|  |
| --- |
| Umsetzungshilfe für die Erstellung eines Didaktischen Jahresplans (DJP) für das LF 8: Kunden über die Anlage in Finanzinstrumente beraten (160 Stunden)**Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Finanzinstrumente zu analysieren und die Kunden über eine Geldanlage in Aktien, Anleihen, Investmentfonds zu beraten.**Die nachstehenden Kompetenzformulierungen beziehen sich auf die Fachkompetenz, weitere Aspekte der Handlungskompetenz werden hier nicht ausgeführt. Bei den formulierten Kompetenzen handelt es sich um einen Vorschlag des Autorenteams, der die Unterrichtenden keinesfalls einschränken soll. Ebenso kann daraus keine Verbindlichkeit abgeleitet werden.In den „Möglichen Inhalten“ werden die kursiven Mindestinhalte nur ergänzt, wenn diese aus Sicht des Autorenteams zu erweitern oder präzisieren sind.*Stand 19.06.2020* |
| ***Lehrplan*****Lernsituation****Zeitrichtwert** | **Handlungskompetenz** | **Didaktik****Organisation****Verantwortlichkeit** | **Verknüpfung mit anderen Lernfeldern/Fächern** |
| **Fachkompetenz** | **Selbst-, Sozial-, Methodenkompetenz** |
| Lernsituation: Grundlagen der Beratung in Wertpapieren*Die Schülerinnen und Schüler verschaffen sich einen Überblick über die gesetzlichen Vorgaben (Wertpapierhandelsgesetz) einer Anlageberatung in Wertpapieren. Sie holen die notwendigen Kundeninformationen ein, analysieren diese zielgerichtet und ermitteln den individuellen Anlagebedarf.*Möglicher Einstieg:Neukunde erbt Depot und wünscht Beratung über die im Depot befindlichen Wertpapiere. Dabei muss zunächst lt. WPHG in einer Beratung eine Risikoeinschätzung vorgenommen werden und entsprechende Dokumentations-pflichten eingehalten werden (u.a. Geeignetheitserklärung). Außerdem wünscht der Kunde eine Erklärung, worum es sich bei den im Depot befindlichen Wertpapieren handelt. 8 UE | Die SuS…* analysieren den Kundenbedarf
* nehmen Risikoeinschätzung des Kunden vor
* grenzen die verschiedenen Wertpapierarten Aktie, Anleihe und Fonds voneinander ab
* und können kundengerecht die Unterschiede erklären
* sie kennen die gesetzlichen Vorschriften bei der Anlageberatung nach WpHG und
* sie beachten diese Vorschriften im Kundengespräch
* sie reflektieren die Interessen des Kunden und der Bank bei der Anlageberatung und
* verbinden die Bedürfnisse, Ziele und Interessen des Kunden mit dem geschäftspolitischen Interesse der Bank
* sie orientieren sich in einer realitätsnahen, komplexen Situation und planen ihr weiteres Vorgehen zur Erlangung der notwendigen Fachkompetenz

Mögliche Inhalte:* WpHG
* Geeignetheitserklärung
* Dokumentationspflicht
 | Aktivierung von Vorwissen aus der 10. Jgst. sowie Praxiserfahrung Hinführung an das Arbeiten mit komplexen Situationen und der Verwertung von vielfachen Informationen *Zu prüfen wäre, ob bereits an dieser Stelle auf die* *Verwahrung von Finanzprodukten, insbesondere der Girosammelverwahrung eingegangen werden soll, sowie der Dienstleistungen der Bank im Rahmen der Depotführung* | Deutsch:Anforderungen an einen Berater (gewissenhaft, sorgfältig, Interesssens-konflikte aufdecken, Datenschutz und -sicherheit berücksichtigen) |
