

Zielanalyse						Stand: 2022
Beruf-Kurz	Ausbildungsberuf					Zeitrichtwert
WBK	Bankkaufmann und Bankkauffrau					60
Lernfeld Nr.	Lernfeldbezeichnung					Jahr
12	Kunden über Produkte der Vorsorge und Absicherung informieren					3
	Kernkompetenz Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden im Rahmen des Drei-Schichten-Modells über Vorsorgemöglichkeiten und Versicherungsprodukte zur Absicherung zu informieren.					
Schule, Ort		Lehrkräfteteam				
Bildungsplan¹		didaktisch-methodische Analyse				
kompetenzbasierte Ziele	Konkretisierung	Lernsituation	Handlungsergebnis	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
[...] Die Schülerinnen und Schüler erläutern Kunden die Notwendigkeit privater Vorsorge. Sie zeigen Versorgungslücken (<i>Alter, Tod, Erwerbsminderung</i>) der Kunden aus der gesetzlichen Rentenversicherung (<i>Altersrente, Erwerbsminderungsrente, Witwen- und Waisenrente</i>) unter Berücksichtigung unterschiedlicher Lebenssituationen auf. [...]		LS01 Leistungen der gesetzlichen Rentenversicherung darstellen und Notwendigkeit privater Vorsorge erläutern	Präsentation Versorgungslücke	Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen sachlich argumentieren begründet vorgehen Verständnisfragen stellen Ergebnisse zusammenfassen	Vgl. WiSo KB I Projekt möglich	06
[...] Die Schülerinnen und Schüler verschaffen sich einen Überblick über Vorsorgemöglichkeiten im Rahmen des Drei-Schichten-Modells der Altersvorsorge. Sie ordnen die gesetzliche Altersrente und die Basisrente der ersten Schicht zu und beurteilen deren Bedeutung für Kunden. Im Rahmen der zweiten Schicht stellen die Schülerinnen und Schüler die kapitalgedeckte Zusatzvorsorge (<i>Riester-Rente, Direktversicherung</i>) dar und ermitteln die staatliche Förderung bei Abschluss entsprechender		LS02 Drei-Schichten-Modell im Überblick darstellen	Übersicht	Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen zielgerichtet arbeiten	Vgl. LS01 Vgl. WiSo KB I	02
		LS03 Basisrente erläutern und Bedeutung für den Kunden beurteilen	Übersicht Berechnung der staatlichen Förderung	Informationen strukturieren systematisch vorgehen sachlich argumentieren Schlussfolgerungen ziehen		04

¹ Ministerium für Kultus, Jugend und Sport Baden-Württemberg (Herausgeber): Bildungsplan für die Berufsschule, Bankkaufmann/Bankkauffrau (2019), S. 22.

kompetenzbasierte Ziele	Konkretisierung	Lernsituation	Handlungsergebnis	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
<p>Verträge. Sie beschreiben Versicherungsprodukte (<i>private Rentenversicherung, Kapitallebensversicherung, Risikolebensversicherung</i>) der dritten Schicht. [...]</p> <p>[...] Sie entwickeln bedarfsgerechte Angebote unter Beachtung staatlicher Förderungen von kapitalgedeckten Altersvorsorgeverträgen und informieren über steuerliche Aspekte der angebotenen Vorsorgemöglichkeiten (<i>Basisrente, Riester-Rente, private Rentenversicherung, Kapitallebensversicherung</i>).</p>		<p>LS04 Riester-Rente erläutern und Bedeutung für den Kunden beurteilen</p>	<p>Übersicht Berechnung der staatlichen Förderung Gesprächsvorbereitung Beratungsgespräch</p>	<p>Informationen strukturieren systematisch vorgehen sachlich argumentieren Schlussfolgerungen ziehen unterschiedliche Standpunkte tolerieren begründet vorgehen</p>	<p>Rollenspiel</p>	<p>08</p>
		<p>LS05 Direktversicherung erläutern und Bedeutung für den Kunden beurteilen</p>	<p>Übersicht Berechnung der staatlichen Förderung</p>	<p>Informationen strukturieren systematisch vorgehen sachlich argumentieren Schlussfolgerungen ziehen</p>		<p>04</p>
		<p>LS06 Versicherungsprodukte der dritten Schicht erläutern und Bedeutung für den Kunden beurteilen</p>	<p>Präsentation</p>	<p>Informationen strukturieren systematisch vorgehen sachlich argumentieren Schlussfolgerungen ziehen</p>	<p>Vgl. LF05 Projekt möglich</p>	<p>08</p>
<p>Die Schülerinnen und Schüler erläutern Kunden die Möglichkeiten der Vertragsgestaltung und stellen ihnen die Leistungen aus dem Vertrag bei Gewährung eines Bezugsrechts dar. Sie informieren Kunden über garantierte Leistungen und die Möglichkeit zum Erhalt von Überschüssen.</p>		<p>LS07 Möglichkeiten der Vertragsgestaltung erläutern</p>	<p>Beratermappe</p>	<p>Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen sachlich argumentieren</p>		<p>02</p>
		<p>LS08 Kunden über garantierte Leistungen und Überschüsse informieren</p>	<p>Beratermappe</p>	<p>Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen sachlich argumentieren</p>		<p>02</p>
<p>Die Schülerinnen und Schüler erklären Kunden Obliegenheiten vor Vertragsabschluss (<i>Gesundheitsprüfung</i>) und zeigen die Rechtsfolgen bei Verletzung dieser Pflichten auf. Sie weisen auf die gesetzlichen Verbraucherrechte (<i>Versicherungsvertragsgesetz</i>) hin.</p> <p>Im Rahmen einer ganzheitlichen Absicherung stellen die Schülerinnen und Schüler den Kunden die Bedeutung einer privaten Unfallversicherung (<i>Unfallbegriff, Leistungsarten</i>) und einer Berufsunfähigkeitsversicherung dar.</p>		<p>LS09 Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung darstellen und die Bedeutung dieser Versicherung erklären</p>	<p>Analyse Präsentation</p>	<p>Gesetzestexte anwenden zielgerichtet arbeiten sachlich argumentieren Zusammenhänge herstellen</p>	<p>Projekt möglich</p>	<p>06</p>
		<p>LS10 Bedeutung der privaten Unfallversicherung darstellen</p>	<p>Checkliste Berechnung Sprachnachricht FAQs</p>	<p>Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen sachlich argumentieren begründet vorgehen mit Medien sachgerecht umgehen</p>		<p>04</p>

kompetenzbasierte Ziele	Konkretisierung	Lernsituation	Handlungsergebnis	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
Sie analysieren die Gestaltungsmöglichkeiten von Versicherungsverträgen bei Zahlungsschwierigkeiten von Versicherungsnehmern und unterbreiten kundengerechte Lösungsmöglichkeiten.		LS11 Kundengerechte Lösungen bei Zahlungsschwierigkeiten unterbreiten	Übersicht Analyse	Informationen strukturieren zielgerichtet arbeiten Schlussfolgerungen ziehen		02
Die Schülerinnen und Schüler reflektieren ihre Ergebnisse im Hinblick auf die Bedarfe der Kunden und leiten mögliche Optimierungsmaßnahmen auch für eine langfristige Kundenbindung ab.	[Umfassende Kompetenz für das gesamte Lernfeld] Integrativ umsetzen					