

# **Ministerium für Kultus, Jugend und Sport Baden-Württemberg**

## **Schulversuch**

41-6623.3-04-00/77

vom 5. Juli 2005

**Kaufmännische Berufskollegs  
in Teilzeitform – besondere  
Bildungsgänge für Abiturientinnen  
und Abiturienten –  
Bereich Finanzdienstleistungen**

**Kaufmännische Berufskollegs  
in Teilzeitform – besondere  
Bildungsgänge für Abiturientinnen  
und Abiturienten –  
Bereich Immobilien**

**Zusatzqualifikation  
Privates Vermögensmanagement**

**Schuljahr 1, 2 und 3**

**Baden-  
Württemberg**



**Der Bildungsplan tritt mit Wirkung  
vom 1. August 2022 in Kraft.**

## Inhaltsverzeichnis

|  | Seite |
|--|-------|
| I. Vorbemerkungen                            | 3     |
| II. Hinweise zur Benutzung des Bildungsplans | 10    |
| III. Bildungsplanübersicht                   | 11    |
| IV. Lernfelder                               | 12    |

# I. Vorbemerkungen

## Zum Bildungsgang

Die Berufsschule hat als eigenständiger Lernort im Rahmen der dualen Berufsausbildung die Aufgabe, den Schülern und Schülerinnen den Erwerb berufsbezogener und berufsübergreifender Handlungskompetenz zu ermöglichen. Damit werden sie zur Erfüllung der spezifischen Aufgaben im Beruf sowie zur Mitgestaltung der Arbeitswelt und der Gesellschaft in sozialer, ökonomischer und ökologischer Verantwortung, insbesondere vor dem Hintergrund sich wandelnder Anforderungen, befähigt.

„Kaufmännische Berufskollegs in Teilzeitform – besondere Bildungsgänge für Abiturientinnen und Abiturienten“ verknüpfen die Erstausbildung mit Weiterbildungselementen und werten durch die Zusatzqualifikationen die duale Ausbildung auf. Die Ausbildung befähigt die Absolventen und Absolventinnen zur Übernahme anspruchsvoller, herausgehobener Tätigkeiten im Unternehmen und legt einen Grundstein für einen rascheren beruflichen Aufstieg. Art und Umfang der Zusatzqualifikationen sowie Organisation und Prüfungsform werden in Abstimmung mit Wirtschaft und Verbänden gestaltet. Die Zielgruppe sind Auszubildende mit allgemeiner oder fachgebundener Hochschulreife.

Berufsfachliche Kompetenz und Zusatzqualifikationen bilden im Bildungsgang Kaufmännische Berufskollegs in Teilzeitform – besondere Bildungsgänge für Abiturientinnen und Abiturienten – eine Einheit. Der Bildungsgang stellt somit ein zielgruppenorientiertes "homogenes" Modell dar (ein Beruf pro Klasse). Die Zusatzqualifikation wird durch einen zusätzlichen Abschluss als Assistent bzw. Assistentin dokumentiert. Der Bildungsgang dauert je nach Bereich zwei bzw. zweieinhalb Jahre. Die Beschulung erfolgt in Teilzeit- oder Blockunterricht. Die Vermittlung der berufsbezogenen Zusatzqualifikationen erfolgt unter Verzicht der allgemeinen Fächer der Berufsschule. Am Ende der Ausbildung erfolgt eine schulische Abschlussprüfung im jeweiligen Ausbildungsberuf und eine Zusatzprüfung zum Erwerb des Assistentenabschlusses.

## Zum Bildungsplan

Um dem Bildungsauftrag der Berufsschule i. w. S. zu entsprechen werden die jungen Menschen zu selbstständigem Planen, Durchführen und Beurteilen von Arbeitsaufgaben im Rahmen ihrer Berufstätigkeit befähigt. Lernen in der Berufsschule zielt auf die Entwicklung einer umfassenden Handlungskompetenz. Mit der didaktisch begründeten praktischen Umsetzung – zumindest aber der gedanklichen Durchdringung – aller Phasen einer beruflichen Handlung in Lernsituationen wird dabei Lernen in und aus der Arbeit vollzogen. Handlungsorientierter Unterricht im Rahmen der Lernfeldkonzeption orientiert sich prioritär an handlungssystematischen Strukturen und stellt gegenüber vorrangig fachsystematischem Unterricht eine veränderte Perspektive dar. Nach lerntheoretischen und didaktischen Erkenntnissen sind bei der Planung und Umsetzung handlungsorientierten Unterrichts in Lernsituationen folgende Orientierungspunkte zu berücksichtigen:

- Didaktische Bezugspunkte sind Situationen, die für die Berufsausübung bedeutsam sind.
- Lernen vollzieht sich in vollständigen Handlungen, möglichst selbst ausgeführt oder zumindest gedanklich nachvollzogen.
- Handlungen fördern das ganzheitliche Erfassen der beruflichen Wirklichkeit in einer zunehmend globalisierten und digitalisierten Lebens- und Arbeitswelt (zum Beispiel ökonomische, ökologische, rechtliche, technische, sicherheitstechnische, berufsfach- und fremdsprachliche, soziale und ethische Aspekte).
- Handlungen greifen die Erfahrungen der Lernenden auf und reflektieren sie in Bezug auf ihre gesellschaftlichen Auswirkungen.
- Handlungen berücksichtigen auch soziale Prozesse, zum Beispiel die Interessenerklärung oder die Konfliktbewältigung, sowie unterschiedliche Perspektiven der Berufs- und Lebensplanung<sup>1</sup>.

