

**Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/
zum Bachelor of Arts**

**Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/
zum Bachelor of Arts**

Lehrplan

Lernziele

Stoffverteilungspläne

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

Vorbemerkungen

1. Die Ziele des Trainee- und Studienprogramms

1.1 Funktionen

Durch die Teilnahme am Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt*/ zum Bachelor of Arts sollen Mitarbeiter von Sparkassen und Landesbanken befähigt werden, qualifizierte Aufgaben in der umfassenden Beratung von Privat- und Firmenkunden wahrzunehmen und im Stabsbereich tätig zu werden. Bei entsprechender persönlicher Eignung sollen Führungsaufgaben wahrgenommen werden können.

1.2 Qualifikationen

Das Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts hat die Qualifikationen zu vermitteln, die für die Übernahme der oben genannten Aufgaben erforderlich sind. Dazu gehören

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

1.3 Abschluss

Durch die Prüfung zum Sparkassenbetriebswirt ist festzustellen, ob die Studierenden die für die Ausübung und Wahrnehmung der genannten Tätigkeiten und Aufgaben notwendigen Fachkenntnisse und Fertigkeiten besitzen. Sofern dies in der Sparkassenfachprüfung erfolgreich nachgewiesen wird, wird die anerkannte Bezeichnung "Sparkassenbetriebswirt" verliehen.

Teilnehmer am berufsintegrierten Studienprogramm erwerben zusätzlich den international anerkannten Studienabschluss Bachelor of Arts der Hochschule der Sparkassen-Finanzgruppe/ University of Applied Sciences, Bonn (210 ECTS).

* Diese Schreibweise bezieht sich stets auf männliche und weibliche Mitarbeiter

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

2. Der Lehr- und Studienplan

Der vorliegende Lehr- und Studienplan berücksichtigt die genannten Zielsetzungen des Studiums. Er setzt die Rahmenvereinbarung der deutschen Sparkassenakademien und das Kerncurriculum einschließlich der Prüfungsanforderungen um. Zudem werden die Lerninhalte, die im Rahmen des berufsintegrierten Studienprogramms zum Bachelor of Arts an der Sparkassenakademie Niedersachsen vermittelt werden, mitberücksichtigt. Weitere Inhalte ergeben sich aus dem Studienverlaufsplan der Hochschule der Sparkassen-Finanzgruppe.

Im Trainee- und Studienprogramm sind die Stufen der Aus- und Weiterbildung (Sparkassenkaufmann/Sparkassenfachwirt/Sparkassenbetriebswirt) zu einem Studiengang zusammengefasst worden. Deshalb enthält dieser Studienplan auch die Stoffinhalte des zweiwöchigen Abschlusstutorials für Auszubildende und des fachlichen und verkäuferischen Teils des Studiengangs Sparkassenfachwirt.

Der Lehrplan ist für Lehrende und Lernende verbindlich. Die Fächer- und Studienübersicht im Studienteil Sparkassenbetriebswirt ordnet die Lernziele und die Stoffinhalte den Bereichen Privatkundengeschäft, Firmenkundengeschäft und Grundlagen des unternehmerischen Denkens und Entscheidens für verantwortungsbewusstes Handeln im Markt-, Betriebs- und Stabsbereich der Sparkasse oder Landesbank zu. Der besonderen vertrieblichen Ausrichtung des Studienprogramms wird durch die Lernziele und Stoffinhalte im Bereich Beratung und Vertrieb im Retail Banking Rechnung getragen.

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 Umfange hergestellt werden kann, werden die Dozenten um eine interne Abstimmung gebeten, damit Doppelarbeit vermieden wird.

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 und dem Kommunikations- und Akquisitionstraining zur Verbesserung der akquisitorischen Kompetenz teilnehmeraktive Lehr- und Lernmethoden im gesamten Fachunterricht.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

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 im Literaturverzeichnis angegebene begleitende 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 Management-Akademie gelten als behandelte Stoff und sind damit auch prüfungsrelevant.

3.3 Hausarbeit

Die Teilnehmer haben am Ende des Trainee- und Studienprogramms eine Hausarbeit zu einem Thema in einem Studienfach im Hauptstudium zu erstellen, die durch einen deutlichen Praxisbezug gekennzeichnet ist. Die Vergabe einer oder mehrerer Hausarbeiten und die Bewertung sind Bestandteil der Lehraufträge. Einzelheiten ergeben sich aus einer speziellen Dozenteninformation.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

Inhaltsverzeichnis	UE	Seite
Vorbemerkungen		2
1. Privatkundengeschäft (Individualkunden/Vermögende)		
1.1 Wertpapier- und Vermögensberatung		
1.1.1 Wertpapiere I: Anlage in Renten, Aktien und Fonds (einschl. Finanzmathematik)	36	7
1.1.2 Wertpapiere II: Derivate und Zertifikate	14	9
1.1.3 Recht in der Anlageberatung	12	10
1.2 Spezialfragen der Kontoführung	20	12
1.3 Steuerfragen in der Beratung vermögender Privatkunden	28	14
1.4 Grundfragen des Bürgerlichen Rechts in der Kundenberatung	40	16
1.5 Wirtschafts- und währungspolitische Fragen in der Kundenberatung	50	19
1.6 Immobiliengeschäft mit Privatkunden		
1.6.1 Finanzierung von Immobilien	40	22
1.6.2 Steuerfragen bei Immobilien (wird unter 1.3 behandelt)		
1.7 Vorsorge- und Risikomanagement	16	25
2. Firmenkundengeschäft		
2.1 Firmenkundenkreditgeschäft (einschl. Leasing und Factoring)	40	26
2.2 Kreditengagements in Fallstudien	16	28
2.3 Internationales Geschäft der Firmenkunden	44	29
2.4 Betriebswirtschaftliche Fragen in der Firmenkundenbetreuung		
2.4.1 Grundfragen der betriebswirtschaftlichen Unternehmensführung	52	32
2.4.2 Unternehmensanalyse	40	34
2.4.3 Steuern der Firmenkunden	16	36
2.5 Gesellschafts-, vollstreckungs- und insolvenzrechtliche Fragen in der Kundenbetreuung	24	38
2.6 Unternehmensteuerung in der Anwendung (Planspiel TOPSIM)	28	
3. Grundlagen des unternehmerischen Denkens und Entscheidens für verantwortungsbewusstes Handeln im Markt-, Betriebs- und Stabsbereich der Sparkasse oder Landesbank		
3.1 Grundlagen der Finanzbuchführung in Sparkassen	34	40
3.2 Grundlagen der Kosten- und Erlösrechnung in Sparkassen	20	42
3.3 Marketing in Sparkassen	20	43
3.4 Geschäftspolitik und Unternehmenskultur der Sparkassen	20	45
3.5 Jahresabschluss der Kreditinstitute	24	46
3.6 Controlling in Sparkassen	18	48

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

Inhaltsverzeichnis	UE	Seite
3.7 Kooperation und Projektmanagement/ Gesprächsführung und Moderation (einschl. Präsentation)		
3.7.1 Projektmanagement	18	50
3.7.2 Kommunikation und Rhetorik im Verkauf	20	52
3.8 Medialer Vertrieb	10	53
4. Beratung und Vertrieb		
4.1 Kundenorientiertes Verhalten in Beratungs- und Verkaufsgesprächen	34	54
4.2 Akquisitionstraining	92	55
5. Standardisiertes Privatkundengeschäft		
5.1 Beratungsrelevante Steuerfragen	18	62
5.2 Vermögen bilden durch sparkasseneigene Anlageformen	8	65
5.3 Vermögen bilden durch Investmentanlageformen	22	68
5.4 Vermögen bilden durch Bausparen	16	72
5.5 Vorsorgelücke schließen	8	74
5.6 Lebensrisiken absichern	12	76
5.7 Konsumwünsche und privates Wohneigentum finanzieren	20	78
5.8 Klärung von Rechts- und Spezialfragen der Kontoführung	12	81
5.9 Geldgeschäfte komfortabel abwickeln	8	83
6. Abschlusstutorial	90	85

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

Wertpapiere I: Anlage in Renten, Aktien und Fonds (einschl. Finanzmathematik)

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- im Bereich der Rentenwerte, Aktien, Investmentanteile und Zertifikate vermögende Privatkunden und Firmenkunden sachkundig beraten,
- Portfolios auf Grundlage der Erkenntnisse der Asset Allocation strukturieren,
- finanzmathematisches Grundlagenwissen nutzen, welches zur qualifizierten Beratung vermögender Kunden notwendig ist.

Unterrichtseinheiten: 36

Lerninhalte	UE	Semester
1. Geschäftspolitische Bedeutung der Beratung vermögender Kunden	1	6.
2. Grundlagen der Anlage in Wertpapieren (Asset Allocation)	2	6.
3. Anlage in Rentenwerten		
3.1 Bestimmungsgrößen der Zinsentwicklung	2	6.
3.2 Struktur des inländischen Rentenmarkts (einschl. der Emissionen von Sparkassen und Landesbanken)	2	6.
3.3 Rating von Anleihen	2	6.
3.4 Sonderformen von Rentenwerten	5	6.
- Fremdwährungsanleihen		
- Zerobonds		
- Floating Rate Notes		
- Wandelanleihen		
- Nachranganleihen		
3.5 Rentenrechnung	4	6.
- Rendite- und Kursberechnung/Barwert von Rentenzahlungen		
- Duration, Modified Duration in der Beratungspraxis		
4. Anlage in Aktien		
4.1 Erfolg einer Aktienanlage (kurz- und langfristig) inkl. Bedeutung der Volatilität	2	6.
4.2 Börsensegmente und Aktienindizes	2	6.
4.1 Aktienanalyse	10	6.
- Fundamentale Analyse		
- Technische Analyse		
- Marktpsychologie (Behavioral Finance)		

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

5. Vermögensanlage in Investmentfonds

- 5.1 Bewertung von Fonds (Performanceberechnung und -vergleich, Benchmarking, Volatilität, Fondskennzahlen, Fondsratings)
- 5.2 ETFs und ETCs inkl. geschäftspolitischer Einordnung

3

6.

1

6.

Literatur:

Sparkassen-Colleg

Fachgebiet 5 – Vermögensmanagement

Lerneinheit A – studienvorbereitend

Lerneinheiten B, C, D, G – studienbegleitend

Sparkassen-Colleg

Fachgebiet 8 – Grundlagen der Finanzmathematik

Lerneinheiten A, B, C - studienbegleitend

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

Wertpapiere II: Derivate und Zertifikate

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- in der Kundenberatung Informationen zu Optionsscheinen, Optionen und Futures geben,
- Preiseinflussfaktoren von Derivaten auf die Kursentwicklung von Zertifikaten übertragen,
- Zertifikate in der Kundenberatung erfolgreich und sachkundig verkaufen.

Unterrichtseinheiten: 14

Lerninhalte	UE	Semester
1. Derivate 1.1 Grundlagen Optionen und Optionsscheine 1.2 Optionskennzahlen 1.3 Grundlagen Futures 1.4 Einsatzmöglichkeiten von Termingeschäften <ul style="list-style-type: none"> - Spekulation - Hedging - Synthetische Positionen 	6	7.
2. Strukturierte Produkte 2.1 Strukturierte Anleihen 2.2 Indexzertifikate 2.3 Basketzertifikate 2.4 Discountzertifikate 2.5 Aktienanleihen 2.6 Bonuszertifikate 2.7 Garantiezertifikate 2.8 Expresszertifikate 2.9 Hebelzertifikate Literatur: Sparkassen-Colleg Fachgebiet 5 – Vermögensmanagement Lerneinheit F – studienvorbereitend	8	7.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

Recht in der Anlageberatung

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- rechtssicher beraten,
- alle aufsichtsrechtlichen Pflichten erfüllen.

Unterrichtseinheiten: 12

Lerninhalte	UE	Semester
1. Zustandekommen von Verträgen 1.1 Angebot und Annahme 1.2 Formerfordernisse 1.3 Unwirksamkeit und Nichtigkeit	1	6.
2. Anlageberatung und der Beratungsvertrag 2.1 Zustandekommen 2.2 Inhalt 2.3 Anleger- und objektgerechte Beratung 2.4 Vertragsstörungen 2.5 Haftung 2.6 Rechtsprechung	2	6.
3. Aufsicht im Wertpapierhandel 3.1 Das Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) 3.2 Das Investmentgesetz 3.3 Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht 3.4 Sanktionen für Fehlverhalten auf Instituts- und Mitarbeitererebene	3	6.
4. Verhaltens- und Organisationspflichten im Wertpapiergeschäft 4.1 Wahrung der Interessen des Kunden 4.2 Umgang mit Interessenkonflikten, insbes. bei Zuwendungen 4.3 Compliance Organisation 4.4 Bestmögliche Orderausführung	2	6.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

<p>5. Kundeninformation</p> <p>5.1 Informationsblätter (wesentliche Anlegerinformationen, Produktinformationsblatt, Vermögensinformationsblatt)</p> <p>5.2 Basisinformationen</p> <p>5.3 Prospekte und Flyer</p> <p>6. Einholung von Kundenangaben und angemessene Finanzinstrumente</p> <p>6.1 Kundenkategorien</p> <p>6.2 Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden</p> <p>6.3 Klassen von Finanzinstrumenten</p> <p>7. Anlageberatung und Vermögensverwaltung</p> <p>7.1 Risikobereitschaft und Anlageziele</p> <p>7.2 Geeignete Finanzinstrumente</p> <p>7.3 Beratungsprotokoll</p> <p>Literatur: Sparkassen-Colleg Fach 5 - Vermögensmanagement Lerneinheit A Kapitel 6 - studienbegleitend</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>2</p>	<p>6.</p> <p>6.</p> <p>6.</p>
--	----------------------------	-------------------------------

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

Spezialfragen der Kontoführung

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- Kontoinhaberschaft, Gläubigereigenschaft und Verfügungsberechtigung beim Eigen-, Fremd- und Treuhandkonto gegeneinander abgrenzen und in der Kundenberatung anwenden sowie Haftungsfragen erklären,
- die Vorschriften des Geldwäschegesetzes beachten,
- die für die Praxis wichtigen Kontenarten (wie z. B. Mietkautionenkonto, Konto für Wohnungseigentümer, Vereins- und Anderkonten) einrichten und führen,
- Rechte Dritter am Konto erklären und ihre Auswirkungen für die Sparkasse erkennen,
- Nachlasskonten abwickeln und alle damit in Verbindung stehenden erbrechtlichen Grundprobleme in der Kundenberatung lösen,
- dem Kunden die Bedeutung gesetzlicher und rechtsgeschäftlicher Vertretungsverhältnisse bei der Kontoführung erklären.