| Lernsituation: Anleihen*Die Schülerinnen und Schüler informieren sich auch mithilfe digitaler Medien und Gesetzestexten über die Möglichkeiten der Vermögensanlage in Anleihen (Rechte, Emittenten, Verzinsung, Laufzeit, Tilgung, Rendite).*Möglicher Einstieg:Ein Kunde hat von einem Bekannten den Tipp bekommen eine Unternehmensanleihe zu kaufen. Ihm werden zwei unterschiedliche Varianten vorgestellt (z. B. Unterschiede beim Emittenten, Rating, Verzinsung, Rendite). Der Kunde versteht nicht sofort, wo die Vor- oder Nachteile für ihn liegen (vgl. Chancen und Risiken). Die SuS unterstützen ihren Kunden bei der Entscheidungsfindung. *Sie erkunden den Ablauf des Erwerbs und des Verkaufs von Anleihen, sie erstellen eine Kauf- und Verkaufsabrechnung und informieren die Kunden über die Verwahrung und Verwaltung von Finanzprodukten (Girosammelverwahrung).**Sie bereiten Kundengespräche systematisch und kundenorientiert vor und präsentieren entsprechend der Risikobereitschaft und den Motiven der Kunden Empfehlungen für die Vermögensanlage. Dabei berücksichtigen Sie auch steuerliche Aspekte. Auf dieser Grundlage erstellen sie eine Geeignetheitserklärung.*Mögliche Folgesituation: Nach der Beratung zu den Anleihen entscheidet sich der Kunde für eine Anleihevariante und erhält eine Kaufabrechnung. Nun wünscht der Kunde eine Erklärung zu dieser Abrechnung, insbesondere warum er neben den anderen Kosten auch Stückzinsen zahlen muss.Weitere Folgesituationen könnten unterschiedliche Fallsituationen zu verschiedenen Anleiheausstattungen mit Kauf- und Verkaufsaufträgen sein.28 UE | Die SuS…* erkennen die Funktionsweise von Anleihen
* kennen verschiedene Ausstattungsmerkmale von Anleihen wie z. B. auch variable oder indexorientierte Verzinsung
* verstehen die Bedeutung der Finanzierung von bestimmten Vorhaben über die Herausgabe von Anleihen (Fremdkapital)
* erklären die „Zeichnung“ von Anleihen
* erklären den Kauf und die Verwahrung von Anleihen im Depot
* verstehen den Zusammenhang zwischen Rating und Risiken von Anleihen (z. B. Emittenten-risiko, Kurs-, Inflations-, Länderrisiko, Währungs-, oder Zinsänderungsrisiko)
* können die Rendite von Anleihen berechnen
* entwickeln ein Verständnis für den Einfluss von kursverändernden Faktoren z. B. EZB-Leitzins
* erstellen Kaufabrechnung und erklären diese kundenorientiert
* informieren Kunden über steuerliche Auswirkungen beim Kauf und Verkauf von Anleihen (z.B. Stückzinsberechnung und Verrechnungstopf)
* bereiten sich auf das Kundengespräch systematisch vor
* führen das Kundengespräch unter Berücksichtigung der Risikobereitschaft und Motive des Kunden und geben Anlageempfehlungen
* beurteilen ihre Empfehlung anhand der Geeignetheitserklärung
* reflektieren den Prozessablauf (von der Analyse bis zur Empfehlung und
* erkennen Ansätze für künftige Beratungsgespräche (cross-selling) auch im Hinblick auf die Kundenbindung

Mögliche Inhalte:* Arten von Anleihen
	+ Verzinsung
	+ Laufzeit
	+ Tilgung
* Emittenten von Anleihen
	+ Rating
* Rendite
* Stückzinsberechnung
* Verlustverrechnung
* Girosammelverwahrung
 | zu prüfen wäre, inwieweit auf Bundesanleihen und die deutsche Finanzagentur eingegangen werden soll im Hinblick auf die Verknüpfung zum LF 10möglich ist der Einsatz digitaler Medien in Form von Lernvideos wie z.B. Erklärvideos von finanztip oder finanzfluss über youtube sowie die Internetrecherche auf gängigen Finanzportalen wie z.B. onvista oder finanzen.net | Verknüpfung zu LF 10Auswirkungen von EZB Instrumentarien auf den Kapitalmarkt (z.B. Veränderung des Leitzinssatzes auf Anleihen)Sowie Reflektion der Auswirkungen von aktuellen wirtschaftspolitischen Informationen auf das Beratungsgespräch (vgl. LF 10) Bei Bedarf leiten die SuS in Absprache mit ihren Kunden Maßnahmen zur Korrektur von Anlagevorhaben ein.DeutschBeratungsgespräche planen und durchführen |
