soll in Kürze in der Abteilung Finanzbuchhaltung eingesetzt werden. In Vorbereitung auf den Einsatz erhält Tim per E-Mail den Auftrag, sich auf diesen Ausbildungsabschnitt vorzubereiten. Im Einführungsgespräch in der Finanzbuchhaltung wird die Leiterin aufbauend auf Tims Erkenntnissen mit ihm über Wertveränderungen in der Bilanz sprechen. Dies soll ihm ein Grundverständnis für seine tägliche Arbeit in der Finanzbuchhaltung verschaffen.

1. Informieren Sie sich über den Aufbau und die Inhalte des letzten Bankinventars sowie der Bankbilanz Ihres Institutes. Begründen Sie unter Zuhilfenahme vorgegebener Gesetzestexte, dass die Bankbilanz den Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung entspricht.
2. Setzen Sie sich mit verschiedenen Bilanzpositionen und deren Veränderungen in Kleingruppen auseinander.

Handlungsergebnis (Handlungsprodukt)

- formale Prüfung einer Bilanz
- Aufstellung einer Bilanz
- Übersicht über die Arten der Wertveränderungen

Vollständige Handlung	Fachkompetenz	Selbst- und Sozialkompetenz	Lern-, Methoden- und kommunikative Kompetenz	Grundlegende Wissensbestände
informieren	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> informieren sich über den Ablauf einer Inventur im eigenen Kreditinstitut unterscheiden die Begriffe Inventur, Inventar und Bilanz analysieren das Inventar und die Bilanz des eigenen Kreditinstitutes 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> arbeiten konzentriert, motiviert, selbstständig und gewissenhaft verbessern ihre Fähigkeit, Handlungsprodukte gemeinsam zu entwickeln erweitern die Bereitschaft, Verantwortung in einer Gruppe zu übernehmen, indem sie den gemeinsamen Arbeitsprozess im Sinne einer vollständigen Handlung planen, vollziehen und unter Beachtung der Rahmenbedingungen kontrollieren 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> führen berufliche Handlungen bewusst ganzheitlich (planen, vollziehen, kontrollieren) durch gehen konstruktiv mit Kritik um 	<ul style="list-style-type: none"> Inventur, Inventar, Bilanz Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung Adressaten der Finanzbuchhaltung Wertveränderungen innerhalb der Bilanz
planen und entscheiden	<ul style="list-style-type: none"> schlussfolgern aus der Bilanz des eigenen Kreditinstitutes unter Verwendung gesetzlicher Grundlagen die allgemeine Gliederung einer Bilanz 			
durchführen	<ul style="list-style-type: none"> wandeln ein Musterinventar in eine Bilanz um berechnen aus dem Vermögen und der Schulden das Eigenkapital bestimmen die Adressaten einer Bankbilanz leiten anhand von Geschäftsfällen die Art der Wertveränderung ab, begründen und durchdenken ihre Entscheidung 			
kontrollieren und bewerten	<ul style="list-style-type: none"> prüfen die formale Ordnungsmäßigkeit der Bankbilanz 			
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle				
Bankbilanzen, Handelsgesetzbuch, Abgabenordnung, Verordnung über die Rechnungslegung der Kreditinstitute				
Vernetzung mit anderen Lernsituationen				
Basis für LS 7.2 (Erfassung von Geschäftsfällen)				
Basis für LS 7.3 (Jahresabschluss)				
Basis für LS 13.2 (Kennzahlenermittlung)				

2. Ausbildungsjahr Bankkaufmann und Bankkauffrau Lernfeld 7 Werteströme und Geschäftsprozesse erfassen und dokumentieren (60 Std.) Lernsituation 7.3 Den Jahresabschluss der Mitteldeutschen Bank AG vorbereiten (30 Std.)				
Einstiegsszenario Der Auszubildende Tim Bolze ist zum Jahresende in der Finanzbuchhaltung der Mitteldeutschen Bank AG eingesetzt. Seine Aufgabe ist es, vorbereitende Tätigkeiten zum Jahresabschluss durchzuführen. Hierzu befasst er sich im Vorfeld mit den Bestandteilen des Jahresabschlusses, der Bewertung einzelner Vermögensgegenstände und der bilanziellen Risikovorsorge. 1. Informieren Sie sich über die einzelnen Bestandteile des Jahresabschlusses und erstellen Sie eine detaillierte Übersicht zur Bewertung ausgewählter Vermögensgegenstände. 2. Entwickeln Sie eine Mindmap über die Instrumente der Risikovorsorge eines Kreditinstitutes.			Handlungsergebnis (Handlungsprodukt) - Übersicht zur Bewertung von Vermögensgegenständen - Mindmap über die Instrumente der Risikovorsorge	
Vollständige Handlung	Fachkompetenz	Selbst- und Sozialkompetenz	Lern-, Methoden- und kommunikative Kompetenz	Grundlegende Wissensbestände
informieren	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> • differenzieren die Bestandteile des Jahresabschlusses • informieren sich über Bewertungskriterien bei Vermögensgegenständen • analysieren die Werthaltigkeit von Forderungen des Kreditinstitutes • erschließen sich den Wertpapierbestand • diskutieren die Möglichkeit der bilanziellen Risikovorsorge 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> • geben sich Hilfestellung beim Berechnen der Abschreibungen und Bilanzwerte • bilden sich verantwortungsbewusst Urteile über Forderungsausfallrisiken 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> • bereiten Informationen auf und stellen diese nach bestimmten Kriterien in einer Mindmap dar • arbeiten konzentriert, gewissenhaft und zielgerichtet • transferieren Kenntnisse und Methoden auf verschiedene Aufgabenstellungen • stellen Verständnisfragen 	<ul style="list-style-type: none"> • Aufgaben und Bestandteile des Jahresabschlusses • Bewertung von <ul style="list-style-type: none"> - Sachanlagen - Forderungen - Wertpapieren der Liquiditätsreserve • Vorsorge für allgemeine Bankrisiken • Rückstellungen
planen und entscheiden	<ul style="list-style-type: none"> • entscheiden über die Abschreibungs- und Bewertungsmethoden unter steuerrechtlichen und bilanzpolitischen Aspekten • stufen die Forderungen entsprechend der Risikolage ein 			
durchführen	<ul style="list-style-type: none"> • erfassen Wertminderungen entsprechend der steuerrechtlich zulässigen Abschreibungen 			

RGA Bankkaufleute

	<ul style="list-style-type: none"> • berechnen den Bilanzwert der Vermögensgegenstände • erstellen eine Übersicht über die Bewertungskriterien von Vermögensgegenständen • ermitteln den Vorsorgebedarf an Rückstellungen und Vorsorgereserven • fertigen eine Mindmap an 			
<p>kontrollieren und bewerten</p>	<ul style="list-style-type: none"> • bewerten die Mindmap als geeignete Darstellungsmethode 			
<p>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Handelsgesetzbuch, Einkommensteuergesetz</p>				
<p>Vernetzung mit anderen Lernsituationen Grundwissen aus LS 7.1 (Bilanzaufbau) Grundwissen aus LS 7.2 (Erfassung von Geschäftsfällen) Basis für LS 11.1 (Abschreibungen auf Sachanlagen)</p>				

2. Ausbildungsjahr Bankkaufmann und Bankkauffrau
Lernfeld 8 Kunden über die Anlage in Finanzinstrumenten beraten (120 Std.)
Lernsituation 8.2 Kunden über Anleihen informieren (20 Std.)

Einstiegsszenario

Tim Bolze ist beim Lesen der aktuellen Ausgabe der Fachzeitschrift für Auszubildende im Bankensektor auf einen Artikel zu Bundeswertpapieren gestoßen. Interessiert recherchiert er auf der Internetseite der Bundesrepublik Deutschland Finanzagentur GmbH und ist erstaunt, welche Vielfalt es an Bundeswertpapieren gibt. Mit den meisten Begrifflichkeiten kann er wenig anfangen und er ist sich unschlüssig, ob diese Art der Anlage für ihn in Frage käme. Daher entschließt er sich, mehr über diese Form der Geldanlage herauszufinden.

1. Informieren auch Sie sich über öffentliche Anleihen, Pfandbriefe und Industrieobligationen und erstellen Sie Karteikarten (analog oder digital) mit den wesentlichen Merkmalen als Steckbrief, die Sie als Lernhilfe für eine Leistungskontrolle nutzen können. Tauschen Sie die daraus entstandene Lernkartei untereinander aus.
2. Erstellen Sie in Vorbereitung eines zu erwartenden Kundengesprächs ein Chancen- und Risikoprofil für ausgewählte Anleihen.