Unterrichtseinheiten: 20

Lerninhalte	UE	Semester
1. Kontoinhaberschaft / Gläubigereigenschaft (auch in steuerrechtlicher Hinsicht), Verfügungsbefugnis, Haftung, Legitimation 1.1 Überblick Kontoarten (Einzel-, Gemeinschafts-, Treuhand-, Fremdkonto) <ul style="list-style-type: none"> - AGB Sparkassen - Bürgerkonto/“EU-Basiskonto“ - Weitere aktuelle Spezialfragen zum Giro- und Sparverkehr 1.2 Legitimation (nach Zivilrecht / AO / GwG)	2	6.
2. Spezialfälle zum Einzelkonto 2.1 Konten zugunsten Dritter 2.2 Vollmachten <ul style="list-style-type: none"> - Kontovollmacht (Umfang, Erteilung, Widerruf, AGB Nr. 4) - Vorsorgevollmacht (notariell / ZKA-Bankvorsorgevollmacht) 2.3 Rechte Dritter am Einzelkonto <ul style="list-style-type: none"> - Abtretung - Verpfändung - AGB-Pfandrecht - Pfändung/Pfändungsschutzkonto - Verbraucherinsolvenz (Überblick Verfahrensablauf und Kontoführung) 	8	6.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

Steuerfragen in der Beratung vermögender Privatkunden

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: 28

Lerninhalte	UE	Semester
1. Grenzen der steuerlichen Beratung	1	5.
2. Abgabenordnung mit Festsetzungsverfahren und Rechtsbehelfsverfahren	2	5.
2.1 Steuerermittlungsverfahren		
2.2 Steuerfestsetzungsverfahren		
2.3 Festsetzungsverjährung		
2.4 Rechtsbehelfe		
- außergerichtlich		
- gerichtlich		
3. Grundbegriffe, ESt-Systematik, Einkunftsarten, Verlustausgleich, Verlustabzug, Steuertarif	4	5.
3.1 Steuerpflicht (unbeschränkt/beschränkt)		
3.2 Grundbegriffe aus dem Einkommensteuerrecht		
3.3 ESt-Systematik mit Steuertarif		
3.4 Verlustausgleich		
3.5 Verlustabzug		

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

<p>4. Überschusseinkunftsarten</p> <p>4.1 Einkünfte aus nichtselbstständiger Arbeit</p> <p>4.2 Einkünfte aus Kapitalvermögen</p> <p>4.3 Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung</p> <p>4.4 Sonstige Einkünfte mit Rentenbesteuerung</p> <p>5. Sonderausgaben</p> <p>5.1 Überblick über Sonderausgaben</p> <p>5.2 Vorsorgeaufwendungen im Hinblick auf die Kundenberatung</p> <p>6. Erbschaft- und Schenkungsteuer</p> <p>6.1 Objekt</p> <p>6.2 Bemessungsgrundlage und Systematik</p> <p>6.3 Tarif</p> <p>7. Fallstudien für die Kundenberatung</p> <p>Literatur: Sparkassen-Colleg Fachgebiet 4 – Recht Lerneinheit H - studienvorbereitend Lerneinheit I - studienbegleitend</p> <p>Ratgeber zur Einkommensteuer DSV, Art.-Nr. 300 015 055, aktuelle Auflage</p> <p>NWB-Textausgabe/Wichtige Steuergesetze Verlag Neue Wirtschafts-Briefe Hemel/Berlin Art.-Nr. 3-482-69111-8</p>	<p>8</p> <p>3</p> <p>3</p> <p>7</p>	<p>5.</p> <p>5.</p> <p>5.</p> <p>5.</p>
--	-------------------------------------	---

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

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 relevanter Schuldverhältnisse erläutern,
- wesentliche Grundfragen aus dem Recht der beweglichen Sachen in der Kundenberatung erklären,
- die für die Kundenbeziehung wichtigen rechtsgeschäftlichen 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: 40

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 Verjährung 1.8 Vertretung, AGB Nr. 4, Anscheins-/Duldungsvollmacht, Selbstkontrahieren	9	1.
2. Schuldrecht 2.1 Vertragliche/gesetzliche Schuldverhältnisse 2.2 Zurückbehaltungsrecht 2.3 Haftungsgrundsätze (§§ 276, 278 BGB)	10	1./2.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

<p>4.2 Lebenspartnerschaften und Verwandtschaft</p> <p>4.3 Güterstände</p> <ul style="list-style-type: none"> - Zugewinnngemeinschaft - Gütertrennung <p>5. Erbrecht</p> <p>5.1 Gesamtrechtsnachfolge, Erbenhaftung (Überblick)</p> <p>5.2 Gesetzliche Erbfolge</p> <p>5.3 Testament, Erbvertrag, Enterbung, Pflichtteil, Vermächtnis, Auflagen, Teilungsanordnung</p> <p>5.4 Erbengemeinschaft und deren Teilung</p> <p>5.5 Verfügung durch Miterben (Nachweis der Erbenstellung (AGB Nr. 5, Erbschein) wird in „Spezialfragen der Kontoführung“ behandelt)</p> <p>5.6 Auskunft an Erben und an Miterben</p> <p>5.7 Vor- und Nacherbschaft, Berliner Testament</p> <p>5.8 Erbausschlagung</p> <p>5.9 Testamentsvollstrecker („Nachlassverwaltung/-insolvenz/-pflugschaft werden in „Spezialfragen der Kontoführung“ behandelt)</p> <p>Literatur: Sparkassen-Colleg Fachgebiet 4 - Recht Lerneinheiten A, B, C, D – studienbegleitend</p> <p>Gesetzestext „BGB“ (aktuelle Auflage, z.B. Beck-Texte)</p>	10	3.
---	----	----

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

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: 50

Lerninhalte	UE	Semester
1. Volkswirtschaftliche Grundlagen 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	6	1.
2. Wettbewerbspolitik 2.1 Aufgaben und Funktionen von Wettbewerb 2.2 Wettbewerbspolitische Leitbilder 2.3 Wettbewerbsbeschränkungen 2.4 Wettbewerbspolitik in Deutschland und Europa	2	1.
3. Sozial- und Verteilungspolitik 3.1 Ziele, Prinzipien und Instrumente der Sozialpolitik 3.2 Organisation der sozialen Sicherungssysteme in Deutschland 3.3 Wirkungen und Probleme der Sozialpolitik anhand aktueller Beispiele	4	1.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

4. Konjunktur 4.1 Das Konjunkturphänomen 4.2 Konjunkturphasen und –zyklen 4.3 Konjunkturindikatoren 4.4 Konjunkturforschung	6	1.
5. Wirtschaftspolitische Paradigmen als Lösungen für Stabilitätsprobleme 5.1 Das Konzept der angebotsorientierten Wirtschaftspolitik 5.2 Das Konzept der nachfrageorientierten Wirtschaftspolitik 5.3 Bewertung der Paradigmen unter Berücksichtigung der historischen Erfahrungen und der aktuellen Wirtschaftspolitik	2	2.
6. Ziele und Maßnahmen der Wirtschaftspolitik 6.1 Gesamtwirtschaftliche Ziele und deren Wechselwirkungen 6.2 Angemessenes Wirtschaftswachstum 6.3 Hoher Beschäftigungsgrad 6.4 Stabiles Preisniveau 6.5 Außenwirtschaftliches Gleichgewicht	10	2.
7. Finanzpolitik 7.1 Überblick öffentlicher Aufgaben, Einnahmen und Ausgaben 7.2 Antizyklische Finanzpolitik und Instrumente 7.3 Aktuelle Fragen der Finanzpolitik in Deutschland	2	2.
8. Struktur- und Wachstumspolitik 8.1 Ursachen Strukturwandel 8.2 Notwendigkeit und Ansätze von Strukturpolitik	2	2.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

Finanzierung von Immobilien

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- dem Kunden aktuelle Konditionenvarianten erläutern,
- zur Finanzierung und Beleihung von Objekten notwendige Unterlagen bearbeiten,
- rechtliche Verhältnisse zu Grundpfandrechten im Hinblick auf Bestellung, Abtretung und Löschung erläutern,
- die Finanzierung von Neubauobjekten und Gebrauchtimmobilien in der Praxis abwickeln,
- Beleihungswertermittlungen anhand entsprechender Unterlagen durchführen.

Unterrichtseinheiten: 40

Lerninhalte	UE	Semester
1. Rahmenbedingungen der Immobilienfinanzierung	1	6.
1.1 Zweck und Bedeutung der Immobilienfinanzierung und der Immobilienvermittlung 1.2 Träger und ihre Rechtsgrundlagen 1.3 Staatliche Förderung und steuerliche Aspekte 1.4 Mittelbeschaffung/Refinanzierung		
2. Finanzierungsplanung und Vorabprüfung des Vorhabens	5	6.
2.1 Gesamtkostenermittlung 2.2 Eigen- und Fremdkapitalermittlung 2.3 Finanzierungsunterlagen 2.4 Sparkassendarlehen als Realkredit/Personalkredit 2.5 Finanzierung unter Einbindung der Verbundpartner 2.6 Einsatzmöglichkeiten öffentlicher Mittel zur Immobilien-finanzierung 2.7 Kapitaldienstfähigkeit		
3. Grundstücksrecht	7	6.
3.1 Funktion und Aufbau des Grundbuchs 3.2 Eintragungsverfahren und Eintragungsgrundsätze 3.3 Erwerb und Übertragung von Grundstücken und grundstücksgleichen Rechten - Kaufvertrag/Auflassung/Auflassungsvormerkung 3.4 Gesetzliche Rangfolge 3.5 Öffentlicher Glaube des Grundbuchs 3.6 Lasten und Beschränkungen in Abt. II und deren Bewertung		

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

<p>4. Methodik der Wertermittlung</p> <p>4.1 Rechtliche Grundlagen</p> <p>4.2 Beleihungsgegenstände (inkl. Erbbaurechte und Wohnungs-/Teileigentum)</p> <p>4.3 Wertbegriffe</p> <p>4.4 Beleihungswertermittlung und –festsetzung</p>	8,5	6./7.
<p>5. Besicherung von Krediten durch Grundpfandrechte</p> <p>5.1 Gegenstand und Umfang der dinglichen Haftung</p> <p>5.2 Entstehung und Erwerb von Grundpfandrechten</p> <p>5.3 Sicherungsvertrag / Sicherungszweckerklärung</p> <p>5.4 Erwerb von Objekten unter Übernahme von Grundschulden</p> <p>5.5 Rangversicherungsmaßnahmen und Lösungsansprüche</p> <p>5.6 Freigabe von Grundstücken, Grundstücksteilen und Grundpfandrechten</p>	8	7.
<p>6. Finanzierung mit der LBS</p> <p>6.1 Bauspardarlehn</p> <p>6.2 Zwischenkredit</p> <p>6.3 Vorfinanzierungskredit</p> <p>6.4 Tilgungsbausparvertrag</p> <p>6.5 Finanzierung aus einer Hand</p> <p>6.6 Auszahlung der Bausparmittel</p>	1	7.
<p>7. Abschluss des Kreditvertrages und notleidende Darlehen</p> <p>7.1 Konditionen- und Darlehensvertragsgestaltung und Konsequenzen für Kunden und Sparkasse</p> <ul style="list-style-type: none"> - Konditionenniveau - Variabler Zinssatz/Festzins/Effektivzins - Disagiovarianten - Vorfälligkeitsentschädigung - Echte/unechte Abschnittsfinanzierung - PAngV - §§ 489 und 490 Abs. 2, 493 Abs. 1 BGB 	8	7.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

Vorsorge- und Risikomanagement

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- die Funktionsweise und das Absicherungs niveau der einzelnen Bausteine der Altersvorsorge erklären,
- Versicherungsprodukte im Rahmen der Altersvorsorge, zur Absicherung des Risikos bei Verlust der Arbeitskraft und zur Absicherung des Risikos bei Pflegebedürftigkeit erklären,
- bedarfsgerechte Versicherungsangebote der Verbundpartner unterbreiten.

