

KULTUS UND UNTERRICHT

*Amtsblatt des Ministeriums für Kultus, Jugend und Sport Baden-Württemberg
Ausgabe C*

*Lehrplanheft 1/2012
Reihe K Nr. 86*

Bildungsplan für die Berufsschule

Heft 3.6

Kaufmännische Berufsschule

***Allfinanz
(Wahlpflichtunterricht im
E-Programm)***

Band 7

**Wahlpflichtfächer des
E-Programms**



KULTUS UND UNTERRICHT

Amtsblatt des Ministeriums für Kultus, Jugend und Sport Baden-Württemberg

Stuttgart, 13.02.2012

Lehrplanheft 1/2012

Bildungsplan für die Berufsschule;
hier: Kaufmännische Berufsschule
Wahlpflichtfächer des E-Programms

Vom 13.02.2012

43-6512-2121-00/234

I.

Im E-Programm (Erweiterungsunterricht) der kaufmännischen Berufsschule gilt für das Wahlpflichtfach Allfinanz der als Anlage beigefügte Lehrplan.

II.

Der Lehrplan tritt mit Wirkung vom 1. August 2011 in Kraft.

Gleichzeitig tritt der im LPH 5/2000 veröffentlichte Lehrplan Allfinanz vom 25. April 2000 für die kaufmännische Berufsschule außer Kraft.

Impressum

Kultus und Unterricht Ausgabe C Herausgeber	Amtsblatt des Ministeriums für Kultus, Jugend und Sport Baden-Württemberg Lehrplanhefte Ministerium für Kultus, Jugend und Sport Baden-Württemberg; Postfach 10 34 42, 70029 Stuttgart
Lehrplanerstellung	Landesinstitut für Schulentwicklung – Fachbereich Bildungsplanarbeit, Heilbronner Str. 172, 70191 Stuttgart, Telefon 0711 6642-4001
Verlag und Vertrieb	Neckar-Verlag GmbH, Klosterring 1, 78050 Villingen-Schwenningen. Die fotomechanische oder anderweitig technisch mögliche Reproduktion des Satzes bzw. der Satzordnung für kommerzielle Zwecke nur mit Genehmigung des Verlages.
Bezugsbedingungen	Die Lieferung der unregelmäßig erscheinenden Lehrplanhefte erfolgt automatisch nach einem festgelegten Schlüssel. Der Bezug der Ausgabe C des Amtsblattes ist verpflichtend, wenn die betreffende Schule im Verteiler vorgesehen ist (Verwaltungsvorschrift vom 8. Dezember 1993, K.u.U. 1994 S. 12). Die Lehrplanhefte werden gesondert in Rechnung gestellt. Die einzelnen Reihen können zusätzlich abonniert werden. Abbestellungen nur halbjährlich zum 30. Juni und 31. Dezember eines jeden Jahres schriftlich acht Wochen vorher beim Neckar-Verlag, Postfach 1820, 78008 Villingen-Schwenningen.

Das vorliegende LPH 1/2012 erscheint in der Reihe K Nr. 86 und kann beim Neckar-Verlag bezogen werden.

Vorbemerkungen

Der Lehrplan Allfinanz greift Inhalte aus dem Bereich der Finanzdienstleistungen auf und gliedert sich in drei Teile:

- Bereich Versicherungen
- Bereich Bankgeschäfte und
- Bereich Immobilienerwerb und Immobilienfinanzierung.

Der Lehrplan ermöglicht in Abstimmung mit dem dualen Partner ein ergänzendes Berufsschulangebot, das die Erfordernisse des jeweiligen Ausbildungsberufs und die Bedingungen der regionalen Wirtschafts-, Betriebs- und Sozialstrukturen berücksichtigt. Die Lehrplaneinheiten bilden die Vielfalt der Finanzprodukte ab und ermöglichen in der kaufmännischen Berufsschule eine Erweiterung der Produktkenntnisse im Finanzdienstleistungsbereich als Voraussetzung für eine umfassende Kundenberatung. Als Ergänzungsprogramm im Wahlpflichtbereich ermöglichen die ausgewählten Lehrplaneinheiten einen zusätzlichen Kompetenzerwerb durch den Einsatz handlungsorientierter Methoden und erweitern so den beruflichen Horizont der Schülerinnen und Schüler.

Im Bereich Versicherungen liegt der Schwerpunkt beim Privatkundengeschäft. Zu beachten ist, dass die Lehrplaneinheit 1 exemplarisch am Beispiel der Lebensversicherung auch das Versicherungsvertragsrecht berücksichtigt. Die anderen Lehrplaneinheiten beziehen sich auf verschiedene Versicherungssparten, wie z. B. Hausrat- oder Kraftfahrzeugversicherung.