Der Kompetenzerwerb erfolgt demnach realitäts- und situationsbezogen, indem berufliche Problemstellungen in authentischen Lernsituationen aufbereitet werden. Konkrete Aufträge fordern die Schüler und Schülerinnen zum Handeln in den Phasen der vollständigen Handlung auf. Die im Unterricht erworbenen Kompetenzen sollen durch entsprechende Lernerfolgskontrollen möglichst umfassend berücksichtigt werden. Bei einer kompetenzorientierten Lernerfolgskontrolle steht die Frage nach den erworbenen handlungsbezogenen Kompetenzen im Mittelpunkt und nicht die Bewertung reproduzierten Wissens.

---

<sup>1</sup> Sekretariat der Kultusministerkonferenz [KMK], Berlin, 17.06.2021: Handreichung für die Erarbeitung von Rahmenlehrplänen der Kultusministerkonferenz für den berufsbezogenen Unterricht in der Berufsschule und ihre Abstimmung mit Ausbildungsordnungen des Bundes für anerkannte Ausbildungsberufe ([www.kmk.org](http://www.kmk.org)), S. 17.

## **Bereich Finanzdienstleistungen**

Die Zusatzqualifikation „Privates Vermögensmanagement“ zielt auf eine Erweiterung und Vertiefung der beruflichen Handlungskompetenz im Bereich Finanzdienstleistungen in Bezug zum originären Ausbildungsberuf der Schüler und Schülerinnen ab. Die Schüler und Schülerinnen sollen – auch unter Einsatz digitaler Medien – befähigt werden, mit anspruchsvollen Beratungssituationen umzugehen und Kundenberatung zeitgemäß, ganzheitlich und nachhaltig durchführen zu können. Dabei wird der Veränderung der Bedürfnisse der Kunden<sup>1</sup> vor dem Hintergrund eines dauerhaft veränderten finanziellen und gesellschaftlichen Umfeldes Rechnung getragen.

### **- Schwerpunkt Banken**

Der vorliegende Bildungsplan bietet für Finanzassistenten und Finanzassistentinnen Schwerpunkt Banken ein ergänzendes Angebot zum Bildungsplan Bankkaufmann und Bankkauffrau.

Die deutliche Ausweitung der privaten und der öffentlichen Verschuldung in Verbindung mit der entsprechenden Ausweitung der Geldmenge führen zu einer Bedeutungszunahme von Anlageklassen, die nicht mit einer Gläubigerstellung verbunden sind. Bei unsicheren gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen steigt die Bedeutung der Diversifizierung im Rahmen von Anlagestrategien. Neben anderen Sachwerten wie Edelmetallen und digitalen Vermögensgütern zählen insbesondere Immobilien zu den Vermögenswerten, die im Mittelpunkt der finanziellen Überlegungen von Privatkunden stehen. In Gesellschaft und Politik werden die immer stärker spürbaren Klimaveränderungen als wesentliche Herausforderung angesehen, die auch bei Anlageentscheidungen nicht außer Betracht gelassen werden sollten. Darüber hinaus ist die umfassende finanzielle Absicherung der Kunden gegen die Risiken des Lebens eine bleibende Aufgabe, die Banken in Kooperation mit ihren Verbundpartnern erfüllen.

### **- Schwerpunkt Versicherungen**

Der vorliegende Bildungsplan bietet für Finanzassistenten und Finanzassistentinnen Schwerpunkt Versicherungen ein ergänzendes Angebot zum Bildungsplan Kaufmann und Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen.

Die deutliche Ausweitung der privaten und der öffentlichen Verschuldung in Verbindung mit der entsprechenden Ausweitung der Geldmenge führen zu einer Bedeutungszunahme von Anlageklassen, die nicht mit einer Gläubigerstellung verbunden sind. Bei unsicheren gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen steigt die Bedeutung der Diversifizierung im Rahmen von Anlagestrategien. Neben anderen Sachwerten wie Edelmetallen und digitalen Vermögensgütern zählen insbesondere Immobilien zu den Vermögenswerten, die im Mittelpunkt der finanziellen Überlegungen von Privatkunden stehen. In Gesellschaft und Politik werden die immer stärker spürbaren Klimaveränderungen als wesentliche Herausforderung angesehen, die auch bei Anlageentscheidungen nicht außer Betracht gelassen werden sollten.

---

<sup>1</sup> Die Begriffe Kunde bzw. Kunden umfassen im Folgenden männlich, weiblich und neutral.

Versicherungsvermittler und Versicherungsvermittlerinnen können auch Dienstleister bei der Kauf- und Finanzierungsabwicklung von Immobilien sein. Im Rahmen der Zusatzqualifikation in Verbindung mit dem originären Ausbildungsberuf werden die wesentlichen Bestandteile einer notwendigen Fach- sowie Beratungskompetenz für die Tätigkeit eines Immobiliendarlehensvermittlers bzw. einer Immobiliendarlehensvermittlerin nach § 34i GewO erworben.

## **Bereich Immobilien**

Die Zusatzqualifikation „Privates Vermögensmanagement“ zielt auf eine Erweiterung und Vertiefung der beruflichen Handlungskompetenz im Bereich Immobilien in Bezug zum Ausbildungsberuf Immobilienkaufmann und Immobilienkauffrau ab. Immobilienassistenten und Immobilienassistentinnen sollen – auch unter Einsatz digitaler Medien – befähigt werden, mit anspruchsvollen Beratungssituationen umzugehen und Kundenberatung zeitgemäß, ganzheitlich und nachhaltig durchführen zu können. Dabei wird der Veränderung der Kundenbedürfnisse vor dem Hintergrund eines dauerhaft veränderten finanziellen und gesellschaftlichen Umfeldes Rechnung getragen.

