

**Qualifizierungslehrgang zum/zur
Sparkassenkaufmann/frau**

Lehrplan

Lernziele

Stoffverteilungspläne

Qualifizierungslehrgang zum/zur Sparkassenkaufmann/frau

A) Vorbemerkungen

1 Merkmale des Studienganges

1.1 Ziele, Zielgruppe und Abschluss

Durch die Teilnahme am Qualifizierungslehrgang Sparkassenkaufmann/frau sollen Mitarbeitende der niedersächsischen Sparkassen befähigt werden, einfache Service- und Beratungsaufgaben des Privatkundengeschäfts wahrzunehmen. Die im Lehrplan beschriebenen Lernziele befähigen die Teilnehmenden zu einem kompetenten Umgang mit Kunden.

Der Lehrgang richtet sich explizit an Mitarbeitende, die als branchenfremde Quereinsteigende seit Kurzem in ihrer Sparkasse tätig sind.

Durch die erfolgreiche Teilnahme an den Prüfungen des Lehrgangs erwerben die Teilnehmenden den Abschluss „Sparkassenkaufmann/frau“.

1.2 Zulassung und Anmeldung

Zum Studiengang werden Quereinsteigende zugelassen, die in der Sparkassen-Finanzgruppe zum Zeitpunkt der Anmeldung beschäftigt sind. Die Anmeldung erfolgt ausschließlich durch die entsendende Sparkasse. Wir empfehlen, dass der Lehrgangsteilnahme eine mindestens dreimonatige Beschäftigungszeit in einer Sparkasse vorausgeht.

1.3 Inhalte, Aufbau und Ablauf des Studiengangs

Der Qualifizierungslehrgang ist stufenweise aufgebaut und zeichnet sich durchgängig durch einen Mix aus fachlichen und verkäuferischen Elementen aus.

Im ersten Modul werden Quereinsteigende auf Tätigkeiten im Service in Filialen oder im Kundenservicecenter vorbereitet. Hierbei stehen die Themengebiete Payment und Kontoführung inkl. der geschäftspolitischen Einbettung im Vordergrund.

Die weiteren Module verbreitern dann die fachliche Basis für alle relevanten Sparkassengeschäfte im Privatkundengeschäft und zielen priorisiert auf eine Tätigkeit als Privatkundenberater/in ab. Orientiert an den Themenbereichen des Sparkassen-Finanzkonzepts entwickeln die Teilnehmenden im Weiteren Gesprächs- und Überleitungskompetenzen in den Bereichen „Sparen und Anlegen“, „Absicherung und Vorsorge“, „Wohnen und Immobilie“ sowie „Kredite und Konsum“.

Das Qualifikationsziel mit dem Fokus Privatkundengeschäft ist grundsätzlich an den in der Verordnung über die Berufsausbildung zum Bankkaufmann/frau

Qualifizierungslehrgang zum/zur Sparkassenkaufmann/frau

beschriebenen Berufsbildpositionen des Ausbildungsrahmenplans und an den Handlungsfeldern des Rahmenlehrplans der Berufsschulen orientiert. Daher sind des Weiteren auch übergreifende kaufmännische Grundlagen zu den Themengebieten Rechnungswesen, Recht und Wirtschaftslehre im Lehrplan enthalten.

Grundsätzlich findet zu jedem Modul zunächst ein mehrtägiger fachlicher Unterricht statt, dem danach in möglichst zeitlicher Nähe ein mehrtägiges Training folgt. Dabei wird in den Trainingseinheiten das vorher erlernte Fachwissen in praxisnahen Sequenzen angewendet.

Im Rahmen des Lehrgangs werden schriftliche Prüfungen sowie eine praktische Prüfung im Fach Kundenberatung abgelegt. Die Regelungen der „Prüfungsordnung für die Abschlussprüfung zum Sparkassenkaufmann/zur Sparkassenkauffrau“ finden hierbei Anwendung.