Unterrichtseinheiten: 16

Lerninhalte	UE	Semester
1. Bausteine der Altersvorsorge 1.1 Gesetzliche Rentenversicherung 1.2 BasisRente 1.3 Riesterrente 1.4 Betriebliche Altersversorgung 1.5 Private Rentenversicherung	4	7.
2. Vorsorge bei Verlust der Arbeitskraft 2.1 Berufsunfähigkeitsversicherung 2.2 Unfallversicherung	4	7.
3. Absicherung im Todesfall durch Risiko-Lebensversicherung	4	7.
4. Vorsorge bei Pflegebedürftigkeit durch Pfl egetagegeld	2	7.
5. Bedarfsgerechte Angebote mit Produkten der VGH	2	7.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

Firmenkundenkreditgeschäft (einschl. Leasing und Factoring)

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- wesentliche Merkmale der Kreditprodukte im Kundengespräch erläutern (einschl. Vertragsgestaltung),
- eine Kreditwürdigkeitsprüfung unter Berücksichtigung der Auslastung der Kapitaldienstgrenze und der kritischen Würdigung von Plandaten durchführen,
- eine Kreditwürdigkeitsprüfung und Kreditüberwachung anhand einer DATEV-Auswertung (Standard BWA) durchführen,
- die praxisrelevanten Auswirkungen der KWG-rechtlichen Bestimmungen für Groß-, Millionen- und Organkredite erläutern und anwenden,
- die Vorschriften des § 18 KWG in der Praxis beachten,
- die sparkassenrechtlichen Vorschriften für das Kreditgeschäft beachten,
- die Kreditsicherungsmittel unter Beachtung der Vertragsgestaltung und der jeweils neuesten Rechtsprechung anwenden,
- die wesentlichen Aspekte von Leasing und Factoring erläutern,
- erkennen, ob ein Firmenkunde (Gewerbekunde) für Leasing-, Factoring- oder Beteiligungsgesellschaften in Frage kommt und Spezialisten in die Betreuung dieses Kunden integrieren.

Unterrichtseinheiten: 40

Lerninhalte	UE	Semester
1. Entwicklungsphasen von Firmen- und Gewerbekunden	1	6.
2. Bankrecht bei Finanzierungen	6	6.
2.1 Kredit- und Kreditnehmerbegriffe		
2.2 Groß-, Millionen- und Organkredite		
2.3 Offenlegungspflichten		
2.4 Bestimmungen des Sparkassenrechts		
3. Finanzierungsformen	3	6.
3.1 Betriebsmittelkredite		
3.2 Investitionskredite einschl. öffentlicher Finanzierungshilfen		
3.3 Absatzfinanzierungen		
3.4 Corporate Finance		
3.5 Derivative Finanzierungsinstrumente		
3.6 Fremdkapitalbeschaffung über den Kapitalmarkt		

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

<p>4. Beurteilung der Unternehmer- und Unternehmenssituation</p> <p>4.1 Management/Unternehmer</p> <p>4.2 Marktanalyse</p> <p>4.3 Wirtschaftliche Verhältnisse</p> <p>4.4 Instrumente der Überprüfung der wirtschaftlichen Verhältnisse</p>	12	6./7.
<p>5. Bewertung und Bestellung von Sicherheiten</p> <p>5.1 Wertpapiere</p> <p>5.2 Waren und sonstige bewegliche Sachen</p> <p>5.3 Forderungen</p> <p>5.4 Bürgschaften, Mithaftung, Garantien und sonstige Gewährleistungen</p> <p>5.5 Grundpfandrechte (Inhalte werden im Fach Immobilien vermittelt)</p> <p>5.6 Sonstige Sicherheiten</p>	12	7.
<p>6. Vertragsgestaltung und –abschluss</p>	1	7.
<p>7. Begleitung eines Kreditengagements</p> <p>7.1 Kreditüberwachung</p> <p>7.2 Kreditrevision</p> <p>7.3 Instrumente</p>	1	7.
<p>8. Unternehmen in der Krise</p> <p>8.1 Früherkennung</p> <p>8.2 Krisenmanagement</p> <p>8.3 Behandlung notleidender Kredite</p>	1	7.
<p>9. Verfahren der Unternehmensbewertung</p>	1	7.
<p>10. Ausgewählte Fragen des Auslandsgeschäfts</p> <p>Literatur: Sparkassen-Colleg Fachgebiet 7 – Finanzierung/Firmen- und Gewerbekundengeschäft Lerneinheiten A, B, C, H – studienvorbereitend Lerneinheiten D, F, G – studienbegleitend</p>	2	7.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

Kreditengagements in Fallstudien

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- einfache und komplexe Fälle aus den Bereichen des Privatkunden- und Firmenkundenkreditgeschäftes lösen und bearbeiten.

Unterrichtseinheiten: 16

Lerninhalte	UE	Semester
1. Fallstudie zum Kreditengagement eines Neukunden aus dem Privat- oder Firmenkundenkreditgeschäft	4	7.
2. Fallstudie bei einer bestehenden Kundenverbindung (z.B. Erweiterungsinvestition)	6	7.
3. Fallstudie zu einem Problemfall	6	7.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

Internationales Geschäft der Firmenkunden

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- Auslandsgeschäftspotenziale im Mittelstandsgeschäft der Sparkassen erkennen und den Kaufvertrag in Verbindung mit den Lieferungs- und Zahlungsbedingungen als Grundlage für Auslandsgeschäfte erläutern,
- die zusätzlichen Risiken von Auslandsgeschäften im Vergleich zu Inlandsgeschäften aufzeigen und die Möglichkeiten der Absicherung der Risiken durch entsprechende Zahlungsbedingungen, Versicherungen und Finanzierungsvarianten erklären,
- die Möglichkeiten der Absicherung von Fremdwährungsrisiken in der Kundenberatung erklären und deren Anwendung und Abwicklung erläutern,
- die Möglichkeit des Importeurs und Exporteurs, sich vor Risiken durch Bankgarantien zu schützen, erklären,
- den Finanzierungsbedarf der Sparkassenkunden im Auslandsgeschäft erkennen, über die Möglichkeiten der kurz-, mittel- und langfristigen Außenhandelsfinanzierung Auskunft geben und die Überleitungsfunktion zu den Spezialisten vornehmen.

Unterrichtseinheiten: 44

Lerninhalte	UE	Semester
1. Einführung in das Auslandsgeschäft		
1.1 Rahmenbedingungen im internationalen Geschäft	6	3.
1.2 Leistungsangebote	10	3.
2. Die wirtschaftlichen und rechtlichen Grundlagen des Auslandsgeschäfts	2	6.
2.1 Geschäftspolitische Ausgangssituation		
2.2 Risiken im Auslandsgeschäft und deren Absicherung		
2.3 Rechtsgrundlagen und Lieferbedingungen		
2.4 Aufgaben und Zusammenarbeit der Kreditinstitute im Auslandsgeschäft		
2.5 Zahlungsbedingungen im Außenhandel im Überblick		
3. Der reine Zahlungsverkehr (Clean payment)	2	6.
3.1 Ein- und ausgehende Auslandsüberweisung		
3.2 Scheckzahlungen		
3.3 Die Fremdwährungskonten der Kunden		

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

4. Dokumente 4.1 Transportdokumente 4.2 Versicherungspapiere 4.3 Begleitpapiere	2	6.
5. Dokumenteninkasso 5.1 Bedeutung des Dokumenteninkassos 5.2 Rechtsbeziehungen 5.3 "Einheitliche Richtlinien für Inkassi" (ERI) 5.4 Arten des Dokumenteninkassos 5.5 Besonderheiten 5.6 Abwicklung eines Exportinkassos 5.7 Vor- und Nachteile der Inkassi in der Kundenberatung	3	6.
6. Dokumenten-Akkreditiv 6.1 Bedeutung des Dokumenten-Akkreditivs 6.2 Rechtsbeziehungen 6.3 "Einheitliche Richtlinien für Gebräuche für Dokumenten-Akkreditive" 6.4 Grundformen des Akkreditivs 6.5 Abwicklung der Dokumenten-Akkreditive (Im- und Export) 6.6 Sonderformen der Akkreditive im Überblick 6.7 Vor- und Nachteile der Akkreditive in der Kundenbeziehung	4	6.
7. Der Devisenhandel 7.1 Devisenkassahandel - Kursbildung - Märkte - Handelstechnik - Aufgaben und Funktionen 7.2 Devisenterminhandel - Kursbildung und Technik - Bedeutung für das Kundengeschäft und die Kreditinstitute 7.3 Devisenoptionen 7.4 Weitere Möglichkeiten der Absicherung von Wechselkursrisiken	4	6.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

<p>8. Bankgarantien im Auslandsgeschäft</p> <p>8.1 Zweck und wirtschaftlicher Hintergrund</p> <p>8.2 Formen der Garantien</p> <p>8.3 Inhalt der Garantie</p> <p>8.4 Arten der Garantien einschl. Stand-by/Letter of Credit</p> <p>8.5 Kundenvorteile und -nachteile</p> <p>9. Außenhandelsfinanzierung</p> <p>9.1 Import-/Exportvorschüsse</p> <p>9.2 Finanzierungen über den Euromarkt</p> <p>9.3 Finanzierungen auf Wechselbasis</p> <p>9.4 Finanzierung im Akkreditivgeschäft</p> <p>10. Besondere Finanzierungsformen</p> <p>10.1 Forfaitierung</p> <p>10.2 Dokumentenankaufszusage</p> <p>10.3 Export-Factoring</p> <p>10.4 Leasing im Auslandsgeschäft</p> <p>10.5 Lieferanten-/Besteller- und Bank-zu-Bank-Kredite</p> <p>Literatur: Wirtschaftslehre des Kreditwesens Kapitel 6 (3. Semester) Grill/Perczynski DSV, Bestell-Nr. 303399100, aktuelle Auflage</p> <p>Sparkassen-Colleg Fachgebiet 7 – Finanzierung/Firmen- und Gewerbekundengeschäft Lerneinheit I – studienbegleitend</p>	<p>4</p> <p>4</p> <p>3</p>	<p>6./7.</p> <p>7.</p> <p>7.</p>
--	----------------------------	----------------------------------

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

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: 52

Lerninhalte	UE	Semester
1. Grundlagen der Betriebswirtschaft und Ansatzpunkte der Unternehmenspolitik		
1.1 Gegenstand und Aufgaben der BWL	1	1.
1.2 Unternehmensziele/-grundsätze/-visionen	1	1.
1.3 Unternehmensaufbau	1	1.
- Rechtsformen		
- Kooperationsformen		
- Aufbau-, Ablauf und Projektorganisation		
1.4 Personalmanagement	10	3.
- Zusammenhang zwischen Personal- und Geschäftspolitik		
- Ziele und Instrumente des Personalmanagements		
2. Leistungserstellung, Logistik und Absatzwirtschaft (Marketing)		
2.1 Betriebliche Leistungsfaktoren	1	1.
2.2 Beschaffungslogistik und Lagerhaltung	4	1.
- Bedarfs- und Beschaffungsplanung		
- Lagerplanung und Lagerhaltung		
2.3 Leistungserstellungsprozess	3	1.
- Produktions- und Kostentheorie		
- Optimale Produktionsmenge		
2.4 Absatzwirtschaft (Marketing)	3	1.
- Absatzplanung		
- Absatzdurchführung und Absatzkontrolle		

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

3. Kosten- und Leistungsrechnung (KLR)		
3.1 KLR als Teilbereich des betrieblichen Rechnungswesens - Aufgaben und Zielsetzung der KLR - Begriff und Abgrenzung der betrieblichen Kosten und Leistungen	2	1.
3.2 Kostenverläufe und Kosteneinflussgrößen	2	2.
3.3 Systeme der Kosten- und Leistungsrechnung - Vollkostenrechnung - Teilkostenrechnung	6 3	2. 2.
3.4 Kostenmanagement	1	2.
4. Investitionsplanung und Investitionsrechnung	6	2./3.
4.1 Phasen eines Investitionsvorhabens - Informationsbeschaffung und -aufbereitung - Investitionsdurchführung und -kontrolle		
4.2 Verfahren der Investitionsrechnung - Statische Verfahren - Dynamische Verfahren		
5. Finanzwirtschaft	6	3.
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	3.
7. Betriebswirtschaftliche Gründe für Unternehmensinsolvenzen	1	3.
Literatur:		
Sparkassen-Colleg		
Fachgebiet 1 - Allgemeine Betriebswirtschaft		
Lerneinheit F, G - studienvorbereitend		
Lerneinheiten A, B, C, D, E - studienbegleitend		

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

Unternehmensanalyse

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- den Umfang der Rechnungslegungspflicht von Unternehmen erklären,
- die Aussagekraft der Rechnungslegungsinformationen und ihre Eignung für Bonitätsbeurteilungen einschätzen,
- Jahresabschlüsse als Grundlage für Jahresgespräche im S-Finanzkonzept einsetzen,
- den Zusammenhang zwischen handels- und steuerrechtlicher Rechnungslegung erklären,
- auf Basis der Analyseregeln des EBIL-Systems Einzelabschlüsse für Analysezwecke aufbereiten,
- die betriebswirtschaftlichen Kennzahlen im Hinblick auf eine Bonitätsbeurteilung bewerten,
- eine Bilanzkritik erstellen.