Handlungsergebnis (Handlungsprodukt)

- Lernkartei über Arten von Anleihen

Vollständige Handlung	Fachkompetenz	Selbst- und Sozialkompetenz	Lern-, Methoden- und kommunikative Kompetenz	Grundlegende Wissensbestände
informieren	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> • analysieren die Rechtsverhältnisse bei einer Anleihe • charakterisieren Anleihen nach unterschiedlichen Gesichtspunkten • recherchieren die Ausstattungsmerkmale verschiedenster Anleihen exemplarisch 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> • arbeiten eigenverantwortlich und zielgerichtet • nehmen Anregungen von Mitschülern auf und diskutieren diese • revidieren ihre Ergebnisse begründet • schätzen ein, ob Anleihen ihren persönlichen Anlagezielen entsprechen 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> • legen eine Lernkartei an • strukturieren Informationen und bereiten diese in einem Steckbrief auf • wenden bewusst Lerntechniken an 	<ul style="list-style-type: none"> • Arten von Anleihen • Rechte • Emittenten • Ausstattungsmerkmale: Verzinsung, Laufzeit, Tilgung • Rendite • Chancen- und Risikoprofil
planen und entscheiden	<ul style="list-style-type: none"> • ordnen die Anleihen hinsichtlich ihrer Emittenten Gruppen zu • fassen wesentliche Merkmale einzelner Anleihen zusammen 			
durchführen	<ul style="list-style-type: none"> • formulieren geeignete Schlagwörter und Stichpunkte • strukturieren und dokumentieren ihre Lernergebnisse auf Karteikarten • berechnen beispielhaft die Rendite für ausgewählte Anleihen 			
kontrollieren und bewerten	<ul style="list-style-type: none"> • begutachten die Lernkarteien von Mitschülern • überdenken eigene Formulierungen • schätzen den Nutzen der Karteikarten für eine Leistungskontrolle ein 			
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Internetseite der Bundesrepublik Deutschland Finanzagentur GmbH und anderer Emittenten				
Vernetzung mit anderen Lernsituationen Basis für komplexe Anlagenberatung am Ende des Lernfeldes 8				

2. Ausbildungsjahr Bankkaufmann und Bankkauffrau Lernfeld 8 Kunden über die Anlage in Finanzinstrumenten beraten (120 Std.) Lernsituation 8.5 Wertpapiersonderformen und Finanzderivate in Bezug auf ihre Anwendungsmöglichkeiten vorstellen (30 Std.)				
Einstiegsszenario Im Klassenraum der Bankklassen hängen von Schülern gestaltete Lernplakate zu unterschiedlichen bankspezifischen Themen. Nahezu seit dem ersten Berufsschultag interessiert Tim Bolze eines davon ganz besonders. Es ist mit Finanzderivaten überschrieben und zeigt u.a. das Gewinn- und Verlustpotenzial unterschiedlicher Positionen bei Optionen. Seine Fachlehrerin hat angekündigt, dass diese doch recht komplizierte Thematik demnächst besprochen wird. Ein Mitschüler äußert in einem Pausengespräch, schon während der Ausbildung mit Optionsscheinen gehandelt und sein eingesetztes Kapital verdoppelt zu haben. Tim ist verunsichert: Einsatzverdoppelung? Ist das wirklich möglich? Er geht der Sache auf den Grund: 1. Veranschaulichen Sie die vier Grundpositionen von Optionsgeschäften in einem digital erstellten Baumdiagramm und zeigen Sie das Gewinn- und Verlustpotenzial an einem Rechenbeispiel auf. 2. Klären Sie die Grundlagen von Optionsscheinen. Stellen Sie die Unterschiede zwischen Optionsscheinen und Optionen heraus. 3. Erschließen Sie das Wesen von Futures. Erklären Sie anhand eines konkreten Beispiels die Gewinn- und Verlustmöglichkeiten der beteiligten Personen. 4. Stellen Sie die unterschiedlichen Arten von Zertifikaten tabellarisch zusammen. Gehen Sie dabei auf die Funktionsweise sowie die Chancen und Risiken ein. 5. Fassen Sie die Motive und Risiken von Kunden beim Erwerb von Finanzderivaten zusammen.			Handlungsergebnis (Handlungsprodukt) - Baumdiagramm zu den Grundpositionen von Optionsgeschäften mithilfe von Textverarbeitungs- oder Präsentationssoftware - beispielhafte Darstellung zum Gewinn- und Verlustpotenzial bei Optionen und Futures - Tabelle zur Gegenüberstellung der Arten von Zertifikaten	
Vollständige Handlung	Fachkompetenz	Selbst- und Sozialkompetenz	Lern-, Methoden- und kommunikative Kompetenz	Grundlegende Wissensbestände
informieren	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> grenzen die unterschiedlichen Arten von Wertpapiersonderformen und Finanzderivaten voneinander ab und definieren diese entwickeln Untersuchungskriterien unterscheiden Handelsplätze für Wertpapiersonderformen und Finanzderivate 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> werden sich ihrer verantwortungsvollen Aufgabe als Kundenberater bewusst 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> stellen Kenntnisse mithilfe grafischer Gestaltungsmittel dar 	<ul style="list-style-type: none"> Finanzderivate (Optionsscheine, Optionen, Futures, Zertifikate) Anwendungsmöglichkeiten (Absicherung, Spekulation)

planen und entscheiden	<ul style="list-style-type: none"> • klassifizieren die Grundpositionen bei Optionen • präzisieren die Unterschiede zwischen Optionen und Optionsscheinen • konzipieren Beispiele für das Gewinn- und Verlustpotenzial bei Optionen und bei Futures • wählen gebräuchliche Zertifikate hinsichtlich ihrer praktischen Relevanz aus 	<ul style="list-style-type: none"> • beurteilen Finanzprodukte unter Beachtung aller Kriterien ausgewogen • wägen eigene Interessen und die der Kunden gegeneinander ab • akzeptieren Kundenwunsch und Kundenwille und stellen eigene Meinung zurück 	<ul style="list-style-type: none"> • formulieren adressatengerechte Argumente für ein Beratungsgespräch • erkennen die Bedeutung der Dokumentation von Beratungsgesprächen unter Beachtung gesetzlicher Bestimmungen 	
durchführen	<ul style="list-style-type: none"> • gestalten ein Baumdiagramm zu den vier Grundpositionen von Anlegern bei Optionen • berechnen beispielhaft mögliche Gewinne und Verluste bei Optionen und Futures und stellen diese grafisch dar • formulieren Motive und Risiken der Anleger von Finanzderivaten • untersuchen die Funktionsweise sowie die Chancen und Risiken von Zertifikaten und stellen ihre Ergebnisse tabellarisch gegenüber 			
kontrollieren und bewerten	<ul style="list-style-type: none"> • bedenken die hohe Risikohaftigkeit der Anlage in Finanzderivaten • schlussfolgern Konsequenzen für künftige Kundenberatungsgespräche 			
<p>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle WpHG, Börsenordnung Eurex</p>				
<p>Vernetzung mit anderen Lernsituationen Grundwissen aus LS 8.1 (Grundlagen zum Wertpapiergeschäft) Basis für komplexe Anlagenberatung am Ende des Lernfeldes 8 integrativ: Optionsanleihe</p>				

2. Ausbildungsjahr Bankkaufmann und Bankkauffrau Lernfeld 9 Baufinanzierungen abschließen (60 Std.) Lernsituation 9.1 Die Grundlagen der Baufinanzierung darstellen (15 Std.)	
Einstiegsszenario Tim und die anderen Auszubildenden des 2. Lehrjahres sehen drei spannenden Tagen entgegen, werden sie doch die Mitteldeutsche Bank AG auf der Messe „Unsere vier Wände“ repräsentieren. Ihr Anliegen ist es, interessierten Messebesuchern die Mitteldeutsche Bank AG als zuverlässigen Partner bei einer Baufinanzierung vorzustellen und sie zu einem individuellen Beratungsgespräch in die Filiale einzuladen. Heute bereiten sie sich auf diesen Einsatz vor und machen sich zunächst mit den Grundlagen einer Baufinanzierung vertraut. <ol style="list-style-type: none"> 1. Informieren Sie sich, auch mithilfe digitaler Medien, über Grundstücke und grundstücksgleiche Rechte sowie den Aufbau des Grundbuchs. Erstellen Sie dazu eine Übersicht. 2. Verschaffen Sie sich einen Überblick über die möglichen Kreditarten bei einer Baufinanzierung. Fertigen Sie als Gegenüberstellung eine Tabelle mit wichtigen Kriterien zur Unterscheidung an. 	Handlungsergebnis (Handlungsprodukt) <ul style="list-style-type: none"> - Übersicht über den Aufbau des Grundbuchs - tabellarische Gegenüberstellung zu den Kreditarten

Vollständige Handlung	Fachkompetenz	Selbst- und Sozialkompetenz	Lern-, Methoden- und kommunikative Kompetenz	Grundlegende Wissensbestände
informieren	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> informieren sich über den Aufbau des Grundbuchs ermitteln die infrage kommenden Kreditarten zur Immobilienfinanzierung 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> arbeiten konzentriert und eigenverantwortlich ermitteln objektive Unterscheidungskriterien 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> arbeiten mit Rechtsquellen und öffentlichen Registern fertigen Arbeitsergebnisse strukturiert, methodengeleitet und auf Basis gesetzlicher Vorgaben an bewerten Kreditarten mithilfe selbsterstellter Kriterien 	<ul style="list-style-type: none"> Grundstücke und grundstücksgleiche Rechte (Wohneigentum, Erbbaurecht) Kreditarten (Annuitätendarlehen, Festdarlehen, Bauspardarlehen, Darlehen der Kreditanstalt für Wiederaufbau)
planen und entscheiden	<ul style="list-style-type: none"> fertigen eine Skizze zum Aufbau der Übersicht an erarbeiten Kriterien für die Gegenüberstellung der Kreditarten 			
durchführen	<ul style="list-style-type: none"> erarbeiten eine Übersicht über den Aufbau des Grundbuchs stellen Kreditarten vergleichend gegenüber 			
kontrollieren und bewerten	<ul style="list-style-type: none"> vergegenwärtigen das aktuelle Zinsniveau und dessen Auswirkungen auf die Nachfrage nach Immobilien-Verbraucherdarlehen 			
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle BGB, Allgemeiner Teil sowie Sachenrecht; ErbbauRG; Grundbuchauszug				
Vernetzung mit anderen Lernsituationen Grundwissen aus LS 1.2 (Eigentumsübertragung) Basis für LS 9.3 (Grundbucheintragungen)				

2. Ausbildungsjahr	Bankkaufmann und Bankkauffrau
Lernfeld 9	Baufinanzierungen abschließen (60 Std.)
Lernsituation 9.2	Den Finanzierungsbedarf ermitteln und die Kreditwürdigkeit beurteilen (15 Std.)

