

Lehrgang Unternehmerische Aufbauqualifikation

Lehrplan

Lernziele

Stoffverteilungspläne

Vorbemerkungen

1. Die Ziele des Lehrgangs

1.1 Funktionen

Durch die Teilnahme am Lehrgang UAQ sollen Mitarbeiter der niedersächsischen Sparkassen und ihrer Landesbanken befähigt werden, qualifizierte Aufgaben in Stabsabteilungen oder in der umfassenden Beratung von Privat- und Firmenkunden wahrzunehmen. Der Lehrgang richtet sich an Mitarbeiter, die bereit sind, sich überdurchschnittlich für die Belange ihrer Sparkasse zu engagieren. Bei entsprechender persönlicher Eignung sollen Führungsaufgaben wahrgenommen werden können.

1.2 Qualifikationen

Der Lehrgang hat die Qualifikationen zu vermitteln, die für die Übernahme der oben genannten Aufgaben erforderlich sind. Dazu gehören

- Fachkompetenz, um Sachverhalte klären und Kunden und Mitarbeiter qualifiziert informieren und beraten zu können,
- Methodenkompetenz, um die notwendige Anpassung an die sich wandelnden internen und externen Strukturen vornehmen zu können,
- Sozialkompetenz, um die Geschäfts- und Ergebnisverantwortung gegenüber Kunden und Mitarbeitern kompetent vertreten zu können.

1.3 Voraussetzungen

Der Lehrgang setzt die Kenntnisse und Fähigkeiten voraus, die in der Berufsausbildung zum Sparkassen- oder Bankkaufmann, in der anschließenden Berufspraxis, im Studiengang zum Sparkassenfachwirt für Kundenberatung, durch die vorbereitenden Lerneinheiten des Studienwerks „Sparkassen-Colleg“ des Instituts für Fernstudien der Deutschen Sparkassenakademie oder durch betriebliche oder eigenverantwortliche Studien erworben worden sind.

Lehrgang Unternehmerische Aufbauqualifikation

1.4 Abschluss

Durch die Prüfung ist am Ende des Lehrgangs festzustellen, ob die Studierenden die für die Ausübung und Wahrnehmung der genannten Tätigkeiten und Aufgaben notwendigen Fachkenntnisse und Fertigkeiten besitzen. Die erfolgreich abgelegte Abschlussprüfung des Lehrgangs Unternehmerische Aufbauqualifikation führt in Verbindung mit nachweislich zwei erfolgreich absolvierten, anerkannten Fachseminaren der Sparkassen-Finanzgruppe und der erfolgreich abgelegten Ergänzungsprüfung „Bank-/und Sparkassengeschäfte“ auf Antrag zum anerkannten Abschluss „Sparkassenbetriebswirt/Bankbetriebswirt (Sparkassenakademie)“. Über den Antrag entscheidet der Vorstandsvorsteher, der die Entscheidung an den Akademieleiter übertragen kann. Weist der Antragsteller nur ein erfolgreich absolviertes Fachseminar nach, kann der Akademieleiter eine Ersatzleistung für das fehlende zweite Fachseminar bestimmen.

Mitarbeiter, die bei einer Landesbank oder einer sonstigen Einrichtung der Sparkassen-Finanzgruppe beschäftigt oder von dieser angemeldet worden sind, sind berechtigt, die Bezeichnung „Bankbetriebswirt (Sparkassenakademie)“ zu führen.

2. Der Lehr- und Studienplan

Der vorliegende Lehr- und Studienplan berücksichtigt die genannten Zielsetzungen des Lehrgangs.

Der Lehrplan ist für Lehrende und Lernende verbindlich. Die Fächer- und Studienübersicht ordnet die Lernziele und die Stoffinhalte für den Bereich Grundlagen des unternehmerischen Denkens und Entscheidens für verantwortungsbewusstes Handeln im Markt-, Betriebs- und Stabsbereich der Sparkassen oder Landesbanken.

Die genannten Lernziele weisen unterschiedliche Lernzielstufen auf. Die zugeordneten Stoffinhalte und die Stundenzahl geben einen Anhalt für die Tiefe des zu vermittelnden Stoffes. Da aus organisatorischen Gründen der fachliche Vorlauf oder die wünschenswerte Parallelität zwischen verwandten Fächern nicht immer in vollem Umfang hergestellt werden kann, werden die Dozenten um eine interne Abstimmung gebeten, damit Doppelarbeit vermieden wird.

Lehrgang Unternehmerische Aufbauqualifikation

3. Lehr- und Lernmethoden

Die einzelnen Stoffgebiete sind praxisgerecht und anwendungsbezogen, jedoch auf wissenschaftlicher Grundlage zu vermitteln. Um bei den Teilnehmern die geforderte Handlungskompetenz für qualifizierte Aufgaben zu entwickeln, ist der Einsatz geeigneter Lehr- und Lernmethoden erforderlich. Dazu gehören neben computergestützten Unternehmensplanspielen Trainingseinheiten zur Gesprächsführung, Moderation und Präsentation und teilnehmeraktive Lehr- und Lernmethoden im gesamten Fachunterricht.

3.1 Fallstudie und Kleingruppenarbeit

Der verstärkte Einsatz von Fallstudien soll dazu dienen, den Lehrstoff zu vertiefen und anhand praktischer Beispiele einzuüben. Die Präsentation der Ergebnisse gibt Gelegenheit, das sprachliche Verhalten der Teilnehmer zu verbessern und die Kritikfähigkeit in der Auseinandersetzung mit fachlichen Themen zu fördern.

