

Zielanalyse						Stand: 2021
Beruf-Kurz	Ausbildungsberuf					Zeitrühwert
WBK	Bankkaufmann und Bankkauffrau					60
Lernfeld Nr.	Lernfeldbezeichnung					Jahr
03	Konten für Geschäfts- und Firmenkunden führen und den Zahlungsverkehr abwickeln					1
	Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Geschäfts- und Firmenkunden über Kontokorrentkonten und Zahlungsinstrumente zu beraten, Konten zu eröffnen und nationale sowie internationale Zahlungen abzuwickeln.					
Schule, Ort		Lehrkräfteteam				
Bildungsplan			didaktisch-methodische Analyse			
kompetenzbasierte Ziele	Konkretisierung	Lernsituation	Handlungsergebnis	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über Grundlagen des Handelsrechts (<i>Kaufleute nach dem Handelsgesetzbuch, Handelsregister, Firma</i>) und unterscheiden Rechtsformen von Unternehmen (<i>Einzelunternehmung, Gesellschaft des bürgerlichen Rechts, Offene Handelsgesellschaft, Kommanditgesellschaft, Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Gesellschaft mit beschränkter Haftung & Compagnie Kommanditgesellschaft, Aktiengesellschaft, Europäische Gesellschaft, eingetragener Verein</i>) nach Merkmalen, die bei der Kontoführung von Bedeutung sind (<i>Registereintragung, gesetzliche Vertretung, Haftung</i>).		LS01 Grundlagen des Handelsrechts darstellen	Mitarbeiterhandbuch	systematisch vorgehen Informationen strukturieren zielgerichtet arbeiten		04
		LS02 Rechtsformen nach Merkmalen unterscheiden	tabellarische Übersicht	selbstständig planen und durchführen Informationsquellen auffinden Informationen austauschen Informationen strukturieren systematisch vorgehen zuverlässig handeln methodengeleitet vorgehen Analogieschlüsse ziehen zielgerichtet arbeiten	Projekt möglich	10
Die Schülerinnen und Schüler planen den Ablauf von Beratungsgesprächen und holen dazu auch auf digitalen Kanälen Informationen über Kunden ein. Sie fordern von Kunden benötigte Unterlagen an und informieren sich über deren Verfügungsberechtigungen (<i>Einzelvertretung, gemeinschaftliche Vertretung, Handlungsvollmacht, Prokura</i>).		LS03 Beratungsgespräche unter Berücksichtigung der Verfügungsberechtigung vorbereiten	E-Mail/Telefongespräch Mitarbeiterhandbuch	begründet vorgehen Qualität sichern Mitverantwortung tragen selbstständig planen Informationsquellen auffinden Informationen strukturieren zuverlässig handeln		04
In Beratungsgesprächen zu Kontoeröffnungen kommunizieren die Schülerinnen und		LS04 Firmenkunden zur Kontoeröffnung beraten	Kundenanalyse Produktempfehlung	Vertrauen herstellen zielgerichtet arbeiten	Rollenspiel	04