Einstiegsszenario

Tims Einsatz auf der Messe „Unsere vier Wände“ war ein voller Erfolg; er konnte zahlreiche Termine vereinbaren. Heute bereitet er sich auf das Beratungsgespräch mit dem Ehepaar Anja und Sven Bergmann vor. Vom Gespräch auf der Messe weiß er, dass sie bisher zur Miete wohnen, doch nunmehr hat ihre 70-jährige Vermieterin ihnen ihr Haus zum Kauf angeboten. Dieses verfügt über zwei Wohneinheiten, welche von der Vermieterin und vom Ehepaar Bergmann bewohnt werden. Anja und Sven Bergmann sind von dem Angebot begeistert, denn sie wohnen gern in dem Haus und verstehen sich sehr gut mit ihrer Vermieterin, die bis zu ihrem Lebensende in ihrer Wohnung wohnen bleiben möchte. Außerdem ist das Haus gut in Schuss und Immobilien gelten als sichere Wertanlage. Doch die Finanzierung dieses Vorhabens bereitet den beiden Kopfzerbrechen. Sie haben noch nicht sehr viel ansparen können und auch der abgeschlossene Bausparvertrag ist noch längst nicht zuteilungsfähig. Wird Tim eine Möglichkeit finden, ihnen den Traum von den eigenen vier Wänden einen Schritt näher zu bringen?

1. Unterscheiden Sie Finanzierungsanlässe von Kunden.
2. Entwickeln Sie einen Fragenkatalog zur Ermittlung des Finanzierungsbedarfs.
3. Erstellen Sie eine Checkliste aller erforderlichen Unterlagen (Objektunterlagen, Unterlagen zur Beurteilung der persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse) und formulieren Sie einen Geschäftsbrief zur Anforderung dieser.
4. Führen Sie nach Eingang der Unterlagen die Kreditwürdigkeitsprüfung durch.

Handlungsergebnis (Handlungsprodukt)

- Fragenkatalog zur Ermittlung des Finanzierungsbedarfs
- Checkliste zur/ und Durchführung der Kreditwürdigkeitsprüfung
- Geschäftsbrief zur Anforderung von Unterlagen

Vollständige Handlung	Fachkompetenz	Selbst- und Sozialkompetenz	Lern-, Methoden- und kommunikative Kompetenz	Grundlegende Wissensbestände
informieren	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> • ermitteln Finanzierungsanlässe von Kunden • bestimmen unterschiedliche Bedürfnisse der Kunden • informieren sich über die zur Baufinanzierung notwendigen Unterlagen • arbeiten heraus, welchen Einfluss private und wirtschaftliche Verhältnisse auf die Kreditwürdigkeit haben 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> • werden sich ihrer Rolle als kompetenter Berater von Kunden im Hinblick auf deren Zahlungsverpflichtungen bewusst 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> • formulieren gezielte Fragestellungen unter Anwendung der Fachsprache • gestalten ihre Arbeitsorganisation stringent und planen Gespräche systematisch • verfassen normgerecht Dokumente 	<ul style="list-style-type: none"> • Finanzierungsanlässe (Neubau, Kauf) • Finanzierungsbedarf (Gesamtkosten) • Unterlagen für eine Baufinanzierung (Gehaltsnachweise, Steuerbescheide, Selbstauskunft, Objektunterlagen, Grundbuchauszug)
planen und entscheiden	<ul style="list-style-type: none"> • grenzen die für die Kreditwürdigkeitsprüfung erforderlichen Unterlagen ein • planen ein Beratungsgespräch zur Ermittlung des Finanzierungsbedarfes sowie die Kreditwürdigkeitsprüfung 			
durchführen	<ul style="list-style-type: none"> • arbeiten den Fragenkatalog für das Beratungsgespräch aus • fordern die notwendigen Unterlagen mittels eines normgerechten Geschäftsbriefes an • führen die Kreditwürdigkeitsprüfung durch 			
kontrollieren und bewerten	<ul style="list-style-type: none"> • überprüfen die ausgewählten Fragestellungen auf ihre Praxistauglichkeit • erkennen die Notwendigkeit einer Kreditwürdigkeitsprüfung 			
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle SCHUFA-Auskunft; Formulare und Informationsschriften aus der Bankpraxis (z. B. Selbstauskunft), Grundbuchauszug				
Vernetzung mit anderen Lernsituationen Grundwissen aus LS 5.1 (Kreditwürdigkeitsprüfung) Basis für LS 9.3 (Beleihungswertermittlung)				

2. Ausbildungsjahr Bankkaufmann und Bankkauffrau Lernfeld 9 Baufinanzierungen abschließen (60 Std.) Lernsituation 9.3 Baufinanzierungen besichern (10 Std.)	
Einstiegsszenario Das Ehepaar Bergmann hat sich zum zweiten Beratungsgespräch angemeldet. Tim möchte Familie Bergmann über das Ergebnis seiner Kreditwürdigkeitsbeurteilung informieren und sie über die Auswirkungen von Lasten und Beschränkungen und die anstehende Besicherung aufklären, bevor er ein detailliertes Angebot unterbreitet. Zuvor hat Tim Einblick in das Grundbuch genommen. <ol style="list-style-type: none"> 1. Beurteilen Sie die Auswirkungen des lebenslangen Wohnrechtes der bisherigen Vermieterin auf die Kreditvergabe. 2. Kennzeichnen Sie das Wesen der Grundschild. Erstellen Sie hierzu eine Mindmap. Nutzen Sie dazu digitale Werkzeuge. 3. Ermitteln Sie den Beleihungswert der zu finanzierenden Immobilie. 	Handlungsergebnis (Handlungsprodukt) <ul style="list-style-type: none"> - Mindmap zur Grundschild - Beleihungswertermittlung

Vollständige Handlung	Fachkompetenz	Selbst- und Sozialkompetenz	Lern-, Methoden- und kommunikative Kompetenz	Grundlegende Wissensbestände
informieren	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> • erkennen die Bedeutung von Eintragungen im Grundbuch für die Besicherung eines Immobilien-Verbraucherdarlehens • bestimmen die Merkmale der Grundschuld • recherchieren die unterschiedlichen Verfahren zur Ermittlung des Beleihungswertes 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> • beurteilen selbstkritisch ihre Ergebnisse • tragen eine hohe soziale Verantwortung für die Kunden 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> • stellen Informationen sachgerecht bereit • erschließen berufliche Zusammenhänge aus Rechtsquellen und öffentlichen Registern • fertigen Arbeitsergebnisse strukturiert, methodengeleitet und auf Basis gesetzlicher Vorgaben an 	<ul style="list-style-type: none"> • Grundschuld • Beleihungswert-Ermittlung nach dem Sachwert-, Vergleichswert- und gespaltenen Ertragswertverfahren
planen und entscheiden	<ul style="list-style-type: none"> • ermitteln die erforderlichen Daten zur Beleihungswertermittlung 			
durchführen	<ul style="list-style-type: none"> • gestalten die Mindmap • berechnen mittels unterschiedlicher Verfahren den Beleihungswert einer Immobilie • kommunizieren die Auswirkungen der Höhe des Beleihungswertes und verschiedener Grundbucheintragungen auf die Kreditkonditionen 			
kontrollieren und bewerten	<ul style="list-style-type: none"> • würdigen den Wert einer Immobilie als Kreditsicherheit • beurteilen die verschiedenen Ergebnisse aus den unterschiedlichen Beleihungswertermittlungsverfahren und leiten daraus Schlussfolgerungen für die Bankpraxis ab 			
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle BGB, Allgemeiner Teil sowie Sachenrecht; BeWertV Software zur Erstellung einer Mindmap: bspw. Mindjet Mindmanager oder kostenfreies Onlinetool: https://www.mindmeister.com/de				
Vernetzung mit anderen Lernsituationen Grundwissen aus LS 9.1 (Grundbuch) Grundwissen aus LS 9.2 (Objektunterlagen)				