Mit Hilfe partnerschaftlicher Arbeit und durch Kleingruppenarbeit im Seminarraum lassen sich Teilaufgaben parallel lösen und unterschiedliche Ergebnisse beurteilen und bewerten.

3.2 Literatur

Die in einer Literaturliste angegebene Literatur ist für die Teilnehmer Pflicht. Die Nutzung ist dadurch zu fördern, dass den Lehrgangsteilnehmern ausgewählte Inhalte verbindlich zum Studium übertragen werden. Neben der Förderung der Eigeninitiative kann dadurch der erforderliche Freiraum für den Einsatz teilnehmeraktiver Lehr- und Lernformen im Unterricht gewonnen werden. Die Inhalte der als vorbereitend eingestuften Lerneinheiten des Studienwerks „Sparkassen-Colleg“ des Instituts für Fernstudien der Deutschen Sparkassenakademie gelten als behandelter Stoff und sind damit auch prüfungsrelevant.

Lehrgang Unternehmerische Aufbauqualifikation

Inhaltsverzeichnis	Seite
Vorbemerkungen	2
<i>Grundlagenfächer</i>	
Grundfragen der betriebswirtschaftlichen Unternehmensführung	7
Marketing in Sparkassen	9
Medialer Vertrieb	11
Geschäftspolitik und Unternehmenskultur der Sparkassen	12
Steuerfragen in der Beratung vermögender Privatkunden (inkl. Grundlagen des Steuerrechts)	13
Grundfragen des bürgerlichen Rechts in der Kundenberatung	15
Gesellschafts-, vollstreckungs- und insolvenzrechtliche Fragen in der Firmenkundenbetreuung	18
Kommunikation, Kooperation und Moderation	20
Grundlagen des Projektmanagements	21
Führung, Gesprächsführung und Präsentation	23
Controlling in Sparkassen	24
Jahresabschluss der Kreditinstitute	26
Wirtschafts- und währungspolitische Fragen in der Kundenberatung	28

Lehrgang Unternehmerische Aufbauqualifikation

Lehrplan

Unterrichts- einheiten

Grundlagenfächer

Grundfragen der betriebswirtschaftlichen Unternehmensführung	44
Marketing in Sparkassen	20
Medialer Vertrieb	10
Geschäftspolitik und Unternehmenskultur der Sparkassen	20
Steuerfragen in der Beratung vermögender Privatkunden (inkl. Grundlagen des Steuerrechts)	24
Grundfragen des bürgerlichen Rechts in der Kundenberatung	36
Gesellschafts-, vollstreckungs- und insolvenzrechtliche Fragen in der Firmenkundenbetreuung	20
Kommunikation, Kooperation und Moderation	24
Grundlagen des Projektmanagements	18
Führung, Gesprächsführung und Präsentation	22
Controlling in Sparkassen	18
Jahresabschluss der Kreditinstitute	24
Wirtschafts- und währungspolitische Fragen in der Kundenberatung	40

320

Lehrgang Unternehmerische Aufbauqualifikation

Grundfragen der betriebswirtschaftlichen Unternehmensführung

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- die betrieblichen Leistungsprozesse in den Unternehmen der Firmenkunden erklären und die Zusammenhänge erläutern,
- die betriebliche Kosten- und Leistungsrechnung eines Firmenkunden erklären und zu den Anwendungsmöglichkeiten der Kostenrechnungssysteme Stellung nehmen,
- einem Firmenkunden die betrieblichen Finanzprozesse (Finanzierung/Investition) erklären, die vom Kunden angewandten Methoden der Investitionsrechnungen beurteilen und dem Firmenkunden die Zusammenhänge zwischen Investitions- und Finanzplanung erläutern,
- mögliche Auswirkungen betrieblicher und außerbetrieblicher Einflussfaktoren auf die von dem Firmenkunden angestrebten Unternehmensziele erläutern,
- Ziele, Grundsätze und Instrumente der Personalplanung, -beschaffung, -führung und -entwicklung erläutern,
- Inhalte ausgewählter arbeitsrechtlicher Regelungen nennen.

Unterrichtseinheiten: 44

Lerninhalte

UE

1. Grundlagen der Betriebswirtschaft und Ansatzpunkte der Unternehmenspolitik

4

1.1 Gegenstand und Aufgaben der BWL

1.2 Unternehmensziele/-grundsätze/-visionen

1.3 Unternehmensaufbau

- Rechtsformen
- Kooperationsformen
- Aufbau-, Ablauf und Projektorganisation

1.4 Personalmanagement

- Zusammenhang zwischen Personal- und Geschäftspolitik
- Ziele und Instrumente des Personalmanagements