| Lernsituation: Aktien*Die Schülerinnen und Schüler informieren sich auch mithilfe digitaler Medien und Gesetzestexten (Aktiengesetz) über Möglichkeiten der Vermögensanlage in Aktien (Rechte, Arten, Neuemission, Kapitalerhöhung, Rendite)* *Sie erarbeiten für Aktien Chancen- und Risikoprofile.* *Sie beurteilen Aktien anhand von Kennzahlen (Kurs-Gewinn-Verhältnis, Dividendenrendite) und der Entwicklung von Börsenindizes (Deutscher Aktienindex, EuroStoxx).*Möglicher Einstieg:Aufgrund einer Niedrigzinsphase möchte ein Kunde jetzt Aktien erwerben.In einer Börsenzeitung wird das KGV und die Dividendenrendite erwähnt. Ein Kunde fragt nach was diese Kennzahlen bedeuten und wie sie zu interpretieren sind.Mögliche Situation zum Index: Ein Kunde fragt nach, ob sich durch die Neuaufnahme einer Aktie in den DAX, der Kurs der Aktien verändern wird.32 UE | Die SuS…* erkennen die Funktionsweise von Aktien und
* unterscheiden verschieden Aktienarten
* analysieren die besonderen Risiken von Aktien
* wissen um die Einflussfaktoren auf den Aktienkurs und den deutschen Aktienindex
* verstehen wozu verschiedene Indizes verwendet werden
* wenden übliche Kennzahlen zur Beurteilung von Aktien an und interpretieren diese im Hinblick auf mögliche Anlageentscheidungen ihres Kunden (Kauf oder Verkauf von Aktien)

Mögliche Inhalte:* Arten von Aktien
* Rechte von Aktionären
* Einflussfaktoren auf den Börsenpreis einer Aktie
* Indizes (DAX, EuroStoxx)
* KGV / Dividendenrendite (Fundamentalanalyse)
* Charttechnik
 |  | DeutschFachtexte analysieren und Fachsprache verstehenBeratungsgespräche planen und durchführen |
| Lernsituation: Abwicklung von Wertpapiergeschäften (Ordererteilung Aktienkaufauftrag)*Sie erkunden den Ablauf des Erwerbs und des Verkaufs von Wertpapieren und Derivaten an den regulierten Märkten (Börsensegmente, Festpreis-, Kommissionsgeschäft) und unterstützen die Kunden bei der Erteilung einer Order (Limitierung, Gültigkeit, Ausführungsplatz).**Die Schülerinnen und Schüler erklären Kunden das Zustandekommen von Börsenpreisen (Meistausführungsprinzip, Kursnotierung) und erstellen eine Kauf- und Verkaufsabrechnung.**Sie informieren die Kunden über die Verwahrung und Verwaltung von Finanzprodukten (Girosammel-verwahrung).*Möglicher Einstieg: Kunden möchten erstmals bewusst eine bestimmte Aktie kaufen, dabei wissen sie bereits genau, welche Aktie sie kaufen möchten. Es geht Ihnen um die Vorgehensweise des Erwerbs (mit oder ohne Limit) und der Verwahrung der gekauften Wertpapiere.Im Anschluss daran, möchten die Kunden die Kaufabrechnung erläutert haben20 UE | Die SuS* beraten ihre Kunden bei der Ordererteilung auch im Hinblick auf Limitierungsmöglichkeiten und Ausführungsplatz
* können den Unterschied zwischen Festpreis und Kommissionsgeschäft erklären
* wissen um das Zustandekommen von Börsenpreisen und können dies kundenorientiert erklären
* sie kennen dazu verschiedene Kursnotizen
* können Kauf- und Verkaufsabrechnung rechnerisch nachvollziehen und erklären