3. Ausbildungsjahr Bankkaufmann und Bankkauffrau Lernfeld 10 Gesamtwirtschaftliche Einflüsse analysieren und beurteilen (80 Std.) Lernsituation 10.1 Sich zwischen Ökonomie und Ökologie entscheiden müssen? (40 Std.)				
Einstiegsszenario Tim Bolze denkt über die Anschaffung eines umweltfreundlichen E-Autos nach und informiert sich über Finanzierungsmöglichkeiten. Erfreut berichtet er seiner Freundin Eva über staatliche Prämien zur Förderung der Elektromobilität. Doch die reagiert anders als erhofft: „Wenn du wirklich was für die Umwelt tun willst, dann fahre den kurzen Weg mit dem Fahrrad! Ich verstehe auch gar nicht, wie der Staat so etwas fördern kann.... das Geld sollte besser für die Bekämpfung der Arbeitslosigkeit verwendet werden! Das ist für die Menschen hier wichtiger als der Schutz der Umwelt... oder etwa nicht?“ Und schon befinden sich Tim und Eva in einem Streitgespräch über Ziele und Maßnahmen staatlicher Wirtschaftspolitik. 1. Erstellen Sie eine kompakte Übersicht, in der Sie die gesetzlich festgelegten Ziele staatlicher Wirtschaftspolitik sowie deren Erweiterungen beschreiben und leiten Sie mögliche Zielkonflikte und -harmonien ab. 2. Teilen Sie sich dann in Kleingruppen auf und erarbeiten Sie zu einem von Ihnen gewählten Ziel mithilfe des aktuellen Jahreswirtschaftsberichts der Bundesregierung den Status der Zielerreichung im Vorjahr, die konkreten Zielvorgaben für das laufende Jahr sowie die von der Regierung geplanten Maßnahmen zur Zielerreichung und ergänzen Sie Ihre Übersicht diesbezüglich. 3. Informieren Sie sich fortlaufend während der nächsten Wochen über aktuelle Entwicklungen zu dem von Ihnen gewählten Ziel, insbesondere auch unter Nutzung statistischer Daten aus den Monatsberichten der Bundesbank. Analysieren Sie diese kritisch hinsichtlich ihrer Auswirkungen auf die Kreditwirtschaft, ihre Kunden und auf ihre private und berufliche Situation und informieren Sie in regelmäßigen Abständen darüber mit einem Kurzreferat durch ein Mitglied der jeweiligen Gruppe.			Handlungsergebnis (Handlungsprodukt) - Übersicht über Ziele der Wirtschaftspolitik und Zielkonflikte - Kurzreferate über aktuelle Maßnahmen der Wirtschaftspolitik	
Vollständige Handlung	Fachkompetenz	Selbst- und Sozialkompetenz	Lern-, Methoden- und kommunikative Kompetenz	Grundlegende Wissensbestände
informieren	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> • beschreiben und unterscheiden Ziele der Wirtschaftspolitik • benennen Kennziffern zur Messung der Ziele 	Die Schülerinnen und Schüler	Die Schülerinnen und Schüler	<ul style="list-style-type: none"> • Oberziel: gesamtwirtschaftliches Gleichgewicht

	<ul style="list-style-type: none"> recherchieren mithilfe von Publikationen der Bundesregierung und der Bundesbank Soll- und Istwerte zu den Kennziffern analysieren Ursachen für mögliche Störungen des gesamtwirtschaftlichen Gleichgewichts leiten mögliche Zielkonflikte und Zielharmonien ab informieren sich über aktuelle Maßnahmen der Wirtschaftspolitik 	<ul style="list-style-type: none"> werden sich unterschiedlicher wirtschaftlicher Interessen von Wirtschaftssubjekten bewusst und artikulieren diese tolerieren andere Meinungen arbeiten zielgerichtet sowohl arbeitsteilig als auch kooperativ im Team erkennen die Notwendigkeit, Konsequenzen für die eigene Lebensplanung zu ziehen diskutieren unterschiedliche wirtschaftliche Interessen und reflektieren eigene Sichtweisen 	<ul style="list-style-type: none"> tragen arbeitsteilig Informationen und statistische Daten aus Gesetzen und Publikationen zusammen systematisieren, dokumentieren und präsentieren diese mittels analoger bzw. digitaler Medien wenden Grundregeln der Präsentation an 	<ul style="list-style-type: none"> Unterziele: Wirtschaftswachstum, Preisniveaustabilität, hoher Beschäftigungsstand, außenwirtschaftliches Gleichgewicht, Umweltschutz, gerechte Einkommens- und Vermögensverteilung Kennziffern: BIP, Preisindex, Arbeitslosenquote, Außenbeitragsquote Leistungsbilanz
planen und entscheiden	<ul style="list-style-type: none"> wählen aus einer Fülle statistischer Daten die notwendigen Informationen aus ordnen geplante Maßnahmen der Politik den verschiedenen Zielkategorien zu 			
durchführen	<ul style="list-style-type: none"> fertigen eine kompakte systematisch gegliederte Übersicht an ergänzen sie fortlaufend aufgrund der Auswertung statistischer Daten halten ein Kurzreferat zum gewählten Ziel 			
kontrollieren und bewerten	<ul style="list-style-type: none"> analysieren und beurteilen historische, aktuelle und künftige wirtschaftspolitische Maßnahmen kritisch unter dem Aspekt der Zielerreichung ziehen Rückschlüsse auf ihre eigene private und berufliche Situation sowie die der Kunden und auf die Kreditwirtschaft insgesamt 			

Unterrichtsmaterialien/Fundstelle

StabG, Jahreswirtschaftsbericht der Bundesregierung, Monatsberichte der Deutschen Bundesbank

Vernetzung mit anderen Lernsituationen

Grundwissen aus LS 6.1 (soziale Marktwirtschaft)

Basis für LS 10.2, LS 10.3 und LS 10.4 (Wirtschaftspolitik)

3. Ausbildungsjahr Bankkaufmann und Bankkauffrau**Lernfeld 10** Gesamtwirtschaftliche Einflüsse analysieren und beurteilen (80 Std.)**Lernsituation 10.2** Das Auf und Ab in der Wirtschaft verstehen (10 Std.)

Plaudernd verbringen die Auszubildenden des 3. Lehrjahres die Mittagspause miteinander. Nur Tim Bolze scheint heute nachdenklicher als sonst. „Hey, was machst du für ein Gesicht? Es ist kurz vorm Wochenende und du bläst Trübsal. Was ist los?“

„Ihr habt doch bestimmt auch die Einladung zum Personalgespräch mit dem Vorstand über unsere *berufliche Perspektive* nach Ende der Ausbildung erhalten, oder?“ „Na klar habe ich die auch bekommen! Aber das ist doch super, dass wir gefragt werden, in welcher Abteilung wir uns eine Zukunft vorstellen könnten!“

„Na hoffentlich irrst du dich nicht! Als Eva im letzten Jahr dieses Personalgespräch in der Kraftwerk AG hatte, wurde ihr offenbart, dass die Braunkohle hier dauerhaft keine Chance hätte und das Kraftwerk in absehbarer Zeit stillgelegt werden würde. Sie hat dann lange nach einem neuen Job gesucht. Und wenn ich mir die jetzige wirtschaftliche Situation so anschau, ... dann gibt es für uns keinen Grund zum Jubeln!“ „Wie meinst du das denn? Klar, befindet sich die gesamte Wirtschaft gerade in einer Krise. Das hat aber eine ganz andere Ursache als bei Evas Betrieb!“

1. Informieren Sie sich über Ursachen für Wirtschaftszyklen und stellen Sie den idealtypischen Verlauf der Konjunktur grafisch dar. Analysieren Sie das Verhalten wesentlicher Konjunkturindikatoren in den verschiedenen Phasen allgemein und in der aktuellen wirtschaftlichen Situation mithilfe aktueller Monatsberichte der Deutschen Bundesbank.
2. Um die Konjunktur zielgerichtet zu beeinflussen, gibt es unterschiedliche theoretische Ansätze. Stellen Sie diese Grundkonzepte angebotsorientierter bzw. nachfrageorientierter Konjunkturpolitik tabellarisch gegenüber und untersuchen Sie aktuelle wirtschaftspolitische Maßnahmen der Bundesregierung hinsichtlich der Zugehörigkeit zu den Grundkonzepten, indem Sie die Auswirkungen der getroffenen Entscheidungen auf Sie persönlich, Ihren Ausbildungsbetrieb und die Konjunktur analysieren.
3. Zeigen Sie auf, wie sich die Struktur der deutschen Wirtschaft allgemein und insbesondere im Finanzsektor in den letzten Jahrzehnten geändert hat. Erstellen Sie zu den Ursachen, Auswirkungen und strukturpolitischen Maßnahmen der Bundesregierung zur sozialverträglichen Gestaltung des Strukturwandels eine Mindmap. Nutzen Sie dazu den aktuellen Subventionsbericht der Bundesregierung, um sich über Finanzhilfen und Steuerermäßigungen zur Unterstützung der Wirtschaft zu informieren.

