|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Zielanalyse | | Stand: 2022 | |
| Schulart-Kurz | Schulart | | Zeitrichtwert |
| 3BKWAFVK | Kaufmännische Berufskollegs in Teilzeitform – besondere Bildungsgänge für Abiturientinnen/Abiturienten  – Bereich Finanzdienstleistungen Schwerpunkt Versicherungen | | 80 |
| Lernfeld Nr. | Lernfeldbezeichnung | | Jahr |
| 03 | **Kunden zu Baufinanzierungen beraten** | | 1/2 |
| Kernkompetenz | |
| **Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden das Verfahren des Immobilienerwerbs zu erklären, Baufinanzierungskonzepte zu entwickeln und Immobiliar-Verbraucherdarlehensverträge zu vermitteln.** | |
| Schule, Ort | | Lehrkräfteteam | |
|  | |  | |
| **Bildungsplan[[1]](#footnote-2)** | | **didaktisch-methodische Analyse** | |

| kompetenzbasierte Ziele | Titel der  Lernsituation | Situation | Handlungs- ergebnis | Datenkranz | Aufträge | überfachliche  Kompetenzen | Hinweise | Zeit |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Unternehmensprofil: Süddeutsche Handelsbank AG  Azubi = Auszubildende bzw. Auszubildender  LS = Lernsituation  LF = Lernfeld  WBK = Berufsfeld Wirtschaft und Verwaltung, Ausbildungsberuf Bankkaufmann/Bankkauffrau | | | | | | | | |
| Die Schülerinnen und Schüler machen sich mit dem Prozess einer Baufinanzierungsberatung vertraut. | **LS01 Prozess einer Baufinanzierungsberatung darstellen** | Es liegen mehrere negative Kundenfeedbacks zum Ablauf von Baufinanzierungsberatungen vor.  🡪 Azubi soll den idealtypischen Ablauf darstellen. | Beratungsmappe (Prozessdarstellung) | Feedback aus vergangenen Bera­tu­ngen | Stellen Sie den Prozess einer Baufinanzierungsberatung für ihre Beratungsmappe dar. | zielgerichtet arbeiten  systematisch vorgehen  begründet vorgehen  Zusammenhänge herstellen |  | 02 |
| Die Schülerinnen und Schüler ermitteln den Kapitalbedarf für den Immobilienerwerb (*Gesamtkosten*). Dabei unterscheiden sie die Finanzierungsanlässe nach dem geplanten Vorhaben (*Neubau, Kauf*) und beschreiben die erforderlichen Objektunterlagen. | **LS02 Kapitalbedarf ermitteln** | Ein Kunde W hat zwei Wohnobjekte (Kauf und Neubau) zur Auswahl und möchte wissen, welche Kosten jeweils anfallen.  🡪 Azubi soll für das anstehende Beratungsgespräch die Unterlagen erstellen. | Gesamtkostenübersichten  2 Checklisten | Exposés  Kostenaufstellungen  Link zum Grundbuchrechner | 1. Erstellen Sie Gesamtkostenübersichten für die beiden Vorhaben. 2. Entwerfen Sie jeweils eine Check­liste zu den notwendigen Objektunterlagen beim Neubau bzw. dem Kauf einer Immobilie. | zielgerichtet arbeiten  systematisch vorgehen  begründet vorgehen  zuverlässig handeln |  | 02 |
| Die Schülerinnen und Schüler zeigen im Beratungsgespräch Möglichkeiten zur Deckung des Kapitalbedarfs durch Eigenmittel (*Eigenkapital, staatliche Zuschüsse*) und Fremdmittel auf. Hierzu ermitteln sie die erforderliche Höhe der Fremdmittel und erstellen einen Finanzierungsplan. Dabei geben sie einen Überblick über verschiedene Kreditgeber (*Banken, Versicherungen, Förderbanken*), unterscheiden zwischen verschiedenen Tilgungsarten der Baufinanzierung (*Annuitätendarlehen, Festdarlehen)* und stellen Tilgungspläne auf. | **LS03 Finanzierungsmöglichkeiten aufzeigen** | Kunde W hat sich zum Kauf eines Wohnobjekts entschieden. Er wünscht einen Überblick über mögliche Finanzierungsbausteine und seine monatliche Belastung. Eine Bausparfinanzierung kommt für ihn nicht in Frage.  