Unterrichtseinheiten: 40

Lerninhalte	UE	Semester
1. Umfang der Rechnungslegungsinstrumente in Abhängigkeit von Rechtsform und Größe des Unternehmens 1.1 Bilanzierende und nicht bilanzierende Unternehmen 1.2 Kapitalgesellschaften und Nichtkapitalgesellschaften 1.3 Größenklassen der Kapitalgesellschaften	2	6.
2. Aussagekraft der Jahresabschlussbestandteile 2.1 Inhalt und Aussagekraft von Bilanz und GuV 2.2 Inhalt und Aussagekraft von Anhang und Lagebericht	3	6.
3. Abbildung ausgewählter Geschäftsvorfälle im Jahresabschluss 3.1 Besprechung von Positionen aus Bilanz und GuV 3.2 Anlagevermögen 3.3 Struktur der Verbindlichkeiten 3.4 GuV nach Gesamtkostenverfahren / Umsatzkostenverfahren 3.5 Bestandsveränderungen 3.6 Wareneinkauf/Wareneinsatz 3.7 Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	11	6.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

<p>4. Zusammenhang von Handels- und Steuerbilanzen</p> <p>4.1 Maßgeblichkeitsprinzip</p> <p>4.2 Grundlagen der latenten Steuern</p> <p>5. Aufbau einer Bilanzanalyse</p> <p>5.1 Strukturbilanz</p> <p>5.3 Struktur GuV</p> <p>5.3 Cashflow-Analysen</p> <p>6. Betriebswirtschaftliche Kennzahlen</p> <p>6.1 Kennzahlen zur Beurteilung der</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ertragslage - Vermögenslage - Finanzlage <p>6.2 Kennzahlenzusammenhänge</p> <p>7. Bearbeitung praktischer Fälle im EBIL-System</p> <p>8. Durchführung von Bilanzkritiken anhand von EBIL-Auswertungslisten</p> <p>8.1 Aufbau des Kennziffernspiegels</p> <p>8.2 Bilanzkritiken anhand von EBIL-Auswertungslisten mit praktischen Fällen</p> <p>Literatur: Sparkassen-Colleg Fachgebiet 7 – Finanzierung/Firmen- und Gewerbekundengeschäft Lerneinheit E – studienbegleitend</p>	<p>4</p> <p>6</p> <p>4</p> <p>4</p> <p>6</p>	<p>6.</p> <p>6./7.</p> <p>7.</p> <p>7.</p>
--	--	--

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

Steuern der Firmenkunden

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- die verschiedenen Gewinnermittlungsvorschriften für Kunden unterscheiden,
- die steuerlichen Aspekte der Rechtsform von Unternehmen beurteilen,
- die Bewertung von bilanzierten Vermögens- und Schuldposten im Steuerrecht mit dem Handelsrecht vergleichen,
- die Einnahmen-/Überschussrechnung für Zwecke der Bonitätsanalyse von Firmenkunden beurteilen,
- die Systematik der Körperschaft- und Gewerbesteuerermittlung erklären.

Unterrichtseinheiten: 16

Lerninhalte	UE	Semester
1. Gewinneinkunftsarten im Überblick 1.1 Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft 1.2 Einkünfte aus Gewerbebetrieb 1.3 Einkünfte aus selbstständiger Arbeit	1	7.
2. Gewinnermittlungsvorschriften - Vergleich Bilanz und Einnahme-/Überschussrechnung	1	7.
3. Einnahme-/Überschussrechnung 3.1 Praktischer Fall 3.2 Kritische Würdigung	2	7.
4. Handels- und steuerrechtliche Bewertungsvorschriften 4.1 Maßgeblichkeitsprinzip 4.2 Grenzen der Maßgeblichkeit	4	7.
5. Steuerliche Bewertungswahlrechte (Sachverhaltsgestaltungen) - Auswirkung auf die Gewinn- und Verlustrechnung und den Cash Flow	2	7.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

<p>6. Körperschaftsteuer und Gewerbesteuer</p> <p>6.1 Objekt der Körperschaftsteuer und Gewerbesteuer</p> <p>6.2 Ermittlung der Körperschaftsteuer und Gewerbesteuer</p> <p>7. Besteuerung der unterschiedlichen Rechtsformen der Unternehmung</p> <p>- Vergleich zwischen Einzelunternehmen, Personengesellschaften und Kapitalgesellschaften</p> <p>8. Betriebsaufspaltung</p> <p>9. Fallstudien</p> <p>Literatur: Sparkassen-Colleg Fachgebiet 4 - Recht Lerneinheit I – studienbegleitend</p> <p>NWB-Textausgabe/Wichtige Steuergesetze Verlag Neue Wirtschafts-Briefe Hemel/Berlin Art.-Nr. 3-482-69111-8</p> <p>Ratgeber zur Einkommensteuer DSV, Art.-Nr. 300 015 055, aktuelle Auflage</p>	<p>2</p> <p>2</p> <p>1</p> <p>1</p>	<p>7.</p> <p>7.</p> <p>7.</p> <p>7.</p>
---	-------------------------------------	---

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

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: 24

Lerninhalte	UE	Semester
1. Handelsrechtliche Grundlagen	4	2.
1.1 Firma, Handelsregister		
1.2 Kaufmannseigenschaften		
2. Gesellschaftsrecht		
2.1 Der Grundsatz der gesamten Hand bei den Personenhandelsgesellschaften	1	2.
2.2 Der Grundsatz der juristischen Person bei den Kapitalgesellschaften	1	2.
2.3 Geschäftsführung und Vertretung		
- Unterscheidung von Geschäftsführung und Vertretung	1	2.
- Geschäftsführung und Vertretung bei den einzelnen Gesellschaftstypen	1	2.
- Prokura und Handlungsvollmacht	1	2.
2.4 Vermögensrechtliche Stellung der Gesellschafter	1	2.
- Stellung im Innenverhältnis		
- Haftung im Außenverhältnis		
2.5 Mitgliedschaft, Eintritt und Austritt von Gesellschaftern (auch durch Erbfolge)	2	2.
2.6 Beendigung/Liquidation der Gesellschaften	2	3.
3. Atypische Gesellschaftsformen/Mischformen	2	3.
3.1 Die kapitalistische KG		
3.2 Die GmbH & Co KG (OHG)		

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

Grundlagen der Finanzbuchführung in Sparkassen

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- die Bedeutung des Rechnungswesens als Informations- und Steuerungsinstrument erklären,
- ausgewählte Geschäftsvorfälle im externen Rechnungswesen auf Konten erfassen,
- auf Bestands-, Erfolgskonten und gemischten Konten buchen,
- dokumentierte Unternehmensleistungen auswerten.

Unterrichtseinheiten: 34

Lerninhalte	UE	Semester
1. Bestandteile und Funktionen des betrieblichen Rechnungswesens	2	1.
2. Erfassung von ausgewählten Geschäftsvorfällen im externen Rechnungswesen auf Bestandskonten	6	1.
2.1 Kreditgeschäft		
2.2 Einlagengeschäft		
2.3 Eigengeschäfte der Kreditinstitute		
3. Ableitung von Bilanzen aus Bestandskonten	2	1.
4. Erfassung von ausgewählten Geschäftsvorfällen im externen Rechnungswesen auf Erfolgskonten	6	1.
4.1 Zins- und Provisionsbuchungen		
4.2 Rechnungsabgrenzung als vorbereitende Abschlussbuchungen		
4.3 Planmäßige Abschreibungen am Beispiel der Bewertung von BGA und Gebäuden		
4.4 Außerplanmäßige Abschreibungen am Beispiel der Forderungsbewertung		
5. Kunden- und Bankkontokorrente im externen Rechnungswesen	4	2.
6. Erfassung von ausgewählten Geschäftsvorfällen im externen Rechnungswesen auf gemischten Konten (eigene Wertpapiere)	2	2.
7. System und Behandlung der Umsatzsteuer in Kreditinstituten	2	2.
8. Fallstudie zum Jahresabschluss einer Sparkasse	2	2.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

9. Dokumentierte Unternehmensleistungen von Firmenkunden auswerten

- 9.1 Jahresabschlüsse von Firmenkunden und Kreditinstituten im Vergleich
- 9.2 Unternehmensanalyse im Hinblick auf Kredit- und Anlageentscheidungen
- 9.3 Rücklagen- und Ausschüttungspolitik der Unternehmen

8

2.

Literatur:

Int-Veen/Grill/Percynski Rechnungswesen und Steuerung für Bankkaufleute
Bildungsverlag Eins, Best. Nr. 978-3-441-00365-6

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

Grundlagen der Kosten- und Erlösrechnung in Sparkassen

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- Aufgaben und Instrumente der Kosten- und Erlösrechnung beschreiben,
- Kalkulationen von Leistungen im Wert- und Betriebsbereich erläutern,
- Kalkulationsberechnungen vornehmen,
- das Konzept der Gesamtbetriebskalkulation beschreiben,
- Bedeutung und Aufgaben des Bankcontrollings beschreiben.

Unterrichtseinheiten: 20

Lerninhalte	UE	Semester
1. Aufgaben und Instrumente der Kosten- und Erlösrechnung	2	2.
2. Kalkulation von Leistungen im Wertbereich	8	2./3.
2.1 Margen und Zinskonditionenbeiträge (nach IHK-Schema)		
2.2 Fristentransformation und Strukturbeiträge		
3. Kalkulation von Leistungen im Betriebsbereich	8	3.
3.1 Kostenarten-, Kostenstellen-, Kostenträgerrechnung		
3.2 Vollkostenrechnung		
3.3 Teilkostenrechnung (Prozessorientierte Standard-Einzelkostenrechnung)		
4. Zusammenführung von Wert- und Betriebsbereich zu Konto-/Kundenkalkulationen	1	3.
5. Gesamtbetriebskalkulation (nach IHK-Schema) und Bankcontrolling	1	3.
 Literatur:		
Int-Veen/Grill/Percynski	Rechnungswesen und Steuerung für Bankkaufleute Bildungsverlag Eins, Best. Nr. 978-3-441-00365-6	

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

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

2. Marktsituation für Finanzdienstleistungen

- 2.1 Wettbewerbssituation
- 2.2 Marktanteile und Image
- 2.3 Strukturveränderungen

3. Informationsgewinnung

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

4. Unternehmenskommunikation

- 4.1 Public Relations
- 4.2 Sponsoring

UE

Semester

1

5.

2

5.

2

5.

2

5.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

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	UE	Semester
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 deutschen und europäischen Aufsichtsrechts 1.5 Einlagensicherung und Anlegerschutz	8	2.
2. Grundlagen der Geschäftspolitik 2.1 Besonderheiten der Sparkassen-Finanzgruppe 2.2 Träger der Geschäftspolitik 2.3 Ziele der Geschäftspolitik <ul style="list-style-type: none"> - Auftragsziele - Sicherungsziele 	4	2.
3. Strategische und operative Ansätze der Geschäftspolitik 3.1 Strukturwandel am Bankenmarkt 3.2 Strategie der Sparkassen-Finanzgruppe 3.3 Praxis der Geschäftspolitik <ul style="list-style-type: none"> - Unternehmensphilosophie und –planung - Instrumente der Geschäftspolitik - Aktuelle Tendenzen 	8	2.
Literatur: Sparkassen-Colleg Fachgebiet 2 - Bank- und Sparkassenbetriebswirtschaft Lerneinheit A - studienvorbereitend Lerneinheit B, C – studienbegleitend		

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

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,
- die bewertungs- und bilanzpolitischen Gestaltungsmöglichkeiten bei Bilanzen von Kreditinstituten 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

1. Rechtsgrundlagen für die Finanzbuchhaltung in Kreditinstituten

1.1 Handels- und Steuerrecht

1.2 KWG, RechKredV

2. Aufbau und Gliederung des Jahresabschlusses

2.1 Bilanz, Erfolgsrechnung

2.2 Anhang und Lagebericht

2.3 Wichtige Positionen: Eigene Wertpapiere, Vorsorgereserven

3. Handels- und steuerrechtliche Bewertungsvorschriften

3.1 Handelsrechtliche Bewertungsvorschriften

3.2 Steuerrechtliche Bewertungsvorschriften

3.3 Maßgeblichkeitsprinzip und Grenzen der Maßgeblichkeit

UE

Semester

2

5.

3

5.

8

5.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

<p>4. Materielle und formelle Bilanzpolitik</p> <p>4.1 Forderungen</p> <p>4.2 Sachanlagen</p> <p>4.3 Eigene Wertpapiere</p> <p>4.4 Rückstellungen</p> <p>4.5 Überkreuzkompensation</p> <p>5. Bankenaufsichtsrechtliche Anforderungen an Eigenkapital und Liquidität</p> <p>5.1 Eigenmittelanforderungen nach Basel III</p> <p>5.2 Liquiditätsanforderungen nach Basel III</p> <p>6. Internationale Rechnungslegungsvorschriften für Kreditinstitute</p> <p>Literatur: Sparkassen-Colleg Fachgebiet 2 – Bank- und Sparkassenbetriebswirtschaft Lerneinheiten J und K - studienbegleitend</p> <p>Ratgeber zur Einkommensteuer DSV, Bestell-Nr. 300 015 055, aktuelle Auflage</p> <p>HGB, Beck'sche Textausgabe</p>	<p>5</p> <p>4</p> <p>2</p>	<p>5.</p> <p>5.</p> <p>5.</p>
--	----------------------------	-------------------------------

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

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

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

	UE	Semester
<p>6. Konzept der Gesamtbanksteuerung und Risikotragfähigkeit</p> <p>6.1 Risikoarten 6.2 Steuerungsansätze</p> <p>Literatur: Sparkassen-Colleg Fachgebiet 2 – Bank- und Sparkassenbetriebswirtschaft Lerneinheit G – studienvorbereitend Lerneinheiten H, I – studienbegleitend</p>	6	5.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

Projektmanagement

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	Semester
1. Eigenschaften von Projekten 1.1 Projekt- und Projektmanagement-Begriff 1.2 Unterschied Projekt/Prozess 1.3 Projektarten	2	5.
2. Projektorganisation 2.1 Arten <ul style="list-style-type: none"> - Stablinien-Projektorganisation (Koordinations-Projektorganisation) - Reine Projektorganisation (Task Force) - Matrix-Projektorganisation 2.2 Projektebenen 2.3 Rollen eines Projektteams 2.4 Aufgaben der verschiedenen Teammitglieder 2.5 Teamarbeit	3	5.
3. Vorgehen in Projekten (Phasenmodell) 3.1 Projektidee/Projektinitiative 3.2 Projektdefinition / Projektziele (Details s. 4) 3.3 Projektauftrag	4	5.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

Kommunikation und Rhetorik im Verkauf

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- den zwischenmenschlichen Kommunikationsprozess beschreiben, mögliche Problemfelder analysieren und Möglichkeiten zur konstruktiven Kommunikationsgestaltung erklären,
- die persönliche kommunikative Kompetenz weiter ausbauen,
- verschiedene Moderationsmethoden und –techniken erläutern und anwenden,
- Gesprächssituationen professionell gestalten,
- wirkungsvoll die Möglichkeiten der Rhetorik nutzen.

