

## Inhaltsverzeichnis

### LERNFELD 8: KUNDEN ÜBER DIE ANLAGE IN FINANZINSTRUMENTEN BERATEN

|    |                                                                                                                          |     |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 1  | Gläubiger- und Teilhabereffekten vergleichen .....                                                                       | 7   |
| 2  | Die Vorgaben des Wertpapierhandelsgesetzes bei der Anlageberatung beachten .....                                         | 9   |
| 3  | Über Möglichkeiten der Vermögensanlage in Anleihen Auskunft erteilen .....                                               | 11  |
|    | <b>Situation 1:</b> Bundeswertpapiere .....                                                                              | 11  |
|    | <b>Situation 2:</b> Pfandbriefe .....                                                                                    | 16  |
|    | <b>Situation 3:</b> Unternehmensanleihen .....                                                                           | 22  |
|    | <b>Situation 4:</b> Auslandsanleihen .....                                                                               | 24  |
|    | <b>Situation 5:</b> Floating-Rate-Notes/Zerobonds .....                                                                  | 26  |
| 4  | Kunden über die Vermögensanlage in Aktien informieren .....                                                              | 28  |
|    | <b>Situation 1:</b> Grundlagen von Aktien .....                                                                          | 28  |
|    | <b>Situation 2:</b> Kapitalerhöhung .....                                                                                | 29  |
|    | <b>Situation 3:</b> Bezugsrechtshandel .....                                                                             | 30  |
| 5  | Über die Anlage in Investmentanteilen beraten .....                                                                      | 33  |
|    | <b>Situation 1:</b> Grundprinzip der Investmentanlage .....                                                              | 33  |
|    | <b>Situation 2:</b> OGAW-Fonds: Rechtliche Grundlagen und Anlagegrenzen .....                                            | 39  |
| 6  | Vermögensanlagen empfehlen und eine Geeignetheitserklärung erstellen .....                                               | 45  |
|    | <b>Situation 1:</b> Stufenzinsanleihe .....                                                                              | 45  |
|    | <b>Situation 2:</b> Währungsanleihe .....                                                                                | 50  |
|    | <b>Situation 3:</b> Aktien .....                                                                                         | 52  |
|    | <b>Situation 4:</b> Rentenfonds – Immobilienfonds .....                                                                  | 53  |
| 7  | Börsenhandel, Preisermittlung und Orderausführung erklären .....                                                         | 55  |
|    | <b>Situation 1:</b> Effektenbörse/Zulassung von Effekten zum Börsenhandel .....                                          | 55  |
|    | <b>Situation 2:</b> XETRA-Handelssystem .....                                                                            | 58  |
|    | <b>Situation 3:</b> Preisermittlung und Orderausführung .....                                                            | 60  |
| 8  | Effektenaufträge der Kunden entgegennehmen, abwickeln und abrechnen .....                                                | 68  |
|    | <b>Situation 1:</b> Effekten-Kaufauftrag .....                                                                           | 68  |
|    | <b>Situation 2:</b> Effekten-Verkaufsauftrag .....                                                                       | 71  |
| 9  | Platzierung von Effekten am Beispiel von Bookbuilding- und Tenderverfahren erkunden ...                                  | 76  |
| 10 | Über die Verwahrung und Verwaltung von Finanzprodukten informieren .....                                                 | 80  |
| 11 | Über besondere Finanzinstrumente und Finanzderivate beraten und deren Chancen<br>und Risiken dem Kunden darstellen ..... | 85  |
|    | <b>Situation 1:</b> Wandel-/Optionsanleihe .....                                                                         | 85  |
|    | <b>Situation 2:</b> Optionsscheine .....                                                                                 | 90  |
|    | <b>Situation 3:</b> Genussrechte .....                                                                                   | 94  |
|    | <b>Situation 4:</b> Aktienanleihen .....                                                                                 | 96  |
|    | <b>Situation 5:</b> Zertifikate .....                                                                                    | 98  |
|    | <b>Situation 6:</b> Optionen .....                                                                                       | 101 |
|    | <b>Situation 7:</b> Futures .....                                                                                        | 106 |
| 12 | Über die Besteuerung von Effekterträgen kundenorientiert Auskunft erteilen .....                                         | 111 |
|    | <b>Situation 1:</b> Zins- und Dividendenbesteuerung .....                                                                | 111 |
|    | <b>Situation 2:</b> Zinsbesteuerung .....                                                                                | 114 |
|    | <b>Situation 3:</b> Besteuerung von Investmentanteilen .....                                                             | 115 |

|                                                                                               |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Situation 4:</b> FiFo-Methode bei der Ermittlung von Veräußerungsgewinnen und -verlusten . | 118 |
| <b>Situation 5:</b> Verlustverrechnung bei Einkünften aus Kapitalvermögen . . . . .           | 119 |
| <b>Situation 6:</b> Steuerliche Behandlung eines Aktienverkaufs . . . . .                     | 122 |