2 Der Lehr- und Studienplan

Der vorliegende Lehr- und Studienplan (s. Seite 5 ff.) berücksichtigt die genannten Zielsetzungen des Lehrgangs. Die Fächer- und Studienübersicht ordnet die Lernziele und die Stoffinhalte für die sechs Module. Die genannten Lernziele weisen unterschiedliche Lernzielstufen auf. Die zugeordneten Stoffinhalte und die Stundenzahl (Unterrichtseinheiten / UE) geben einen Anhalt für die Tiefe des zu vermittelnden / erarbeitenden Stoffes. Der Lehrplan ist für Lehrende und Lernende verbindlich.

3 Lehr- und Lernmethoden

Die einzelnen Themengebiete sollen praxisgerecht und anwendungsbezogen vermittelt werden. Um bei den Teilnehmenden die geforderte Handlungskompetenz zu entwickeln, ist der Einsatz geeigneter Lehr- und Lernmethoden erforderlich. Die Teilnehmenden entwickeln durch einen innovativen Methoden- und Medienmix aus digitalen und in Präsenz vermittelten Lerninhalten, Lernvideos und verhaltensorientierten Trainings zudem digitale Kompetenzen in Bezug auf ihre Berufstätigkeit, aber auch im Hinblick auf ihren Lernprozess und ihre Selbstorganisationsfähigkeit.

B) Lehrplan, Lernziele und Stoffverteilungspläne

1 Lehrplan des BFO im Überblick

Fächer	Seite	Unterrichtseinheiten (UE)*
Kontoführung, Payment, Geschäftspolitik	5	59
Anlage auf Konten und staatlich gefördertes Sparen	8	40
Kaufmännische Grundlagen: Rechnungswesen, Recht, Wirtschaftslehre	10	48
Verbraucherdarlehen und Wohnungsbaufinanzierungen	14	48
Absicherung und Vorsorge	17	48
Anlage in Finanzinstrumenten	18	40
		<hr/> 283 <hr/>

*(1 UE = 45 Min.)

2 Lernziele, Stoffverteilungspläne

(s. Seite 5 ff.)

Qualifizierungslehrgang zum/zur Sparkassenkaufmann/frau

Kontoführung, Payment, Geschäftspolitik

Lernziele

Die Teilnehmenden können

- Kunden willkommen heißen und in den Mittelpunkt stellen
- Kommunikation service- und kundenorientiert, verkaufsfördernd und situationsgerecht gestalten, dabei die Bedürfnisse besonderer Personengruppen sowie soziokulturelle Aspekte berücksichtigen
- Kundenanliegen mittels analoger und digitaler Kommunikationsformen und -wege aufnehmen und Kundenwünsche ermitteln, Kundenfragen beantworten, Kundenaufträge bearbeiten
- Kundenanliegen zur Bearbeitung und Beantwortung an zuständige Stellen weiterleiten
- Kundenreklamationen entgegennehmen und bearbeiten, dabei kundenorientiert handeln und die betrieblichen Vorgaben einhalten
- eigenes Verhalten als Beitrag zur Kundenzufriedenheit und zur Kundenbindung reflektieren und Schlussfolgerungen daraus ziehen
- Privatkunden bei der Wahl der Kontoart beraten und die dazugehörigen Produkte bedarfsgerecht verkaufen
- Konten für Privatkunden eröffnen, führen und abschließen
- Privatkunden über rechtliche Bestimmungen und vertragliche Vereinbarungen informieren
- Privatkunden über Verfügungsberechtigungen und Vollmachten beraten
- Privatkunden über die Funktionalitäten im Online- und Mobile-Banking beraten
- Kunden anlass- und zielbezogen bei der Wahl der Zahlungsart beraten
- kartenbasierte Zahlungssysteme bedarfsgerecht verkaufen
- rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Bankgeheimnis, Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten
- die rechtlichen Rahmenbedingungen für die Tätigkeit von Kreditinstituten, insbesondere Sparkassen erläutern,
- die Aufgabenstellung der Sparkassen in der Region beschreiben und Schlussfolgerungen für den Wettbewerb mit anderen Anbietern ziehen
- die Notwendigkeit und die Vorteile der Kooperation von Sparkassen mit Verbundpartnern beschreiben
- die aktuellen und zukünftigen Herausforderungen von Sparkassen in der Finanzdienstleistungsbranche beschreiben und Lösungsansätze erläutern.