Unterrichtseinheiten: 20

Lerninhalte

1. Analyse des Kommunikationsprozesses

- 1.1 Ziele kommunikativer Kompetenz
- 1.2 Das Sender/Empfänger-Modell
- 1.3 Die vier Seiten einer Nachricht
- 1.4 Grundlagen der Transaktionsanalyse

2. Verschiedene Moderationstechniken

- 2.1 Moderationstechniken
- 2.2 Regeln zum Einsatz der Moderationshilfsmittel

3. Anwendung der Kommunikationsgrundlagen in wirkungsvolle Rhetorik

- 3.1 Wirkungsmittel beim Sprechen
- 3.2 Abbau von Lampenfieber
- 3.3 Statementübungen
- 3.4 Gestaltungsmöglichkeiten einer Rede
- 3.5 Kriterien zur Verständlichkeit
- 3.6 Umgang mit Zwischenrufen

UE

10

6

4

Semester

2.

2.

2.

Literatur:

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

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

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	UE	Semester
1. Strategie und Steuerung		
1.1 Etablierung/Ausbau eines integrierten Multikanalvertriebssystems in der Sparkasse	2	5.
1.2 Grundlagen der medialen Vertriebssteuerung		
1.3 Geeignete Mess-Instrumente		
2. Organisation, Personal und Prozesse	1	5.
2.1 Aufbauorganisatorische Verankerung medialer Kanäle		
2.2 Aufgaben und Schnittstellen zwischen Vertriebs- und internen Bereichen		
2.3 Karrierewege		
3. Produkte und Services	6	5.
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 Bezahlverfahren mit und ohne Debit-/Kreditkarten		
3.6 E-Payment		
3.7 Aktuelles		
4. Sicherheit	1	5.
4.1 Sicherungsverfahren für Kunden		
4.2 Umgang mit Schadensfällen		

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

Kundenorientiertes Verhalten in Beratungs- und Verkaufsgesprächen

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- die Persönlichkeitsmerkmale des Beraters sowie Aspekte des verkäuferischen und persönlichen Verhaltens erläutern
- die Grundlagen der systematischen und bedarfsorientierten Gesprächsführung erklären und anwenden
- sich in schwierigen Gesprächssituationen erfolgreich verhalten.

Unterrichtseinheiten: 34

Lerninhalte	UE	Semester
1. Die Persönlichkeitsmerkmale des Beraters 1.1 Persönliche Einstellung und Sozialkompetenz 1.2 Verbale und non-verbale Wirkungsmittel	2	1.
2. Gesprächsaufbau und richtiges Verhalten bei der bedarfsorientierten Kundenberatung 2.1 Die Bedeutung eines systematischen Beratungs- und Verkaufsgesprächs 2.2 Besonderheiten der aktiven Kundenansprache 2.3 Die Gesprächseröffnung während der Kontaktphase 2.4 Die Bedarfsermittlung in der Informationsphase 2.5 Angebot und Abschluss in der Verkaufsphase 2.6 Vorgehen bei der Terminvereinbarung 2.7 Das Sparkassen-Finanzkonzept als Instrument der bedarfsorientierten Kundenberatung 2.8 Geeignetes Verhalten in ganzheitlichen Beratungsgesprächen	14	1.
3. Kundeneinwände und Reklamationen 3.1 Die Behandlung von Einwänden 3.2 Schwierige Kundenreklamationen/Konfliktmanagement 3.3 Geeignetes Verhalten bei Kundenreklamationen	4	1.
4. Training ausgewählter Einheiten	14	1.
<p>Literatur: Bleckmann, Niemczok, Stünkel: Ganz einfach ... Kundengespräche führen DSV, Bestell-Nr. 303 377 030, 7. Auflage 2009</p> <p>Günther Geyer: Ganz einfach ... aktiv verkaufen DSV, Bestell-Nr. 303 332 020, 3. Auflage</p>		

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

Akquisitionstraining

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- ganzheitliche Verkaufsgespräche im Kundenprofil Kinder abschlussorientiert führen,
- ganzheitliche Verkaufsgespräche im Kundenprofil Ausbildung unter Einbeziehung der Produktbündel für Berufsstarter abschlussorientiert führen,
- ganzheitliche Verkaufsgespräche im Kundenprofil Berufsstart unter Einbeziehung des Finanzkonzepts abschlussorientiert führen,
- Verkaufsgespräche zum Themenfeld Altersvorsorge abschlussorientiert führen,
- ganzheitliche Verkaufsgespräche im Kundenprofil Karriere mit dem Schwerpunkt Ansparung abschlussorientiert führen,
- ganzheitliche Verkaufsgespräche im Kundenprofil Karriere mit dem Schwerpunkt Finanzierung von Konsumwünschen abschlussorientiert führen,
- die geschäftspolitische Bedeutung der Entwicklungskunden in der Filiale für Verkaufserfolge nutzen,
- ganzheitliche Intensivierungsgespräche mit Filialkunden aller Kundenprofile abschlussorientiert führen,
- ganzheitliche Verkaufsgespräche im Kundenprofil Etablierung mit dem Schwerpunkt Erbschaft und Vermögensübertragungen abschlussorientiert führen,
- qualifizierte Überleitungsgespräche im Kundenprofil Etablierung mit dem Schwerpunkt Erwerb von privatem Wohneigentum abschlussorientiert führen,
- ganzheitliche Verkaufsgespräche im Kundenprofil Senioren abschlussorientiert führen.

Unterrichtseinheiten: 92

Lerninhalte

1. Grundlagen von Verkaufsgesprächen inkl. OSPlus_neo Anwendungen

1.1 Technische Beratungsunterstützungen

- OSPlus_neo
- Dekanet und Internetseiten der Verbundpartner
- Digitale Verkaufshilfen und Visualisierungen

1.2 Grundlagen der Präsentation

- Werkzeuge einer Präsentation
- Präsentieren mit PowerPoint

1.3 Gesprächsvorbereitung

- Gesprächsvorbereitung auf verschiedene Beratungssituationen
- Nutzung technischer Hilfsmittel

1.4 Kundenanalyse

- Erstellung von Kundenanalysen für Einzelpersonen und Familien
- Ableitungen von Vertriebsideen

UE

5

Semester

6.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

<p>2. Sparkassen-Finanzkonzept Gespräche mit OSPlus_neo</p> <p>2.1 Ganzheitliche Beratung mit dem Sparkassen-Finanzkonzept</p> <ul style="list-style-type: none"> - Geschäftspolitische Gründe für die Nutzung des Sparkassen-Finanzkonzeptes - Das Sparkassen-Finanzkonzept: Anker der Kundenbeziehung <p>2.2 Einstieg in das Finanzkonzept Gespräch</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kundenvorteile des Sparkassen-Finanzkonzeptes - Gesprächsübungen <p>2.3 Finanz-Check unter OSPlus_neo</p> <ul style="list-style-type: none"> - Technische Hinweise zur vertrieblichen Nutzung der OSPlus_neo Anwendung - Vertrieblicher Einsatz im Kundengespräch <p>2.4 Teamberatung</p> <p>2.5 Durchführung von Beratungsgesprächen</p>	10	6.
<p>3. Ganzheitliche Verkaufsgespräche ▯ Vermögen bilden und optimieren (Teil 1): Anlagegespräche mit OSPlus_neo</p> <p>3.1 Aufbau des Beratungsprozesses Anlageberatung</p> <ul style="list-style-type: none"> - Verknüpfung zum Sparkassen-Finanzkonzept und den regulatorischen Anforderungen - Ablauf des Beratungsgesprächs <p>3.2 Die einzelnen Schritte des Beratungsgesprächs Anlageberatung</p> <ul style="list-style-type: none"> - Der Einstieg - Vorteile für den Kunden - Ermittlung Ist-Portfolio - Das Anlegerprofil - Verkauf des Soll-Portfolios - Unsere Anlageidee - Zielmarktprüfung und Kostensimulation <p>3.3 OSPlus_neo Anwendung Anlageberatung</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nutzung der OSPlus_neo Anwendung für einen Kundenfall <p>3.4 Teamberatung</p> <p>3.5 Durchführung von Beratungsgesprächen</p> <p>3.6 Fallstudie: Verkauf der Anlageidee</p> <ul style="list-style-type: none"> - Entwicklung einer Anlageidee - Argumentation für die Anlageidee - Umsetzung der Anlageidee in einer Gesprächsübung 	10	6.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

<p>4. Multikanalberatung</p> <p>4.1 Ausgangssituation in der Multikanalberatung und geschäftspolitische Einordnung</p> <ul style="list-style-type: none"> - Geschäftspolitische Überlegungen - Darstellung eines Praxisfalls <p>4.2 Digitales Beratungs-Center in der Sparkassenpraxis</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gefahren und Chancen - Welcome-Call - Digitales Beratungs-Center nach innen verkaufen - Einsatzmöglichkeiten der „Multikanäle“ <p>4.3 Visualisierung in der Multikanalberatung</p> <ul style="list-style-type: none"> - Positive und negative Beispiele - An- und Abmoderation von Visualisierungen - Kreativer Einsatz von Visualisierungen 	5	6.
<p>5. Ganzheitliche Verkaufsgespräche – Service und Liquidität: Girokonto inkl. Online- und Mobilebanking</p> <p>5.1 Einstellung der Berater</p> <p>5.2 Leistungen der Sparkassen-Girokonten</p> <ul style="list-style-type: none"> - Blick in den Sparkassen-Alltag - Leistungen der Girokonten - Leistungen der Sparkassen - Argumente für Girokonten der Sparkassen - Aktuelle digitale Leistungen der Sparkassen-Girokonten <p>5.3 Durchführung von Beratungsgesprächen</p>	5	6.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

<p>6. Ganzheitliche Verkaufsgespräche – Vermögen bilden und optimieren: Staatliche Förderung inkl. Paketverkauf</p> <p>6.1 Geschäftspolitische Bedeutung</p> <p>6.2 Fallstudie: VL-Beratung</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ermittlung von Informationslücken - Staatliche Sparförderung auf verschiedene Anlagemöglichkeiten - Visualisierungen der staatlichen Sparförderungen - Cross-selling aus der staatlichen Sparförderung heraus <p>6.3 Aufbau des Verkaufsgesprächs</p> <ul style="list-style-type: none"> - Besonderheiten der Kontaktpphase bei Beratungsgesprächen zu staatlichen Sparförderungen - Besonderheiten der Informationsphase bei Beratungsgesprächen zu staatlichen Sparförderungen - Besonderheiten der Verkaufsphase bei Beratungsgesprächen zu staatlichen <p>6.4 Paketverkauf</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ziele des Paketverkaufs - Vorteile des Paketverkaufs <p>6.5 Durchführung von Beratungsgesprächen</p>	5	6.
<p>7. Ganzheitliche Verkaufsgespräche – Absicherung Lebensrisiken</p> <p>7.1 Überzeugende Problematisierung</p> <ul style="list-style-type: none"> - Problematisierungen für <ul style="list-style-type: none"> -- Risikolebensversicherung -- Berufsunfähigkeitsversicherung -- Unfallversicherung -- Krankenzusatzversicherung -- Haftpflichtversicherung -- Hausratversicherung <p>7.2 Technische Unterstützung durch OSPlus Portal</p> <ul style="list-style-type: none"> - Versorgungslückenberechnung - Einsatz der OSPlus Portal Anwendung Risikovorsorge <p>7.3 Fallstudienarbeit</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ermittlung der Versorgungslücke - Angebote zur Schließung der Versorgungslücke (Paketverkauf) - Argumente für das Angebot - Umsetzung in einer Gesprächsübung <p>7.4 Durchführung von Beratungsgesprächen</p>	7	6.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

<p>8. Ganzheitliche Verkaufsgespräche - Altersvorsorge</p> <p>8.1 Steuerliche Betragung der Altersvorsorge - 3-Schicht-Modell</p> <p>8.2 Technische Unterstützung durch OSPlus_neo - Ermittlung der Versorgungslücke</p> <p>8.3 Aufbau des Verkaufsgesprächs - Sensibilisierung des Kunden für die Altersvorsorge - Informationsphase in der Altersvorsorgeberatung - Verkaufsphase in der Altersvorsorgeberatung - Verkaufsphase in der Altersvorsorgeberatung - Riester</p> <p>8.4 Fallstudienarbeit - Ermittlung der Versorgungslücke für verschiedene Kundensituationen - Erstellung von Angeboten zur Schließung dieser Versorgungslücke</p> <p>8.5 Durchführung von Beratungsgesprächen</p>	7	6.
<p>9. Ganzheitliche Verkaufsgespräche: Altersvorsorge: Immobilie</p> <p>9.1 Bedeutung des Geschäftsfelds Immobilie</p> <p>9.2 Kundenansprache, Kontaktthemen und Informationsphase - Ermittlung von Ansprachegründen - Kontakt- und Informationsphase bei Beratungsgesprächen zum Thema Immobilie</p> <p>9.3 OSPlus_neo Anwendung: S-Baufinanzierung – Anbahnung - Bauen/Kaufen - Eigentum planen</p> <p>9.4 Bausparen als Grundstein für den Immobilienwunsch - Bausparen als Zielprodukt überzeugend platzieren - Visualisierungshilfen</p> <p>9.5 Verkaufsphase in der Bausparberatung - Ermittlung bedarfsgerechter Bausparsummen - Formulierung kundenüberzeugender Argumente - Umsetzungsübung</p> <p>9.6 Durchführung von Beratungsgesprächen</p>	7	6.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