kompetenzbasierte Ziele	Konkretisierung	Lernsituation	Handlungsergebnis	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
Schüler adressatengerecht mit Kunden und bauen gegenseitiges Vertrauen zur Stärkung einer längerfristigen Geschäftsbeziehung auf. Sie analysieren den Bedarf und die Wünsche von Kunden und empfehlen ihnen Kontomodelle. Sie beraten Kunden über Zugangskanäle, Nutzungsmöglichkeiten und Kosten.			Beratungsgespräch	systematisch vorgehen sachlich argumentieren begründet vorgehen fair kritisieren Schlussfolgerungen ziehen		
Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die Rechts- und Geschäftsfähigkeit von Kunden und schließen unter Beachtung rechtlicher Vorgaben (<i>Allgemeine Geschäftsbedingungen, Geldwäschegesetz, Abgabenordnung</i>) Kontoverträge ab. Zur Identifizierung von Kunden und Vertretungsberechtigten (<i>Registerauszug, amtlicher Lichtbildausweis</i>) nutzen sie unter Beachtung der Datensicherheit auch digitale Verfahren.		LS05 Kontoverträge unter Berücksichtigung der Vertretungsberechtigung abschließen	Mitarbeiterhandbuch Kontovertrag	Gesetzestexte anwenden begründet vorgehen Zusammenhänge herstellen Schlussfolgerungen ziehen zielgerichtet arbeiten systematisch vorgehen Regeln und Verfahren anwenden Mitverantwortung tragen	digitale Medien Vgl. LF01 Vgl. LF02 LS07	04
Die Schülerinnen und Schüler beraten Kunden über Zahlungsinstrumente bei inländischen Zahlungen (<i>Kartenzahlungen, Internetbezahlverfahren, Mobile Payment, Lastschrift</i>) und bei internationalen Zahlungen (<i>Auslandsüberweisung, Bankenorderscheck</i>). Sie ermitteln bei Fremdwährungszahlungen den entsprechenden EURO-Betrag (<i>Devisenkassakurse</i>) und erstellen Kundenabrechnungen. Die Schülerinnen und Schüler analysieren die mit Ex- und Importgeschäften ihrer Kunden verbundenen Risiken und identifizieren Absicherungsmöglichkeiten. Zur Absicherung von Währungsrisiken bieten sie Kunden Devisentermingeschäfte an und erstellen die Kundenabrechnungen.		LS06 Über Zahlungsinstrumente bei inländischen Zahlungen beraten	Beratermappe Gesprächsvorbereitung Beratungsgespräch	systematisch vorgehen sachlich argumentieren begründet vorgehen fair kritisieren Regeln und Verfahren anwenden	Rollenspiel	04
		LS07 Über Zahlungsinstrumente bei internationalen Zahlungen beraten und Abrechnungen zu Fremdwährungszahlungen erstellen	Beratermappe Kundenabrechnung Beratungsgespräch	systematisch vorgehen sachlich argumentieren begründet vorgehen fair kritisieren Ergebnisse ermitteln	Rollenspiel	04
		LS08 Risiken bei Ex- und Importgeschäften analysieren und Absicherung identifizieren	Übersicht	systematisch vorgehen begründet vorgehen Systeme oder Zustände untersuchen Probleme eingrenzen		02

kompetenzbasierte Ziele	Konkretisierung	Lernsituation	Handlungsergebnis	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
		LS09 Devisentermingeschäfte zur Absicherung von Währungsrisiken anbieten	Kundenabrechnung Handlungsempfehlung	begründet vorgehen sachlich argumentieren Ergebnisse ermitteln Schlussfolgerungen ziehen		04
Die Schülerinnen und Schüler beschreiben Kunden den Ablauf von dokumentären Zahlungsformen (<i>Dokumenteninkasso gegen Zahlung, Dokumentenakkreditiv</i>) zur Absicherung des Zahlungsrisikos. Sie erklären Kunden die Bedeutung der Incoterms (<i>Free on Board, Cost, Insurance and Freight</i>) und der Dokumente (<i>Handelsrechnung, Bordkonnossement</i>) bei diesen Zahlungsformen. Dabei nutzen sie auch Unterlagen in einer Fremdsprache.		LS10 Dokumentäre Zahlungsformen beschreiben	Beratermappe Schaubilder	begründet vorgehen systematisch vorgehen sachlich argumentieren		04
		LS11 Bedeutung der Incoterms erklären	Beratermappe Schaubilder	begründet vorgehen systematisch vorgehen sachlich argumentieren	Fremdsprache	02
		LS12 Bedeutung der Außenhandelsdokumente erklären	Beratermappe	begründet vorgehen systematisch vorgehen sachlich argumentieren	Fremdsprache	02
Die Schülerinnen und Schüler holen Rückmeldungen zu ihrem Kommunikationsverhalten und zu ihrer Arbeitsweise ein und gehen konstruktiv mit Kritik um. Sie werten die aus der Kontoführung gewonnenen Daten unter Beachtung des Datenschutzes aus und ermitteln neue Kundenbedürfnisse.	[Umfassende Kompetenz für das gesamte Lernfeld] Integrativ umsetzen					