|  |  |
| --- | --- |
| 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 |
|  |  |
| **Bildungsplan[[1]](#footnote-2)** | **didaktisch-methodische Analyse** |

| kompetenzbasierte Ziele | Konkretisierung | Lernsituation | Handlungsergebnis | überfachlicheKompetenzen | Hinweise | Zeit |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| […] Die Schülerinnen und Schüler erläutern Kunden die Notwendigkeit privater Vorsorge. Sie zeigen Versorgungslücken (*Alter, Tod, Erwerbsminderung*) der Kunden aus der gesetzlichen Rentenversicherung (*Altersrente, Erwerbsminderungsrente, Witwen- und Waisenrente*) unter Berücksichtigung unterschiedlicher Lebenssituationen auf. […] |  | **LS01 Leistungen der gesetzlichen Rentenversicherung darstellen und Notwendigkeit privater Vorsorge erläutern** | PräsentationVersorgungslücke | Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellensachlich argumentierenbegründet vorgehenVerständnisfragen stellenErgebnisse zusammenfassen | Vgl. WiSo KB IProjekt 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 (*Riester-Rente, Direktversicherung*) dar und ermitteln die staatliche Förderung bei Abschluss entsprechender Verträge. Sie beschreiben Versicherungsprodukte (*private Rentenversicherung, Kapitallebensversicherung, Risikolebensversicherung*) der dritten Schicht. […][…] Sie entwickeln bedarfsgerechte Angebote unter Beachtung staatlicher Förderungen von kapitalgedeckten Altersvorsorgeverträgen und informieren über steuerliche Aspekte der angebotenen Vorsorgemöglichkeiten (*Basisrente, Riester-Rente, private Rentenversicherung, Kapitallebensversicherung*). |  | **LS02 Drei-Schichten-Modell im Überblick darstellen** | Übersicht | Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellenzielgerichtet arbeiten | Vgl. LS01Vgl. WiSo KB I | 02 |
| **LS03 Basisrente erläutern und Bedeutung für den Kunden beurteilen** | ÜbersichtBerechnung der staatlichen Förderung | Informationen strukturierensystematisch vorgehensachlich argumentierenSchlussfolgerungen ziehen |  | 04 |
| **LS04 Riester-Rente erläutern und Bedeutung für den Kunden beurteilen** | ÜbersichtBerechnung der staatlichen FörderungGesprächsvorbereitungBeratungsgespräch | Informationen strukturierensystematisch vorgehensachlich argumentierenSchlussfolgerungen ziehenunterschiedliche Standpunkte tolerierenbegründet vorgehen | Rollenspiel | 08 |
| **LS05 Direktversicherung erläutern und Bedeutung für den Kunden beurteilen** | ÜbersichtBerechnung der staatlichen Förderung | Informationen strukturierensystematisch vorgehensachlich argumentierenSchlussfolgerungen ziehen |  | 04 |
| **LS06 Versicherungsprodukte der dritten Schicht erläutern und Bedeutung für den Kunden beurteilen** | Präsentation | Informationen strukturierensystematisch vorgehensachlich argumentierenSchlussfolgerungen ziehen | Vgl. LF05Projekt möglich | 08 |
| 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. |  | **LS07 Möglichkeiten der Vertragsgestaltung erläutern** | Beratermappe | Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellensachlich argumentieren |  | 02 |
| **LS08 Kunden über garantierte Leistungen und Überschüsse informieren** | Beratermappe | Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellensachlich argumentieren |  | 02 |
| Die Schülerinnen und Schüler erklären Kunden Obliegenheiten vor Vertragsabschluss (*Gesundheitsprüfung*) und zeigen die Rechtsfolgen bei Verletzung dieser Pflichten auf. Sie weisen auf die gesetzlichen Verbraucherrechte (*Versicherungsvertragsgesetz)* hin.Im Rahmen einer ganzheitlichen Absicherung stellen die Schülerinnen und Schüler den Kunden die Bedeutung einer privaten Unfallversicherung (*Unfallbegriff, Leistungsarten*) und einer Berufsunfähigkeitsversicherung dar. |  | **LS09 Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung darstellen und die Bedeutung dieser Versicherung erklären** | AnalysePräsentation | Gesetzestexte anwendenzielgerichtet arbeitensachlich argumentierenZusammenhänge herstellen | Projekt möglich | 06 |
| **LS10 Bedeutung der privaten Unfallversicherung darstellen** | ChecklisteBerechnungSprachnachrichtFAQs | Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellensachlich argumentierenbegründet vorgehenmit Medien sachgerecht umgehen |  | 04 |
| Sie analysieren die Gestaltungsmöglichkeiten von Versicherungsverträgen bei Zahlungsschwierigkeiten von Versicherungsnehmern und unterbreiten kundengerechte Lösungsmöglichkeiten. |  | **LS11 Kundengerechte Lösungen bei Zahlungsschwierigkeiten unterbreiten** | ÜbersichtAnalyse | Informationen strukturierenzielgerichtet arbeitenSchlussfolgerungen 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 |

1. Ministerium für Kultus, Jugend und Sport Baden-Württemberg (Herausgeber): Bildungsplan für die Berufsschule, Bankkaufmann/Bankkauffrau (2019), S. 22. [↑](#footnote-ref-2)