

Zusatzqualifikation Privates Vermögensmanagement

im Bereich Immobilien



IV. Lernfelder

Übersicht über die Lernfelder				
Nr.	Lernfelder	Bereich Finanzdienstleistungen		Bereich Immobilien
		Schwerpunkt Banken	Schwerpunkt Versicherungen	
01	Kunden zur Absicherung wirtschaftlicher Risiken durch Individualversicherungen beraten	X		X
02	Kunden bei Investitionsentscheidungen für Immobilien unterstützen	X	X	
03	Kunden zu Baufinanzierungen beraten		X	
04	Kunden bei ihrer Vermögensplanung beraten	X	X	X
05	Kunden über Produkte der Vorsorge und zu Hausrat- und Wohngebäudeversicherungen beraten			X



Lernfeld 01: Kunden zur Absicherung wirtschaftlicher Risiken durch Individualversicherungen beraten

**1. Ausbildungsjahr
Zeitrictwert: 80 Stunden**

Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden im Hinblick auf ihre wirtschaftlichen Risiken zu beraten und bedarfsgerechte Versicherungsverträge anzubieten.

Die Schülerinnen und Schüler informieren sich zur Vorbereitung eines Beratungsgesprächs über die Kundensituation und leiten Risiken und deren Absicherungsmöglichkeiten ab. Sie beschreiben die Individualversicherung als Möglichkeit der Risikoabsicherung anhand ihrer Merkmale (*Versicherungsbegriff, Kalkulation des Risikobeitrags*) und grenzen die Individual- von den Sozialversicherungen ab.

Die Schülerinnen und Schüler stellen Kunden die Privathaftpflichtversicherung als Lösungsmöglichkeit zur Absicherung ihres Vermögens gegen Ansprüche Dritter dar. Hierbei informieren sie Kunden über Haftungsarten (*Verschuldenshaftung, Gefährdungshaftung*), erläutern den Umfang von Haftung und Deckung (*versicherte Personen und Risiken, Versicherungssumme, Ausschlüsse*) und bieten kundenorientiert Tarife mit unterschiedlichem Leistungsumfang an.

Die Schülerinnen und Schüler erläutern das Zustandekommen des Versicherungsvertrags unter Beachtung der verbraucherrechtlichen Vorschriften (*Informationspflichten, Widerrufsrecht*). Sie informieren Kunden über die Pflichten aus dem Versicherungsvertrag (*Prämienzahlungspflicht, Leistungspflicht, Obliegenheiten*) und die Konsequenzen ihrer Nichteinhaltung.

Die Schülerinnen und Schüler empfehlen weitere bedarfsgerechte Haftpflichtversicherungslösungen für Kunden (*Hundehalterhaftpflichtversicherung, Haus- und Grundbesitzerhaftpflichtversicherung, Bauherrenhaftpflichtversicherung*) und erläutern Kunden den Versicherungsumfang der jeweiligen Produkte.

Die Schülerinnen und Schüler beraten Kunden zur Absicherung von Risiken im Zusammenhang mit dem Halten und Führen von Kraftfahrzeugen. Sie stellen Haftpflichtrisiken dar und informieren Kunden über Zweck und Umfang der Pflichtversicherung (*Kontrahierungszwang, Mindestversicherungssummen*). Die Schülerinnen und Schüler empfehlen Kunden weitere Absicherungsmöglichkeiten für kraftfahrzeugbezogene Risiken (*Teilkasko, Vollkasko, Schutzbrief*). Sie zeigen Möglichkeiten des bedarfsgerechten Versicherungsschutzes (*Leistungsumfang, Ausschlüsse, Selbstbeteiligung, vorläufige Deckung*) auf. Dabei erläutern sie Kunden Einflussfaktoren auf die Höhe des Versicherungsbeitrags (*beitragsrelevante Risikomerkmale, Schadenfreiheitssystem, Telematiktarife*).

Die Schülerinnen und Schüler beschreiben Risikosituationen, die zu Rechtsstreitigkeiten führen können und bieten kundenspezifische Rechtsschutzversicherungslösungen zur Durchsetzung der eigenen Rechte (*Privatrechtsschutzversicherung, Berufsrechtsschutzversicherung, Verkehrsrechtsschutzversicherung, Wohnungs- und Grundstücksrechtsschutzversicherung*) an. Sie erläutern Kunden den Versicherungsumfang der jeweiligen Produkte.

