**Anordnung der Lernsituationen im Lernfeld 10: Kunden im Bedarfsfeld Finanzanlagen beraten**

| **Nr.** | **Abfolge/Bezeichnung der Lernsituationen**  | **Zeitrichtwert** | **Beiträge der Fächer zum Kompetenzerwerb in Abstimmung mit dem jeweiligen Fachlehrplan** |
| --- | --- | --- | --- |
| 10.1 | Rechtliche Grundlagen der Finanzanlagenberatung und –vermittlung sowie der Honorar-Finanzanlagenberatung | 4 UStd. |  |
| 10.2 | Analyse der Finanzsituationen und Kundenbedarfe von Kundinnen und Kunden  | 6 UStd. |  |
| 10.3 | Einen Überblick über die aktuelle Finanzmarktsituation mithilfe digitaler Medien erhalten | 8 UStd. |  |
| 10.4 | Bedarfsgerechte Beratung zu Schuldverschreibungen | 8 UStd. |  |
| 10.5 | Bedarfsgerechte Beratung zu Aktien | 14 UStd. |  |
| 10.6 | Bedarfsgerechte Beratung zu Investmentfonds  | 14 UStd. |  |
| 10.7 | Planung und Beratung von Geld- und Vermögensanlage inkl. Optimierung und Erfolgskontrolle  | 6 UStd. |  |
| … |  |  |  |

|  |
| --- |
| **3. Ausbildungsjahr****Bündelungsfach:** Versicherungs- und Finanzanlagenprozesse**Lernfeld 10:** Kunden im Bedarfsfeld Finanzanlagen beraten (60 UStd.)**Lernsituation 10.2**: Analyse der Finanzsituationen und Kundenbedarfe von Kundinnen und Kunden (6 UStd.) |
| Einstiegsszenario Eine Kundin/ein Kunde wünscht sich einen Video-Call bezüglich einer Finanzanlageberatung.  | Handlungsprodukt/Lernergebnis* Kundenberatungsmappe (Weiterbearbeitung)
* Gesprächsleitfaden/Fragenkatalog
* Übersicht Zielgruppen

ggf. Hinweise zur Lernerfolgsüberprüfung und Leistungsbewertung |
| Wesentliche KompetenzenDie Schülerinnen und Schüler * ermitteln gezielte Fragestellungen, um die Bedürfnisse der Kundin/des Kunden herauszuarbeiten
* strukturieren die Situation der Kundin/des Kunden
* eruieren mögliche digitale Kommunikationskanäle und wählen unter Beachtung des Kundenprofils, von Kosten und Nutzen, technischen Voraussetzungen und Datenschutz und Datensicherheit einen geeigneten Kommunikationskanal aus.
 | Konkretisierung der Inhalte* § 31 Wertpapierhandelsgesetz
* finanzielle Verhältnisse von Kundinnen/Kunden
* Anlageziele
* Magisches Dreieck
* magisches Fünfeck (Steuern und Nachhaltigkeit)
 |
| Lern- und ArbeitstechnikenKundenberatungsgesprächKundenberatungsmappekollaboratives Erarbeiten von Zielgruppen |
| Unterrichtsmaterialien/FundstelleDIN 77230 |
| Organisatorische HinweiseAnknüpfungspunkte zum Fach Deutsch - Kommunikationsmodelle |

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