

Studiengang zum Sparkassenfachwirt für Kundenberatung
Grundstudium und Aufbaustudium

Lehrplan

Lernziele

Stoffverteilungspläne



Inhaltsverzeichnis

Seite

Vorbemerkung	3
Lehrplan (Übersicht)	6

Fachgebiete, Lernziele, Stoffverteilungspläne, Informationen zu
Selbststudium und Literaturangaben:

Grundstudium

1. Geschäftspolitik	7
2. Beratungsrelevante Steuerfragen	9
3. Bedarfsfeld: Service und Liquidität	12
4. Bedarfsfeld: Risikoabsicherung	15
5. Bedarfsfeld: Altersvorsorge	17
6. Bedarfsfeld: Vermögen bilden und optimieren	22
7. Konsumwünsche und privates Wohneigentum finanzieren	26

Aufbaustudium:

1. Beraterpersönlichkeit und wirksame Vertriebsmethoden	30
2. Digitale Beratungen	31
3. Sparkassen-Finanzkonzept inklusive allgemeiner Gesprächsvorbereitung	32
4. Absicherung	33
5. Sparen & Anlegen: Vermögensstrukturierung	34
6. Sparen & Anlegen: Verkauf von Investmentfonds	35
7. Altersvorsorge	36
8. Wohnen & Immobilie	37
9. Sparen & Anlegen: Staatliche Förderung	38
10. Schenken & vererben	39
11. Sparen & Anlegen: Vermögensanlage in Zertifikaten	40
12. Kredit & Konsum	41
13. Prüfungsvorbereitung	42



Vorbemerkungen:

Aufbau des Studiengangs zum Sparkassenfachwirt für Kundenberatung

Der Studiengang besteht aus zwei Teilen. Der erste Lehrgangsteil, das Grundstudium, wird dezentral nebendienstlich samstags durchgeführt, sowie durch fachliche Webinare und Selbststudienanteile ergänzt. Der zweite Lehrgangsteil, das Aufbaustudium, wird in Seminarform entweder zentral oder dezentral durchgeführt.

Ziel und Bedeutung des Studiengangs zum Sparkassenfachwirt für Kundenberatung

Im Studiengang werden erweiterte und vertiefende Fachkenntnisse vermittelt, um die Teilnehmer auf die Übernahme qualifizierter Aufgaben vorzubereiten. Die Teilnehmer sollen im Privatkundengeschäft sowie im einkommensbedingten Individualkundengeschäft durch abschlussorientiert Verkaufsgespräche eine erfolgreiche Kundenberatung und Kundenbetreuung gewährleisten und bei qualifizierten Beratungsanlässen erfolgversprechende Anbahnungs- und Weiterleitungsgespräche führen.

Grundstudium (dezentral nebendienstlich)

Ziel des Grundstudiums ist es, den Teilnehmern die für die Privatkundenberatung sowie die für die Beratung von einkommensbedingten Individualkunden erforderlichen fachlichen Kenntnisse zu vermitteln. Die Lerninhalte richten sich an aktuellen Vertriebsstrategien aus.

Aufbaustudium (zentral bzw. dezentral)

Das Aufbaustudium dient der Vermittlung der verkäuferischen Kenntnisse und Fähigkeiten. Ziel ist es, die Teilnehmer zu befähigen, Privatkunden sowie einkommensbedingte Individualkunden im Sinne aktueller Vertriebsstrategien erfolgreich zu beraten und bei qualifizierten Beratungsanlässen die erforderliche Überleitung zum Spezialisten vorzunehmen.

Der Lehrgangsteil soll auf das für eine bedürfnisorientierte Beratung im Privatkundengeschäft sowie im einkommensbedingten Individualkundengeschäft vermittelte notwendige Fachwissen aufbauen. Er soll durch eine starke Betonung der verkäuferischen Aspekte dazu beitragen, das Gelernte auch in richtiger Weise gegenüber den Kunden einzusetzen.

Als Leitidee wird grundsätzlich die ganzheitliche kundenorientierte Betrachtungsweise berücksichtigt.

Durch ein anwendungsorientiertes Verkaufstraining wird die Entwicklung zur motivierten, abschlussorientierten Beraterpersönlichkeit gefördert. Dieser zentrale Teil besteht aus sechs Blöcken. Diese werden in Seminarform entweder in drei Wochen zentral an der Sparkassenakademie Niedersachsen oder in sechs mal zwei Tagen dezentral an Sparkassenstandorten durchgeführt. Das Training wird von qualifizierten Verkaufstrainern der Sparkassenakademie Niedersachsen und der Sparkassen begleitet.



Dauer des Studiengangs

Der Studiengang gliedert sich in das Grundstudium (9 Samstage mit 72 Unterrichtseinheiten, 7 Webinaren mit 14 Unterrichtseinheiten und zusätzlichem Selbststudium mit 110 Unterrichtseinheiten, verteilt über ca. ein halbes Jahr) und in das Aufbaustudium (mindestens drei Wochen in Seminarform mit 128 Unterrichtseinheiten).

Prüfungen

Die Teilnehmer absolvieren am Ende des Grundstudiums eine schriftliche Prüfung. Die Prüfungszeit beträgt 160 Minuten. Es werden praxisbezogene Aufgaben und Fälle eingesetzt. Das Bestehen der schriftlichen Prüfung ist für die Teilnahme am Aufbaustudium erforderlich. Das Ergebnis der schriftlichen Prüfung zum Abschluss des Grundstudiums hat einen Anteil von 50% am Gesamtergebnis des Studiengangs.

Zur mündlichen Prüfung am Ende des Aufbaustudiums werden Teilnehmer zugelassen, die in der schriftlichen Prüfung des Grundstudiums ausreichende Leistungen, das heißt mindestens 50 Punkte, erzielt haben. Die mündliche Prüfung besteht aus einem Beratungsgespräch und der Präsentation eines Kundenfalls. In der mündlichen Prüfung müssen mindestens 50% der möglichen Punkte erreicht werden, um diese zu bestehen.

In den Prüfungen ist nachzuweisen, dass der Teilnehmer die im Lehrplan beschriebene fachliche, unternehmerische, soziale und auch verkäuferische Kompetenz besitzt.

Berufsbezeichnung

Nach erfolgreicher Prüfung wird den Teilnehmern die berufsqualifizierende Bezeichnung „Sparkassenfachwirt für Kundenberatung (Sparkassenakademie)“ verliehen.

Grundsätzlich können die erfolgreichen Absolventen des Studiengangs zum Sparkassenfachwirt für Kundenberatung die berufsqualifizierende Bezeichnung „Sparkassenbetriebswirt“ über unseren modularen Weg der Aufstiegsweiterbildung erlangen.

Dozenten

Das Dozententeam besteht aus engagierten Praktikern der Sparkassen / Verbundpartner, Dozenten der Sparkassenakademie Niedersachsen und aus qualifizierten Verkaufstrainern der Sparkassenakademie Niedersachsen sowie der Sparkassen / Verbundpartner. Die ständige Kommunikation zwischen diesen Gruppen garantiert ein Höchstmaß an Praxisbezug, Aktualität, didaktischer und methodischer Kompetenz.



Studienorte

Das nebendienstliche Grundstudium wird samstags dezentral an verschiedenen Standorten in Niedersachsen durchgeführt.

Das Aufbaustudium findet sowohl zentral in der Sparkassenakademie Niedersachsen als auch dezentral bei einigen Sparkassen in Niedersachsen statt.

