

Qualifizierungslehrgang Sparkassenkauffrau/-kaufmann

Lehrplan

1. Zielsetzung/Zielgruppe

Ziel des Qualifizierungslehrgangs Sparkassenkauffrau/-kauffmann ist es, berufsfremde Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter so zu qualifizieren, dass ihr Stand an Kenntnissen und Fertigkeiten dem von ausgebildeten Bankkaufleuten entspricht. Hauptzielgruppe sind somit Sparkassenangestellte, die zuvor eine andere Berufsausbildung ohne bankfachlichen Hintergrund absolviert haben. Ebenfalls ist der Lehrgang dazu geeignet, neue Mitarbeiter, z. B. Studienabbrecher, schnell zur Übernahme praktischer Aufgaben in der Sparkasse zu befähigen. Nach erfolgreichem Abschluss des Lehrgangs sind die Teilnehmer/-innen in der Lage, Kunden in Servicesituationen zu bedienen, Bedarfe zu erkennen, einfache Beratungsgespräche zu planen und bedarfs- und abschlussorientiert zu führen. Darüber hinaus können sie einfache Sachbearbeitungsaufgaben in Stabs- und Marktfolgebereichen der Sparkasse übernehmen.

Der vorliegende Lehrplan orientiert sich an der Ausbildungsordnung Bankkauffmann/Bankkauffrau (1998) und entspricht darüber hinaus den seit 2006 einheitlich in allen Sparkassenakademien geltenden bundesweiten Standards für die Qualifizierung von Sparkassenkaufleuten.

Die Qualifizierung Sparkassenkauffrau/-kauffmann ist eine Grundlage für den Besuch weiterführender Studiengänge der Aufstiegsfortbildung in der Sparkassenorganisation.

2. Lehrgangskonzept

Der modulare Lehrgang folgt dem Blended-Learning-Konzept, bei dem die Vorteile von Präsenzveranstaltungen und E-Learning kombiniert werden. Die jeweils acht- bis zehntägigen Moduleinheiten beziehen sich im Wesentlichen auf die Beratungsfelder des Sparkassenfinanzkonzeptes für Privatkunden:

Modul 1: Konten und Karten

Modul 2: Sparen und Versicherungen

Modul 3: Kredite

Modul 4: Wertpapiere

Jedes Modul beginnt mit einer Selbstlernphase, deren Kern der Wissenserwerb auf Basis der Studienbriefe E (Grundwissen Bankwirtschaft) ist. Mithilfe von Selbstchecks können Teilnehmer/-innen jederzeit ihre Lernfortschritte analysieren und Wissenslücken identifizieren. Dieser von der Sparkassenakademie tutoriell begleitete Lernabschnitt stellt in Kombination mit verbindlichen Lernerfolgskontrollen (konventioneller Art, bei Bedarf programmiert) sicher, dass Teilnehmer/-innen vor Beginn des Präsenzunterrichts über das erforderliche Grundlagenwissen verfügen.

Inhalt der Präsenzeinheiten ist ein vertiefender praxisorientierter Fachunterricht mit dazugehörigem jeweils zweitägigen Beratungs- und Verkaufstraining, das die Teilnehmer/-innen in die Lage versetzt, vertriebsrelevante Lerninhalte unmittelbar am Arbeitsplatz anzuwenden.

3. Zulassungsbedingung

Für die Zulassung zum Qualifizierungslehrgang Sparkassenkauffrau/Sparkassenkaufmann ist ein bestehendes Beschäftigungsverhältnis in einem Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe erforderlich.

4. Abschlussprüfung

Der Qualifizierungslehrgang endet mit einer schriftlichen und mündlichen Abschlussprüfung, die nach der Prüfungsordnung der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen für den Qualifizierungslehrgang Sparkassenkauffrau/Sparkassenkaufmann durchgeführt wird.

Die schriftliche Prüfung besteht aus vier konventionellen Prüfungsarbeiten. Um die Verbindlichkeit des Lernstoffes in den jeweiligen Moduleinheiten zu erhöhen, werden zwei der vier Arbeiten bereits nach dem Präsenzunterrichtsmodul 2 angesetzt. Für die Zulassung zu den Abschlussklausuren ist die erfolgreiche Bearbeitung von sechs Lernerfolgskontrollen mit einer Bearbeitungszeit von jeweils 45 Minuten (insgesamt 4,5 Stunden) erforderlich¹.

Die mündliche Prüfung besteht aus einem Beratungsgespräch über 20 Minuten mit einer 15-minütigen Vorbereitungszeit, wobei der Prüfling aus zwei Fällen wählen kann. Für die Zulassung zur mündlichen Prüfung ist das Bestehen der schriftlichen Prüfung erforderlich². Die erfolgreichen Teilnehmer/-innen führen die Bezeichnung "Sparkassenkauffrau/ Sparkassenkaufmann".

5. Preise

Für den Studiengang gelten folgende Preise:

- | | |
|---|------------|
| • Qualifizierungslehrgang: | 2.200,00 € |
| • Abschlussprüfung: | 380,00 € |
| • <i>nachrichtlich</i> : E-Learning-Paket: | 330,00 € |
| • <i>nachrichtlich</i> : Studienmaterial E: | 420,00 € |

¹ Eine Lernerfolgskontrolle gilt als erfolgreich absolviert, wenn mindestens 50 Punkte erreicht werden. Eine nicht bestandene Lernerfolgskontrolle kann zweimal wiederholt werden.

² vgl. §16 (1) der Prüfungsordnung

Studentenafel

Fächer	UE ³	Lerneinheiten ⁴ Fernstudien- gang E
Modul 1: Konten und Karten		
1. Kontoführung	8	16
2. Zahlungsverkehrsdienstleistungen	20	40
3. Beratungs- und Verkaufstraining	16	10
Modul 2: Sparen und Versicherungen		
1. Anlage auf Konten	20	9
2. Risikoabsicherung und Vorsorge	8	6
3. Rechtliche Grundlagen in der Beratung	20	41
4. Beratungs- und Verkaufstraining	16	--
Modul 3: Kredite		
1. Standardisierte Privatkredite	16	32
2. Baufinanzierungen	16	15
3. Bausparen	8	2
4. Beratungs- und Verkaufstraining	16	--
Modul 4: Wertpapiere		
1. Anlage in Wertpapieren	24	37
2. Beratungs- und Verkaufstraining	16	--
Modulübergreifende Fächer		
1. Rechnungswesen und Steuerung	20	38
2. Grundlagen der Wirtschaftslehre	24	28
3. Geschäftspolitik in der Sparkassen-Finanzgruppe	8	6
Summe	256	280

Hinweise:

- Der Lehrgang erfüllt die bundeseinheitlichen Qualifizierungsstandards für den Abschluss "Sparkassenkauffrau/-kaufmann".
- Die behandelten Produkte und Dienstleistungen entsprechen dem Stand August 2014 und werden bei Bedarf aktualisiert.

