**Informationen zur Gruppenphase**

**1. Anordnung der Lernsituationen im Lernfeld**

| **Nr.** | **Abfolge der Lernsituationen** | **Zeitrichtwert** | **Kompetenzen aus dem KMK-Rahmenlehrplan**  **Beiträge der Fächer zum Kompetenzerwerb in Abstimmung mit dem Fachlehrplan** |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Ordentliche Kapitalerhöhung der XY AG | 6 Stunden | Die Schülerinnen und Schüler *informieren* sich auch mithilfe digitaler Medien und Gesetzestexten *(Aktiengesetz*) über Möglichkeiten der Vermögensanlage in Wertpapieren. Sie *unterscheiden* Anleihen*,* Aktien *(Rechte, Arten, Neuemission,* ***Kapitalerhöhung****, Rendite)* und Investmentfonds.  Die Schülerinnen und Schüler 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.  Die Schülerinnen und Schüler beurteilen ihre Empfehlung und Vorgehensweise im Umgang mit Kunden anhand der Geeignetheitserklärung. Sie reflektieren den Prozessablauf unter besonderer Berücksichtigung der Kundenbindung und erkennen weitere künftige Beratungsansätze. |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**2. Gestaltung von Lernsituationen**

|  |  |
| --- | --- |
| 2. Ausbildungsjahr **Bündelungsfach:** Kontoführung und Vermögensaufbau  **Lernfeld 8:** Kunden über die Anlage in Finanzinstrumenten beraten (120 UStd.)  **Lernsituation 8.2:** Kapitalerhöhung aus Sicht der Kundinnen und Kunden (6 UStd.) | |
| Einstiegsszenario  Die Kunden der Westbank AG, Daniel und Dorothea Schneider, sind von Frankfurt nach Düsseldorf gezogen und haben hier ein kleines Haus auf dem Land bezogen. Sie haben vor einigen Jahren den Betrag von 100.000,00 EUR aus einer ausgezahlten Kapitallebensversicherung in Aktien angelegt. Der Kauf der Aktien der XY AG wurde der Familie Schneider von der Westbank AG empfohlen und abgewickelt. Jetzt plant die XY AG eine Kapitalerhöhung.  Nun haben die Schneiders ein Schreiben mit einem Bezugsangebot von der Westbank AG erhalten. Bevor sie den Abschnitt „Kundenauftrag“ bei der Westbank einreichen, haben sie telefonisch um einen Beratungstermin gebeten. Sie möchten wissen, was dieses Bezugsangebot für sie als Aktionäre bedeutet und welche Handlungsalternativen sie im Rahmen der in dem Bezugsangebot angekündigten Kapitalerhöhung haben. | Handlungsprodukt/Lernergebnis   * Präsentation der berechneten Handlungsalternativen * Kundenauftragsformular * Kundeninformationsgespräch   ggf. Hinweise zur Lernerfolgsüberprüfung und Leistungsbewertung |
| Wesentliche Kompetenzen  Die Schülerinnen und Schüler   * erklären die wesentlichen Kriterien einer ordentlichen Kapitalerhöhung * erläutern die Auswirkungen der Kapitalerhöhung auf die Beteiligung der Eheleute Schneider * erarbeiten die vier Handlungsalternativen bezüglich der Disposition der Bezugsrechte * erklären fallbezogen die vier Handlungsalternativen sowie die damit verbundenen Konsequenzen * führen das Kundeninformationsgespräch * erstellen gemeinsam mit der Kundin und dem Kunden ein digitales Kundenauftragsformular * beurteilen eigene und fremde Arbeitsergebnisse im Hinblick auf Zeitmanagement und Zielorientierung * geben begründetes und faires Feedback. | Konkretisierung der Inhalte   * Bezugsverhältnis * Bezugsrecht * Handlungsalternativen bezüglich der Verwertung der Bezugsrechte einschließlich der Opération blanche * Depotwerte |
| Lern- und Arbeitstechniken   * selbstständige Planung der komplexen Aufgabenstellung * systematische Auswertung und Analyse des Informationsmaterials im Hinblick auf die Problemstellung * angemessene Gesprächsführung und sachlich richtige und nachvollziehbare Berechnung der Handlungsalternativen sowie Erläuterungen im Kundeninformationsgespräch * Kooperatives Arbeiten im Rahmen von Gruppenarbeiten und Evaluationsprozessen | |
| Unterrichtsmaterialien/Fundstelle  Internetrecherche  Eingeführtes Schulbuch: Richard/Mühlmeyer: Betriebslehre der Banken und Sparkassen. Merkur Verlag Rinteln. Jeweils in der aktuellen Auflage.  LS KE Quernheim/Zankl: Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Lenders, U./Mitzschke, G. N./ Wierichs,Dr. G./Wurm, G. (2019): Prüfungspraxis Bankkaufmann/Bankkauffrau. Bildungsverlang Eins. Köln. S. 29ff | |
| Organisatorische Hinweise  keine besondere Organisation nötig, Internet-Zugang, BYOD (ggf. Leihlaptops besorgen) | |

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