|  |
| --- |
| **1. Ausbildungsjahr****Bündelungsfach:** Kontoführung und Vermögensaufbau**Lernfeld 4** Kunden über Anlagen auf Konten und staatlich gefördertes Sparen beraten (40 UStd.)**Lernsituation 4.x** Kundinnen und Kunden Bausparverträge (von Verbundpartnern) anbieten und dabei staatliche Fördermöglichkeiten berücksichtigen (9 UStd.) |
| Einstiegsszenario Frau Graupert und ihr Mann planen in einigen Jahren ein Haus zu kaufen oder zu bauen. Sie möchten sich über das Bausparen informieren. | Handlungsprodukt/Lernergebnis* Checkliste für ein Beratungsgespräch „Bausparvertrag“, angefertigt mithilfe eines Textverarbeitungsprogramms
* Visualisierung der Phasen des Bausparvertrages und dessen wichtigsten Merkmale, unter Anwendung einer Präsentationssoftware
* produktbezogene Berechnungen mithilfe einer Tabellenkalkulation
* Videoaufzeichnung zur Auswertung der Performance hinsichtlich der Fachinhalte und des Kommunikationsverhaltens

Leistungsüberprüfung* Bewertung der fachinhaltlichen Kundeninformation
* Bewertung des Beratungsgespräches
 |
| Wesentliche KompetenzenDie Schülerinnen und Schüler* analysieren die Problemstellung und entwickeln einen Arbeitsplan für das weitere Vorgehen
* unterscheiden die Phasen des Bausparvertrages und visualisieren die wichtigsten Merkmale der Phasen für die Kundin oder den Kunden
* führen produktbezogene Berechnungen durch und erklären diese dem Kunden
* erläutern das (rechtliche) Zustandekommen von Bausparverträgen
* führen das Beratungsgespräch durch, auch im Hinblick auf die Nutzung vermögenswirksamer Leistungen (vgl. LS 1)
* evaluieren bei der Nutzung von Aufzeichnungsmedien (Videoaufzeichnung) ihre Performance hinsichtlich der Fachinhalte und des Kommunikationsverhalten
* führen den Geschäftsabschluss herbei und beziehen Zusatzangebote (Cross-Selling) im Hinblick auf eine kundenorientierte Beratung mit ein
* reflektieren das Beratungsgespräch und leiten Maßnahmen zur Verbesserung ab. Sie beurteilen das Beratungsergebnis hinsichtlich der Kundenmotive und erzielen stabile und langfristige Kundenbeziehungen
* gestalten Kommunikationsprozesse, lernen mit verschiedenen Kundentypen umzugehen und kundenbezogen auf Fragen/Anmerkungen zu reagieren und lernen aktives Zuhören.
* reflektieren eigene Arbeitsprozesse und –ergebnisse im Hinblick auf Zeitmanagement und Zielorientierung.
 | Konkretisierung der Inhalte* Grundgedanke des Bausparens (Merkmale, Verwendung, Verfügungsmöglichkeiten, Ratenberechnungen)
* Anlagemotive der Kundinnen und Kunden ermitteln
* Allgemeine Bedingungen für Bausparverträge
* Bausparvertrag (staatliche Förderung des Bausparens)
 |
| Lern- und Arbeitstechniken* Vertragsformulare ausfüllen
* Umgang mit Gesetzestexten
* Visualisierungssoftware nutzen
* Fachinhalte adressatengerecht und korrekt präsentieren
* Reflexion des Beratungsgespräches
* Kooperative Erstellung von digitalen Lernübersichten/Visualisierungen/Präsentationen (z. B. Sway)
 |
| Unterrichtsmaterialien/Fundstelle* Eingeführte Lehrbücher
* Gesetzestexte (Internet)
* Standardsoftware
* Broschüren/Sonderbedingungen der Institute
 |
| Organisatorische HinweisePC-Raum mit Internetverbindung und Beamer |

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