|  |  |
| --- | --- |
| 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 | überfachlicheKompetenzen | Hinweise | Zeit |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Unternehmensprofil: Süddeutsche Handelsbank AG Azubi = Auszubildende bzw. AuszubildenderLS = Lernsituation LF = LernfeldWBK = 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 arbeitensystematisch vorgehenbegründet vorgehenZusammenhänge 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.  | Gesamtkostenübersichten2 Checklisten | ExposésKostenaufstellungenLink 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 arbeitensystematisch vorgehenbegründet vorgehenzuverlässig 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.  | BerechnungBeratungsmappe (Übersichten)TilgungspläneFinanzierungsplanBeratungsgespräch | Konditionen für Darlehen (Bank-, Förder-, Policendarlehen)SelbstauskunftKundeninforma­tions­systemInformationstext 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 strukturierenzielgerichtet arbeitensystematisch vorgehenzuverlässig handelnVertrauen herstellensich 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  | BausparbedingungenTarifübersichtInformationstext | Erstellen Sie die Prä­sentation für die Online-Veranstaltung.  | Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellenmit Medien sachgerecht umgehenzielgerichtet arbeitensystematisch vorgehenbegründet 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. | HaushaltsrechnungDokumentation der Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit | Finanzierungsplan LS03 (monatliche Kreditbelastung)Checkliste zur KreditwürdigkeitsprüfungGehaltsnachweiseSelbstauskunft KundeninformationssystemLebenshaltungspauschalenSCHUFA-Auskunft | 1. Führen Sie eine Haushaltsrechnung durch.
2. Prüfen Sie, ob die Kreditfähigkeit und die Kreditwürdigkeit des Kunden W gegeben sind.
 | Informationen strukturierenzielgerichtet arbeitensystematisch vorgehenbegründet vorgehenzuverlässig handelnZusammenhänge herstellenAbhängigkeiten 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. | BeleihungswerteBeleihungsgrenzenBeleihungsausläufeHandlungsempfehlungen | E-Mails: Kunden A: Ehepaar möchte Einfamilienhaus erwerben.Kunde B:Vermögender Privatkunde möchte Mehrfamilienhaus zur Vermietung erwerben.ObjektunterlagenBeleihungswertermittlungsverordnungBerechnungsschema | 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 strukturierenzielgerichtet arbeitensystematisch vorgehenbegründet vorgehenzuverlässig handelnZusammenhänge herstellenAbhängigkeiten 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. | AnalyseFAQ-Sammlung | Grundbuchauszug (mit alter Grundschuld und Leitungsrecht)InformationstextAuflistung von häufigen Kundenfragen | 1. Analysieren Sie den Grundbuchauszug hinsichtlich einer Kreditvergabe.
2. Erstellen Sie die FAQ für die Website der Bank.
 | Informationen strukturierenzielgerichtet arbeitensystematisch vorgehenbegründet vorgehenzuverlässig 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/VerträgeInformationstextBGB | Entwerfen Sie Strukturbilder für die Beratungsmappe zum Thema „ergänzende Kreditsicherheiten“. | Gesetzestexte anwendenzielgerichtet arbeitensystematisch vorgehenbegründet vorgehenzuverlässig 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 LS03Konditionenübersicht BankKonditionenübersicht BausparkasseKonditionenübersicht Förderbank | Erstellen Sie ein Finanzierungsangebot. | zielgerichtet arbeitensystematisch vorgehenbegründet vorgehenzuverlässig 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 LS09KreditvertragESISBGBWiderrufsbelehrung | 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 anwendenInformationen strukturierenzielgerichtet arbeitensystematisch vorgehenzuverlässig handelnVertrauen herstellensich 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  | BGBInformationstexte 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 anwendenInformationen strukturierenzielgerichtet arbeitensystematisch vorgehenzuverlässig 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)