10

2. Leistungserstellung, Logistik und Absatzwirtschaft (Marketing)

8

2.1 Betriebliche Leistungsfaktoren

2.2 Beschaffungslogistik und Lagerhaltung

- Bedarfs- und Beschaffungsplanung
- Lagerplanung und Lagerhaltung

2.3 Leistungserstellungsprozess

- Produktions- und Kostentheorie
- Optimale Produktionsmenge

2.4 Absatzwirtschaft (Marketing)

- Absatzplanung
- Absatzdurchführung und Absatzkontrolle

Lehrgang Unternehmerische Aufbauqualifikation

3. Kosten- und Leistungsrechnung (KLR)	10
3.1 KLR als Teilbereich des betrieblichen Rechnungswesens <ul style="list-style-type: none">- Aufgaben und Zielsetzung der KLR- Begriff und Abgrenzung der betrieblichen Kosten und Leistungen	
3.2 Kostenverläufe und Kosteneinflussgrößen	
3.3 Systeme der Kosten- und Leistungsrechnung <ul style="list-style-type: none">- Vollkostenrechnung- Teilkostenrechnung	
3.4 Kostenmanagement	
4. Investitionsplanung und Investitionsrechnung	5
4.1 Phasen eines Investitionsvorhabens <ul style="list-style-type: none">- Informationsbeschaffung und -aufbereitung- Investitionsdurchführung und -kontrolle	
4.2 Verfahren der Investitionsrechnung <ul style="list-style-type: none">- Statische Verfahren- Dynamische Verfahren	
5. Finanzwirtschaft	5
5.1 Ermittlung des Finanzbedarfs	
5.2 Aufbau einer Liquiditäts- und Finanzplanung	
5.3 Finanzierungsformen	
6. Überblick über betriebswirtschaftliche Beratungsinstrumente der Sparkassen-Finanzgruppe für Firmenkunden	1
7. Betriebswirtschaftliche Gründe für Unternehmensinsolvenzen	1

Literatur:

Sparkassen-Colleg
Fachgebiet 1 - Allgemeine Betriebswirtschaft
Lerneinheit F - studienvorbereitend

Sparkassen-Colleg
Fachgebiet 1 - Allgemeine Betriebswirtschaft
Lerneinheiten A, B, C, D, E, G - studienbegleitend

Lehrgang Unternehmerische Aufbauqualifikation

Marketing in Sparkassen

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- Marketing als Leitidee für unternehmerisches Handeln erklären,
- die Marktstellung der Sparkassen beschreiben,
- wichtige Instrumente der Informationsgewinnung erläutern, deren Ergebnisse analysieren und Schlussfolgerungen ziehen,
- Instrumente der Unternehmenskommunikation und deren Bedeutung erläutern,
- die Bedeutung und Notwendigkeit eines aktiven Sparkassenvertriebs erkennen,
- die Erfolgsfaktoren für den Sparkassenvertrieb beschreiben,
- die in der Sparkassenpraxis etablierten Konzepte des aktiven Verkaufs erläutern.

Unterrichtseinheiten: 20

Lerninhalte

1. Marketing und Kommunikation

- 1.1 Begriffsbestimmungen
- 1.2 Strategisches und operatives Marketing
- 1.3 Marketingregelkreis

UE

1

2. Der Markt für Finanzdienstleistungen

- 2.1 Wettbewerbssituation
- 2.2 Marktanteile und Image
- 2.3 Strukturveränderungen

2

3. Die Informationsgewinnung

- 3.1 Marktforschung/Marktanalyse
- 3.2 Wichtige Marktforschungsinstrumente
- 3.3 Marktprognose

2

4. Die Unternehmenskommunikation

- 4.1 Public Relations
- 4.2 Sponsoring

2

Lehrgang Unternehmerische Aufbauqualifikation

5. Strategisches und operatives Vertriebsmanagement

6

5.1 Vertriebspolitik

- Vertriebsstrategie
- Kundengruppenbildung und –segmentstrategien
- Vertriebswege
- Vertriebsplanung
- Aktive Vertriebsprozesse
- Zielvereinbarungs- und Anreizsysteme
- Vertriebscontrolling
- Qualitätsmanagement

5.2 Produktpolitik

3

5.3 Preispolitik

3

5.4 Vertriebskommunikation

1

Literatur:

Sparkassen-Colleg

Fachgebiet 2 - Bank- und Sparkassenbetriebswirtschaft

Lerneinheit D – studienbegleitend

Lehrgang Unternehmerische Aufbauqualifikation

Medialer Vertrieb (einschl. Spezialfragen des Zahlungsverkehrs)

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- im Rahmen der Kundenberatung Auskunft geben über das Angebot medialer Produkte und Services unter Einbeziehung von Zahlungsverkehrsfragen,
- die richtige Kundenlösung erkennen, bei Bedarf den Spezialisten zum richtigen Zeitpunkt - ggf. unter Nutzung technischer Systeme - in die Kundenbetreuung integrieren,
- die betriebswirtschaftlichen Vorteile und Mehrwerte für Kunden und Sparkasse mit marketingstrategischen Gesichtspunkten verknüpfen,
- den Medialen Vertrieb in die Vertriebsstruktur der Sparkassen organisatorisch einordnen und dessen Bedeutung herausstellen,
- den Mehrwert medialer Angebote für die tägliche Arbeit erkennen und anwenden.

Unterrichtseinheiten: 10

Lerninhalte

1. Strategie und Steuerung

- 1.1 Etablierung/Ausbau eines integrierten Multikanalvertriebssystems in der Sparkasse
- 1.2 Grundlagen der medialen Vertriebssteuerung
- 1.3 Geeignete Mess-Instrumente

2. Organisation, Personal und Prozesse

- 2.1 Aufbauorganisatorische Verankerung medialer Kanäle
- 2.2 Aufgaben und Schnittstellen zwischen Vertriebs- und internen Bereichen
- 2.3 Karrierewege

3. Produkte und Services

- 3.1 Basisinstrumente Internet-Filiale, Apps & Co.
- 3.2 Kunden-Service-Center für mediale Kundenkontakte
- 3.3 Angebote für die Zielgruppe Privatkunden
- 3.4 Angebote für die Zielgruppe Firmenkunden
- 3.5 Bezahlfverfahren mit und ohne Debit-/Kreditkarten
- 3.6 e-Payment
- 3.7 Aktuelles

4. Sicherheit

- 4.1 Sicherungsverfahren für Kunden
- 4.2 Umgang mit Schadensfällen

UE

2

1

6

1

Lehrgang Unternehmerische Aufbauqualifikation

Geschäftspolitik und Unternehmenskultur der Sparkassen

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- die Ziele der Geschäftspolitik und deren Wechselwirkungen erklären,
- Besonderheiten der Sparkassen-Finanzgruppe erläutern,
- aus den Zielen und Besonderheiten Folgerungen für deren praktische Umsetzung in der Sparkasse ziehen, daraus Konsequenzen für das eigene Arbeitsgebiet ableiten und geschäftspolitische Maßnahmen der Geschäftsleitung gegenüber Mitarbeitern und Kunden positiv vertreten.

