|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 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 | überfachliche  Kompetenzen | 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** | Mitarbeiterhandbuch  Übersicht | Gesetzestexte anwenden  Informationen strukturieren  systematisch vorgehen  sich in Teamarbeit einbinden | Grundbuch  Vgl. LS06  digitale Medien  Projekt möglich | 06 |
| **LS02 Kreditarten der Baufinanzierung unterscheiden** | Mitarbeiterhandbuch  Tilgungsplan | Gesetzestexte anwenden  Informationen strukturieren  systematisch vorgehen | Vgl. LF13 | 04 |
| **LS03 Rechtliche Vorgaben für die Beratung und das Angebot von Immobiliar-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 (*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** | Fragenkatalog  Mitarbeiterhandbuch  Finanzierungsplan  Gesprächsvorbereitung | Informationen strukturieren  systematisch vorgehen  begründet vorgehen  Verständnisfragen stellen  Zusammenhänge herstellen  Schlussfolgerungen 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/Brief  Checkliste  Haushaltsrechnung  Kreditgutachten | begründet vorgehen  zielgerichtet arbeiten  Mitverantwortung tragen  Schlussfolgerungen 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 vorgehen  zielgerichtet arbeiten | Vgl. LS01 | 02 |
| **LS07 Immobilien als Kreditsicherheit bewerten** | Mitarbeiterhandbuch  Sachwertermittlung  Ertragswertermittlung  Berechnung Beleihungsauslauf | systematisch vorgehen  zielgerichtet arbeiten  Arbeitsverfahren 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** | Geeignetheitsprüfung  ESIS-Merkblatt  Beratungsprotokoll  Protokoll der Kundenerläuterung  Immobiliar-Verbraucherdarlehensvertrag | systematisch vorgehen  zielgerichtet arbeiten  Zusammenhänge herstellen  Mitverantwortung tragen  sachlich argumentieren  begründet vorgehen  fair kritisieren | Rollenspiel | 08 |
| **LS09 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 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** | Analyse  Mitarbeiterhandbuch | systematisch vorgehen  zielgerichtet arbeiten  zuverlässig handeln  Mitverantwortung 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/ Präsentation  Beratungsgespräch | systematisch vorgehen  zielgerichtet arbeiten  zuverlässig handeln  sachlich argumentieren  fair kritisieren  sich in Teamarbeit einbinden | 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 | | | | | |

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