Unterrichtseinheiten (UE): 59

Lerninhalte

1 Payment

1.1. Payment-Strategie der Sparkassen

1

1.2. Rechtsgrundlagen und bankübergreifende Organisation des Zahlungsverkehrs

1

1.2.1. Rechtsgrundlagen

1.2.2. Geldwäsche

1.2.3. Bankübergreifende Organisation des Zahlungsverkehrs

1.3. Barer und unbarer Zahlungsverkehr

4

1.3.1. Barzahlung

1.3.2. SEPA Überweisung

1.3.3. Lastschrift

Qualifizierungslehrgang zum/zur Sparkassenkaufmann/frau	
1.4. Kartengeschäft	4
1.4.1. Sparkassen-Karte	
1.4.2. Kreditkarten	
1.5. Leistungsspektrum Online-(Mobile-)Banking	5
1.6. Internationaler Zahlungsverkehr	1
1.6.1. Reisezahlungsmittel und Kurse	
1.6.2. Auslandsüberweisungen	
2 Kontoführung	
2.1 Bedeutung von Girokonten für Sparkassengeschäfte, Strategische Unternehmensziele	0,5
2.2 Rechtliche Grundlagen	2
2.2.1 Der Girovertrag	
2.2.2 Die Legitimationsprüfung	
2.3 Kontoarten und Preismodelle für Privat- und Geschäftskunden	1,5
2.3.1 Kontoarten für Privat- und Geschäftskunden	
2.3.2 Preismodelle für Privat- und Geschäftskunden	
2.4 Prüfungshandlungen und Sorgfaltspflichten in der Kontoführung, Datenschutz, Kontoauskünfte	4
2.4.1 Kontoauskünfte	
2.4.2 Vollmachten	
2.4.3 Gesetzliche Vertreter	
2.5 Kontoführung in Sonderfällen	4
2.5.1 Minderjährige	
2.5.2 Nachlass	
2.5.3 Besondere Kontoarten	
3 Sparkassenwerte und Geschäftspolitik	
3.1 Einordnung der Sparkassen in das Bankensystem	2
3.1.1 Kreditinstitute im Wirtschaftskreislauf	
3.1.2 Aufgaben und Funktionen der Kreditinstitute	
3.1.3 Bankgeschäfte von Kreditinstituten	
3.1.4 Das Kreditwesengesetz	
3.1.5 Das deutsche Bankensystem	
3.1.6 Geschäftsbanken in Deutschland	
3.1.7 Finanzmarktstabilität	
3.1.8 Bankenaufsicht	
3.1.9 Die europäische Bankenunion	

