

Studiengang
Sparkassenfachwirt für Kundenberatung

Studienhandbuch

Inhaltsverzeichnis

1. Vorwort.....	3
2. Qualifikations- und Lernziele, Kompetenzen.....	3
3. Titel	3
4. Aufbau und Ablauf des Studiums.....	4
5. Zulassungsbedingungen.....	5
6. Beschreibung der Module	6

1. Vorwort

Das vorliegende Studienhandbuch soll Studierenden, Personalentwicklern und anderen Interessierten einen detaillierten Einblick in die Qualifikationsziele und Inhalte des Studiengangs „Sparkassenfachwirt für Kundenberatung“ ermöglichen. Es enthält Informationen zu Modulverantwortlichen, Arbeitsaufwand (Workload), Prüfungsformen, Lernmedien und Literatur. Die Studieninhalte basieren auf dem vom Verwaltungsrat der Sparkassenakademie NRW beschlossenen Rahmenlehrplan in seiner jeweils gültigen Fassung.

Unter einem „Modul“ wird eine inhaltlich und zeitlich abgeschlossene Lerneinheit verstanden. Es vermittelt Teilqualifikationen im Hinblick auf das Qualifikationsziel des Studiengangs. Eine didaktisch sinnvolle Kombination von unterschiedlichen Veranstaltungsarten stellt sicher, dass innerhalb eines Moduls Fachwissen vermittelt sowie dessen praktische Anwendung geübt wird.

Das Studienhandbuch informiert darüber, was Absolventen wissen, verstehen und können, wenn sie ein Modul mit Erfolg abgeschlossen haben. Die Modulbeschreibungen sind nach den Vorlagen der jeweiligen Modulverantwortlichen zusammengestellt.

2. Qualifikations- und Lernziele, Kompetenzen

Der Studiengang Sparkassenfachwirt für Kundenberatung verfolgt als oberstes Qualifikationsziel die optimale Vorbereitung der Teilnehmer auf Tätigkeiten in der Kundenberatung in Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe. Der Studiengang dient damit als Grundlage für die Einsatzfähigkeit (Employability) von Mitarbeitern im Vertrieb von Sparkassen. Er bereitet praxisorientiert auf Vertriebsaufgaben in allen Kundensegmenten vor.

Die Absolventen verfügen über die erforderliche Fach- und Methodenkompetenz, um Kunden bedarfsgerecht über die Vertriebskanäle einer Sparkasse zu beraten. Fachliche Expertise wird mit kundenorientierter Gesprächsführung und Abschlussorientierung verknüpft. Hierdurch werden die Studierenden zum Handeln befähigt und lernen den kompetenten Umgang mit fachlichem Wissen im Vertrieb. Die Sozial- und Persönlichkeitskompetenz sowie Selbstreflektionsfähigkeit der Absolventen werden ausgebildet und gestärkt.

Die Teilnehmer entwickeln digitale Kompetenz und Kreativität in Bezug auf ihre Beratungstätigkeit, aber auch im Hinblick auf ihren Lernprozess und ihre Selbstorganisationsfähigkeit.

Die Studierenden identifizieren sich mit den Zielen und mit dem gesellschaftlichen Auftrag ihrer Sparkassen und der Sparkassen-Finanzgruppe. Der Studiengang unterstützt die Bindungswirkung der Weiterbildung innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe und fördert damit die Identifikation mit den Sparkassen.

3. Titel

Nach bestandener Prüfung verleiht die Sparkassenakademie Nordrhein-Westfalen den Titel „Sparkassenfachwirt für Kundenberatung“.

4. Aufbau und Ablauf des Studiums

Das Studium besteht aus sechs Modulen, von denen eines ein Wahlpflichtmodul ist. Jedes Modul wird durch eine entsprechende Prüfung abgeschlossen. Die folgende Abbildung fasst den strukturellen Aufbau des Studiengangs, der nachfolgend näher erläutert wird, im Überblick zusammen.


Module	Abschnitt	Dauer	Prüfungen	Credits	Abschluss/Titel
Selbststudium	1				
Grundlagen der Kundenberatung	1	Flexible Studiendauer Empfehlung: 9 Monate	Klausur	6	
Vermögen bilden und optimieren			Klausur	6	
Absicherung und Vorsorge			Klausur	6	
Konsum und Wohneigentum finanzieren			Klausur	6	
Präsenzstudium Pflichtmodul	2				
Kundenberatung in der Praxis	2	15 Präsenztage zzgl. Vor- und Nachbereitung	Klausur	10	
Präsenzstudium Wahlmodul			3		
Wahlmodul (1 aus 3) Individualkundenberatung Gewerbekundenberatung Immobilienberatung	3	5 Präsenztage zzgl. Vor- und Nachbereitung	Mündliche Prüfung	6	
		12 Monate		40	Sparkassenfachwirt/in für Kundenberatung

Abbildung 1: Lehrgangsablauf

Der Studiengang besteht aus drei Abschnitten:

- (1) Selbststudium
- (2) Präsenzstudium Pflichtmodul
- (3) Präsenzstudium Wahlmodul

Studienabschnitt 1: Selbststudium

Das Studium beginnt mit einem Selbstlernabschnitt von bis zu neun Monaten¹, in dem die Studierenden die theoretischen Lerninhalte, z. B. geschäftspolitische Grundlagen, Steuern und Vertriebswissen zu Bankprodukten, erarbeiten. In diesem Studienabschnitt werden die Module SFW-01 bis SFW-04 absolviert.

Das Selbststudium ist als Onlinestudium konzipiert, bei dem die Studierenden das Studienmaterial - bestehend aus Studienbriefen, Lernvideos, Web Based Trainings (WBTs), Onlinetests - über eine internetbasierte Lernplattform abrufen und bearbeiten. Die Studienbriefe stehen darüber hinaus auch kostenlos in Papierform zur Verfügung, um unterschiedlichen Lernertypen gerecht werden zu können. Zu jedem Modul stehen Lernerfolgskontrollen in Form von Übungsaufgaben zur Selbstkontrolle und Onlinetests zur Verfügung. Darüber hinaus können die Studierenden ihren Lernfortschritt durch Hausarbeiten auf Prüfungsniveau, die zur Korrektur eingereicht und mit entsprechenden Korrekturvermerken zurückgesandt werden, überprüfen.