Hinweise zur Unterrichts- und Trainingsgestaltung

Für die Gestaltung des Unterrichts ist zu berücksichtigen, dass die Teilnehmer ausgebildete Bank- und Sparkassenkaufleute sind. Als Unterrichtsform kommen deshalb in ersten Linie teilnehmeraktivierende Lehrmethoden (Gruppenarbeiten, Fallstudien) in Frage. Insbesondere im Grundstudium ist der Bezug zur Kundenberatung zu beachten, wie er auch im Lehrplan zum Ausdruck kommt.

Hinweise zum Selbststudium

Für das Selbststudium ist studienbegleitende Pflichtlektüre angegeben. Dabei greifen wir u.a. auf den Fernstudiengang B „Grundstudium Sparkassenfachwirt/in für Kundenberatung“ zurück. Die im Selbststudium zu erwerbenden Lerninhalte der Pflichtlektüre sind Gegenstand der Prüfung.

Hinweise zu Literaturangaben

Die Literaturangaben „Vertiefende Lektüre“ haben nicht den Charakter von Pflichtlektüre. Sie sind für Teilnehmer hilfreich, die ihr Vorwissen aktualisieren wollen und/oder Lernstoff vor- oder nachbereiten möchten.

Das Literaturverzeichnis ist in unserem Internetauftritt (www.s-akademie.de) im Downloadbereich abrufbar.

Weiterer Hinweis

Nur aus Gründen der sprachlichen Vereinfachung wird bei Personenbezeichnungen überwiegend die männliche Form verwendet. Angesprochen sind jedoch stets die weiblichen und männlichen Teilnehmer.



Lehrplan		Unterrichtseinheiten	Seite
Fachgebiete und Fächer des Grundstudiums		Präsenzunterricht (P) Webinar (W) Selbststudium (S)	
1.	Grundlagen der Geschäftspolitik	2 / 4 / 28	7
2.	Beratungsrelevante Steuerfragen	12 / 0 / 0	9
3.	Bedarfsfeld: Service und Liquidität		
	3.1 Klärung von Rechts- und Spezialfragen der Kontoführung	8 / 0 / 0	12 13
	3.2 Geldgeschäfte komfortabel abwickeln	0 / 4 / 16	
4.	Bedarfsfeld: Risikoabsicherung	10 / 0 / 0	15
5.	Bedarfsfeld: Altersvorsorge		
	5.1 Vorsorgelücke schließen	8 / 0 / 0	17
	5.2 Wohneigentum schaffen	8 / 0 / 16	19
6.	Bedarfsfeld: Vermögen bilden und optimieren	12 / 6 / 26	22
7.	Konsumwünsche und privates Wohneigentum finanzieren	8 / 0 / 24	26
	Studienberatung	4 / 0 / 0	
	Summe	72 / 14 / 110 = 196	
Fachgebiete und Fächer des Aufbaustudiums		Präsenzunterricht	
1.	Beraterpersönlichkeit und wirksame Vertriebsmethoden	13	30
2.	Digitale Beratungen	3	31
3.	Sparkassen-Finanzkonzept inklusive allgemeiner Gesprächsvorbereitung	8	32
4.	Absicherung	8	33
5.	Sparen & Anlegen: Vermögensstrukturierung	8	34
6.	Sparen & Anlegen: Verkauf von Investmentfonds	10	35
7.	Altersvorsorge	8	36
8.	Wohnen & Immobilie	8	37
9.	Sparen & Anlegen: Staatliche Förderung	4	38
10.	Schenken & Vererben	9	39
11.	Sparen & Anlegen: Vermögensanlage in Zertifikaten	5	40
12.	Kredite & Konsum	9	41
13.	Prüfungsvorbereitung	7	42
	Studienberatung	4	
	Selbststudium	24	
	Summe	128	



1. Grundlagen der Geschäftspolitik	
<p>Lernziele Die Teilnehmer können am Ende des Studiengangs</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Wettbewerbssituation für die Sparkassen-Finanzgruppe beschreiben, - die Inhalte der aktuellen Vertriebsstrategie und deren Umsetzung wiedergeben, - die geschäftspolitischen Ziele in der Sparkassen-Finanzgruppe und deren Auswirkungen erläutern, - die Bedeutung der Kunden –und Vertriebsorientierung für den Markterfolg erkennen und betriebswirtschaftliche Aspekte berücksichtigen. 	
Unterrichtseinheiten: 2 Präsenzunterricht (P) + 4 Webinare (W) + 28 Selbststudium (S)	
Lerninhalte	UE P / W / S
<p>1. Wettbewerbssituation im Privatkundengeschäft</p> <p>1.1 Die Sparkassen-Finanzgruppe im Wettbewerb</p> <p>1.2 Veränderungen im Kundenverhalten</p> <p>1.3 Marktstellung und Strategie der Wettbewerber im Privatkundengeschäft</p> <p>1.4 Kundensegmentierung und Kundensegmente</p> <p>1.5 Zielgruppen</p> <p>Die Selbststudieninhalte finden Sie im Fernstudiengang B / Grundlagen der Geschäftspolitik / Lerneinheit A „Wettbewerbssituation im Privatkundengeschäft“</p>	0 / 1 / 9
<p>2. Vertriebsstrategien in der Sparkassen-Finanzgruppe</p> <p>2.1 Strategie 2010</p> <p>2.2 Sparkassen-Finanzkonzept – Das Beratungs- und Betreuungskonzept der Sparkassen</p> <p>2.3 Vertriebsstrategie der Zukunft</p> <p>Die Selbststudieninhalte finden Sie im Fernstudiengang B / Grundlagen der Geschäftspolitik / Lerneinheit B „Vertriebsstrategie in der Sparkassen-Finanzgruppe“</p>	0 / 1 / 9



1. Grundlagen der Geschäftspolitik	
Lerninhalte	UE P / W / S
3. Grundlagen der Produkt- und Preispolitik 3.1 Produktpolitik 3.2 Preispolitik Die Selbststudieninhalte finden Sie im Fernstudiengang B / Grundlagen der Geschäftspolitik / Lerneinheit C „Grundlagen der Produkt- und Preispolitik“	0 / 1 / 4
4. Vertriebs- und Aktivitätencontrolling 4.1 Vertriebserfolg und Gesamthuserfolg 4.2 Die Einzelgeschäftskalkulation als Basis für das gesamte Vertriebscontrolling 4.3 Vorkalkulation 4.4 Nachkalkulation 4.5 Barwerte als Alternative zu den periodischen Konditionsbeiträgen 4.6 Aktivitätencontrolling Die Selbststudieninhalte finden Sie im Fernstudiengang B / Grundlagen der Geschäftspolitik / Lerneinheit D „Vertriebscontrolling“	0 / 1 / 6
5. Aktuelle geschäftspolitische Situation der Sparkassen 5.1 Aktuelle Marktposition der Sparkassen 5.2 Aktuelle Anforderungen für die Sparkassen 5.3 Aktuelle geschäftspolitische Fragestellungen 5.4 Besprechung eingereicherter Teilnehmerfragen	2 / 0 / 0