³ Eine UE = 45 Minuten

⁴ Eine Lerneinheit = Bearbeitung von 5 Seiten der Fernstudienbriefe E im Selbststudium, entspricht einer UE

Modul 1: Konten und Karten

1. Kontoführung

Lernziele:

Die Teilnehmer/-innen können

- Privatkunden bei der Wahl der Kontoart beraten und die dazugehörigen Produkte bedarfsgerecht verkaufen,
- Konten für Privatkunden eröffnen, führen und abschließen,
- Privatkunden über rechtliche Bestimmungen und vertragliche Vereinbarungen informieren,
- Privatkunden über Verfügungsberechtigungen und Vollmachten beraten.

Lerninhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang E
<p>1. Girokonten</p> <p>1.1. Bedeutung des Girokontos für die gesamte Geschäftsverbindung</p> <p>1.2. Kontoarten und Preismodelle</p> <p>1.3. Vorteile und Nutzen für Kunden und Sparkassen</p> <p>1.4. Rechtliche Grundlagen</p> <p> 1.4.1. Kontokorrentabrede, Girovertrag</p> <p> 1.4.2. AGB und Preisaushang</p> <p>1.5. Prüfungshandlungen und Sorgfaltspflichten bei Kontoeröffnung und -führung</p> <p> 1.5.1. Schufameldungen und -auskünfte</p> <p> 1.5.2. Bankgeheimnis</p> <p>1.6. Kontoauskünfte</p> <p>1.7. Kontoführung in Sonderfällen</p> <p> 1.7.1. Verfügungsberechtigungen</p> <p> 1.7.2. Betreuungskonten</p> <p> 1.7.3. Konten für Minderjährige</p> <p> 1.7.4. Nachlasskonten</p> <p> 1.7.5. Guthabekonten</p> <p> 1.7.6. Pfändung und Pfändungsschutz (P-Konto)</p> <p> 1.7.7. Übernahme von Geschäftsverbindungen (Sparkassen-Umzugsservice)</p>	6	13
<p>2. Geldmarktkonten und Termineinlagen</p> <p>2.1. Geldmarkt- und Tagesgeldkonten</p> <p>2.2. Termineinlagen</p> <p>2.3. Zinsgutschriften und Kontoabschluss</p> <p>2.4. Vorteile und Nutzen für Kunden und Sparkassen</p>	2	3
Summe	8	16

Modul 1: Konten und Karten

2. Zahlungsverkehrsdienstleistungen

Lernziele:

Die Teilnehmer/-innen können

- die Bearbeitung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs von der Annahme des Auftrags bis zur Verrechnung erklären,
- die Organisation des nationalen und internationalen Zahlungsverkehrs in der Sparkassenorganisation beschreiben,
- den Unterschied zwischen Sorten- und Devisenkursen erläutern,
- Kunden bei der Wahl der Zahlungsart beraten,
- kartenbasierte Zahlungssysteme bedarfsgerecht verkaufen,
- Reisezahlungsmittel bedarfsgerecht verkaufen.

Lern- und Trainingsinhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang E
1. Überblick über die Rechtsgrundlagen des Zahlungsverkehrs 1.1. Rechtsbeziehungen Kunde – Sparkasse 1.2. Rechtsbeziehungen in der Kreditwirtschaft 1.3. Geldwäschegesetz	2	4
2. Organisation des Zahlungsverkehrs 2.1. Gironetze in der Kreditwirtschaft 2.2. Übergeordnete Institutionen im Zahlungsverkehr (ZKA, Zentralbanken, Clearingstellen) 2.3. Single European Payment Area (SEPA)		
3. Abwicklung des Bar- und Überweisungsverkehrs 3.1. Einheitliche Bestimmungen über Belege, Kodierung und Abwicklung 3.2. BIC und IBAN 3.3. SB-Geräte	1	4
4. Abwicklung des Lastschriftverkehrs 4.1. Einzugsermächtigungs- und Abbuchungsverfahren im Vergleich (SEPA-Basis- und -Firmenlastschrift) 4.2. Rechtsgrundlagen und Prüfungspflichten 4.3. Widerrufs- und Widerspruchsmöglichkeiten 4.4. Vorteile und Nutzen für Kunden und Sparkassen	1	2
5. Abwicklung des Scheckverkehrs 5.1. Rechtsgrundlagen 5.2. Scheckarten (Ausgabe, Übertragung, Einlösung) 5.3. Scheckinzugsverfahren (BSE, ISE)	1	3

Modul 1: Konten und Karten

2. Zahlungsverkehrsdienstleistungen

Lern- und Trainingsinhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang E
6. Kartenbasierter Zahlungsverkehr 6.1. Einsatzmöglichkeiten der girocard/MaestroCard im bargeldlosen Zahlungsverkehr 6.1.1. Electronic cash 6.1.2. Elektronisches Lastschriftverfahren (ELV) 6.2. Einsatzmöglichkeiten der GeldKarte 6.3. Einsatzmöglichkeiten von Kreditkarten (MasterCard, VisaCard) 6.4. Vorteile und Nutzen für Kunden und Sparkassen	3	3
7. Online- und Mobile-Banking 7.1. Online-Banking 7.2. Mobile-Banking 7.3. S-direkt 7.4. Vorteile und Nutzen für Kunden und Sparkassen	3	2
8. Grundlagen des internationalen Zahlungsverkehrs 8.1. Begriffe Außenwirtschaft und Außenhandel 8.2. Rechtsgrundlagen des Außenhandels 8.3. Risiken im Auslandsgeschäft	2	13
9. Zusammenarbeit der Sparkassen mit den Landesbanken im Auslandsgeschäft 9.1. Unterschiede und Gemeinsamkeiten von A- und B-Korrespondenzbanken 9.2. Verrechnungssysteme (SWIFT, TARGET, EBA, S ViA)	1	2
10. Sorten- und Devisengeschäfte 10.1. Unterschied Sorten/Devisen 10.2. Devisenkurse in der Beratung 10.3. Einfache Devisentermingeschäfte 10.4. Sorten 10.4.1. An- und Verkaufskurse, Provisionen 10.4.2. Einfuhrbestimmungen im Reiseland 10.4.3. Verlustrisiko, Falsifikate 10.5. Vorteile und Nutzen für Kunden und Sparkassen	4	2