Die deutliche Ausweitung der privaten und der öffentlichen Verschuldung in Verbindung mit der entsprechenden Ausweitung der Geldmenge führen zu einer Bedeutungszunahme von Anlageklassen, die nicht mit einer Gläubigerstellung verbunden sind. Bei unsicheren gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen steigt die Bedeutung der Diversifizierung im Rahmen von Anlagestrategien. Neben anderen Sachwerten wie Edelmetallen und digitalen Vermögensgütern zählen insbesondere Immobilien zu den Vermögenswerten, die im Mittelpunkt der finanziellen Überlegungen von Privatkunden stehen. Die Vermittlung und Verwaltung von Immobilieneigentum als Baustein der Altersvorsorge sind originäre Aufgaben der Immobilienwirtschaft. Die Zusatzqualifikation erweitert die Perspektive für zusätzliche Alternativen der Altersvorsorge und ermöglicht somit eine umfassende und ganzheitliche Beratung von Kunden in diesem Themenkomplex. In Gesellschaft und Politik werden die immer stärker spürbaren Klimaveränderungen als wesentliche Herausforderung angesehen, die auch bei Anlageentscheidungen nicht außer Betracht gelassen werden sollten.

## Zu den Lernfeldern

Die Lernfelder orientieren sich an den Arbeits- und Geschäftsprozessen in der betrieblichen Realität und beziehen sich ausschließlich auf Privatkundschaft. In den Lernfeldern werden Einzelbedarfe der Lebenssituationen der Kunden zusammengefasst, zu denen Banken, Immobilienwirtschaft bzw. Versicherungen zielgerichtete Lösungen anbieten.

### Lernfeld 01

#### **Kunden zur Absicherung wirtschaftlicher Risiken durch Individualversicherungen beraten**

Risiken und Gefahren zählen zum Wesenskern des Lebens. Viele Menschen sind bestrebt, sich rechtzeitig gegen die gegebenenfalls mit ihnen verbundenen Schäden finanziell abzusichern. Versicherungsverträge stellen in diesem Zusammenhang eine sinnvolle Problemlösung dar. Für Privatkunden gilt der Schutz des eigenen Vermögens gegen die Ansprüche Dritter durch den Abschluss geeigneter Haftpflichtversicherungen als unerlässlich. Daneben ist auch die Absicherung von Risiken, die mit dem Halten und Führen von Kraftfahrzeugen verbunden sind, für große Teile der Bevölkerung von hoher Bedeutung. Rechtsschutzversicherungen können bei Rechtsstreitigkeiten eine große Hilfe darstellen. Auch sind Privatkunden daran interessiert, ihren Versicherungsschutz auf Reisen sinnvoll zu erweitern.

Im Ausbildungsberuf Bankkaufmann und Bankkauffrau erwerben die Schüler und Schülerinnen gemäß Rahmenlehrplan bereits die Kompetenz, Privatkunden im Hinblick auf deren Risiken und den bedarfsgerechten Versicherungsschutz in bestimmten Bereichen des Lebens zu beraten. Das Lernfeld 01 erweitert diese. Kunden sollen im Hinblick auf ihre wirtschaftlichen Risiken beraten und bedarfsgerechte Versicherungsverträge sollen passend dazu angeboten werden.

Im Ausbildungsberuf Immobilienkaufmann und Immobilienkauffrau benötigen die Schülerinnen und Schüler die Kompetenz, Privatkunden im Zusammenhang mit dem Erwerb und der Finanzierung von Immobilien umfassend über die entsprechende Absicherung von individuellen Risiken zu beraten. Das Lernfeld 01 erweitert diese. Kunden werden im Hinblick auf ihre wirtschaftlichen Risiken beraten und ihnen werden bedarfsgerechte Versicherungsverträge angeboten.

### Lernfeld 02

#### **Kunden bei Investitionsentscheidungen für Immobilien unterstützen**

Die Bedingungen und die Qualität des Wohnens sind ein bedeutender Bestimmungsfaktor menschlichen Wohlbefindens. Die Ausgabe für den Erwerb einer selbstgenutzten Immobilie stellt für die meisten Menschen die größte Investition ihres Lebens dar. Immobilien können zudem als Formen der Geldanlage in Sachwerte sinnvolle Anlagealternativen darstellen, z. B. vor dem Hintergrund eines Finanzumfeldes mit niedrigen Zinsen und hohen Inflationsraten.

Anhand beruflicher Handlungssituationen wird die Kompetenz, Kunden bei Investitionsentscheidungen für eine Immobilie zur Eigennutzung und als Kapitalanlage zu unterstützen, gefördert. Ausgehend von einer Analyse des Immobilienmarktes und der Kundenwünsche erfolgt eine Beratung hinsichtlich der Investition in eine Immobilie. Bei der Kundenberatung werden die rechtlichen Rahmenbedingungen beim Immobilienerwerb und steuerliche Auswirkungen einer Investition in eine Immobilie verdeutlicht.

### **Lernfeld 03**

#### **Kunden zu Baufinanzierungen beraten**

Im Rahmen von beruflichen Handlungssituationen wird die Kompetenz erworben, Kunden das Verfahren des Immobilienerwerbs zu erklären, Baufinanzierungskonzepte zu entwickeln und Immobilier-Verbraucherdarlehensverträge zu vermitteln. Ausgehend von einer Analyse der Kundenwünsche werden Kunden Möglichkeiten der Finanzierung durch Eigen- und Fremdmittel aufgezeigt, auch unter Berücksichtigung eines Bausparvertrags. Im Rahmen der Kreditentscheidung wird die Kreditwürdigkeit der Kunden geprüft und eine Bewertung der Immobilie vorgenommen. Für die Kreditsicherung werden die Grundschuld und weitere Sicherheiten vorgestellt. Den Kunden wird ein Finanzierungsangebot unterbreitet und die Abwicklung des Immobilienkaufs dargestellt.