¹ Je nach Lerntempo auch kürzer.

In ihrem Selbststudium werden die Studierenden fachlich und organisatorisch durch die Sparkassenakademie optimal betreut. Der Lehrgangleiter ist in beiden Kursen erster Ansprechpartner in allen Fragen und über die Onlineplattform oder telefonisch schnell und leicht erreichbar. Jeweils fachverantwortliche Dozenten jedes Moduls sind per E-Mail erreichbar. Zusätzlich werden in jedem Modul Webinare (Live-Online-Seminare) durchgeführt, in denen komplexere Lerninhalte von Dozenten erläutert und vertieft werden. Studierende können Fragen stellen, Schwierigkeiten klären und sich optimal auf die Modulprüfungen vorbereiten.

Studienabschnitte 2 + 3: Präsenzstudium

Im anschließenden Präsenzabschnitt wird auf die vorgängig erworbenen Kompetenzen zurückgegriffen. Darüber hinaus wird Grundlagenwissen aus den Bereichen Finanzierung, Immobilien- und Gewerbekundenberatung vermittelt, das Absolventen in die Lage versetzt, entsprechende Aspekte in eine ganzheitliche Beratung einzubeziehen, professionelle Gespräche zu führen, Bedarfe zu erkennen und Kunden an die jeweiligen Spezialisten zu überleiten. Im Präsenzabschnitt stehen Trainings, Simulationen, Übungen und Reflektionen des verkäuferischen Verhaltens im Vordergrund. Dieser Studienabschnitt wird als Vollzeitvariante (Montag bis Freitag) mit einer Dauer von drei Wochen zzgl. Selbstlerneinheiten in Vor- und Nachbereitung oder berufsbegleitend an Samstagen (Dauer ca. drei Monate) angeboten.

Die Module SFW-01 bis SFW-05 bilden die Pflichtmodule des Lehrgangs und können als generalistische Grundlagenqualifikation für alle Vertriebsmitarbeiter verstanden werden.

Zusätzlich muss mindestens eines von drei Wahlpflichtmodulen absolviert werden. Diese ermöglichen einen einsatzspezifischen Zuschnitt des Studiengangs (fachspezifische Vertiefung in Richtung Individualkunden-, Gewerbekunden- oder Immobilienberatung).

Die Lehrgangsinhalte sind in den Modulbeschreibungen (vgl. Abschnitt 6) detailliert dargestellt.

5. Zulassungsbedingungen

Zum Studiengang Sparkassenfachwirt für Kundenberatung wird zugelassen, wer

- a) die Abschlussprüfung im Ausbildungsberuf Bankkauffrau/-kaufmann oder die Prüfung Sparkassenkauffrau/-kaufmann oder die Prüfung in einem anderen anerkannten kaufmännischen Beruf bestanden hat, und
- b) bei einem Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe beschäftigt ist, und
- c) als Privatkundenberater qualifiziert ist oder einen vergleichbaren Kenntnisstand nachweist.

6. Beschreibung der Module

Modulübersicht

Modul-Nr.	Modul-Bezeichnung	Workload Stunden	Credits
SFW-01	Grundlagen der Kundenberatung	180	6
SFW-02	Vermögen bilden und optimieren	180	6
SFW-03	Absicherung und Vorsorge	170	6
SFW-04	Konsum und Wohneigentum finanzieren	170	6
SFW-05	Kundenberatung in der Praxis	300	10
SFW-06a	Individualkundenberatung	180	6
SFW-06b	Gewerbekundenberatung		
SFW-06c	Immobilienberatung		
Summe		1.180	40

Modul-Nr. SFW-01	Modulbezeichnung Grundlagen der Kundenberatung	
Qualifikationsziele / Lernergebnisse / Kompetenzen Die Studierenden ... <ul style="list-style-type: none"> • kennen die Marktposition der Sparkassen im Privatkundensegment und die wichtigsten Wettbewerber, • können den öffentlichen Auftrag der Sparkassen nachvollziehen und wiedergeben, • können vertriebspolitische Handlungsfelder und Strategien im Privatkundengeschäft erläutern, • kennen die Bedeutung des Girokontos als Kern der Geschäftsverbindung und können beratungsrelevante Fragen zu Girokonten und Zahlungsverkehr beantworten, • können Nutzungsmöglichkeiten des Online-Bankings und verschiedene Bezahlverfahren im E-Commerce kundengerecht erläutern, • kennen die Bedeutung einer hohen Kundenbindung für den Erfolg der Sparkassen und wissen, wie Kundenbindung erreicht und gefestigt werden kann, • können die Struktur von Beratungsgesprächen, entsprechende Bedarfsanalysen und Argumentationstechniken erklären. 		
Inhalte <ol style="list-style-type: none"> 1. Geschäftspolitische Grundlagen <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Wettbewerbssituation im Privatkundengeschäft 1.2. Vertriebsstrategien in der Sparkassen-Finanzgruppe 1.3. Grundlagen der Produkt- und Preispolitik 1.4. Vertriebs- und Aktivitätencontrolling 2. Vertriebskompetenz <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Voraussetzungen für einen erfolgreichen Verkauf 2.2. Verkaufsgespräche kunden- und ertragsorientiert führen 3. Service und Zahlungsverkehr als Grundlage der Kundenverbindung <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Girokontomodelle und sonstige Dienstleistungen 3.2. Online- und mobiler Zahlungsverkehr 3.3. Digitale und kartengesteuerte Zahlungssysteme 		
Teilnahmevoraussetzungen Zulassung zum Studium gem. Aufnahmekriterien	Art Pflicht	Studiensemester 1. – 2. Semester
Dauer ca. 9 Monate, je nach individueller Zeiteinteilung	Workload 180 Stunden, davon <ul style="list-style-type: none"> • 10 Stunden Unterricht im virtuellen Klassenzimmer (Webinar) inkl. Vor- und Nachbereitung • 170 Stunden Selbststudium inkl. Prüfungsvorbereitung sowie Studium in Lerngruppen 	ECTS-Leistungspunkte 6
Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten Bestehen der Prüfung mit mindestens 50 von 100 Punkten.	Art der Prüfung Klausur, Bearbeitungszeit 60 Minuten	Gewichtung in der Gesamtnote 7,5 %
Modulverantwortlicher/Pate Verantwortlicher: Hochstrate, Henri Modulpate: Maserak, Andreas	Lehrkräfte der Lehrveranstaltungen <ul style="list-style-type: none"> • Maserak, Andreas • Rieksneuwöhner, Robin 	Lehrveranstaltungen Begleitende Webinare
Lehr- und Lernmethoden <ul style="list-style-type: none"> • Selbststudium (Studienbriefe, weitere Literatur, WBT, Lernvideos) • Begleitende Webinare • Autarke Lerngruppen zur Vertiefung des Wissens und Erfahrungsaustausch 	Verwendbarkeit des Moduls <ul style="list-style-type: none"> • Innerhalb desselben Studiengangs Das Modul vermittelt die theoretischen, geschäftspolitischen und vertriebsmethodischen Grundlagen, deren Anwendung in den Modulen SFW-05 sowie SFW-06a-c praktisch trainiert wird. • In anderen Studiengängen --- 	Besonderheiten <ul style="list-style-type: none"> • Fernstudium mit Online-Lernplattform • Studierende werden durch begleitende Webinare in ihrem Lernfortschritt unterstützt • Lehrkräfte des Moduls stehen während des Selbststudiums für Fragen per E-Mail zur Verfügung
Pflichtlektüre Studienbriefe des Studienwerks „Fernstudiengang B“ des Deutschen Sparkassenverbands: Lerneinheit 1: Grundlagen der Geschäftspolitik	Zusätzlich empfohlene Literatur <ul style="list-style-type: none"> • Deutsche Bundesbank: Aktueller Monatsbericht • Deutscher Sparkassen- und Giroverband: Vertriebskonzeptionen für Indi- 	

