

**Wirtschaftswissenschaftliche Bücherei für Schule und Praxis**  
**Begründet von Handelsschul-Direktor Dipl.-Hdl. Friedrich Hutkap †**

---

Verfasser:

**Dipl.-Kfm. Jürgen Mühlmeyer**, Studiendirektor

**Dipl.-Hdl. Willi Richard**, Studiendirektor

Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Nutzung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Verlages. Hinweis zu § 60a UrhG: Weder das Werk noch seine Teile dürfen ohne eine solche Einwilligung eingescannt und in ein Netzwerk eingestellt werden. Dies gilt auch für Intranets von Schulen und sonstigen Bildungseinrichtungen.

Umschlagfotos:

Bild links: Markus Goetzke, Commerzbank AG

Bild rechts oben: Frank11 – [www.colourbox.de](http://www.colourbox.de)

Bild rechts unten: #224153 – [www.colourbox.de](http://www.colourbox.de)

\* \* \* \* \*

3. Auflage 2023

© 2021 by Merkur Verlag Rinteln

Gesamtherstellung:

Merkur Verlag Rinteln Hutkap GmbH & Co. KG, 31735 Rinteln

E-Mail: [info@merkur-verlag.de](mailto:info@merkur-verlag.de)

[lehrer-service@merkur-verlag.de](mailto:lehrer-service@merkur-verlag.de)

Internet: [www.merkur-verlag.de](http://www.merkur-verlag.de)

Merkur-Nr. 1857-03

ISBN 978-3-8120-1857-9

Das Arbeitsbuch „Lernsituationen zur Betriebslehre der Banken und Sparkassen 2“ ist der zweite Teil einer zweibändigen Reihe für den Ausbildungsberuf „Bankkaufmann/Bankkauffrau“. Das Arbeitsbuch beinhaltet die bankbetrieblichen Lernfelder, die im **Teil 2 der gestreckten Abschlussprüfung** (Ende der Ausbildung) geprüft werden, und zwar

- Lernfeld 8:** Kunden über die Anlage in Finanzinstrumenten beraten
- Lernfeld 9:** Baufinanzierungen abschließen
- Lernfeld 12:** Kunden über Produkte der Vorsorge und Absicherung informieren
- Lernfeld 13:** Finanzierungen für Geschäfts- und Firmenkunden abschließen

Die Gliederung folgt somit dem Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf „Bankkaufmann und Bankkauffrau“ vom 13.12.2019. Der Rahmenlehrplan ist mit der Verordnung über die Berufsausbildung zum Bankkaufmann und zur Bankkauffrau vom 05.02.2020 abgestimmt. Die Verordnung trat am 01.08.2020 in Kraft.

Zentrales Ziel der Berufsschule ist es, die **Handlungskompetenz** der Auszubildenden zu fördern. Die Lernfelder orientieren sich deshalb an Handlungsfeldern, die für die Berufsausübung bedeutsam sind. Lernen vollzieht sich in vollständigen Handlungen, möglichst selbst ausgeführt oder gedanklich nachvollzogen (vgl. Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf Bankkaufmann und Bankkauffrau, Teil III Didaktische Grundsätze).

Das Arbeitsbuch konkretisiert die Lernfelder des Rahmenlehrplans in Form von **Lernsituationen**. Die Situationsbezogenheit und die Problemorientierung der Lernsituationen fördern die **berufliche Handlungsfähigkeit** der Auszubildenden. Die Lernsituationen dokumentieren damit den Gedanken der **Kompetenzorientierung**.

Lernbuch  
Kap. x.x

Das Arbeitsbuch ist mit dem **Lernbuch „Betriebslehre der Banken und Sparkassen 2 – kompetenzorientiert“** (Merkur-Nr. 0857) inhaltlich abgestimmt.

Zu Beginn jeder Situation verweisen Kapitelangaben auf die im Lernbuch enthaltenen Fachinformationen, auf die bei Bedarf zugegriffen werden kann.

Es ist daher ideal, wenn Lernbuch und Arbeitsbuch gemeinsam im Unterricht eingesetzt werden.