### **Lernfeld 04**

#### **Kunden bei ihrer Vermögensplanung beraten**

Die ganzheitliche Analyse der finanziellen Situation eines Privatkunden sowie seiner Pläne und Ziele ist Ausgangspunkt einer fundierten und qualifizierten Beratung im Hinblick auf deren Umsetzung im Rahmen einer zielgerichteten Vermögensplanung.

Die Nachhaltigkeit von Geldanlagemöglichkeiten hat stark an Bedeutung gewonnen und stellt in diesem Lernfeld einen wesentlichen Bestandteil dar. Ausgehend von der Bedeutung der Asset Allocation für den Anlageerfolg werden daneben zusätzliche Anlageklassen in den Blick genommen, die dem dauerhaft veränderten finanziellen Umfeld der Geldanlage Rechnung tragen. So werden ergänzende Anlagemöglichkeiten in Edelmetallen am Beispiel von Gold sowie in digitale Vermögensgüter am Beispiel von Kryptowährungen untersucht und bewertet. Abschließend werden rechtliche Fragestellungen in den Mittelpunkt gestellt, die im Rahmen einer vorausschauenden Vermögensplanung von hoher Bedeutung sind.

Sowohl beim Ausbildungsberuf Bankkaufmann und Bankkauffrau als auch beim Ausbildungsberuf Kaufmann und Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen erwerben die Schüler und Schülerinnen gemäß Rahmenlehrplan bereits die Kompetenz, Privatkunden über verschiedene Formen der Geldanlage sowie der Vorsorgemöglichkeiten zu beraten. Beim Ausbildungsberuf Immobilienkaufmann und Immobilienkauffrau erwerben die Schüler und Schülerinnen diese Kompetenzen im Rahmen des Lernfeldes 05 der Zusatzqualifikation. Das Lernfeld 04 erweitert diese Kompetenzen. Kunden werden hinsichtlich einer ganzheitlichen, nachhaltigen und vorausschauenden Vermögensplanung sowie der rechtlichen Vorsorge beraten.

**Lernfeld 05****Kunden über Produkte der Vorsorge und zu Hausrat- und Wohngebäudeversicherungen beraten**

In Lernfeld 05 werden Kunden im Rahmen des Drei-Schichten-Modells zu Vorsorgemöglichkeiten sowie zu Versicherungsprodukten zur Absicherung von Immobilieneigentum beraten.

Aufgrund der demographischen Entwicklung gelangt das Thema private Altersvorsorge in den Mittelpunkt gesellschaftlicher Entscheidungen. Daher erfordert die bedarfsgerechte Kundenberatung eine Darstellung und den Vergleich von Vorsorgemöglichkeiten im Rahmen des Drei-Schichten-Modells der Altersvorsorge. Hierzu zählen der Erwerb von Immobilien, verschiedene Formen der Geldanlage sowie weitere Vorsorgemöglichkeiten.

Der Immobilienerwerb im Rahmen der Altersvorsorge erfordert darüber hinaus auch den Schutz des Immobilieneigentums, da dessen Schädigung zu existenziellen Risiken führen kann. Im Rahmen der Grundstücks- und Wohnungsverwaltung sind entsprechende Absicherungsmaßnahmen des Immobilieneigentums vorzubereiten und durchzuführen.

## II. Hinweise zur Benutzung des Bildungsplans

Die Lernfelder sind thematische Einheiten, die durch kompetenzorientierte Zielformulierungen mit den entsprechenden Inhalten beschrieben werden. Die Ziele beschreiben die erwartete Handlungskompetenz mit Hilfe von Operatoren im Präsens und in der Aktivform. Die Operatoren definieren das Handeln der Schüler und Schülerinnen und das erwartete Anforderungsniveau. Gegebenenfalls erfolgt eine Konkretisierung durch die Angabe von Mindestinhalten (*kursiv in Klammer*), die keinen Anspruch auf fachwissenschaftliche Vollständigkeit erhebt. Die Zeitrichtwerte geben einen Anhaltspunkt, wie umfangreich die Kompetenzbereiche behandelt werden sollen. Sie sind Bruttowerte, die unabhängig von der tatsächlichen Dauer des jeweiligen Schuljahres ca. 20 % für Leistungsfeststellungen sowie zur Vertiefung bzw. für Wiederholung enthalten.

Das Lernfeld 04 baut auf grundlegenden Kenntnissen im Anlagebereich auf. Insofern sollte die unterrichtliche Umsetzung im zweiten Schuljahr stattfinden.

### Bereich Finanzdienstleistungen

#### - Schwerpunkt Banken

Es wird empfohlen die Lernfelder in der laut Bildungsplanübersicht (vgl. III, S. 11) aufgezeigten Reihenfolge (LF01, LF02, LF04) zu unterrichten. Dabei wird das Lernfeld 02 mit je 40 Unterrichtsstunden auf das erste und zweite Schuljahr aufgeteilt. Alternativ könnte auch das Lernfeld 01 im ersten Schuljahr und im zweiten Schuljahr mit je 40 Unterrichtsstunden unterrichtet werden.

#### - Schwerpunkt Versicherungen

Es wird empfohlen, die Lernfelder in der laut Bildungsplanübersicht (vgl. III, S. 11) aufgezeigten Reihenfolge (LF02, LF03, LF04) zu unterrichten. Dabei wird das Lernfeld 03 mit je 40 Unterrichtsstunden auf das erste und zweite Schuljahr aufgeteilt.

### Bereich Immobilien

Es wird empfohlen, die Lernfelder in der laut Bildungsplanübersicht (vgl. III, S. 11) aufgezeigten Reihenfolge (LF01, LF05, LF04) zu unterrichten. Dabei wird das Lernfeld 05 mit je 40 Unterrichtsstunden auf das erste und zweite Schuljahr aufgeteilt. Alternativ kann auch das Lernfeld 01 mit je 40 Unterrichtsstunden auf das erste und zweite Schuljahr aufgeteilt werden.