Unterrichtseinheiten: 20

Lerninhalte

1. Bankbetriebliche Rahmenbedingungen

- 1.1 Kreditinstitute in Deutschland, Europa und international
- 1.2 Geschäftspartner und Eigengeschäfte
- 1.3 Bankenaufsicht/Sparkassenaufsicht
- 1.4 Wesentliche Bestimmungen des KWG
- 1.5 Einlagensicherung und Anlegerschutz

UE

8

2. Grundlagen der Geschäftspolitik

- 2.1 Besonderheiten der Sparkassen-Finanzgruppe
- 2.2 Träger der Geschäftspolitik
- 2.3 Ziele der Geschäftspolitik
 - Auftragsziele
 - Sicherungsziele

4

3. Strategische und operative Ansätze der Geschäftspolitik

- 3.1 Strukturwandel am Bankenmarkt
- 3.2 Strategie der Sparkassen-Finanzgruppe
- 3.3 Praxis der Geschäftspolitik
 - Unternehmensphilosophie und -planung
 - Instrumente der Geschäftspolitik
 - Aktuelle Tendenzen

8

Literatur:

Sparkassen-Colleg

Fachgebiet 2 - Bank- und Sparkassenbetriebswirtschaft

Lerneinheit A - studienvorbereitend

Lerneinheit B, C – studienbegleitend

Lehrgang Unternehmerische Aufbauqualifikation

Steuerfragen in der Beratung vermögender Privatkunden (inkl. Grundlagen des Steuerrechts)

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- kundenbezogene Grundlagen aus der Abgabenordnung erklären,
- Grundbegriffe und die Systematik des Einkommensteuerrechts erklären und in der Kundenberatung anwenden,
- Steuerkenntnisse in der Beratung insbesondere vermögender Privatkunden bei der Kapitalanlage anwenden,
- Steuerkenntnisse in der Beratung zum Erwerb und der Finanzierung von Immobilien anwenden,
- Steuerkenntnisse in der Beratung zur Rentenbesteuerung und Altersvorsorge anwenden,
- Kunden in Erbschafts- und Schenkungsteuerangelegenheiten über die gesetzlichen Regelungen informieren.

Unterrichtseinheiten: 24

Lerninhalte

UE

1. Grenzen der steuerlichen Beratung

1

2. Abgabenordnung mit Festsetzungsverfahren und Rechtsbehelfsverfahren

2

2.1 Steuerermittlungsverfahren

2.2 Steuerfestsetzungsverfahren

2.3 Festsetzungsverjährung

2.4 Rechtsbehelfe

- außergerichtlich

- gerichtlich

3. Grundbegriffe, ESt-Systematik, Einkunftsarten, Verlustausgleich, Verlustabzug, Steuertarif

4

3.1 Steuerpflicht (unbeschränkt/beschränkt)

3.2 Grundbegriffe aus dem Einkommensteuerrecht

3.3 ESt-Systematik und Steuertarif

3.4 Verlustausgleich

3.5 Verlustabzug

Lehrgang Unternehmerische Aufbauqualifikation

- | | |
|--|---|
| 4. Überschusseinkunftsarten
4.1 Einkünfte aus nichtselbständiger Arbeit
4.2 Einkünfte aus Kapitalvermögen
4.3 Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung
4.4 Sonstige Einkünfte aus Rentenbesteuerung | 8 |
| 5. Sonderausgaben
5.1 Überblick über Sonderausgaben
5.2 Vorsorgeaufwendungen im Hinblick auf die Kundenberatung | 3 |
| 6. Erbschaft- und Schenkungsteuer
6.1 Objekt
6.2 Bemessungsgrundlage und Systematik
6.3 Tarif | 3 |
| 7. Fallstudien für die Kundenberatung | 3 |

Literatur:

Sparkassen-Colleg

Fachgebiet 4 – Recht

Lerneinheit H – studienvorbereitend

Ratgeber zur Einkommensteuer

(Aktuelle Ausgabe), DSV, Bestell-Nr. 310 015 001

Lehrgang Unternehmerische Aufbauqualifikation

Grundfragen des bürgerlichen Rechts in der Kundenberatung

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- die für die praktische Kundenberatung erforderlichen Grundzusammenhänge des Allgemeinen Teils des BGB darlegen,
- Begründung und Erlöschen einzelner für die Kundenbeziehung relevanten Schuldverhältnisse erläutern,
- wesentliche Grundfragen aus dem Recht der beweglichen Sachen in der Kundenberatung erklären,
- die für die Kundenbeziehung wichtigen gesetzlichen Vertretungsverhältnisse darstellen und anwenden,
- die gesetzliche und gewillkürte Erbfolge mit ihren Beschränkungen und Beschwerden vor dem Hintergrund der Kundenbeziehung darstellen und erbrechtliche Haftungsfragen erkennen,
- die Bedeutung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen für die Kundenbeziehung erkennen.

