|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Zielanalyse | | Stand: 2021 | |
| Beruf-Kurz | Ausbildungsberuf | | Zeitrichtwert |
| WBK | Bankkaufmann und Bankkauffrau | | 60 |
| Lernfeld Nr. | Lernfeldbezeichnung | | Jahr |
| 03 | Konten für Geschäfts- und Firmenkunden führen und den Zahlungsverkehr abwickeln | | 1 |
| Kernkompetenz | |
| **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 (*Kaufleute nach dem Handelsgesetzbuch, Handelsregister, Firma*)und unterscheiden Rechtsformen von Unternehmen(*Einzelunternehmung, Gesellschaft des bürgerlichen Rechts, Offene Handelsgesellschaft, Kommanditgesellschaft, Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Gesellschaft mit beschränkter Haftung & Compagnie Kommanditgesellschaft, Aktiengesellschaft, Europäische Gesellschaft, eingetragener Verein*) nach Merkmalen, die bei der Kontoführung von Bedeutung sind (*Registereintragung, gesetzliche Vertretung, Haftung*). |  | **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 (*Einzelvertretung, gemeinschaftliche Vertretung, Handlungsvollmacht, Prokura*). |  | **LS03 Beratungsgespräche unter Berücksichtgung 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 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. |  | **LS04 Firmenkunden zur Kontoeröffnung beraten** | Kundenanalyse  Produktempfehlung  Beratungsgespräch | Vertrauen herstellen  zielgerichtet arbeiten  systematisch vorgehen  sachlich argumentieren  begründet vorgehen  fair kritisieren  Schlussfolgerungen ziehen | Rollenspiel | 04 |
| Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die Rechts- und Geschäftsfähigkeit von Kunden und schließen unter Beachtung rechtlicher Vorgaben (*Allgemeine Geschäftsbedingungen, Geldwäschegesetz, Abgabenordnung*) Kontoverträge ab. Zur Identifizierung von Kunden und Vertretungsberechtigten (*Registerauszug, amtlicher Lichtbildausweis*) 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 (*Kartenzahlungen, Internetbezahlverfahren, Mobile Payment, Lastschrift*) und bei internationalen Zahlungen (*Auslandsüberweisung, Bankenorderscheck*). Sie ermitteln bei Fremdwährungszahlungen den entsprechenden EURO-Betrag (*Devisenkassakurse*) 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 |
| **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 (*Dokumenteninkasso gegen Zahlung, Dokumentenakkreditiv*) zur Absicherung des Zahlungsrisikos. Sie erklären Kunden die Bedeutung der Incoterms (*Free on Board, Cost, Insurance and Freight*) und der Dokumente (*Handelsrechnung, Bordkonnossement*) 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 | | | | | |