2. Beratungsrelevante Steuerfragen	
Lernziele Die Teilnehmer können am Ende des Studiengangs - wichtige allgemeine steuerliche Bestimmungen für die Kundenberatung berücksichtigen, - steuerliche Auswirkungen und Gestaltungsmöglichkeiten verdeutlichen.	
Unterrichtseinheiten: 12 Präsenzunterricht (P) + 0 Webinare (W) + 0 Selbststudium (S)	
Lerninhalte	UE P / W / S
1. Grundlagen der Einkommensteuer	0,5 / 0 / 0
1.1 Grenzen der steuerlichen Beratung	
1.2 Beschränke und unbeschränkte Steuerpflicht	
1.3 Überblick über die Einkunftsarten	
1.4 Einkommensermittlung nach dem Einkommensteuergesetz - Überblick über die Einkommensteuer-Systematik	
2. Wichtige Begriffe der Einkommensermittlung	0,5 / 0 / 0
2.1 Einnahmen, Werbungskosten, Einkünfte, Sonderausgaben	
2.2 Verlustausgleich, Vereinnahmung, Verausgabung, Pauschbetrag, Freibetrag, Freigrenze	
3. Einkünfte aus nichtselbständiger Arbeit	1 / 0 / 0
3.1 Einnahmen	
3.2 Werbungskosten	
3.3 Frei- und Pauschbeträge	
4. Einkünfte aus Kapitalvermögen	3 / 0 / 0
4.1 Einnahmen	
4.2 Auswirkungen der Abgeltungssteuer inklusive Freistellungsauftrag und Nichtveranlagungsbescheinigung	
4.3 Sparerpauschbetrag	
4.4 Verlusttöpfe	



2. Beratungsrelevante Steuerfragen	
Lerninhalte	UE P / W / S
5. Grundlagen der Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung	1 / 0 / 0
5.1 Einnahmen	
5.2 Werbungskosten	
6. Sonstige Einkünfte	1 / 0 / 0
6.1 Einkünfte aus privaten Veräußerungsgeschäften	
6.2 Einkünfte aus wiederkehrenden Bezügen - Renten aus der gesetzlichen Rentenversicherung	
7. Berechnung der Summe der Einkünfte und des Gesamtbetrags der Einkünfte	0,5 / 0 / 0
7.1 Summe der Einkünfte	
7.2 Altersentlastungsbetrag	
8. Abzugsmöglichkeiten von Sonderausgaben	1,5 / 0 / 0
8.1 Beschränkt und unbeschränkt abzugsfähige Sonderausgaben im Überblick	
8.2 Sonderausgaben-Pauschbetrag	
8.3 Vorsorgeaufwendungen im Überblick	
8.4 Steuerliche Förderung der Altersvorsorge	
9. Einkommen und zu versteuerndes Einkommen	0,5 / 0 / 0
9.1 Abzug von Sonderfreibeträgen	
9.2 Abzug von sonstigen absetzbaren Beträgen	



2. Beratungsrelevante Steuerfragen	
Lerninhalte	UE P / W / S
10. Veranlagungsverfahren, Steuertarif und festzusetzende Einkommensteuer	1 / 0 / 0
10.1 Veranlagung von Steuerpflichtigen ohne lohnsteuerpflichtige Einkünfte (Rentner, Kinder) und mit lohnsteuerpflichtigen Einkünften (Arbeitnehmer)	
10.2 Tarifaufbau, Steuertabellen	
10.3 Tarifliche Einkommensteuer und Steuerermäßigungen	
10.4 Festzusetzende Einkommensteuer	
11. Beratung über steuerliche Zusammenhänge	1,5 / 0 / 0
11.1 Fallstudienarbeit	



3.1 Klärung von Rechts- und Spezialfragen der Kontoführung	
Lernziele	
Die Teilnehmer können am Ende des Studiengangs	
<ul style="list-style-type: none"> - Kunden über Rechts- und Spezialfragen der Kontoführung von Spar-/Giro und Geldmarktkonten beraten und Abschlüsse herbeiführen, - Kunden in einfachen Fällen von Erbschaftsangelegenheiten informieren. 	
Unterrichtseinheiten: 8 Präsenzunterricht (P) + 0 Webinare (W) + 0 Selbststudium (S)	
Lerninhalte	UE P / W / S
1. Klärung von Spezialfragen bei der Kontoführung	3 / 0 / 0
1.1 Kontovollmachten	
- Erteilung, Umfang, Widerruf (inklusive Vorsorgevollmacht)	
1.2 Kontoführung für Betreute	
- Einrichtung und Legitimation	
- Umfang und Wirkung der Betreuung	
1.3 Fallstudienarbeit	
2. Abwicklung einfacher Erbfälle	5 / 0 / 0
2.1 Erbrechtliche Grundlagen (einschließlich der geschäftspolitischen Bedeutung)	
- Gesetzliche Erbfolge	
- Gewillkürte Erbfolge	
- Vermächtnis	
- Pflichtteil	
2.2 Erbenlegitimation	
2.3 Auskünfte	
2.4 Verfügungen	
2.5 Erbfallmeldungen	
2.6 Verträge zugunsten Dritter für den Todesfall im Sparverkehr	
2.7 Erbschaftsteuer (Steuerklassen, Steuertarife, Freibeträge)	
2.8 Freistellungsauftrag bei Todesfall	
2.9 Fallstudienarbeit	



3.2 Geldgeschäfte komfortabel abwickeln	
Lernziele Die Teilnehmer können am Ende des Studiengangs - Kunden über das komfortable Abwickeln alltäglicher Geldgeschäfte beraten und Abschlüsse herbeiführen.	
Unterrichtseinheiten: 0 Präsenzunterricht (P) + 4 Webinare (W) + 16 Selbststudium (S)	
Lerninhalte	UE P / W / S
<p>1. Geschäftspolitische Bedeutung des Medialen Vertriebs inklusive Kartengeschäfte</p> <p>1.1 Geschäftspolitische Bedeutung des Online- und mobilen Zahlungsverkehrs (P/S)</p> <p>1.2 Geschäftspolitische Bedeutung der digitalen und kartengesteuerten Zahlungssysteme (P/S)</p> <p>Die Selbststudieninhalte finden Sie im Fernstudiengang B / Service und Liquidität / Lerneinheit B „Online- und mobiler Zahlungsverkehr“ und Lerneinheit C „Digitale und kartengesteuerte Zahlungssysteme“</p>	0 / 1 / 1
<p>2. Digitale und kartengesteuerte Zahlungssystem</p> <p>2.1 Kartenarten (S)</p> <p>2.2 Pay before/Prepaid (S)</p> <p>2.3 Pay now (Debitkarten bzw. Bank- und SparkassenCards) (S)</p> <p>2.4 Pay later (Kreditkarten) (S)</p> <p>2.5 Mobile Payment (S)</p> <p>2.6 Kundenbindungsprogramme (S)</p> <p>2.7 Aktuelle Themen / Entwicklungen (P)</p> <p>Die Selbststudieninhalte finden Sie im Fernstudiengang B / Service und Liquidität / Lerneinheit C „Digitale und kartengesteuerte Zahlungssysteme“</p>	0 / 1,5 / 8



3.2 Geldgeschäfte komfortabel abwickeln	
Lerninhalte	UE P / W / S
3. Online- und mobiler Zahlungsverkehr	0 / 1,5 / 7
3.1 SB-Banking (S)	
3.2 Telefonbanking und Dialogfiliale (S)	
3.3 Videolegitimation und eSign (S)	
3.4 PC-Banking (S)	
3.5 Zahlungssystem im Electronic Commerce (S)	
3.6 Einheitlicher Europäischer Zahlungsverkehrsraum (S)	
3.7 PSD2 – die EU Zahlungsdiensterichtlinie (S)	
3.8 Aktuelle Themen / Entwicklungen (P)	
3.9 Fallstudienarbeit	
Die Selbststudieninhalte finden Sie im Fernstudiengang B / Service und Liquidität / Lerneinheit B „Online- und mobiler Zahlungsverkehr“	