Unterrichtseinheiten: 36

Lerninhalte

1. Allgemeiner Teil

- 1.1 Spezielle Fragen der Rechts- und Geschäftsfähigkeit natürlicher und juristischer Personen
- 1.2 Form der Rechtsgeschäfte
- 1.3 Sachen, Bestandteile, Zubehör
- 1.4 Vertrag, Angebot/Annahme/Änderungen; Auslegung §§ 133, 157 BGB
- 1.5 Anfechtung (§§ 119 ff. BGB)
- 1.6 Nichtigkeit (§§ 134, 138 BGB)
- 1.7 Vertretung, AGB Nr. 4, Anscheins-/Duldungsvollmacht, Selbstkontrahieren
- 1.8 Verjährung

2. Schuldrecht

- 2.1 Vertragliche/gesetzliche Schuldverhältnisse
- 2.2 Zurückbehaltungsrecht
- 2.3 Haftungsgrundsätze (§§ 276, 278 BGB)
- 2.4 Leistungsstörungen (Überblick)
 - Verzug
 - Verschulden bei Vertragsabschluss
 - positive Forderungsverletzung

UE

8

10

Lehrgang Unternehmerische Aufbauqualifikation

- 2.5 Erlöschen von Schuldverhältnissen
 - Erfüllung
 - Leistung an Erfüllungs Statt/erfüllungshalber
 - Aufrechnung
 - Hinterlegung
 - Erlassvertrag
 - Novation
- 2.6 Gläubigerwechsel
- 2.7 Schuldübernahme
 - privative
 - kumulative
- 2.8 Mehrheit von Gläubigern und Schuldern, insbesondere Gesamtschuldner
- 2.9 Einzelfragen aus dem Recht der besonderen Schuldverhältnisse
 - Anwartschaftsrecht
 - Vermieterpfandrecht
 - Werkunternehmerpfandrecht
 - Ungerechtfertigte Bereicherung
- 2.10 Allgemeine Geschäftsbedingungen

3. Sachenrecht (bewegliche Sachen)

2

- 3.1 Besitz, mittelbarer Besitz
- 3.2 Sicherungsübereignung
- 3.3 Eigentum an beweglichen Sachen und Grundstücken, Übereignung, insbesondere gutgläubiger Erwerb
- 3.4 Pfandrecht, AGB-Pfandrecht
(Grundpfandrechte werden im Kreditgeschäft behandelt)

4. Familienrecht

6

- 4.1 Gesetzliche Vertretung
 - Eltern
 - Vormundschaften
 - Betreuungen
 - Pflegschaften
 - Schlüsselgewalt
- 4.2 Lebenspartnerschaften und Verwandtschaft
- 4.3 Güterstände
 - Zugewinnngemeinschaft
 - Gütertrennung

Lehrgang Unternehmerische Aufbauqualifikation

5. Erbrecht

10

- 5.1 Gesamtrechtsnachfolge, Erbenhaftung
- 5.2 Gesetzliche Erbfolge
- 5.3 Testament, Erbvertrag, Enterbung, Pflichtteil, Vermächtnis, Auflagen, Teilungsanordnung
- 5.4 Nachweis der Erbenstellung
- 5.5 Erbengemeinschaft und deren Teilung
- 5.6 Verfügung durch Miterben
- 5.7 Auskunft an Erben und an Miterben
- 5.8 Vor- und Nacherbschaft, Berliner Testament
- 5.9 Erbausschlagung
- 5.10 Nachlassverwaltung, Nachlassinsolvenz
- 5.11 Testamentsvollstrecker, Nachlasspfleger

Literatur:

Sparkassen-Colleg

Fachgebiet 4 - Recht

Lerneinheiten A, B, C, D – studienbegleitend

Platz, Siegfried

Rechtsfragen beim Todesfall, 3. Auflage

DSV, Bestell-Nr. 305 597 030

Lehrgang Unternehmerische Aufbauqualifikation

Gesellschafts-, vollstreckungs- und insolvenzrechtliche Fragen in der Firmenkundenbetreuung

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- gesellschaftsrechtliches Grundlagenwissen im Geschäftsverkehr mit Firmenkunden anwenden,
- die für die Firmenkundenbeziehungen relevanten Fragen der Unternehmensveräußerung und Rechtsformänderung darstellen,
- die für die Firmenkunden relevanten Vollstreckungsverfahren darstellen,
- die Insolvenz von Firmenkunden beschreiben.

Unterrichtseinheiten: 20

Lerninhalte

1. Gesellschaftsrecht

- 1.1 Der Grundsatz der gesamten Hand bei den Personenhandels-
gesellschaften
- 1.2 Der Grundsatz der juristischen Person bei den Kapitalgesell-
schaften
- 1.3 Geschäftsführung und Vertretung
 - Unterscheidung von Geschäftsführung und Vertretung
 - Geschäftsführung und Vertretung bei den einzelnen
Gesellschaftstypen
 - Prokura- und Handlungsvollmacht
- 1.4 Vermögensrechtliche Stellung der Gesellschafter
 - Stellung im Innenverhältnis
 - Haftung im Außenverhältnis
- 1.5 Mitgliedschaft, Eintritt und Austritt von Gesellschaftern
(auch durch Erbfolge)
- 1.6 Beendigung/Liquidation der Gesellschaften
- 1.7 Atypische Gesellschaftsformen/Mischformen
 - die kapitalistische KG
 - die GmbH & Co KG (OHG)
- 1.8 Veräußerung von Unternehmen, Umwandlung der Rechtsform
von Unternehmen
 - Verpflichtungs- und Verfügungsgeschäft
 - Schuldenhaftung, Forderungsübertragung
 - Haftung bei Eintritt in kaufmännische Unternehmen
 - Verschmelzung, Umwandlung von Gesellschaften