Handlungsergebnis (Handlungsprodukt)

- grafische Darstellung des Konjunkturzyklus
- Übersichtsmatrix zu den Grundkonzepten der Wirtschaftspolitik
- Mindmap zur Strukturpolitik

Vollständige Handlung	Fachkompetenz	Selbst- und Sozialkompetenz	Lern-, Methoden- und kommunikative Kompetenz	Grundlegende Wissensbestände
informieren	<p>Die Schülerinnen und Schüler</p> <ul style="list-style-type: none"> • erkennen Ursachen für die Entstehung von kurz-, mittel- und langfristigen Wirtschaftszyklen • analysieren den technologischen Wandel im historischen Zusammenhang • diskutieren Veränderungen in der Struktur der deutschen Volkswirtschaft • unterscheiden strukturelle und konjunkturelle Ungleichgewichte • wählen wichtige wirtschaftliche Kennziffern aus, um den Konjunkturzyklus zu beschreiben • untersuchen das Verhalten der ausgewählten Kennziffern in den Konjunkturphasen • erforschen ihre aktuellen Werte in Publikationen der Bundesbank 	<p>Die Schülerinnen und Schüler</p> <ul style="list-style-type: none"> • leiten aus den Problemen der strukturellen und konjunkturellen Ungleichgewichte die Notwendigkeit staatlichen Eingreifens ab • erkennen die Auswirkungen der aktuellen Maßnahmen auf die Fiskalpolitik der Zukunft • erkennen Auswirkungen aktueller konjunkturpolitischer Maßnahmen für sich selbst und ziehen Schlussfolgerungen für das eigene Verhalten 	<p>Die Schülerinnen und Schüler</p> <ul style="list-style-type: none"> • suchen arbeitsteilig notwendige aktuelle Informationen zu wirtschaftlichen Kennziffern aus Publikationen der Bundesregierung bzw. der Bundesbank heraus • bereiten Informationen nach bestimmten Kriterien auf und erstellen Übersichten • präsentieren ihre Mindmaps und ergänzen diese 	<ul style="list-style-type: none"> • kurz-, mittel- und langfristige Wirtschaftszyklen • idealtypischer Konjunkturzyklus • Konjunkturindikatoren • Grundkonzepte der Konjunkturpolitik im Vergleich (Fiskalismus und Monetarismus) • Strukturwandel und Strukturpolitik
planen und entscheiden	<ul style="list-style-type: none"> • bestimmen die Auswirkungen des ökonomischen Wandels auf die Wirtschaft allgemein, den Finanzsektor im Besonderen sowie ihr eigenes Leben 			
durchführen	<ul style="list-style-type: none"> • ermitteln mögliche Störungen des gesamtwirtschaftlichen Gleichgewichts • skizzieren den idealtypischen Verlauf des Konjunkturzyklus • erörtern verschiedene wirtschaftspolitische Konzepte zur Beeinflussung des Konjunkturzyklus • erforschen Zielrichtung und Umfang aktueller strukturpolitischer Maßnahmen mithilfe des Subventionsberichtes 			

RGA Bankkaufleute

	<ul style="list-style-type: none"> • fertigen eine Mindmap zu strukturpolitischen Zusammenhängen an • zeigen Konsequenzen konjunktur- und strukturpolitischer Maßnahmen mittels Bildung von Kausalketten auf 			
<p>kontrollieren und bewerten</p>	<ul style="list-style-type: none"> • würdigen verschiedene Ansätze zur Überwindung der Ungleichgewichte • bewerten und würdigen aktuelle konjunktur- und strukturpolitische Maßnahmen • überprüfen kritisch aktuelle wirtschaftspolitische Entscheidungen hinsichtlich der Zielerreichung 			
<p>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Aktueller Monatsbericht der Bundesbank, aktueller Subventionsbericht der Bundesregierung</p>				
<p>Vernetzung mit anderen Lernsituationen Grundwissen aus LS 1.4 (Einkommensbesteuerung) Grundwissen aus LS 6.1 (soziale Marktwirtschaft) Grundwissen aus LS 6.2 (Preisbildung) Grundwissen aus LS 10.1 (wirtschaftspolitische Ziele)</p>				

3. Ausbildungsjahr Bankkaufmann und Bankkauffrau
Lernfeld 10 Gesamtwirtschaftliche Einflüsse analysieren und beurteilen (80 Std.)
Lernsituation 10.3 Geldtheorie verstehen und Geldpolitik beurteilen (20 Std.)

Einstiegsszenario

Fast wäre Tim Bolze mit Herrn Schumann, langjähriger Kunde der Mitteldeutschen Bank AG zusammengestoßen, als dieser aus dem Beratungsraum im Privatkundenbereich tritt und zurückschreitend zu seinem Kundenberater sagt: „Früher wurde ich von Ihrem Bankhaus umworben... und heute bekomme ich Negativzinsen?“ Zurück bleibt der Kundenberater für vermögende Privatkunden Herr Langner, mit dem Tim seinen bevorstehenden Einsatz in dessen Bereich absprechen möchte. Neugierig geworden platzt es aus Tim heraus: „Was meint Herr Schumann mit Negativzinsen? So etwas gibt es doch gar nicht, oder?“

Mit hoch gezogenen Augenbrauen entgegnet ihm Herr Langner: „Ich glaube, du solltest dich in Vorbereitung deines Einsatzes hier erst einmal mit den Auswirkungen der geldpolitischen Entscheidungen der EZB auf unsere Arbeit vertraut machen!“ Beschämt beschließt Tim, dies umgehend zu tun.

1. Informieren Sie sich in Partnerarbeit mithilfe der Internetseiten der EZB und der Bundesbank über das Europäische System der Zentralbanken (ESZB). Erklären Sie Aufbau, Ziele und Aufgaben der EZB sowie der nationalen Zentralbank und machen Sie sich mit den Funktionen und Wirkungsweisen ihres geldpolitischen Instrumentariums vertraut. Dokumentieren und präsentieren Sie Ihre Ergebnisse auch unter Verwendung digitaler Medien.
2. Analysieren Sie in Kleingruppen historische und aktuelle geldpolitische Beschlüsse der EZB und welche Folgen sich daraus für Ihre Kunden, den Bankensektor sowie für die Gesamtwirtschaft ergeben haben. Erarbeiten Sie aufgrund der gewonnenen Erkenntnisse eine Argumentation für ein Beratungsgespräch mit Kunden, um diesen die Konsequenzen aktueller geldpolitischer Entscheidungen für ihre Anlage – und Kreditentscheidungen zu verdeutlichen und führen Sie eine Beratung im Rollenspiel durch.

Handlungsergebnis (Handlungsprodukt)

- Dokumentation über das ESZB sowie die geldpolitischen Instrumente
- Bildung von Argumentationsketten über die Auswirkungen geldpolitischer Entscheidungen für die Nutzung im Beratungsgespräch
- Rollenspiel zur Anwendung im Kundengespräch

Vollständige Handlung	Fachkompetenz	Selbst- und Sozialkompetenz	Lern-, Methoden- und kommunikative Kompetenz	Grundlegende Wissensbestände
informieren	<p>Die Schülerinnen und Schüler</p> <ul style="list-style-type: none"> • informieren sich über das Europäische System der Zentralbanken • klären Ziele und Aufgaben der EZB und der deutschen Zentralbank • erkennen den Zusammenhang zwischen dem Aufbau der Institutionen und ihrer Arbeitsweise • erschließen sich die Funktion und Wirkungsweise der geldpolitischen Instrumente • erkennen den Zusammenhang von wirtschaftlicher Situation und geldpolitischer Entscheidung • recherchieren historische und aktuelle geldpolitische Entscheidungen 	<p>Die Schülerinnen und Schüler</p> <ul style="list-style-type: none"> • arbeiten zielgerichtet sowohl arbeitsteilig als auch kooperativ im Team • veranschaulichen dem Kunden die Folgen geldpolitischer Entscheidungen • überzeugen den Kunden mit Argumenten • beweisen Einfühlungsvermögen 	<p>Die Schülerinnen und Schüler</p> <ul style="list-style-type: none"> • tragen arbeitsteilig Informationen zusammen • systematisieren, dokumentieren und präsentieren diese mittels analoger bzw. digitaler Medien • wenden die Grundregeln der Präsentation an • bilden Argumentationsketten unter Berücksichtigung der Grundregeln der Kommunikation • übernehmen unterschiedlichen Positionen im Rahmen eines Rollenspiels und reagieren auf Verhalten anderer Spieler flexibel und angemessen 	<ul style="list-style-type: none"> • ESZB, EZB, DBB: Aufgaben, Ziele und Aufbau • geldpolitische Instrumente (Offenmarktgeschäfte, Fazilitäten, Mindestreserve) • Geldmenge • Geldschöpfung • Inflation, Deflation • Zinsniveau
planen und entscheiden	<ul style="list-style-type: none"> • leiten aus geldpolitischen Beschlüssen konkrete Folgen für die Kreditwirtschaft, für die Kunden und ihre eigene private und berufliche Situation ab • wägen unterschiedliche Interessenlagen der Kunden und der Bank bei der Gestaltung der Zinskonditionen gegeneinander ab • erstellen Argumentationsketten zu Auswirkungen geldpolitischer Maßnahmen auf die Anlage- und Kreditentscheidungen der Kunden • charakterisieren das Verhalten unterschiedlicher Kunden und Berater auf Rollenspielkarten 	<ul style="list-style-type: none"> • geben konstruktives Feedback und erkennen geäußerte Kritik als Chance zur Weiterentwicklung 		
durchführen	<ul style="list-style-type: none"> • erstellen und präsentieren eine Übersicht über das ESZB und die geldpolitischen Instrumente 			