Im Bereich Bankgeschäfte geht es um grundlegende Fähigkeiten, Kenntnisse und Einsichten hinsichtlich der Bankprodukte und die Anwendung auf Lebenssituationen und Beratungssituationen der Kunden. Dabei wird der Bogen gespannt vom Konto über verschiedene Geldanlagen bis zum Wertpapierhandel und den Verbraucherkrediten.

Der Bereich Immobilienerwerb und Immobilienfinanzierung berücksichtigt, dass sowohl Banken als auch Versicherungen Dienstleister bei der Abwicklung von Kauf und Finanzierung sind. Neben der Analyse des Immobilienmarkts und der Bewertung von Immobilien spielt die Kreditsicherung über Immobilien eine wichtige Rolle. Die verschiedenen Finanzierungsbausteine wie Hypothekendarlehen, Bauspardarlehen oder Zwischenfinanzierungen lassen sich anhand praxisnaher Beispiele sinnvoll zu einem Finanzierungsplan kombinieren.

Konkrete berufliche Aufgabenstellungen und Handlungsabläufe unterstützen den im Unterricht angestrebten Kompetenzerwerb.

Der Lehrplan ist darüber hinaus Grundlage für den Zusatzunterricht in den Kaufmännischen Berufskollegs in Teilzeitform – besondere Bildungsgänge für Abiturientinnen und Abiturienten, Bereich Finanzdienstleistungen mit den Schwerpunkten Banken und Versicherungen sowie im Bereich Immobilien.

Schuljahr	Lehrplaneinheiten	Zeitrichtwert	Seite
1, 2 und 3	<i>Bereich Versicherungen</i>		
	1 Kunden beim Abschluss von Lebens- und Rentenversicherungen beraten	20	3.6 - 5
	2 Kunden bei Versicherungen rund um die Immobilie und Immobilienfinanzierung beraten	20	3.6 - 6
	3 Kunden bei Hausrat- und Wohngebäudeversicherungen beraten	20	3.6 - 7
	4 Kunden bei Kraftfahrtversicherungen beraten	20	3.6 - 8
	5 Geschäftsinhaltsversicherung beschreiben	20	3.6 - 9
	<i>Bereich Bankgeschäfte</i>		
	6 Das Konto als Grundlage der Bankverbindung erläutern	20	3.6 - 10
	7 Kunden bei der Geldanlage auf Konten und der Geldanlage in Rentenspapieren beraten	20	3.6 - 11
	8 Kunden bei der Geldanlage in Aktien und Investmentfonds beraten	20	3.6 - 12
	9 Kunden über den Wertpapierhandel an Börsen informieren	20	3.6 - 13
	10 Kunden bei Verbraucherkrediten beraten	20	3.6 - 14
	<i>Bereich Immobilien – Bausparen – Baufinanzierung</i>		
	11 Den Immobilienmarkt einschätzen und über Kaufvertragsabwicklung informieren	20	3.6 - 15
	12 Kunden über Immobilien-Rechtsvorschriften informieren	20	3.6 - 16
	13 Immobilien bewerten und deren Eignung als Kredit-sicherheit beurteilen	20	3.6 - 17
	14 Kunden beim Abschluss eines Bausparvertrags beraten und diesen als Baustein in eine Immobilienfinanzierung einbringen	20	3.6 - 18
	15 Privatkunden beim Immobilienerwerb und der Immobilienfinanzierung beraten	20	3.6 - 19

Bei einem Unterricht von einer Wochenstunde je Schuljahr können aus den 15 Lehrplaneinheiten 6 beliebig ausgewählt und in jeweils 20 Unterrichtsstunden bearbeitet werden.

*Bereich Versicherungen***1 Kunden beim Abschluss von Lebens- und Rentenversicherungen beraten 20**

Die Schülerinnen und Schüler beraten den Kunden beim Abschluss von Lebensversicherungsverträgen. Sie dokumentieren das Beratungsgespräch und informieren den Kunden über die gesetzlichen Verbraucherrechte. Sie analysieren den Antrag und bewerten dabei die Anzeigepflicht des Kunden.

Sie überprüfen das Zustandekommen des Versicherungsvertrags. Sie gehen auf die Prämienzahlung ein und stellen die Bedeutung der rechtzeitigen Zahlung für den beginnenden Versicherungsschutz heraus. Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die Rechtsfolgen bei verspäteter Zahlung oder Nichtzahlung der Versicherungsprämie und klären den Kunden über den drohenden Verlust des Versicherungsschutzes auf.

Die Schülerinnen und Schüler analysieren die Bedeutung der Lebensversicherung im Rahmen des Drei-Schichten-Modells der privaten Altersversorgung. Sie ordnen bestimmte Altersvorsorgeprodukte der ersten Schicht zu und beurteilen deren Bedeutung für den Kunden. Sie berechnen die absetzbaren Beträge entsprechend der langjährigen Übergangsregelung.