### III. Bildungsplanübersicht

#### Bereich Finanzdienstleistungen – Schwerpunkt Banken

| Schuljahr | Lernfelder  | Zeitrictwert | Seite |
|-----------|---|--------------|-------|
| 1 und 2   | 01 Kunden zur Absicherung wirtschaftlicher Risiken durch Individualversicherungen beraten | 80           | 13    |
|           | 02 Kunden bei Investitionsentscheidungen für Immobilien unterstützen                      | 80           | 14    |
|           | 04 Kunden bei ihrer Vermögensplanung beraten  | 80           | 18    |
|           |   | 240          |       |

#### Bereich Finanzdienstleistungen – Schwerpunkt Versicherungen

| Schuljahr           | Lernfelder   | Zeitrictwert | Seite |
|---------------------|--|--------------|-------|
| 1, 2 und 3 (5. Hj.) | 02 Kunden bei Investitionsentscheidungen für Immobilien unterstützen | 80           | 14    |
|                     | 03 Kunden zu Baufinanzierungen beraten                               | 80           | 16    |
|                     | 04 Kunden bei ihrer Vermögensplanung beraten                         | 80           | 18    |
|                     |  | 240          |       |

#### Bereich Immobilien

| Schuljahr | Lernfelder   | Zeitrictwert | Seite |
|-----------|--|--------------|-------|
| 1 und 2   | 01 Kunden zur Absicherung wirtschaftlicher Risiken durch Individualversicherungen beraten  | 80           | 13    |
|           | 05 Kunden über Produkte der Vorsorge und zu Hausrat- und Wohngebäudeversicherungen beraten | 80           | 19    |
|           | 04 Kunden bei ihrer Vermögensplanung beraten   | 80           | 18    |
|           |  | 240          |       |

## IV. Lernfelder

| Übersicht über die Lernfelder |   |                                   |                |                       |
|-------------------------------|---|-----------------------------------|----------------|-----------------------|
| Nr.                           | Lernfelder  | Bereich<br>Finanzdienstleistungen |                | Bereich<br>Immobilien |
|                               |   | Schwerpunkt                       |                |                       |
|                               |   | Banken                            | Versicherungen |                       |
| 01                            | Kunden zur Absicherung wirtschaftlicher Risiken durch Individualversicherungen beraten  | X                                 |                | X                     |
| 02                            | Kunden bei Investitionsentscheidungen für Immobilien unterstützen                       | X                                 | X              |                       |
| 03                            | Kunden zu Baufinanzierungen beraten   |                                   | X              |                       |
| 04                            | Kunden bei ihrer Vermögensplanung beraten   | X                                 | X              | X                     |
| 05                            | Kunden über Produkte der Vorsorge und zu Hausrat- und Wohngebäudeversicherungen beraten |                                   |                | X                     |

**Lernfeld 01: Kunden zur Absicherung wirtschaftlicher Risiken durch Individualversicherungen beraten****1. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

**Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden im Hinblick auf ihre wirtschaftlichen Risiken zu beraten und bedarfsgerechte Versicherungsverträge anzubieten.**

Die Schülerinnen und Schüler informieren sich zur Vorbereitung eines Beratungsgesprächs über die Kundensituation und leiten Risiken und deren Absicherungsmöglichkeiten ab. Sie beschreiben die Individualversicherung als Möglichkeit der Risikoabsicherung anhand ihrer Merkmale (*Versicherungsbegriff, Kalkulation des Risikobeitrags*) und grenzen die Individual- von den Sozialversicherungen ab.

Die Schülerinnen und Schüler stellen Kunden die Privathaftpflichtversicherung als Lösungsmöglichkeit zur Absicherung ihres Vermögens gegen Ansprüche Dritter dar. Hierbei informieren sie Kunden über Haftungsarten (*Verschuldenshaftung, Gefährdungshaftung*), erläutern den Umfang von Haftung und Deckung (*versicherte Personen und Risiken, Versicherungssumme, Ausschlüsse*) und bieten kundenorientiert Tarife mit unterschiedlichem Leistungsumfang an.

Die Schülerinnen und Schüler erläutern das Zustandekommen des Versicherungsvertrags unter Beachtung der Verbraucherschutzrechtlichen Vorschriften (*Informationspflichten, Widerrufsrecht*). Sie informieren Kunden über die Pflichten aus dem Versicherungsvertrag (*Prämienzahlungspflicht, Leistungspflicht, Obliegenheiten*) und die Konsequenzen ihrer Nichteinhaltung.

Die Schülerinnen und Schüler empfehlen weitere bedarfsgerechte Haftpflichtversicherungslösungen für Kunden (*Hundehalterhaftpflichtversicherung, Haus- und Grundbesitzerhaftpflichtversicherung, Bauherrenhaftpflichtversicherung*) und erläutern Kunden den Versicherungsumfang der jeweiligen Produkte.

Die Schülerinnen und Schüler beraten Kunden zur Absicherung von Risiken im Zusammenhang mit dem Halten und Führen von Kraftfahrzeugen. Sie stellen Haftpflichtrisiken dar und informieren Kunden über Zweck und Umfang der Pflichtversicherung (*Kontrahierungszwang, Mindestversicherungssummen*). Die Schülerinnen und Schüler empfehlen Kunden weitere Absicherungsmöglichkeiten für kraftfahrzeugbezogene Risiken (*Teilkasko, Vollkasko, Schutzbrief*). Sie zeigen Möglichkeiten des bedarfsgerechten Versicherungsschutzes (*Leistungsumfang, Ausschlüsse, Selbstbeteiligung, vorläufige Deckung*) auf. Dabei erläutern sie Kunden Einflussfaktoren auf die Höhe des Versicherungsbeitrags (*beitragsrelevante Risikomerkmale, Schadenfreiheitssystem, Telematiktarife*).