Die Schülerinnen und Schüler beraten Kunden über die Erweiterung des Versicherungsschutzes auf Reisen (*Auslandsreisekrankenversicherung, Reiseabbruchversicherung, Reiserücktrittversicherung, Reisegepäckversicherung*).



Lernfeld 01: Kunden zur Absicherung wirtschaftlicher Risiken durch Individualversicherungen beraten	1. Ausbildungsjahr Zeitrichtwert: 80 Stunden
Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden im Hinblick auf ihre wirtschaftlichen Risiken zu beraten und bedarfsgerechte Versicherungsverträge anzubieten.	
Die Schülerinnen und Schüler informieren sich zur Vorbereitung eines Beratungsgesprächs.	



Lernfeld 01: Kunden zur Absicherung wirtschaftlicher Risiken durch Individualversicherungen beraten

**1. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden im Hinblick auf ihre wirtschaftlichen Risiken zu beraten und bedarfsgerechte Versicherungsverträge anzubieten.

<p>Wissensermittlung</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler empfehlen weitere bedarfsgerechte Haftpflichtversicherungsgattungen für Kunden (Hundehalterhaftpflichtversicherung, Haus- und Grundbesitzerhaftpflichtversicherung, Bauherrenhaftpflichtversicherung) und erläutern Kunden den Versicherungsumfang der jeweiligen Produkte.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler beraten Kunden zur Absicherung von Risiken im Zusammenhang mit dem Halten und Führen von Kraftfahrzeugen. Sie stellen Haftpflichtrisiken dar und informieren Kunden über Zweck und Umfang der Pflichtversicherung (Kontrahierungszwang, Mindestversicherungssummen). Die Schülerinnen und Schüler empfehlen Kunden weitere Absicherungsmöglichkeiten für kraftfahrzeugbezogene Risiken (Teilkasko, Vollkasko, Schutzbrief). Sie zeigen Möglichkeiten des bedarfsgerechten Versicherungsschutzes (Leistungsumfang, Ausschlüsse, Selbstbeteiligung, vorläufige Deckung) auf. Dabei erläutern sie Kunden Einflussfaktoren auf die Höhe des Versicherungsbeitrags (beitragsrelevante Risikomerkmale, Schadenfreiheitskoeffizient, Telematiktarife).</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler beschreiben Risikosituationen, die zu Rechtsstreitigkeiten führen können und bieten kundenspezifische Rechtsschutzversicherungsgattungen zur Durchsetzung der eigenen Rechte (Privatrechtsschutzversicherung, Berufrechtsschutzversicherung, Verkehrsrechtsschutzversicherung, Wohnungs- und Grundstücksrechtsschutzversicherung) an. Sie erläutern Kunden den Versicherungsumfang der jeweiligen Produkte.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler beraten Kunden über die Erweiterung des Versicherungsschutzes auf Reisen (Auslandsreisekrankenversicherung, Reiseabbruchversicherung, Reiseabbruchversicherung, Reisegepäckversicherung).</p>