<ul style="list-style-type: none">• Studienbrief A „Wettbewerbssituation im Privatkundengeschäft• Studienbrief B „Vertriebsstrategien in der Sparkassen-Finanzgruppe“• Studienbrief C „Grundlagen der Produkt- und Preispolitik“• Studienbrief D „Vertriebs- und Aktivitätencontrolling“ <p>Lerneinheit 7: Service und Liquidität</p> <ul style="list-style-type: none">• Studienbrief A „Girokontomodelle und sonstige Dienstleistungen“• Studienbrief B „Online- und mobiler Zahlungsverkehr“• Studienbrief C „Digitale und kartengesteuerte Zahlungssysteme“ <p>Lerneinheit 8: Vertriebskompetenz</p> <ul style="list-style-type: none">• Studienbrief A „Voraussetzungen für einen erfolgreichen Verkauf“• Studienbrief B „Verkaufsgespräche kunden- und ertragsorientiert führen“	<p>vidual-, Privat- und Firmenkunden</p> <ul style="list-style-type: none">• Deutscher Sparkassen- und Giroverband: DSGVO-Projekt „Vertriebsstrategie der Zukunft“• Deutscher Sparkassen- und Giroverband: DSGVO-Projekt „Neue Markenpositionierung“
--	---

Modul-Nr. SFW-02	Modulbezeichnung Vermögen bilden und optimieren	
Qualifikationsziele / Lernergebnisse / Kompetenzen Die Studierenden ... <ul style="list-style-type: none"> • können die Grundzüge der staatlichen Förderung der Vermögensbildung erläutern und anwenden, • kennen die gesetzlichen Anforderungen an die Anlageberatung, • können praxisrelevante Möglichkeiten der Geldanlage in sparkasseneigenen Anlageformen und festverzinslichen Wertpapieren kundenorientiert beschreiben, • können praxisrelevante Möglichkeiten der Geldanlage in Investmentfonds und Aktien kundenorientiert beschreiben, • sind der in der Lage, Risiken von Aktien- und Fondsanlagen fachgerecht aufzeigen, • kennen die wesentlichen steuerrechtlichen Vorschriften in Bezug auf die Anlageberatung. 		
Inhalte 1. Vermögen bilden und optimieren 1.1. Grundlagen der Vermögensbildung 1.2. Geldanlage in sparkasseneigenen Anlageformen 1.3. Geldanlage in Investmentfonds 1.4. Geldanlage in weiteren verzinslichen Anlageformen (Anleihen und Sonderformen) 1.5. Geldanlage in Aktien 2. Steuerliche Grundlagen 2.1. Einkommensteuer 2.2. Erbschaft- und Schenkungsteuer		
Teilnahmevoraussetzungen Zulassung zum Studium gem. Aufnahmekriterien	Art Pflicht	Studiensemester 1. – 2. Semester
Dauer ca. 9 Monate, je nach individueller Zeiteinteilung	Workload 180 Stunden, davon <ul style="list-style-type: none"> • 10 Stunden Unterricht im virtuellen Klassenzimmer (Webinar) inkl. Vor- und Nachbereitung • 170 Stunden Selbststudium inkl. Prüfungsvorbereitung sowie Studium in Lerngruppen 	ECTS-Leistungspunkte 6
Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten Bestehen der Prüfung mit mindestens 50 von 100 Punkten.	Art der Prüfung Klausur, Bearbeitungszeit 60 Minuten	Gewichtung in der Gesamtnote 7,5 %
Modulverantwortlicher/Pate Verantwortlicher: Hochstrate, Henri Modulpaten: <ul style="list-style-type: none"> • Rieksneuwöhner, Robin • Schöning, Thomas 	Lehrkräfte der Lehrveranstaltungen <ul style="list-style-type: none"> • Jungmann, Oliver • Rieksneuwöhner, Robin • Schöning, Thomas 	Lehrveranstaltungen Begleitende Webinare
Lehr- und Lernmethoden <ul style="list-style-type: none"> • Selbststudium (Studienbriefe, weitere Literatur, WBT, Lernvideos) • Begleitende Webinare • Autarke Lerngruppen zur Vertiefung des Wissens und Erfahrungsaustausch 	Verwendbarkeit des Moduls <ul style="list-style-type: none"> • Innerhalb desselben Studiengangs Das Modul vermittelt die theoretischen, geschäftspolitischen und vertriebsmethodischen Grundlagen, deren Anwendung in den Modulen SFW-05 sowie SFW-06a-c praktisch trainiert wird. • In anderen Studiengängen --- 	Besonderheiten <ul style="list-style-type: none"> • Fernstudium mit Online-Lernplattform • Studierende werden durch begleitende Webinare in ihrem Lernfortschritt unterstützt • Lehrkräfte des Moduls stehen während des Selbststudiums für Fragen per E-Mail zur Verfügung
Pflichtlektüre Studienbriefe des Studienwerks „Fernstudiengang B“ des Deutschen Sparkassenverlags: Lerneinheit 2: Grundlagen Steuern <ul style="list-style-type: none"> • Studienbrief A „Einkommensteuer“ • Studienbrief B „Erbschaft- und Schenkungsteuer“ Lerneinheit 3: Vermögen bilden und optimieren	Zusätzlich empfohlene Literatur <ul style="list-style-type: none"> • Lindmayer, Ph./Dietz, H.-U. Geldanlage und Steuer, Wiesbaden, aktuelle Auflage • Hemmer, G./Kernstein, R./Kiebler, St./Petzold, C.: Geld- und Vermögensanlagen in Wertpapieren (Grundwissen Bankwirtschaft), Stuttgart: Deutscher Sparkassenverlag, aktuelle Fassung 	