RGA Bankkaufleute

	<ul style="list-style-type: none"> • erörtern Konsequenzen der geldpolitischen Beschlüsse auf die Geldmenge und das Zinsniveau mittels Kausalketten • wenden Argumentationsketten zur Auswirkung geldpolitischer Entscheidungen für die Kunden im Beratungsgespräch an 			
kontrollieren und bewerten	<ul style="list-style-type: none"> • hinterfragen kritisch historische und aktuelle geldpolitische Entscheidungen • prognostizieren die zukünftige Entwicklung der Geldmenge und des Zinsniveaus • beurteilen objektiv die Rolle Anderer und die eigene Rolle im Rollenspiel 			
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Internetseite der EZB und DBB, Preis-Leistungsverzeichnis der KI,				
Vernetzung mit anderen Lernsituationen Grundwissen aus LS 10.1 (wirtschaftspolitische Ziele) Verbindung zu den Konditionen im Kredit- und Anlagengeschäft (LF 4, 5, 8, 9, 13)				

3. Ausbildungsjahr Bankkaufmann und Bankkauffrau Lernfeld 11 Wertschöpfungsprozesse erfolgsorientiert steuern (80 Std.) Lernsituation 11.1 Aufgaben und Grundbegriffe der Kosten- und Erlösrechnung identifizieren (15 Std.)				
Einstiegsszenario Tim Bolze durchläuft in seinem dritten Ausbildungsjahr die Abteilung Controlling. Es erscheint ihm unmöglich, Begriffe wie „Ausgabe“, „Aufwand“, „Grundkosten“, „Zusatzkosten“ und zahlreiche andere voneinander zu unterscheiden. Immer wieder liest er sich die Definitionen mit mäßigem Erfolg durch. Ein junger Mitarbeiter der Controllingabteilung merkt an: „Ich habe die Unterschiede erst verstanden, nachdem ich im Prüfungstraining anhand von praktischen Beispielen geübt habe.“ Tim entschließt sich, nicht bis zur Prüfung zu warten und beschafft sich Übungsaufgaben. 1. Tragen auch Sie im Rahmen einer Gruppenarbeit Zuordnungs- und Berechnungsaufgaben zur Funktion und zu den Grundbegriffen der Kosten- und Erlösrechnung sowie der Finanzbuchhaltung zusammen. Erstellen Sie einen Pool (Mappe, digitaler Ordner o.ä.) mit den entsprechenden Aufgaben. Nutzen Sie die zur Verfügung gestellten Quellen. 2. Entwickeln Sie ein Lösungsdokument, indem Sie die Aufgaben im Team bearbeiten. 3. Kreieren Sie nun selbstständig eine Frage für das Lernfeld 11 - Quiz „Die Magische Wand“ und pflegen Sie diese in die entsprechende Datei ein.			Handlungsergebnis (Handlungsprodukt) - Aufgabenpool (Mappe oder digitaler Ordner) zu Grundbegriffen der Kosten- und Erlösrechnung sowie der Finanzbuchhaltung mit Lösungen - Quiz „Die Magische Wand“ (Teil 1)	
Vollständige Handlung	Fachkompetenz	Selbst- und Sozialkompetenz	Lern-, Methoden- und kommunikative Kompetenz	Grundlegende Wissensbestände
informieren	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> informieren sich in ihrem Kreditinstitut über die Aufgaben der Controllingabteilung, insbesondere im Rahmen der Kosten- und Erlösrechnung grenzen Kosten- und Erlösbegriffe sowie Termini der Finanzbuchhaltung im Wert- und Betriebsbereich voneinander ab untersuchen den funktionalen Zusammenhang zwischen interner und externer Rechnungslegung 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> gestalten Aufgaben und entwickeln Lösungswege verantwortungsbewusst beweisen Kooperationskompetenz 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> finden geeignete Informationsquellen festigen ihre Kompetenzen zur Formulierung von Fragestellungen erweitern ihre Medienkompetenz bereiten ein Quiz vor 	<ul style="list-style-type: none"> Controlling als betriebliche Aufgabe Aufgaben der Kosten- und Erlösrechnung Kostenbegriffe (Grundkosten, Zusatzkosten, fixe und variable Kosten) im Wert- und Betriebsbereich Erlösbegriffe (Grunderlöse, Zusatzerlöse) im Wertbereich und Betriebsbereich
planen und entscheiden	<ul style="list-style-type: none"> wählen geeignete Aufgaben unter Beachtung des Urheberrechts aus 			

durchführen	<ul style="list-style-type: none"> • analysieren Kosten und Erlöse auf Grundlage der Daten der Finanzbuchhaltung • berechnen vergleichend bilanzielle und kalkulatorische Abschreibungen • formulieren und optimieren Aufgabenstellungen und entwickeln ein Lösungsdokument 			<ul style="list-style-type: none"> • Begriffe der Finanzbuchhaltung (Zweckaufwendungen, neutrale Aufwendungen, Zweckerträge, neutrale Erträge) • Zusammenhang zwischen interner und externer Rechnungslegung
kontrollieren und bewerten	<ul style="list-style-type: none"> • begründen die Bedeutung der internen Rechnungslegung für die erfolgs- und zielorientierte Steuerung und Überwachung eines Kreditinstituts • beurteilen das Entstehen von Zusatzkosten bzw. neutralen Aufwendungen im Rahmen der unterschiedlichen bilanziellen und kalkulatorischen Abschreibung 			
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle diverse Aufgabensammlungen und Lehrbücher zur Prüfungsvorbereitung unter Beachtung des Urheberrechts				
Hinweise zur Lernerfolgsüberprüfung und Leistungsbewertung				
Vernetzung mit anderen Lernsituationen Grundwissen aus LS 7.3 (Abschreibung auf Sachanlagen) Basis für LS 11.2, LS 11.3, LS 11.4 und LS 11.5 (Grundbegriffe der Kosten- und Erlösrechnung) Verknüpfung zu LS 11.2, LS 11.3, LS 11.4, LS 11.5 (Magische Wand)				

3. Ausbildungsjahr Bankkaufmann und Bankkauffrau Lernfeld 11 Wertschöpfungsprozesse erfolgsorientiert steuern (80 Std.) Lernsituation 11.4 Produkt- und Kundenkalkulationen vornehmen (15 Std.)				
Einstiegsszenario Tim Bolze bereitet sich auf ein Verbraucherkreditgespräch in der Filiale vor. Der erwartete Kunde ist als anspruchsvoll einzustufen und bekannt dafür, Sonderkonditionen zu verlangen. Gemeinsam mit dem Kundenberater sichtet Tim die bisherigen Produkte und Deckungsbeiträge des Kunden. Sie prüfen die Möglichkeit einer Sonderkondition für den Kredit und berechnen den Verhandlungsspielraum. Nach erfolgreicher Beratung, in der Tim Verhandlungsgeschick beweist, stellt der Kundenberater erfreut fest, dass Tim durch den Kreditabschluss einen positiven Beitrag zur Deckung der indirekten Kosten und somit einen Beitrag zum Gesamterfolg der Mitteldeutschen Bank AG erarbeitet hat. Gemeinsam sehen sie sich an, wie sich dieser Deckungsbeitrag zusammensetzt. 1. Informieren auch Sie sich in einer Filiale, in der Abteilung für vermögende Privatkunden oder in der Controllingabteilung Ihres Kreditinstitutes über die Zusammensetzung der Deckungsbeiträge für einzelne Produkte und Kunden als Vorbereitung auf Beratungsgespräche im Aktiv- und Passivgeschäft. 2. Berechnen Sie in diesem Zuge beispielhaft Preisunter- bzw. Preisobergrenzen. 3. Führen Sie Vor- und Nachkalkulationen von Produkten und Deckungsbeitragsberechnungen von Kundenverbindungen durch. 4. Entwickeln Sie eine Frage für das Lernfeld 11 - Quiz „Die Magische Wand“ und pflegen Sie diese in die entsprechende Datei ein.			Handlungsergebnis (Handlungsprodukt) - Berechnungen zur Kalkulation - Quiz „Die Magische Wand“ (Teil 4)	
Vollständige Handlung	Fachkompetenz	Selbst- und Sozialkompetenz	Lern-, Methoden- und kommunikative Kompetenz	Grundlegende Wissensbestände
informieren	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> • untersuchen die einzelnen Komponenten der Vorkalkulation von Aktiv- und Passivprodukten • analysieren das Vorgehen zur Berechnung von Preisunter- und Preisobergrenzen im Aktiv- bzw. Passivgeschäft 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> • gehen kompetent mit dem Interessenkonflikt zwischen den Kunden, 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> • gehen bei der Entwicklung von Berechnungsgrundlagen logisch vor 	<ul style="list-style-type: none"> • Produktkalkulation <ul style="list-style-type: none"> - Preisunter- und Preisobergrenzen im Aktiv- bzw. Passivgeschäft (Vorkalkulation)