Modul 1: Konten und Karten

2. Zahlungsverkehrsdienstleistungen

Lern- und Trainingsinhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang E
11. Auslandsüberweisungen 11.1. Auftragsvordrucke für Kunden 11.1.1. Vordruck Z 1 bei Zahlungen in Nicht-SEPA- Teilnehmerländer 11.1.2. Meldepflichten 11.2. Auslandsüberweisungen und Auslandsschecks 11.2.1. Abwicklung von Überweisungen und Scheckein- zahlungen 11.2.2. Unterschiede zwischen Privatschecks und Ban- kenorderschecks	2	2
Summe	20	40

Modul 1: Konten und Karten

3. Beratungs- und Verkaufstraining

Lernziele:

Die Teilnehmer/-innen können

- Grundregeln der Kommunikation in Service- und Beratungssituationen anwenden,
- durch systematischen Gesprächsaufbau Kunden zur Girokontoeröffnung bedarfsgerecht beraten,
- Girokonten mit Karten und Onlinekomponenten abschließend verkaufen.

Lern- und Trainingsinhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang E
1. Kundenorientierung als Basis für erfolgreiches Verkaufen 1.1. Kundenerwartungen 1.2. Geschäftsmodell der Sparkassen im Vergleich zum Wettbewerb 1.3. Ganzheitliche Ausrichtung des Vertriebs (Finanzkonzept, Fair – Menschlich – Nah)	1	2
2. Grundlagen der Kommunikation 2.1. Sender-Empfänger-Modell 2.2. Gesprächsebenen 2.3. Fragetechniken	1	2
3. Grundregeln für kunden- und marktorientiertes Verhalten 3.1. Qualitätsstandards im Kundenkontakt 3.2. Verhalten im Servicebereich und am Telefon 3.3. Schwierige Kunden und Situationen	1	2
4. Aktive Kundenansprache 4.1. Kundengerechte Gestaltung von persönlichen, schriftlichen und telefonischen Kontakten 4.2. Anlässe zur aktiven Ansprache 4.3. Gezielte Überleitungen	1	1
5. Systematischer Gesprächsaufbau 5.1. Gesprächsatmosphäre gestalten 5.2. Bedarfe durch Fragen ermitteln 5.3. Produkte und Lösungen auswählen und präsentieren 5.4. Abschluss herbeiführen 5.5. Cross-Selling-Ansätze erkennen und nutzen	4	2
6. Trainingsgespräche vorbereiten, führen und nachbereiten 6.1. Kontoeröffnung 6.2. Kartengeschäft, Mobile- und Onlinebanking 6.3. Übernahme von Geschäftsverbindungen (Sparkassen-Umzugsservice)	8	1
Summe	16	10

Modul 2: Sparen und Versicherungen

1. Anlage auf Konten

Lernziel:

Die Teilnehmer/-innen können

- Privatkunden über Anlagemöglichkeiten auf Konten beraten
- und die dazugehörigen Sparprodukte der Sparkasse bedarfsgerecht verkaufen.

Lerninhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang E
1. Sparkonten <ul style="list-style-type: none"> 1.1. Sparformen <ul style="list-style-type: none"> 1.1.1. Sparkassenbücher 1.1.2. Sparkassen-Zuwachssparen 1.1.3. Geldmarktsparen/Vermögenssparen 1.1.4. Sparverträge 1.2. Vorteile und Nutzen für Kunden und Sparkassen 1.3. Rechtsnormen bei Sparkonten <ul style="list-style-type: none"> 1.3.1. Verordnung über die Rechnungslegung der Kreditinstitute 1.3.2. Rechtsnatur des Sparkassenbuchs 1.3.3. Sonderbedingungen für den Sparverkehr 1.4. Besonderheiten der Sparkontoführung <ul style="list-style-type: none"> 1.4.1. Gläubigergemeinschaften 1.4.2. Verträge zu Gunsten Dritter 1.4.3. Verfahren bei Sparkassenbuchverlusten 1.4.4. Vorschusszins/Vorfälligkeitsentgelt 1.5. Überblick über die staatliche Förderung der Vermögensbildung <ul style="list-style-type: none"> 1.5.1. Begünstigter Personenkreis 1.5.2. Förderfähige Produkte 1.5.3. Strategie zur Erzielung maximaler Förderung 	16	7
2. Sparkassenbriefe, Inhaberschuldverschreibungen <ul style="list-style-type: none"> 2.1. Wesensmerkmale 2.2. Vorteile und Nutzen für Kunden und Sparkassen 	4	2
Summe	20	9

Modul 2: Sparen und Versicherungen
2. Risikoabsicherung und Vorsorge

Lernziele:

Die Teilnehmer/-innen können

- Privatkunden in den Bedarfsfeldern *Risiken absichern* und *Vorsorge treffen* beraten,
- Produkte der Sparkassen-Finanzgruppe zur Risikoabsicherung und zur Vorsorge erklären,
- Produkte zur Risikoabsicherung und zur Vorsorge, ggf. unter Hinzuziehung von Experten, verkaufen.

Lern- und Trainingsinhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang E
1. Möglichkeiten der Absicherung gegen Personen- und Sachrisiken 1.1. Kundenmotive für den Abschluss von Risikoversicherungen 1.2. Versicherungsarten 1.2.1. Privathaftpflichtversicherung 1.2.2. Unfallversicherung 1.2.3. Hausratversicherung 1.2.4. KFZ-Versicherung 1.2.5. Rechtsschutzversicherung 1.3. Vorteile und Nutzen für Kunden und Sparkassen	4	3
2. Möglichkeiten der Vorsorge für das Alter und für den Fall der Erwerbsminderung 2.1. Kundenmotive für den Abschluss von Vorsorgeversicherungen 2.2. Vorsorgearten 2.2.1. Private Altersvorsorge mit „Riester“-Verträgen 2.2.2. Betriebliche Altersvorsorge (Überblick) 2.2.3. Private Rentenversicherungen 2.2.4. Lebensversicherungen 2.2.5. Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung 2.3. Vorteile und Nutzen für Kunden und Sparkassen	4	3
Summe	8	6

Modul 2: Sparen und Versicherungen

3. Rechtliche Grundlagen in der Beratung

Lernziel:

Die Teilnehmer/-innen können

- die Rechtsbeziehungen zwischen der Sparkasse und ihren Kunden erläutern,
- die Begriffe Rechtsfähigkeit und Geschäftsfähigkeit erklären und auf natürliche und juristische Personen anwenden,
- die Bedeutung der Erbfolge für die Geschäftsbeziehung zur Sparkasse erklären,
- ausgewählte handelsrechtliche Gesellschaftsformen im Hinblick auf Haftung und Vertretung unterscheiden.