<ul style="list-style-type: none">• Studienbrief A „Grundlagen der Vermögensbildung“• Studienbrief B „Geldanlage in sparkasseneigenen Anlageformen“• Studienbrief C „Geldanlage in Investmentfonds“• Studienbrief D „Geldanlage in weiteren verzinslichen Anlageformen (Anleihen und Sonderformen)“• Studienbrief E „Geldanlage in Aktien“	
--	--

Modul-Nr. SFW-03	Modulbezeichnung Absicherung und Vorsorge	
Qualifikationsziele / Lernergebnisse / Kompetenzen Die Studierenden ... <ul style="list-style-type: none"> • können grundlegende Lebensrisiken von Privatkunden skizzieren und kennen hierzu passende Versicherungslösungen, • sind in der Lage, Versorgungslücken bei der Altersvorsorge zu bestimmen und passende finanzielle Lösungen zu entwickeln, • können die Arten und Merkmale von Lebensversicherungen, Rentenversicherung und Berufsunfähigkeitsversicherungen erklären, • können die Arten und Merkmale aller praxisrelevanten Versicherungen im Bereich der Risikoabsicherung darstellen, • können die gesetzliche Krankenversicherung und die private Pflegeversicherung sowie ihre Ausgestaltungsmöglichkeiten beschreiben, • können relevante Schadenversicherungen benennen und die versicherten Gefahren der einzelnen Schadenversicherungen aufzählen, • können Fragen zur steuerlichen Behandlung von Vorsorgeprodukten und Versicherungen beantworten, • kennen die einschlägigen staatlichen Förderungen im Bereich der Vorsorge und können diese in entsprechenden finanziellen Lösungen anwenden. 		
Inhalte <ol style="list-style-type: none"> 1. Risiken absichern <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Lebensversicherungen 1.2. Unfall- und Krankenversicherungen 1.3. Schadenversicherungen 2. Altersvorsorge treffen <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Grundlagen Altersvorsorge und Versorgungsanalyse 2.2. Betriebliche Altersversorgung 2.3. Private Altersvorsorge 		
Teilnahmevoraussetzungen Zulassung zum Studium gem. Aufnahmekriterien	Art Pflicht	Studiensemester 1. – 2. Semester
Dauer ca. 9 Monate, je nach individueller Zeiteinteilung	Workload 170 Stunden, davon <ul style="list-style-type: none"> • 10 Stunden Unterricht im virtuellen Klassenzimmer (Webinar) inkl. Vor- und Nachbereitung • 160 Stunden Selbststudium inkl. Prüfungsvorbereitung sowie Studium in Lerngruppen 	ECTS-Leistungspunkte 6
Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten Bestehen der Prüfung mit mindestens 50 von 100 Punkten.	Art der Prüfung Klausur, Bearbeitungszeit 60 Minuten	Gewichtung in der Gesamtnote 7,5 %
Modulverantwortlicher/Pate Verantwortlicher: Hochstrate, Henri Modulpaten: <ul style="list-style-type: none"> • Groß, André • Rieksneuwöhner, Robin 	Lehrkräfte der Lehrveranstaltungen <ul style="list-style-type: none"> • Groß, André • Rieksneuwöhner, Robin • Schöning, Thomas 	Lehrveranstaltungen Begleitende Webinare
Lehr- und Lernmethoden <ul style="list-style-type: none"> • Selbststudium (Studienbriefe, weitere Literatur, WBT, Lernvideos) • Begleitende Webinare • Autarke Lerngruppen zur Vertiefung des Wissens und Erfahrungsaustausch 	Verwendbarkeit des Moduls <ul style="list-style-type: none"> • Innerhalb desselben Studiengangs Das Modul vermittelt die theoretischen, geschäftspolitischen und vertriebsmethodischen Grundlagen, deren Anwendung in den Modulen SFW-05 sowie SFW-06a-c praktisch trainiert wird. • In anderen Studiengängen --- 	Besonderheiten <ul style="list-style-type: none"> • Fernstudium mit Online-Lernplattform • Studierende werden durch begleitende Webinare in ihrem Lernfortschritt unterstützt • Lehrkräfte des Moduls stehen während des Selbststudiums für Fragen per E-Mail zur Verfügung
Pflichtlektüre Studienbriefe des Studienwerks „Fernstudiengang B“ des Deutschen Sparkassenverbands: Lerneinheit 4: Risiken absichern <ul style="list-style-type: none"> • Studienbrief A „Lebensversicherungen“ 	Zusätzlich empfohlene Literatur <ul style="list-style-type: none"> • Buttler, A.: Einführung in die betriebliche Altersversorgung, Karlsruhe, aktuelle Fassung • Ossola-Haring, C.: Steuerratgeber Vorsorge und Ruhestand, Stuttgart: 	