Qualifizierungslehrgang zum/zur Sparkassenkaufmann/frau

3.2 Ziele und Aufgaben von Sparkassen

3.2.1 Die Geschichte des Sparkassenwesens

3.2.2 Das Sparkassengesetz

3.2.3 Der Unternehmenszweck und öffentliche Auftrag

1

3.3 Wie sind Sparkassen organisiert und was macht sie besonders

3.3.1 Träger und Organe der Sparkassen

3.3.2 Der Verwaltungsrat der Sparkasse

3.3.3 Der Vorstand der Sparkasse

3.3.4 Die Sparkassen-Verbundstruktur

3.3.5 Das Sicherungssystem der Sparkassen-Finanzgruppe

3.3.6 Sparkassen und ihre Verbundpartner

3

3.4 Welche Megatrends bestimmen das Sparkassengeschäft und Beispiele aktueller Entwicklungen bei Sparkassen

1

4 Training: Service

4.1 Kundenorientierung als Basis für erfolgreiche Gespräche

4.2 Grundlagen der Kommunikation

4.3 Grundregeln für kunden- und marktgerechtes Verhalten

4.4 Systematischer Aufbau von Service-, Beratungs- und Verkaufsgesprächen

4.5 Einstieg in die ganzheitliche Beratung mit dem Sparkassen-Finanzkonzept

24

4.6 Umgang mit Kundenreklamationen und besondere Situationen im Kundenkontakt

4.7 Gesprächsübungen

Qualifizierungslehrgang zum/zur Sparkassenkaufmann/frau	
Anlage auf Konten und staatlich gefördertes Sparen	
Lernziele	
<p>Die Teilnehmenden können</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kunden zu Anlagemöglichkeiten auf Konten, einschließlich der Sonderformen, beraten • Kunden zu Bausparverträgen beraten und beim Abschluss mitwirken • Kunden zu Verfügungsberechtigungen und Vollmachten bei Spareinlagen beraten • Kunden über Zinsgutschriften und über deren steuerliche Auswirkungen informieren • Kunden über staatliche Fördermöglichkeiten informieren • Anlagekonten eröffnen, führen und schließen • Kunden über die Besonderheiten der digitalen Nutzung der Konten aufklären und sicherheitsrelevante Informationen geben • Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten • rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten. 	
Unterrichtseinheiten (UE): 40	
Lerninhalte	UE
1 Sparkasseneigene Spar- und Anlageformen	
1.1 Formen von Einlagen	
1.2 Rechtsnormen zu Spareinlagen	
1.3 Verzinsung von Spareinlagen	
1.4 Besonderheiten der Sparkontoführung	
1.5 Vorteile und Nutzen für Kunden und Sparkasse	
1.6 Sparkassenbriefe	
2 Besteuerung von Kapitalerträgen	
2.1 Abgeltungsteuer	
2.2 Freistellungsauftrag	
2.3 NV-Bescheinigung	
3 Bausparen	
3.1 Grundidee und Zielgruppen	
3.2 Motive des Kunden	
3.3 Funktionsweise des Bausparvertrages	
3.4 Tarife und Konditionen	
3.5 Grundbegriffe: Bausparsumme, Regelsparbeitrag, Bewertung, Zuteilung	
	8
	2
	8

Qualifizierungslehrgang zum/zur Sparkassenkaufmann/frau

4 Überblick über die staatliche Förderung der Vermögensbildung

6

4.1 Vermögenswirksame Leistungen

4.1.1 Begünstigter Personenkreis

4.1.2 Anlagemöglichkeiten

4.2 Arbeitnehmersparzulage

4.3 Wohnungsbauprämie

5 Training: Sparen und Anlegen

16

Qualifizierungslehrgang zum/zur Sparkassenkaufmann/frau

Kaufmännische Grundlagen: Rechnungswesen, Recht, Wirtschaftslehre

Lernziele

Die Teilnehmenden können

- die Rechtsgrundlagen und Grundbegriffe des Rechnungswesens erläutern und die Bedeutung für die Geschäftspolitik darstellen
- Zweck und Aufbau der betrieblichen Kosten- und Leistungsrechnung darstellen
- Auswirkungen von Geschäftsvorfällen auf den Betriebserfolg bewerten und bei Entscheidungen berücksichtigen
- Gegenüberstellung der Kosten und Erlöse von Geschäftsverbindungen mit Kunden bewerten und für die Gestaltung der Konditionen nutzen
- Aufgaben des Controllings als Informations- und Steuerungsinstrument beschreiben
- die Rechtsbeziehungen zwischen der Sparkasse und ihren Kunden erläutern
- die Begriffe Rechtsfähigkeit und Geschäftsfähigkeit erklären und auf natürliche und juristische Personen anwenden
- die Bedeutung der Erbfolge für die Geschäftsbeziehung zur Sparkasse erklären
- ausgewählte handelsrechtliche Gesellschaftsformen im Hinblick auf Haftung und Vertretung unterscheiden
- die Merkmale der freien und der sozialen Marktwirtschaft erläutern und mögliche Chancen und Probleme aufzeigen
- das gesamtwirtschaftliche Gleichgewicht gemäß Stabilitäts- und Wachstumsgesetz und im europäischen Kontext beschreiben
- Träger und Instrumente der Wirtschaftspolitik erläutern
- wirtschaftspolitische Informationen verstehen und interpretieren
- aktuelle Herausforderungen im Kontext ihrer Tätigkeit einordnen.

