

Wirtschaftswissenschaftliche Bücherei für Schule und Praxis

Begründet von Handelsschul-Direktor Dipl.-Hdl. Friedrich Hutkap †

Verfasser:

Dipl.-Kfm. Jürgen Mühlmeier, Studiendirektor

Dipl.-Hdl. Willi Richard, Studiendirektor

Fast alle in diesem Buch erwähnten Hard- und Softwarebezeichnungen sind eingetragene Warenzeichen.

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.

Die Merkur Verlag Rinteln Hutkap GmbH & Co. KG behält sich eine Nutzung ihrer Inhalte für kommerzielles Text- und Data Mining (TDM) im Sinne von § 44b UrhG ausdrücklich vor. Für den Erwerb einer entsprechenden Nutzungserlaubnis wenden Sie sich bitte an copyright@merkur-verlag.de.

Umschlagfotos:

Bild links: Markus Goetzke, Commerzbank AG

Bild rechts oben: Frank11 – www.colourbox.de

Bild rechts unten: #224153 – www.colourbox.de

S. 170: #8 – www.colourbox.de

S. 170: Phovoir – www.colourbox.de

* * * * *

5. Auflage 2025

© 2021 by Merkur Verlag Rinteln

Gesamtherstellung:

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

E-Mail: info@merkur-verlag.de

lehrer-service@merkur-verlag.de

Internet: www.merkur-verlag.de

Merkur-Nr. 1857-05

ISBN 978-3-8120-1186-0

VORWORT

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, 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 Frühjahr 2025

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
	Situation 1: Bundeswertpapiere	11
	Situation 2: Pfandbriefe	16
	Situation 3: Unternehmensanleihen	22
	Situation 4: Auslandsanleihen	24
	Situation 5: Floating-Rate-Notes/Zerobonds	26
4	Kunden über die Vermögensanlage in Aktien informieren	28
	Situation 1: Grundlagen von Aktien	28
	Situation 2: Kapitalerhöhung	29
	Situation 3: Bezugsrechtshandel	30
5	Über die Anlage in Investmentanteilen beraten	33
	Situation 1: Grundprinzip der Investmentanlage	33
	Situation 2: OGAW-Fonds: Rechtliche Grundlagen und Anlagegrenzen	39
6	Vermögensanlagen empfehlen und eine Geeignetheitserklärung erstellen	45
	Situation 1: Stufenzinsanleihe	45
	Situation 2: Währungsanleihe	50
	Situation 3: Aktien	52
	Situation 4: Rentenfonds – Immobilienfonds	53
7	Börsenhandel, Preisermittlung und Orderausführung erklären	55
	Situation 1: Effektenbörse/Zulassung von Effekten zum Börsenhandel	55
	Situation 2: XETRA-Handelssystem	58
	Situation 3: Preisermittlung und Orderausführung	60
8	Effektenaufträge der Kunden entgegennehmen, abwickeln und abrechnen	68
	Situation 1: Effekten-Kaufauftrag	68
	Situation 2: 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 und Risiken dem Kunden darstellen	85
	Situation 1: Wandel-/Optionsanleihe	85
	Situation 2: Optionsscheine	90
	Situation 3: Genussrechte	94
	Situation 4: Aktienanleihen	96
	Situation 5: Zertifikate	98
	Situation 6: Optionen	101
	Situation 7: Futures	106
12	Über die Besteuerung von Effekterträgen kundenorientiert Auskunft erteilen	111
	Situation 1: Zins- und Dividendenbesteuerung	111
	Situation 2: Zinsbesteuerung	114
	Situation 3: Besteuerung von Investmentanteilen	115
	Situation 4: FiFo-Methode bei der Ermittlung von Veräußerungsgewinnen und -verlusten	118
	Situation 5: Verlustverrechnung bei Einkünften aus Kapitalvermögen	119
	Situation 6: Steuerliche Behandlung eines Aktienverkaufs	122

LERNFELD 9: BAUFINANZIERUNGEN ABSCHLIESSEN

1	Ein Baufinanzierungskonzept entwickeln und einen Immobilien-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
	Situation 1: Bedeutung des Grundbuchs	155
	Situation 2: Dienstbarkeiten, Lasten und Beschränkungen	159
	Situation 3: Rangänderung – Rangvorbehalt	161
	Situation 4: 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 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 einleiten	246
14	Rechte der Bank im Insolvenzverfahren geltend machen	247