Die Schülerinnen und Schüler stellen die Lebensversicherung im Rahmen der zweiten Schicht dar und analysieren die staatliche Förderung bei Abschluss dieser Verträge.

Sie beschreiben die wichtigsten Kapitalanlageprodukte der dritten Schicht. Sie hinterfragen das Steuerprivileg der gemischten Lebensversicherung und die Ertragsanteilsbesteuerung der aufgeschobenen Leibrente. Die Schülerinnen und Schüler versetzen sich in die Lage des Kunden und entwickeln eigenständig Lösungsvorschläge für den Bedarf des Kunden. Sie reflektieren die Beratungsergebnisse und berücksichtigen bei der Beratung das Modell der Lebensversicherung unter Berücksichtigung von Deckungskapital, riskiertes Kapital und Überschüssen.

Widerrufsrecht, Datenschutz

Lebensversicherungsantrag

Invitatio-Modell

Risikoprüfung

Vorvertragliche Anzeigepflicht

Obliegenheit

Versicherungsbeginn

Fälligkeit der Prämie

Erstprämienverzug, Folgeprämienverzug

Nachfristsetzung bei Folgeprämienverzug

Gesetzliche Rentenversicherung

1. Schicht

Basisrente (Rürup-Rente)

Altersvorsorgeaufwendungen

Riester-Rente

2. Schicht

Zulagen, Günstigerprüfung

Direktversicherung

Bezugsrecht

Förderbeträge

Sozialversicherungsabgaben

Gemischte Lebensversicherung

3. Schicht

Private Rentenversicherung

Beitragsbestandteile der Lebensversicherung

Rechnungszins

Rückkaufswert

2 Kunden bei Versicherungen rund um die Immobilie und Immobilienfinanzierung beraten 20

Die Schülerinnen und Schüler beraten Privatkunden hinsichtlich der erforderlichen Versicherungen rund um eine Immobilie und bei einer Immobilienfinanzierung.

Sie analysieren die persönlichen Risiken des Bauherrn und seiner Familie bei Tod und Berufsunfähigkeit. Sie beraten hinsichtlich der erforderlichen Absicherung, auch aus der Sicht des Kreditgebers.

Die Schülerinnen und Schüler erläutern den Kunden die Gefahren, die von einem Grundstück und einer Immobilie gegenüber Dritten ausgehen und empfehlen den erforderlichen Haftpflichtversicherungsschutz, sowohl bei Neubauten als auch bei An- und Umbauten und gehen insbesondere auf die Verkehrssicherungspflichten ein.

Sie sensibilisieren die Kunden hinsichtlich Schäden an der Immobilie selbst und am Hausrat, nehmen Kundensignale auf und besprechen mit dem Kunden den möglichen Versicherungsschutz für die Gefahren Feuer, Sturm/Hagel, Leitungswasser und Einbruchdiebstahl. Anschließend reflektieren sie die besprochenen Lösungsmöglichkeiten.

Risikolebensversicherung

Risikobeitrag, Sofortgewinnbeteiligung

Laufzeit, Umtauschrecht

Berufsunfähigkeitsversicherung

Unfallversicherung

Vertragsgestaltung, Leistungspflicht

Haus- und Grundbesitzer-Haftpflichtversicherung

Mehrfamilienhaus, vermietete Objekte

Bauherren-Haftpflichtversicherung

Bauphase

Privathaftpflichtversicherung

Selbstgenutzte Objekte, Anbau, Umbau

Zeitwertentschädigung

Gewässerschadenhaftpflichtversicherung

Öltank

Wohngebäudeversicherung

Hausratversicherung

Neuwertentschädigung

3 Kunden bei Hausrat- und Wohngebäudeversicherungen beraten 20

Die Schülerinnen und Schüler beraten Kunden hinsichtlich der erforderlichen Versicherungen rund um die Wohnung und das Wohngebäude. Sie zeigen auf, dass Schäden an Immobilien und Hausrat existenzielle Risiken darstellen, und bieten Versicherungslösungen an.

Die Schülerinnen und Schüler erläutern die Versicherungsmöglichkeiten und -bedingungen der Hausratversicherung, sie ermitteln mit dem Kunden den Versicherungswert und die Versicherungssumme. Dabei sind sie darauf bedacht, eine mögliche Unterversicherung zu vermeiden, und berücksichtigen die Vorsorgeversicherung und die Entschädigungsgrenzen für Wertsachen.

Die Schülerinnen und Schüler erweitern den Versicherungsschutz über Klauseln, die Glasversicherung und die Versicherung weiterer Elementarschäden.

Die Schülerinnen und Schüler setzen sich mit den Bedürfnissen des Gesprächspartners auseinander und bieten Versicherungsmöglichkeiten bei Wohngebäuden an. Sie wenden das System der Gleitenden Neuwertversicherung zur Ermittlung der Versicherungssumme an und beschreiben die Voraussetzungen für einen möglichen Unterversicherungsverzicht. Sie erfassen und bewerten das Immobilienrisiko, sie hinterfragen die Risikoanalyse und die Preisdifferenzierungen nach Lage und Bauart des Gebäudes und berechnen den Beitrag.