Unterrichtseinheiten (UE): 48

Lerninhalte

UE

1 Rechnungswesen

1.1 Externes und internes Rechnungswesen

2

1.1.1 Abgrenzung und Bestandteile

1.1.2 Rechtsgrundlagen

1.2 Externes Rechnungswesen/ Finanzbuchhaltung

8

1.2.1 Buchführung als Grundlage

1.2.2 Bestandteile des Jahresabschlusses

1.2.3 Bewertung von Sachanlagen

1.2.4 Bewertung von Krediten

1.3 Internes Rechnungswesen/ Controlling

6

1.3.1 Kosten- und Erlösrechnung als Grundlage des Controllings

1.3.2 Berechnung von Deckungsbeiträgen für Konten und Kunden

1.3.3 Berechnung von lang- und kurzfristigen Preisgrenzen

Qualifizierungslehrgang zum/zur Sparkassenkaufmann/frau

2 Recht

2.1 Grundbegriffe der Rechtsordnung	1
2.1.1 Rechtsgebiete	
2.1.2 Rechtsnormen (Rechtsquellen)	
2.2 Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) und Verbraucherschutzbestimmungen	2
2.2.1 Bedeutung im Geschäftsverkehr der Sparkasse	
2.2.2 Zustandekommen und Abänderung von AGB	
2.2.3 Verbraucherschützende Aufklärungs- und Informationspflichten	
2.3 Rechts- und Geschäftsfähigkeit	2
2.3.1 Rechtsfähigkeit natürlicher und juristischer Personen	
2.3.2 Stufen der Geschäftsfähigkeit natürlicher Personen	
2.4 Stellvertretung	2
2.4.1 Gesetzliche Vertretung	
2.4.2 Rechtsgeschäftliche Vertretung	
2.5 Verträge	1
2.5.1 Wichtige Vertragstypen des BGB in der Sparkassenpraxis	
2.5.2 Abschluss und Änderung von Verträgen	
2.5.3 Widerrufsrechte bei besonderen Vertragstypen	
2.5.4 Leistungsstörungen (Überblick)	
2.6 Sachenrecht	1
2.6.1 Besitz und Eigentum	
2.6.2 Übereignung beweglicher Sachen	
2.6.3 Übereignung unbeweglicher Sachen	
2.7 Grundlagen des Familienrechts	3
2.7.1 Gesetzliche Vertretung durch Eltern, Vormund, Betreuer	
2.7.2 Güterstände (Zugewinnngemeinschaft, Gütertrennung)	
2.8 Grundlagen des Erbrechts	3
2.8.1 Gesetzliche Erbfolge	
2.8.2 Gewillkürte Erbfolge	
2.8.3 Erbenlegitimation	

Qualifizierungslehrgang zum/zur Sparkassenkaufmann/frau

2.9 Recht der Kaufleute	1
2.9.1 Kaufmannsbegriffe	
2.9.2 Handelsregister	
2.9.3 Prokura und Handlungsvollmacht	
2.9.4 Personengesellschaften	
2.9.5 Kapitalgesellschaften	
3 Wirtschaftslehre	
3.1 Grundlagen des Wirtschaftens	1
3.1.1 Bedürfnisse/ Bedarf	
3.1.2 Angebot/ Nachfrage	
3.1.3 Ökonomisches Prinzip	
3.1.4 Nachhaltigkeit	
3.2 Wirtschaftsordnungen, Märkte und Marktpreisbildungen	3
3.2.1 Freie und soziale Marktwirtschaft	
3.2.2 Vollkommene/ unvollkommene Märkte und Marktformen	
3.2.3 Preisbildung im Modell der vollständigen Konkurrenz	
3.2.4 Preiselastizität der Nachfrage	
3.3 Erweiterter Wirtschaftskreislauf	1
3.4 Konjunktur: Phasen, Zyklen, Indikatoren	2
3.5 Hauptziele der Wirtschaftspolitik gemäß Stabilitätsgesetz (StabG)	2
3.5.1 Ziele und Zielkonflikte	
3.5.2 Instrumente/ Maßnahmen	
3.5.3 Nachfrage- und Angebotsorientierung	
3.6 Wirtschaftswachstum	1
3.6.1 Quantitatives und qualitatives Wachstum	
3.6.2 Bruttoinlandsprodukt (nominal und real)	
3.7 Beschäftigungsstand	1
3.7.1 Ursachen und Folgen von Arbeitslosigkeit	
3.7.2 Messung von Arbeitslosigkeit	

