

Studiengang

Sparkassenbetriebswirt/-in

- Lehrplan -

1. Zielsetzung/Zielgruppe

Die geschäftspolitischen Rahmenbedingungen der Sparkassen sind geprägt durch scharfen Wettbewerb in den Kerngeschäftsfeldern, steigende Ansprüche der Kunden an Produkte, Leistungen und die Beratungsqualität sowie die zunehmende Regelungsdichte durch die Bankenaufsicht.

Damit die Sparkassen in diesem Umfeld erfolgreich im Vertrieb agieren und so ihre Position als Marktführer festigen und ausbauen können, benötigen sie leistungsstarke, kompetente und unternehmerisch handelnde Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Diese kennen die geschäftspolitischen Ziele öffentlich-rechtlicher Sparkassen und müssen in der Lage sein, durch ihre Tätigkeit einen wesentlichen Beitrag zur Erreichung dieser Ziele zu leisten sowie die entsprechenden Strategien umzusetzen. Mit dem Studiengang Sparkassenbetriebswirt/-in steht den Sparkassen ein vielseitig nutzbares Fortbildungsinstrument zur Entwicklung solcher Mitarbeiter zur Verfügung.

Die Absolventen des Studiengangs Sparkassenbetriebswirt/-in

- identifizieren sich mit den Zielen und dem gesellschaftlichen Auftrag ihrer Sparkasse,
- verfügen über die erforderlichen persönlichen und digitalen Kompetenzen, um Kunden bedarfsgerecht auf allen relevanten Vertriebswegen anzusprechen,
- verfügen über umfassende bankbetriebliche, rechtliche, volkswirtschaftliche und betriebswirtschaftliche Kenntnisse,
- können komplexe bank- und betriebswirtschaftliche Zusammenhänge analysieren und interpretieren,
- können effiziente Arbeitstechniken anwenden und Sachverhalte überzeugend präsentieren,
- sind in der Lage, Vertriebsaufgaben im Privat- und Firmenkundengeschäft zu übernehmen und damit aktiv zum Markterfolg ihrer Sparkasse beizutragen,
- verfügen über die erforderliche Handlungskompetenz für die ergebnisorientierte Steuerung von Projekten und Teams und
- besitzen das notwendige Wissen und Fertigkeiten, um als Nachwuchsführungskraft Mitarbeiter konsequent und vertriebsorientiert zu führen.

Adressaten des Studiengangs sind somit engagierte, leistungsmotivierte und kundenorientierte Mitarbeiter/-innen¹, die - je nach betrieblichem Bedarf - für die Übernahme von Führungs- bzw. Steuerungsaufgaben oder als Spezialist für verschiedene Funktionsbereiche qualifiziert werden sollen.

¹ Zur Ermittlung der vorhandenen Potenziale wird den Sparkassen die Durchführung geeigneter eignungsdiagnostischer Verfahren (z. B. Assessment-Center) empfohlen.

2. Flexibles Studienkonzept für bedarfsgerechte Qualifizierungswege

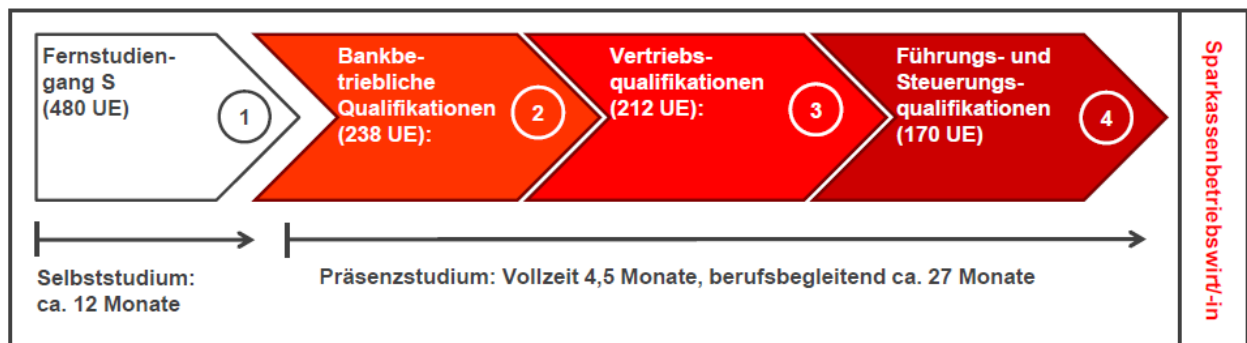
Das Studienkonzept erlaubt neben einer kompakten Qualifizierung mit dem Abschluss Sparkassenbetriebswirt/-in (Grundmodell, 2.1) auch den optionalen Abschluss Bankfachwirt/-in S (2.2) sowie eine sinnvolle Anrechnung von Vorqualifikationen (2.3). Darüber hinaus wird auch eine attraktive Verzahnung mit Studiengängen der Hochschule der Sparkassen-Finanzgruppe sichergestellt (2.4).

2.1 Studiengang Sparkassenbetriebswirt/-in als Qualifikation für die Übernahme anspruchsvoller Vertriebs- und/oder Führungsaufgaben

Grundmodell des Studiengangs ist die Kombination der vier Studienabschnitte

- (1) Fernstudiengang S,
- (2) Bankbetriebliche Qualifikationen,
- (3) Vertriebsqualifikationen sowie
- (4) Führungs- und Steuerungsqualifikationen

mit dem Qualifikationsziel Sparkassenbetriebswirt/-in. Die Studierenden sollen praxisorientiert auf die Übernahme einer großen Bandbreite qualifizierter Tätigkeiten in der Privatkunden-, Firmenkunden-, Immobilienberatung, für den Einsatz als Nachwuchsführungskraft und für Aufgaben in Steuerungsbereichen vorbereitet werden.



Der Lehrplan für den Studiengang Sparkassenbetriebswirt/-in umfasst ein Gesamtstundenvolumen von rd. 1.100 Unterrichtseinheiten (UE) à 45 Minuten, davon 480 UE Selbststudium und 620 UE Präsenzstudium. Er entspricht damit voll den für die Qualifizierung von Sparkassenbetriebswirten bundesweit geltenden Standards². In den vier Studienabschnitten werden im Wesentlichen die folgenden Kompetenzen vermittelt:

² Das Gesamtcurriculum umfasst mindestens 600 Unterrichtsstunden; mindestens 400 davon werden als Präsenzunterricht durchgeführt.

Studienabschnitt 1: Grundlagenwissen Sparkassenbetriebswirtschaft (Selbststudium)

Mit dem Fernstudiengang S des Instituts für Fernstudien erwerben die Teilnehmer das erforderliche Grundlagenwissen Sparkassenbetriebswirtschaft. Dieses soll zu Beginn des Präsenzstudiums im Studienabschnitt 2 verlässlich bereitstehen, damit Dozenten und Trainer ihre Unterrichts- und Trainingseinheiten darauf aufbauen können. Nachweis hierfür ist die erfolgreich absolvierte Abschlussprüfung Fernstudiengang S³.

Studienabschnitt 2: Bankbetriebliche Qualifikationen (Präsenzstudium)

In diesem Studienabschnitt werden die Grundlagen für umfassende bank- und betriebswirtschaftliche Kenntnisse der Sparkassenpraxis gelegt. Die hier erworbene Fachkompetenz sorgt für

- fundiertes betriebswirtschaftliches Wissen,
- eine erweiterte Sicht auf das gesellschaftliche und wirtschaftliche Umfeld der Sparkassen und deren Kunden,
- die erforderliche Kenntnis von für die Ausübung des Berufs wichtigen Rechtsfragen und
- das Verständnis für die Steuerung des Sparkassenbetriebs aus vertrieblicher, betriebswirtschaftlicher und aufsichtsrechtlicher Perspektive.

Studienabschnitt 3: Vertriebsqualifikationen (Präsenzstudium)

Auf Basis der Vorkenntnisse aus dem Fernstudiengang sowie den bankbetrieblichen Qualifikationen erwerben die Teilnehmer/-innen im dritten Studienabschnitt umfangreiche Kenntnisse und Fertigkeiten für die Arbeit in der Firmenkunden-, Immobilien- und Vermögensberatung. Der Schwerpunkt des Unterrichts basiert daher auf Fallstudienarbeiten mit engem Bezug zu Bedarfssituationen von Sparkassenkunden. Die Teilnehmer vertiefen zusätzlich ihre analytische Kompetenz und lernen, die Bearbeitung von anspruchsvollen Kundenengagements und die daraus folgende Beratungsleistung zu professionalisieren.

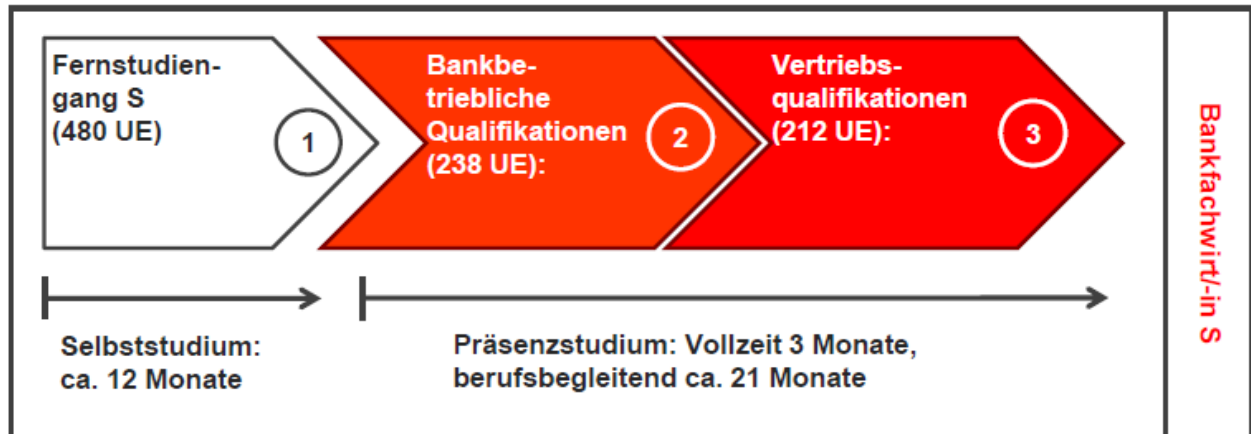
Studienabschnitt 4: Führungs- und Steuerungsqualifikationen (Präsenzstudium)

Im abschließenden vierten Studienabschnitt werden die Teilnehmer zusätzlich auf die Übernahme erster Führungsaufgaben vorbereitet. Hierzu setzen sie sich mit konkreten Leitungssituationen (z. B. als Geschäftsstellenleiter, Teamleiter, Projektleiter) auseinander, erarbeiten mithilfe aktueller Führungstheorien Lösungsansätze und erproben diese in realitätsnahen Führungstrainings. Außerdem werden Fragestellungen aus der Gesamtbanksteuerung und der Geschäftspolitik vertieft.