Lern- und Trainingsinhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang E
1. Grundbegriffe der Rechtsordnung 1.1. Bereiche des privaten und des öffentlichen Rechts 1.2. Aufbau des BGB 1.3. Umgang mit dem BGB	1	1
2. Allgemeine Geschäftsbedingungen und Verbraucherschutzbestimmungen 2.1. Inhalte der AGB 2.2. Anwendung der AGB im Geschäftsverkehr 2.3. Verbraucherschutzbestimmungen (BGB, PAngV) 2.4. Datenschutz/Bankgeheimnis	2	--
3. Rechts- und Geschäftsfähigkeit 3.1. Rechtsfähigkeit von natürlichen Personen 3.2. Juristische Personen des öffentlichen und privaten Rechts 3.3. Geschäftsfähigkeit (unter Berücksichtigung des Betreuungsgesetzes) 3.4. Zustimmung, Einwilligung und Genehmigung	2	7
4. Stellvertretung 4.1. Gesetzliche und rechtsgeschäftliche Vertretung 4.2. Entstehung und Erlöschen von Vollmachten 4.3. Arten von Vollmachten 4.4. Rechtsfolgen bei Überschreitung von Vollmachten	1	1

Modul 2: Sparen und Versicherungen

3. Rechtliche Grundlagen in der Beratung

Lern- und Trainingsinhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang E
5. Verträge 5.1. Vertrag als Grundlage der Kundenbeziehung 5.1.1. Zustandekommen, Unwirksamkeit, Nichtigkeit, Anfechtbarkeit von Verträgen 5.1.2. Vertragsfreiheit 5.1.3. Kontrahierungszwang 5.2. Formvorschriften 5.2.1. Gründe für gesetzliche Formvorschriften 5.2.2. Schriftform, öffentliche Beglaubigung, notarielle Beurkundung 5.3. Verjährung	2	1
6. Sachenrecht 6.1. Bewegliche und unbewegliche Sachen 6.2. Vertretbare und unvertretbare Sachen 6.3. Wesentliche Bestandteile und Zubehör 6.4. Besitz und Eigentum	2	--
7. Grundlagen des Familienrechts 7.1. Zugewinnsgemeinschaft, Gütertrennung, Gütergemeinschaft 7.2. Berechnung des Zugewinns	2	1
8. Grundlagen des Erbrechts 8.1. Rechtliche Stellung der Erben und deren Haftung 8.2. Gesetzliche Erbfolge und Ehegattenerbrecht 8.3. Gewillkürte Erbfolge 8.3.1. Testament 8.3.2. Erbvertrag 8.3.3. Pflichtteil 8.4. Erbenlegitimation bei Tod des Kontoinhabers	2	2

Modul 2: Sparen und Versicherungen

3. Rechtliche Grundlagen in der Beratung

Lern- und Trainingsinhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang E
9. Recht der Kaufleute 9.1. Grundlagen und Rechtsquellen des Handelsrechts 9.2. Recht der Kaufleute 9.3. Handelsregister 9.3.1. Abteilungen 9.3.2. Eintragungen am Beispiel eines HR-Auszuges 9.3.3. Wirkung von Eintragungen 9.4. Unterschiede zwischen Prokura und Handlungsvollmacht 9.5. Unterschiede bei Unternehmensformen hinsichtlich Kapital, Vertretung, Geschäftsführung und Haftung 9.5.1. Einzelunternehmung 9.5.2. BGB-Gesellschaft und Partnerschaftsgesellschaft 9.5.3. Personenhandelsgesellschaften 9.5.4. Kapitalgesellschaften 9.5.5. Genossenschaften 9.6. Legitimation bei der Kontoeröffnung für Unternehmen	6	12
10. Arbeits- und Sozialrecht	--	16
Summe	20	41

Modul 2: Sparen und Versicherungen

4. Beratungs- und Verkaufstraining

Lernziele:

Die Teilnehmer/-innen können

- Bedarfe für Sparen im Sinne der Vermögensbildung sowie für Schutz und Vorsorge erkennen und nutzen,
- durch systematischen Gesprächsaufbau Kunden zur Geldanlage in Sparkassenprodukten sowie zur Risikoabsicherung und Vorsorge bedarfsgerecht beraten,
- Sparkonten, Versicherungs- und Vorsorgeprodukte abschließend verkaufen.

Lern- und Trainingsinhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang E
1. Bedarfe erkennen und nutzen 1.1. Anlässe aus der Lebensphase des Kunden ableiten 1.2. Anlässe aus Gesprächen ableiten 1.3. In Beratungsgespräche überleiten	2	
2. Sparen: Systematischer Gesprächsaufbau 2.1. Gesprächsatmosphäre gestalten 2.2. Sparziel und Sparmöglichkeiten analysieren 2.3. Produktauswahl treffen und präsentieren 2.4. Produktmerkmale als Verkaufsargumente verwenden 2.5. Einwände beantworten und Abschluss herbeiführen 2.6. Cross-Selling-Ansätze erkennen und nutzen	3	
3. Schutz und Vorsorge: Systematischer Gesprächsaufbau 3.1. Gesprächsatmosphäre gestalten 3.2. Bedarf und Budget analysieren 3.3. Produktauswahl treffen und präsentieren 3.4. Produktmerkmale als Verkaufsargumente verwenden 3.5. Einwände beantworten und Abschluss herbeiführen 3.6. Cross-Selling-Ansätze erkennen und nutzen	3	
4. Trainingsgespräche vorbereiten, führen und nachbereiten 4.1. Geldanlage (Sparkonto, Sparvertrag) verkaufen 4.2. Versicherungs- und Vorsorgeprodukte verkaufen	8	
Summe	16	

Modul 3: Kredite

1. Standardisierte Privatkredite

Lernziel:

Die Teilnehmer/-innen können

- Kreditarten und deren Verwendungsmöglichkeiten unterscheiden,
- rechtliche und wirtschaftliche Voraussetzungen für eine Kreditaufnahme prüfen,
- Sicherheiten unterscheiden,
- Kreditentscheidungen unter Berücksichtigung der Risiken vorbereiten,
- Kreditengagements bearbeiten.