Qualifizierungslehrgang zum/zur Sparkassenkaufmann/frau

3.8 Preisniveaustabilität	2
3.8.1 Inflation und Deflation	
3.8.2 Inflationsarten und -messung	
3.9 Außenwirtschaftliches Gleichgewicht	1
3.9.1 Außenwert des Geldes	
3.9.2 Auswirkungen von Auf- und Abwertungen von Währungen	
3.10 Geldpolitik des Systems der Europäischen Zentralbanken (ESZB)	2
3.10.1 Träger und Ziele	
3.10.2 Instrumente und Maßnahmen	
3.10.3 Auswirkungen und Grenzen der Geldpolitik	

Qualifizierungslehrgang zum/zur Sparkassenkaufmann/frau

Verbraucherdarlehen und Wohnungsbaufinanzierungen

Lernziele

Die Teilnehmenden können

- Anlässe erkennen, um mit Kunden über Konsum-Finanzierungen zu sprechen und nutzen diese
- Kreditarten im Konsumentenkreditgeschäft und deren Verwendungsmöglichkeiten unterscheiden
- Gespräche zur Finanzierung von Konsumwünschen vorbereiten und führen
- Kunden über Finanzierungsmöglichkeiten informieren
- Kosten und Provisionen für die einzelnen Kreditarten berechnen und darlegen
- persönliche, wirtschaftliche und rechtliche Voraussetzungen für Kreditaufnahmen prüfen und unter Berücksichtigung der Risiken Entscheidungen vorbereiten
- Geschäftsvorgänge im Zusammenhang mit Kreditengagements und Kreditrückführungen bearbeiten
- Signale für Gefährdungen von laufenden Finanzierungen erkennen und Maßnahmen zur Abwehr der Gefährdungen prüfen und einleiten
- Anlässe erkennen, um mit Kunden über Baufinanzierungen zu sprechen und nutzen diese
- Anfragen für Baufinanzierungen aufnehmen und zu Baufinanzierungsberatern überleiten und Beratungsgespräche vorbereiten
- verschiedene Elemente einer Baufinanzierung und deren Verwendungsmöglichkeiten nennen und die in diesem Rahmen möglichen Kreditarten unterscheiden
- Verfahren des Immobilienerwerbs erläutern und einzureichende Unterlagen für Baufinanzierungen kundengerecht bestimmen
- die Methoden der Grundstücks- und Gebäudebewertung im Überblick unterscheiden
- Aufbau, Inhalt und Funktion des Grundbuchs in Grundzügen erklären
- bei Baufinanzierungsgesprächen mitwirken
- Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten.