UE

14

Lehrgang Unternehmerische Aufbauqualifikation

2. Grundzüge des Vollstreckungs- und Insolvenzrechts

2.1 Vollstreckungsverfahren

2.2 Insolvenzrecht

6

Literatur:

Sparkassen-Colleg

Fachgebiet 4 - Recht

Lerneinheit F - studienvorbereitend

Lerneinheit E, G - studienbegleitend

Lehrgang Unternehmerische Aufbauqualifikation

Kommunikation, Kooperation und Moderation

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- die Grundlagen des Zeitmanagements nennen und die wesentlichen Aspekte einer realistischen Tagesplanung erläutern,
- den zwischenmenschlichen Kommunikationsprozess beschreiben, mögliche Problemfelder analysieren und Möglichkeiten zur konstruktiven Kommunikationsgestaltung erklären,
- unterschiedliche Faktoren beschreiben, die die Arbeitsleistung eines Teams und die Arbeitszufriedenheit der einzelnen Teammitglieder beeinflussen und die eigenen Einwirkungsmöglichkeiten als Teammitglied zur Erreichung einer konstruktiven, ziel- und aufgabenorientierten Zusammenarbeit erklären,
- sich als Besprechungsleiter ziel- und teilnehmerorientiert verhalten,
- verschiedene Moderationstechniken erläutern und in Besprechungssituationen anwenden,
- Auswirkungen der veränderten Arbeitswelt kennen und erläutern.
- verschiedene Methoden des agilen Arbeitens benennen und erklären.

Unterrichtseinheiten: 24

Lerninhalte

1. Kommunikation / Arbeitsmethodik

- 1.1 Selbst- und Zeitmanagement
- 1.2 Grundlagen der Kommunikation
- 1.3 Vier Seiten einer Nachricht
- 1.4 Grundsätze für gelungene Kommunikation
- 1.5 Kommunikationsstörungen
- 1.6 Feedback und Metakommunikation

2. Kooperation

- 2.1 Arbeiten im Team
- 2.2 Entwicklungsphasen einer Gruppe
- 2.3 Teamzusammensetzung und Aufgabenerfüllung
- 2.4 Steuerungs- und Interventionsmöglichkeiten

3. Moderation

- 3.1 Vorbereitung einer Besprechung
- 3.2 Verhalten als Besprechungsleiter
- 3.3 Moderationstechniken

4. Agile Arbeitswelt

- 4.1 Überblick über die veränderte Arbeitswelt
- 4.2 Auswirkungen auf Organisationsstrukturen und Hierarchien
- 4.3 Methoden des agilen Arbeitens

Literatur:

Studienbriefe der Hochschule der Sparkassen-Finanzgruppe:
Kooperation und Projektmanagement
Gesprächsführung und Moderation/ Präsentation

UE

8

7

1

8

Lehrgang Unternehmerische Aufbauqualifikation

Grundlagen des Projektmanagements

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- Grundlagen und Konzepte des Projektmanagements erklären,
- Rahmenbedingungen für Projekte erklären,
- kreative Arbeitsmethoden für eine Projektentwicklung nutzen,
- Organisationsformen und Projektrollen erläutern,
- strukturierte Planungsmethoden erläutern,
- Methoden zur Termin- und Ablaufplanung nutzen,
- Projektsteuerung erläutern,
- das Projektcontrolling erläutern.

Unterrichtseinheiten: 18

Lerninhalte

UE

1. Eigenschaften von Projekten

2

- 1.1 Projektmanagement-Begriff
- 1.2 Unterschied Projekt/Prozess
- 1.3 Projektprofile
- 1.4 Projektarten

2. Projektorganisation

3

- 2.1 Arten
- 2.2 Projektgremien
- 2.3 Rollen eines Projektteams
- 2.4 Aufgaben der verschiedenen Teammitglieder
- 2.5 Teamarbeit

3. Vorgehen in Projekten

3

- 3.1 Projektidee/Projektinitiative
- 3.2 Vorprojekt
- 3.3 Projektauftrag
- 3.4 Projektstart
- 3.5 Projektplanung
- 3.6 Überwachung und Steuerung
- 3.7 Projektabschluss
- 3.8 Erfahrungssicherung

Lehrgang Unternehmerische Aufbauqualifikation

4. Projektziele	1
4.1 Dimensionen: Qualität – Zeit – Kosten	
4.2 Prozess der Zielklärung	
4.3 Formulierung von Projektzielen	
5. Projektplanung	3
5.1 Ziele der Projektplanung	
5.2 Stufen der Projektplanung	
5.3 Planungselemente	
6. Qualitätssicherung bei Projekten	2
6.1 Häufige Problembereiche	
6.2 Optimierungskriterien	
7. Projektcontrolling und –steuerung	2
7.1 Projektregelkreis	
7.2 Abgrenzung	
8. Projektinformation/-dokumentation	1
- Projektmanagementhandbuch	
9. Informationssysteme für Projekte	1
- Unterstützungspotenziale	

Literatur:

Sparkassen-Colleg

Fachgebiet 9 – Handlungskompetenz

Lerneinheit E – studienbegleitend

Studienbriefe der Hochschule der Sparkassen-Finanzgruppe:

Kooperation und Projektmanagement

Lehrgang Unternehmerische Aufbauqualifikation

Führung, Gesprächsführung und Präsentation

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- die Rolle der Führungskraft und die damit verbundenen Anforderungen und die wesentlichen Führungsaufgaben erklären und Möglichkeiten erläutern, wie die Führungskraft den geschäftspolitischen Erfolg beeinflussen kann,
- die Notwendigkeit einer systematischen Gesprächsvor- und -nachbereitung erklären und sich im Rahmen einer strukturierten Gesprächsführung zielgerichtet verhalten,
- zielgerichtet Präsentationen vorbereiten und durchführen.