4. Risikoabsicherung	
Lernziele Die Teilnehmer können am Ende des Studiengangs - Kunden über die Absicherung ihrer Lebensrisiken beraten und Abschlüsse herbeiführen.	
Unterrichtseinheiten: 10 Präsenzunterricht (P) + 0 Webinare (W) + 0 Selbststudium (S)	
Lerninhalte	UE P / W / S
1. Kriterien für die Absicherung von Lebensrisiken	1 / 0 / 0
1.1 Lebenssituationen	
1.2 Finanzielle Leistungsfähigkeit	
1.3 Verwendungszweck / Ziel	
1.4 Aktuelle Absicherung (privat/gesetzlich)	
2. Möglichkeiten der Absicherung	7 / 0 / 0
2.1 Berufsunfähigkeit	
- Versicherte Person	
- Anwendungsmöglichkeiten	
- Vorteile für die Kunden	
- Geschäftspolitische und ertragsbezogene Aspekte	
2.2 Unfallversicherung	
- Versicherte Person	
- Anwendungsmöglichkeiten (Kinder, Jugendliche, Erwachsene)	
- Vorteile für die Kunden	
- Geschäftspolitische und ertragsbezogene Aspekte	
2.3 Risiko-Lebensversicherung, Sterbegeldversicherung	
- Ausstattungsmerkmale	
- Zusatzversicherungen	
- Vorteile für die Kunden	
- Geschäftspolitische und ertragsbezogene Aspekte	



4. Risikoabsicherung		
Lerninhalte		UE P / W / S
2.4	Krankenzusatzversicherung / Pflegezusatzversicherung <ul style="list-style-type: none">- Anwendungsmöglichkeiten (Versicherte in der gesetzlichen Krankenversicherung)- Vorteile für den Kunden- Geschäftspolitische und ertragsbezogene Aspekte	
2.5	Private Haftpflichtversicherung <ul style="list-style-type: none">- Ausstattungsmerkmale- Anwendungsmöglichkeiten- Vorteile für den Kunden- Geschäftspolitische und ertragsbezogene Aspekte	
2.6	Hausratversicherung <ul style="list-style-type: none">- Ausstattungsmerkmale- Anwendungsmöglichkeiten- Vorteile für den Kunden- Geschäftspolitische und ertragsbezogene Aspekte	
2.7	Wohngebäudeversicherung <ul style="list-style-type: none">- Versicherte Gefahren- Besondere Leistungsmerkmale- Abgrenzung zur Hausratversicherung- Beratungsbedarf erkennen	
3.	Abschlussorientierte Beratung Fallstudienarbeit	2 / 0 / 0



5.1 Vorsorgelücke schließen	
Lernziele Die Teilnehmer können am Ende des Studiengangs - Kunden über Altersvorsorgelücken beraten und Abschlüsse herbeiführen.	
Unterrichtseinheiten: 8 Präsenzunterricht (P) + 0 Webinare (W) + 0 Selbststudium (S)	
Lerninhalte	UE P / W / S
1. Kriterien für Versicherungen zur Altersvorsorge	0,5 / 0 / 0
1.1 Lebenssituationen	
1.2 Betrag / Sparrhythmus / Ansparzeitraum	
1.3 Verfügbarkeit	
1.4 Verwendungszweck / Ziel	
1.5 Aktuelle Vorsorgesituation (Alter, Erwerbsminderung, Tod)	
1.6 Steuerliche Situation	
2. Ansparmöglichkeiten 1. Schicht (geförderte Basisversorgung)	2 / 0 / 0
2.1 Grundzüge der gesetzlichen Rentenversicherung	
2.2 Grundzüge der „Rürup“-Rente (z.B. VGH-BasisRente)	
3. Ansparmöglichkeiten 2. Schicht (geförderte Zusatzversorgung)	2 / 0 / 0
3.1 Grundzüge der betrieblichen Altersvorsorge	
- Nutzungsberechtigter Personenkreis	
- Steuer- und Sozialversicherungsfreiheit	
- Angebote der Sparkassen-Finanzgruppe	
- Besteuerung der Leistung	
3.2 Grundzüge der „Riester“-Rente	
- Geförderter Personenkreis	
- Zulage, Zulageverfahren und Steuerersparnis	
- Riester als Versicherungsprodukt (z.B. VGH-Prämienrente)	



5.1 Vorsorgelücke schließen	
Lerninhalte	UE P / W / S
<p>4. Ansparmöglichkeiten 3. Schicht (nicht geförderte private Zusatzversorgung) Private Rentenversicherung (z.B. VGH-PrivatRente)</p> <ul style="list-style-type: none">- Ausstattungsmerkmale- Steuerliche Aspekte (Besteuerungsanteil)- Vorteile für die Kunden- Geschäftspolitische und ertragsbezogene Aspekte	2 / 0 / 0
<p>5. Abschlussorientierte Beratung Fallstudie zur folgenden Situation:</p> <ul style="list-style-type: none">- Ein lediger Arbeitnehmer (Bruttoeinkommen 35.000,-- €) wünscht eine Absicherung seines Lebensstandards im Alter	1,5 / 0 / 0



5.2 Wohneigentum schaffen	
Lernziele Die Teilnehmer können am Ende des Studiengangs	
<ul style="list-style-type: none"> - Kunden über das Bausparen in der Ansparphase beraten und Abschlüsse herbeiführen, - Kunden mit Bestandsbausparverträgen aktiv beraten, - Kunden über die Möglichkeiten der Einbindung des Bausparvertrages in die Immobilien-Finanzierung informieren. 	
Unterrichtseinheiten: 8 Präsenzunterricht (P) + 0 Webinare(W) + 16 Selbststudium(S)	
Lerninhalte	UE P / W / S
1. Möglichkeiten für das finanzierungsorientierte Bausparen 1.1 Ausstattungsmerkmale (aktuelle Bauspartarife) (S) 1.2 Bedarfsgerechte Ermittlung der Bausparsumme 1.3 Zuteilung 1.4 Vertragsänderungen (Teilung, Übertragung, Kündigung, Erhöhung, Ermäßigung, Wechselmöglichkeiten in den Tarifen) 1.5 Fallstudienarbeit Die Selbststudieninhalte finden Sie im LBS-Bauspar-Leitfaden	2,0 / 0 / 6
2. Möglichkeiten zur Ausnutzung der staatlichen Förderung beim Bausparen 2.1 Voraussetzungen für die staatliche Förderung 2.2 Wohnungsbauprämie 2.3 Arbeitnehmersparzulage Die Selbststudieninhalte finden Sie im LBS-Bauspar-Leitfaden	0 / 0 / 3



5.2 Wohneigentum schaffen	
Lerninhalte	UE P / W / S
3. WohnRiester	3 / 0 / 7
3.1 Grundlagen Riester (inklusive AVWL)	
3.2 Geld-/WohnRiester	
3.3 Verwendungsmöglichkeiten WohnRiester	
- Perspektivsparer	
- Hauseigentümer	
3.4 Besteuerung	
3.5 Fallstudienarbeit	
Die Selbststudieninhalte finden Sie in der Broschüre „LBS-WohnRiester: Fit für den Verkauf!“	
4. Abschlussorientierte Bausparberatung	1,5 / 0 / 0
4.1 Fallstudienarbeit	
5. Finanzierung mit der LBS	1,5 / 0 / 0
5.1 Bauspardarlehen	
5.2 Zwischenkredit	
5.3 Vorfinanzierungskredit	
- Vorteile für die Kunden	
- Geschäftspolitische und ertragsbezogene Aspekte	



5.2 Wohneigentum schaffen

Vorbereitende Literatur

LBS-Lernprogramme

Zugang zum Internet unter: www.LBS-Lernprogramme.de

Benutzername lbs

Kennwort: Lbs#1929

Hinweise zur Pflichtlektüre:

LBS-Bauspar-Leitfaden

Die jeweils aktuelle Version wird den Teilnehmern als pdf-Datei über blink.it zur Verfügung gestellt.