³ Teilnehmer/-innen können diesen Nachweis auch im Zuge ihres Studienfortschritts erbringen (siehe 3. Zulassungsbedingungen)

2.2 Qualifikation Bankfachwirt/-in S als Entwicklungsweg für qualifizierte Tätigkeiten ohne Führungsaufgaben

Der modulare Aufbau ermöglicht es Sparkassen bzw. deren Mitarbeitern, die als Selbstmelder teilnehmen, durch Variation der Studienabschnitte passgenaue Lösungen für weitere Fortbildungsziele zu entwickeln. Sparkassenmitarbeiter, die zunächst keine Führungsaufgaben übernehmen sollen, können den Studiengang nach dem dritten Studienabschnitt mit einer eigenständigen berufsqualifizierenden Prüfung, dem Abschluss „Bankfachwirt/-in S“ abschließen:



2.3 Anrechnung von Vorqualifikationen

Studiengangsteilnehmer, die bereits den Studiengang Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung und/oder ein Fachseminar absolviert haben, können diese Vorqualifikationen auf den Studiengang Sparkassenbetriebswirt anrechnen lassen. Die Berücksichtigung dieser Abschlüsse erfolgt jeweils im Studienabschnitt „(3) Vertriebsqualifikationen“. Die Anrechnung von Vorleistungen bezieht sich auf den entsprechenden Präsenzunterricht und die dazugehörigen Prüfungsarbeiten. Sie kann in drei verschiedenen Varianten erfolgen:

1. Der Studiengang Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung wird auf zwei der drei Fächer⁴ der Vertriebsqualifikationen angerechnet. Die Teilnehmer/-innen können wählen, welches der drei Fächer ergänzend belegt werden soll.
2. Ein Fachseminar wird auf zwei der drei Fächer der Vertriebsqualifikationen angerechnet. Die Teilnehmer/-innen können wählen, welches der drei Fächer ergänzend belegt werden soll. Dieses darf jedoch fachlich nicht deckungsgleich mit den Inhalten des Fachseminars sein. Beispiel: Die Kombination aus dem Fachseminar „Individualkundenberatung“ und der Vertriebsqualifikation „Vermögensmanagement“ ist nicht möglich.
3. Der Studiengang Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung und ein Fachseminar sollen angerechnet werden. In diesem Fall ist kein weiteres Fach der Vertriebsqualifikationen zu belegen.

⁴ Die drei Fächer der Vertriebsqualifikationen sind: Vermögensmanagement, Firmenkundenberatung und Immobilienberatung.

2.4 Kombination des Studiengangs Sparkassenbetriebswirt/-in mit dem Studium an der Hochschule der Sparkassen-Finanzgruppe

Absolventen des Studiengangs Sparkassenbetriebswirt/-in können diesen zurzeit auf 16 der 33 Hochschulmodule des Studiengangs „Finance“ anrechnen lassen. Hierdurch kann die verbleibende Studienzeit auf rund vier Semester verkürzt werden.

Seit 2010 besteht außerdem die Möglichkeit des Kooperationsstudiums „Banking & Sales“ über die Sparkassenakademie NRW und die Hochschule der Sparkassen-Finanzgruppe. Durch die Integration des Studiengangs Sparkassenbetriebswirt/-in und 8 vertriebsorientierter Spezialisierungsmodule ist dieses Studienprogramm besonders praxisorientiert ausgerichtet. Erfolgreiche Teilnehmer erwerben die Abschlüsse „Sparkassenbetriebswirt/-in“ und „Bachelor of Arts (B.A.)“. Der Studienbeginn ist jeweils zum Sommer- und zum Wintersemester vorgesehen.

Für Teilnehmer mit abgeschlossener Bankausbildung ergibt sich folgender Studienverlaufsplan:

1	2	3	4	5	6	7
WS 18/19	SS 2019	WS 19/20	SS 2020	WS 20/21	SS 2021	WS 21/22
Studiengang Sparkassenbetriebswirt der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen • Fernstudiengang S (S-Colleg) • Bankbetriebliche Qualifikationen • Vertriebsqualifikationen • Führungs- und Steuerungsqualifikationen Dauer inkl. Selbststudienphasen: 24 Monate (Anrechnung auf 15 von 33 Studienmodulen)				Geschäftspolitik und Vertriebsplanung	Vertriebssteuer. u. Zielgruppenmanagement	Kreditgeschäft
				Stationärer Vertrieb	Multikanalvertrieb	Vermögensanlage und Verbundgeschäft
				Direktvertrieb	Kundenberatung und Vertriebscoaching	Bachelorarbeit
Deskriptive Statistik	Induktive Statistik	English for Financial Services	Gesamtbanksteuerung	Informationsverarbeitung bei Finanzdienstl.	Electronic Business	Kolloquium
Grundlagen der Wirtschaftsinformatik	Mikroökonomik	Management			Social Media	
Anmerkung:	Bachelor-Studiengänge für in vollem Umfang berufstätige Studenten müssen regelmäßig über einen Zeitraum von 7 Semestern angelegt werden, um die „Studierbarkeit“ zu gewährleisten.					
Studienabschnitt	Studiengang Sparkassenbetriebswirt Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen		Schwerpunkt Bankbetriebslehre		Spezialisierung Vertrieb	
verantwortlich:	Hochschule der Sparkassen-Finanzgruppe		Sparkassenakademie NRW in Kooperation mit der Hochschule			

Das Kooperationsprogramm kann auch als Duales Studium, also als Kombination der Berufsausbildung Bankkauffrau/-kaufmann mit einem Studium durchgeführt werden. Für die Zielgruppe der Berufsanfänger wurde das Studium dabei auf acht Semester verlängert, um eine bessere Studierbarkeit zu gewährleisten:

1	2	3	4	5	6	7	8
WS 18/19	SS 2019	WS 19/20	SS 2020	WS 20/21	SS 2021	WS 21/22	SS 2022
Deskriptive Statistik	Induktive Statistik	Studiengang Sparkassenbetriebswirt der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen				Geschäftspolitik u. Vertriebsplanung	Vertriebssteuerung u. Zielgruppenmanagement
Grundlagen d. Wirtschaftsinformatik	Mikroökonomik	<ul style="list-style-type: none"> • Fernstudiengang S (S-Colleg) • Bankbetriebliche Qualifikationen • Vertriebsqualifikationen • Führungs- und Steuerungsqualifikationen 				Stationärer Vertrieb	Multikanalvertrieb
English for Financial Services	Management	Dauer inkl. Selbststudienphasen: 24 Monate (Anrechnung auf 15 von 33 Studienmodulen)				Direktvertrieb	Kundenberatung u. Vertriebscoaching
		Informationsverarbeitung Finanzdienstl.	Electronic Business	nachrichtlich: Abschlussprüf. Bankkaufmann	Gesamtbanksteuerung	Kreditgeschäft	Bachelorarbeit
			Social Media			Vermögensanlage u. Verbundgeschäft	Kolloquium
Studienabschnitt:		Studiengang Sparkassenbetriebswirt Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen		Schwerpunkt Bankbetriebslehre Hochschule der Sparkassen-Finanzgruppe		Spezialisierung Vertrieb	
verantwortlich:		Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen		Hochschule der Sparkassen-Finanzgruppe		Sparkassenakademie NRW in Kooperation mit der Hochschule	

3. Zulassungsbedingungen (Kurzversion)

Zum Studiengang Sparkassenbetriebswirt/-in wird zugelassen, wer

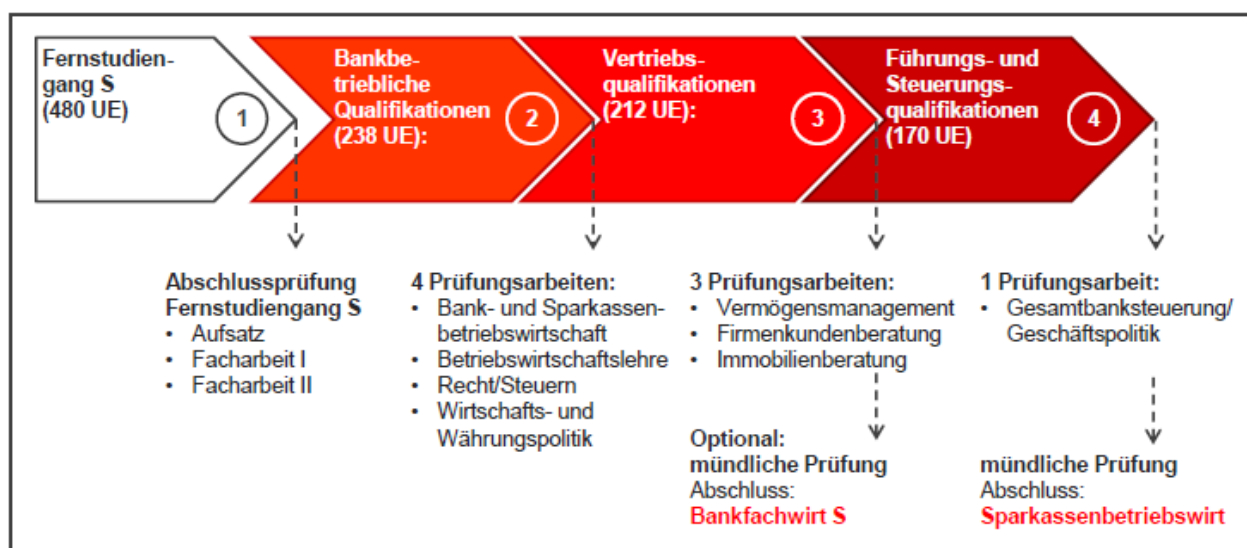
- die Abschlussprüfung im Ausbildungsberuf Bankkauffrau/-kaufmann oder die Prüfung Sparkassenkauffrau/-kaufmann oder die Prüfung in einem anderen anerkannten kaufmännischen Beruf bestanden hat und im letzteren Fall eine bankspezifische Berufspraxis von mindestens drei Jahren nachweist,
- bei einem Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe beschäftigt ist,
- erfolgreich am Fernstudiengang S teilgenommen hat und dies durch das Zertifikat über die bestandene Abschlussprüfung Fernstudiengang S nachweist⁵ oder
- einen vergleichbaren Kenntnisstand nachweist.

⁵ Die Teilnehmer/-innen können den Nachweis der bestandenen Abschlussprüfung Fernstudiengang S auch zu einem späteren Zeitpunkt, spätestens jedoch vor Beginn der schriftlichen Prüfungsarbeiten im Studienabschnitt Vertriebsqualifikation nachweisen.

4. Prüfungen

Zum Erwerb der Qualifikation Sparkassenbetriebswirt/-in sind schriftliche und mündliche Prüfungsleistungen abzulegen. Die Prüfungsarbeiten werden zeitnah am Ende eines jeden Studienabschnittes geschrieben. Die mündliche Prüfung besteht aus einem Mitarbeitergespräch und einer Fachpräsentation. Optional können die Teilnehmer durch Ablegen einer weiteren mündlichen Prüfung am Ende des Studienabschnitts Vertriebsqualifikation den Abschluss Bankfachwirt/-in S erwerben.

Die Prüfungsleistungen sind wie folgt über den Studienverlauf verteilt:



5. Organisation und Anmeldung

Der Präsenzunterricht in den jeweiligen Studienabschnitten wird sowohl in Vollzeitform als auch berufsbegleitend an Samstagen angeboten. Nachfrageabhängig können Studiengänge neben dem Akademiestandort in Dortmund auch an regionalen Studienorten, z. B. in Köln, Düsseldorf und Münster durchgeführt werden.

Um die Reisezeiten zu optimieren, planen wir für Unterrichts- und Trainingstage regelmäßig acht Unterrichtseinheiten à 45 Minuten ein. Die Unterrichtszeiten liegen zwischen 08:00 Uhr und 17:00 Uhr. Der Unterricht in der Vollzeitvariante findet montags bis freitags, in Ausnahmefällen auch samstags statt. Der Unterricht der berufsbegleitenden Studiengänge wird im Regelfall an Samstagen geplant.