Die Schülerinnen und Schüler beschreiben Risikosituationen, die zu Rechtsstreitigkeiten führen können und bieten kundenspezifische Rechtsschutzversicherungslösungen zur Durchsetzung der eigenen Rechte (*Privatrechtsschutzversicherung, Berufsrechtsschutzversicherung, Verkehrsrechtsschutzversicherung, Wohnungs- und Grundstücksrechtsschutzversicherung*) an. Sie erläutern Kunden den Versicherungsumfang der jeweiligen Produkte.

Die Schülerinnen und Schüler beraten Kunden über die Erweiterung des Versicherungsschutzes auf Reisen (*Auslandsreisekrankenversicherung, Reiseabbruchversicherung, Reiserücktrittversicherung, Reisegepäckversicherung*).

**Lernfeld 02: Kunden bei Investitionsentscheidungen für Immobilien unterstützen**

**1./2. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

**Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden bei der Investitionsentscheidung für eine Immobilie zur Eigennutzung und als Kapitalanlage zu unterstützen.**

Die Schülerinnen und Schüler informieren sich in Vorbereitung auf ein Kundengespräch über die Struktur des Wohnimmobilienmarktes hinsichtlich räumlicher und sachlicher Kriterien. Sie untersuchen das regionale und überregionale Preisniveau und arbeiten Einflussfaktoren auf die Preisbildung heraus (*Lage, Qualität, gesamtwirtschaftliche Faktoren*).

Die Schülerinnen und Schüler analysieren Motive für den Erwerb einer selbstgenutzten Immobilie und stellen Vor- und Nachteile des Immobilienerwerbs der Miete gegenüber.

Die Schülerinnen und Schüler bieten Kunden Maklerleistungen beim Immobilienerwerb an. Sie erläutern ihnen die Leistungen eines Maklers und beschreiben den Inhalt des Maklervertrags (*Alleinauftrag, Allgemeinauftrag, Provisionsanspruch*).

Die Schülerinnen und Schüler informieren Kunden als potentielle Bauherren über baurechtliche Rahmenbedingungen, die sie im Fall eines Neubaus oder Umbaus beachten müssen (*Flächennutzungsplan, Bebauungsplan, Nutzungsschablone, Baulasten*). Sie beschreiben ihnen den Ablauf eines Baugenehmigungsverfahrens (*Kenntnisgabeverfahren*).

Die Schülerinnen und Schüler zeigen Kunden das Erbbaurecht als Alternative zum Grundstückskauf auf (*Erbbauvertrag, Erbbauzins, Erbbaugrundbuch, Beendigungsmöglichkeiten*) und verdeutlichen die damit verbundenen Auswirkungen auf die Finanzierung (*Darlehenshöhe, Liquiditätsbelastung*).

Die Schülerinnen und Schüler erläutern Kunden die rechtlichen Rahmenbedingungen beim Erwerb von Wohnungseigentum und gehen dabei auf Inhalt und Bedeutung der Teilungserklärung (*Miteigentumsanteile, Sondereigentum, Gemeinschaftseigentum, Sondernutzungsrecht, Aufteilungsplan, Gemeinschaftsordnung*) ein. Sie verdeutlichen die Regelungen zur Verwaltung des Gemeinschaftseigentums (*Aufgaben des Verwalters, Wohnungseigentümersversammlung*). Die Schülerinnen und Schüler beschreiben Informationen, die beim Erwerb einer Eigentumswohnung wesentlich sind (*Protokolle und Beschlusssammlung, Hausgeld, Erhaltungsrücklage*).

Die Schülerinnen und Schüler erklären Kunden Chancen und Risiken einer direkten Kapitalanlage in Wohnimmobilien zur Vermietung. Sie machen sie dabei auf die Bedeutung der Mieterauswahl und Mietvertragsgestaltung unter Berücksichtigung des Mietrechts (*Mietpreisgestaltung, Kündigung des Mietvertrags*) aufmerksam. Die Schülerinnen und Schüler beschreiben Auswahlkriterien für Immobilien als Renditeobjekte (*Marktgängigkeit, Vermietbarkeit, Wirtschaftlichkeit*). In diesem Zusammenhang ermitteln und interpretieren die Schülerinnen und Schüler ausgewählte Kennzahlen (*Brutto-/Nettomietrendite, Kaufpreis-Miete-Verhältnis*).

Die Schülerinnen und Schüler stellen der Direktanlage in Immobilien alternative Kapitalanlagen in Immobilien (*offene und geschlossene Immobilienfonds, Immobilienaktien*) gegenüber.

Die Schülerinnen und Schüler erklären Kunden die Auswirkungen von Direktinvestitionen in vermietete Immobilien auf das zu versteuernde Einkommen. Dazu berechnen sie unter

Berücksichtigung der abzugsfähigen Werbungskosten (*Absetzung für Abnutzung, Bewirtschaftungskosten, Erhaltungsaufwendungen, Finanzierungskosten*) die Höhe der Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung.