Unterrichtseinheiten (UE): 48

Lerninhalte

1 Kreditarten im Überblick

1.1 Finanzierungsanlässe

1.2 Allgemein-Verbraucherdarlehen vs. Immobilier-Verbraucherdarlehen

2 Dispositionskredit

2.1 Rechtliche Grundlagen

2.2 Bearbeitung und Abrechnung

2.3 Vorteile und Nutzen für Kunden und Sparkasse

3 Privatkredit

3.1 Rechtliche Grundlagen, Prüf- und Aufklärungspflichten

3.2 Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit

3.3 Einnahmen-Ausgaben-Rechnung

UE

1

4

10

Qualifizierungslehrgang zum/zur Sparkassenkaufmann/frau

3.4 Scoring	
3.5 Persönliche Absicherung (RKV)	
3.6 Kreditangebot (inkl. Berechnungen zu Rate und Laufzeit)	
3.7 Kreditvertrag (inkl. Widerrufsbelehrung)	
3.8 Vorteile und Nutzen für Kunden und Sparkasse	
4 Kreditüberwachung	
4.1 Laufende Kreditüberwachung und maschinelles Mahnverfahren	1
4.2 Voraussetzungen für die Kündigung	
5 Wohnungsbaufinanzierung	
5.1 Rechtliche Grundlagen	0,5
5.2 Finanzierungs- bzw. Beleihungsobjekte	0,5
5.2.1 Grundstücke (bebaut/ unbebaut)	
5.2.2 Wohnungseigentum, Teileigentum	
5.3 Grundbuch und Grundpfandrecht (Überblick und Grundbegriffe)	4
5.3.1 Funktion des Grundbuchs	
5.3.2 Einsichtnahme in das Grundbuch	
5.3.3 Öffentlicher Glaube des Grundbuchs	
5.3.4 Aufbau des Grundbuchs	
5.3.5 Grundschild	
5.3.6 Rangverhältnisse im Grundbuch	
5.4 Bearbeitung eines Kreditantrags	0,5
5.5 Ermittlung der Gesamtkosten	2
5.5.1 Gesamtkostenermittlung beim Neubau	
5.5.2 Gesamtkostenermittlung beim Kauf	
5.5.3 Erwerbsnebenkosten	
5.6 Ermittlung des Finanzierungsbedarfs	1
5.6.1 Eigenmittel (Eigenkapital vs. Eigenleistung)	
5.6.2 Fremdmittel	
5.7 Tilgungsarten und Zinsvereinbarungen beim Sparkassendarlehen	2

Qualifizierungslehrgang zum/zur Sparkassenkaufmann/frau

5.8 Ermittlung der monatlichen Belastung	1
5.9 Unterlagen	1
5.9.1 Unterlagen zur Bonität des Kreditnehmers	
5.9.2 Objektunterlagen	
5.10 Prüfung der Kreditwürdigkeit	1
5.11 Sicherheiten	1
5.11.1 Entstehung der Grundschuld	
5.11.2 Löschung der Grundschuld	
5.12 Bedeutung des Beleihungswerts und der Beleihungsgrenzen	0,5
5.12.1 Sachwert	
5.12.2 Ertragswert	
5.12.3 Realkredit, Personalkredit, Blankokredit	
5.13 Kreditbeschluss	0,5
5.14 Kreditvertrag und Valutierung	0,5
6 Training: Gesprächsführung Privatkredit und Gesprächssequenzen Wohnungsbaufinanzierung	16

Qualifizierungslehrgang zum/zur Sparkassenkaufmann/frau

Absicherung und Vorsorge

Lernziele

Die Teilnehmenden können

- wesentliche Lebensrisiken von Privatkunden beschreiben und deren Absicherungsnotwendigkeit veranschaulichen
- die Grundzüge sozialer Sicherungssysteme veranschaulichen und die Bedeutung von Absicherung und privater Vorsorge daraus ableiten und erläutern
- Produkte zur Absicherung und Vorsorge und deren Verwendungsmöglichkeiten unterscheiden
- Kunden anlassbezogen über Möglichkeiten und Produkte der Absicherung, Vorsorge und Kapitalanlage informieren
- Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten
- rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten.

Unterrichtseinheiten (UE): 48

Lerninhalte	UE
1 Privat Schutz	
1.1 Kriterien zu Produkten der Absicherung <ul style="list-style-type: none">- Ausstattungsmerkmale- Anwendungsmöglichkeiten- Vorteile für den Kunden	2
1.2 Haftpflichtversicherung	2
1.3 Hausratversicherung	2
1.4 Rechtsschutzversicherung	2
1.5 Unfallversicherung	3
1.6 Kfz-Versicherung	1
1.7 Bündelprodukte	2
2 Einkommenschutz	6
2.1 Absicherung Arbeitskraft - Berufsunfähigkeit	2
2.2 Risikolebensversicherung	1
2.3 Pflegeversicherung (Überblick)	1
2.4 Krankentagegeld	
3 Vorsorge	3
3.1 Die 3 Säulen der Vorsorge	3
3.2 Betriebliche Altersversorgung (bAV)	3
3.3 Private Rentenversicherung	2
4 Training: Absicherung und Vorsorge	16