Für den Studiengang Sparkassenbetriebswirt/-in werden somit in den drei Präsenzabschnitten mindestens folgende Zeiträume einschließlich der dazugehörigen Prüfungstage benötigt:

	Vollzeitform montags-freitags Unterrichtswochen	berufsbegleitend, vorwiegend an Samstagen Monate
1. Grundlagenwissen Sparkassenbetriebswirt (Fernstudiengang S)	--	--
2. Bankbetriebliche Qualifikationen	7 Wochen	ca. 12 Monate
3. Vertriebsqualifikationen	6 Wochen	ca. 9 Monate
4. Führungs- und Steuerungsqualifikationen	5 Wochen	ca. 6 Monate
Studiengang Sparkassenbetriebswirt/-in	18 Wochen	ca. 27 Monate

Anmeldungen von Teilnehmern mit dem Studienziel "Sparkassenbetriebswirt/-in" (= gesamter Studiengang) können unter der Kennziffer 83.100 erfolgen. Die Anmeldungen werden im Regelfall von der Sparkasse vorgenommen. Mitarbeiter können sich auch selbst zum Studiengang Sparkassenbetriebswirt/-in anmelden, wenn sie die Kosten vollständig tragen und für den Lehrgangsbuchung Freizeit aufwenden. Bei modularer Buchung wurden für die jeweiligen Studienabschnitte folgende Buchungs-Kennziffern vergeben:

- 83.120 Bankbetriebliche Qualifikationen,
- 83.130 Vertriebsqualifikationen,
- 83.140 Führungs- und Steuerungsqualifikationen.

Stundentafel

Fächer	UE ⁹	Lerneinheiten ¹⁰ Fernstudiengang S
1. Bankbetriebliche Qualifikation (BQ)	238	268
1.1 Bank- und Sparkassenbetriebswirtschaft	40	79
1.2 Betriebswirtschaftslehre & Unternehmenssimulation	48+22	60
1.3 Wirtschafts- und Währungspolitik	48	60
1.4 Recht	48	45
1.5 Steuern	24	11
1.6 Finanzmathematik	8	13
2. Vertriebsqualifikationen (VQ)	212	154
2.1 Vermögensmanagement	64	49
2.2 Firmenkundenberatung	64	62
2.3 Immobilienberatung	48	36
2.4 Rhetorik und Präsentation	24	7
2.5 Praxistag: Vertrieb im Verbund	12	--
3. Führungs- und Steuerungsqualifikationen (FSQ)	170	56
3.1 Geschäftspolitik	24	
3.2 Gesamtbanksteuerung & Bankensimulation	32+24	22
3.3 Mitarbeiterführung	90	34
Summe	620	478

⁹ eine UE = 45 Minuten

¹⁰ eine Lerneinheit = Bearbeitung von 5 Seiten des Fernstudiengangs S im Selbststudium entsprechen einer UE

Einordnung des Studiengangs in den Deutschen Qualifikationsrahmen (DQR)

Der Deutsche Qualifikationsrahmen für Lebenslanges Lernen (DQR) ist eine achtstufige Qualifikationsmatrix, die bildungsbereichs-übergreifend alle Qualifikationen des deutschen Bildungssystems umfasst. In der DQR-Matrix werden die erworbenen Kompetenzen durchgehend in zwei Kompetenzkategorien mit jeweils zwei Subkategorien unterschieden.

Niveaustufen 1-8			
Anforderungsstruktur			
Fachkompetenz		Personale Kompetenz	
Wissen	Fertigkeiten	Sozialkompetenz	Selbstkompetenz
Tiefe und Breite	Instrumentelle und systemische Fertigkeiten, Beurteilungsfähigkeiten	Team-/ Führungsfähigkeit, Mitgestaltung und Kommunikation	Selbständigkeit / Verantwortung, Reflexivität und Lernkompetenz

Die Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen verfolgt das Ziel, den Studiengang Sparkassenbetriebswirt in Niveaustufe 6 zu verankern. Deshalb werden im Lehrplan zu jedem Unterrichtsfach die dort zu erwerbenden Kompetenzen in Lernzielen näher beschrieben. Die Anforderungen der Niveaustufe 6 des DQR lauten:

Niveaustufe 6			
Anforderungsstruktur: Über Kompetenzen zur Bearbeitung von umfassenden fachlichen Aufgaben- und Problemstellungen sowie zur eigenverantwortlichen Steuerung von Prozessen in Teilbereichen eines wissenschaftlichen Faches oder in einem beruflichen Tätigkeitsfeld verfügen. Die Anforderungsstruktur ist durch Komplexität und häufige Veränderungen gekennzeichnet.			
Fachkompetenz		Personale Kompetenz	
Wissen	Fertigkeiten	Sozialkompetenz	Selbstkompetenz
Über (...) breites und integriertes berufliches Wissen einschließlich der aktuellen fachlichen Entwicklungen verfügen. Über einschlägiges Wissen an Schnittstellen zu anderen Bereichen verfügen.	Über ein sehr breites Spektrum an Methoden zur Bearbeitung komplexer Probleme in einem Lernbereich oder beruflichen Tätigkeitsfeld verfügen. Neue Lösungen erarbeiten und unter Berücksichtigung unterschiedlicher Maßstäbe beurteilen, auch bei sich häufig ändernden Anforderungen.	In Expertenteams verantwortlich arbeiten oder Gruppen oder Organisationen verantwortlich leiten. Die fachliche Entwicklung anderer anleiten und vorausschauend mit Problemen im Team umgehen. Komplexe fachbezogene Probleme und Lösungen gegenüber Fachleuten argumentativ vertreten und mit ihnen weiterentwickeln.	Ziele für Lern- und Arbeitsprozesse definieren, reflektieren und bewerten und Lern- und Arbeitsprozesse eigenständig und nachhaltig gestalten.

1. Bankbetriebliche Qualifikation (BQ)

1.1 Bank- und Sparkassenbetriebswirtschaft

im Unterricht zu vermittelnde Kompetenzen gemäß DQR			
Anforderungsstruktur (sh. Seite 12 des Lehrplans)			
Fachkompetenz		Personale Kompetenz	
Wissen	Fertigkeiten	Sozialkompetenz	Selbstkompetenz
x	x	--	--

Lernziele:

Die Teilnehmer/innen können

- gesellschaftliche Rahmenbedingungen, aufsichtsrechtliche Bestimmungen und das Wettbewerbsumfeld für das Bankgeschäft erklären,
- die Geschäftspolitik der Sparkassen-Finanzgruppe und bedeutender Wettbewerber erläutern und unterscheiden,
- Marketinginstrumente erklären und anwenden,
- den Jahresabschluss von Kreditinstituten grundlegend beschreiben und bewerten,
- den betriebswirtschaftlichen Erfolg von Kundengeschäften bestimmen.

Lerninhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
1. Rahmenbedingungen des Bankgeschäfts 1.1 Struktur des deutschen Bankenmarkts 1.2 Rechtliche und politische Rahmenbedingungen 1.3 Maßgebliche Trends und Veränderungsprozesse	1	11
2. Rechtliche Grundlagen der Kreditwirtschaft 2.1 Überblick über die Rechtsgrundlagen 2.2 Ausgewählte Vorschriften des Bankrechts 2.3 Internationale und nationale Finanzmarktaufsicht und Institutionen	3 (2) (1)	11

1. Bankbetriebliche Qualifikation (BQ)

1.1 Bank- und Sparkassenbetriebswirtschaft

Lerninhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
<p>3. Geschäftspolitik der Sparkassen-Finanzgruppe</p> <p>3.1 Historische Entwicklung der Sparkassen</p> <p>3.2 Zielsystematik von Sparkassen</p> <p> 3.2.1 Auftragsziele (öffentlicher Auftrag)</p> <p> 3.2.2 Sicherungsziele</p> <p>3.3 Organe und Gremien von Sparkassen</p> <p>3.4 Geschäftspolitische Herausforderungen der Sparkassen-Finanzgruppe und Lösungsansätze</p>	<p>4</p>	<p>8</p>
<p>4. Marketing und Vertriebsmanagement in Sparkassen</p> <p>4.1 Grundlagen des Marketings und des Vertriebsmanagements</p> <p>4.2 Marketinginstrumente</p> <p>4.3 Zielgruppenmarketing</p> <p>4.4 Bankmarketing im digitalen Wettbewerb</p>	<p>4</p> <p>(1)</p> <p>(1)</p> <p>(1)</p> <p>(1)</p>	<p>11</p>
<p>5. Jahresabschluss von Kreditinstituten</p> <p>5.1 Bestandteile des Jahresabschlusses und deren Rechtsgrundlagen</p> <p>5.2 Erstellung des Jahresabschlusses</p> <p> 5.2.1 Bewertungsfragen in der Bilanz (Bewertungsgrundsätze, Bewertung von Anlage- und Umlaufvermögen, Rücklagen und Reserven)</p> <p> 5.2.2 Bewertungsfragen in der GuV</p> <p> 5.2.3 Konzernabschluss nach HGB</p> <p> 5.2.4 Bilanzpolitik nach HGB</p> <p> 5.2.5 Bilanzierung nach IAS/IFRS und Unterschiede zur HGB-Bilanz</p>	<p>12</p> <p>(2)</p> <p>(5)</p> <p>(2)</p> <p>(1)</p> <p>(1)</p> <p>(1)</p>	<p>19</p>

1. Bankbetriebliche Qualifikation (BQ)

1.1 Bank- und Sparkassenbetriebswirtschaft

Lerninhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
<p>6. Kalkulation von Bankgeschäften</p> <p>6.1 Kalkulation im Wertbereich (Marktzinsmethode, Barwertkonzept, Risikokosten)</p> <p>6.2 Kalkulation im Betriebsbereich</p> <p>6.2.1 Aufbau der Kostenrechnung (1)</p> <p>6.2.2 Standard-Einzelkostenrechnung (1)</p> <p>6.2.3 Deckungsbeitragsrechnung (1)</p> <p>6.3 Ertragsorientiertes Bankmanagement (4)</p> <p>6.3.1 Konto-/Kundenkalkulation</p> <p>6.3.2 Geschäftsstellenerfolgsrechnung/Profit-Center-Rechnung</p> <p>6.3.3 Margenkonzept</p>	<p>12</p> <p>(5)</p> <p>(1)</p> <p>(1)</p> <p>(1)</p> <p>(4)</p>	<p>8</p>
<p>7. Grundlagen der Gesamtbanksteuerung</p> <p>7.1 Aufsichtsrechtliche Notwendigkeit (1)</p> <p>7.2 Geschäfts- und Risikostrategie (1)</p> <p>7.3 Risikoarten im Bankbetrieb (Überblick) (1)</p> <p>7.4 Konzept der Risikotragfähigkeit (1)</p>	<p>4</p> <p>(1)</p> <p>(1)</p> <p>(1)</p> <p>(1)</p>	<p>11</p>
	<p>40</p>	<p>79</p>

1. Bankbetriebliche Qualifikation (BQ)
1.2 Betriebswirtschaftslehre & Unternehmenssimulation

im Unterricht zu vermittelnde Kompetenzen gemäß DQR			
Anforderungsstruktur (sh. Seite 12 des Lehrplans)			
Fachkompetenz		Personale Kompetenz	
Wissen	Fertigkeiten	Sozialkompetenz	Selbstkompetenz
x	x	x	x

Lernziele:

Die Teilnehmer/innen können

- grundlegende betriebswirtschaftliche Begriffe und Zusammenhänge verstehen und erklären,
- betriebliche Leistungs- und Finanzprozesse analysieren und bewerten,
- betriebswirtschaftliche Argumente von Firmenkunden nachvollziehen und bewerten,
- in der Sparkasse kostenbewusst und erlösorientiert handeln und entscheiden.

Lerninhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
1. Management	4	15
1.1 Grundlagen des Managements	(1)	
1.1.1 Unternehmensziele, -grundsätze und -visionen		
1.1.2 Unternehmensformen		
1.1.3 Managementebenen		
1.2 Managementprozess	(1)	
1.2.1 Situationsanalyse		
1.2.2 Unternehmensziele		
1.2.3 Strategische Planung		
1.2.4 Operative Planung		
1.2.5 Realisierung und Kontrolle		
1.3 Organisation	(2)	
1.3.1 Aufbauorganisation		
1.3.2 Ablauforganisation und Prozesssteuerung		
1.3.3 Projektmanagement		

1. Bankbetriebliche Qualifikation (BQ)

1.2 Betriebswirtschaftslehre & Unternehmenssimulation

Lerninhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
2. Leistungserstellung und Logistik 2.1 Betriebliche Leistungsfaktoren 2.2 Arten der Leistungserstellung 2.3 Logistik	2	7
3. Investition 3.1 Grundlagen der Investition 3.2 Investitionsprozess 3.3 Verfahren der Investitionsrechnung	6 (1) (2) (3)	7
4. Finanzierung 4.1 Ermittlung des Finanzierungsbedarfs 4.2 Kapitalbedarfsrechnung und Liquiditätsplanung 4.3 Finanzierungsformen 4.3.1 Finanzierung mit Eigenkapital 4.3.2 Finanzierung mit Fremdkapital 4.3.3 Innen- und Außenfinanzierung 4.3.4 Mezzanine-Finanzierungen	6 (1) (2) (3)	7
5. Rechnungswesen und Controlling 5.1 Grundlagen des Rechnungswesens 5.2 Jahresabschluss 5.2.1 Aufbau der Handelsbilanz 5.2.2 Aufbau der Gewinn- und Verlustrechnung 5.3 Kosten- und Leistungsrechnung (Kalkulation) 5.3.1 Grundlagen 5.3.2 Kostenartenrechnung 5.3.3 Kostenstellenrechnung 5.3.4 Kostenträgerrechnung 5.4 Controlling 5.4.1 Controllingprozess	18 (2) (8) (8)	12

1. Bankbetriebliche Qualifikation (BQ)**1.2 Betriebswirtschaftslehre & Unternehmenssimulation**

Lerninhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
5.4.2 Deckungsbeitragsrechnung 5.4.3 Reporting 5.4.4 Benchmarking 5.4.5 Plankostenrechnung		
6. Marketing 6.1 Grundlagen und Rahmenbedingungen des Marketings (Absatzplanung, Informationsbeschaffung, Markt- und Ab- satzprognosen, Absatzdurchführung und -kontrolle) 6.2 Produktpolitik 6.2.1 Produktmarkenpolitik 6.2.2 Innovationen 6.3 Preispolitik 6.3.1 Preispolitische Strategien 6.3.2 Methoden der Preisfestlegung 6.4 Kommunikationspolitik 6.4.1 Wirkung von Kommunikationsmaßnahmen 6.4.2 Kommunikationsinstrumente 6.5 Vertriebs-/Distributionspolitik 6.5.1 Vertriebswege 6.5.2 Vertriebspolitische Instrumente 6.5.3 E-Commerce/E-Business, E-Payment-Lösungen	10 (2) (2) (2) (2) (2)	3

1. Bankbetriebliche Qualifikation (BQ)

1.2 Betriebswirtschaftslehre & Unternehmenssimulation

Lerninhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
<p>7. Personalwirtschaft und Personalentwicklung</p> <p>7.1 Personalwirtschaft</p> <p>7.1.1 Aufgaben und Ziele</p> <p>7.1.2 Personalbedarfsplanung</p> <p>7.1.3 Personalbeschaffung, Personalanpassung</p> <p>7.2 Personalentwicklung</p> <p>7.2.1 Träger der Personalentwicklung</p> <p>7.2.2 Ausgewählte Instrumente der Personalentwicklung</p>	2	9
<p>8. Unternehmenssimulation</p> <p>8.1 Betriebswirtschaftliche Kenntnisse und Methoden vertiefen und anwenden</p> <p>8.1.1 Voll-/Teilkostenrechnung</p> <p>8.1.2 Finanzplanung</p> <p>8.1.3 Investition</p> <p>8.1.4 Absatzplanung</p> <p>8.1.5 Marketing</p> <p>8.1.6 Personalplanung</p> <p>8.2 Unternehmensführung ganzheitlich betrachten</p> <p>8.2.1 Organisation von Arbeitsabläufen</p> <p>8.2.2 Treffen komplexer unternehmerischer Entscheidungen</p> <p>8.2.3 Übernahme von Verantwortung</p>	22	--
	70	60

1. Bankbetriebliche Qualifikation (BQ)

1.3 Wirtschafts- und Währungspolitik

im Unterricht zu vermittelnde Kompetenzen gemäß DQR			
Anforderungsstruktur (sh. Seite 12 des Lehrplans)			
Fachkompetenz		Personale Kompetenz	
Wissen	Fertigkeiten	Sozialkompetenz	Selbstkompetenz
x	x	--	--

Lernziele:

Die Teilnehmer/innen können

- grundlegende volkswirtschaftliche Begriffe, Modelle und Zusammenhänge erklären,
- Ziele und Auswirkungen wirtschaftspolitischer Maßnahmen in Deutschland, Europa sowie im globalen Zusammenhang erklären, und
- deren Einfluss auf die Geschäfte von Kreditinstituten bewerten.

Lerninhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
1. Grundlagen der Wirtschaftspolitik 1.1 Ziele und Aufgaben der Wirtschaftspolitik 1.2 Träger der Wirtschaftspolitik	2	10
2. Wirtschaftsordnung und Wettbewerb 2.1 Merkmale der freien und der sozialen Marktwirtschaft 2.2 Marktformen 2.3 Wettbewerb 2.3.1 Funktionen des Wettbewerbs 2.3.2 Wettbewerbsleitbilder 2.3.3 Wettbewerbspolitik	6 (3) (1) (2)	6

1. Bankbetriebliche Qualifikation (BQ)

1.3 Wirtschafts- und Währungspolitik

Lerninhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
3. Wirtschaftspolitische Ziele	16	15
3.1 Überblick über Ziele und deren Wechselwirkungen		
3.2 Stabiles Preisniveau	(4)	
3.2.1 Inflation, Deflation, relative Preisniveaustabilität		
3.2.2 Ursachen und Folgen von Inflation und Deflation		
3.3 Außenwirtschaftliches Gleichgewicht	(1)	
3.4 Konjunktur und Wachstum	(2)	
3.5 Hoher Beschäftigungsgrad	(8)	
3.5.1 Verfahren zur Messung von Arbeitslosigkeit		
3.5.2 Ursachen und Folgen von Arbeitslosigkeit		
3.6 Nachhaltigkeit und Ökonomie	(1)	
4. Wirtschaftspolitische Paradigmen	4	6
4.1 Nachfrageorientierte Wirtschaftspolitik	(2)	
4.2 Angebotsorientierte Wirtschaftspolitik	(1)	
4.3 Erfahrungen mit der Anwendung der Konzepte	(1)	
5. Geldpolitik und Finanzmärkte	10	11
5.1 Geldtheoretische Grundlagen	(1)	
5.1.1 Funktionen des Geldes		
5.1.2 Geldmengenbegriffe und Geldschöpfung		
5.2 Geldpolitik in der Eurozone	(7)	
5.2.1 Zielsystem der EZB		
5.2.2 Geldpolitische Strategie		
5.2.3 Instrumente der Geldpolitik		
5.2.4 Transmission geldpolitischer Impulse		
5.2.5 Auswirkungen der aktuellen Geldpolitik auf Banken und Sparkassen		
5.3 Faktoren der Zinsentwicklung	(2)	
5.3.1 Determinanten der Geldmarktzinsen		
5.3.2 Determinanten der Kapitalmarktzinsen		
5.3.3 Analyse der Zinsstrukturkurve		

1. Bankbetriebliche Qualifikation (BQ)

1.3 Wirtschafts- und Währungspolitik

Lerninhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
<p>6. Finanz-, Sozial- und Strukturpolitik</p> <p>6.1 Finanzpolitik</p> <p>6.1.1 Staatliche Aufgaben, Ausgaben und Einnahmen</p> <p>6.1.2 Instrumente der Finanzpolitik</p> <p>6.1.3 Bestimmungen des Stabilitäts- und Wachstumspaktes/Europäische Finanzpolitik</p> <p>6.2 Sozialpolitik</p> <p>6.2.1 Ziele, Prinzipien und Instrumente</p> <p>6.2.2 Organisation sozialer Sicherungssysteme</p> <p>6.2.3 Demographische Entwicklung als zentrale Herausforderung für den Sozialstaat</p> <p>6.2.4 Reformansätze für das Sozialversicherungssystem</p> <p>6.3 Strukturpolitik</p> <p>6.3.1 Möglichkeiten zur Gestaltung des Strukturwandels</p> <p>6.3.2 Subventionsproblematik</p>	<p>8</p> <p>(4)</p> <p>(3)</p> <p>(1)</p>	<p>6</p>
<p>7. Internationale Wirtschaftsbeziehungen</p> <p>7.1 Internationale Abkommen und Institutionen</p> <p>7.2 Europäische Integration</p> <p>7.3 Wechselkurssysteme</p> <p>7.4 Bedeutung des Außenhandels für Deutschland</p> <p>7.5 Chancen und Risiken der Globalisierung</p>	<p>2</p>	<p>6</p>
	<p>48</p>	<p>60</p>

1. Bankbetriebliche Qualifikation (BQ)

1.4 Recht

im Unterricht zu vermittelnde Kompetenzen gemäß DQR			
Anforderungsstruktur (sh. Seite 12 des Lehrplans)			
Fachkompetenz		Personale Kompetenz	
Wissen	Fertigkeiten	Sozialkompetenz	Selbstkompetenz
x	x	--	--

Lernziele:

Die Teilnehmer/innen können

- für die Geschäftsbeziehung zwischen Kunden und Sparkasse wesentliche Bestimmungen des Bürgerlichen Rechts und des Handels- und Gesellschaftsrechts erklären,
- die Systematik des Verfahrens- und Insolvenzrechts beschreiben,
- und dadurch rechtliche Problemfelder der Sparkassenpraxis erkennen und selbst oder durch die Einbindung von Experten lösen.

Lerninhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
1. Einführung in die juristische Falllösungstechnik	2	--
2. Bürgerliches Recht (Allgemeiner Teil)	6	8
2.1 Natürliche und juristische Personen, Rechts- und Geschäftsfähigkeit natürlicher Personen		
2.2 Rechtsgeschäfte	(5)	
2.2.1 Einseitige und mehrseitige Rechtsgeschäfte		
2.2.2 Verpflichtungs- und Verfügungsgeschäfte		
2.2.3 Verbotene und sittenwidrige Geschäfte		
2.2.4 Fristen, Termine, Verjährung		
2.2.5 Formbedürftige Rechtsgeschäfte		
2.3 Willenserklärungen	(1)	
2.3.1 Vertretung und Vollmacht		
2.3.2 Vertragsschluss		
2.3.3 Anfechtung von Willenserklärungen		

1. Bankbetriebliche Qualifikation (BQ)

1.4 Recht

Lerninhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
3. Bürgerliches Recht (Schuldverhältnisse)	14	6
3.1 Geldschuld und Zinsen, Stück- und Gattungsschuld		
3.2 Besonderes Schuldrecht (Beispiele)	(2)	
3.2.1 Entstehen und Arten von Schuldverhältnissen		
3.2.2 Kaufvertrag		
3.2.3 Verwahrung, (Spar-)Einlagen		
3.2.4 Vertrag zugunsten Dritter		
3.3. Rechtsbeziehung zwischen Kunde und Sparkasse	(1)	
3.3.1 Bankvertrag		
3.3.2 Allgemeine Geschäftsbedingungen		
3.3.3 Verbraucherschutzbestimmungen		
3.4 Darlehensvertrag	(3)	
3.4.1 Inhalt, Formvorschriften		
3.4.2 Kündigungsrechte des Darlehensnehmers		
3.4.3 Vorfälligkeitsentschädigung		
3.4.4 Kündigungsrechte des Kreditinstituts		
3.4.5 Abschluss von Verbraucherdarlehensverträgen		
3.4.6 Kündigung von Verbraucherdarlehen bei Verzug		
3.4.7 Besonderheiten bei verbundenen Geschäften		
3.5 Gläubiger- und Schuldnermehrheit	(0,5)	
3.5.1 Gesamtgläubiger und Gesamtschuldner		
3.5.2 Ausgleich im Innenverhältnis		
3.6 Gläubiger- und Schuldnerwechsel	(2)	
3.6.1 Befreiende Schuldübernahme		
3.6.2 Schuldbeitritt		
3.6.3 Vertragsübernahme		
3.6.4 Abtretung (Zession)		
3.6.5 Factoring		
3.6.6 Forfaitierung		

1. Bankbetriebliche Qualifikation (BQ)

1.4 Recht

Lerninhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
<p>3.7 Erfüllung und Erfüllungssurrogate</p> <ul style="list-style-type: none"> 3.7.1 Erfüllung 3.7.2 Leistung erfüllungshalber und an Erfüllung statt 3.7.3 Hinterlegung, Aufrechnung, Erlass <p>3.8 Leistungsstörungen</p> <ul style="list-style-type: none"> 3.8.1 Verzug und Unmöglichkeit 3.8.2 Positive Vertragsverletzung 3.8.3 Verschulden bei Vertragsabschluss <p>3.9 Zurückbehaltungs- und Rücktrittsrecht</p> <p>3.10 Schadensersatz</p> <p>3.11 Ungerechtfertigte Bereicherung</p> <p>3.12 Unerlaubte Handlung</p>	<p>(0,5)</p> <p>(2)</p> <p>(1)</p> <p>(0,5)</p> <p>(0,5)</p> <p>(1)</p>	
<p>4. Bürgerliches Recht (Sachenrecht)</p> <ul style="list-style-type: none"> 4.1 Sache, Bestandteil, Zubehör 4.2 Arten und Erwerb von Besitz 4.3 Begriff und Arten von Eigentum, Rechte des Eigentümers <ul style="list-style-type: none"> 4.3.1 Rechtsgeschäftlicher und gesetzlicher Eigentumserwerb 4.3.2 Erwerb vom Berechtigten und vom Nichtberechtigten 4.4 Eigentumsvorbehalt und Anwartschaftsrecht 	<p>4</p>	<p>4</p>
<p>5. Bürgerliches Recht (Familienrecht)</p> <ul style="list-style-type: none"> 5.1 Güterstände im ehelichen Güterrecht, Geschäfte zur Deckung des Lebensbedarfs 5.2 Lebenspartnerschaften 5.3 Elterliche Personen- und Vermögenssorge für minderjährige Kinder 5.4 Vormundschaft und Betreuung 5.5 Pflegschaft 	<p>2</p>	<p>3</p>

1. Bankbetriebliche Qualifikation (BQ)

1.4 Recht

Lerninhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
<p>6. Bürgerliches Recht (Erbrecht)</p> <ul style="list-style-type: none"> 6.1 Gesetzliche Erbfolge 6.2 Gewillkürte Erbfolge 6.3 Nachlassforderungen und -verbindlichkeiten 6.4 Erbenlegitimation 6.5 Erbengemeinschaft und deren Teilung 6.6 Vor- und Nacherbschaft 6.7 Testamentsvollstreckung 	4	5
<p>7. Handels- und Gesellschaftsrecht</p> <ul style="list-style-type: none"> 7.1 Handelsrecht <ul style="list-style-type: none"> 7.1.1 Kaufmannseigenschaften 7.1.2 Handelsregister (Wirkung der Eintragungen, Publizität) 7.2 Gesellschaftsrecht <ul style="list-style-type: none"> 7.2.1 Personengesellschaften (GbR, OHG, KG, Partnerschaftsgesellschaften) 7.2.2 Kapitalgesellschaften (GmbH, AG) 	12	14
<p>8. Grundzüge des Verfahrens- und Insolvenzrechtes</p> <ul style="list-style-type: none"> 8.1 Zuständigkeit der Zivilgerichte 8.2 Einzelzwangsvollstreckung wegen Geldforderungen 8.3 Insolvenzverfahren <ul style="list-style-type: none"> 8.3.1 Voraussetzungen 8.3.2 Insolvenzverwalter 8.3.3 Eigenverwaltung 8.3.4 Verbraucherinsolvenz und Restschuldbefreiung 	<p>4</p> <p>(3)</p> <p>(1)</p>	5
	48	45

1. Bankbetriebliche Qualifikation (BQ)

1.5 Steuern

im Unterricht zu vermittelnde Kompetenzen gemäß DQR			
Anforderungsstruktur (sh. Seite 12 des Lehrplans)			
Fachkompetenz		Personale Kompetenz	
Wissen	Fertigkeiten	Sozialkompetenz	Selbstkompetenz
x	x	--	--

Lernziele:

Die Teilnehmer/innen können

- die Systematik des Steuerrechts sowie die Besteuerungsgrundlagen bei Erbfällen und Schenkungen erklären,
- die Besteuerung von Einzelunternehmen, Personenhandels- und Kapitalgesellschaften in ihren Grundzügen unterscheiden,
- steuerliche Aspekte bei der Produktauswahl und in Beratungssituationen berücksichtigen,
- steuerrechtliche Kenntnisse in der Kundenberatung, insbesondere bei vermögenden Kunden und Firmenkunden, anwenden.

Lerninhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
1. Systematik des Steuerrechts 1.1 Steuersystematik und systemtragende Prinzipien 1.2 Allgemeine Verfahrensvorschriften, Steuerstrafrecht, Rechtsbehelfsverfahren 1.3 Unbeschränkte und beschränkte Steuerpflicht	2	3
2. Einkommensteuer 2.1 Gewinneinkünfte und Gewinnermittlungsarten 2.1.1 Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft 2.1.2 Einkünfte aus Gewerbebetrieb 2.1.3 Einkünfte aus selbständiger Arbeit	16 (6)	8

1. Bankbetriebliche Qualifikation (BQ)

1.5 Steuern

Lerninhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
<p>2.2 Überschusseinkünfte</p> <p>2.2.1 Einkünfte aus nichtselbständiger Arbeit</p> <p>2.2.2 Einkünfte aus Kapitalvermögen</p> <p>2.2.3 Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung</p> <p>2.2.4 Sonstige Einkünfte, insbesondere Alterseinkünfte</p>	(10)	
<p>3. Erbschaftsteuer</p> <p>3.1 Persönliche Steuerpflicht</p> <p>3.2 Steuerpflichtige Vermögensübergänge</p> <p>3.3 Steuerklassen und Steuersätze</p> <p>3.4 Freibeträge und sachliche Steuerbefreiungen</p> <p>3.5 Bewertungsverfahren</p>	2	--
<p>4. Grundzüge der Unternehmensbesteuerung</p> <p>4.1 Umsatzsteuer</p> <p>4.2 Gewerbesteuer</p> <p>4.3 Körperschaftsteuer</p>	4	--
	24	11

1. Bankbetriebliche Qualifikation (BQ)

1.6 Finanzmathematik

im Unterricht zu vermittelnde Kompetenzen gemäß DQR			
Anforderungsstruktur (sh. Seite 12 des Lehrplans)			
Fachkompetenz		Personale Kompetenz	
Wissen	Fertigkeiten	Sozialkompetenz	Selbstkompetenz
x	x	--	--

Lernziele:

Die Teilnehmer/innen können

- Zins- und Zinseszinsberechnungen, auch bei unterjähriger Verzinsung anwenden,
- die Grundzüge der Effektivzinsberechnung erklären,
- Barwerte und den Endwert von Rentenzahlungen berechnen,
- Verfahren der Tilgungsrechnung anwenden,
- wichtige statistische Kennzahlen und deren Aussage erklären.

Lerninhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
1. Zins-, Zinseszins- und Rentenrechnung 1.1 Zinseszinsrechnung bei jährlicher (annualisierter) und unterjähriger Verzinsung 1.2 Rentenrechnung bei nachschüssiger und vorschüssiger (endlicher) Rente 1.3 Wesen der ewigen Rente, Barwert von Rentenzahlungen	4	4
2. Tilgungsrechnung und effektiver Jahreszins 2.1 Ratentilgung 2.2 Annuitätentilgung 2.3 Effektivzinsrechnung	1	3

1. Bankbetriebliche Qualifikation (BQ)

1.6 Finanzmathematik

Lerninhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
3. Statistische Kennzahlen 3.1 Mittelwerte 3.2 Streuungsmaße 3.3 Korrelation und Elastizität 3.4 Verhältniszahlen 3.5 Indexzahlen	3	6
	8	13

2. Vertriebsqualifikation (VQ)

2.1 Vermögensmanagement

im Unterricht zu vermittelnde Kompetenzen gemäß DQR			
Anforderungsstruktur (sh. Seite 12 des Lehrplans)			
Fachkompetenz		Personale Kompetenz	
Wissen	Fertigkeiten	Sozialkompetenz	Selbstkompetenz
x	x	x	--

Lernziele:

Die Teilnehmer/innen können

- die geschäftspolitische und wirtschaftliche Bedeutung des Vermögensmanagements für die Sparkasse erläutern,
- Funktionsweisen, Risiken, Kosten und ggf. Rückvergütungen der behandelten Finanzinstrumente erklären und diese im Beratungsgespräch kundenorientiert erläutern,
- auf Basis des Kundenbedarfs unter Berücksichtigung maßgeblicher gesetzlicher Bestimmungen Strategien zur Geld- und Vermögensanlage erarbeiten,
- kundenindividuelle Lösungen für die private Altersvorsorge entwickeln.

Lerninhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
1. Geschäftspolitische Bedeutung und Rahmenbedingungen des Vermögensmanagements 1.1 Ertragspotenzial für die Sparkasse 1.2 Anlegerbedürfnisse und Entwicklung der Geldvermögensbildung 1.3 Wettbewerbsumfeld und Entwicklung der Marktanteile 1.4 Demographische Aspekte 1.5 Institutionelle Rahmenbedingungen (z. B. BaFin, Compliance-Organisation)	2	5
2. Privatkunden rechtssicher beraten - praktische Umsetzung maßgeblicher Rechtsnormen für Anlageberatungen 2.1 Vertragsrecht (Beratungsvertrag) 2.2 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) und sonstige aufsichtsrechtlich relevanten Vorgaben 2.3 Investmentgesetz	2	1

2. Vertriebsqualifikation (VQ)

2.1 Vermögensmanagement

Lerninhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
<p>3. Geldanlagen in Einlagen und Gläubigerpapieren</p> <p>3.1 Funktion des Geld- und des Rentenmarktes</p> <p>3.2 Sparkassen-Passivprodukte</p> <p>3.3 Gläubigerpapiere</p> <p>3.3.1 Staatsanleihen</p> <p>3.3.2 Auslands-, Fremdwährungs- und Unternehmensanleihen</p> <p>2.3.3 Sonderformen festverzinslicher Wertpapiere (z. B. Anleihen mit Rückzahlungswahlrechten, Zero-bonds, Floater)</p> <p>2.3.4 Beurteilungskriterien für Sicherheit, Rentabilität, Marktliquidität und Besteuerung</p> <p>3.4 Besteuerung von Zinseinnahmen und Kursgewinnen bei Gläubigerpapieren</p>	<p>4</p>	<p>7</p>
<p>4. Wertpapieranalyse und Anlage in Aktien</p> <p>4.1 Funktion des Aktienmarktes</p> <p>4.1.1 Erwerb von Inlands- und Auslandsaktien über die Börse</p> <p>4.1.2 Erwerb von Aktien über Neuemissionen und Kapitalerhöhungen</p> <p>4.2 Aktienanalyse</p> <p>4.2.1 Fundamentalanalyse</p> <p>4.2.2 Technische Analyse</p> <p>4.2.3 Marktpsychologie</p> <p>4.3. Besteuerung von Dividenden und privaten Veräußerungsgeschäften</p>	<p>6</p>	<p>11</p>

2. Vertriebsqualifikation (VQ)

2.1 Vermögensmanagement

Lerninhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
<p>5. Anlage in Fonds</p> <ul style="list-style-type: none"> 5.1 Kundennutzen bei Fondsanlagen und Fondssparplänen 5.2 Geldmarkt- und Rentenfonds 5.3 Offene Immobilienfonds 5.4 Aktienfonds 5.5 Dachfonds 5.6 Vermögensverwaltung mit Fonds 5.7 Geschlossene Fonds 5.8 Einsatz ausgewählter Analysedaten zur Erfolgsbewertung von Fonds in der Beratung (z. B. Fondskosten, Volatilität, Benchmarks, Rankings, Ratings) 5.9 Spezialfragen der Fondsbesteuerung (Ausschüttungen, Thesaurierungen, Zwischengewinne) 	10	7
<p>6. Verbundprodukte, staatlich geförderte Vermögensbildung und Altersvorsorge</p> <ul style="list-style-type: none"> 6.1 Risikoversicherungen, Sachversicherungen 6.2 Altersvorsorge <ul style="list-style-type: none"> 6.2.1 Private Altersvorsorge mit staatlicher Förderung ("Riester-Verträge") 6.2.2 Betriebliche Altersvorsorge 6.2.3 Private Altersvorsorge mit Fondssparplänen, Lebens- und Rentenversicherungen 6.2.4 Besteuerung in der Anspar- und in der Rentenphase 	8	5
<p>7. Strukturierte Produkte und Finanzterminkontrakte (Derivate)</p> <ul style="list-style-type: none"> 7.1 Grundlagen der Portfoliotheorie 7.2 Strukturierte Produkte und Zertifikate 7.3 Einsatzmöglichkeiten strukturierter und derivativer Produkte 7.4 Besteuerung von Einnahmen aus strukturierten Produkten und Derivaten 	8	7

2. Vertriebsqualifikation (VQ)

2.1 Vermögensmanagement

Lerninhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
<p>8. Fallstudien zum Vermögensmanagement</p> <p>8.1 Analyse der Kundensituation unter Anwendung der Beratungskonzepte der Sparkassen-Finanzgruppe (z. B. Beratungsprozess Anlageberatung (BPA), Sparkassen Finanz-Konzept, Detailanalysen)</p> <p>8.1.1 Analyse des Liquiditätsstatus</p> <p>8.1.2 Analyse der Vermögenssituation</p> <p>8.1.3 Analyse zur Risikoabsicherung</p> <p>8.1.4 Analyse der Vorsorgesituation</p> <p>8.1.5 Analyse von Risikotragfähigkeit und Risikoneigung</p> <p>8.2 Auswahl und Optimierung von Vermögensanlagen für Kunden mit dem BPA</p> <p>8.3 Gestaltung von kundenbedarfsorientierten Versicherungsportfolios</p> <p>8.3 Erstellung ganzheitlicher Finanzpläne für Kunden</p> <p>8.4 Nachlassplanung für vermögende Kunden</p>	<p>24</p>	<p>6</p>
	<p>64</p>	<p>49</p>

2. Vertriebsqualifikation (VQ)

2.2 Firmenkundenberatung

im Unterricht zu vermittelnde Kompetenzen gemäß DQR			
Anforderungsstruktur (sh. Seite 12 des Lehrplans)			
Fachkompetenz		Personale Kompetenz	
Wissen	Fertigkeiten	Sozialkompetenz	Selbstkompetenz
x	x	x	--

Lernziele:

Die Teilnehmer/innen können

- die geschäftspolitische und wirtschaftliche Bedeutung des Firmen- und Gewerbekunden-geschäfts erklären,
- wesentliche Produkte und Dienstleistungen der Sparkassen-Finanzgruppe zur Finan-zierung von Firmen- und Gewerbekunden erklären,
- Kreditverhandlungen führen, Kreditwünsche beurteilen und Kreditentscheidungen vorbe-reiten und treffen,
- Kreditsicherheiten hinsichtlich ihres wirtschaftlichen Wertes beurteilen sowie die rechtli-che Gestaltung der Sicherungsverträge erklären,
- Kunden- und Sparkasseninteressen unter Beachtung der maßgeblichen gesetzlichen und vertraglichen Bestimmungen aufeinander abstimmen.

Lerninhalte		Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
1. Bankrecht und Rechtsfragen bei Finanzierungen 1.1 Kredit- und Kreditnehmerbegriffe 1.2 Groß-, Millionen- und Organkredite 1.3 Offenlegungsvorschriften 1.4 Bestimmungen des Sparkassenrechts 1.5 Vertragsgestaltungen	4	4
2. Finanzierungsformen 2.1 Betriebsmittelbereich 2.1.1 KK-Kredit 2.1.2 Avalkredit 2.1.3 Factoring 2.1.4 Lieferantenkredit	4	12

2. Vertriebsqualifikation (VQ)

2.2 Firmenkundenberatung

Lerninhalte		Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
<ul style="list-style-type: none"> 2.2 Investitionsbereich <ul style="list-style-type: none"> 2.2.1 Investitionsdarlehen 2.2.2 Leasing 2.2.3 Öffentliche Fördermittel 2.3 Corporate Finance <ul style="list-style-type: none"> 2.3.1 Begriff/Grundlagen 2.3.2 Venture Capital (Wagniskapital) 2.3.3 Private Equity (Beteiligungskapital) 2.3.4 Mezzanine Finanzinstrumente 2.3.5 Initial Public Offering (Börsengang) 2.4 Absatzfinanzierung 2.5 Fremdkapitalbeschaffung über den Kapitalmarkt 2.6 Zins- und Währungsderivate 		
<p>3. Beurteilung der Unternehmenssituation</p> <ul style="list-style-type: none"> 3.1 Markt und wirtschaftliches Umfeld 3.2 Qualität des Managements 3.3. Jahresabschlussanalyse und -kritik <ul style="list-style-type: none"> 3.3.1 Beurteilung der Vermögenslage 3.3.2 Beurteilung der Finanzlage 3.3.3 Beurteilung der Ertragslage 3.4 Unterjährige Auswertungen <ul style="list-style-type: none"> 3.4.1 Bestandteile der BWA 3.4.2 Problemfelder der BWA 3.5 Sonstige Instrumente der Bonitätsbeurteilung <ul style="list-style-type: none"> 3.5.1 Finanzierungspläne 3.5.2 Kapitaldienstberechnungen 3.5.3 Ratingverfahren (DSGV-Standard-Rating, Kleinstkundenrating) 3.6 Bewertung von Ergebnissen der Analysen 3.7 Kommunikation der Ergebnisse mit Firmenkunden 	24	10

2. Vertriebsqualifikation (VQ)

2.2 Firmenkundenberatung

Lerninhalte		Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
4. Bewertung und Bestellung von Sicherheiten 4.1 Sicherungsübereignung 4.2 Sicherungsabtretung 4.3 Pfandrechte 4.4 Bürgschaften, Schuldbeitritte, Garantien 4.5 Bankgarantien im Auslandsgeschäft	4	13
5. Begleitung von Kreditengagements 5.1 Kreditüberwachung und Kreditrevision 5.2 Instrumente zur Früherkennung krisenhafter Entwicklungen 5.3 Krisenmanagement 5.4 Behandlung notleidender Kredite	4	
6. Fallstudien zum Firmenkundengeschäft 6.1 Existenzgründungen 6.2 Umsatzausweitung (Expansion) und Standortverlagerungen 6.3 Liquiditätsprobleme und Unternehmenskrisen	24 (8) (8) (8)	23
	64	62

2. Vertriebsqualifikation (VQ)

2.3 Immobilienberatung

im Unterricht zu vermittelnde Kompetenzen gemäß DQR			
Anforderungsstruktur (sh. Seite 12 des Lehrplans)			
Fachkompetenz		Personale Kompetenz	
Wissen	Fertigkeiten	Sozialkompetenz	Selbstkompetenz
x	x	x	--

Lernziele:

Die Teilnehmer/innen können

- die geschäftspolitische und wirtschaftliche Bedeutung des Immobiliengeschäfts erklären,
- die wesentlichen Produkte und Dienstleistungen der Sparkassen-Finanzgruppe hierzu kundenorientiert erklären,
- den wirtschaftlichen Wert von Grundpfandrechten beurteilen,
- die rechtliche Gestaltung von Sicherungsverträgen und Probleme im Zusammenhang mit Zwangsvollstreckungsmaßnahmen erklären,
- tragfähige Immobilien- und Privatkreditfinanzierungen entwickeln.