LBS-WohnRiester: Fit für den Verkauf!

Wird den Teilnehmern als Datei über blink.it bereitgestellt.



6. Vermögen bilden und optimieren	
<p>Lernziele Die Teilnehmer können am Ende des Studiengangs</p> <ul style="list-style-type: none"> - die rechtlichen Anforderungen in der Anlageberatung umsetzen, - grundsätzliche Aspekte von Investmentfonds, von festverzinslichen Anlageformen, von Aktien und von Zertifikaten erläutern, - Kunden über das Ansparen in Investmentanlageformen beraten und Abschlüsse herbeiführen, - Kunden über die Anlage eines vorhandenen Geldbetrages in Investmentanlageformen beraten und Abschlüsse herbeiführen, - Kunden über die Anlage eines vorhandenen Geldbetrages in Investmentanlageformen, der in Raten zurückgezahlt werden soll, beraten und Abschlüsse herbeiführen, - die Grundlagen der Vermögensstrukturierung beschreiben. 	
Unterrichtseinheiten: 12 Präsenzunterricht (P) + 6 Webinare(W) + 26 Selbststudium(S)	
Lerninhalte	UE P / W / S
<p>1. Recht in der Anlageberatung</p> <ul style="list-style-type: none"> - Zivilrechtliche Grundlagen - Zivilrechtliche Haftung - Aufsichtsbehörden - WpHG - KAGB - Mitarbeiteranzeigeverordnung - Interessenkonflikte - Zuwendungen - Vertriebsvorgaben - Compliance - Best-Execution - PIB / WAI / KID - Kosten -und Zuwendungstransparenz - Marktmissbrauchsrichtlinie - Einholung von Kundenangaben - Risikobereitschaft - Aufzeichnung elektronischer Kommunikation - Zielmarkt - Geeignetheitserklärung - Honorarberatung - Funktionsweise von Finanzmärkten - Portfolioverwaltung – Grundsätze der Diversifikation - Performancerechnung 	<p>0 / 6 / 0</p>



6. Vermögen bilden und optimieren	
Lerninhalte	UE P / W / S
<p>2. Geldanlage in Investmentfonds</p> <p>2.1 Grundlagen</p> <p>2.2 DekaBank und DekaBank Depot</p> <p>2.3 Arten von Fonds</p> <p>2.4 Staatliche Förderungen</p> <p>2.5 Beurteilung der Wertentwicklung von Fonds</p> <p>2.6 Fondskennzahlen</p> <p>2.7 Fondsrating</p> <p>2.8 Vermögen optimieren und aufbauen mit Investmentfonds</p> <p>2.9 Beratungsrelevante Steuerfragen</p> <p>Die Selbststudieninhalte finden Sie im Fernstudiengang B / Vermögen bilden und optimieren / Lerneinheit C „Geldanlagen in Investmentfonds“</p>	0 / 0 / 9
<p>3. Geldanlagen in weiteren festverzinslichen Anlageformen (Anleihen und Sonderformen)</p> <p>3.1 Grundlagen zur Geldanlage in Anleihen</p> <p>3.2 Standardformen von Anleihen</p> <p>3.3 Sonderformen von Anleihen</p> <p>3.4 Beratungsrelevante steuerliche Aspekte</p> <p>Die Selbststudieninhalte finden Sie im Fernstudiengang B / Vermögen bilden und optimieren / Lerneinheit D „Geldanlage in weiteren festverzinslichen Anlageformen“</p>	0 / 0 / 9
<p>4. Geldanlage in Aktien</p> <p>4.1 Motive und Erfolgsaussichten bei Aktieninvestments</p> <p>4.2 Grundlagen einer Aktiengesellschaft</p> <p>4.3 Aktienhandel an der Börse</p> <p>4.4 Grundlagen der Aktienanalyse</p> <p>4.5 Steuerliche Behandlung von Aktienerträgen</p> <p>Die Selbststudieninhalte finden Sie im Fernstudiengang B / Vermögen bilden und optimieren / Lerneinheit E „Geldanlage in Aktien“</p>	0 / 0 / 8



6. Vermögen bilden und optimieren		UE
Lerninhalte		P / W / S
5. Grundlagen der Vermögensstrukturierung		0,5 / 0 / 0
5.1 Sinn und Zweck der Vermögensstrukturierung		
5.2 Übersicht der Anlageklassen der Vermögensstrukturierung		
6. Anspar- und Anlagemöglichkeiten sowie Auszahlpläne mit dem DekaBank Depot		0,5 / 0 / 0
6.1 Kriterien für das Ansparen und Anlegen sowie für Auszahlpläne mit dem DekaBank Depot		
- Lebenssituation		
- Sparrate und -rhythmus / Anlagebetrag / Anspar-/Anlagezeitraum		
- Rückzahlungsvorstellungen bei regelmäßigen Auszahlungen		
- Rate / Rhythmus / Zeitraum / Verfügbarkeit		
- Kapitalerhalt / Kapitalverzehr (ganz / teilweise)		
- Sonderzahlungen		
- Verfügbarkeit		
- Kenntnisse / Erfahrungen / bereits genutzte Ansparformen		
- Vermögenssituation / Risikoeinstellung		
- Ausschöpfung der staatlichen Sparförderung		
7. Die Deka-BasisAnlage		1,5 / 0 / 0
7.1 Ausstattungsmerkmale einschließlich Chancen und Risiken		
7.2 Nutzungsmöglichkeiten der Deka-BasisAnlage		
7.3 Vorteile für den Kunden		
7.4 Geschäftspolitische und ertragsbezogene Aspekte		
8. Aktienfonds am Beispiel des		2,0 / 0 / 0
- Deka-DividendenStrategie		
- Deka-Industrie 4.0		
8.1 Ausstattungsmerkmale einschließlich Chancen und Risiken		
8.2 Nutzungsmöglichkeiten von Aktienfonds der Deka		
8.3 Vorteile für den Kunden		
8.4 Geschäftspolitische und ertragsorientierte Aspekte		
8.5 Fallstudienarbeit		