Sie bieten Zusatzdeckungen nach besonderer Vereinbarung und Klauseln an.

Versicherte Gefahren und Schäden	Verbundene Versicherung, VHB
----------------------------------	------------------------------

Versicherte Sachen und Kosten	
-------------------------------	--

Versicherungsort	
------------------	--

Neuwertversicherung	Gemeiner Wert
---------------------	---------------

Unterversicherungsverzichtsklausel	
------------------------------------	--

Fahrraddiebstahl	
------------------	--

Überspannung	
--------------	--

Anbündelung der Glasversicherung	
----------------------------------	--

Wohngebäudeversicherung	VGB, versicherbare Bausteine
-------------------------	------------------------------

Versicherte Gefahren und Schäden	
----------------------------------	--

Versicherte Sachen und Kosten	
-------------------------------	--

Versicherungssumme 1914	
-------------------------	--

Gleitender Neuwertfaktor	
--------------------------	--

Tarifzonen, Bauartklassen	
---------------------------	--

Elementarschäden	
------------------	--

Überspannung	
--------------	--

4 Kunden bei Kraftfahrtversicherungen beraten**20**

Die Schülerinnen und Schüler strukturieren und gewichten die Versicherungsarten Haftpflicht-, Kasko-, Verkehrsservice- und Kfz-Unfallversicherung.

Sie beraten den Kunden bei der Zulassung eines Kraftfahrzeugs und erläutern die Bedeutung und den Wegfall des vorläufigen Versicherungsschutzes. Sie bewerten die Versicherungspflicht in der Kfz-Haftpflichtversicherung und beschreiben Beginn und Wirkung der Haftpflichtdeckung.

Die Schülerinnen und Schüler verstehen den Rechtsanspruch des geschädigten Dritten und analysieren den Umfang des Versicherungsschutzes in der Kfz-Haftpflichtversicherung.

Die Schülerinnen und Schüler beraten den Kunden bei der Absicherung von Eigenschäden am Kraftfahrzeug und beschreiben die Leistungen der Kaskoversicherung.

Sie nehmen Kundensignale auf, besprechen mit dem Kunden den möglichen Versicherungsschutz und ermitteln die Versicherungsprämie. Sie reflektieren die Beratungsergebnisse.

Bei der Abwicklung von Haftpflichtschäden berücksichtigen sie die vorhandenen Regelungen zum Verkehrsopferschutz.

Versicherungspflichtige Fahrzeuge	Pflichtversicherungsgesetz
Elektronische Versicherungsbestätigung	eVB-Nr.
Annahmewang	
Versicherungssummen	
Antrag und Annahmefiktion	
Versicherungsbeginn	
Internationale Versicherungskarte	Grüne Karte
Verschuldens- und Gefährdungshaftung	
Versicherte Schäden	
Versicherte Personen	
Teilkasko- und Vollkaskoversicherung	Selbstbeteiligung
Umfang der Versicherung	
Tarifmerkmale	
Schadenfreiheitsrabatt	Rabattübertragung
Sonstige Rabatte und Zuschläge	
Typklassen und Regionalklassen	
Direktanspruch, Nachhaftung	
Entschädigungsfonds	

5 Geschäftsinhaltsversicherung beschreiben**20**

Die Schülerinnen und Schüler beschreiben die Besonderheiten der Geschäftsinhaltsversicherung und vergleichen sie mit der Hausratversicherung.

Sie stellen die gebündelte Geschäftsinhaltsversicherung hinsichtlich der Gefahren Feuer, Sturm/Hagel, Leitungswasser, Einbruchdiebstahl und der einfachen Betriebsunterbrechungsversicherung dar. Sie entwerfen gemeinsam mit dem Kunden ein Deckungskonzept als Positionenversicherung, berücksichtigen die unterschiedlichen Wertansätze und bestimmen die Versicherungssummen für den Geschäftsinhalt.

Die Schülerinnen und Schüler prüfen Möglichkeiten zur Vermeidung einer Unterversicherung. Sie analysieren die Risiko- und Branchenstruktur des Betriebs und erklären dem Kunden den darauf anzuwendenden Tarif. Sie setzen sich mit den Bedürfnissen des Gesprächspartners auseinander, nehmen Kundensignale auf und reagieren schnell auf veränderte Situationen. Sie ermitteln zusammen mit dem Kunden den nötigen Versicherungsschutz und berechnen die Versicherungsprämie. Sie reflektieren das Beratungsergebnis.