<ul style="list-style-type: none">• Studienbrief B „Unfall- und Krankenversicherungen“• Studienbrief C „Schadenversicherungen“ <p>Lerneinheit 5: Altersvorsorge treffen</p> <ul style="list-style-type: none">• Studienbrief A „Grundlagen Altersvorsorge und Versorgungsanalyse“• Studienbrief B „Betriebliche Altersversorgung“• Studienbrief C „Private Altersvorsorge“	<p>Deutscher Sparkassenverlag, aktuelle Fassung</p>
---	---

Modul-Nr. SFW-04	Modulbezeichnung Konsum und Wohneigentum finanzieren	
Qualifikationsziele / Lernergebnisse / Kompetenzen Die Studierenden ... <ul style="list-style-type: none"> • kennen die geschäftspolitische Bedeutung des Kreditgeschäfts, • können den Finanzierungsbedarf von Privatkunden bei Konsum- und Immobilienfinanzierungen ermitteln und entsprechende Finanzierungslösungen erläutern, • können die entsprechenden Finanzierungsformen erläutern, • können die Durchführung der persönlichen und materiellen Kreditwürdigkeitsprüfung beschreiben, • kennen die Möglichkeiten der Kreditbeurteilung mithilfe von Kredit-scoring-Systemen, • können die Bewertung der wichtigsten Sicherheiten im Privatkundengeschäft vornehmen, • können die wesentlichen Bestimmungen zu Verbraucherdarlehen und Insolvenzordnung erläutern, • können praxisrelevante Finanzierungsvarianten durch Kombination von Bankdarlehen und Lebensversicherung bzw. Bausparvertrag mit ihren Vorteilen für Kunden und Sparkasse beschreiben. 		
Inhalte <ol style="list-style-type: none"> 1. Bedeutung des Kreditgeschäfts 2. Kreditprüfung <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Bonitätsprüfung 2.2. Sicherheiten 3. Finanzierungsformen 4. Grundlagen der Immobilienfinanzierung <ol style="list-style-type: none"> 4.1. Immobilienvermittlung 4.2. Wohnungsbaufinanzierung 4.3. Bausparen 		
Teilnahmevoraussetzungen Zulassung zum Studium gem. Aufnahmekriterien	Art Pflicht	Studiensemester 1. – 2. Semester
Dauer ca. 9 Monate, je nach individueller Zeiteinteilung	Workload 170 Stunden, davon <ul style="list-style-type: none"> • 10 Stunden Unterricht im virtuellen Klassenzimmer (Webinar) inkl. Vor- und Nachbereitung • 160 Stunden Selbststudium inkl. Prüfungsvorbereitung sowie Studium in Lerngruppen 	ECTS-Leistungspunkte 6
Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten Bestehen der Prüfung mit mindestens 50 von 100 Punkten.	Art der Prüfung Klausur, Bearbeitungszeit 60 Minuten	Gewichtung in der Gesamtnote 7,5 %
Modulverantwortlicher/Pate Verantwortlicher: Hochstrate, Henri Modulpaten:	Lehrkräfte der Lehrveranstaltungen <ul style="list-style-type: none"> • Dembowski, Jörg 	Lehrveranstaltungen Begleitende Webinare
Lehr- und Lernmethoden <ul style="list-style-type: none"> • Selbststudium (Studienbriefe, weitere Literatur, WBT, Lernvideos) • Begleitende Webinare • Autarke Lerngruppen zur Vertiefung des Wissens und Erfahrungsaustausch 	Verwendbarkeit des Moduls <ul style="list-style-type: none"> • Innerhalb desselben Studiengangs Das Modul vermittelt die theoretischen, geschäftspolitischen und vertriebsmethodischen Grundlagen, deren Anwendung in den Modulen SFW-05 sowie SFW-06a-c praktisch trainiert wird. • In anderen Studiengängen --- 	Besonderheiten <ul style="list-style-type: none"> • Fernstudium mit Online-Lernplattform • Studierende werden durch begleitende Webinare in ihrem Lernfortschritt unterstützt • Lehrkräfte des Moduls stehen während des Selbststudiums für Fragen per E-Mail zur Verfügung
Pflichtlektüre Studienbriefe des Studienwerks „Fernstudiengang B“ des Deutschen Sparkassenverlags: Lerneinheit 6: Konsum und Wohneigentum finanzieren <ul style="list-style-type: none"> • Studienbrief A „Bedeutung des Kreditgeschäfts“ • Studienbrief B „Kreditprüfung“ 		Zusätzlich empfohlene Literatur <ul style="list-style-type: none"> • Esselun, C./Fütterer, T. u. a.: Die Praxis des Kreditgeschäftes, Stuttgart: Deutscher Sparkassenverlag 2014, aktuelle Fassung • Loy, A. u. a.: Beleihungswertermittlung, Stuttgart: Deutscher Sparkassenverlag, aktuelle Fassung

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Studienbrief C „Sicherheiten“• Studienbrief D „Finanzierungsformen“• Studienbrief E „Immobilienvermittlung“• Studienbrief F „Wohnungsbaufinanzierung“• Studienbrief G „Bausparen“ | |
|---|--|