Lern- und Trainingsinhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang E
<p>1. Die wichtigsten Arten von standardisierten Privatkrediten</p> <p>1.1. Dispositionskredit</p> <p> 1.1.1. Rechtsgrundlagen</p> <p> 1.1.2. Bearbeitung und Abrechnung</p> <p> 1.1.3. Kreditüberwachung und Risiko</p> <p> 1.1.4. Vorteile und Nutzen für Kunden und Sparkassen</p> <p>1.2. Sparkassen-Privatkredit (Ratenkredit)</p> <p> 1.2.1. Rechtsgrundlagen</p> <p> 1.2.2. Beratungsanlässe</p> <p> 1.2.3. Beratung über Zinsen, Laufzeit und Rückzahlung</p> <p> 1.2.4. Prüfung der Kreditfähigkeit</p> <p> 1.2.5. Prüfung der Kreditwürdigkeit (Scoring-Verfahren, Schufa-Auskünfte, Informationen aus der Geschäftsverbindung)</p> <p> 1.2.6. Kreditentscheidung</p> <p> 1.2.7. Kreditvertrag</p> <p> 1.2.8. Widerrufsbelehrung</p> <p>1.3. S Kreditpartner</p> <p> 1.3.1. Privatkredite für Konsumzwecke</p> <p> 1.3.2. Autokredite</p> <p> 1.3.3. Vorteile bei der Ablösung von Fremdverbindlichkeiten</p> <p>1.4. Vorteile und Nutzen für Kunden und Sparkassen</p>	<p>8</p>	<p>22</p>

Modul 3: Kredite

1. Standardisierte Privatkredite

Lern- und Trainingsinhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang E
2. Bestellung und Bewertung von Sicherheiten 2.1. Bürgschaft und Mithaftung 2.2. Pfandrecht an beweglichen Sachen, Wertpapieren und Forderungen 2.3. AGB-Pfandrecht 2.4. Abtretung von Forderungen, insbes. Gehaltsabtretung 2.5. Restkreditversicherung, KreditschutzPlus 2.6. Sicherungsübereignung eines PKW	6	4
3. Kreditüberwachung 3.1. Ursachen für Kreditgefährdungen 3.2. Maßnahmen bei gefährdeten Krediten	2	6
Summe	16	32

Modul 3: Kredite

2. Baufinanzierungen

Lernziel:

Die Teilnehmer/-innen können

- Realkredite von Personalkrediten abgrenzen,
- anhand von einfachen praktischen Fällen Beleihungswerte und Beleihungsgrenzen berechnen,
- Inhalt und Aufbau des Grundbuchs, den Begriff "öffentlicher Glaube" sowie die Voraussetzungen zur Einsichtnahme erklären,
- die Bedeutung wichtiger Beleihungsunterlagen für die Finanzierung erklären,
- einfache Kreditanträge bearbeiten,
- den Kundennutzen der Finanzierung aus einer Hand sowie die Vorteile der Sparkasse erklären.

Lern- und Trainingsinhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang E
1. Beleihungsobjekte 1.1. Grundstücke (Grundstücksarten, katastertechnische Begriffe) 1.2. Erbbaurechte (Definition) 1.3. Wohnungseigentum, Teileigentum (Definition)	3	3
2. Ermittlung des Beleihungswertes und der Beleihungsgrenzen 2.1. Sachwert 2.2. Ertragswert 2.3. Realkreditgrenze/gedeckter Personalkredit	4	2
3. Bearbeitung eines Kreditantrages 3.1. Inhalt und Form 3.2. Erforderliche Unterlagen und Informationen 3.3. Ermittlung der Gesamtkosten 3.4. Aufstellung eines Finanzierungsplanes 3.4.1. Eigenmittel 3.4.2. Fremdmittel (vorläufige/endgültige Finanzierung, erforderliche Sparkassendarlehen) 3.5. Ermittlung der monatlichen Belastung und Prüfung der Kreditwürdigkeit 3.6. Kreditbewilligung	4	4
4. Kreditvertrag 4.1. Valutierung 4.2. Tilgungsarten 4.3. Zinsvereinbarungen	1	2

Modul 3: Kredite

2. Baufinanzierungen

Lern- und Trainingsinhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang E
5. Liegenschaftskataster und Grundbuch (Überblick) 5.1. Begriffsbestimmungen und Aufgaben 5.2. Katasterunterlagen und ihre Bedeutung zur Bearbeitung eines Kreditantrages 5.3. Inhalt und Aufbau des Grundbuches bzw. des Grundbuchauszuges 5.4. Einsichtnahme in das Grundbuch 5.5. Öffentlicher Glaube des Grundbuches 5.6. Rangverhältnisse und Rangänderungen im Grundbuch	2	2
6. Grundpfandrecht (Überblick) 6.1. Arten der Grundpfandrechte 6.1.1. Hypothek und Grundschuld 6.1.2. Buch- und Briefrechte 6.2. Entstehung und Erwerb von Grundpfandrechten 6.3. Entstehung von Eigentümergrundpfandrechten 6.4. Löschung von Grundpfandrechten 6.4.1. Löschungsbewilligung 6.4.2. Gesetzlicher Lösungsanspruch	2	2
Summe	16	15

Modul 3: Kredite

3. Bausparen

Lernziel:

Die Teilnehmer/-innen können

- Privatkunden das Prinzip und die Vorteile des Bausparens erklären,
- Kunden bei der Wahl des passenden Bauspartarifs beraten,
- Bausparverträge bedarfsorientiert verkaufen.

Lern- und Trainingsinhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang E
1. Bausparverträge und -finanzierung 1.1. Prinzip des Bausparens 1.2. Bedarfsgerechte Tarifauswahl 1.3. Funktion der Bewertungszahl und Zuteilungsreife 1.4. Staatliche Förderung des Wohnungsbaus 1.5. Ablauf einer Bausparfinanzierung 1.6. Vorteile und Nutzen für Kunden und Sparkassen	8	2
Summe	8	2

Modul 3: Kredite

4. Beratungs- und Verkaufstraining

Lernziele:

Die Teilnehmer/-innen können

- durch systematischen Gesprächsaufbau und Einnahmen-/Ausgabenrechnungen Privatkreditentscheidungen und Baufinanzierungserstgespräche vorbereiten,
- Kreditentscheidungen im Rahmen der Kompetenzen treffen und Sparkassenkredite verkaufen,
- Cross-Selling-Potenziale erkennen und nutzen.

