|  |  |
| --- | --- |
| Zielanalyse | Stand: 2022 |
| Beruf-Kurz | Ausbildungsberuf | Zeitrichtwert  |
| WBK | Bankkaufmann und Bankkauffrau | 60 |
| Lernfeld Nr. | Lernfeldbezeichnung | Jahr |
| 09 | **Baufinanzierungen abschließen** | 2 |
| Kernkompetenz |
| **Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden das Verfahren des Immobilienerwerbs zu erklären, Baufinanzierungskonzepte zu entwickeln und Immobiliar-Verbraucherdarlehensverträge abzuschließen.** |
| Schule, Ort | Lehrkräfteteam |
|  |  |
| **Bildungsplan[[1]](#footnote-2)** | **didaktisch-methodische Analyse** |

| kompetenzbasierte Ziele | Konkretisierung | Lernsituation | Handlungsergebnis | überfachlicheKompetenzen | Hinweise | Zeit |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Die Schülerinnen und Schüler informieren sich auch mithilfe digitaler Medien über Grundstücke und grundstücksgleiche Rechte (*Wohneigentum, Erbbaurecht*) sowie über Kreditarten der Baufinanzierung (*Annuitätendarlehen, Festdarlehen, Bauspardarlehen, Darlehen der Kreditanstalt für Wiederaufbau*) und machen sich mit den rechtlichen Rahmenbedingungen vertraut. |  | **LS01 Merkmale und Rechtsverhältnisse von Grundstücken erläutern und grundstücksgleiche Rechte darstellen** | MitarbeiterhandbuchÜbersicht | Gesetzestexte anwendenInformationen strukturierensystematisch vorgehensich in Teamarbeit einbinden | GrundbuchVgl. LS06digitale MedienProjekt möglich | 06 |
| **LS02 Kreditarten der Baufinanzierung unterscheiden** | MitarbeiterhandbuchTilgungsplan | Gesetzestexte anwendenInformationen strukturierensystematisch vorgehen | Vgl. LF13 | 04 |
| **LS03 Rechtliche Vorgaben für die Beratung und das Angebot von Immobiliar-Verbraucherdarlehensverträgen beschreiben** | Ablaufbeschreibung  | Gesetzestexte anwendenInformationen strukturierensystematisch vorgehen | Vgl. LF05 | 02 |
| Die Schülerinnen und Schüler erfassen die Finanzierungswünsche der Kunden und bereiten Kundengespräche systematisch vor. Dabei unterscheiden sie die Finanzierungsanlässe nach dem geplanten Vorhaben (*Neubau, Kauf*). Sie versetzen sich in die Lage der Kunden und ermitteln durch gezielte Fragestellungen deren Bedürfnisse und den damit verbundenen Finanzierungsbedarf (*Gesamtkosten*). |  | **LS04 Finanzierungsbedarf anhand der Ziele und Wünsche der Kunden ermitteln** | FragenkatalogMitarbeiterhandbuchFinanzierungsplanGesprächsvorbereitung | Informationen strukturierensystematisch vorgehenbegründet vorgehenVerständnisfragen stellenZusammenhänge herstellenSchlussfolgerungen ziehen |  | 04 |
| Die Schülerinnen und Schüler fordern von Kunden die für eine Baufinanzierung notwendigen Unterlagen an (*Gehaltsnachweise, Steuerbescheide, Selbstauskunft, Objektunterlagen, Grundbuchauszug*). Sie analysieren die persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse der Kunden und beurteilen ihre Kreditwürdigkeit. |  | **LS05 Kreditwürdigkeit des Kunden beurteilen** | E-Mail/Telefonat/BriefChecklisteHaushaltsrechnungKreditgutachten | begründet vorgehenzielgerichtet arbeitenMitverantwortung tragenSchlussfolgerungen ziehen | Vgl. LF05, Prognose der Kapitaldienstfähigkeit | 04 |