Lerninhalte		Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
1. Grundlagen des Immobiliengeschäfts 1.1 Bedeutung der Immobilienfinanzierung für Sparkassen 1.2 Träger der Immobiliengeschäfts, Kooperation mit Verbundpartnern 1.3 Steuerliche Aspekte und staatliche Förderungen 1.4 Refinanzierung und Margen 1.5 Vermittlergeschäft (Plattformen für Finanzierungen)	2	6
2. Grundstücksrecht und Methodik der Wertermittlung 2.1 Grundstücksrecht 2.1.1 Funktion und Aufbau des Grundbuchs, öffentlicher Glaube 2.1.2 Eintragungsgrundsätze und-verfahren 2.1.3 Erwerb und Übertragung von Grundstücken und grundstücksgleichen Rechten 2.1.4 Gesetzliche Rangfolge, Rangänderungen, Rangsi- cherungsmaßnahmen 2.1.5 Auswirkungen von Eintragungen in Abt. II des Grundbuchs auf Beleihungen	6 (2)	9

2. Vertriebsqualifikation (VQ)

2.3 Immobilienberatung

Lerninhalte		Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
2.2 Methodik der Wertermittlung 2.2.1 Rechtsgrundlagen 2.2.2 Beleihungsgegenstände 2.2.3 Wertbegriffe 2.2.4 Beleihungswertermittlung und -festsetzung 2.2.5 Verkehrswertplausibilität	(4)	
3. Besicherung von Krediten durch Grundpfandrechte 3.1 Gegenstand und Umfang der dinglichen Haftung 3.2 Entstehung und Erwerb von Grundpfandrechten 3.3. Sicherungsvertrag, Sicherungszweckerklärung 3.4 Abwicklung eines Kaufvertrages (mit und ohne Übernahme von Grundpfandrechten) 3.5 Freigabe von Grundstücken, Grundstücksteilen und Grundpfandrechten 3.6 Besonderheiten bei der Beleihung von Erbbaurechten, Wohnungs- und Teileigentum	4	7
4. Planung, Gestaltung und Abwicklung von Immobilienfinanzierungen 4.1 Antragsunterlagen zu Personen und Objekten 4.2 Gesamtkostenermittlung, Eigenmittel, Bewertung von Eigenleistungen 4.3 Kapitaldienstfähigkeit, Scoringverfahren 4.4 Kreditarten/Finanzierungsmodelle 4.4.1 Realkredit, Personalkredit 4.4.2 Einbindung von Bausparmitteln (Bauspardarlehen, Zwischen- und Vorfinanzierungen) 4.4.3 Einbindung von Mitteln der Provinzial-Versicherung 4.4.4 Einbindung öffentlicher Wohnungsbaudarlehen	8	6

2. Vertriebsqualifikation (VQ)

2.3 Immobilienberatung

Lerninhalte		Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
4.5 Darlehensvertragsgestaltung, Rechte des Kreditnehmers 4.6 Kreditentscheid und Auszahlungsbedingungen 4.7 Bearbeitung notleidend gewordener Immobiliendarlehen 4.7.1 Leistungsstörungen 4.7.2 Verfahren der Zwangsvollstreckung bei Immobilienkrediten		
5. Immobilienvermittlung 5.1 Bedeutung für die Sparkasse, Rechtsgrundlagen 5.2 Immobilienvermittlung durch die Sparkasse 5.3. Kooperationen mit Immobilien-Plattformen	4	2
6. Fallstudien zum Immobiliengeschäft 6.1 Planung und Durchführung abschlussorientierter Immobilienberatungen 6.2 Immobilienfinanzierungen unter Einbindung von Verbundpartnern und öffentlichen Mitteln 6.3 Besonderheiten bei der Finanzierung von Erbbaurechten und Wohnungseigentum 6.4 Finanzierung von Vorhaben mit Nachhaltigkeitscharakter (z. B. energieeffizientes Bauen, energetische Sanierung, altersgerechte Umbaumaßnahmen usw.) 6.5 Spezialfragen des Immobiliengeschäfts 6.5.1 Immobilienleasing 6.5.2 Renditeberechnungen bei vermieteten Objekten 6.5.3 Immobilienerwerb vom Bauträger 6.5.4 Versicherungen rund um die Immobilie	24	6
	48	36

2. Vertriebsqualifikation (VQ)

2.4 Rhetorik und Präsentation

im Unterricht zu vermittelnde Kompetenzen gemäß DQR			
Anforderungsstruktur (sh. Seite 12 des Lehrplans)			
Fachkompetenz		Personale Kompetenz	
Wissen	Fertigkeiten	Sozialkompetenz	Selbstkompetenz
x	x	x	x

Lernziele:

Die Teilnehmer/innen können

- grundlegende Kommunikationsmodelle auf Vortrags- und Präsentationssituationen beziehen und anwenden,
- Vorträge und Präsentationen innerhalb und außerhalb des Sparkassenumfelds zielorientiert vorbereiten,
- Themen und Inhalte sowie Arbeitsergebnisse überzeugend vortragen und präsentieren.

Lerninhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
<p>Überzeugend vortragen und präsentieren</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Für Vorträge und Präsentationen relevante Kommunikationsgrundlagen 2. Vorträge und Präsentationen zielorientiert vorbereiten <ol style="list-style-type: none"> 2.1 Auftrag klären, Ziel definieren 2.2 Zielgruppe analysieren 2.3 Inhalte sammeln und strukturieren (Pyramiden-Prinzip nach Barbara Minto) 2.4 Medien auswählen und vorbereiten 3. Überzeugen in Vorträgen und Präsentationen <ol style="list-style-type: none"> 3.1 Persönliche Wirkungsmittel optimal einsetzen 3.2 Medien wirkungsvoll einsetzen 3.3 Störungen erkennen und beseitigen 4. Das eigene Kommunikationsverhalten in Vorträgen und Präsentationen analysieren und reflektieren 	24	7
	24	7

2. Vertriebsqualifikation (VQ)

2.5 Praxistag: Vertrieb im Verbund

im Unterricht zu vermittelnde Kompetenzen gemäß DQR			
Anforderungsstruktur (sh. Seite 12 des Lehrplans)			
Fachkompetenz		Personale Kompetenz	
Wissen	Fertigkeiten	Sozialkompetenz	Selbstkompetenz
x	--	--	--

Lernziele:

Die Teilnehmer/innen

- kennen die geschäftspolitische Ausrichtung und strategische Notwendigkeit der Zusammenarbeit mit ausgewählten Verbundpartnern der Sparkassen-Finanzgruppe,
- kennen aktuelle Themenfelder und Herausforderungen bei der Kooperation mit Verbundpartnern und
- können diese vor dem Hintergrund ihrer eigenen Tätigkeit in der Sparkasse einordnen.

Lerninhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
<p>Beschreibung</p> <p>Der Praxistag „Vertrieb im Verbund“ soll Vertretern der Verbundpartner die Möglichkeit geben, mit Nachwuchskräften der Sparkassen in einen Dialog über strategische und aktuelle Herausforderungen der Zusammenarbeit zu treten. Den Teilnehmern soll der Nutzen der Zusammenarbeit mit Verbundpartnern, vor dem Hintergrund der eigenen Vertriebsverantwortung, verdeutlicht werden. Darüber hinaus soll die Identifikation mit Produkten und Leistungen gefördert und insbesondere der Bezug zu den drei Fächern der Vertriebsqualifikationen (Vermögensmanagement, Firmenkundenberatung, Immobilienberatung) herausgestellt werden.</p> <p>Die Veranstaltungen können je nach Bedarf in der Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen oder auch als Exkursion zu den Verbundunternehmen stattfinden.</p>	12	--
	12	--

3. Führungs- und Steuerungsqualifikationen (FSQ)

3.1 Geschäftspolitik

im Unterricht zu vermittelnde Kompetenzen gemäß DQR			
Anforderungsstruktur (sh. Seite 12 des Lehrplans)			
Fachkompetenz		Personale Kompetenz	
Wissen	Fertigkeiten	Sozialkompetenz	Selbstkompetenz
x	x	--	--

Lernziele:

Die Teilnehmer/innen können

- die Rahmenbedingungen und aufsichtsrechtlichen Bestimmungen für das Bankgeschäft erklären,
- Ziele, Träger und Einflussfaktoren der Geschäftspolitik erläutern,
- geschäftspolitische Ziele und Strategien der Sparkassen vor dem Hintergrund betrieblicher Aufgaben und aufsichtsrechtlicher Vorschriften systematisch und entscheidungsorientiert analysieren sowie daraus lösungsorientiert Handlungsschritte und Maßnahmen ableiten.

Lerninhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
1. Grundlagen der Geschäftspolitik 1.1 Rahmenbedingungen des Bankgeschäfts 1.1.1 Markt und Wettbewerb 1.1.2 Digitalisierung 1.1.3 Demographie und Kundenverhalten 1.1.4 Aufsichtsrecht 1.1.5 Regionale und sonstige Rahmenbedingungen 1.2 Geschäftspolitik der Sparkassen-Finanzgruppe 1.2.1 Handlungsfelder und Ziele 1.2.2 Strategien 1.2.2.1 Geschäftsstrategie 1.2.2.2 Risikostrategie (Überblick, Details siehe Fach Gesamtbanksteuerung) 1.2.2.3 Vertriebsstrategie 1.2.2.4 Weitere aktuelle Strategien, z. B. Payment- Strategie 1.2.3 Entscheidungsstrukturen in der Sparkassen- Finanzgruppe	8	--

3. Führungs- und Steuerungsqualifikationen (FSQ)

3.1 Geschäftspolitik

Lerninhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
<p>2. Vertriebsorientierte Geschäftspolitik</p> <p>2.1 Kunden</p> <p> 2.1.1 Kundensegmentierungen</p> <p> 2.1.2 Kundenwünsche und-bedarfe</p> <p> 2.1.3 Bedeutung von Kundenzufriedenheit und Kundenbindung</p> <p> 2.1.4 Kundenmanagement (CRM-Instrumente)</p> <p>2.2 Produkte und Preise</p> <p> 2.2.1 Gestaltung der Produktpalette</p> <p> 2.2.2 Preissetzung, Preisdifferenzierung</p> <p> 2.2.3 Kooperationen mit Verbundpartnern</p> <p>2.3 Bedeutung und Perspektiven der Vertriebswege</p> <p> 2.3.1 Filialvertrieb</p> <p> 2.3.2 Medialer Vertrieb</p> <p> 2.3.3 Social Media</p> <p>2.4 Integration der Vertriebswege zum Multikanalvertrieb</p> <p> 2.4.1 Strategische Positionierung (z. B. beraterzentrierter Multikanalansatz, Umgang mit Preisdifferenzierungen)</p> <p> 2.4.2 Produkte und Services</p> <p> 2.4.3 Abstimmung interner und externer Kommunikation auf den Multikanalvertrieb</p> <p>2.5 Beratung und Verkauf</p> <p> 2.5.1 Vertriebsansätze</p> <p> 2.5.1.1 Produktorientierter Vertrieb</p> <p> 2.5.1.2 Kundenbedarfsorientierter Vertrieb</p> <p> 2.5.2 Systematischer Vertriebsprozess - von der anlassbezogenen Kundenselektion bis zum cross-selling</p> <p> 2.5.3 Beratungskonzeptionen</p> <p> 2.5.3.1 Ganzheitliche Beratung</p> <p> 2.5.3.2 Kundenkontaktmanagement</p> <p>2.6 Wissens- und Informationsmanagement im Vertrieb</p> <p> 2.6.1 Bedeutung von Kundendaten, Data-Warehouse</p>	<p>12</p>	<p>--</p>

3. Führungs- und Steuerungsqualifikationen (FSQ)

3.1 Geschäftspolitik

Lerninhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
2.6.2 Analytisches Informationsmanagement und Data- base-Marketing 2.7 Personalentwicklung als geschäftspolitische Aufgabe		
3. Diskussion aktueller geschäftspolitischer Herausforderungen und Fragestellungen	4	--
	24	

3. Führungs- und Steuerungsqualifikationen (FSQ)

3.2 Gesamtbanksteuerung

im Unterricht zu vermittelnde Kompetenzen gemäß DQR			
Anforderungsstruktur (sh. Seite 12 des Lehrplans)			
Fachkompetenz		Personale Kompetenz	
Wissen	Fertigkeiten	Sozialkompetenz	Selbstkompetenz
x	x	x	x

Lernziele:

Die Teilnehmer/innen können

- Ziele und Instrumente der Gesamtbanksteuerung beschreiben,
- einen potenzialorientierten Vertriebsplanungs- und Steuerungsprozess beschreiben und in die Praxis umsetzen,
- grundlegende Aspekte der Steuerung des stationären und des Direktvertrieb erklären,
- Filialnetze auf ihre Effizienz überprüfen und Anpassungsprozesse erläutern,
- Personalbedarfsrechnungen durchführen,
- die wesentlichen Risiken von Sparkassen sowie deren Messung und Steuerung beschreiben.

Lerninhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
1. Grundlagen der Gesamtbanksteuerung 1.1 Situationsanalyse, z. B. 1.1.1 Portfolioanalyse 1.1.2 Balanced Scorecard 1.1.3 Kundenzufriedenheitsanalyse 1.1.4 Prognoserechnung 1.1.5 Betriebsvergleich 1.2 Zielsystematik 1.2.1 Formalziele (z. B. Eigenkapitalrentabilität, Cost-Income-Ratio usw.) 1.2.2 Sachziele (z. B. Vertriebsziele, Qualität, Aktivitäten usw.) 1.3 Strategische Planung 1.4 Operative Planung 1.5 Realisierung und Kontrolle	4	--

3. Führungs- und Steuerungsqualifikationen (FSQ)

3.2 Gesamtbanksteuerung

Lerninhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
2. Vertriebsplanung und -steuerung	12	--
2.1 Strategische Vertriebsplanung	(2)	
2.1.1 Ziel- und Anreizsysteme im Vertrieb		
2.1.2 Filial- und Standortplanung		
2.2 Operative Vertriebsplanung	(3)	
2.2.1 Potenzialorientierte Planung		
2.2.2 Planung von Gesamtbankzielen		
2.2.3 Zielverteilung auf Berater und Filialen		
2.2.4 Aktivitätsziele		
2.2.5 Personalbedarfsrechnungen		
2.2.6 Vertriebs- und Kampagnenpläne		
2.3. Vertriebssteuerung		
2.3.1 Steuerung des Stationären Vertriebs	(4)	
2.3.1.1 Steuerung und Optimierung der Vertriebsprozesse		
2.3.1.2 Kundenmanagement		
2.3.1.3 Vertriebscontrolling		
2.3.2 Steuerung des Direktvertriebs	(3)	
2.3.2.1 Rahmenbedingungen und Erfolgsfaktoren		
2.3.2.2 Telefonvertrieb und Call-Center		
2.3.2.3 Internetvertrieb, Internet-Filiale		

3. Führungs- und Steuerungsqualifikationen (FSQ)

3.2 Gesamtbanksteuerung

Lerninhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
3. Risikomanagement	16	22
3.1 Bankenaufsicht	(4)	
3.1.1 Aufbau, Ziele, Instrumentarium		
3.1.2 Europäische und deutsche Aufsichtsinstitutionen		
3.1.3 Umsetzung aufsichtsrechtlicher Vorschriften (Basel II, Basel III, CRD, KWG, Solvabilitäts- und Liquiditätsverordnung, MaRisk)		
3.2 Risikomanagement in Sparkassen	(4)	
3.2.1 Risikostrategie		
3.2.2 Risikomanagement-Prozess		
3.2.3 Risikomonitoring		
3.2.4 Risikotragfähigkeitskonzeption		
3.2.5 Stresstests		
3.3 Marktpreisrisiken, insbesondere Zinsänderungsrisiken	(4)	
3.3.1 Definition		
3.3.2 Messung von Zinsänderungsrisiken		
3.3.3 Steuerung von Zinsänderungsrisiken		
3.4 Adressenrisiken, insbesondere Kreditrisiken	(2)	
3.4.1 Definition		
3.4.2 Messung von Kreditrisiken		
3.4.3 Steuerung von Kreditrisiken		
3.5 Liquiditätsrisiken	(1)	
3.5.1 Definition		
3.5.1 Messung von Liquiditätsrisiken		
3.5.3 Steuerung von Liquiditätsrisiken		
3.6 Operationelle Risiken	(1)	
3.6.1 Definition		
3.6.2 Messung operationeller Risiken		
3.6.3 Steuerung operationeller Risiken		

3. Führungs- und Steuerungsqualifikationen (FSQ)

3.2 Gesamtbanksteuerung

Lerninhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
<p>4. Bankensimulation</p> <p>4.1 Bankbetriebswirtschaftliche Kenntnisse und Methoden vertiefen und anwenden</p> <p>4.1.1 Jahresabschluss</p> <p>4.1.2 Bilanzielle und außerbilanzielle Geschäfte</p> <p>4.1.3 Aufsichtsrechtliche Rahmenbedingungen</p> <p>4.1.4 ROI-Kennzahlenanalyse</p> <p>4.1.5 Marktzinsmethode und Margenkalkulation</p> <p>4.1.6 Messung und Steuerung von Zinsrisiken</p> <p>4.1.7 Cash-Flow-Steuerung</p> <p>4.1.8 Depot A-Management</p> <p>4.2 Entscheidungen in komplexen Führungs- und Steuerungssituationen vorbereiten und treffen</p> <p>4.2.1 Entwicklung eines strategischen Zielsystems</p> <p>4.2.2 Vorbereitung strategiadäquater und konsistent aufeinander abgestimmter Entscheidungen</p> <p>4.2.3 Entscheidungsfindung und Interaktion in Teams unter zeitlicher Restriktion</p> <p>4.2.4 Optimierung der Entscheidungsqualität durch Anwendung ausgewählter Controllinginstrumente</p>	<p>24</p>	<p>--</p>
	<p>56</p>	<p>22</p>

3. Führungs- und Steuerungsqualifikationen (FSQ)

3.3 Mitarbeiterführung

im Unterricht zu vermittelnde Kompetenzen gemäß DQR			
Anforderungsstruktur (sh. Seite 12 des Lehrplans)			
Fachkompetenz		Personale Kompetenz	
Wissen	Fertigkeiten	Sozialkompetenz	Selbstkompetenz
x	x	x	x

Lernziele:

Die Teilnehmer/innen können

- eine aktive, unternehmerische Rolle bei der Umsetzung geschäftspolitischer Ziele übernehmen,
- Mitarbeiter aufgaben- und beziehungsorientiert entwickeln,
- ihre eigene Arbeitsmethodik und die ihrer Mitarbeiter effizient organisieren,
- Mitarbeitergespräche ergebnisorientiert führen sowie die vertriebliche Leistung von Mitarbeitern analysieren, bewerten und optimieren,
- flexibel auf unterschiedliche Führungssituationen reagieren und Führungsstile sowie kommunikative Werkzeuge situativ einsetzen,
- das eigene Verhalten in Führungssituationen analysieren und reflektieren,
- Gruppenstrukturen und -prozesse erkennen und nutzen, mit Konflikten umgehen und auf dieser Basis Gruppen zielorientiert moderieren.

Lerninhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
1. Managementmodelle praxisorientiert einsetzen 1.1 St. Galler Managementmodell 1.2 Balanced Scorecard (strategisch) 1.3 Management Regelkreis (operativ)	4	--
2. Selbstorganisation optimieren 2.1 Eigene Ressourcen managen 2.2 Stress bewältigen	2	6

3. Führungs- und Steuerungsqualifikationen (FSQ)

3.3 Mitarbeiterführung

Lerninhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
<p>3. Mitarbeiter motivieren (Grundlagen)</p> <p>3.1 Grundmodell der Motivation</p> <p>3.2 Motivation und Führung</p> <p>3.3 Persönliche Motivationsanalyse</p>	4	--
<p>4. Vertriebsorientiert führen</p> <p>4.1 Führungsaufgaben und -verantwortung aktiv wahrnehmen</p> <p>4.2 Mitarbeiter leistungsorientiert entwickeln (Kompetenzen, Identifikation, Motivation)</p> <p>4.3 Mitarbeitergespräche zielorientiert vorbereiten</p> <p>4.4 Mitarbeitergespräche ziel- und ergebnisorientiert führen</p> <p>4.4.1 Gespräche themenbezogen strukturieren</p> <p>4.4.2 Führungsstile situativ anwenden</p> <p>4.4.3 Quantitative und qualitative Ziele verbindlich vereinbaren</p> <p>4.4.4 Zielerreichung überprüfen</p> <p>4.4.5 Störungen erkennen und beseitigen</p> <p>4.5 Das eigene Führungsverhalten in Mitarbeitergesprächen analysieren und reflektieren</p>	16	--
<p>5. Vertriebsleistung von Mitarbeitern optimieren</p> <p>5.1 Feedback- und Beurteilungsgespräche führen</p> <p>5.2 Die Führungskraft als Trainer-on-the-Job</p> <p>5.2.1 Kundengespräche bedarfs- und abschlussorientiert führen</p> <p>5.2.2 Beratungsqualität und verkäuferisches Verhalten analysieren, bewerten und verbessern</p> <p>5.2.3 Förder- und Korrekturmaßnahmen vereinbaren und nachhalten</p>	16	--

3. Führungs- und Steuerungsqualifikationen (FSQ)

3.3 Mitarbeiterführung

Lerninhalte	UE	Lerneinheiten ¹ Fernstudien- gang S
<p>6. In Führungssituationen professionell handeln</p> <p>6.1 Mitarbeiter motivierend durch Veränderungsprozesse führen (Change-Management)</p> <p>6.1.1 Umstrukturierungen, Fusionen</p> <p>6.1.2 Umqualifizierungen</p> <p>6.2 Konflikte lösen</p> <p>6.2.1 Konflikte auf der Basis von Modellen analysieren und Lösungsstrategien anwenden</p> <p>6.2.2 Konflikte unter Mitarbeitern schlichten</p> <p>6.2.3 Grenzüberschreitungen (betriebliche, persönliche) aufzeigen und wirksam unterbinden</p> <p>6.2.4 Suchtprobleme thematisieren</p>	24	10
<p>7. Erfolgreich arbeiten im Team</p> <p>6.1 Grundlagen der Zusammenarbeit im Team</p> <p>7.2 Teams (Arbeits- und Projektgruppen) ergebnisorientiert moderieren</p> <p>7.2.1 Moderation aufbauen</p> <p>7.2.2 Moderationsmedien richtig einsetzen</p> <p>7.2.3 Gruppenprozesse konstruktiv nutzen</p> <p>7.2.4 Störungen erkennen und beseitigen</p> <p>7.3 Das eigene Verhalten in Teamsituationen analysieren und reflektieren</p>	16	12
<p>8. Projekte erfolgreich managen</p> <p>8.1 Aufbau und Beteiligte bei Projekten</p> <p>8.2 Besondere Rolle des Projektleiters (Führung auf Zeit)</p> <p>8.3 Kreativitäts- und Entscheidungstechniken</p> <p>8.4 Projektorganisation, -durchführung und -steuerung (Fallstudie)</p>	8	6
	90	34