Lernfeld 01: Kunden zur Absicherung wirtschaftlicher Risiken durch Individualversicherungen beraten	1. Ausbildungsjahr Zeitrhythmuswert: 90 Stunden
Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden im Hinblick auf ihre wirtschaftlichen Risiken zu beraten und bedarfsgerechte Versicherungsverträge anzubieten.	
Die Schülerinnen sprechen über die Risiken ab. Sie beschreiben anhand ihrer Merkmale die Individualversicherungen.	Die Schülerinnen und Schüler informieren sich zur Vorbereitung eines Beratungsgesprächs über die Kundensituation und leiten Risiken und deren Absicherungsmöglichkeiten ab. Sie beschreiben die Individualversicherung als Möglichkeit der Risikoabsicherung anhand ihrer Merkmale (<i>Versicherungsbegriff, Kalkulation des Risikobeitrags</i>) und grenzen die Individual- von den Sozialversicherungen ab.
Die Schülerinnen erläutern dem Kunden die verschiedenen Versicherungsumfänge (Ausschlüsse) und bieten kundenorientiert Tarife mit unterschiedlichem Leistungsumfang an.	
Die Schülerinnen und Schüler erläutern das Zustandekommen des Versicherungsvertrags unter Beachtung der verbraucherschutzrechtlichen Vorschriften (Prämienzahlungspflicht, Leistungspflicht, Nichteinhaltung).	Die Schülerinnen und Schüler stellen Kunden die Privathaftpflichtversicherung als Lösungsmöglichkeit zur Absicherung ihres Vermögens gegen Ansprüche Dritter dar. Hierbei informieren sie Kunden über Haftungsarten (<i>Verschuldenshaftung, Gefährdungshaftung</i>), erläutern den Umfang von Haftung und Deckung (<i>versicherte Personen und Risiken, Versicherungssumme, Ausschlüsse</i>) und bieten kundenorientiert Tarife mit unterschiedlichem Leistungsumfang an.
Die Schülerinnen und Schüler erläutern die verschiedenen Haftungsarten für Kunden (Haftpflichtversicherung, Verkehrsschutzversicherung, Haftpflichtversicherung, Verkehrsschutzversicherung, Haftpflichtversicherung, Verkehrsschutzversicherung).	
Die Schülerinnen und Schüler erläutern die verschiedenen Haftungsarten für Kunden (Haftpflichtversicherung, Verkehrsschutzversicherung, Haftpflichtversicherung, Verkehrsschutzversicherung).	Die Schülerinnen und Schüler erläutern das Zustandekommen des Versicherungsvertrags unter Beachtung der verbraucherschutzrechtlichen Vorschriften (<i>Informationspflichten, Widerrufsrecht</i>). Sie informieren Kunden über die Pflichten aus dem Versicherungsvertrag (<i>Prämienzahlungspflicht, Leistungspflicht, Obliegenheiten</i>) und die Konsequenzen ihrer Nichteinhaltung.
Die Schülerinnen und Schüler beschreiben die verschiedenen Haftungsarten für Kunden (Haftpflichtversicherung, Verkehrsschutzversicherung, Haftpflichtversicherung, Verkehrsschutzversicherung).	
Die Schülerinnen und Schüler beraten Kunden über die Erweiterung des Versicherungsschutzes auf Reisen (Auslandskrankenversicherung, Reiseabbruchversicherung, Reisekrankenversicherung, Reisegepäckversicherung).	



Lernfeld 01: Kunden zur Absicherung wirtschaftlicher Risiken durch Individualversicherungen beraten	1. Ausbildungsjahr Zeitrhythmuswert: 80 Stunden
Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden im Hinblick auf ihre wirtschaftlichen Risiken zu beraten und bedarfsgerechte Versicherungsverträge anzubieten.	
Die Schülerinnen und Schüler informieren sich zur Vorbereitung eines Beratungsgesprächs über die Kundensituation und listen Risiken und deren Absicherungsmöglichkeiten ab. Sie beschreiben die Individualversicherung als Möglichkeit der Risikofreisetzung anhand ihrer Merkmale und erläutern die Individualversicherungen.	
Die Schülerinnen und Schüler empfehlen weitere bedarfsgerechte Haftpflichtversicherungslösungen für Kunden (<i>Hundehalterhaftpflichtversicherung, Haus- und Grundbesitzerhaftpflichtversicherung, Bauherrenhaftpflichtversicherung</i>) und erläutern Kunden den Versicherungsumfang der jeweiligen Produkte.	
Die Schülerinnen und Schüler erläutern das Zustandekommen des Versicherungsvertrags unter Beachtung der verbraucherschutzrechtlichen Vorschriften (Pflicht zur Informationspflicht, Leistungspflicht, Obliegenheits-Nachweispflicht).	
Die Schülerinnen und Schüler empfehlen weitere bedarfsgerechte Haftpflichtversicherungslösungen für Kunden (<i>Hundehalterhaftpflichtversicherung, Bauherrenhaftpflichtversicherung</i>) und erläutern Kunden den Versicherungsumfang der jeweiligen Produkte.	
Die Schülerinnen und Schüler beraten Kunden zur Absicherung von Risiken im Zusammenhang mit dem Halten und Führen von Kraftfahrzeugen und informieren Kunden über Zweck und Umfang der Pflichtversicherung (<i>Kontrahierungszwang, Mindestversicherungssummen</i>). Die Schülerinnen und Schüler empfehlen Kunden weitere Absicherungsmöglichkeiten für kraftfahrzeugbezogene Risiken (<i>Teilkasko, Vollkasko, Schutzbrief</i>). Sie zeigen Möglichkeiten des bedarfsgerechten Versicherungsschutzes (<i>Leistungsumfang, Ausschlüsse, Selbstbeteiligung, vorläufige Deckung</i>) auf. Dabei erläutern sie Kunden Einflussfaktoren auf die Höhe des Versicherungsbeitrags (<i>beitragsrelevante Risikomerkmale, Schadenfreiheitssystem, Telematiktarife</i>).	
Die Schülerinnen und Schüler beschreiben Risikosituationen, die zu Rechtsstreitigkeiten führen können und bieten kundenspezifische Rechtsschutzversicherungsleistungen zur Durchsetzung der eigenen Rechte (<i>Privatrechtsschutzversicherung, Berufrechtsschutzversicherung, Verkehrsrechtsschutzversicherung, Wohnungs- und Grundstücksrechtsschutzversicherung</i>) an. Sie erläutern Kunden den Versicherungsumfang der jeweiligen Produkte.	
Die Schülerinnen und Schüler beraten Kunden über die Erweiterung des Versicherungsschutzes auf Reisen (<i>Auslandreisekrankenversicherung, Reiseabbruchversicherung, Reiseerstattversicherung, Reisegepäckversicherung</i>).	