Unterrichtseinheiten: 22

Lerninhalte

1. Führung

- 1.1 Grundlagen der Führung/Management-Regelkreis
- 1.2 Anforderungen an die Führungskraft
- 1.3 Rollenproblematik der Führungskraft
- 1.4 Zielerreichung als Führungsaufgabe
- 1.5 Vertriebsorientiert führen

2. Mitarbeitergespräche führen

- 2.1 Einflussfaktoren der Gesprächsführung
- 2.2 Gesprächsanlässe
- 2.3 Gesprächsvorbereitung
- 2.4 Gesprächsdurchführung
- 2.5 Gesprächsnachbereitung

3. Präsentation

- 3.1 Grundlagen der Rhetorik
- 3.2 Verbale und non-verbale Wirkungsmittel
- 3.3 Aufbau einer Präsentation
- 3.4 Vorbereitung und Durchführung von Präsentationsübungen

Literatur:

Studienbriefe der Hochschule der Sparkassen-Finanzgruppe:
Kooperation und Projektmanagement
Gesprächsführung und Moderation/ Präsentation

UE

8

8

6

Lehrgang Unternehmerische Aufbauqualifikation

Controlling in Sparkassen

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- die Instrumente der FI zur Vor- und Nachkalkulation unterscheiden,
- Margen und Zinskonditionenbeiträge berechnen und interpretieren,
- Kalkulationen nach der Marktzinsmethode im Grund- und Barwertmodell durchführen,
- die Problematik zur Kalkulation variabler Bankgeschäfte einschätzen,
- die Berechnung von Standard-Stückkosten nachvollziehen und die Werte interpretieren,
- lang- und kurzfristige Preisgrenzen berechnen und interpretieren,
- bei der Kalkulation von Kreditgeschäften die Verwendung von Rating- und Scoringinformationen verstehen,
- Nachkalkulationsergebnisse zur Umsetzung im ertragsorientierten Vertrieb nutzen,
- das Konzept einer Gesamtbanksteuerung aufzeigen.

Unterrichtseinheiten: 18

Lerninhalte

	UE
1. Arten und Ziele der Kalkulation	1
1.1 Vorkalkulation	
1.2 Nachkalkulation	
2. Kalkulation im Wertbereich nach der Marktzinsmethode	3
2.1 Grundmodell und Barwertmodell	
2.2 Kalkulation variabler Geschäfte	
3. Kalkulation im Betriebsbereich nach der prozessorientierten Standard-Einzelkostenrechnung	3
4. Ermittlung kostenorientierter Angebotspreise für Bankleistungen	3
4.1 Preisobergrenzen bei Anlageprodukten	
4.2 Preisuntergrenzen bei Kreditgeschäften unter Einbeziehung der Informationen aus dem einheitlichen Rating und Scoring	
5. Zusammenführung von Wert- und Betriebsbereich zu Kalkulationsobjekten	2
5.1 Konto-/Kundenkalkulation	
5.2 Profit-Center-Rechnungen	

Lehrgang Unternehmerische Aufbauqualifikation

6. Konzept der Gesamtbanksteuerung und Risikotragfähigkeit

6

Literatur:

Sparkassen-Colleg

Fachgebiet 2 - Bank- und Sparkassenbetriebswirtschaft

Lerneinheit H - studienvorbereitend

Lerneinheiten G, I - studienbegleitend

Lehrgang Unternehmerische Aufbauqualifikation

Jahresabschluss der Kreditinstitute

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- Bewertungs- und Bilanzierungsmaßnahmen sowie deren Spielräume erläutern,
- die Bildung stiller Reserven zwecks Risikovorsorge erklären und erkennen,
- die verschiedenen bewertungs- und bilanzpolitischen Gestaltungsmöglichkeiten bei Bilanzen von Kreditinstituten und Firmenkunden im Zusammenhang analysieren (formelle und materielle Bilanzpolitik),
- Regelungen der Bankenaufsicht zum Eigenkapital und zur Liquidität erklären,
- Regelungen zu den internationalen Rechnungslegungsvorschriften insbesondere für Kreditinstitute erklären.