Lern- und Trainingsinhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang E
1. Bedarfe erkennen und nutzen 1.1. Anlässe aus der Lebensphase des Kunden ableiten 1.2. Anlässe aus Gesprächen ableiten 1.3. In Beratungsgespräche überleiten	2	
2. Sparkassen-Privatkredit: Systematischer Gesprächsaufbau 2.1. Gesprächsatmosphäre gestalten 2.2. Wunsch des Kunden, Kreditbedarf sowie sein Budget analysieren 2.3. Finanzierungsvorschlag einschließlich Kreditschutz präsentieren 2.4. Produktmerkmale als Verkaufsargumente verwenden 2.5. Einwände beantworten und Abschluss herbeiführen 2.6. Cross-Selling-Ansätze erkennen und nutzen	2	
3. Bausparen: Systematischer Gesprächsaufbau 3.1. Gesprächsatmosphäre gestalten 3.2. Sparziel und Sparmöglichkeiten analysieren 3.3. Tarifauswahl treffen und präsentieren 3.4. Tarifmerkmale als Verkaufsargumente verwenden 3.5. Einwände beantworten und Abschluss herbeiführen 3.6. Cross-Selling-Ansätze erkennen und nutzen	2	

Modul 3: Kredite

4. Beratungs- und Verkaufstraining

Lern- und Trainingsinhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang E
4. Baufinanzierung: Systematischer Gesprächsaufbau 4.1. Gesprächsatmosphäre gestalten 4.2. Vorstellungen des Kunden zu seinem Wohnwunsch sowie sein Budget analysieren 4.3. Produktauswahl zur Vorbereitung von Eigentumserwerb treffen, präsentieren und verkaufen (s. Bausparen) 4.4. Weiteres Vorgehen besprechen und zu Spezialisten überleiten (Immobilienvermittlung, -finanzierung, Versicherung) 4.5. Cross-Selling-Ansätze erkennen und nutzen	2	
Trainingsgespräche vorbereiten, führen und nachbereiten 4.6. Verkauf von Sparkassen-Privatkrediten 4.7. Erstgespräch Baufinanzierung und Überleitung zum Spezialisten	8	
Summe	16	

Modul 4: Wertpapiere

1. Anlage in Wertpapieren

Lernziele:

Die Teilnehmer/-innen können

- Privatkunden bedarfsgerecht über Anlagemöglichkeiten, insbesondere in Schuldverschreibungen, Investmentfonds und Aktien informieren und dabei die Chancen und Risiken der Anlage einschätzen,
- Privatkunden über rechtliche und vertragliche Vereinbarungen informieren,
- über Kursnotierungen und Preisfeststellungen Auskunft geben,
- die Abwicklung einer Wertpapierorder erklären und Kundenanfragen zu Wertpapierabrechnungen beantworten,
- Privatkunden über die Verwahrung und Verwaltung von Wertpapieren beraten,
- Privatkunden über die grundsätzliche steuerliche Behandlung von Ertragsgutschriften und privaten Veräußerungsgeschäften informieren.

Lern- und Trainingsinhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang E
<p>1. Bedeutung des Wertpapiergeschäfts für die Sparkasse und den Kunden</p> <p>1.1. Die Sparkasse als Wertpapierdienstleistungsunternehmen</p> <p>1.2. Motive des Kunden beim Kauf von Wertpapieren: Sicherheit, Verfügbarkeit, Rentabilität</p> <p>1.3. Einteilung der Wertpapiere nach der Art des verbrieften Rechtes und der Art der Übertragung</p> <p>1.4. Rechtliche Bestimmungen für das Wertpapiergeschäft und Grundsätze der Anlageberatung</p> <p>1.4.1. Einteilung der Berater in Kompetenzklassen</p> <p>1.4.2. Einteilung der Wertpapiere in Risikoklassen</p> <p>1.4.3. Anleger- und objektgerechte Beratung</p> <p>1.5. Beratungsprozess Anlageberatung (BPA)</p> <p>1.6. Möglichkeiten der Informationsbeschaffung über Märkte und Wertpapiere</p>	6	12
<p>2. Geldanlage in festverzinslichen Wertpapieren</p> <p>2.1. Emissionen des Bundes für den privaten Anleger</p> <p>2.2. Wertpapierangebot der Landesbanken</p> <p>2.3. Berechnung von Rendite und Stückzinsen</p> <p>2.4. Besteuerung festverzinslicher Wertpapiererträge</p> <p>2.5. Chancen und Risiken der Geldanlage in festverzinslichen Wertpapieren und Aufklärungspflichten der Berater</p> <p>2.6. Indizes und wichtige Einflussfaktoren auf die Kursentwicklung des deutschen Rentenmarktes (Überblick)</p>	6	5

Modul 4: Wertpapiere

1. Anlage in Wertpapieren

Lern- und Trainingsinhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang E
<p>3. Geldanlage in Investmentfonds der Sparkassen-Finanzgruppe</p> <p>3.1. Prinzip des Investmentsparens</p> <p>3.2. Preisermittlung eines Investmentfondsanteils (Classicfonds/Tradingfonds)</p> <p>3.3. Erträge einer Investmentanlage (ausschüttende und thesaurierende Fonds, Überblick über die steuerliche Behandlung)</p> <p>3.4. Überblick über Funktion und Anlageschwerpunkte ausgewählter Fonds</p> <p>3.4.1. Aktienfonds</p> <p>3.4.2. Rentenfonds</p> <p>3.4.3. Offene Immobilienfonds</p> <p>3.4.4. Dachfonds</p> <p>3.5. Vergleich der Verwahrmöglichkeiten (Sparkassendepot, DekaBank Depot)</p> <p>3.6. Nutzen des DekaBank Depots (Anspar -und Auszahlungspläne)</p> <p>3.7. Anlage in Sparkassenfonds nach dem Vermögensbildungsgesetz</p> <p>3.8. Chancen und Risiken der Geldanlage in Investmentfonds und Aufklärungspflichten der Berater</p>	6	5
<p>4. Geldanlage in Aktien</p> <p>4.1. Chancen und Risiken der Geldanlage in Aktien und Aufklärungspflichten der Berater</p> <p>4.2. Indizes und wichtige Einflussfaktoren auf die Kursentwicklung des deutschen Aktienmarktes (Überblick)</p> <p>4.3. Überblick über die Besteuerung von Dividenden und Veräußerungsgewinnen</p> <p>4.4. Weiterleitung an Spezialisten</p>	3	5
<p>5. Abwicklung einer Wertpapierorder</p> <p>5.1. Auftragserteilung</p> <p>5.2. Kursnotierung und Preisfeststellung an der Börse</p> <p>5.3. Aufbau einer Wertpapierabrechnung</p> <p>5.4. Verwahrung und Verwaltung von Wertpapieren</p>	3	10
<p>Summe</p>	24	37

Modul 4: Wertpapiere

2. Beratungs- und Verkaufstraining

Lernziele:

Die Teilnehmer/-innen können

- durch systematischen Gesprächsaufbau und Einsatz von Beratungshilfen den Kundenbedarf und die Anlegermentalität ermitteln,
- festverzinsliche Wertpapiere und die Dekabasisanlage mithilfe des Beratungsprozesses Anlageberatung gleichermaßen kundenorientiert wie auch WpHG-konform verkaufen,
- zur Anlage vermögenswirksamer Leistungen beraten und geeignete Produkte verkaufen.