| Sie bewerten die Immobilie als Kreditsicherheit (*Grundschuld*). Sie ermitteln den Beleihungswert der zu finanzierenden Immobilie unter Berücksichtigung ihrer Nutzung (*Sachwertverfahren, Vergleichswertverfahren, gespaltenes Ertragswertverfahren*) und den Beleihungsauslauf unter Berücksichtigung der weiteren Eintragungen im Grundbuch. |  | **LS06 Grundschuld als Kreditsicherheit erläutern** | Übersicht | systematisch vorgehenzielgerichtet arbeiten | Vgl. LS01 | 02 |
| **LS07 Immobilien als Kreditsicherheit bewerten** | MitarbeiterhandbuchSachwertermittlungErtragswertermittlungBerechnung Beleihungsauslauf | systematisch vorgehenzielgerichtet arbeitenArbeitsverfahren auswählen | Tabellenkalkulationsprogramm | 04 |
| Die Schülerinnen und Schüler unterbreiten Kunden ein individuelles Finanzierungsangebot (*Zinssatz, Zinsbindung, Laufzeit, Rate, Sondertilgung*) unter Berücksichtigung der Kapitaldienstfähigkeit, der aktuellen Marktlage und einer angemessenen Laufzeit. Dabei erfüllen sie die vorvertraglichen Informationspflichten (*Europäisches Standardisiertes Merkblatt*), erläutern Kunden den weiteren Ablauf der Baufinanzierung (*Grundstückskaufvertrag, Auflassung, Eigentumserwerb, Grundschuldbestellung*) und schließen Immobiliar-Verbraucherdarlehensverträge ab (*Widerrufsbelehrung, ordentliches und außerordentliches Kündigungsrecht*). |  | **LS08 Finanzierungsangebot unterbreiten und Immobiliar-Verbraucherdarlehensverträge abschließen** | GeeignetheitsprüfungESIS-MerkblattBeratungsprotokollProtokoll der KundenerläuterungImmobiliar-Verbraucherdarlehensvertrag | systematisch vorgehenzielgerichtet arbeitenZusammenhänge herstellenMitverantwortung tragensachlich argumentierenbegründet vorgehenfair kritisieren | Rollenspiel | 08 |
| **LS09 Erwerb einer Immobilie erläutern** | MitarbeiterhandbuchAblaufschema | systematisch vorgehenzielgerichtet arbeitenZusammenhänge herstellenzuverlässig handeln |  | 04 |
| Die Schülerinnen und Schüler begründen die Notwendigkeit einer laufenden Kreditüberwachung und erkennen Gefährundungspotentiale frühzeitig. Sie erarbeiten gemeinsam mit Kunden Lösungsansätze zur Vermeidung von Kreditausfällen. Dabei informieren sie Kunden über die Folgen von ausbleibenden Zins- und Tilgungsleistungen (*Verwertung der Grundschuld*). |  | **LS10 Kreditausfälle vermeiden** | AnalyseMitarbeiterhandbuch | systematisch vorgehenzielgerichtet arbeitenzuverlässig handelnMitverantwortung tragen | Vgl. LF05 | 02 |
| Die Schülerinnen und Schüler erkennen weitere Beratungsansätze im Rahmen der Baufinanzierung und informieren Kunden über die Wohngebäude- und die Hausratversicherung (*versicherte Gefahren, versicherte Sachen*). |  | **LS11 Über Wohngebäude- und Hausratsversicherung informieren** | Mitarbeiterhandbuch/ PräsentationBeratungsgespräch | systematisch vorgehenzielgerichtet arbeitenzuverlässig handelnsachlich argumentierenfair kritisierensich in Teamarbeit einbinden | RollenspielProjekt möglich | 08 |
| Die Schülerinnen und Schüler holen Rückmeldungen zum Ablauf ihres Beratungsgesprächs ein und gehen konstruktiv mit Verbesserungsvorschlägen um. Sie reflektieren ihr eigenes Verhalten und ihre Beratungskompetenz und leiten daraus Maßnahmen zur Verbesserung sowie zur Intensivierung der Kundenbindung ab. | [Umfassende Kompetenz für das gesamte Lernfeld]Integrativ umsetzen |

1. Ministerium für Kultus, Jugend und Sport Baden-Württemberg (Herausgeber): Bildungsplan für die Berufsschule, Bankkaufmann und Bankkaufrau (2019), S. 19. [↑](#footnote-ref-2)