🡪 Azubi soll das Beratungsgespräch vorbereiten. | Berechnung  Beratungsmappe (Übersichten)  Tilgungspläne  Finanzierungsplan  Beratungsgespräch | Konditionen für Darlehen  (Bank-, Förder-, Policendarlehen)  Selbstauskunft  Kundeninforma­tions­system  Informationstext zu Tilgungsarten | 1. Ermitteln Sie die erforderliche Höhe der Fremdmittel. 2. Unterscheiden Sie verschiedene Kreditgeber in einer Übersicht. 3. Es kommen die Tilgungsarten Annuitätendarlehen und Festdarlehen in Frage.  * Erstellen Sie die Tilgungspläne. * Vergleichen Sie Merkmale der Tilgungsarten in einer Übersicht.  1. Erstellen Sie einen Finanzierungsplan für den Kunden. 2. Führen Sie das Beratungsgespräch. | Informationen strukturieren  zielgerichtet arbeiten  systematisch vorgehen  zuverlässig handeln  Vertrauen herstellen  sich flexibel auf Situationen einstellen  Spannungen ertragen | Rollenspiel | 09 |
| Die Schülerinnen und Schüler stellen Kunden den Bausparvertrag als weiteren Baustein im Rahmen einer Immobilienfinanzierung vor *(Phasen, Bausparsumme, Tarife, Verwendungsmöglichkeiten, Vorfinanzierung, Zwischenfinanzierung)* und zeigen die Möglichkeiten staatlicher Förderung auf. | **LS04 Bausparvertrag als Finanzierungsbaustein vorstellen** | Trotz der ablehnenden Haltung des Kunden W zur Bausparfinanzierung lädt ihn der Azubi auf eine in einer Woche stattfindende Online-Veranstaltung zum Thema Bausparen ein.  🡪 Azubi soll die Präsentation vorbereiten. | Präsentation | Bausparbedingungen  Tarifübersicht  Informationstext | Erstellen Sie die Prä­sentation für die Online-Veranstaltung. | Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen  mit Medien sachgerecht umgehen  zielgerichtet arbeiten  systematisch vorgehen  begründet vorgehen | Ggf. Tausch mit LS05 | 10 |
| Die Schülerinnen und Schüler analysieren die persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse der Kunden anhand von Unterlagen *(Gehaltsnachweise, Steuerbescheide, Selbstauskunft, SCHUFA-Auskunft)* und beurteilen ihre Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit. | **LS05 Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit beurteilen** | Kunde W ist sich nicht sicher, ob bei ihm die Voraussetzungen für eine Kreditvergabe gegeben sind.  🡪 Azubi soll die Analyse durchführen. | Haushaltsrechnung  Dokumentation der Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit | Finanzierungsplan LS03 (monatliche Kreditbelastung)  Checkliste zur Kreditwürdigkeitsprüfung  Gehaltsnachweise  Selbstauskunft  Kundeninformationssystem  Lebenshaltungspauschalen  SCHUFA-Auskunft | 1. Führen Sie eine Haushaltsrechnung durch. 2. Prüfen Sie, ob die Kreditfähigkeit und die Kreditwürdigkeit des Kunden W gegeben sind. | Informationen strukturieren  zielgerichtet arbeiten  systematisch vorgehen  begründet vorgehen  zuverlässig handeln  Zusammenhänge herstellen  Abhängigkeiten finden | Ggf. Tausch mit LS04 | 04 |