6. Vermögen bilden und optimieren	
Lerninhalte	UE P / W / S
9. Rentenfonds am Beispiel des Deka-Nachhaltigkeit Renten	1,5 / 0 / 0
9.1 Ausstattungsmerkmale einschließlich Chancen und Risiken	
9.2 Nutzungsmöglichkeiten von Rentenfonds der Deka	
9.3 Vorteile für den Kunden	
9.4 Geschäftspolitische und ertragsorientierte Aspekte	
9.5 Fallstudienarbeit	
10. Offene Immobilienfonds am Beispiel eines aktuellen Immobilien-Fonds	2 / 0 / 0
10.1 Ausstattungsmerkmale einschließlich Chancen und Risiken	
10.2 Nutzungsmöglichkeiten der offenen Immobilienfonds der Deka	
10.3 Vorteile für den Kunden	
10.4 Geschäftspolitische und ertragsorientierte Aspekte	
10.5 Fallstudienarbeit	
11. Ansparmöglichkeiten zur Altersvorsorge mit dem Deka-Zukunftsplan	1,5 / 0 / 0
11.1 Ausstattungsmerkmale einschließlich Chancen und Risiken	
11.2 Staatliche Förderung	
11.3 Vorteile für den Kunden	
11.4 Geschäftspolitische und ertragsorientierte Aspekte	
12. Zertifikate	2,5 / 0 / 0
12.1 Ausstattungsmerkmale einschließlich Chancen und Risiken	
12.2 Nutzungsmöglichkeiten von Zertifikaten	
12.3 Produktvarianten am Beispiel von Tresoranleihen mit Cap und Express Zertifikaten	
12.4 Vorteile für den Kunden	
12.5 Fallstudienarbeit	



7. Konsumwünsche und privates Wohneigentum finanzieren	
Lernziele Die Teilnehmer können am Ende des Studiengangs - Kunden bei der Finanzierung ihrer Wünsche beraten und Abschlüsse herbeiführen, - bei Kunden den Beratungsbedarf für eine private Finanzierung von Wohneigentum erkennen und die erforderliche Überleitung an den Spezialisten vornehmen.	
Unterrichtseinheiten: 8 Präsenzunterricht (P) + 0 Webinare(W) + 24 Selbststudium(S)	
Lerninhalte	UE P / W / S
1. Bedeutung des Kreditgeschäfts 1.1 Geschäftspolitische Bedeutung 1.2 Marktumfeld und Marktposition 1.3 Strategien zur Sicherung von Marktanteilen im Kreditgeschäft mit Privatkunden Die Selbststudieninhalte finden Sie im Fernstudiengang B / Konsum und Wohneigentum finanzieren / Lerneinheit A „Bedeutung des Kreditgeschäfts“	0 / 0 / 3
2. Kreditprüfung 2.1 Bedeutung der Kreditprüfung (P/S) 2.2 Kreditfähigkeit (P/S) 2.3 Kreditwürdigkeit (P/S) 2.4 Kreditscoring-Systeme (P/S) 2.5 Umschuldungsprobleme inklusive eingefrorener Dispositionskredit und Kreislaufdarlehen (P) 2.6 Beratungsrelevante Rechtsfragen (S) Die Selbststudieninhalte finden Sie im Fernstudiengang B / Konsum und Wohneigentum finanzieren / Lerneinheit B „Kreditprüfung“	2,5 / 0 / 6



7. Konsumwünsche und privates Wohneigentum finanzieren	
Lerninhalte	UE P / W / S
3. Finanzierungsformen 3.1 Gesamtübersicht Finanzierungsformen 3.2 Konsumentenkreditgeschäft der Sparkassen Die Selbststudieninhalte finden Sie im Fernstudiengang B / Konsum und Wohneigentum finanzieren / Lerneinheit D „Finanzierungsformen“	0 / 0 / 4
4. Abschlussorientierte Finanzierungsberatung zu Anschaffungsfinanzierungen 4.1 Fallstudie zur folgenden Situation: Ein junges Ehepaar hat Nachwuchs bekommen und benötigt ein familiengerechtes Auto. Der Kreditbedarf beträgt 15.000,- €. Der Ehemann hat einen sicheren Arbeitsplatz, seine Ehefrau nutzt die Elternzeit. Einkommen und Vermögen erlauben gerade noch eine Finanzierung. Der Autohändler hat dem Ehepaar auch eine Finanzierung angeboten.	1 / 0 / 0



7. Konsumwünsche und privates Wohneigentum finanzieren	
Lerninhalte	UE P / W / S
5. Wohnungsbaufinanzierung	4,5 / 0 / 11
5.1 Geschäftspolitische Aspekte / Bedeutung der Sparkassen Baufinanzierung (P/S)	
5.2 Grenzen der Beratung für Privatkundenberater durch die Wohnimmobilienkreditrichtlinie (P)	
5.3 Psychologische Situation des Kunden (P)	
5.4 Hinweis auf Immobilienangebot der Sparkasse (P)	
5.5 Finanzierungsbedarf (P/S) - Eigenkapital - Gesamtkostenaufstellung - Hinweise zur Haushaltsrechnung	
5.6 Aufbau der Wohnungsbaufinanzierung (S) - Ermittlung eines Finanzierungsvorschlags - Berechnung der Gesamtkosten - Ermittlung des Finanzierungsbedarfs - Gestaltung der Finanzierung - Finanzierungsvarianten - Ermittlung der monatlichen Belastung - Vorvertragliche Informationen und Vertragserläuterungen für den Kunden	
5.7 Weitere Abwicklung (S) - Kreditwürdigkeitsprüfung - Beleihungsunterlagen - Wertermittlung - Besicherung über das Objekt	
5.8 Finanzierung aus einer Hand (S)	
5.9 Überleitung in das Immobilien-Center (P)	
5.10 Weitere Cross-Selling-Möglichkeiten im Rahmen der Sparkassen-Baufinanzierung (P/S)	



7. Konsumwünsche und privates Wohneigentum finanzieren	
Lerninhalte	UE P / W / S
5.11 Nachhaltigkeit bei der Wohnungsbaufinanzierung (S) 5.12 Forwarddarlehen / Festzinsablauf (P) 5.13 Fallstudie „Anbahnung Immobilienfinanzierung“ Die Selbststudieninhalte finden Sie im Fernstudiengang B / Konsum und Wohneigentum finanzieren / Lerneinheit F „Wohnungsbaufinanzierung“	



1. Beraterpersönlichkeit und wirksame Vertriebsmethoden	
Lernziele	
Die Teilnehmer können am Ende des Studiengangs	
<ul style="list-style-type: none">- zwischen den Anforderungen für Berater und Verkäufer unterscheiden,- das DISG-Persönlichkeitsmodell erläutern und die Ableitungen für ihre Beratungsgespräche herstellen,- wirksame Vertriebsmethoden im Kundengespräch erfolgreich einsetzen.	
Unterrichtseinheiten: 13 Präsenzunterricht	
Lerninhalte	UE
1. Berater oder Verkäufer	1,5
1.1 Selbstverständnis der Teilnehmer	
1.2 Neue Definition des Verkaufens	
2. Die Persönlichkeit von Beratenden und Kunden	3,5
2.1 Persönlichkeitstypologien	
2.2 DISG Persönlichkeitsmodell	
<ul style="list-style-type: none">- Erklärung DISG-Modell- Stärken und Herausforderungen der einzelnen Persönlichkeitstypen- Zusammenspiel der unterschiedlichen Persönlichkeitstypen- Persönlichkeitstest- Ableitungen für die Beratungsgespräche	
3. Wirksame Vertriebsmethoden	8,0
3.1 Kontaktverhalten im Kundengespräch	
3.2 Überzeugendes Verkaufen durch Argumentation	
3.3 Gesprächsstruktur	
3.4 Die „3-Schritt-Formel“ im Verkauf	
3.5 Überzeugende Visualisierungen	
3.6 Vertriebsunterstützende Sprache	
3.7 Gesprächsabschluss	
3.8 Aktive Kundenansprache	
3.9 Einwandbehandlung	