Die Schülerinnen und Schüler empfehlen weitere bedarfsgerechte Haftpflichtversicherungslösungen für Kunden (*Hundehalterhaftpflichtversicherung, Haus- und Grundbesitzerhaftpflichtversicherung, Bauherrenhaftpflichtversicherung*) und erläutern Kunden den Versicherungsumfang der jeweiligen Produkte.

Die Schülerinnen und Schüler beraten Kunden zur Absicherung von Risiken im Zusammenhang mit dem Halten und Führen von Kraftfahrzeugen. Sie stellen Haftpflichtrisiken dar und informieren Kunden über Zweck und Umfang der Pflichtversicherung (*Kontrahierungszwang, Mindestversicherungssummen*). Die Schülerinnen und Schüler empfehlen Kunden weitere Absicherungsmöglichkeiten für kraftfahrzeugbezogene Risiken (*Teilkasko, Vollkasko, Schutzbrief*). Sie zeigen Möglichkeiten des bedarfsgerechten Versicherungsschutzes (*Leistungsumfang, Ausschlüsse, Selbstbeteiligung, vorläufige Deckung*) auf. Dabei erläutern sie Kunden Einflussfaktoren auf die Höhe des Versicherungsbeitrags (*beitragsrelevante Risikomerkmale, Schadenfreiheitssystem, Telematiktarife*).