Unterrichtseinheiten: 24

Lerninhalte

	UE
1. Rechtsgrundlagen für die Finanzbuchhaltung in Kreditinstituten	2
1.1 Handels- und Steuerrecht	
1.2 KWG, RechKredV	
1.3 Internationale Rechnungslegungsvorschriften	
2. Aufbau und Gliederung des Jahresabschlusses	3
2.1 Bilanz, G + V	
2.2 Anhang und Lagebericht	
2.3 Wichtige Positionen: Eigene Wertpapiere, Vorsorgereserven	
3. Handels- und steuerrechtliche Bewertungsvorschriften	8
3.1 Handelsrechtliche Bewertungsvorschriften	
3.2 Steuerrechtliche Bewertungsvorschriften	
3.3 Maßgeblichkeitsprinzip und Grenzen der Maßgeblichkeit	
4. Materielle und formelle Bilanzpolitik	5
4.1 Forderungen	
4.2 Sachanlagen	
4.3 Eigene Wertpapiere	
4.4 Rückstellungen	
4.5 Überkreuzkompensation	

Lehrgang Unternehmerische Aufbauqualifikation

- | | |
|--|----------|
| 5. Bankenaufsichtsrechtliche Anforderungen an Eigenkapital und Liquidität | 4 |
|--|----------|

5.1 Solvabilitätsverordnung (Überblick)

5.2 Liquiditätsverordnung

- | | |
|---|----------|
| 6. Internationale Rechnungslegungsvorschriften für Kreditinstitute | 2 |
|---|----------|

Literatur:

Sparkassen-Colleg

Fachgebiet 2 – Bank- und Sparkassenbetriebswirtschaft

Lerneinheiten J und K - studienbegleitend

Ratgeber zur Einkommensteuer

(Aktuelle Ausgabe), DSV, Bestell-Nr. 310 015 001

HGB, Beck'sche Textausgabe

Lehrgang Unternehmerische Aufbauqualifikation

Wirtschafts- und währungspolitische Fragen in der Kundenberatung

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- die für die heutige Wirtschaftspolitik grundlegenden wirtschaftspolitischen Konzepte unterscheiden, aktuelle wirtschaftspolitische Maßnahmen diesen Konzepten zuordnen und deren Bedeutung für das Eigen- und Kundengeschäft erkennen,
- den Sinn und die Wirkungsweise aktueller wirtschaftspolitischer Maßnahmen und Entwicklungen erklären, deren Auswirkungen auf die verschiedenen Kundengruppen in den Sparkassen und Landesbanken analysieren und im Kundengespräch Interpretationen vermitteln,
- die Europäische Wirtschafts- und Währungsunion erläutern, den aktuellen Sachstand beschreiben und zu kundenrelevanten Fragestellungen ökonomisch begründete Stellungnahmen abgeben.

Unterrichtseinheiten: 40

Lerninhalte

UE

1. Volkswirtschaftliche Grundlagen

5

- 1.1 Bedeutung der Wirtschafts- und Währungspolitik in der Sparkassenpraxis
- 1.2 Formen von Wirtschaftsordnungen
- 1.3 Ziele, Aufgaben und Träger der Wirtschaftspolitik
- 1.4 Nachfrage, Angebot und Preisbildung
- 1.5 Marktformen und Verhaltensweisen

2. Wettbewerbspolitik

2

- 2.1 Aufgaben und Funktionen von Wettbewerb
- 2.2 Wettbewerbspolitische Leitbilder
- 2.3 Wettbewerbsbeschränkungen
- 2.4 Wettbewerbspolitik in Deutschland und Europa

3. Konjunktur

2

- 3.1 Das Konjunkturphänomen
- 3.2 Konjunkturphasen und -zyklen
- 3.3 Konjunkturindikatoren
- 3.4 Konjunkturforschung

Lehrgang Unternehmerische Aufbauqualifikation

4. Wirtschaftspolitische Paradigmen als Lösungen für Stabilitätsprobleme	2
4.1 Das Konzept der angebotsorientierten Wirtschaftspolitik	
4.2 Das Konzept der nachfrageorientierten Wirtschaftspolitik	
4.3 Bewertung der Paradigmen unter Berücksichtigung der historischen Erfahrungen und der aktuellen Wirtschaftspolitik	
5. Ziele und Maßnahmen der Wirtschaftspolitik	9
5.1 Gesamtwirtschaftliche Ziele und deren Wechselwirkungen	
5.2 Angemessenes Wirtschaftswachstum	
5.3 Hoher Beschäftigungsgrad	
5.4 Stabiles Preisniveau	
5.5 Außenwirtschaftliches Gleichgewicht	
6. Finanzpolitik	2
6.1 Überblick öffentlicher Aufgaben, Einnahmen und Ausgaben	
6.2 Antizyklische Finanzpolitik und Instrumente	
6.3 Aktuelle Fragen der Finanzpolitik in Deutschland	
7. Sozial- und Verteilungspolitik	2
7.1 Ziele, Prinzipien und Instrumente der Sozialpolitik	
7.2 Organisation der sozialen Sicherungssysteme in Deutschland	
7.3 Wirkungen und Probleme der Sozialpolitik anhand aktueller Beispiele	
8. Struktur- und Wachstumspolitik	2
8.1 Ursachen Strukturwandel	
8.2 Notwendigkeit und Ansätze von Strukturpolitik	
9. Geldpolitik	8
9.1 Geldtheoretische Grundlagen	
9.2 Strategie und Instrumentarium der EZB	
9.3 Faktoren und Entwicklung der Zinsen	
9.4 Transmission geldpolitischer Impulse	

Lehrgang Unternehmerische Aufbauqualifikation

10. Internationale Wirtschaftsbeziehungen

4

- 10.1 Chancen und Risiken der Globalisierung
- 10.2 Bedeutung des Außenhandels für Deutschland
- 10.3 Wechselkurssystem
- 10.4 Internationale Abkommen und Institutionen
- 10.5 Europäische Integration

11. Ökologie und Ökonomie

2

Literatur:

Sparkassen-Colleg

Fachgebiet 3 – Wirtschafts- und Währungspolitik

Lerneinheiten A, B, C, D, E, F, G, H - studienbegleitend