|  |  |
|--|--|
| <b>Lernfeld 03: Kunden zu Baufinanzierungen beraten</b>  | <b>1./2. Ausbildungsjahr<br/>Zeitrichtwert: 80 Stunden</b> |
| <p><b>Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden das Verfahren des Immobilienerwerbs zu erklären, Baufinanzierungskonzepte zu entwickeln und Immobilier-Verbraucherdarlehensverträge zu vermitteln.</b></p>  |  |
| <p>Die Schülerinnen und Schüler machen sich mit dem Prozess einer Baufinanzierungsberatung vertraut.</p>   |  |
| <p>Die Schülerinnen und Schüler ermitteln den Kapitalbedarf für den Immobilienerwerb (<i>Gesamtkosten</i>). Dabei unterscheiden sie die Finanzierungsanlässe nach dem geplanten Vorhaben (<i>Neubau, Kauf</i>) und beschreiben die erforderlichen Objektunterlagen.</p>  |  |
| <p>Die Schülerinnen und Schüler zeigen im Beratungsgespräch Möglichkeiten zur Deckung des Kapitalbedarfs durch Eigenmittel (<i>Eigenkapital, staatliche Zuschüsse</i>) und Fremdmittel auf. Hierzu ermitteln sie die erforderliche Höhe der Fremdmittel und erstellen einen Finanzierungsplan. Dabei geben sie einen Überblick über verschiedene Kreditgeber (<i>Banken, Versicherungen, Förderbanken</i>), unterscheiden zwischen verschiedenen Tilgungsarten der Baufinanzierung (<i>Annuitätendarlehen, Festdarlehen</i>) und stellen Tilgungspläne auf.</p>                                      |  |
| <p>Die Schülerinnen und Schüler stellen Kunden den Bausparvertrag als weiteren Baustein im Rahmen einer Immobilienfinanzierung vor (<i>Phasen, Bausparsumme, Tarife, Verwendungsmöglichkeiten, Vorfinanzierung, Zwischenfinanzierung</i>) und zeigen die Möglichkeiten staatlicher Förderung auf.</p>  |  |
| <p>Die Schülerinnen und Schüler analysieren die persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse der Kunden anhand von Unterlagen (<i>Gehaltsnachweise, Steuerbescheide, Selbstauskunft, SCHUFA-Auskunft</i>) und beurteilen ihre Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit.</p>  |  |
| <p>Die Schülerinnen und Schüler bewerten im Rahmen der Kreditprüfung Immobilien unter Berücksichtigung ihrer Nutzung (<i>Sachwertverfahren, Vergleichswertverfahren, gespaltenes Ertragswertverfahren, Abschlag vom Verkehrswert</i>). Sie ermitteln den Beleihungswert der zu finanzierenden Immobilie anhand der Objektunterlagen und berechnen die Beleihungsgrenzen sowie den Beleihungsauslauf.</p>   |  |
| <p>Die Schülerinnen und Schüler erläutern Kunden die Bestellung einer Grundschild als Kreditsicherheit. Dabei gehen sie auch auf das Grundbuch (<i>Aufbau, Eintrag und Löschung</i>) und die Bedeutung der Eintragungen (<i>Rangfolge, Lasten und Beschränkungen</i>) ein.</p>   |  |
| <p>Die Schülerinnen und Schüler zeigen den Einbezug ergänzender Sicherheiten (<i>Gehaltsabtretung, Abtretung eines Bausparvertrags und einer Lebensversicherung, Bürgschaft</i>) auf.</p>  |  |
| <p>Die Schülerinnen und Schüler erstellen ein geeignetes Finanzierungsangebot (<i>Zinsbindung, Rate, Sondertilgung</i>) unter Berücksichtigung der Kapitaldienstfähigkeit, der aktuellen Marktlage und einer angemessenen Laufzeit.</p>  |  |
| <p>Die Schülerinnen und Schüler unterbreiten Kunden das Finanzierungsangebot. Dabei erfüllen sie gegenüber Kunden gesetzliche Informationspflichten (<i>vorvertragliche Informationspflichten, Europäisches Standardisiertes Merkblatt</i>) und bahnen Immobilier-Verbraucherdarlehensverträge unter Berücksichtigung der rechtlichen Vorschriften (<i>Abgrenzung zum Allgemein-Verbraucherdarlehensvertrag, Widerrufsbelehrung, ordentliches und außerordentliches Kündigungsrecht</i>) an. Sie zeigen Kunden mögliche Risiken der Finanzierung (<i>Zinsänderung, persönliche Risiken</i>) auf.</p> |  |

Die Schülerinnen und Schüler erläutern Kunden den Ablauf des Immobilienerwerbs und der Kreditauszahlung (*Grundstückskaufvertrag, Auslassungsvormerkung, Auflassung, Eigentumserwerb, Grundschuldbestellung*).

**Lernfeld 04: Kunden bei ihrer Vermögensplanung beraten**

**2. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

**Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden hinsichtlich einer ganzheitlichen, nachhaltigen und vorausschauenden Vermögensplanung sowie der rechtlichen Vorsorge zu beraten.**

Die Schülerinnen und Schüler holen Informationen über die finanziellen Verhältnisse von Privatkunden in ihrer jeweiligen Lebensphase ein und analysieren die finanzielle Situation systematisch (*Liquidität, Absicherung, Vorsorge, Vermögen*).

Die Schülerinnen und Schüler skizzieren vor dem Hintergrund der finanziellen Pläne und Ziele der Kunden deren aktuellen Handlungsbedarf. Sie entwickeln Handlungsmöglichkeiten zur Optimierung der finanziellen Situation der Kunden, auch unter Berücksichtigung der Risikoeinstellung der Kunden sowie gesamtwirtschaftlicher Aspekte (*Zinsniveau, Inflation, Konjunktur*). Dabei beachten die Schülerinnen und Schüler die ausreichende Diversifizierung der Vermögensanlage bezüglich unterschiedlicher Anlageklassen (*Asset Allocation*).

Im Hinblick auf den Prozess der Geldanlageentscheidung stellen die Schülerinnen und Schüler die persönliche Anlageberatung dem Einsatz eines Robo-Advisors gegenüber.

