

Zielanalyse								Stand: 2022	
Schulart-Kurz	Schulart							Zeitrhythmus	
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 Immobilier-Verbraucherdarlehensverträge zu vermitteln.								
Schule, Ort		Lehrkräfteteam							
Bildungsplan¹		didaktisch-methodische Analyse							
kompetenzbasierte Ziele	Titel der Lernsituation	Situation	Handlungsergebnis	Datenkranz	Aufträge	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit	
<p>Unternehmensprofil: Süddeutsche Handelsbank AG</p> <p>Azubi = Auszubildende bzw. Auszubildender LS = Lernsituation LF = Lernfeld WBK = Berufsfeld Wirtschaft und Verwaltung, Ausbildungsberuf Bankkaufmann/Bankkauffrau</p>									
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	

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.

kompetenzbasierte Ziele	Titel der Lernsituation	Situation	Handlungsergebnis	Datenkranz	Aufträge	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
Die Schülerinnen und Schüler ermitteln den Kapitalbedarf für den Immobilienerwerb (<i>Gesamtkosten</i>). Dabei unterscheiden sie die Finanzierungsanlässe nach dem geplanten Vorhaben (<i>Neubau, Kauf</i>) 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 (<i>Eigenkapital, staatliche Zuschüsse</i>) und Fremdmittel auf. Hierzu ermitteln sie die erforderliche Höhe der Fremdmittel und erstellen einen Finanzierungsplan. Dabei geben sie einen Überblick über verschiedene Kreditgeber (<i>Banken, Versicherungen, Förderbanken</i>), unterscheiden zwischen verschiedenen Tilgungsarten der Baufinanzierung (<i>Annuitätendarlehen, Festdarlehen</i>) 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.	Informationen strukturieren zielgerichtet arbeiten systematisch vorgehen zuverlässig handeln Vertrauen herstellen sich flexibel auf Situationen einstellen Spannungen ertragen	Rollen-spiel	09

kompetenzbasierte Ziele	Titel der Lernsituation	Situation	Handlungsergebnis	Datenkranz	Aufträge	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
					4. Erstellen Sie einen Finanzierungsplan für den Kunden. 5. Führen Sie das Beratungsgespräch.			
Die Schülerinnen und Schüler stellen Kunden den Bausparvertrag als weiteren Baustein im Rahmen einer Immobilienfinanzierung vor (<i>Phasen, Bausparsumme, Tarife, Verwendungsmöglichkeiten, Vorfinanzierung, Zwischenfinanzierung</i>) 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 (<i>Gehaltsnachweise, Steuerbescheide, Selbstauskunft, SCHUFA-Auskunft</i>) 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

kompetenzbasierte Ziele	Titel der Lernsituation	Situation	Handlungsergebnis	Datenkranz	Aufträge	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
Die Schülerinnen und Schüler bewerten im Rahmen der Kreditprüfung Immobilien unter Berücksichtigung ihrer Nutzung (<i>Sachwertverfahren, Vergleichswertverfahren, gespaltenes Ertragswertverfahren, Abschlag vom Verkehrswert</i>). 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: <u>Kunden A:</u> Ehepaar möchte Einfamilienhaus erwerben. <u>Kunde B:</u> Vermögender Privatkunde möchte Mehrfamilienhaus zur Vermietung erwerben. Objektunterlagen Beleihungswertermittlungsverordnung Berechnungsschema	1. Vervollständigen Sie das Schema zur Beleihungswertermittlung (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	06
Die Schülerinnen und Schüler erläutern Kunden die Bestellung einer Grundschuld als Kreditsicherheit. Dabei gehen sie auch auf das Grundbuch (<i>Aufbau, Eintrag und Löschung</i>) und die Bedeutung der Eintragungen (<i>Rangfolge, Lasten und Beschränkungen</i>) 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	Analyse FAQ-Sammlung	Grundbuchauszug (mit alter Grundschuld und Leihungsrecht) 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

kompetenzbasierte Ziele	Titel der Lernsituation	Situation	Handlungsergebnis	Datenkranz	Aufträge	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
		FAQ für die Website der Bank erstellen.						
Die Schülerinnen und Schüler zeigen den Einbezug ergänzender Sicherheiten (<i>Gehaltsabtretung, Abtretung eines Bausparvertrags und einer Lebensversicherung, Bürgschaft</i>) 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 (<i>Zinsbindung, Rate, Sondertilgung</i>) 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 (<i>vorvertragliche Informationspflichten, Europäisches Standardisiertes Merkblatt</i>) und	LS10 Finanzierungsangebot unterbreiten und Risiken aufzeigen	Kunde W hat einen Beratungstermin. → Azubi soll das Beratungsgespräch vorbereiten, bei dem das Finanzierungsangebot unterbreitet werden	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	Gesetzestexte anwenden Informationen strukturieren zielgerichtet arbeiten	Rollen-spiel	09

kompetenzbasierte Ziele	Titel der Lernsituation	Situation	Handlungsergebnis	Datenkranz	Aufträge	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
bahnen Immobilien-Verbraucherdarlehensverträge unter Berücksichtigung der rechtlichen Vorschriften (<i>Abgrenzung zum Allgemein-Verbraucherdarlehensvertrag, Widerrufsbelehrung, ordentliches und außerordentliches Kündigungsrecht</i>) an. Sie zeigen Kunden mögliche Risiken der Finanzierung (<i>Zinsänderung, persönliche Risiken</i>) auf.		und eine Aufklärung über mögliche Risiken erfolgen soll.			zu möglichen Risiken einer Baufinanzierung. 3. Führen Sie das Beratungsgespräch.	systematisch vorgehen zuverlässig handeln Vertrauen herstellen sich flexibel auf Situationen einstellen Spannungen ertragen		
Die Schülerinnen und Schüler erläutern Kunden den Ablauf des Immobilienerwerbs und der Kreditauszahlung (<i>Grundstückskaufvertrag, Auflassungsvormerkung, Auflassung, Eigentumserwerb, Grundschuldbestellung</i>).	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