

## Zu den Lernfeldern

Die Lernfelder orientieren sich an den Arbeits- und Geschäftsprozessen in der betrieblichen Realität und beziehen sich ausschließlich auf Privatkundschaft. In den Lernfeldern werden Einzelbedarfe der Lebenssituationen der Kunden zusammengefasst, zu denen Banken, Immobilienwirtschaft bzw. Versicherungen zielgerichtete Lösungen anbieten.

### Lernfeld 01 Kunden zur Absicherung wirtschaftlicher Risiken durch Individualversicherungen beraten

Risiken und Gefahren zählen zum Wesenskern des Lebens. Viele Menschen sind bestrebt, sich rechtzeitig gegen die gegebenenfalls mit ihnen verbundenen Schäden finanziell abzusichern. Versicherungsverträge stellen in diesem Zusammenhang eine sinnvolle Problemlösung dar. Für Privatkunden gilt der Schutz des eigenen Vermögens gegen die Ansprüche Dritter durch den Abschluss geeigneter Haftpflichtversicherungen als unerlässlich. Daneben ist auch die Absicherung von Risiken, die mit dem Halten und Führen von Kraftfahrzeugen verbunden sind, für große Teile der Bevölkerung von hoher Bedeutung. Rechtsschutzversicherungen können bei Rechtsstreitigkeiten eine große Hilfe darstellen. Auch sind Privatkunden daran interessiert, ihren Versicherungsschutz auf Reisen sinnvoll zu erweitern.

Im Ausbildungsberuf Bankkaufmann und Bankkauffrau erwerben die Schüler und Schülerinnen gemäß Rahmenlehrplan bereits die Kompetenz, Privatkunden im Hinblick auf deren Risiken und den bedarfsgerechten Versicherungsschutz in bestimmten Bereichen des Lebens zu beraten. Das Lernfeld 01 erweitert diese. Kunden sollen im Hinblick auf ihre wirtschaftlichen Risiken beraten und bedarfsgerechte Versicherungsverträge sollen passend dazu angeboten werden.

Im Ausbildungsberuf Immobilienkaufmann und Immobilienkauffrau benötigen die Schülerinnen und Schüler die Kompetenz, Privatkunden im Zusammenhang mit dem Erwerb und der Finanzierung von Immobilien umfassend über die entsprechende Absicherung von individuellen Risiken zu beraten. Das Lernfeld 01 erweitert diese. Kunden werden im Hinblick auf ihre wirtschaftlichen Risiken beraten und ihnen werden bedarfsgerechte Versicherungsverträge angeboten.

### Lernfeld 02 Kunden bei Investitionsentscheidungen für Immobilien unterstützen

Die Bedingungen und die Qualität des Wohnens sind ein bedeutender Bestimmungsfaktor menschlichen Wohlbefindens. Die Ausgabe für den Erwerb einer selbstgenutzten Immobilie stellt für die meisten Menschen die größte Investition ihres Lebens dar. Immobilien können zudem als Formen der Geldanlage in Sachwerte sinnvolle Anlagealternativen darstellen, z. B. vor dem Hintergrund eines Finanzumfeldes mit niedrigen Zinsen und hohen Inflationsraten.

Anhand beruflicher Handlungssituationen wird die Kompetenz, Kunden bei Investitionsentscheidungen für eine Immobilie zur Eigennutzung und als Kapitalanlage zu unterstützen, gefördert. Ausgehend von einer Analyse des Immobilienmarktes und der Kundenwünsche erfolgt eine Beratung hinsichtlich der Investition in eine Immobilie. Bei der Kundenberatung werden die rechtlichen Rahmenbedingungen beim Immobilienerwerb und steuerliche Auswirkungen einer Investition in eine Immobilie verdeutlicht.

### Lernfeld 03 Kunden zu Baufinanzierungen beraten

Im Rahmen von beruflichen Handlungssituationen wird die Kompetenz erworben, Kunden das Verfahren des Immobilienerwerbs zu erklären, Baufinanzierungskonzepte zu entwickeln und Immobilie-Verbraucherdarlehensverträge zu vermitteln. Ausgehend von einer Analyse der Kundenwünsche werden Kunden Möglichkeiten der Finanzierung durch Eigen- und Fremdmittel aufgezeigt, auch unter Berücksichtigung eines Bausparvertrags. Im Rahmen der Kreditentscheidung wird die Kreditwürdigkeit der Kunden geprüft und eine Bewertung der Immobilie vorgenommen. Für die Kreditsicherung werden die Grundschuld und weitere Sicherheiten vorgestellt. Den Kunden wird ein Finanzierungsangebot unterbreitet und die Abwicklung des Immobilienkaufs dargestellt.

### Lernfeld 04 Kunden bei ihrer Vermögensplanung beraten

Die ganzheitliche Analyse der finanziellen Situation eines Privatkunden sowie seiner Pläne und Ziele ist Ausgangspunkt einer fundierten und qualifizierten Beratung im Hinblick auf deren Umsetzung im Rahmen einer zielgerichteten Vermögensplanung.

Die Nachhaltigkeit von Geldanlagemöglichkeiten hat stark an Bedeutung gewonnen und stellt in diesem Lernfeld einen wesentlichen Bestandteil dar. Ausgehend von der Bedeutung der Asset Allocation für den Anlageerfolg werden daneben zusätzliche Anlageklassen in den Blick genommen, die dem dauerhaft veränderten finanziellen Umfeld der Geldanlage Rechnung tragen. So werden ergänzende Anlagemöglichkeiten in Edelmetallen am Beispiel von Gold sowie in digitale Vermögensgüter am Beispiel von Kryptowährungen untersucht und bewertet. Abschließend werden rechtliche Fragestellungen in den Mittelpunkt gestellt, die im Rahmen einer vorausschauenden Vermögensplanung von hoher Bedeutung sind.

Sowohl beim Ausbildungsberuf Bankkaufmann und Bankkauffrau als auch beim Ausbildungsberuf Kaufmann und Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen erwerben die Schüler und Schülerinnen gemäß Rahmenlehrplan bereits die Kompetenz, Privatkunden über verschiedene Formen der Geldanlage sowie der Vorsorgemöglichkeiten zu beraten. Beim Ausbildungsberuf Immobilienkaufmann und Immobilienkauffrau erwerben die Schüler und Schülerinnen diese Kompetenzen im Rahmen des Lernfeldes 05 der Zusatzqualifikation. Das Lernfeld 04 erweitert diese Kompetenzen. Kunden werden hinsichtlich einer ganzheitlichen, nachhaltigen und vorausschauenden Vermögensplanung sowie der rechtlichen Vorsorge beraten.