

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

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

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

* * * * *

1. Auflage 2021

© 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. 1857-01

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, 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 2021

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	19
	Situation 3: Unternehmensanleihen	25
	Situation 4: Auslandsanleihen	27
	Situation 5: Floating-Rate-Notes/Zerobonds	29
4	Kunden über die Vermögensanlage in Aktien informieren	31
	Situation 1: Grundlagen von Aktien	31
	Situation 2: Kapitalerhöhung	33
5	Über die Anlage in Investmentanteilen beraten	34
	Situation 1: Grundprinzip der Investmentanlage	34
	Situation 2: OGAW-Fonds: Rechtliche Grundlagen und Anlagegrenzen	40
6	Vermögensanlagen empfehlen und eine Geeignetheitserklärung erstellen	46
	Situation 1: Stufenzinsanleihe	46
	Situation 2: Währungsanleihe	51
	Situation 3: Aktien	53
	Situation 4: Rentenfonds – Immobilienfonds	54
7	Börsenhandel, Preisermittlung und Orderausführung erklären	56
	Situation 1: Effektenbörse/Zulassung von Effekten zum Börsenhandel	56
	Situation 2: XETRA-Handelssystem	59
	Situation 3: Preisermittlung und Orderausführung	61
8	Effektenaufträge der Kunden entgegennehmen, abwickeln und abrechnen	69
	Situation 1: Bezugsrechtshandel	69
	Situation 2: Effekten-Kaufauftrag	72
	Situation 3: Effekten-Verkaufsauftrag	75
9	Platzierung von Effekten am Beispiel von Bookbuilding- und Tenderverfahren erkunden ...	80
10	Über die Verwahrung und Verwaltung von Finanzprodukten informieren	84
11	Über besondere Finanzinstrumente und Finanzderivate beraten und deren Chancen und Risiken dem Kunden darstellen	89
	Situation 1: Wandel-/Optionsanleihe	89
	Situation 2: Optionsscheine	94
	Situation 3: Genussrechte	98
	Situation 4: Aktienanleihen	100
	Situation 5: Zertifikate	102
	Situation 6: Optionen	105
	Situation 7: Futures	110
12	Über die Besteuerung von Effekterträgen kundenorientiert Auskunft erteilen	115
	Situation 1: Zins- und Dividendenbesteuerung	115
	Situation 2: Zinsbesteuerung	118
	Situation 3: Besteuerung von Investmentanteilen	119
	Situation 4: FiFo-Methode bei der Ermittlung von Veräußerungsgewinnen und -verlusten	122
	Situation 5: Verlustverrechnung bei Einkünften aus Kapitalvermögen	123
	Situation 6: Steuerliche Behandlung eines Aktienverkaufs	126

LERNFELD 9: BAUFINANZIERUNGEN ABSCHLIESSEN

1	Ein Baufinanzierungskonzept entwickeln und einen Immobilien-Verbraucherdarlehensvertrag abschließen	127
2	Die Bausparfinanzierung erläutern	143
3	Den Beleihungswert der zu finanzierenden Immobilie ermitteln	145
4	Über den Kauf und die Finanzierung einer Eigentumswohnung (Eigennutzung) beraten	151
5	Über den Kauf und die Finanzierung einer Eigentumswohnung (Fremdnutzung) informieren	154
6	Über das Erbbaurecht informieren	156
7	Grundbuch und Grundbucheintragungen erklären	159
	Situation 1: Bedeutung des Grundbuchs	159
	Situation 2: Dienstbarkeiten, Lasten und Beschränkungen	163
	Situation 3: Rangfolge	165
	Situation 4: Rangänderung – Rangvorbehalt	167
8	Das Verfahren des Immobilienerwerbs erläutern	168
9	Den Baufinanzierungskredit durch eine Grundschuld sicherstellen	171

LERNFELD 12: KUNDEN ÜBER PRODUKTE DER VORSORGE UND ABSICHERUNG INFORMIEREN

1	Das Sozialversicherungssystem beschreiben	174
2	Die Versorgungs-(Renten-)lücke des Kunden ermitteln und die Vorsorgemöglichkeiten im Rahmen des Drei-Schichten-Modells der Altersvorsorge erklären	175
3	Über die Basisrente informieren	178
4	Die Versorgungslücke durch die Riester-Rente schließen	181
5	Über die betriebliche Altersversorgung kundenorientiert Auskunft erteilen	189
6	Den Abschluss einer Kapitallebensversicherung empfehlen	193
7	Über Versicherungsformen bedarfsgerecht informieren	198
8	Arten von privaten Rentenversicherungen vergleichen	202

LERNFELD 13: FINANZIERUNGEN FÜR GESCHÄFTS- UND FIRMENKUNDEN ABSCHLIESSEN

1	Finanzierungsmöglichkeiten von Unternehmen aufzeigen sowie rechtliche Grundlagen im Rahmen von Finanzierungen im Firmenkundengeschäft beachten	205
2	Die Kreditfähigkeit und die Kreditwürdigkeit von Geschäfts- und Firmenkunden prüfen	207
3	Mithilfe des Kreditoren- und Debitorenziels die Liquidität beurteilen	216
4	Einem Firmen-/Geschäftskunden eine Kontokorrentkreditlinie einräumen	218
5	Einem Firmen-/Geschäftskunden ein Bankaval zur Verfügung stellen	220
6	Dem Kunden ein Investitionsdarlehen anbieten	225
7	Über Leasing als Finanzierungsmöglichkeit Auskunft erteilen	227

8	Das Factoring als Finanzierungsalternative einsetzen	231
9	Die Bürgschaft als Kreditsicherung im Firmenkundenkreditgeschäft einsetzen	234
10	Einen Firmenkredit durch die Sicherungsübereignung von Produktionsmaschinen absichern	237
11	Wertpapiere aus einem Depot zur Sicherung eines Firmenkredits verpfänden	241
12	Die Globalzession zur Sicherung eines Firmenkredits einsetzen	245
13	Ursachen der Kreditgefährdung erkennen und Maßnahmen zu deren Vermeidung einleiten	250
14	Rechte der Bank im Insolvenzverfahren geltend machen	251