Modul-Nr. SFW-05	Modulbezeichnung Kundenberatung in der Praxis	
Qualifikationsziele / Lernergebnisse / Kompetenzen Die Studierenden ... <ul style="list-style-type: none"> • kennen die Bedeutung der Kundenloyalität und -bindung für den wirtschaftlichen Erfolg der Sparkasse und können diese erläutern und einordnen, • können grundlegende betriebswirtschaftliche Aspekte einschätzen und in ihrer Beratungspraxis berücksichtigen, • können die digitalen Kommunikationswege kooperativ und kundenorientiert zur Beratung nutzen, • können ganzheitliche Basisgespräche im Individualkundensegment mithilfe praxisgängiger Instrumente des Sparkassen-Finanzkonzeptes führen, • können durch vorausschauende Finanzplanung zur Erfüllung der Wünsche und Lebensziele ihrer Kunden beitragen, • können mit der Finanzkonzeptberatung die Produktnutzungsquote erhöhen und die Kundenbeziehung festigen, • können (Preis-)Einwände kundenorientiert und überzeugend beantworten. 		
Inhalte <ol style="list-style-type: none"> 1. Übergreifende Aspekte der Kundenberatung <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Kundenloyalität und Kundenbindung 1.2. Bedeutung langfristiger Kundenbindung 1.3. Digitale Beratungskompetenz 2. Das Sparkassen-Finanzkonzept für Individualkunden <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Grundlagen zum Finanzkonzept 2.2. Bedarfsfeld „Wünsche finanzieren“ 2.3. Bedarfsfeld „Risiken absichern“ 2.4. Bedarfsfeld „Altersvorsorge“ 2.5. Bedarfsfeld „Wohneigentum schaffen“ 2.6. Bedarfsfeld „Vermögen optimieren“ 3. Grundlagen der Gewerbekundenberatung <ol style="list-style-type: none"> 3.1. 		
Teilnahmevoraussetzungen Erfolgreiches Absolvieren der Module SFW-01 bis SFW-04	Art Pflicht	Studiensemester 2. Semester
Dauer 4 Wochen Vorbereitung 15 Tage Fachunterricht und Training 4 Wochen Nachbereitung, Praxistransfer	Workload 300 Stunden, davon <ul style="list-style-type: none"> • 270 Stunden Fachunterricht und Training inkl. Vor- und Nachbereitung • 30 Stunden Selbststudium, Praxistransfer und Prüfungsvorbereitung 	ECTS-Leistungspunkte 10
Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten Bestehen der Prüfung mit mindestens 50 von 100 Punkten.	Art der Prüfung Klausur, Bearbeitungszeit 120 Minuten	Gewichtung in der Gesamtnote 25 %
Modulverantwortlicher/Pate Verantwortlicher: Hochstrate, Henri Modulpaten: Diverse erfahrende und angesehene Praktiker aus Sparkassen und Verbundunternehmen	Lehrkräfte der Lehrveranstaltungen Diverse erfahrende und angesehene Praktiker aus Sparkassen und Verbundunternehmen	Lehrveranstaltungen <ul style="list-style-type: none"> • Fachunterricht und Training „Ertragsorientierte Kundenbetreuung“ (1 Tag) • Fachunterricht und Training „Digitale Beratungskompetenz“ (1 Tag) • Fachunterricht und Training „Finanzkonzept Individualkunden“ (1 Tag) • Fachunterricht und Training „Wünsche finanzieren“ (1 Tag) • Fachunterricht und Training „Risikoabsicherung“ (2 Tage) • Fachunterricht und Training „Altersvorsorge“ (2 Tage) • Fachunterricht und Training „Wohneigentum schaffen“ (2 Tage) • Fachunterricht und Training „Vermögen optimieren“ (4 Tage)
Lehr- und Lernmethoden <ul style="list-style-type: none"> • Trainings in Kleingruppen • Fachunterricht • Individuelle Vor- und Nachbereitung • Anwendung des Gelernten in der 	Verwendbarkeit des Moduls <ul style="list-style-type: none"> • Innerhalb desselben Studiengangs Das Modul greift die in den Modulen SFW-01 bis SFW-04 vermittelten theoretischen Inhalte auf. Die Studierenden 	Besonderheiten <ul style="list-style-type: none"> • Intensive Trainings in Kleingruppen • Unmittelbare Feedbacks und ständige Reflexion des Verhaltens • Videoaufzeichnungen zur Reflexion

Berufspraxis	üben die praktische Anwendung ihres theoretischen Wissens. • In anderen Studiengängen ---	des Verhaltens
Pflichtlektüre Unterrichtsskripte der Dozenten in der jeweils aktuellen Fassung		Zusätzlich empfohlene Literatur Keine