<p>10. Ganzheitliche Verkaufsgespräche – Service und Liquidität: Anschaffungsfinanzierung</p> <p>10.1 Geschäftspolitische Bedeutung</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gründe für die Kreditaufnahme - Geschäftspolitische Bedeutung des Privatkreditgeschäfts <p>10.2 Besonderheiten bei Anschaffungskreditgesprächen</p> <ul style="list-style-type: none"> - Psychologische Situation des Kunden - Geeignete Verhaltensweisen des Beraters - Struktur des Beratungsgesprächs <p>10.3 Verkauf des geeigneten Kreditangebots</p> <ul style="list-style-type: none"> - S-Privatkredit unter OSPlus_neo - Die Verkaufsphase im Kreditgespräch - Nein-Verkauf <p>10.4 Durchführung von Beratungsgesprächen</p> <p>10.5 Fallstudienarbeit: Erarbeitung eines Umschulungsvorschlags</p> <ul style="list-style-type: none"> - Analyse der Kundensituation - Erarbeitung eines Umschuldungsvorschlags - Cross-selling Möglichkeiten - Telefonische Kundenansprache 	9	6.
<p>11. Ganzheitliche Verkaufsgespräche – Vermögen bilden und optimieren: Schenken und Vererben</p> <p>11.1 Ausgangssituation bei Etablierten und Senioren</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bedürfnisse dieser Kundensegmente - Geschäftspolitische Bedeutung <p>11.2 Vermögensübertragung und Erbschaften</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gesprächsführung mit Senioren - Besonderheiten bei der Gesprächsführung zur Vermögensübertragung - Ermittlung der erbrechtlichen und erbschaftssteuerlichen Situation - Motive für die Nachlassregelung <p>11.3 Ertragsorientierte Gesichtspunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> - Deckungsbeitragsrechnung - Geschäftspolitische Auswirkungen <p>11.4 Durchführung von Beratungsgesprächen</p>	7	6.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

<p>12. Ganzheitliche Verkaufsgespräche – Vermögen bilden und optimieren (Teil 2): Anlageberatungsgespräche mit OSPlus_neo</p> <p>12.1 Verkauf von Fonds</p> <ul style="list-style-type: none"> - Anlagestruktur der Fonds - Verkaufsargumente der Fonds - Visualisierungshilfen beim Verkauf der Fonds <p>12.2 Durchführung von Beratungsgesprächen</p> <ul style="list-style-type: none"> - Verkauf der Anlageidee aus dem Anlageberatungsprozess heraus 	5	6.
<p>13. Training ausgewählter Beratungsgespräche</p> <p>13.1 Durchführung von Beratungsgesprächen</p> <ul style="list-style-type: none"> - Beratung von Immobilienbesitzern mit Wunsch zur Zinssicherung - Beratung von Neukunden zur Girokontoeröffnung - Beratung von Kunden zur Geldanlage für das Alter - Beratung von jungen Eltern - Beratung von Kunden mit Immobilienwunsch 	5	6.
<p>14. Training ausgewählter Fallstudien</p> <p>14.1 Bearbeitung ausgewählter Fallstudien</p> <ul style="list-style-type: none"> - Altersvorsorgeberatung - Ansparung Wohnungsbau - Betreuung von Senioren <p>14.2 Präsentation ausgewählter Fallstudien</p> <ul style="list-style-type: none"> - Altersvorsorgeberatung - Ansparung Wohnungsbau - Betreuung von Senioren <p>14.3 Hinweise zur mündlichen Prüfung</p>	5	6.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

Beratungsrelevante Steuerfragen

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- wichtige allgemeine steuerliche Bestimmungen für die Kundenberatung berücksichtigen,
- steuerliche Auswirkungen und Gestaltungsmöglichkeiten verdeutlichen.

Unterrichtseinheiten: 18

Lerninhalte	UE	Semester
1. Grundlagen der Einkommensteuer 1.1 Grenzen der steuerlichen Beratung 1.2 Beschränkte und unbeschränkte Steuerpflicht 1.3 Überblick über die Einkunftsarten 1.4 Einkommensermittlung nach dem Einkommensteuergesetz - Überblick über die Einkommensteuer-Systematik	0,5	2.
2. Wichtige Begriffe der Einkommensermittlung 2.1 Einnahmen, Werbungskosten, Einkünfte 2.2 Verlustausgleich, Vereinnahmung, Verausgabung, Pauschbetrag, Freibetrag, Freigrenze	1	2.
3. Einkünfte aus nichtselbständiger Arbeit 3.1 Einnahmen 3.2 Werbungskosten 3.3 Frei- und Pauschbeträge	1	2.
4. Einkünfte aus Kapitalvermögen 4.1 Einnahmen 4.2 Auswirkungen der Abgeltungsteuer inkl. Freistellungsauftrag und Nicht-Veranlagungs-Bescheinigung 4.3 Sparerpauschbetrag 4.4 Verlusttöpfe	6,5	2.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

5. Grundlagen der Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung	1	2.
5.1 Einnahmen		
5.2 Werbungskosten		
6. Sonstige Einkünfte	1	2.
6.1 Einkünfte aus privaten Veräußerungsgeschäften		
6.2 Einkünfte aus wiederkehrenden Bezügen		
- Renten aus der gesetzlichen Sozialversicherung		
7. Berechnung der Summe der Einkünfte und des Gesamtbetrages der Einkünfte	1	2.
7.1 Summe der Einkünfte		
7.2 Altersentlastungsbetrag		
8. Abzugsmöglichkeiten von Sonderausgaben	1,5	2.
8.1 Beschränkt und unbeschränkt abzugsfähige Sonderausgaben im Überblick		
8.2 Sonderausgaben-Pauschbetrag		
8.3 Vorsorgeaufwendungen im Überblick		
8.4 Steuerliche Förderung der Altersvorsorge		
9. Einkommen und zu versteuerndes Einkommen	0,5	2.
9.1 Abzug von Sonderfreibeträgen		
9.2 Abzug von sonstigen absetzbaren Beträgen		
10. Veranlagungsverfahren, Steuertarif und festzusetzende Einkommensteuer	1	2.
10.1 Veranlagung von Steuerpflichtigen ohne lohnsteuerpflichtige Einkünfte (Rentner, Kinder) und mit lohnsteuerpflichtigen Einkünften (Arbeitnehmer)		
10.2 Tarifaufbau, Steuertabellen		
10.3 Tarifliche Einkommensteuer und Steuerermäßigungen		
10.4 Festzusetzende Einkommensteuer		

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

11. Beratungen über steuerliche Zusammenhänge

3

2.

Fallstudien zu folgenden Situationen:

- 11.1 Ein Ehepaar hat Einnahmen aus Kapitalvermögen und lässt sich über die steuerlichen Auswirkungen beraten (inkl. Abgeltungsteuer).
- 11.2 Ein Ehepaar (beide über 65 Jahre alt) hat unterschiedliche Einnahmen und will nun eine Geldanlage tätigen. Bisher war das Ehepaar nicht veranlagungspflichtig. Das Ehepaar lässt sich beraten, ob sich die Geldanlage auf die Veranlagungspflicht auswirkt und welche Zinserträge zu versteuern sind.

Literatur:

Ratgeber zur Einkommensteuer
DSV, Art.-Nr. 300 015 055, aktuelle Auflage

Wirtschaftslehre des Kreditwesens
Kapitel 4.7
Grill/Perczynski
DSV, Bestell-Nr. 303399100, aktuelle Auflage

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

Vermögen bilden durch sparkasseneigene Anlageformen

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- Kunden über das Ansparen und Anlegen eines vorhandenen Geldbetrages beraten und Abschlüsse herbeiführen,
- die Vorteile sparkasseneigener Anlageformen für den Kunden und die Sparkasse erklären,
- Kunden über die Anlage eines vorhandenen Geldbetrages aus sparkasseneigenen Anlageformen, der in Raten zurückgezahlt werden soll, beraten und Abschlüsse herbeiführen.

Unterrichtseinheiten: 8

Lerninhalte

1. Kriterien für die Wahl des richtigen Anspar-/Anlageproduktes

- 1.1 Lebenssituation
- 1.2 Betrag/Sparrhythmus/Anlagebetrag/Anspar-/Anlagezeitraum
- 1.3 Rückzahlungsvorstellungen bei regelmäßigen Auszahlungen
 - Rate/Rhythmus/Zeitraum/Verfügbarkeit
 - Kapitalerhalt/Kapitalverzehr (ganz/teilweise)
- 1.4 Sonderzahlungen
- 1.5 Verfügbarkeit
- 1.6 Verwendungszweck/Ziel
- 1.7 Kenntnisse/Erfahrungen/bereits genutzte Ansparformen
- 1.8 Vermögenssituation/Risikoeinstellung
- 1.9 Ausschöpfung der staatlichen Sparförderung
- 1.10 Steuerliche Situation

UE

1

Semester

1.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

<p>2. Ansparmöglichkeiten</p> <p>2.1 €SparPlus</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vorteile für den Kunden - Geschäftspolitische und ertragsbezogene Aspekte <p>2.2 €Geldmarktkonto</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vorteile für den Kunden - Geschäftspolitische und ertragsbezogene Aspekte <p>2.3 €Prämiensparen flexibel</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vorteile für den Kunden - Kundenorientierte Darstellung - Referenzzinsmodell - Geschäftspolitische und ertragsbezogene Aspekte <p>2.4 Fallstudie zur folgenden Situation: Ein Berufsstarter möchte monatlich einen festen Betrag ansparen. Er nutzt bereits die staatlichen Sparförderungen. Ein Teil des monatlichen Betrags soll langfristiger, der Rest für spontane Wünsche angespart werden.</p>	3	1.
<p>3. Möglichkeiten für die Geldanlage mit fester Laufzeit/ohne feste Laufzeit</p> <p>3.1 Sparkassenbrief</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vorteile für den Kunden - Geschäftspolitische und ertragsbezogene Aspekte <p>3.2 €Zertifikat</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vorteile für den Kunden - Geschäftspolitische und ertragsbezogene Aspekte <p>3.3 €Zuwachssparen</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vorteile für den Kunden - Geschäftspolitische und ertragsbezogene Aspekte <p>3.4 Fallstudie</p>	3	1.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

4. Möglichkeiten für die ratenweise Auszahlung: Rentaplan

- 4.1 Vorteile für den Kunden
- 4.2 Kundenorientierte Darstellung
- 4.3 Geschäftspolitische und ertragsbezogene Aspekte
- 4.4 Fallstudie

1

1.

Literatur:

Wirtschaftslehre des Kreditwesens
Kapitel 4.1 und 4.2
Grill/Perczynski
DSV, Bestell-Nr. 303399100, aktuelle Auflage

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

Vermögen bilden durch Investmentanlageformen

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- dem Kunden die Möglichkeiten der Geld- und Kapitalanlage in festverzinslichen Wertpapieren und in Investmentfonds der Sparkassen-Finanzgruppe erklären,
- dem Kunden die Risiken und Chancen der Anlage in festverzinslichen Wertpapieren oder Investmentanteilen aufzeigen,
- die Anlage in Investmentfonds mit einer Direktanlage in festverzinslichen Wertpapieren oder Aktien vergleichen,
- Kunden über das Ansparen und die Anlage eines vorhandenen Geldbetrages beraten und Abschlüsse herbeiführen,
- Kunden über die Anlage eines vorhandenen Geldbetrages, der in Raten zurückgezahlt werden soll, beraten und Abschlüsse herbeiführen.

