

Zielanalyse						
Beruf-Kurz	Ausbildungsberuf					Zeitrhythmus
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 Immobilier-Verbraucherdarlehensverträge abzuschließen.					
Schule, Ort		Lehrkräfteteam				
Bildungsplan			didaktisch-methodische Analyse			
kompetenzbasierte Ziele	Konkretisierung	Lernsituation	Handlungsergebnis	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
Die Schülerinnen und Schüler informieren sich auch mithilfe digitaler Medien über Grundstücke und grundstücksgleiche Rechte (<i>Wohneigentum, Erbbaurecht</i>) sowie über Kreditarten der Baufinanzierung (<i>Annuitätendarlehen, Festdarlehen, Bauspardarlehen, Darlehen der Kreditanstalt für Wiederaufbau</i>) und machen sich mit den rechtlichen Rahmenbedingungen vertraut.		LS01 Merkmale und Rechtsverhältnisse von Grundstücken erläutern und grundstücksgleiche Rechte darstellen	Mitarbeiterhandbuch Übersicht	Gesetzestexte anwenden Informationen strukturieren systematisch vorgehen	Grundbuch Vgl. LS06 digitale Medien	06
		LS02 Kreditarten der Baufinanzierung unterscheiden	Mitarbeiterhandbuch Tilgungsplan	Gesetzestexte anwenden Informationen strukturieren systematisch vorgehen		04
		LS03 Rechtliche Vorgaben für die Beratung und das Angebot von Immobilier-Verbraucherdarlehensverträgen beschreiben	Ablaufbeschreibung	Gesetzestexte anwenden Informationen strukturieren systematisch 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 (<i>Neubau, Kauf</i>). Sie versetzen sich in die Lage der Kunden und ermitteln durch gezielte Fragestellungen deren Bedürfnisse und den damit verbundenen Finanzierungsbedarf (<i>Gesamtkosten</i>).		LS04 Finanzierungsbedarf anhand der Ziele und Wünsche der Kunden ermitteln	Fragenkatalog Mitarbeiterhandbuch Finanzierungsplan Gesprächsvorbereitung	Informationen strukturieren systematisch vorgehen begründet vorgehen Verständnisfragen stellen Zusammenhänge herstellen Schlussfolgerungen ziehen		04

kompetenzbasierte Ziele	Konkretisierung	Lernsituation	Handlungsergebnis	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
Die Schülerinnen und Schüler fordern von Kunden die für eine Baufinanzierung notwendigen Unterlagen an (<i>Gehaltsnachweise, Steuerbescheide, Selbstauskunft, Objektunterlagen, Grundbuchauszug</i>). Sie analysieren die persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse der Kunden und beurteilen ihre Kreditwürdigkeit.		LS05 Kreditwürdigkeit des Kunden beurteilen	E-Mail/Telefonat/Brief Checkliste Haushaltsrechnung Kreditgutachten	begründet vorgehen zielgerichtet arbeiten Mitverantwortung tragen Schlussfolgerungen ziehen	Vgl. LF05, Prognose der Kapitaldienstfähigkeit	04
Sie bewerten die Immobilie als Kreditsicherheit (<i>Grundschuld</i>). Sie ermitteln den Beleihungswert der zu finanzierenden Immobilie unter Berücksichtigung ihrer Nutzung (<i>Sachwertverfahren, Vergleichswertverfahren, gespaltenes Ertragswertverfahren</i>) und den Beleihungsauslauf unter Berücksichtigung der weiteren Eintragungen im Grundbuch.		LS06 Grundschuld als Kreditsicherheit erläutern	Übersicht	systematisch vorgehen zielgerichtet arbeiten	Vgl. LS01	02
		LS07 Selbstgenutzte Immobilie als Kreditsicherheit bewerten	Sachwertermittlung Vergleichswertermittlung Berechnung Beleihungsauslauf	systematisch vorgehen zielgerichtet arbeiten		02
		LS08 Vermietete Immobilie als Kreditsicherheit bewerten	Ertragswertermittlung Berechnung Beleihungsauslauf	systematisch vorgehen zielgerichtet arbeiten		02
Die Schülerinnen und Schüler unterbreiten Kunden ein individuelles Finanzierungsangebot (<i>Zinssatz, Zinsbindung, Laufzeit, Rate, Sondertilgung</i>) unter Berücksichtigung der Kapitaldienstfähigkeit, der aktuellen Marktlage und einer angemessenen Laufzeit. Dabei erfüllen sie die vorvertraglichen Informationspflichten (<i>Europäisches Standardisiertes Merkblatt</i>), erläutern Kunden den weiteren Ablauf der Baufinanzierung (<i>Grundstückskaufvertrag, Auflassung, Eigentumserwerb, Grundschuldbestellung</i>) und schließen Immobilier-Verbraucherdarlehensverträge ab (<i>Widerrufsbelehrung, ordentliches und außerordentliches Kündigungsrecht</i>).		LS09 Finanzierungsangebot unterbreiten und Immobilier-Verbraucherdarlehensverträge abschließen	Geeignetheitsprüfung ESIS-Merkblatt Beratungsprotokoll Protokoll der Kundenerläuterung Immobilier-Verbraucherdarlehensvertrag	systematisch vorgehen zielgerichtet arbeiten Zusammenhänge herstellen Mitverantwortung tragen sachlich argumentieren begründet vorgehen fair kritisieren	Rollenspiel	08
		LS10 Erwerb einer Immobilie erläutern	Mitarbeiterhandbuch Ablaufschema	systematisch vorgehen zielgerichtet arbeiten Zusammenhänge herstellen zuverlässig handeln		04
Die Schülerinnen und Schüler begründen die Notwendigkeit einer laufenden Kreditüberwachung und erkennen Gefährdungspotentiale frühzeitig. Sie erarbeiten		LS11 Kreditausfälle vermeiden	Analyse Mitarbeiterhandbuch	systematisch vorgehen zielgerichtet arbeiten zuverlässig handeln Mitverantwortung tragen		02

kompetenzbasierte Ziele	Konkretisierung	Lernsituation	Handlungsergebnis	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
gemeinsam mit Kunden Lösungsansätze zur Vermeidung von Kreditausfällen. Dabei informieren sie Kunden über die Folgen von ausbleibenden Zins- und Tilgungsleistungen (<i>Verwertung der Grundschuld</i>).						
Die Schülerinnen und Schüler erkennen weitere Beratungsansätze im Rahmen der Baufinanzierung und informieren Kunden über die Wohngebäude- und die Hausratversicherung (<i>versicherte Gefahren, versicherte Sachen</i>).		LS12 Über Wohngebäude- und Hausratversicherung informieren	Mitarbeiterhandbuch/ Präsentation Beratungsgespräch	systematisch vorgehen zielgerichtet arbeiten zuverlässig handeln sachlich argumentieren fair kritisieren	Rollenspiel Projekt 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					

Entwurf