Versicherte Gefahren und Schäden	AFB, AStB, AWB, AERB, ZKBU
Versicherte Sachen und Kosten	Freizügigkeit
Versicherungsort, Außenversicherung	
Neuwert, Zeitwert, gemeiner Wert	
Versicherungssummen	Betriebseinrichtung, Warenvorräte, Vorsorge
Summarische Versicherung	
Pauschaldeklaration	
Erstrisikoversicherung	
Stichtagsversicherung	
Tarif, Prämienberechnung	Brancheneinstufung

*Bereich Bankgeschäfte***6 Das Konto als Grundlage der Bankverbindung erläutern****20**

Die Schülerinnen und Schüler erläutern die Bedeutung des Kontos für die Geschäftsverbindung zwischen Bank und Privatkunden.

Sie empfehlen situationsbezogen bedarfsgerechte Kontoarten und analysieren die Kundenwünsche bei der Verfügungsberechtigung. Sie beraten über den Umfang von Kontovollmachten und sensibilisieren den Kunden hinsichtlich der Kontoverfügungsberechtigung nach dem Tod des Kontoinhabers.

Die Schülerinnen und Schüler schließen am Beispiel eines Kontokorrentkontos einen Kontovertrag ab und leiten die sich daraus ergebenden Rechte und Pflichten für die Bank und den Kunden ab.

Die Schülerinnen und Schüler zeigen dem Kunden die Grenzen des Bankgeheimnisses auf. Sie beschreiben die Inhalte einer SCHUFA-Auskunft, nennen die Vertragspartner der SCHUFA und würdigen deren Bedeutung und Gefahren.

Kontokorrentkonto, Sparkonto,
Termingeldkonto
Einzelkonten, Gemeinschaftskonten

Geschäftsbesorgungsvertrag

Kontoinhaber, AGB-Klausel, SCHUFA-Klausel
Legitimationsprüfung
Wirtschaftlich Berechtigter
Entgelte

Bankgeheimnis
Auskunftsverpflichtung bei Tod des Konto-
inhabers, bei Strafverfahren, gegenüber Be-
hörden, gesetzlichen Vertretern und Bevoll-
mächtigten
Bankauskunft

Zeugnisverweigerungsrecht, Befreiung

7 Kunden bei der Geldanlage auf Konten und der Geldanlage in Rentenpapiere beraten 20

Die Schülerinnen und Schüler beschreiben die wesentlichen Ziele des Kunden bei der Geldanlage. Sie analysieren mögliche Zielkonflikte und berücksichtigen weitere Ziele der Geldanlage.

Die Schülerinnen und Schüler zeigen dem Kunden die Geldanlagemöglichkeiten auf Konten und in Sparbriefen auf und vergleichen diese. Sie beraten den Kunden über situationsgerechte Geldanlagen.

Die Schülerinnen und Schüler weisen den Kunden auf die Chancen und Risiken bei Rentenpapieren hin und stellen den Zusammenhang zu Ratingsystemen her. Sie informieren über die Gläubigerrechte eines Anlegers und systematisieren die Papiere nach Emittenten, Verzinsungsformen und Tilgungsformen.

Die Schülerinnen und Schüler erkennen die Kundenpräferenzen und entwickeln Lösungsvorschläge hinsichtlich Anlagemöglichkeiten auf Konten, in Sparbriefen und Rentenpapieren. Sie reflektieren die Beratungsergebnisse hinsichtlich der Beratungsalternativen und übernehmen die Verantwortung für ihre Entscheidung. Sie zeigen den Interessenkonflikt zwischen Anleger und Bank auf.

Magisches Dreieck der Vermögensanlage
Steuerersparnis

Liquidität, Rentabilität und Sicherheit

Tagesgeldkonto

Festgeldkonto

Sparkonto

Normalverzinsliche Sparbriefe

Abgezinste Sparbriefe

Verzinsung, Rückzahlung

Ohne Auslösung

Festzinsanleihe, Floater, Zero Bonds

Zinsänderungsrisiko

Bonitätsrisiko

Mittelbeschaffung

Provision

8 Kunden bei der Geldanlage in Aktien und Investmentfonds beraten**20**

Die Schülerinnen und Schüler stellen Kunden Anlagemöglichkeiten in Aktien und Investmentfonds vor. Dabei unterscheiden sie unterschiedliche Anlegertypen bezüglich deren Anlagekriterien und erläutern typische Zielkonflikte.

Die Schülerinnen und Schüler erläutern die wesentlichen Merkmale von Aktien und zeigen dem Kunden Chancen und Risiken einer Geldanlage in Aktien auf. Sie analysieren die Rechte des Aktionärs bei diversen Aktienarten sowie die jeweiligen Übertragungsmöglichkeiten.

Die Schülerinnen und Schüler beschreiben den Weg einer Kapitalerhöhung und ermitteln für Altaktionäre exemplarisch den rechnerischen Wert des Bezugsrechts. Sie stellen die Bedeutung des Bezugsrechts für einen Aktionär heraus.

