**Anordnung der Lernsituationen im Lernfeld 10: Kunden im Bedarfsfeld Finanzanlagen beraten**

| **Nr.** | **Abfolge/Bezeichnung der Lernsituationen** | **Zeitrichtwert** | **Beiträge der Fächer zum Kompetenzerwerb in Abstimmung mit dem jeweiligen Fachlehrplan** |
| --- | --- | --- | --- |
| 10.1 | Rechtliche Grundlagen der Finanzanlagenberatung und –vermittlung sowie der Honorar-Finanzanlagenberatung | 4 UStd. |  |
| 10.2 | Analyse der Finanzsituationen und Kundenbedarfe von Kundinnen und Kunden | 6 UStd. |  |
| 10.3 | Einen Überblick über die aktuelle Finanzmarktsituation mithilfe digitaler Medien erhalten | 8 UStd. |  |
| 10.4 | Bedarfsgerechte Beratung zu Schuldverschreibungen | 8 UStd. |  |
| 10.5 | Bedarfsgerechte Beratung zu Aktien | 14 UStd. |  |
| 10.6 | Bedarfsgerechte Beratung zu Investmentfonds | 14 UStd. |  |
| 10.7 | Planung und Beratung von Geld- und Vermögensanlage inkl. Optimierung und Erfolgskontrolle | 6 UStd. |  |
| … |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **3. Ausbildungsjahr**  **Bündelungsfach:** Versicherungs- und Finanzanlagenprozesse  **Lernfeld 10:** Kunden im Bedarfsfeld Finanzanlagen beraten (60 UStd.)  **Lernsituation 10.2**: Analyse der Finanzsituationen und Kundenbedarfe von Kundinnen und Kunden (6 UStd.) | |
| Einstiegsszenario  Eine Kundin/ein Kunde wünscht sich einen Video-Call bezüglich einer Finanzanlageberatung. | Handlungsprodukt/Lernergebnis   * Kundenberatungsmappe (Weiterbearbeitung) * Gesprächsleitfaden/Fragenkatalog * Übersicht Zielgruppen   ggf. Hinweise zur Lernerfolgsüberprüfung und Leistungsbewertung |
| Wesentliche Kompetenzen  Die Schülerinnen und Schüler   * ermitteln gezielte Fragestellungen, um die Bedürfnisse der Kundin/des Kunden herauszuarbeiten * strukturieren die Situation der Kundin/des Kunden * eruieren mögliche digitale Kommunikationskanäle und wählen unter Beachtung des Kundenprofils, von Kosten und Nutzen, technischen Voraussetzungen und Datenschutz und Datensicherheit einen geeigneten Kommunikationskanal aus. | Konkretisierung der Inhalte   * § 31 Wertpapierhandelsgesetz * finanzielle Verhältnisse von Kundinnen/Kunden * Anlageziele * Magisches Dreieck * magisches Fünfeck (Steuern und Nachhaltigkeit) |
| Lern- und Arbeitstechniken  Kundenberatungsgespräch  Kundenberatungsmappe  kollaboratives Erarbeiten von Zielgruppen | |
| Unterrichtsmaterialien/Fundstelle  DIN 77230 | |
| Organisatorische Hinweise  Anknüpfungspunkte zum Fach Deutsch - Kommunikationsmodelle | |

Medienkompetenz, Anwendungs-Know-how, Informatische Grundkenntnisse (Bitte markieren Sie alle Aussagen zu diesen drei Kompetenzbereichen der Digitalisierung in den entsprechenden Farben.)