Lern- und Trainingsinhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang E
1. Bedarfe erkennen und nutzen 1.1. Anlässe aus der Lebensphase des Kunden ableiten 1.2. Anlässe aus Gesprächen ableiten 1.3. In Beratungsgespräche überleiten	2	
2. Anlage in Wertpapieren: Grundlagen des Gesprächsaufbaus für Anlageberatungen in Sparkassen 2.1. Gesprächsatmosphäre gestalten 2.2. Anlageziele analysieren 2.3. Notfallliquidität, Zielsparen und freies Vermögen präzise differenzieren 2.4. Risikotragfähigkeit und Risikobereitschaft ermitteln 2.5. Produktauswahl treffen und präsentieren 2.6. Produktmerkmale als Verkaufsargumente verwenden 2.7. Einwände beantworten und Abschluss herbeiführen 2.8. Cross-Selling-Ansätze erkennen und nutzen	4	
3. Anlage vermögenswirksamer Leistungen: Systematischer Gesprächsaufbau 3.1. Gesprächsatmosphäre gestalten 3.2. Anlageziele professionell analysieren 3.3. Weiteres Budget zur Optimierung der Förderung ermitteln 3.4. Produktauswahl treffen und präsentieren 3.5. Produktmerkmale als Verkaufsargumente verwenden 3.6. Einwände beantworten und Abschluss herbeiführen 3.7. Cross-Selling-Ansätze erkennen und nutzen	2	
4. Trainingsgespräche vorbereiten, führen und nachbereiten 4.1. Anlage in festverzinslichen Wertpapieren und Fonds 4.2. Anlage vermögenswirksamer Leistungen in Bausparverträgen oder Investmentfonds	8	
Summe	16	

Modulübergreifende Fächer

1. Rechnungswesen und Steuerung

Lernziel:

Die Teilnehmer/-innen können

- Grundlagen der Buchführung und die Bedeutung für die Geschäftspolitik der Sparkasse erklären,
- exemplarisch Buchungen zu verschiedenen Geschäftsvorfällen vornehmen,
- Geschäftsvorfälle zum Jahresabschluss erläutern,
- die Bedeutung des Controllings und der Kosten- und Erlösrechnung für die Geschäftspolitik und die einzelnen Unternehmensbereiche erklären.

Lern- und Trainingsinhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang E
<p>1. Rechtsgrundlagen der Buchführung, Grundbegriffe und Grundregeln der Buchführung</p> <p>1.1. Einordnung der Buchführung in das betriebliche Rechnungswesen</p> <p>1.2. Rechtliche Grundlagen der Buchführung (HGB, AO, KWG, RechKredV, GoB)</p> <p>1.3. Inventur und Inventar zur Erfassung der Vermögens- und Schuldwerte</p> <p>1.4. Bilanz</p> <p> 1.4.1. Gliederung</p> <p> 1.4.2. Formblattbilanz</p> <p> 1.4.3. Aufbau von Kontenrahmen und Kontenplan</p> <p>1.5. Bestandskonten</p> <p> 1.5.1. Buchungsregeln und Buchungssätze</p> <p> 1.5.2. Abschluss</p> <p>1.6. Erfolgskonten</p> <p> 1.6.1. Buchungsregeln und Buchungssätze</p> <p> 1.6.2. Abschluss</p> <p>1.7. Gemischte Konten</p>	6	7

Modulübergreifende Fächer

1. Rechnungswesen und Steuerung

Lern- und Trainingsinhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang E
<p>2. Buchungen ausgewählter Geschäftsvorfälle</p> <ul style="list-style-type: none"> 2.1. Kassengeschäfte und Kassendifferenzen 2.2. Einlagengeschäfte 2.3. Abgrenzungen von Aufwand und Ertrag 2.4. Geschäftsvorfälle im Zahlungsverkehr <ul style="list-style-type: none"> 2.4.1. Überweisungseingänge und -aufträge 2.4.2. Schecks und Lastschriften, nicht eingelöste Inkassopapiere 2.5. Kreditgeschäfte <ul style="list-style-type: none"> 2.5.1. Kontokorrentkredite 2.5.2. Sparkassen-Privatkredite 2.5.3. Realkredite 	4	8
<p>3. Jahresabschluss der Sparkassen</p> <ul style="list-style-type: none"> 3.1. Bestandteile des Jahresabschlusses 3.2. Bewertungsprinzipien des HGB 3.3. Bewertung von Sachanlagen <ul style="list-style-type: none"> 3.3.1. Betriebs- und Geschäftsausstattung 3.3.2. Grundstücke und Gebäude 3.4. Bewertung von Forderungen <ul style="list-style-type: none"> 3.4.1. Forderungen mit latentem Ausfallrisiko 3.4.2. Zweifelhafte Forderungen 3.4.3. Uneinbringliche Forderungen 3.5. Bewertung von Wertpapieren <ul style="list-style-type: none"> 3.5.1. Kauf und Verkauf 3.5.2. Bilanzierung 3.6. Reservenbildung im Jahresabschluss <ul style="list-style-type: none"> 3.6.1. Rückstellungen 3.6.2. Rücklagen 3.6.3. Vorsorgereserven und Fonds für Bankrisiken 	4	6

Modulübergreifende Fächer

1. Rechnungswesen und Steuerung

Lern- und Trainingsinhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang E
4. Controlling 4.1. Grundlagen und Aufgaben des Controlling 4.2. Controlling im Kontext der Gesamtbanksteuerung 4.3. Kosten- und Erlösrechnung (Bankkalkulation) 4.3.1. Aufgaben der Kosten- und Erlösrechnung 4.3.2. Grundbegriffe und Dualismus der Bankkalkulation 4.3.3. Kalkulation des Wertbereichs mit der Marktzinsmethode 4.3.4. Kalkulation des Betriebsbereichs mit der Teilkostenrechnung	6	17
Summe	20	38

Modulübergreifende Fächer

2. Grundlagen der Wirtschaftslehre

Lernziel:

Die Teilnehmer/-innen können

- die Merkmale der freien und der sozialen Marktwirtschaft erläutern und mögliche Chancen und Probleme aufzeigen,
- das gesamtwirtschaftliche Gleichgewicht gemäß Stabilitäts- und Wachstumsgesetz beschreiben,
- Träger und Instrumente der Wirtschaftspolitik erläutern,
- wirtschaftspolitische Informationen verstehen und interpretieren.