Die Schülerinnen und Schüler strukturieren offene Investmentfonds nach dem Anlagespektrum und erläutern Kunden deren Grundprinzip. Sie berechnen Ausgabe- und Rücknahmepreis und beurteilen die rechtliche Stellung des Anlegers. Die Schülerinnen und Schüler informieren die Kunden über Verfügungsmöglichkeiten, Kosten und Ertragsausschüttung bei Investmentfonds. Sie bewerten Chancen und Risiken einer Geldanlage in Investmentfonds im Hinblick auf die Zusammensetzung des Fondsvermögens.

Sie nehmen Signale und Informationen des Kunden auf, setzen sich mit dem individuellen Bedarf auseinander und erstellen kundenspezifische Angebote. Sie reflektieren die Beratungsergebnisse.

Magisches Dreieck der Geldanlage

Siehe LPE 7

Teilhaberrechte

Dividende, Kurs

Stammaktie, Vorzugsaktie, junge Aktie

Inhaberaktie, Namensaktie, vinkulierte Namensaktie

Rechnerischer Wert des Bezugsrechts

Ohne Dividendenvorteile und -nachteile

Aktienfonds, Rentenfonds, Immobilienfonds

Miteigentum nach Bruchteilen

Rücknahme durch Investmentgesellschaft

Börsenhandel

Ausgabeaufschlag, Verwaltungsgebühr

Depotgebühr

Thesaurierung, Ausschüttung

Sondervermögen

9 Kunden über den Wertpapierhandel an Börsen informieren**20**

Die Schülerinnen und Schüler informieren den Kunden über die Funktionen der Wertpapierbörsen. Sie beschreiben unterschiedliche Marktsegmente, Transparenzstandards und Indizes sowie deren Bedeutung für Anleger und Emittenten.

Sie analysieren die Inhalte einer Wertpapierorder und erörtern die Möglichkeiten der Limitierung. Sie wickeln einen Wertpapierauftrag als Kommissionsgeschäft ab und erstellen Abrechnungen für Aktien und Rentenpapiere unter Berücksichtigung von Spesen.

Die Schülerinnen und Schüler unterscheiden verschiedene Formen der Kursbildung. Sie zeigen dem Kunden an einem Beispiel den gerechneten Börsenpreis nach dem Meistausführungsprinzip und erläutern Kurszusätze.

Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über unterschiedliche Möglichkeiten der Berichterstattung über das Börsengeschehen und bewerten diese. Sie reflektieren die Börsenentwicklung der letzten Zeit.

Organisierter Markt für Wertpapiere
Regulierter Markt, Freiverkehr
Prime Standard, General Standard, Entry
Standard
DAX, MDAX, TecDAX

Preisbildung, Liquidität
Frankfurter Wertpapierbörse

Kauflimit, Verkaufslimit
Stopp-Auftrag
Kaufabrechnung
Verkaufabrechnung
Provisionen, Courtage
Stückzinsen

Gültigkeitsdauer

Variable und gerechnete Börsenpreise
b, bB, bG, exD, exBR

10 Kunden bei Verbraucherkrediten beraten**20**

Die Schülerinnen und Schüler ermitteln bei der Finanzierung von Konsumgütern den Kreditbedarf des Privatkunden und entwickeln Finanzierungsvorschläge. Sie informieren den Kunden über gängige Sicherheiten bei Verbraucherkrediten und begründen eine geeignete Besicherung. Sie prüfen die Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit des Kunden.

Die Schülerinnen und Schüler weisen den Kunden auf die zugrunde liegenden Rechtsgrundlagen eines Verbraucherkreditvertrags hin. Sie analysieren die jeweiligen Rechte und Pflichten der am Vertrag beteiligten Personen.

Am Beispiel eines Ratenkredits überprüfen sie die zu erwartende monatliche finanzielle Belastung des Kunden. Dazu berechnen sie die monatliche Ratenhöhe und das verbleibende frei verfügbare Einkommen des Kunden. Sie besprechen mit dem Kunden die nachhaltige Tragbarkeit der monatlichen Belastung.

Im Hinblick auf einen Fahrzeugkauf geben die Schülerinnen und Schüler dem Kunden einen Überblick über alternative Finanzierungsmöglichkeiten. Sie beschreiben Wesen und Merkmale des privaten Fahrzeugleasings als besondere Finanzierungsform, vergleichen es mit der Kreditfinanzierung und geben dem Kunden eine Finanzierungsempfehlung.