* können die steuerlichen Auswirkungen kundenorientiert erklären (Verrechnungstöpfe)

Mögliche Inhalte* Börsen in Deutschland
* Börsensegmente
* Ordererteilung mit Ausführungsplatz, Limitierung, Gültigkeit
* Zustandekommen von Börsenpreisen
* Verwahrung von Aktien
 | Lernvideos zum Börsengeschehen einsetzenAuch im Rahmen von flipped classroom möglich | DeutschGespräche kundenorientiert führenSchwierige Sachverhalte kundenorientiert erklären |
| Lernsituation: Beratung bei Kapitalerhöhung und Ausübung von Stimm- und Bezugsrechten*Die Schülerinnen und Schüler bereiten Kundengespräche systematisch und kundenorientiert vor und präsentieren entsprechend der Risikobereitschaft und den Motiven der Kunden Empfehlungen für die Vermögensanlage.**Sie reflektieren den Prozessablauf unter besonderer Berücksichtigung der Kundenbindung und erkennen künftige Beratungsansätze.*Möglicher Einstieg:Kunde erhält Einladung zur HV mit Zustimmung zu einer bedingten Kapitalerhöhung und möchte im Hinblick auf die Ausübung seines Stimmrechts beraten werdenMögliche Erweiterung der Situation um die Ausübung der Bezugsrechte bei einer ordentlichen KapitalerhöhungKunde erhält Information zur ordentlichen Kapitalerhöhung und möchte hinsichtlich der finanziellen und stimmrechtlichen Auswirkungen beraten werden, dabei stellt sich auch die Frage nach der Ausübung seiner Bezugsrechte.Mögliche Erweiterung der Situation: Kunden lesen in der Zeitung (ggf. englischsprachig) von einem neuen Börsengang Zeit 20 UE | Die SuS, * beraten ihre Kunden bei der Ausübung ihrer Aktionärsrechte wie Stimmrecht und Bezugsrecht auf junge Aktien
* beraten ihren Kunden bei einer ordentlichen Kapitalerhöhung im Hinblick auf die Ausübung ihrer Bezugsrechte und erklären die finanziellen Auswirkungen
* sie geben eine Empfehlung unter Berücksichtigung der Motive des Kunden
* verstehen die Besonderheiten bei der Neuemission von Aktien (IPO) und können das Zustandekommen eines ersten Börsenpreises im Rahmen des bookbuilding Verfahrens erklären

Mögliche Inhalte:* Verschiedene Arten von Kapitalerhöhung
* Bezugsrechtsausübung
* Neuemission von Aktien
* Bookbuilding-Verfahren (IPO)
 | Umfangreiche, komplexe Lernsituation mit Fokus auf Beratungskompetenz und Reflexionsfähigkeit im Hinblick auf Kundenbindung und künftige Beratungsansätze | Bezug zu Englisch: Englischsprachiges Fachvokabular abstimmen und ggf. Börsengang eines Unternehmens (IPO) in Fachunterricht Englisch auslagern (bookbuilding, green shoe) |
| Lernsituation: Investmentfonds*Die Schülerinnen und Schüler informieren sich auch mithilfe digitaler Medien und Gesetzestexten über die Möglichkeiten der Vermögensanlage in Investmentfonds (Funktionsweise, offene Wertpapier- und Immobilienfonds, aktive und passive Fonds, Kosten, Preisermittlung, Ertragsverwendung, Ausgabe, Rücknahme).**Sie erarbeiten für die genannte Wertpapierart Chancen- und Risikoprofile.**Sie bereiten Kundengespräche systematisch vor und präsentieren entsprechend der Risikobereitschaft und den Motiven der Kunden Empfehlungen und berücksichtigen dabei auch steuerliche Aspekte. Auf dieser Grundlage erstellen sie eine Geeignetheitserklärung.*Möglicher Einstieg:Kunde mit Vorerfahrung in WP wünscht Vorschlag für Anlage eines größeren Betrages (Erbschaft) in Fonds 32 UE | Die SuS…* Informieren sich im Internet über Investmentfonds