| Die Schülerinnen und Schüler bewerten im Rahmen der Kreditprüfung Immobilien unter Berücksichtigung ihrer Nutzung (*Sachwertverfahren, Vergleichswertverfahren, gespaltenes Ertragswertverfahren, Abschlag vom Verkehrswert)*. Sie ermitteln den Beleihungswert der zu finanzierenden Immobilie anhand der Objektunterlagen und berechnen die Beleihungsgrenzen sowie den Beleihungsauslauf. | **LS06 Immobilien bewerten** | Azubi ist derzeit in der Abteilung Baufinanzierungen im Bereich Immobilienbewertungen eingesetzt.  Es liegen zwei Baufinanzierungsanfragen vor.  🡪 Azubi soll die Anfragen bearbeiten. | Beleihungswerte  Beleihungsgrenzen  Beleihungsausläufe  Handlungsempfehlungen | E-Mails:  Kunden A:  Ehepaar möchte Einfamilienhaus erwerben.  Kunde B:  Vermögender Privatkunde möchte Mehrfamilienhaus zur Vermietung erwerben.  Objektunterlagen  Beleihungswertermittlungsverordnung  Berechnungsschema | 1. Vervollständigen Sie das Schema zur Beleihungs-wertermittlung (Kunden A). 2. Prüfen Sie, ob das Darlehen an die Kunden A in der gewünschten Höhe genehmigt werden kann. 3. Vervollständigen Sie das Schema zur Beleihungswertermittlung (Kunde B). 4. Prüfen Sie, ob das Darlehen an Kunde B in der gewünschten Höhe genehmigt werden kann. | Informationen strukturieren  zielgerichtet arbeiten  systematisch vorgehen  begründet vorgehen  zuverlässig handeln  Zusammenhänge herstellen  Abhängigkeiten finden | Vgl. [WBK LF09 LS07](https://www.schule-bw.de/faecher-und-schularten/berufliche-schularten/berufsschule/lernfelder/wirtschaft-und-verwaltung/bank/lf09) | 06 |
| Die Schülerinnen und Schüler erläutern Kunden die Bestellung einer Grundschuld als Kreditsicherheit. Dabei gehen sie auch auf das Grundbuch *(Aufbau, Eintrag und Löschung)* und die Bedeutung der Eintragungen *(Rangfolge, Lasten und Beschränkungen*) ein. | **LS07 Grundschuld als Kreditsicherheit erläutern** | Für die Bearbeitung der Baufinanzierungsanfrage der Kunden A soll vom Azubi der Grundbuchauszug des Kaufobjektes hinsichtlich einer Kreditvergabe analysiert werden.  🡪 Aufgrund regelmäßiger Kundenfragen zum Grundbuch und zur Grund­schuldbestellung soll Azubi FAQ für die Web-site der Bank erstellen. | Analyse  FAQ-Sammlung | Grundbuchauszug (mit alter Grundschuld und Leitungsrecht)  Informationstext  Auflistung von häufigen Kundenfragen | 1. Analysieren Sie den Grundbuchauszug hinsichtlich einer Kreditvergabe. 2. Erstellen Sie die FAQ für die Website der Bank. | Informationen strukturieren  zielgerichtet arbeiten  systematisch vorgehen  begründet vorgehen  zuverlässig handeln |  | 08 |
| Die Schülerinnen und Schüler zeigen den Einbezug ergänzender Sicherheiten *(Gehaltsabtretung, Abtretung eines Bausparvertrags und einer Lebensversicherung, Bürgschaft)* auf. | **LS08 Die Einbeziehung ergänzender Kreditsicherheiten aufzeigen** | Bei der Bewertung von Objekten hat sich mehrfach die Situation ergeben, dass der Sicherungswert nicht zur Absicherung der gewünschten Kredithöhe ausreicht.  🡪 Azubi soll die Beratungsmappe um dieses Thema ergänzen. | Beratungsmappe (Strukturbilder). | Formular/Verträge  Informationstext  BGB | Entwerfen Sie Strukturbilder für die Beratungsmappe zum Thema „ergänzende Kreditsicherheiten“. | Gesetzestexte anwenden  zielgerichtet arbeiten  systematisch vorgehen  begründet vorgehen  zuverlässig handeln |  | 06 |