Dispositionscredit

Ratencredit

Kreditscoring

Selbstauskunft, SCHUFA

Zession

Z. B. Lohn- und Gehaltsabtretung

Selbstschuldnerische Bürgschaft

Sicherungsübereignung

Z. B. PKW

Verbraucherdarlehen

Schriftform

Mindestinhalte

Widerrufsrecht

Ordentliches Kündigungsrecht

Haushaltsrechnung

Tilgungspläne

Überschuldung

Privatinsolvenz

Fahrzeugleasing mit Restwertabrechnung

Fahrzeugleasing mit Kilometerabrechnung

*Bereich Immobilien – Bausparen – Baufinanzierung***11 Den Immobilienmarkt einschätzen und über Kaufvertragsabwicklung informieren 20**

Die Schülerinnen und Schüler analysieren die Motive der Kunden für den Erwerb von Immobilien und grenzen Wohnobjekte des Immobilienmarktes voneinander ab. Sie untersuchen das Preisniveau in regionaler und überregionaler Hinsicht und stellen den Zusammenhang zu unterschiedlichen Faktoren der Preisbildung auf dem Immobilienmarkt her.

Sie unterstützen Kunden beim Abschluss eines Maklervertrags und stellen die sich hieraus ergebenden Rechte und Pflichten für beide Vertragspartner dar.

Sie beraten Kunden beim Immobilienerwerb von der Kaufvertragsgestaltung über die Zahlungsabwicklung bis zu den notwendigen Grundbuchänderungen.

Die Schülerinnen und Schüler ermitteln die Gesamtkosten eines Immobilienerwerbs.

Eigentumswohnung, Einfamilien- und Mehrfamilienhaus

Unabhängigkeit vom Vermieter,
Gestaltungsfreiheit des Eigentümers,
Altersvorsorge, Vermögensaufbau
Lage, Qualität, Infrastruktur, Konjunktur

Alleinauftrag, Allgemeinauftrag

Exposé
Provisionsanspruch

Notarielle Beurkundung des Kaufvertrags

Aufassungsvormerkung, Auflassung

Abteilungen des Grundbuchs

Grundpfandrechte

Rangordnung, Rangänderung

Kaufpreis

Baukosten

Grunderwerbsteuer, Maklerprovision

Grundbuch- und Notargebühren

Baunebenkosten

Architekt, Erschließungskosten

12 Kunden über Immobilien-Rechtsvorschriften informieren**20**

Im Zusammenhang mit einem Baugrundstück grenzen die Schülerinnen und Schüler den Flächennutzungsplan vom Bebauungsplan ab und leiten aus dem Bebauungsplan Art und Maß der baulichen Nutzung ab. Sie stellen die Bedeutung der Baulasten und die sich daraus eventuell ergebenden Beeinträchtigungen für Immobilienbesitzer dar.

Sie erläutern potenziellen Bauherren das Erbbaurecht als Alternative zum Grundstückskauf.

Die Schülerinnen und Schüler beraten Kunden beim Erwerb von Eigentumswohnungen und informieren sie über die Aufteilung von Grundstückseigentum in Miteigentumsanteile. Sie beschreiben die Inhalte einer Teilungserklärung und analysieren die Rechtsfolgen für den Wohnungseigentümer. Sie entnehmen der Teilungserklärung, welche Gebäudeteile Sondereigentum und welche Gemeinschaftseigentum sind. Die Schülerinnen und Schüler beschreiben Organisationsvarianten bei der Verwaltung des Gemeinschaftseigentums, benennen abstimmungsrelevante Begebenheiten sowie die sich daraus ergebenden Abstimmungsmodalitäten.

Flächennutzungsplan	Vorhaben- und Erschließungsplan
Bebauungsplan	
Nutzungsschablone	
Baulastenverzeichnis	
Erbbauvertrag	Erbbauzins
Erbbaugrundbuch	
Beendigung des Erbbaurechts	Zeitablauf, Heimfall
Teilungserklärung	Wohnungseigentumsgesetz
Sondereigentum	Wohnungsgrundbuch
Gemeinschaftseigentum	
Sondernutzungsrechte	
Verwaltung des Gemeinschaftseigentums	Verwalter
Wohnungseigentümerversammlung	Stimmrechte
Gemeinschaftsordnung	
Instandhaltungsrücklage	

13 Immobilien bewerten und deren Eignung als Kreditsicherheit beurteilen 20

Die Schülerinnen und Schüler ermitteln im Rahmen einer Immobilienfinanzierung den Wert einer Immobilie und nutzen dabei interne und externe Informationssysteme. Dabei wenden sie unterschiedliche Verfahren an und entscheiden sich in konkreten Fällen für ein geeignetes Bewertungsverfahren.

Die Schülerinnen und Schüler leiten vom Verkehrswert den Beleihungswert ab und erläutern die Beleihungsgrenzen der Kreditinstitute, Bausparkassen und Versicherungen.

Sie prüfen die Werthaltigkeit der einzutragenden Grundpfandrechte als Kreditsicherheit und erläutern dem Kunden ihre Einschätzung.