* erstellen Chance- und Risikoprofile zu den unterschiedlen Arten von Fonds
* klären ihre Kunden über die Kosten und die Ertragsverwendung auf
* geben Anlageempfehlungen hinsichtlich der Risikobereitschaft und Motive Ihrer Kunden
* sie berücksichtigen auch steuerliche Aspekte
* wissen um die Besonderheiten beim Immobilienfonds (Rücknahmefristen, Haltedauer, offen, geschlossen, Einkunftsart)
*

Mögliche Inhalte:* Funktionsweise von Fonds
* Gesetzliche Grundlage (KAAGB)
* Offene und geschlossene Fonds (OGAW und AIF)
* Verschiedene Fondsarten (z.B. Aktien-, Renten- Misch-, Dach-, Immobilien-fonds
* Aktiv und passiv gemanagte Fonds (ETF)
* Preisermittlung / Inventarwert mit Ausgabe und Rücknahmepreis
* Ertragsverwendung (ausschüttend, thesaurierend)
* Geeignetheitserklärung
* Vorabpauschale und Teilfreistellung
 | Internetseiten der Verbundpartner können eingesetzt werden und die dazu eingestellten Lernvideos genutzt werden | Verknüpfung mit Deutsch:Gesprächsaufbau und Formulieren von Verkaufs-argumenten, kunden-orientierte Fachsprache anwenden |
| Lernsituation: Finanzderivate*Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über Finanzderivate (Optionsscheine, Optionen, Futures, Zertifikate) und ihre Anwendungsmöglichkeiten (Absicherung, Spekulation). Sie stellen die Chancen und Risiken dieser derivativen Finanzinstrumente für ihre Kunden dar.*Möglicher Einstieg:Ein Kunde möchte sein Depot gegen fallende Kurse absichern, wobei ein derzeitiger Verkauf der Aktien ausgeschlossen sein soll.Weitere Situationen können Derivateabhängig ausformuliert werden: Wie zum Beispiel die Anlage in Aktienanleihen oder Optionsanleihen20 UE | Die SuS…* erkennen die besonderen Risiken von Termingeschäften
* sie stellen die Funktionsweise von Optionen dar und können ihre Anwendungsmöglichkeiten erläutern, dabei berücksichtigen sie die Motive Ihrer Kunden (Absicherung oder Spekulation)
* sie erklären Chancen und Risiken des jeweiligen Finanzproduktes
* sie wenden die Szenario-Methode an, um die finanziellen Auswirkungen für den Kunden bei verschiedenen Aktienkursentwicklungen darzustellen
* sie erklären kundenorientiert die Abwicklung über die EUREX

Mögliche Inhalte:* Optionen (Call und Put)
* Future (DAX)
* Optionsanleihe
* Aktienanleihe
* Hebel bei Option
* Zertifikate (z.B. Discountzertifikat)
 | Einsatz von Lernvideos wie z.B. von finanztip über youtube abrufbar |  |
| *Die Schülerinnen und Schüler bereiten Kundengespräche systematisch und kundenorientiert vor und präsentieren entsprechend der Risikobereitschaft und den Motiven der Kunden Empfehlungen für die Vermögensanlage.**Sie reflektieren den Prozessablauf unter besonderer Berücksichtigung der Kundenbindung und erkennen künftige Beratungsansätze.* |  | Heranführen an die Arbeitsweise der „vollständigen Handlung“ als problemlösende Vorgehensweise in komplexen SituationenFörderung von überfachlichen Kompetenzen als „didaktisches Prinzip“ z.B. respektvolle Kommunikation, konstruktives Feedback, Kooperation und Kollaboration auch mit digitalen Medien. | Verknüpfung mit allen bereits hier genannten Themengebieten möglichinsbesondere Absprache mit Deutsch: kundenorientierte Beratungsgespräche führen |
|  |  |  | Zu prüfen wäre, ob hier das LF 12 mit der Vorsorge und Absicherung angeschlossen wird  |