| Die Schülerinnen und Schüler erstellen ein geeignetes Finanzierungsangebot *(Zinsbindung, Rate, Sondertilgung)* unter Berücksichtigung der Kapitaldienstfähigkeit, der aktuellen Marktlage und einer angemessenen Laufzeit. | **LS09 Finanzierungsangebot erstellen** | Kunde W bittet um die Erstellung eines Finanzierungsangebotes.  🡪 Azubi soll die E-Mail des Kunden W bearbeiten. | Finanzierungsangebot | E-Mail Kunde W (Zinsbindung, Rate, Sondertilgung, Kreditart, Förderdarlehen, Bausparen).  Finanzierungsplan LS03  Konditionenübersicht Bank  Konditionenübersicht Bausparkasse  Konditionenübersicht Förderbank | Erstellen Sie ein Finanzierungsangebot. | zielgerichtet arbeiten  systematisch vorgehen  begründet vorgehen  zuverlässig handeln |  | 04 |
| Die Schülerinnen und Schüler unterbreiten Kunden das Finanzierungsangebot. Dabei erfüllen sie gegenüber Kunden gesetzliche Informationspflichten *(vorvertragliche Informationspflichten, Europäisches Standardisiertes Merkblatt)* und bahnen Immobiliar-Verbraucherdarlehensverträge unter Berücksichtigung der rechtlichen Vorschriften *(Abgrenzung zum Allgemein-Verbraucherdarlehensvertrag, Widerrufsbelehrung, ordentliches und außerordentliches Kündigungsrecht)* an. Sie zeigen Kunden mögliche Risiken der Finanzierung *(Zinsänderung, persönliche Risiken)* auf. | **LS10 Finanzierungsangebot unterbreiten und Risiken aufzeigen** | Kunde W hat einen Beratungstermin.  🡪 Azubi soll das Beratungsgespräch vorbereiten, bei dem das Finanzierungsangebot unterbreitet werden und eine Aufklärung über mögliche Risiken erfolgen soll. | Beratungsmappe (Checkliste)  Beratungsmappe (Übersicht)  Beratungsgespräch | Finanzierungsangebot LS09  Kreditvertrag  ESIS  BGB  Widerrufsbelehrung | 1. Erstellen Sie eine Checkliste zu Dokumenten, die Kunden im Beratungsgespräch erhalten. 2. Erstellen Sie eine Übersicht zu mög­lichen Risiken einer Baufinanzierung. 3. Führen Sie das Beratungsgespräch. | Gesetzestexte anwenden  Informationen strukturieren  zielgerichtet arbeiten  systematisch vorgehen  zuverlässig handeln  Vertrauen herstellen  sich flexibel auf Situationen einstellen  Spannungen ertragen | Rollenspiel | 09 |
| Die Schülerinnen und Schüler erläutern Kunden den Ablauf des Immobilienerwerbs und  der Kreditauszahlung (*Grundstückskaufvertrag, Auflassungsvormerkung, Auflassung, Eigentumserwerb, Grundschuldbestellung).* | **LS11 Ablauf des Immobilienerwerbs und der Kreditauszahlung erläutern** | 🡪 Azubi soll Kunde W per E-Mail darüber informieren, wie der weitere Ablauf des Immobilienerwerbs und die Kreditauszahlung erfolgen. | Beratungsmap­pe (Ablaufplan)  E-Mail | BGB  Informationstexte zum Ablauf des Immobilienerwerbs und der Kreditauszahlung | 1. Erstellen Sie für die Beratungsmappe einen Ablaufplan. 2. Formulieren Sie die E-Mail an den Kunden W. | Gesetzestexte anwenden  Informationen strukturieren  zielgerichtet arbeiten  systematisch vorgehen  zuverlässig handeln |  | 04 |

1. Ministerium für Kultus, Jugend und Sport Baden-Württemberg (Herausgeber): Bildungsplan Kaufmännische Berufskollegs in Teilzeitform – besondere Bildungsgänge für Abiturientinnen und Abiturienten – Bereich Finanzdienstleistungen, Bereich Immobilien (2022), S. 16f. [↑](#footnote-ref-2)