Modul-Nr. SFW-06a	Modulbezeichnung Individualkundenberatung	
Qualifikationsziele / Lernergebnisse / Kompetenzen Die Studierenden ... <ul style="list-style-type: none"> • können für die Individualkundenberatung relevante volkswirtschaftliche Zusammenhänge beschreiben, beurteilen und in Anlagevorschläge integrieren, • kennen aktuelle Trends und Strategien im Investmentfondsgeschäft und können diese in Anlagevorschlägen berücksichtigen, • können Termingeschäfte (Optionsscheine, Eurex) bei Anlagevorschlägen berücksichtigen, • können thematisch komplexe Anlagegespräche abschlussorientiert führen. 		
Inhalte <ol style="list-style-type: none"> 1. Volkswirtschaftliche Gesprächskompetenz <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Güter- und Kapitalmärkte 1.2. Konjunktur und Unternehmensentwicklung 1.3. Vermögensentwicklung und Sparquote 1.4. Einfluss des Staates 2. Aktuelles Investmentfondsgeschäft der Deka <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Asset Allocation 2.2. Erweitertes Know-how zu Aktien-, Renten-, Immobilien- und Dachfonds 3. Termingeschäfte <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Optionsscheine 3.2. Eurex 4. Strukturierte Anlageprodukte (innovative Sonderformen) <ol style="list-style-type: none"> 4.1. Aktuelles Angebot 4.2. Steuerliche Aspekte 5. Vertriebst raining 		
Teilnahmevoraussetzungen Erfolgreiches Absolvieren der Module SFW-01 bis SFW-05	Art Wahlpflicht	Studiensemester 2. Semester
Dauer 2 Wochen individuelle Vor- und Nachbereitung 5 Tage Präsenzseminare und Trainings 3 Wochen Praxistransfer	Workload 180 Stunden, davon <ul style="list-style-type: none"> • 90 Stunden Fachunterricht und Training inkl. Vor- und Nachbereitung • 90 Stunden Selbststudium, Praxistransfer und Prüfungsvorbereitung 	ECTS-Leistungspunkte 6
Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten Bestehen der Prüfung mit mindestens 50 von 100 Punkten.	Art der Prüfung Mündliche Prüfung: Simuliertes Kundengespräch (40 Minuten) und anschließende Fachfragen (10 Minuten) Vorbereitungszeit 30 Minuten Prüfungszeit 50 Minuten	Gewichtung in der Gesamtnote 45 %
Modulverantwortlicher/Pate Verantwortlicher: Hochstrate, Henri Modulpaten: <ul style="list-style-type: none"> • Jungmann, Oliver • Schöning, Thomas • Surkamp, Britta 	Lehrkräfte der Lehrveranstaltungen Diverse erfahrende und angesehene Praktiker aus Sparkassen und Verbundunternehmen	Lehrveranstaltungen <ul style="list-style-type: none"> • Fachunterricht „Volkswirtschaftliche Gesprächskompetenz“ (1 Tag) • Fachunterricht „Produktwissen“ (2 Tage) • Vertriebst raining (2 Tage)
Lehr- und Lernmethoden <ul style="list-style-type: none"> • Trainings in Kleingruppen • Fachunterricht • Individuelle Vor- und Nachbereitung • Anwendung des Gelernten in der Berufspraxis 	Verwendbarkeit des Moduls <ul style="list-style-type: none"> • Innerhalb desselben Studiengangs Das Modul vertieft die in den vorangegangenen Modulen erworbenen Kenntnisse in Richtung der Individualkundenberatung • In anderen Studiengängen Die Inhalte des Moduls sind Grundlage für das Fachseminar Individualkundenberatung der Sparkassenakademie NRW 	Besonderheiten <ul style="list-style-type: none"> • Intensive Trainings in Kleingruppen • Unmittelbare Feedbacks und ständige Reflexion des Verhaltens • Videoaufzeichnungen zur Reflexion des Verhaltens
Pflichtlektüre Unterrichtsskripte der Dozenten in der jeweils aktuellen Fassung	Zusätzlich empfohlene Literatur <ul style="list-style-type: none"> • Spremann/Gantenbein: Finanzmärkte, aktuelle Auflage 	

	<ul style="list-style-type: none">• Dinauer, J.: Grundzüge des Finanzdienstleistungsmarkts: Allfinanz, private Altersvorsorge, Financial Planning. aktuelle Auflage• Menzel, T./Rodenwaldt, J.: Asset Allocation: So gestalten Sie Ihr Portfolio sicher und profitabel. Frankfurt am Main, New York. aktuelle Auflage• Werkmüller, M. (Hrsg.): Family Office Management. Finanzdienstleistung und ganzheitliche Beratung im Generationenverbund. aktuelle Auflage
--	---

Modul-Nr. SFW-06b	Modulbezeichnung Gewerbekundenberatung	
Qualifikationsziele / Lernergebnisse / Kompetenzen Die Studierenden ... <ul style="list-style-type: none"> • können grundlegende betriebswirtschaftliche Aspekte im Gewerbekundenkontext bewerten und ihr Wissen in Kundengesprächen verwenden, • können die Bonität von Gewerbekunden anhand gängiger Jahresabschlussunterlagen einschätzen, • können Finanzierungsformen bedarfsgerecht empfehlen, • können Gewerbekunden über den notwendigen Bedarf an Versicherungen für den Geschäftsbetrieb beraten, • können Gewerbekunden über Risikoabsicherung, auch für deren privates Lebensumfeld, beraten und Lösungen verkaufen, • können Kundengespräche mit Gewerbekunden ganzheitlich und erfolgsorientiert führen. 		
Inhalte <ol style="list-style-type: none"> 1. Betriebswirtschaftliche Grundlagen <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Businessplan 1.2. Management 1.3. Jahresabschlussunterlagen 1.4. Bilanz, BWA, EÜ-Rechnung 2. Bonitätsbeurteilung, Rating 3. Finanzierung <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Finanzierung mit Eigenkapital 3.2. Finanzierung mit Fremdkapital 4. Schutz und Vorsorge für Gewerbekunden <ol style="list-style-type: none"> 4.1. Versicherungen für den Geschäftsbetrieb 4.2. Risikoabsicherung von Einkommen und Vermögen (Vertiefung) 5. Vertriebstraining 		
Teilnahmevoraussetzungen Erfolgreiches Absolvieren der Module SFW-01 bis SFW-05	Art Wahlpflicht	Studiensemester 2. Semester
Dauer 2 Wochen individuelle Vor- und Nachbereitung 5 Tage Präsenzseminare und Trainings 3 Wochen Praxistransfer	Workload 180 Stunden, davon <ul style="list-style-type: none"> • 90 Stunden Fachunterricht und Training inkl. Vor- und Nachbereitung • 90 Stunden Selbststudium, Praxistransfer und Prüfungsvorbereitung 	ECTS-Leistungspunkte 6
Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten Bestehen der Prüfung mit mindestens 50 von 100 Punkten.	Art der Prüfung Mündliche Prüfung: simuliertes Kundengespräch (40 Minuten) und anschließende Fachfragen (10 Minuten) Vorbereitungszeit 30 Minuten Prüfungszeit 50 Minuten	Gewichtung in der Gesamtnote 45 %
Modulverantwortlicher/Pate Verantwortlicher: Hochstrate, Henri Modulpaten: <ul style="list-style-type: none"> • Grote, Stefan • Hoffmann, Mirko 	Lehrkräfte der Lehrveranstaltungen <ul style="list-style-type: none"> • Drache, Raphael • Gerke, Stefan • Grote, Stefan • Hoffmann, Mirko • Seelig, Edith 	Lehrveranstaltungen <ul style="list-style-type: none"> • Fachunterricht „Betriebswirtschaftliche Grundlagen“ (1 Tag) • Fachunterricht „Finanzierung“ (1 Tag) • Fachunterricht „Schutz und Vorsorge“ (1 Tag) • Vertriebstraining (2 Tage)
Lehr- und Lernmethoden <ul style="list-style-type: none"> • Trainings in Kleingruppen • Fachunterricht • Individuelle Vor- und Nachbereitung • Anwendung des Gelernten in der Berufspraxis 	Verwendbarkeit des Moduls <ul style="list-style-type: none"> • Innerhalb desselben Studiengangs Das Modul vertieft die in den vorangegangenen Modulen erworbenen Kenntnisse in Richtung der Gewerbekundenberatung • In anderen Studiengängen Die Inhalte des Moduls sind Grundlage für das Fachseminar Firmenkundenberatung der Sparkassenakademie NRW 	Besonderheiten <ul style="list-style-type: none"> • Intensive Trainings in Kleingruppen • Unmittelbare Feedbacks und ständige Reflexion des Verhaltens • Videoaufzeichnungen zur Reflexion des Verhaltens
Pflichtlektüre Unterrichtsskripte der Dozenten in der jeweils aktuellen Fassung	Zusätzlich empfohlene Literatur <ul style="list-style-type: none"> • Wöhe, Günter / Bilstein, Jürgen / 	