Das Lernbuch eignet sich als Informationspool für die Erarbeitung der Lernsituationen. Die Fachinhalte des Lernbuchs bieten im Verbund mit den Lernsituationen des Arbeitsbuchs – beispielsweise im Hinblick auf die Recherche relevanter Informationen im Internet sowie dem Einsatz von Textverarbeitungs-, Präsentations- und Tabellenkalkulationsprogrammen – vielfältige Möglichkeiten, **digitale Kompetenzen** fächerübergreifend auszubilden.

Die Erarbeitung und Umsetzung der didaktischen Jahresplanung ist zentrale Aufgabe einer dynamischen Bildungsgangarbeit. Um diesen Prozess anzustoßen, wird auf der Internetseite des Verlags zu den Lernsituationen des Arbeitsbuchs eine **modellhafte didaktische Jahresplanung** angeboten (→ [www.merkur-verlag.de](http://www.merkur-verlag.de), Schlagwort „1857“). Das dort verwendete Schema zur **Dokumentation von Lernsituationen** integriert die **Kategorie Digitale Kompetenzen**. In dieser Kategorie wird durch die Dokumentation des digitalen Kompetenzerwerbs und mittels weiterer Arbeitsaufträge sichergestellt, dass und in welcher Weise die Integration von Aspekten digitaler Kompetenzförderung erfolgt.

Im Januar 2023

Die Verfasser

## 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 .....	18
	<b>Situation 3:</b> Unternehmensanleihen .....	24
	<b>Situation 4:</b> Auslandsanleihen .....	26
	<b>Situation 5:</b> Floating-Rate-Notes/Zerobonds .....	28
4	Kunden über die Vermögensanlage in Aktien informieren .....	30
	<b>Situation 1:</b> Grundlagen von Aktien .....	30
	<b>Situation 2:</b> Kapitalerhöhung .....	31
	<b>Situation 3:</b> Bezugsrechtshandel .....	32
5	Über die Anlage in Investmentanteilen beraten .....	35
	<b>Situation 1:</b> Grundprinzip der Investmentanlage .....	35
	<b>Situation 2:</b> OGAW-Fonds: Rechtliche Grundlagen und Anlagegrenzen .....	41
6	Vermögensanlagen empfehlen und eine Geeignetheitserklärung erstellen .....	47
	<b>Situation 1:</b> Stufenzinsanleihe .....	47
	<b>Situation 2:</b> Währungsanleihe .....	52
	<b>Situation 3:</b> Aktien .....	54
	<b>Situation 4:</b> Rentenfonds – Immobilienfonds .....	55
7	Börsenhandel, Preisermittlung und Orderausführung erklären .....	57
	<b>Situation 1:</b> Effektenbörse/Zulassung von Effekten zum Börsenhandel .....	57
	<b>Situation 2:</b> XETRA-Handelssystem .....	60
	<b>Situation 3:</b> Preisermittlung und Orderausführung .....	62
8	Effektenaufträge der Kunden entgegennehmen, abwickeln und abrechnen .....	70
	<b>Situation 1:</b> Effekten-Kaufauftrag .....	70
	<b>Situation 2:</b> Effekten-Verkaufsauftrag .....	73
9	Platzierung von Effekten am Beispiel von Bookbuilding- und Tenderverfahren erkunden ...	78
10	Über die Verwahrung und Verwaltung von Finanzprodukten informieren .....	82
11	Über besondere Finanzinstrumente und Finanzderivate beraten und deren Chancen und Risiken dem Kunden darstellen .....	87
	<b>Situation 1:</b> Wandel-/Optionsanleihe .....	87
	<b>Situation 2:</b> Optionsscheine .....	92
	<b>Situation 3:</b> Genussrechte .....	96
	<b>Situation 4:</b> Aktienanleihen .....	98
	<b>Situation 5:</b> Zertifikate .....	100
	<b>Situation 6:</b> Optionen .....	103
	<b>Situation 7:</b> Futures .....	108
12	Über die Besteuerung von Effekterträgen kundenorientiert Auskunft erteilen .....	113
	<b>Situation 1:</b> Zins- und Dividendenbesteuerung .....	113
	<b>Situation 2:</b> Zinsbesteuerung .....	116
	<b>Situation 3:</b> Besteuerung von Investmentanteilen .....	117
	<b>Situation 4:</b> FiFo-Methode bei der Ermittlung von Veräußerungsgewinnen und -verlusten .....	120
	<b>Situation 5:</b> Verlustverrechnung bei Einkünften aus Kapitalvermögen .....	121
	<b>Situation 6:</b> Steuerliche Behandlung eines Aktienverkaufs .....	124