Unterrichtseinheiten: 22

Lerninhalte	UE	Semester
1. Kriterien der Geldanlage in Wertpapieren	2	1.
1.1 Motive des Kunden beim Kauf von Wertpapieren Sicherheit, Verfügbarkeit, Rentabilität		
1.2 Merkmale der festverzinslichen Wertpapiere, Aktien und Investmentzertifikate aus Sicht des Anlegers		
2. Die Auswirkungen des Wertpapierhandelsgesetzes in der Kundenberatung	2	1.
2.1 Einteilung der Berater in Kompetenzklassen		
2.2 Einteilung der Wertpapiere in Anlageformen		
2.3 Anlegergerechte Beratung (Erfahrungen, Kenntnisse, finanzielle Verhältnisse des Kunden, Ziele, Risikobereitschaft des Kunden)		
2.4 Objektgerechte Beratung (Bedarfsgerechte Information und Anlageempfehlung)		
2.5 Beratungsfreies Geschäft		
2.6 Aufklärung über Zuwendung/Rückvergütung und Kosten		
2.7 Aufzeichnungspflichten/Einsatz der Geeignetheitserklärung		

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

<p>3. Möglichkeiten der Anlage in festverzinslichen Wertpapieren</p> <p>3.1 Chancen und Risiken der Geldanlage in festverzinslichen Wertpapieren und Aufklärungspflichten für den Berater</p> <p>3.2 Wertpapierangebot der Sparkassenorganisation</p> <p>3.3 Erlöse der Sparkasse bei Standardformen festverzinslicher Wertpapiere</p> <p>3.4 Abwicklung einer Wertpapierorder unter Berücksichtigung von Stückzinsen</p> <p>3.5 Renditeberechnung</p> <p>3.6 Beratungsrelevante steuerliche Aspekte</p> <p>3.7 Verwahrung und Verwaltung von Wertpapieren</p>	4	1.
<p>4. Vorteile und Risiken einer Aktienanlage - Überblick -</p> <p>4.1 Chancen und Risiken der Geldanlage in Aktien und Aufklärungspflichten für den Berater</p> <p>4.2 Erträge aus der Aktienanlage (Dividenden, Bezugsrechtserlöse, Kursgewinne/-verluste)</p> <p>4.3 Wichtige Einflussfaktoren auf die Kursentwicklung des deutschen Aktienmarktes (Überblick)</p> <p>4.4 Steuerliche Behandlung von Aktienerträgen</p>	2	1.
<p>5. Das Prinzip des Investmentsparens</p> <p>5.1 Grundgedanken des Investmentsparens</p> <p>5.2 Motive der Kunden beim Kauf von Investmentanteilen aus Kundensicht</p> <p>5.3 Vergleich einer Anlage in Investmentfonds mit einer Direktanlage in festverzinslichen Wertpapieren oder Aktien</p> <p>5.4 Chancen und Risiken bei der Geldanlage und Aufklärungspflichten des Beraters bei einem:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aktienfonds - Branchen-/Länderfonds - Rentenfonds - Garantiefonds - Immobilienfonds - Dachfonds - Unterschied Classicfonds/Tradingfonds <p>5.5 DekaBankDepot/Sparkassendepot</p> <p>5.6 Beratungsrelevante Steuerfragen</p>	3	2.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

<p>6. Anspar- und Anlagemöglichkeiten sowie Auszahlpläne mit der Deka BasisAnlage</p> <p>6.1 Kriterien für das Ansparen und Anlegen sowie für Auszahlpläne mit der Deka BasisAnlage</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lebenssituation - Sparrate und -rhythmus/Anlagebetrag/Anspar-/Anlagezeitraum - Rückzahlungsvorstellungen bei regelmäßigen Auszahlungen <ul style="list-style-type: none"> - Rate/Rhythmus/Zeitraum/Verfügbarkeit - Kapitalerhalt/Kapitalverzehr (ganz/teilweise) - Sonderzahlungen - Verfügbarkeit - Verwendungszweck/Ziel - Kenntnisse/Erfahrungen/bereits genutzte Ansparformen - Vermögenssituation/Risikoeinstellung - Ausschöpfung der staatlichen Sparförderung - Steuerliche Situation <p>6.2 Ausstattungsmerkmale einschließlich Chancen und Risiken</p> <p>6.3 Nutzungsmöglichkeiten der Deka BasisAnlage</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ansparen - Anlegen - Auszahlplan - Ansparen der vermögenswirksamen Leistungen inkl. Voraussetzungen für staatliche Förderung <p>6.4 Vorteile für den Kunden</p> <p>6.5 Geschäftspolitische und ertragsbezogene Aspekte</p> <p>6.6 Fallstudie zur folgenden Situation:</p> <p>Ein Kunde möchte monatlich regelmäßig in Wertpapieren ansparen. Bei größeren Geldeingängen möchte er diese ebenfalls mit in diese Anlage investieren.</p>	3	1./2.
<p>7. Rentenfonds am Beispiel der Deka.Basisstrategie Renten</p> <p>7.1 Ausstattungsmerkmale</p> <p>7.2 Nutzungsmöglichkeiten</p> <p>7.3 Vorteile für den Kunden</p> <p>7.4 Geschäftspolitische Aspekte</p> <p>7.5 Fallstudienarbeit</p>	2	2.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

<p>8. Aktienfonds am Beispiel der DekaFonds, DekaDiv. Strategie, DekaIndustrie 4.0</p> <p>8.1 Ausstattungsmerkmale</p> <p>8.2 Nutzungsmöglichkeiten</p> <p>8.3 Vorteile für den Kunden</p> <p>8.4 Geschäftspolitische Aspekte</p> <p>8.5 Fallstudienarbeit</p>	2	2.
<p>9. Immobilienfonds am Beispiel Dekal Immobilien Europa</p> <p>9.1 Ausstattungsmerkmale einschl. Chancen und Risiken</p> <p>9.2 Nutzungsmöglichkeiten der Deka Immobilienfonds</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ansparen - Anlegen - Auszahlplan <p>9.3 Vorteile für den Kunden</p> <p>9.4 Geschäftspolitische und ertragsorientierte Aspekte</p> <p>9.5 Fallstudie zur folgenden Situation: Ein Kunde möchte eine fällige Geldanlage ertragsorientiert langfristig anlegen. Auf Grund des niedrigen Zinsniveaus ist er für Alternativen zu bisherigen Anlagen in klassischen Sparprodukten offen</p>	1	2.
<p>10. Ansparmöglichkeiten zur Altersvorsorge mit dem Deka-Zukunfts-Plan</p> <p>10.1 Ausstattungsmerkmale einschl. Chancen und Risiken</p> <p>10.2 Staatliche Förderung</p> <p>10.3 Vorteile für den Kunden</p> <p>10.4 Geschäftspolitische und ertragsbezogene Aspekte</p> <p>Literatur:</p> <p>Basisinformationen über Wertpapiere und weitere Kapitalanlagen DSV, Bestell-Nr. 310 073 013</p> <p>Wirtschaftslehre des Kreditwesens Kapitel 4.4 Grill/Perczynski DSV, aktuelle Auflage</p>	1	2.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

Vermögen bilden durch Bausparen

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- Kunden über das Bausparen in der Ansparphase beraten und Abschlüsse herbeiführen,
- Kunden über das Bausparen in der Finanzierungsphase beim Erwerb, bei der Modernisierung/Renovierung und beim An-, Um- und Ausbau von selbstgenutztem Wohneigentum beraten und Abschlüsse herbeiführen.

Unterrichtseinheiten: 16

Lerninhalte	UE	Semester
1. Kriterien für das Bausparen als Ansparform 1.1 Lebenssituation 1.2 Sparbeitrag/Sparrhythmus/Ansparzeitraum 1.3 Sonderzahlungen 1.4 Verfügbarkeit 1.5 Verwendungszweck/Ziel 1.6 Kenntnisse/Erfahrungen/bereits genutzte Ansparformen 1.7 Ausschöpfung der staatlichen Förderung	1	1
2. Möglichkeiten für das rentabilitätsorientierte und das finanzierungsorientierte Bausparen 2.1 Rentabilitätsorientierter Bausparvertrag/Finanzierungsorientierter Bausparvertrag 2.2 Ausstattungsmerkmale (Aktuelle Bauspartarife) 2.3 Ermittlung der Bausparsumme 2.4 Zuteilung 2.5 Vertragsänderungen (Teilung, Übertragung, Kündigung, Erhöhung) 2.6 Tarifwechsel 2.7 Vorteile für den Kunden 2.8 Kundenorientierte Darstellung 2.9 Geschäftspolitische und ertragsbezogene Aspekte	6	1.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

<p>3. Möglichkeiten zur Ausnutzung der staatlichen Förderung beim Bausparen</p> <p>3.1 Voraussetzungen für die staatliche Förderung</p> <p>3.2 Wohnungsbauprämie</p> <p>3.3 Arbeitnehmersparzulage</p> <p>4. WohnRiester</p> <p>4.1 Grundlagen Riester (inkl. AVWL)</p> <p>4.2 Geld-/WohnRiester</p> <p>4.3 Verwendungsmöglichkeiten WohnRiester</p> <ul style="list-style-type: none"> - Perspektivsparer - Sofortfinanzierer - Hauseigentümer <p>5.4 Besteuerung</p> <p>5. Abschlussorientierte Bausparberatung</p> <p>Fallstudie zur folgenden Situation</p> <p>Eine junge Familie (2 Kinder) möchte in einigen Jahren ein Reihenhaus erwerben. Dafür können jetzt ca. 300,00 Euro mtl. zur Seite gelegt werden. Beide Eheleute erhalten jeweils vL in voller Höhe. Ihnen steht auch die volle staatliche Sparförderung zu.</p> <p>Literatur: LBS – Lernprogramme – studienvorbereitend Zugang im Internet unter www.LBS-Lernprogramme.de Benutzername: lbs Kennwort: lbslbs</p> <p>Bauspar-Leitfaden für Kundenberater LBS Norddeutsche Landesbausparkasse Berlin – Hannover</p> <p>LBS-WohnRiester: Fit für den Verkauf! - Beraterinformation LBS Norddeutsche Landesbausparkasse Berlin – Hannover</p> <p>Wirtschaftslehre des Kreditwesens Kapitel 4.3.1 Grill/Perczynski DSV, Bestell-Nr. 303399100, aktuelle Auflage</p>	<p>2</p> <p>6</p> <p>1</p>	<p>1.</p> <p>1.</p> <p>1.</p>
---	----------------------------	-------------------------------

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

Vorsorgelücke schließen

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- Kunden über Altersvorsorgeprodukte beraten und Abschlüsse herbeiführen.

Unterrichtseinheiten: 8

Lerninhalte	UE	Semester
1. Kriterien für Versicherungen zur Altersvorsorge <ul style="list-style-type: none"> 1.1 Lebenssituation 1.2 Betrag/Sparrhythmus/Ansparzeitraum 1.3 Verfügbarkeit 1.4 Verwendungszweck/Ziel 1.5 Aktuelle Vorsorgesituation (Alter, Erwerbsminderung, Tod) 1.6 Steuerliche Situation 	0,5	2.
2. Ansparmöglichkeiten 1. Schicht (geförderte Basisversorgung) <ul style="list-style-type: none"> 2.1 Grundzüge der gesetzlichen Rentenversicherung 2.2 Grundzüge der „Rürup“-Rente (VGH-BasisRente) 	1,5	2.
3. Ansparmöglichkeiten 2. Schicht (geförderte Zusatzversorgung) <ul style="list-style-type: none"> 3.1 Grundzüge der betrieblichen Altersvorsorge <ul style="list-style-type: none"> - Nutzungsberechtigter Personenkreis - Steuer- und Sozialversicherungsfreiheit - Angebote der Sparkassen-Finanzgruppe (VGH-Pensionskasse, VGH-FirmenRente) - Besteuerung der Leistung 3.2 Grundzüge der „Riester“-Rente <ul style="list-style-type: none"> - Geförderter Personenkreis - Zulagen, Zulageverfahren und Steuerersparnis - Angebote der Sparkassen-Finanzgruppe (VGH-Prämienrente) 	2	2.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

<p>4. Ansparmöglichkeiten 3. Schicht (nicht geförderte private Zusatzversorgung)</p> <p>4.1 Rentenversicherung (z.B. VGH-PrivatRente/PrivatRente plus)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ausstattungsmerkmale - Vorteile für die Kunden - Steuerliche Aspekte (Besteuerungsanteil) - Zusatzversicherung - Geschäftspolitische und ertragsbezogene Aspekte <p>4.2 Kapitalbildende Lebensversicherung</p> <ul style="list-style-type: none"> - Abgrenzung zur Rentenversicherung <p>4.3 Ausbildungsvericherung Plus</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ausstattungsmerkmale - Steuerliche Aspekte (Beiträge, Auszahlung) - Zusatzversicherungen - Vorteile für die Kunden - Geschäftspolitische und ertragsbezogene Aspekte 	2,5	2.
<p>5. Eine abschlussorientierte Beratung zur Vermögensbildung durch Versicherungen durchführen</p> <p>Fallstudie zur folgenden Situation</p> <p>Ein lediger Arbeitnehmer (Bruttoeinkommen 35.000 Euro) wünscht eine Absicherung seines Lebensstandards jetzt und in der Zukunft und eine Absicherung bei Berufsunfähigkeit.</p>	1,5	2.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

Lebensrisiken absichern

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- Kunden über die Absicherung ihrer Lebensrisiken beraten und Abschlüsse herbeiführen.

Unterrichtseinheiten: 12

Lerninhalte

1. Kriterien für die Absicherung von Lebensrisiken

- 1.1 Lebenssituationen
- 1.2 Finanzielle Leistungsfähigkeit
- 1.3 Verwendungszweck/Ziel
- 1.4 Aktuelle Absicherung (privat/gesetzlich)

2. Möglichkeiten der Absicherung

- 2.1 Risiko-Lebensversicherung, Sterbegeldversicherung
 - Ausstattungsmerkmale
 - Anwendungsmöglichkeiten (Sparpläne, Kreditabsicherung, Familienabsicherung)
 - Vorteile für den Kunden
 - Zusatzversicherungen
 - Geschäftspolitische und ertragsbezogene Aspekte
- 2.2 Berufsunfähigkeitsversicherung
 - Risiken
 - Anwendungsmöglichkeiten
 - Vorteile für den Kunden
 - Geschäftspolitische und ertragsbezogene Aspekte
- 2.3 Unfallversicherung
 - Versicherte Risiken
 - Anwendungsmöglichkeiten (Kinder, Jugendliche, Erwachsene)
 - Vorteile für den Kunden
 - Geschäftspolitische und ertragsbezogene Aspekte

UE

1

Semester

3.