	<ul style="list-style-type: none"> informieren sich über den Aufbau der mehrstufigen Deckungsbeitragsberechnung bei der Produkt- und Kundenkalkulation 	<ul style="list-style-type: none"> dem Kreditinstitut und eigenen Interessen um betrachten den Kunden im Spannungsfeld ökonomischer Kenndaten und persönlicher Bedürfnisse 	<ul style="list-style-type: none"> transferieren Kenntnisse und Methoden aus Theorie und Praxis auf die Durchführung von Kalkulationen wenden in der Kommunikation kundenorientierte Argumente an 	<ul style="list-style-type: none"> - Deckungsbeitragsrechnung (Nachkalkulation) Kundenkalkulation (Deckungsbeitragsrechnung)
planen und entscheiden	<ul style="list-style-type: none"> entscheiden in Vorbereitung auf Beratungsgespräche im Aktiv- bzw. Passivbereich über die Möglichkeit von Sonderkonditionen 			
durchführen	<ul style="list-style-type: none"> kalkulieren Preisunter- und Preisobergrenzen wenden die mehrstufige Deckungsbeitragsberechnung an 			
kontrollieren und bewerten	<ul style="list-style-type: none"> prüfen die Vorteilhaftigkeit eines Geschäftes oder einer Kundenverbindung für das Kreditinstitut beurteilen den engeren Spielraum von Abweichungen von der errechneten Preisgrenze bei Passivgeschäften im Vergleich zu Aktivgeschäften reflektieren die Notwendigkeit der Kalkulation für ein ertragsorientiertes Bankmanagement 			
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Formelsammlung				
Vernetzung mit anderen Lernsituationen Grundwissen aus LS 11.1 (Grundbegriffe) Grundwissen aus LS 11.2 (Marktzinsmethode) Grundwissen aus LS 11.3 (Prozessorientierte Standard-Einzelkostenrechnung „PSEK“) Verknüpfung mit LS 11.1, LS 11.2, LS 11.3 und LS 11.5 (Magische Wand) Basis für LS 13.2 (Risikokosten)				

3. Ausbildungsjahr Bankkaufmann und Bankkauffrau
Lernfeld 12 Kunden über Produkte der Vorsorge und Absicherung informieren (60 Std.)
Lernsituation 12.1 Das Drei-Schichten-Modell der Altersvorsorge nachvollziehen (15 Std.)

Einstiegsszenario

Tim Bolzes Eltern sind besorgt. Beim Blick in den Ratgeberteil der Tageszeitung fällt ihnen ein Artikel ins Auge: „Künftige Rentner fürchten das Alter – Kaum mehr als ein paar Euro bleiben zum Leben“. Könnte auch sie so eine finanzielle Notlage treffen? Tim bittet seine Eltern, ihm ihre aktuellen Renteninformationen der gesetzlichen Rentenversicherung zu zeigen. Die Familie setzt sich zur Ermittlung ihrer Versorgungslücken zusammen.

1. Geben Sie einen Überblick über die Merkmale und Arten der gesetzlichen Rentenversicherung mithilfe eines Lernplakates.
2. Leiten Sie aus den Leistungen der gesetzlichen Rentenversicherung Versorgungslücken ab. Welche Lebenssituationen können das Entstehen von Versorgungslücken fördern?
3. Stellen Sie die Notwendigkeit privater Vorsorge als Argumentationsleitfaden dar.
4. Erörtern Sie das Drei-Schichten-Modell der Altersvorsorge anhand eines Schaubildes.
5. Vergleichen Sie Systeme der gesetzlichen Altersvorsorge auf internationaler Ebene und führen Sie eine Pro- und Kontra-Diskussion durch.

Handlungsergebnis (Handlungsprodukt)

- Lernplakat zur gesetzlichen Rentenversicherung
- Argumentationsleitfaden zur Notwendigkeit der privaten Altersvorsorge
- ggf. Pro- und Kontra-Diskussion zu Systemen der gesetzlichen Altersvorsorge auf internationaler Ebene

Vollständige Handlung	Fachkompetenz	Selbst- und Sozialkompetenz	Lern-, Methoden- und kommunikative Kompetenz	Grundlegende Wissensbestände
informieren	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> informieren sich über Merkmale und Arten der gesetzlichen Rentenversicherung entnehmen einer Renteninformation die Leistungen der gesetzlichen Rentenversicherung sowie Informationen zur Versorgungslücke erkennen die Notwendigkeit der privaten Altersvorsorge differenzieren die drei Schichten des Altersvorsorgemodells 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> überprüfen ihre eigenen finanziellen Ansprüche an ein Leben im Alter tolerieren unterschiedliche Standpunkte überprüfen eigene Meinung 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> bereiten Informationen nach Kriterien auf und stellen sie übersichtlich in einem Lernplakat zusammen sind unter Anwendung von Kreativitätstechniken gestalterisch tätig wägen im Rahmen einer Pro- und Kontradiskussion Standpunkte ab entnehmen offiziellen Dokumenten relevante Informationen 	<ul style="list-style-type: none"> gesetzliche Rentenversicherung (Merkmale, Alters-, Erwerbsminderungs-, Witwen- und Waisenrente) Versorgungslücken (bei Alter, Erwerbsminderung und Tod) Notwendigkeit privater Vorsorge Drei-Schichten-Modell der Altersvorsorge im Überblick
planen und entscheiden	<ul style="list-style-type: none"> konzipieren das Lernplakat ermitteln weitere Ursachen der Versorgungslücke sammeln Argumente für die Notwendigkeit privater Altersvorsorge 			
durchführen	<ul style="list-style-type: none"> gestalten ein Lernplakat zur gesetzlichen Rentenversicherung entwickeln einen Argumentationsleitfaden erörtern das Drei-Schichten-Modell der Altersvorsorge 			
kontrollieren und bewerten	<ul style="list-style-type: none"> hinterfragen das System der gesetzlichen Altersvorsorge ggf. im Rahmen eines internationalen Vergleichs 			
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle AVmG; EStG, Renteninformation (Muster), Internetquelle: Deutsche Rentenversicherung				
Vernetzung mit anderen Lernsituationen Basis für LS 12.2 (Altersvorsorgeprodukte) Basis für LS 12.3 (private Unfall- und Berufsunfähigkeitsversicherung)				

3. Ausbildungsjahr Bankkaufmann und Bankkauffrau

Lernfeld 12 Kunden über Produkte der Vorsorge und Absicherung informieren (60 Std.)

Lernsituation 12.2 Kunden bedarfsgerechte Angebote zu Altersvorsorgeprodukten unterbreiten (35 Std.)

Einstiegsszenario

Tims Eltern sind beunruhigt über die Höhe ihrer Versorgungslücken. Tim versucht, sie aufzubauen: „Es gibt Möglichkeiten der privaten Altersvorsorge, um diese Lücke zu schließen.“ Sogar staatliche Förderungen wären möglich. Er verspricht, sich tiefgreifende Informationen zu beschaffen und seine Eltern über Altersvorsorgeprodukte zu informieren.

1. Ordnen Sie verschiedene Altersvorsorgeprodukte den entsprechenden Schichten im Drei-Schichten-Modell zu.
2. Stellen Sie die Produkte der 1., 2. und 3. Schicht vor. Fertigen Sie dazu Produktinformationsblätter in Arbeitsgruppen an. Gehen Sie hierbei auch auf die jeweiligen Fördermöglichkeiten und die Besteuerung der Renten durch den Staat sowie auf Möglichkeiten der Vertragsgestaltung ein.
3. Führen Sie mithilfe dieser Produktinformationsblätter Kundenberatungsgespräche durch.

Handlungsergebnis (Handlungsprodukt)

- Produktinformationsblätter zu Vorsorgeprodukten
- Beratungsgespräche zur Altersvorsorge (Die Beratungsgespräche können bildungsgangübergreifend erfolgen.)