**LERNFELD 9: BAUFINANZIERUNGEN ABSCHLIESSEN**

1	Ein Baufinanzierungskonzept entwickeln und einen Immobilier-Verbraucherdarlehensvertrag abschließen .....	125
2	Die Bausparfinanzierung erläutern .....	141
3	Den Beleihungswert der zu finanzierenden Immobilie ermitteln .....	143
4	Über den Kauf und die Finanzierung einer Eigentumswohnung (Eigennutzung) beraten ...	149
5	Über den Kauf und die Finanzierung einer Eigentumswohnung (Fremdnutzung) informieren .....	152
6	Über das Erbbaurecht informieren .....	154
7	Grundbuch und Grundbucheintragungen erklären .....	157
	<b>Situation 1:</b> Bedeutung des Grundbuchs .....	157
	<b>Situation 2:</b> Dienstbarkeiten, Lasten und Beschränkungen .....	161
	<b>Situation 3:</b> Rangänderung – Rangvorbehalt .....	163
	<b>Situation 4:</b> Rangfolge .....	164
8	Das Verfahren des Immobilienerwerbs erläutern .....	166
9	Den Baufinanzierungskredit durch eine Grundschuld sicherstellen .....	169

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

1	Das Sozialversicherungssystem beschreiben .....	172
2	Die Versorgungs-(Renten-)lücke des Kunden ermitteln und die Vorsorgemöglichkeiten im Rahmen des Drei-Schichten-Modells der Altersvorsorge erklären .....	173
3	Über die Basisrente informieren .....	176
4	Die Versorgungslücke durch die Riester-Rente schließen .....	179
5	Über die betriebliche Altersversorgung kundenorientiert Auskunft erteilen .....	187
6	Den Abschluss einer Kapitallebensversicherung empfehlen .....	191
7	Über Versicherungsformen bedarfsgerecht informieren .....	196
8	Arten von privaten Rentenversicherungen vergleichen .....	200

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

1	Finanzierungsmöglichkeiten von Unternehmen aufzeigen sowie rechtliche Grundlagen im Rahmen von Finanzierungen im Firmenkundengeschäft beachten .....	203
2	Die Kreditfähigkeit und die Kreditwürdigkeit von Geschäfts- und Firmenkunden prüfen ....	205
3	Mithilfe des Kreditoren- und Debitorenziels die Liquidität beurteilen .....	214
4	Einem Firmen-/Geschäftskunden eine Kontokorrentkreditlinie einräumen .....	216
5	Einem Firmen-/Geschäftskunden ein Bankaval zur Verfügung stellen .....	218
6	Dem Kunden ein Investitionsdarlehen anbieten .....	223
7	Über Leasing als Finanzierungsmöglichkeit Auskunft erteilen .....	225
8	Das Factoring als Finanzierungsalternative einsetzen .....	229
9	Die Bürgschaft als Kreditsicherung im Firmenkundenkreditgeschäft einsetzen .....	232

10	Einen Firmenkredit durch die Sicherungsübereignung von Produktionsmaschinen absichern .....	235
11	Wertpapiere aus einem Depot zur Sicherung eines Firmenkredits verpfänden .....	239
12	Die Globalzession zur Sicherung eines Firmenkredits einsetzen .....	243
13	Ursachen der Kreditgefährdung erkennen und Maßnahmen zu deren Vermeidung einleiten .....	248
14	Rechte der Bank im Insolvenzverfahren geltend machen .....	249