2. Digitale Beratungen	
Lernziele Die Teilnehmer können am Ende des Studiengangs <ul style="list-style-type: none">- den Unterschied zwischen der Digitalen Beratung in einem DBC und einer Filiale erklären,- die Vorteile von Screen-Sharing, Co-Browsing und Videoberatung darstellen,- Screen-Sharing, Co-Browsing und Videoberatung im Kundengespräch einsetzen.	
Unterrichtseinheiten: 3 Präsenzunterricht	
Lerninhalte	UE
1. Digitale Beratungen in DBC und Filiale	1,0
1.1 Die Entwicklung der Digitalen Beratung	
1.2 Digitale Beratung im DBC	
1.3 Bedeutung der Digitalen Beratung	
1.4 Unterschiede der Digitalen Beratung zwischen dem DBC und der Filiale	
	1,0
2. Screen-Sharing / Co-Browsing / Videoberatung	
2.1 Einsatzmöglichkeiten und Vorteile	
2.2 Besonderheiten bei der Beratung per Video	
	1,0
3. Praktische Übungen	
3.1 Technik-Einweisung	
3.2 Anwendung von Screen-Sharing / Co-Browsing / Videoberatung in Kleingruppen, als Vorbereitung auf den weiteren Einsatz der Digitalen Beratung im Lehrgang	



3. Sparkassen-Finanzkonzept inklusive allgemeiner Gesprächsvorbereitung	
Lernziele Die Teilnehmer können am Ende des Studiengangs - eine zielgerichtete Gesprächsvorbereitung umsetzen, - ganzheitliche Verkaufsgespräche mit dem Sparkassen-Finanzkonzept führen.	
Unterrichtseinheiten: 8 Präsenzunterricht	
Lerninhalte	UE
1. Allgemeine Gesprächsvorbereitung	1,0
1.1 Allgemeine und spezielle Gesprächsvorbereitung	
1.2 Unterstützung der Gesprächsvorbereitung durch technische Tools	
2. Das Sparkassen-Finanzkonzept-Gespräch inklusive intensiver Auswertung	3,5
2.1 Durchführung eines Finanzkonzept-Gesprächs	
2.2 Umfassende Auswertung des Gesprächs	
- Einstieg in das Gespräch	
- Kundenvorteile	
- Persönliche Daten und Wohnen	
- Ziele des Kunden	
- Staatliche Förderungen	
- Produktbestandsaufnahme mit dem Finanz-Status	
- Empfehlungen für den Kunden	
- Gesprächsergebnis und Gesprächsabschluss	
3. Durchführung von Beratungsgesprächen	1,5
4. Verkauf aus dem Finanzkonzept-Gespräch	2,0
4.1 Sofortiger Produktverkauf	
4.2 Folgetermine	
4.3 Mittel- bis langfristiger Betreuungsplan	



4. Absicherung	
Lernziele	
Die Teilnehmer können am Ende des Studiengangs	
<ul style="list-style-type: none">- Versorgungslücken bei der Risikoabsicherung ermitteln,- Angebote zur Schließung der Versorgungslücken erstellen und diese überzeugend verkaufen.	
Unterrichtseinheiten: 8 Präsenzunterricht	
Lerninhalte	UE
1. Überzeugende Problematisierung	2,0
1.1 Problematisierung für	
<ul style="list-style-type: none">- Berufsunfähigkeitsversicherung- Unfallversicherung- Krankenzusatzversicherung, primär Krankentagegeld- Risikolebensversicherung- Pflegeversicherung	
2. Technische Unterstützung durch OSPlus Portal	0,5
2.1 Versorgungslückenberechnung	
2.2 Einsatz der OSPlus Portal Anwendung Risikovorsorge	
3. Paketverkauf	0,5
3.1 Ziele des Paketverkaufs	
3.2 Vorteile des Paketverkaufs	
3. Fallstudienarbeit	3,0
3.1 Ermittlung der Versorgungslücke	
3.2 Angebote zur Schließung der Versorgungslücke (Paketverkauf)	
3.3 Argumente für das Angebot	
3.4 Umsetzung in einer Gesprächsübung	
4. Durchführung von Beratungsgesprächen	2,0



5. Sparen & Anlegen: Vermögensstrukturierung	
Lernziele Die Teilnehmer können am Ende des Studiengangs - Anlageberatungsgespräche mit der OSPlus_neo Anwendung Anlageberatung kunden- und abschlussorientiert führen.	
Unterrichtseinheiten: 8 Präsenzunterricht	
Lerninhalte	UE
1. Aufbau des Beratungsprozesses Anlageberatung	0,5
1.1 Verknüpfung zum Sparkassen-Finanzkonzept und den regulatorischen Anforderungen	
1.2 Ablauf des Beratungsgesprächs	
2. Die einzelnen Schritte des Beratungsgesprächs Anlageberatung	2,5
2.1 Der Einstieg	
2.2 Vorteile für den Kunden	
2.3 Ermittlung Ist-Portfolio	
2.4 Das Anlegerprofil	
2.5 Verkauf des Soll-Portfolios	
2.6 Unsere Anlageidee	
2.7 Zielmarktprüfung und Kostensimulation	
3. OSPlus_neo Anwendung Anlageberatung	0,5
3.1 Nutzung der OSPlus_neo Anwendung für den Kundenfall	
4. Teamberatung	1,0
5. Durchführung von Beratungsgesprächen	3,5



6. Sparen & Anlegen: Verkauf von Investmentfonds	
Lernziele Die Teilnehmer können am Ende des Studiengangs - Produktangebote für das empfohlene Soll-Portfolio des Anlageberatungsprozesses erstellen und für ihr Angebot argumentieren, - Investmentfonds als regelmäßige Sparrate und Einmalanlage kundenorientiert verkaufen.	
Unterrichtseinheiten: 10 Präsenzunterricht	
Lerninhalte	UE
1. Ertragsorientierte Gesichtspunkte	1,0
1.1 Deckungsbeitragsrechnung	
1.2 Geschäftspolitische Auswirkungen	
2. Verkauf von Investmentfonds im Rahmen des Anlageberatungsprozesses	5,0
2.1 Aufbau der Verkaufsphase	
2.2 Regelmäßig Sparen nach der Anlageformel: 50-24-1	
2.3 Umschichtung auf Anlageklassenebene: Der Weg zur Erreichung des Soll-Portfolios	
2.4 Fallstudienarbeit - Umschichtungsvorschlag - Produktargumente	
3. Beratungsgespräche	4,0



7. Altersvorsorge	
Lernziele Die Teilnehmer können am Ende des Studiengangs - Versorgungslücken bei der Altersvorsorge ermitteln, - Angebote zur Schließung der Versorgungslücken, unter Berücksichtigung steuerlicher Aspekte, erstellen und diese überzeugend verkaufen.	
Unterrichtseinheiten: 8 Präsenzunterricht	
Lerninhalte	UE
1. Aktive Ansprache des Themas Altersvorsorge	1,5
1.1 Einstiegsfragen	
1.2 Überzeugende Ansprachebeispiele	
1.3 Umgang mit Einwänden	
1. Steuerliche Betrachtung der Altersvorsorge	0,5
1.1 3-Schicht-Modell	
2. Technische Unterstützung durch OSPlus_neo	0,5
2.1 Ermittlung der Versorgungslücke	
3. Aufbau des Verkaufsgesprächs	1,5
3.1 Informationsphase in der Altersvorsorgeberatung	
3.2 Verkaufsphase in der Altersvorsorgeberatung	
3.3 Besonderheiten bei betrieblicher Altersvorsorge und Privater Rentenversicherung	
4. Fallstudienarbeit	2,0
4.1 Ermittlung der Versorgungslücke für verschiedene Kundensituationen	
4.2 Erstellung von Angeboten zur Schließung dieser Versorgungslücke	
5. Durchführung von Beratungsgesprächen	2,0