Qualifizierungslehrgang zum/zur Sparkassenkaufmann/frau	
Anlage in Finanzinstrumenten	
<p>Lernziele</p> <p>Die Teilnehmenden können</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kunden über Anlagemöglichkeiten, insbesondere über Anlage in Aktien, Renten und Fonds informieren • Kunden über Kursnotierungen und Preisfeststellungen Auskunft geben • Chancen und Risiken der Anlage in Wertpapieren einschätzen und erläutern • kursbeeinflussende Faktoren beschreiben • Kunden zu allen mit der Anlage verbundenen Kosten beraten und Kundenanfragen zu Wertpapierabrechnungen beantworten • Kunden zu Verwahrung und Verwaltung von Wertpapieren beraten • Kunden über Ertragsgutschriften und deren steuerliche Auswirkungen informieren • Kunden über digitalen Wertpapierhandel aufklären und sicherheitsrelevante Informationen geben • Kunden über vertragliche Bedingungen informieren, rechtliche Regelungen, insbesondere zum Zivil- und Aufsichtsrecht, einhalten • rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten. 	
Unterrichtseinheiten (UE): 40	
<p>Lerninhalte</p> <p>1 Bedeutung des Wertpapiergeschäfts und der Anlageberatung</p> <p>1.1 Grundlagen Wertpapiere (allgemein)</p> <p>1.2 Motive des Kunden beim Kauf von Wertpapieren: Sicherheit, Verfügbarkeit, Rentabilität, Nachhaltigkeit</p> <p>1.3 Rechtliche Grundlagen in der Anlageberatung</p> <p>1.3.1 Definitionen, Abgrenzungen</p> <p>1.3.2 Anleger- und objektgerechte Beratung</p> <p>1.4 Beratungsprozess Anlageberatung (BPA)</p> <p>1.5 Möglichkeiten der Informationsbeschaffung über Märkte und Wertpapiere</p> <p>2 Geldanlage in festverzinslichen Wertpapieren</p> <p>2.1 Definitionen</p> <p>2.2 Emittenten von festverzinslichen Wertpapieren</p> <p>2.3 Chancen und Risiken und damit verbundene Aufklärungspflichten</p> <p>2.4 Einflussfaktoren auf die Kursentwicklung</p> <p>2.5 Berechnung von Stückzinsen und Rendite</p> <p>2.6 Sonderformen</p> <p>2.7 Besteuerung von festverzinslichen Wertpapieren</p>	<p>UE</p> <p>6</p> <p>6</p>

Qualifizierungslehrgang zum/zur Sparkassenkaufmann/frau

3	Geldanlage in Aktien 3.1 Definition und Arten 3.2 Chancen und Risiken und damit verbundene Aufklärungspflichten 3.3 Indizes und wichtige Einflussgrößen auf die Kursentwicklung 3.4 Steuerliche Behandlung von Dividenden und Kursgewinnen/-verlusten	4
4	Geldanlage in Investmentfonds 4.1 Prinzip des Investmentsparens 4.2 Chancen und Risiken und damit verbundene Aufklärungspflichten 4.3 Preisermittlung eines Fondsanteils 4.4 Erträge einer Fondsanlage und steuerliche Behandlung 4.5 Überblick über Anlageschwerpunkte 4.5.1 Aktienfonds 4.5.2 Rentenfonds 4.5.3 Offene Immobilienfonds 4.5.4 Deka-BasisAnlage 4.6 Verwahrmöglichkeiten 4.7 Vermögenswirksame Leistungen 4.8 Aktiv gemanagte Aktienfonds vs. ETF	6
5	Abwicklung einer Wertpapierorder 5.1 Auftragserteilung 5.2 Kursnotierung und Preisfeststellung an der Börse	2
6	Training ausgewählter Gesprächssequenzen 6.1 Aktive Kundenansprache 6.2 Ermittlung des freien liquiden Anlagevermögens 6.3 Anlegerprofil und Bedarfsermittlung 6.4 Überleitung an Anlageberater mit Wertpapierkompetenz	16