## LERNFELD 9: BAUFINANZIERUNGEN ABSCHLIESSEN

|                                                                                                                 |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 1 Ein Baufinanzierungskonzept entwickeln und einen Immobilier-Verbraucherdarlehensvertrag abschließen . . . . . | 123 |
| 2 Die Bausparfinanzierung erläutern . . . . .                                                                   | 139 |
| 3 Den Beleihungswert der zu finanzierenden Immobilie ermitteln . . . . .                                        | 141 |
| 4 Über den Kauf und die Finanzierung einer Eigentumswohnung (Eigennutzung) beraten . . .                        | 147 |
| 5 Über den Kauf und die Finanzierung einer Eigentumswohnung (Fremdnutzung) informieren . . . . .                | 150 |
| 6 Über das Erbbaurecht informieren . . . . .                                                                    | 152 |
| 7 Grundbuch und Grundbucheintragungen erklären . . . . .                                                        | 155 |
| <b>Situation 1:</b> Bedeutung des Grundbuchs . . . . .                                                          | 155 |
| <b>Situation 2:</b> Dienstbarkeiten, Lasten und Beschränkungen . . . . .                                        | 159 |
| <b>Situation 3:</b> Rangänderung – Rangvorbehalt . . . . .                                                      | 161 |
| <b>Situation 4:</b> Rangfolge . . . . .                                                                         | 162 |
| 8 Das Verfahren des Immobilienerwerbs erläutern . . . . .                                                       | 164 |
| 9 Den Baufinanzierungskredit durch eine Grundschuld sicherstellen . . . . .                                     | 167 |

## LERNFELD 12: KUNDEN ÜBER PRODUKTE DER VORSORGE UND ABSICHERUNG INFORMIEREN

|                                                                                                                                                                |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 1 Das Sozialversicherungssystem beschreiben . . . . .                                                                                                          | 170 |
| 2 Die Versorgungs-(Renten-)lücke des Kunden ermitteln und die Vorsorgemöglichkeiten im Rahmen des Drei-Schichten-Modells der Altersvorsorge erklären . . . . . | 171 |
| 3 Über die Basisrente informieren . . . . .                                                                                                                    | 174 |
| 4 Die Versorgungslücke durch die Riester-Rente schließen . . . . .                                                                                             | 177 |
| 5 Über die betriebliche Altersversorgung kundenorientiert Auskunft erteilen . . . . .                                                                          | 185 |
| 6 Den Abschluss einer Kapitallebensversicherung empfehlen . . . . .                                                                                            | 189 |
| 7 Über Versicherungsformen bedarfsgerecht informieren . . . . .                                                                                                | 194 |
| 8 Arten von privaten Rentenversicherungen vergleichen . . . . .                                                                                                | 198 |

## LERNFELD 13: FINANZIERUNGEN FÜR GESCHÄFTS- UND FIRMENKUNDEN ABSCHLIESSEN

|                                                                                                                                                            |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 1 Finanzierungsmöglichkeiten von Unternehmen aufzeigen sowie rechtliche Grundlagen im Rahmen von Finanzierungen im Firmenkundengeschäft beachten . . . . . | 201 |
| 2 Die Kreditfähigkeit und die Kreditwürdigkeit von Geschäfts- und Firmenkunden prüfen . . .                                                                | 203 |
| 3 Mithilfe des Kreditoren- und Debitorenziels die Liquidität beurteilen . . . . .                                                                          | 212 |
| 4 Einem Firmen-/Geschäftskunden eine Kontokorrentkreditlinie einräumen . . . . .                                                                           | 214 |
| 5 Einem Firmen-/Geschäftskunden ein Bankaval zur Verfügung stellen . . . . .                                                                               | 216 |

|    |                                                                                                |     |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 6  | Dem Kunden ein Investitionsdarlehen anbieten .....                                             | 221 |
| 7  | Über Leasing als Finanzierungsmöglichkeit Auskunft erteilen .....                              | 223 |
| 8  | Das Factoring als Finanzierungsalternative einsetzen .....                                     | 227 |
| 9  | Die Bürgschaft als Kreditsicherung im Firmenkundenkreditgeschäft einsetzen .....               | 230 |
| 10 | Einen Firmenkredit durch die Sicherungsübereignung von Produktionsmaschinen<br>absichern ..... | 233 |
| 11 | Wertpapiere aus einem Depot zur Sicherung eines Firmenkredits verpfänden .....                 | 237 |
| 12 | Die Globalzession zur Sicherung eines Firmenkredits einsetzen .....                            | 241 |
| 13 | Ursachen der Kreditgefährdung erkennen und Maßnahmen zu deren Vermeidung<br>einleiten .....    | 246 |
| 14 | Rechte der Bank im Insolvenzverfahren geltend machen .....                                     | 247 |