Die Schülerinnen und Schüler zeigen die Bedeutung nachhaltiger Geldanlagen auf. Sie erläutern die Grundlagen einer nachhaltigen Geldanlage (*EU-Taxonomie, ESG-Kriterien*), geben einen Überblick über nachhaltige Anlagestrategien (*Ausschlusskriterien, normbasiertes Screening, Best-in-Class, Impact Investment*) und weisen auf die Gefahren des Greenwashings hin.

Die Schülerinnen und Schüler erklären den Kunden die Geldanlage in Edelmetalle am Beispiel von Gold als ergänzende Anlagemöglichkeit. Sie stellen Anlageformen (*Goldbarren, Goldmünzen, ETC*) in Grundzügen dar und beschreiben deren Chancen und Risiken. Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die Geldanlage in Gold im Hinblick auf Diversifizierung und Nachhaltigkeit.

Die Schülerinnen und Schüler beleuchten im Kundengespräch die Geldanlage in digitale Vermögensgüter am Beispiel von Kryptowährungen. Sie erläutern die Grundzüge von Kryptowährungen (*Blockchain, Konsensmechanismen, Wallet, begrenztes Angebot*) und stellen Anlagemöglichkeiten (*ETN, Kauf über Kreditinstitut und Kryptobörse*) im Überblick dar. Sie beschreiben Chancen und Risiken von Kryptowährungen und beurteilen diese im Hinblick auf Diversifizierung und Nachhaltigkeit.

Im Rahmen einer vorausschauenden Vermögensplanung weisen die Schülerinnen und Schüler Kunden auf Möglichkeiten der rechtlichen Vorsorge (*Vorsorgevollmacht, Betreuungsvollmacht, Patientenverfügung*) hin und stellen deren Bedeutung heraus.

Die Schülerinnen und Schüler weisen Kunden auf familien- und erbrechtliche Rahmenbedingungen (*Güterstand, gesetzliche Erbfolge*) sowie erbschaftsteuerliche Regelungen (*Steuerklassen, Steuersätze, Steuerfreibeträge*) hin. Sie machen Kunden auf die Möglichkeit der rechtlichen Ausgestaltung (*Ehevertrag, Testament*) und die erbschaft- und schenkungsteuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten unter Ausnutzung der Freibeträge aufmerksam.

**Lernfeld 05: Kunden über Produkte der Vorsorge und zu Hausrat- und Wohngebäudeversicherungen beraten****1./2. Ausbildungsjahr  
Zeitrichtwert: 80 Stunden****Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden im Rahmen des Drei-Schichten-Modells zu Vorsorgemöglichkeiten sowie zu Versicherungsprodukten zur Absicherung von Immobilieneigentum zu beraten.**

Die Schülerinnen und Schüler informieren sich auch mit Hilfe digitaler Medien über Vorsorgemöglichkeiten im Rahmen des Drei-Schichten-Modells der Altersvorsorge. Sie ordnen die gesetzliche Altersrente und die Basisrente der ersten Schicht zu und erläutern Kunden die Notwendigkeit privater Vorsorge. Sie zeigen ihnen die Versorgungslücke der gesetzlichen Rentenversicherung (*Rentenformel*) bei Rentenbeginn im Alter auf.

Die Schülerinnen und Schüler erfassen Vorsorgemöglichkeiten und bereiten Kundengespräche vor. Hierfür unterscheiden sie die kapitalgedeckte Zusatzvorsorge der zweiten Schicht (*Riester-Rente, Direktversicherung*) und der dritten Schicht (*private Rentenversicherung, Kapitallebensversicherung*) und vergleichen unter Berücksichtigung der staatlichen Zulagenförderung die steuerlichen Aspekte der angebotenen Vorsorgemöglichkeiten (*Basisrente, Riester-Rente, private Rentenversicherung*).

Die Schülerinnen und Schüler erkennen Beratungsansätze über weitere Produkte der Vorsorge (*Aktien, Renten, Investmentfonds*) der dritten Schicht. Dabei stellen sie Anleihen (*Rechte, Emittenten, Rendite*), Aktien (*Rechte, Rendite*) und Investmentfonds (*Funktionsweise, offene Wertpapier- und Immobilienfonds, aktive und passive Fonds, Kosten, Ertragsverwendung*) gegenüber.

Im Beratungsgespräch erläutern die Schülerinnen und Schüler den Kunden die Produkte der Vorsorge (*Immobilien, Wertpapiere, Versicherungen*). Sie beurteilen diese hinsichtlich der Ziele des magischen Vierecks der Vermögensanlage und entwickeln Lösungsvorschläge für den Bedarf der Kunden. Dabei berücksichtigen sie auch grundlegende steuerliche Aspekte der Kapitalanlage in Wertpapiere und Immobilien (*Abgeltungssteuer, Freistellung von Kapitalerträgen, Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung*). Die Schülerinnen und Schüler unterbreiten den Kunden ein individuelles Vorsorgeangebot. Sie holen sich Rückmeldungen zum Ablauf ihres Beratungsgesprächs ein und gehen konstruktiv mit Verbesserungsvorschlägen um.

Die Schülerinnen und Schüler zeigen den Kunden auf, dass die Absicherung des Immobilieneigentums auch ein wesentliches Element der Vorsorge darstellt. Sie weisen darauf hin, dass Schäden an Immobilien und Hausrat existenzielle Risiken darstellen. Die Schülerinnen und Schüler informieren Kunden über die Wohngebäude- und die Hausratversicherung (*versicherte Gefahren, versicherte Sachen*) und analysieren Unterschiede in unterschiedlichen Tarifen (*Standarddeckung, Elementarschäden*). Sie weisen auf die Bedeutung einer ausreichenden Versicherungssumme hin (*Versicherungswert, Unterversicherung, gleitende Neuwertversicherung*) und entwickeln einen bedarfsgerechten Vorschlag für den Kunden.