Die Schülerinnen und Schüler informieren den Kunden über Auswirkungen bei Überschreitung der Beleihungsgrenzen.

Verkehrswert	Immobilienwertermittlungsverordnung (WertV)
Sachwertverfahren	
Ertragswertverfahren	Reinertrag
Beleihungsgrenzen	Sicherheitsabschlag
Grundschild	Grundbucheintragung
Blankoanteil	Risikoaufschlag
Bürgschaft	
Zession	Z. B. Lebensversicherung, Bausparvertrag

14 Kunden beim Abschluss eines Bausparvertrags beraten und diesen als Baustein in eine Immobilienfinanzierung einbringen 20

Die Schülerinnen und Schüler informieren die Kunden über das System des Bausparens und beschreiben die Rolle der Sparer und Darlehensnehmer im Bausparkollektiv. Sie beurteilen den Rechtsanspruch auf ein Bauspardarlehen mit festem Zinssatz im Vergleich zu den Konditionen der Kreditinstitute.

Sie beraten Kunden über die Möglichkeiten der staatlichen Bausparförderung und prüfen, ob die Fördervoraussetzungen erfüllt sind.

Die Schülerinnen und Schüler erläutern die rechtlichen Grundlagen eines Bausparvertrags und beschreiben die wesentlichen Vertragsinhalte. Sie analysieren typische Bauspartarife und erstellen unter Berücksichtigung der Kundensignale und der Tarifbesonderheiten kundenspezifische Angebote und nehmen den Antrag auf. Sie reflektieren die Ergebnisse.

Die Schülerinnen und Schüler informieren die Kunden über die voraussichtliche Zuteilung des Vertrags und die mögliche Aufnahme eines Bauspardarlehens zu wohnwirtschaftlichen Zwecken. In diesem Zusammenhang erklären sie das Prinzip der Bewertungszahlermittlung.

Ausgehend von Kundenbedürfnissen stellen sie die Möglichkeiten der nachträglichen Vertragsänderungen dar.

Die Schülerinnen und Schüler erstellen einen Finanzierungsplan unter Einbindung eines Bausparvertrages und beurteilen abschließend die Tragfähigkeit des Finanzierungskonzepts.

Wohnwirtschaftliche Verwendung
Allgemeine Bausparbedingungen (ABB)

Vermögenswirksame Leistungen
Arbeitnehmersparzulage
Wohnungsbauprämie
Wohn-Riester

Abschlussgebühr
Regelsparbeitrag
Zins- und Tilgungsbeitrag
Standardtarif
Schnellspartarif
Renditetarif

Zeit x Geld - System
Mindestsparzeit
Mindestsparguthaben

Erhöhung der Bausparsumme
Ermäßigung der Bausparsumme
Teilung des Bausparvertrags

Vorausdarlehen
Zwischenfinanzierung

15 **Privatkunden beim Immobilienerwerb und der Immobilienfinanzierung beraten** **20**

Die Schülerinnen und Schüler beraten den Kunden bei einem Immobilienerwerb und ermitteln den notwendigen Gesamtkapitalbedarf. Sie berechnen das benötigte Fremdkapital als Differenz zwischen Gesamtkosten und eingebrachten Eigenmitteln.

Die Schülerinnen und Schüler erstellen einen Finanzierungsplan und erläutern die vorgeschlagenen Finanzierungsbausteine. Sie berechnen die monatliche Belastung aus den Darlehen und erstellen entsprechende Tilgungspläne für die bei der Finanzierung vorgesehenen Darlehensformen. Sie ermitteln die Kapitaldienstfähigkeit unter Beachtung des verfügbaren Einkommens sowie der monatlichen Ausgaben und beurteilen abschließend die Tragfähigkeit des Finanzierungskonzepts.

Die Schülerinnen und Schüler bearbeiten und bewerten Finanzierungssituationen unter Berücksichtigung verschiedener Parameter wie Finanzierungsplan, Beleihungswert, Beleihungsgrenzen und verfügbaren Sicherheiten. Hierbei nutzen sie interne und externe Informations- und Kommunikationssysteme. Sie reagieren schnell auf veränderte Situationen und passen ihre Lösungsvorschläge flexibel an. Danach werten sie die Kundenberatung unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten aus und reflektieren sie hinsichtlich des Verbesserungspotentials.

Kaufpreis

Baukosten

Grunderwerbsteuer, Maklerprovision

Grundbuch- und Notargebühren

Baunebenkosten

Architekt, Erschließungskosten

Wertpapiere, Sparguthaben, Bausparguthaben,
Eigenleistung, Zuwendung von Angehörigen

Bauspardarlehen, Hypothekendarlehen,

Arbeitgeberdarlehen, Versicherungsdarlehen,

Vorfinanzierung

Tilgungspläne für Annuitätendarlehen

Abzahlungsdarlehen, endfällige Darlehen

Haushaltsrechnung