	<p>Ernst, Dietmar/Häcker, Joachim: Grundzüge der Unternehmensfinanzierung, aktuelle Auflage</p> <ul style="list-style-type: none">• Klein, S.: Familienunternehmen, aktuelle Auflage• Pfohl, H.-C.: Betriebswirtschaftslehre der Mittel- und Kleinbetriebe. Größenspezifische Probleme und Möglichkeiten zu ihrer Lösung, aktuelle Auflage
--	---

Modul-Nr. SFW-06c	Modulbezeichnung Immobilienberatung	
Qualifikationsziele / Lernergebnisse / Kompetenzen Die Studierenden ... <ul style="list-style-type: none"> • können eine eigengenutzte Immobilie mithilfe von Produkten der Sparkassen-Finanzgruppe sowie der KfW finanzieren, • sind in der Lage die erforderliche grundpfandrechtl. Absicherung kundengerecht zu erläutern, • können innerhalb des Finanzierungsprozesses die Vorschriften der WIKR einhalten, • können ein Bau- oder Kaufprojekt kundenorientiert versichern, • können steuer- und erbrechtliche Aspekte in die Beratung integrieren, • können Finanzierungsgespräche ergebnisorientiert führen. 		
Inhalte <ol style="list-style-type: none"> 1. Grundpfandrechtl. Absicherung <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Eintragungen im Grundbuch 1.2. Bautechnik 1.3. Beleihungswertermittlung, Beleihungsunterlagen 2. Kreditwürdigkeitsprüfung <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Kapaldienstfähigkeit 2.2. Plausibilisierung von Prognosen der Tragfähigkeit über die Finanzierungsdauer 3. Aufbau von Wohnungsbaufinanzierungen <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Gesamtkosten und Finanzierungsbedarf ermitteln 3.2. Finanzierungsprodukte sinnvoll kombinieren 3.3. Dokumentationspflichten gemäß WIKR 4. Steuerrechtliche Aspekte <ol style="list-style-type: none"> 4.1. Vermietung 4.2. Verkauf 4.3. Erbrechtliche Aspekte 4.4. Erbschaft oder Schenkung 4.5. Erbfolge, Testament, Erbvertrag 4.6. Erbschaftssteuer 5. Wohneigentum schützen <ol style="list-style-type: none"> 5.1. Versicherungen für Bau und Kauf 5.2. Versicherungen für Nutzung und Vermietung 5.3. Einkommenschutz 6. Vertriebstaining 		
Teilnahmevoraussetzungen Erfolgreiches Absolvieren der Module SFW-01 bis SFW-05	Art Wahlpflicht	Studiensemester 2. Semester
Dauer 2 Wochen individuelle Vor- und Nachbereitung 5 Tage Präsenzseminare und Trainings 3 Wochen Praxistransfer	Workload 180 Stunden, davon <ul style="list-style-type: none"> • 90 Stunden Fachunterricht und Training inkl. Vor- und Nachbereitung • 90 Stunden Selbststudium, Praxistransfer und Prüfungsvorbereitung 	ECTS-Leistungspunkte 6
Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten Bestehen der Prüfung mit mindestens 50 von 100 Punkten.	Art der Prüfung Mündliche Prüfung: Simuliertes Kundengespräch (40 Minuten) und anschließende Fachfragen (10 Minuten) Vorbereitungszeit 30 Minuten Prüfungszeit 50 Minuten	Gewichtung in der Gesamtnote 45 %
Modulverantwortlicher/Pate Verantwortlicher: Hochstrate, Henri Modulpate: Dembowski, Jörg	Lehrkräfte der Lehrveranstaltungen <ul style="list-style-type: none"> • Dembowski, Jörg • Drache, Raphael • Heider, Heinz-Willi • Pellecchia, Luigi • Plückebaum-Salmen, Simone • Seelig, Edith 	Lehrveranstaltungen <ul style="list-style-type: none"> • Fachunterricht „Finanzierung“ (1 Tag) • Fachunterricht „Wertermittlung“ (1 Tag) • Fallstudienarbeit (1 Tag) • Vertriebstaining (2 Tage)
Lehr- und Lernmethoden <ul style="list-style-type: none"> • Trainings in Kleingruppen • Fachunterricht • Individuelle Vor- und Nachbereitung 	Verwendbarkeit des Moduls <ul style="list-style-type: none"> • Innerhalb desselben Studiengangs Das Modul vertieft die in den vorangegangenen Modulen erworbenen Kennt- 	Besonderheiten <ul style="list-style-type: none"> • Intensive Trainings in Kleingruppen • Unmittelbare Feedbacks und ständige Reflexion des Verhaltens

<ul style="list-style-type: none">• Anwendung des Gelernten in der Berufspraxis	nisse in Richtung der Immobilienberatung <ul style="list-style-type: none">• In anderen Studiengängen Die Inhalte des Moduls sind Grundlage für das Fachseminar Baufinanzierung der Sparkassenakademie NRW	<ul style="list-style-type: none">• Videoaufzeichnungen zur Reflexion des Verhaltens
Pflichtlektüre Unterrichtsskripte der Dozenten in der jeweils aktuellen Fassung		Zusätzlich empfohlene Literatur Keine