8. Wohnen & Immobilie	
Lernziele Die Teilnehmer können am Ende des Studiengangs - Anspruchsgründe für das Thema Immobilie ermitteln, - das Thema Bausparen anhand von Visualisierungshilfen nachvollziehbar platzieren, - erste Finanzierungsideen für den Immobilienwunsch der Kunden erstellen.	
Unterrichtseinheiten: 8 Präsenzunterricht	
Lerninhalte	UE
1. Bedeutung des Geschäftsfelds Immobilie	0,5
2. Kundenansprache, Kontaktthemen und Informationsphase	1,0
2.1 Aktive Ansprache von Vorsparern	
2.2 Kontakt- und Informationsphase bei Beratungsgesprächen zum Thema Immobilie	
2.3 Visualisierungshilfen für die aktive Ansprache	
3. Erstellung der passenden Angebote	2,5
3.1 Zielprodukt Bausparen: Ermittlung der Bausparsumme	
3.2 Verkaufsphase bei Beratungsgesprächen mit Vorsparern	
4. Finanzierungsidee für Wunschimmobilie	1,5
4.1 OSPlus_neo Anwendung: Eigentum statt Miete	
4.2 OSPlus_neo Anwendung: Immobilie erwerben	
4.3. Besonderheiten bei der Anbahnung einer Baufinanzierungsberatung	
5. Durchführung von Beratungsgesprächen	2,5



9. Sparen & Anlegen: Staatliche Förderung	
Lernziele Die Teilnehmer können am Ende des Studiengangs - für die staatlichen Förderungen zielgerichtet argumentieren, - ein bedarfsgerechtes Angebot für ihre Kunden erstellen.	
Unterrichtseinheiten: 4 Präsenzunterricht	
Lerninhalte	UE
1. Verkauf der staatlichen Förderungen	0,5
1.1 Die Förderwege	
1.2 Zielgerichtete Argumentation	
2. Fallstudie vL-Beratung	1,5
2.1 Kundenorientierte Darstellung der staatlichen Förderungen	
2.2 Ermittlung eines bedarfsgerechten Angebots	
3. Durchführung von Beratungsgesprächen	2,0



10. Schenken & Vererben	
Lernziele Die Teilnehmer können am Ende des Studiengangs - die finanziellen Situationen von Etablierten und Senioren analysieren, - Kunden erfolgreich auf die Vermögensübertragung ansprechen und für Sie Lösungen erarbeiten.	
Unterrichtseinheiten: 9 Präsenzunterricht	
Lerninhalte	UE
1. Geschäftspolitische Bedeutung der Kundengruppen Etablierte und Senioren	0,5
1.1 Altersentwicklung, Rente, Erbschaft	
1.2 Geschäftspolitische Bedeutung	
2. Kundenanalyse Etablierte und Senioren	1,0
2.1 Kundenanalyse etablierter, verheirateter Kunde	
2.2 Kundenanalyse Jungseniorin, verheiratet	
3. Vermögensnachfolge	1,5
3.1 Anspracheanlässe	
3.2 Besonderheiten bei der Gesprächsführung	
3.3 Gesetzliche Erbfolge	
3.4 Auszahlpläne	
4. Fallstudie zur Vermögensübertragung	2,5
5. Durchführung von Beratungsgesprächen	3,5



11. Sparen & Anlegen: Vermögensanlage in Zertifikaten	
Lernziele Die Teilnehmer können am Ende des Studiengangs - im Verkaufsgespräch die wesentlichen Produktmerkmale von Zertifikaten benennen, - kundenorientiert argumentieren und dieses mit Visualisierungshilfen belegen.	
Unterrichtseinheiten: 5 Präsenzunterricht	
Lerninhalte	UE
1. Basiswissen Zertifikate	0,5
2. Verkaufsphase bei Kundengesprächen zu Zertifikaten	2,5
2.1 Kundengerechte Produktdarstellung	
2.2 Überzeugende Argumentation	
2.3 Visualisierungshilfen	
3. Durchführung von Beratungsgesprächen	2,0



12. Konsum & Kredit	
Lernziele Die Teilnehmer können am Ende des Studiengangs - Lösungen für den Finanzierungswunsch der Kunden erstellen, - Beratungsgespräche zum Thema Anschaffungsfinanzierung führen, - Umschuldungsideen erarbeiten und vertriebsorientiert verkaufen.	
Unterrichtseinheiten: 9 Präsenzunterricht	
Lerninhalte	UE
1. Geschäftspolitische Bedeutung	0,5
1.1 Gründe für die Kreditaufnahme	
1.2 Geschäftspolitische Bedeutung des Privatkreditgeschäfts	
2. Besonderheiten bei Anschaffungskreditgesprächen	0,5
2.1 Psychologische Situation des Kunden	
2.2 Geeignete Verhaltensweisen des Beraters	
2.3 Struktur des Beratungsgesprächs	
3. Verkauf des geeigneten Kreditangebots	2,0
3.1 Anwendung S-Privatkredit unter OSPlus_neo	
3.2 Die Verkaufsphase im Kreditgespräch	
3.3 Nein-Verkauf	
4. Durchführung von Beratungsgesprächen	3,0
5. Fallstudienarbeit: Erarbeitung eines Umschuldungsvorschlags	3,0
5.1 Analyse der Kundensituation	
5.2 Erarbeitung eines Umschuldungsvorschlags	
5.3 Cross-selling Möglichkeiten	
5.4 Telefonische Kundenansprache	



13. Prüfungsvorbereitung	
Lernziele Die Teilnehmer können am Ende des Studiengangs	
<ul style="list-style-type: none"> - komplette Beratungsgespräche zu diversen Themen kundenorientiert führen, - komplexe Kundensituationen analysieren und vertriebsorientierte Ansätze erkennen und umsetzen, - das Analyseergebnis zielorientiert präsentieren. 	
Unterrichtseinheiten: 7 Präsenzunterricht	
Lerninhalte	UE
1. Durchführung ausgewählter Beratungsgespräche Es stehen Beratungsgespräche zu folgenden Themen zur Auswahl: <ul style="list-style-type: none"> - Altersvorsorge mit festem monatlichem Anlagebetrag - Ansparung für eine Renovierung - Geldanlage für die „2. Rente“ - Finanzkonzept-Gespräch - Anlageberatungsgespräch mit dem BPA 	2,0
2. Bearbeitung ausgewählter Fallstudien 2.1 Absicherung und Altersvorsorgeberatung 2.2 Ansparung Wohnungsbau 2.3 Nutzung staatlicher Förderungen unter Einbeziehung der vL	1,5
3. Präsentation ausgewählter Fallstudien 3.1 Absicherung und Altersvorsorgeberatung 3.2 Ansparung Wohnungsbau 3.3 Nutzung staatlicher Förderungen unter Einbeziehung der vL	2,5
3. Hinweise zur mündlichen Prüfung	1,0