9,5

3.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

<p>2.4 Krankenzusatzversicherung/Pflegezusatzversicherung</p> <ul style="list-style-type: none"> - Anwendungsmöglichkeiten (Versicherte in der gesetzl. Krankenversicherung) - Vorteile für den Kunden - Geschäftspolitische und ertragsbezogene Aspekte <p>2.5 Privat-Haftpflichtversicherung</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ausstattungsmerkmale - Anwendungsmöglichkeiten - Vorteile für den Kunden - Geschäftspolitische und ertragsbezogene Aspekte <p>2.6 Hausratversicherung</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ausstattungsmerkmale - Anwendungsmöglichkeiten - Vorteile für den Kunden - Geschäftspolitische und ertragsbezogene Aspekte <p>2.7 Wohngebäudeversicherung</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ausstattungsmerkmale - Anwendungsmöglichkeiten - Vorteile für den Kunden - Geschäftspolitische und ertragsbezogene Aspekte <p>3. Abschlussorientierte Beratung</p> <p>Fallstudie zur folgenden Situation</p> <p>Ein junges Ehepaar (Bruttoeinkommen 40.000 Euro) mit 2 Kindern, 6 und 9 Jahre alt, wohnt in einer Mietwohnung und möchte sich für die Wechselfälle des Lebens absichern.</p>	1,5	3.
--	-----	----

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

Konsumwünsche und privates Wohneigentum finanzieren

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- Kunden bei der Finanzierung ihrer Wünsche beraten und Abschlüsse herbeiführen,
- bei Kunden den Beratungsbedarf für eine private Finanzierung von Wohneigentum erkennen und die erforderliche Überleitung an den Spezialisten vornehmen.

Unterrichtseinheiten: 20

Lerninhalte	UE	Semester
1. Kriterien für die Finanzierung von Konsumwünschen <ul style="list-style-type: none"> 1.1 Lebenssituation 1.2 Finanzierungswunsch/Kreditbetrag 1.3 Rückzahlungsmodalitäten <ul style="list-style-type: none"> - Rate/Rhythmus/Laufzeit - Sonderzahlungen 1.4 Kenntnisse/Erfahrungen/bereits genutzte Kreditformen 1.5 Einkommenssituation/Vermögenssituation 	0,5	1.
2. Finanzierungsmöglichkeiten ohne feste Ratenvereinbarung <ul style="list-style-type: none"> - Dispositionskredit <ul style="list-style-type: none"> - Ausstattungsmerkmale - Bemessungsgrundlage - Konditionen - Vorteile für den Kunden - Geschäftspolitische und ertragsbezogene Aspekte 	0,5	1.
3. Finanzierungsmöglichkeiten mit fester Ratenvereinbarung <ul style="list-style-type: none"> - Allzweckdarlehen <ul style="list-style-type: none"> - Ausstattungsmerkmale - Konditionen (einschl. der Vorteile gegenüber der Händlerfinanzierung und dem Auto-Leasing) - Besonderheiten und Vorteile des Autokredits - Laufzeitzinssatz, Jahreszinssatz - Effektivzinssatz nach PAngV (effektiver Jahreszins und anfänglicher effektiver Jahreszins) - Verbraucherdarlehensvorschriften des BGB (Nettokreditbetrag, Gesamtbetrag, Widerruf) - Verbraucherkreditrichtlinie (Vorvertragliche Information, Vertragsentwurf, Erläuterungspflicht) - Vorteile für den Kunden - Geschäftspolitische und ertragsbezogene Aspekte 	2,5	1.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

4. Bonität von Privatkunden 4.1 Kreditfähigkeit 4.2 Kreditwürdigkeitsprüfung (inkl. Selbstauskunft) 4.3 Gefahr des eingefrorenen Dispositionskredits 4.4 Gefahren des Kreislaufdarlehens 4.5 Umschuldungsprobleme 4.6 Aktivlinie 4.7 Restschuldversicherung	2	1.
5. Besonderheiten bei Kreditberatungen bestimmter Kundengruppen 5.1 Verheirateter Kreditnehmer (gesetzlicher Güterstand) 5.2 Neukunden (Unterschiede zu Bestandskunden)	0,5	1.
6. Begründung der Notwendigkeit einer Sicherstellung durch Sicherungsübereignung 6.1 Bonitätsgesichtspunkte 6.2 Rechtliche Konstruktion/Bedeutung der Sicherungsübereignung 6.3 Abwicklung der Sicherungsübereignung eines Kraftfahrzeuges 6.4 Gefahren beim Personenkraftwagen (Verschleiß, Untergang)	1	1.
7. Begründung der Absicherung durch Abtretung 7.1 Lohnabtretung 7.2 Abtretung von Forderungen aus Lebensversicherungen (einschließlich steuerlicher Gesichtspunkte)	1	1.
8. Begründung der Absicherung durch Bürgschaft 8.1 Bonitätsgesichtspunkte 8.2 Betragsmäßig beschränkte Einzelbürgschaft 8.3 Kundenbezogener Inhalt der Bürgschaftsurkunde (Haftungsumfang)	1	2.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

<p>9. Abschlussorientierte Finanzierungsberatung</p> <p>Fallstudie zur folgenden Situation:</p> <p>Ein junges Ehepaar hat Nachwuchs bekommen und benötigt ein familiengerechtes Auto. Der Kreditbedarf beträgt Euro 15.000,--. Der Ehemann hat einen sicheren Arbeitsplatz, seine Ehefrau nutzt die Elternzeit. Einkommen und Vermögen erlauben gerade noch eine Finanzierung. Der Autohändler hat dem Ehepaar auch eine Finanzierung angeboten.</p>	2,5	2.
<p>10. Ablauf Wohnungsbaufinanzierung</p> <p>10.1 Geschäftspolitische Aspekte</p> <p>10.2 Psychologische Situation des Kunden</p> <p>10.3 Hinweis auf Immobilienangebot der Sparkasse</p> <p>10.4 Finanzierungsbedarf</p> <ul style="list-style-type: none"> - Eigenkapital - Gesamtkostenaufstellung - Hinweise zur Haushaltsrechnung <p>10.5 Aufbau der Finanzierung</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rate/Rhythmus/Laufzeit - Sondertilgung - Zinsarten - Darlehensarten - Förderung <p>10.6 Sicherheiten</p> <ul style="list-style-type: none"> - Grundbuch - Grundschuld <p>10.7 Antragsunterlagen</p> <p>10.8 Überleitung in das Immobilien-Center</p> <p>10.9 Forwarddarlehen/Festzinsablauf</p>	7	2.
<p>11. Fallstudie zur folgenden Situation:</p> <p>Ein Ehepaar hat über das multimediale Immobilienangebot seine Traumeigentumswohnung gefunden. Das Ehepaar will grob wissen, ob es sich die Wohnung leisten kann und wie die weiteren Schritte auf dem Weg zur Finanzierung erfolgen.</p> <p>Literatur: Wirtschaftslehre des Kreditwesens Kapitel 5.1, 5.2 und 5.3 Grill/Perczynski DSV, Bestell-Nr. 303399100, aktuelle Auflage</p>	1,5	2.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

Klärung von Rechts- und Spezialfragen der Kontoführung

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- für die Kundenberatung wichtige Grundtatbestände der Kontoeröffnung erklären,
- Kunden über die Anlage und Rückzahlung von Einlagen beraten,
- Kunden über Rechts- und Spezialfragen der Kontoführung von Spar-/Giro und Geldmarktkonten beraten und Abschlüsse herbeiführen,
- Kunden in einfachen Fällen von Erbschaftsangelegenheiten beraten.

Unterrichtseinheiten: 12

Lerninhalte	UE	Semester
1. Fragen der Kontoführung	6	2.
1.1 Legitimationsprüfung		
1.2 Geldwäschegesetz		
1.3 Gemeinschaftskonten (Oderklausel, incl. Haftungsfragen)		
1.4 Kontovollmachten (Erteilung, Umfang, Widerruf)		
1.5 Minderjährige als Kontoinhaber		
1.6 Mietkautionskonten		
1.7 Steuerfragen bei der Kontoführung		
1.8 Stornorecht, Rechnungsabschluss		
2. Anlage und Rückzahlung von Sichteinlagen, Termineinlagen und Spareinlagen	1	2.
2.1 Kündigungsfristen, Kündigungsfreibeträge und Kündigungssperrfristen		
2.2 Verfügungsmöglichkeiten		
2.3 Verzinsung		
2.4 Vorschusszinsberechnung		

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

3. Abwicklung von einfachen Erbfällen

5

2.

- 3.1 Erbrechtliche Grundlagen
(einschl. der geschäftspolitischen Bedeutung)
- 3.2 Erbenlegitimation
- 3.3 Auskünfte
- 3.4 Verfügungen
- 3.5 Erbfallmeldungen
- 3.6 Verträge zugunsten Dritter auf den Todesfall im Sparverkehr
- 3.7 Erbschaftsteuer
(Steuerklassen, Steuertarife, Freibeträge)

Literatur:

Erben und Vererben
DSV, Bestell-Nr. 310 026 037, 37. Auflage 2011

Ratgeber: Das Betreuungsrecht
Niedersächsisches Justizministerium
Download:
http://www.mj.niedersachsen.de/portal/live.php?naviation_id=3765&_psmand=13

Wirtschaftslehre des Kreditwesens
Kapitel 2
Grill/Perczynski
DSV, Bestell-Nr. 303399100, aktuelle Auflage

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

Geldgeschäfte komfortabel abwickeln

Lernziele

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin kann am Ende des Studiengangs

- Kunden über das komfortable Abwickeln alltäglicher Geldgeschäfte beraten und Abschlüsse herbeiführen.

Unterrichtseinheiten: 8

Lerninhalte

1. Bargeldloser Zahlungsverkehr

- 1.1 Überweisung
- Rechtliche Grundlagen
 - Auftrag und Abwicklung
 - Fristen

- 1.2 Lastschrift
- Rechtliche Grundlagen
 - Arten
 - Fristen und Rückgaben

- 1.3 Scheck (inkl. Reisescheck)
- Rechtliche Grundlagen
 - Bestandteile
 - Arten
 - Fristen und Rückgaben

2. Kartengeschäft

- 2.1 SparkassenCard
- Verwendungsmöglichkeiten
 - Abwicklung und Kosten
 - Risiken

- 2.2 Geldkarte und girogo
- Verwendungsmöglichkeiten
 - Abwicklung und Kosten
 - Risiken

UE

2

Semester

1.

2

1.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

Ziel des Abschlusstutorials Sparkassenkaufmann

Durch das zweiwöchige Abschlusstutorial sollen die Trainees die Lerninhalte, die sie in der Berufspraxis und durch Bearbeitung des Fernstudiengangs E des Instituts für Fernstudien der Deutschen Sparkassenakademie erworben haben, wiederholen, vertiefen und ergänzen. Der Unterricht erfolgt in dem Lernfeld Bank- und Sparkassenwirtschaft anhand komplexer Fälle aus den Bereichen Kontoführung, Zahlungsverkehr, Geld- und Vermögensanlage und Kreditgeschäft, die von den Trainees kunden- und marktorientiert zu bearbeiten sind.

Durch die Bearbeitung praxisbezogener Aufgaben und Fälle aus dem Lernfeld Rechnungswesen und Steuerung werden die Trainees geschult, die Zusammenhänge zwischen Rechnungswesen und Steuerung zu analysieren.

Im Lernfeld Wirtschafts- und Sozialkunde setzen sich die Teilnehmer des Abschlusstutorials mit praxisbezogenen Aufgaben aus dem wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Umfeld der Sparkasse auseinander und erkennen Auswirkungen der Änderung sozialer und ökonomischer Rahmendaten auf ihre Berufs- und Arbeitswelt.

Das Abschlusstutorial wird mit einer schriftlichen und mündlichen Prüfung im Prüfungsfach Kundenberatung nach der Prüfungsordnung "Sparkassenkaufmann" abgeschlossen und berechtigt bei Erfolg zur Führung der Berufsbezeichnung "Sparkassenkaufmann".

Das Abschlusstutorial ist für die Trainees, die den Abschluss im Ausbildungsberuf Bankkaufmann anstreben, auch eine zielgerichtete Vorbereitung auf diese Prüfung.

Trainee- und Studienprogramm zum Sparkassenbetriebswirt/ zum Bachelor of Arts

Abschlusstutorial Sparkassenkaufmann

Lernfelder	UE	Semester
1. Kundenorientierte Fallstudien und Verkaufsübungen		
1.1 Kontoführung und Zahlungsverkehr		
1.1.1 Kunden über die Führung von Konten beraten	6	4.
1.1.2 Nationaler Zahlungsverkehr in der Kundenberatung und dessen Abwicklung	4	4.
1.1.3 Beratung und Bearbeitung im internationalen Zahlungsverkehr	4	4.
1.2 Geld- und Vermögensanlage		
1.2.1 Kunden über die Geldanlage auf Konten beraten	6	4.
1.2.2 Kunden über die Geldanlage in Wertpapieren beraten	10	4.
1.2.3 Kunden über Bausparen und Lebensversicherungen beraten	4	4.
1.3 Kreditgeschäft		
1.3.1 Standardisierte Privatkredite in der Kundenberatung, deren Besicherung und Abwicklung	4	4.
1.3.2 Beratung und Bearbeitung in der Baufinanzierung	4	4.
1.3.3 Firmenkredite und deren Besicherung (incl. Bilanzanalyse)	6	4.
2. Rechnungswesen und Steuerung		
2.1 Geschäftsvorfälle im betrieblichen Rechnungswesen erfassen und bilanzieren	4	4.
2.2 Instrumente der Unternehmenssteuerung erklären und auswerten	6	4.
3. Wirtschafts- und Sozialkunde	8	4.
4. Information über Ablauf und Methoden der Abschlussprüfung	2	4.
6. Training ausgewählter Einheiten (IHK-Vorbereitung)	14	4.
7. Abschlussprüfung Sparkassenkaufmann/-kauffrau		
7.1 Schriftliche Abschlussprüfung	6	4.
7.2 Mündliche Abschlussprüfung	2	4.