Vollständige Handlung	Fachkompetenz	Selbst- und Sozialkompetenz	Lern-, Methoden- und kommunikative Kompetenz	Grundlegende Wissensbestände
informieren	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> ermitteln die Vorsorgeprodukte der 1., 2. und 3. Schicht und ordnen diese den Schichten des Vorsorgemodells zu entwickeln Kriterien zur Charakterisierung der Vorsorgeprodukte 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> überdenken ihre persönlichen Vorsorgemaßnahmen für den Ruhestand 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> wenden Kreativitätstechniken an erweitern ihre Medienkompetenz 	<ul style="list-style-type: none"> Produkte der Basisvorsorge (Basisrente) kapitalgedeckte Zusatzvorsorge (Riester-Rente, Direktversicherung)
planen und entscheiden	<ul style="list-style-type: none"> wählen Teilüberschriften für die Produktinformationsblätter aus, legen eine Struktur und das Layout unter Beachtung der Corporate Identity ihres Unternehmens fest bereiten Beratungsgespräche situationsbezogen vor 	<ul style="list-style-type: none"> gestalten gruppendynamische Prozesse übernehmen Verantwortung für ein erfolgreiches Kundengespräch und die Altersvorsorge eines Kunden 	<ul style="list-style-type: none"> entkräften Einwände gegenüber Versicherungsprodukten argumentativ wenden Merkmale erfolgreicher Kundengespräche an 	<ul style="list-style-type: none"> private Zusatzvorsorge (private Rentenversicherung, Kapitallebensversicherung, Risikolebensversicherung)
durchführen	<ul style="list-style-type: none"> formulieren essentielle Merkmale der Basisrente sowie der kapitalgedeckten und privaten Zusatzvorsorge in Form eines Produktinformationsblattes mithilfe von Textverarbeitungssoftware führen Beratungsgespräche durch 			<ul style="list-style-type: none"> gesetzliche Regelungen nach VVG
kontrollieren und bewerten	<ul style="list-style-type: none"> schätzen den Stellenwert der staatlichen Förderung ein reflektieren ihre Ergebnisse im Hinblick auf die Bedarfe der Kunden und leiten mögliche Optimierungsmaßnahmen ab 			
Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Publikation des Bundesamtes für Arbeit und Soziales zur zusätzlichen Altersvorsorge; AVmG; AltZertG; VVG; Informationsmaterial aus der Bankpraxis				
Vernetzung mit anderen Lernsituationen Grundwissen aus LS 2.1 (Gesprächsführung) Grundwissen aus LS 12.1 (Versorgungslücke)				

3. Ausbildungsjahr Bankkaufmann und Bankkauffrau Lernfeld 13 Finanzierungen für Geschäfts- und Firmenkunden abschließen (60 Std.) Lernsituation 13.2 Die Kreditwürdigkeit anhand von Bilanz- und Erfolgskennzahlen beurteilen (20 Std.)				
Einstiegsszenario Sören Seeger ist Inhaber des Sportartikelgeschäfts „Sport-Seeger e. K.“ und Firmenkunde bei der Mitteldeutschen Bank AG. Herr Seeger hat für die kommende Woche einen Gesprächstermin bei seiner Firmenkundenberaterin vereinbart, an dem Tim Bolze teilnehmen darf. Unter anderem möchte Herr Seeger Auskunft darüber erhalten, ob seine Vision von einer Geschäftserweiterung aus Sicht der Bank realisierbar und finanzierbar ist. Der Beraterin stehen die Auswertung der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) der Firma „Sport-Seeger e. K.“ zur Verfügung. Sie bereitet sich auf den Gesprächstermin vor, indem sie diese Jahresabschlussanalyse und das damit erstellte Rating beurteilt. 1. Informieren Sie sich über das Ratingverfahren Ihres Kreditinstitutes im Rahmen der Finanzierung für Geschäfts- bzw. Firmenkunden sowie über den Begriff, die Aufgaben und das Vorgehen bei einer Jahresabschlussanalyse. 2. Stellen Sie eine Formelsammlung zur Berechnung der wichtigsten Bilanz- und Erfolgskennzahlen zusammen. 3. Erstellen Sie mithilfe einer von Ihnen durchgeführten Jahresabschlussanalyse ein schriftliches Gutachten über die wirtschaftliche Situation eines Unternehmens in Vorbereitung auf die Kreditentscheidung.			Handlungsergebnis (Handlungsprodukt) - Formelsammlung mit Bilanz- und Erfolgskennzahlen - Gutachten über die wirtschaftliche Situation eines Geschäfts- bzw. Firmenkunden	
Vollständige Handlung	Fachkompetenz	Selbst- und Sozialkompetenz	Lern-, Methoden- und kommunikative Kompetenz	Grundlegende Wissensbestände
informieren	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> informieren sich über das Ratingverfahren zur Beurteilung der Kreditwürdigkeit ihres Kreditinstitutes differenzieren quantitative und qualitative Faktoren des Ratings unterscheiden die Bankbilanz von Bilanzen verschiedener Unternehmen und Branchen charakterisieren die Jahresabschlussanalyse als einen Teil der Prüfung der materiellen Kreditwürdigkeit 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> bilden sich verantwortungsbewusst Urteile über die Kreditwürdigkeit der Kunden 	Die Schülerinnen und Schüler <ul style="list-style-type: none"> stellen die Formelsammlung strukturiert und übersichtlich zusammen verfassen Gutachten zielführend unter sachgerechter Anwendung von Fachvokabular 	<ul style="list-style-type: none"> Ratingverfahren Bankbilanz vs. Bilanz von Geschäfts- und Firmenkunden Jahresabschlussanalyse <ul style="list-style-type: none"> Aufbereitung und Auswertung der Bi-

	<ul style="list-style-type: none"> identifizieren benötigte Kundenunterlagen zur Durchführung einer Kreditwürdigkeitsprüfung 				
planen und entscheiden	<ul style="list-style-type: none"> wählen geeignete Bilanz- und Erfolgskennzahlen aus erstellen eine Formelsammlung mit relevanten Kennzahlen 				
durchführen	<ul style="list-style-type: none"> ermitteln Bilanz- und Erfolgskennzahlen formulieren ein Gutachten in Vorbereitung auf die Kreditentscheidung 				
kontrollieren und bewerten	<ul style="list-style-type: none"> bewerten im Rahmen eines Gutachtens die Kreditwürdigkeit eines Unternehmens beurteilen ihre Ergebnisse im Zeit- und Branchenvergleich zeigen Lösungen zur Behebung von wirtschaftlichen Problemen auf begründen den Zusammenhang zwischen dem Ratingergebnis und dem Sollzinssatz von Darlehen 				<p>lanz (Eigenkapitalquote, Anlagendeckung)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aufbereitung und Auswertung der GuV-Rechnung (Cashflow, Rentabilität, Debitorenziel, Kreditorenziel) • Eigenkapitalkosten, Risikokosten
<p>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle Musterbilanzen und Muster von Gewinn- und Verlustrechnungen</p>					
<p>Vernetzung mit anderen Lernsituationen Grundwissen aus LS 3.1 (Unternehmensformen) Grundwissen aus LS 5.1 (Kreditwürdigkeitsprüfung) Grundwissen aus LS 7.1 (Bilanzaufbau) Grundwissen aus LS 11.4 (Risikokosten) Basis für LS 13.3 (Kreditarten und Sicherheiten) Basis für LS 13.4 (notleidender Kredit)</p>					

4 Literaturverzeichnis

- Bader, R. (2003): Lernfelder konstruieren – Lernsituationen entwickeln. Eine Handreichung zur Erarbeitung didaktischer Jahresplanungen für die Berufsschule. In: Die berufsbildende Schule, 55 Heft 7-8, S. 210 – 217
- Ergänzende Bestimmungen zur Verordnung über berufsbildende Schulen; RdErl. des MK vom 11.7.2015 – 22-80006, in der jeweils geltenden Fassung (SVBl. LSA 2020 S. 172)
- Gerholz, K.-H., Sloane, P. F. E. (2008): Der Bolognaprozess aus curricularer und hochschuldidaktischer Perspektive – Eine Kontrastierung von beruflicher Bildung und Hochschulbildung auf der Bachelor-Stufe. In: bwp@ Berufs- und Wirtschaftspädagogik – online. Ausgabe 14. Online unter: http://www.bwpat.de/ausgabe14/gerholz_sloane_bwpat14.pdf (26.07.2021)
- Müller, M; Zöller, A. (2000): Auf dem Weg zur theoretischen Fundierung des Lernfeldkonzeptes. In: Die berufsbildende Schule, 52 Heft 2, S. 62-65
- Sekretariat der Kultusministerkonferenz (2018): Handreichung für die Erarbeitung von Rahmenlehrplänen der Kultusministerkonferenz für den berufsbezogenen Unterricht in der Berufsschule und ihre Abstimmung mit Ausbildungsordnungen des Bundes für anerkannte Ausbildungsberufe. Berlin
- Sekretariat der Ständigen Konferenz der Kultusminister der Länder in der Bundesrepublik Deutschland (2019): Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf Bankkaufmann und Bankkauffrau (Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 13.12.2019. Online unter: <https://www.kmk.org/themen/berufliche-schulen/duale-berufsausbildung/downloadbereich-rahmenlehrplaene.html> (26.07.2021)
- Tramm, T., Krille, F. (2013): Konzeptionelle Grundlagen der curricularen Entwicklungsarbeit im Schulversuch EARA im Spannungsfeld von Geschäftsprozessorientierung und lernfeldübergreifender Kompetenzentwicklung. In: bwp@ Berufs- und Wirtschaftspädagogik - online, Ausgabe Spezial 7, S. 14 ff. Online unter: http://www.bwpat.de/spezial7/tramm_krille_eara2013.pdf (26.07.2021)
- Verordnung über die Berufsausbildung zum Bankkaufmann und zur Bankkauffrau (Bankkaufleuteausbildungsverordnung–BankkflAusbV) vom 05.Februar 2020; Fundstelle: Bundesgesetzblatt Jahrgang 2020 Teil I Nr. 5, ausgegeben zu Bonn am 11. Februar 2020