Lern- und Trainingsinhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang E
1. Grundlagen wirtschaftlichen Handelns 1.1. Güter/Bedürfnisse/Bedarf 1.2. Sinn des Wirtschaftens (ökonomische Grundprinzipien und deren Anwendung in der Sparkasse) 1.3. Teilnehmer am wirtschaftlichen Leben (Wirtschaftssubjekte: Anbieter, Nachfrager, Staat, Notenbank) 1.4. Stellung und Aufgaben der Sparkassen im Wirtschaftskreislauf	2	5
2. Wirtschaftsordnungen 2.1. Freie Marktwirtschaft 2.2. Verhalten von Anbietern und Nachfragern in der Marktwirtschaft (Bestimmungsfaktoren von Angebot und Nachfrage) 2.3. Preisbildung auf vollkommenen und unvollkommenen Märkten inkl. staatlicher Preiseingriffe 2.4. Soziale Marktwirtschaft 2.4.1. Sozialversicherungssysteme in Deutschland 2.4.2. Einfluss des Staates durch aktive Wirtschaftspolitik 2.4.3. Sozialstaatliche Grundrechte im Überblick	6	3

Modulübergreifende Fächer

2. Grundlagen der Wirtschaftslehre

Lern- und Trainingsinhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang E
3. Hauptziele der Wirtschaftspolitik 3.1. Angemessenes, stetiges Wirtschaftswachstum 3.1.1. Unterscheidung Wachstum und Konjunktur 3.1.2. Konjunkturzyklen 3.1.3. Konjunkturpolitik 3.2. Hoher Beschäftigungsstand 3.2.1. Ursachen der Arbeitslosigkeit 3.2.2. Maßnahmen gegen Arbeitslosigkeit 3.3. Stabilität des Preisniveaus 3.3.1. Messung von Inflation 3.3.2. Inflationsursachen 3.4. Außenwirtschaftliches Gleichgewicht 3.4.1. Zahlungsbilanz 3.4.2. Ursachen und Folgen von außenwirtschaftlichen Ungleichgewichten 3.5 Europäische Wirtschaftspolitik	10	19
4. Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) 4.1. Aufbau der EZB 4.2. Ziele und Instrumente der Geldpolitik 4.2.1. Mechanismen der Geldschöpfung 4.2.2. Instrumente und Wirkungen der Geldpolitik 4.2.3. Auswirkungen geldpolitischer Entscheidungen auf die Sparkassen und deren Kunden	6	1
Summe	24	28

Modulübergreifende Fächer

3. Geschäftspolitik in der Sparkassen-Finanzgruppe

Lernziele:

Die Teilnehmer/-innen können

- die rechtlichen Rahmenbedingungen für die Tätigkeit von Kreditinstituten, insbesondere Sparkassen erläutern,
- die Aufgabenstellung der Sparkassen in der Region beschreiben und Schlussfolgerungen für den Wettbewerb mit anderen Anbietern ziehen,
- die Notwendigkeit und die Vorteile der Kooperation von Sparkassen mit Verbundpartnern beschreiben,
- die Bedeutung der Sparkassenorganisation im Wirtschaftssystem der Bundesrepublik Deutschland erläutern.

Lern- und Trainingsinhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang E
<p>1. Grundbestimmungen des Kreditwesengesetzes (KWG)</p> <p>1.1. Kreditinstitute nach Rechtsformen</p> <p>1.2. Bankgeschäfte von Kreditinstituten und Haupttätigkeiten von Finanzdienstleistungsinstituten und Finanzunternehmen</p> <p>1.3. Universal- und Spezialkreditinstitute</p> <p>1.4. Gemeinsamkeiten und Unterschiede in den geschäftspolitischen Zielen der Kreditinstitute/Institutsgruppen</p> <p>1.5. Grundlagen der Bankenaufsicht</p> <p>1.5.1. Organisation und Aufgaben der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)</p> <p>1.5.2. Zusammenarbeit der BaFin mit der Deutschen Bundesbank</p> <p>1.5.3. Anzeigenpflichten von Instituten</p> <p>1.5.4. Besondere Maßnahmen der BaFin bei Gefahr</p> <p>1.5.5. Zulassung zum Geschäftsbetrieb – Versagung der Erlaubnis</p> <p>1.5.6. Europäische und internationale Bankenaufsicht</p> <p>1.6. Eigenkapital und Liquiditätsanforderungen</p>	2	4

Modulübergreifende Fächer

3. Geschäftspolitik in der Sparkassen-Finanzgruppe

Lern- und Trainingsinhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang E
<p>2. Grundzüge des Sparkassenwesens</p> <p>2.1. Spezielle Rechtsgrundlagen für die Sparkassen</p> <p>2.1.1. Sparkassenaufsichtsbehörde</p> <p>2.1.2. Sparkassengesetz</p> <p>2.1.3. Satzung</p> <p>2.2. Organe der Sparkasse und ihre Aufgaben</p> <p>2.2.1. Vorstand</p> <p>2.2.2. Verwaltungsrat</p> <p>2.3. Wesensmerkmale von Sparkassen</p> <p>2.3.1. Von den "Ursparkassen" zur modernen Universalbank</p> <p>2.3.2. Trägerschaft, Rechtsnatur, kommunale Bindung</p> <p>2.3.3. Unternehmenszweck, öffentlicher Auftrag</p> <p>2.3.4. Regionalprinzip</p> <p>2.3.5. Gemeinnützigkeit</p> <p>2.3.6. Institutssicherung durch Risikomonitoring und Sparkassenstützungsfonds</p> <p>2.4. Der dreistufige Aufbau der Sparkassen-Finanzgruppe</p> <p>2.4.1. Sparkassen – Landesbanken/GZ – DGZ/DekaBank</p> <p>2.4.2. Sparkassen – regionale Sparkassen- und Giroverbände – DSGV</p> <p>2.4.3. Prinzipien der Arbeitsteilung im Verbund</p> <p>2.5. Verbundpartner der Sparkassen</p> <p>2.5.1. Landesbausparkassen (LBS)</p> <p>2.5.2. Provinzial-Versicherungen</p> <p>2.5.3. Landesbanken</p> <p>2.5.4. Finanz Informatik (FI)</p> <p>2.6. Sparkassen im Wettbewerb</p> <p>2.6.1. Geschäftsmodelle der Wettbewerber</p> <p>2.6.2. Vertriebskonzept und Marktauftritt der Sparkassen</p> <p>2.7. Aktuelle geschäftspolitische Entwicklungen</p>	<p>6</p>	<p>2</p>
<p>Summe</p>	<p>8</p>	<p>6</p>