Lernfeld 01: Kunden zur Absicherung wirtschaftlicher Risiken durch Individualversicherungen beraten	1. Ausbildungsjahr Zeitraumwert: 80 Stunden
Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden im Hinblick auf ihre wirtschaftlichen Risiken zu beraten und bedarfsgerechte Versicherungsverträge anzubieten.	
Die Schülerinnen und Schüler informieren sich zur Vorbereitung eines Beratungsgesprächs über die Kundensituation und listen Risiken und deren Absicherungsmöglichkeiten ab. Sie beschreiben die Individualversicherung als Möglichkeit der Risikoversicherung anhand ihrer Merkmale (Vorteile und Nachteile) von den Risiken des Individuums.	
Die Schülerinnen und Schüler beschreiben Risikosituationen, die zu Rechtsstreitigkeiten führen können und bieten kundenspezifische Rechtsschutzversicherungslösungen zur Durchsetzung der eigenen Rechte (Privatrechtsschutzversicherung, Berufsrechtsschutzversicherung, Verkehrsrechtsschutzversicherung, Wohnungs- und Grundstücksrechtsschutzversicherung) an. Sie erläutern Kunden den Versicherungsumfang der jeweiligen Produkte.	Die Schülerinnen und Schüler beschreiben Risikosituationen, die zu Rechtsstreitigkeiten führen können und bieten kundenspezifische Rechtsschutzversicherungslösungen zur Durchsetzung der eigenen Rechte (Privatrechtsschutzversicherung, Berufsrechtsschutzversicherung, Verkehrsrechtsschutzversicherung, Wohnungs- und Grundstücksrechtsschutzversicherung) an. Sie erläutern Kunden den Versicherungsumfang der jeweiligen Produkte.
Die Schülerinnen und Schüler erläutern Kunden den Versicherungsumfang der jeweiligen Produkte unter Beachtung der vertrauensvollen Geschäftsbeziehung (Beratungspflicht, Verschwiegenheitspflicht, Verschwiegenheitsgeheimhaltung).	
Die Schülerinnen und Schüler informieren Kunden über die Pflichten aus dem Versicherungsvertrag (Prämienzahlungspflicht, Leistungspflicht, Obliegenheiten) und die Konsequenzen ihrer Nichterhaltung.	
Die Schülerinnen und Schüler empfehlen weitere bedarfsgerechte Halbflichtversicherungsleistungen für Kunden (Kundenhalterhaftpflichtversicherung, Haus- und Grundbesitzerhaftpflichtversicherung, Bauherrenhaftpflichtversicherung) und erläutern den Versicherungsumfang der jeweiligen Produkte.	
Die Schülerinnen und Schüler beraten Kunden zur Festlegung von Haftungs- und Fiktionsgrenzen und führen von Kraftfahrzeugen ab und informieren Kunden über Zweck und Umfang der Versicherung (Mindestversicherungssummen). Die Schülerinnen und Schüler erläutern Kunden weitere Absicherungsmöglichkeiten für Kfz (Kfz-Haftpflichtversicherung, Kfz-Versicherung, Schutzbrief). Sie zeigen Möglichkeiten des bedarfsgerechten Versicherungsschutzes (Leistungsumfang, Ausschlüsse, Selbstbeteiligung, vorläufige Deckung) auf. Dabei erläutern sie Kunden Einflussfaktoren auf die Höhe des Versicherungsbetrags (betragsrelevante Risikomerkmale, Schadenfreiheitskoeffizient, Telematiktarife).	
Die Schülerinnen und Schüler beschreiben Risikosituationen, die zu Rechtsstreitigkeiten führen können und bieten kundenspezifische Rechtsschutzversicherungslösungen zur Durchsetzung der eigenen Rechte (Privatrechtsschutzversicherung, Berufsrechtsschutzversicherung, Verkehrsrechtsschutzversicherung, Wohnungs- und Grundstücksrechtsschutzversicherung) an. Sie erläutern Kunden den Versicherungsumfang der jeweiligen Produkte.	
Die Schülerinnen und Schüler beraten Kunden über die Erweiterung des Versicherungsschutzes auf Reisen (Auslandsreisekrankenversicherung, Reiseabbruchversicherung, Reiserücktrittversicherung, Reisegepäckversicherung).	



Die Schülerinnen und Schüler beschreiben Risikosituationen, die zu Rechtsstreitigkeiten führen können und bieten kundenspezifische Rechtsschutzversicherungslösungen zur Durchsetzung der eigenen Rechte (Privatrechtsschutzversicherung, Berufsrechtsschutzversicherung, Verkehrsrechtsschutzversicherung, Wohnungs- und Grundstücksrechtsschutzversicherung) an. Sie erläutern Kunden den Versicherungsumfang der jeweiligen Produkte.

Die Schülerinnen und Schüler beraten Kunden über die Erweiterung des Versicherungsschutzes auf Reisen (Auslandsreisekrankenversicherung, Reiseabbruchversicherung, Reiserücktrittversicherung, Reisegepäckversicherung).

Lernfeld 05: Kunden über Produkte der Vorsorge und zu Hausrat- und Wohngebäudeversicherungen beraten

**1./2. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden im Rahmen des Drei-Schichten-Modells zu Vorsorgemöglichkeiten sowie zu Versicherungsprodukten zur Absicherung von Immobilieneigentum zu beraten.

Die Schülerinnen und Schüler informieren sich auch mit Hilfe digitaler Medien über Vorsorgemöglichkeiten im Rahmen des Drei-Schichten-Modells der Altersvorsorge. Sie ordnen die gesetzliche Altersrente und die Basisrente der ersten Schicht zu und erläutern Kunden die Notwendigkeit privater Vorsorge. Sie zeigen ihnen die Versorgungslücke der gesetzlichen Rentenversicherung (*Rentenformel*) bei Rentenbeginn im Alter auf.

Die Schülerinnen und Schüler erfassen Vorsorgemöglichkeiten und bereiten Kundengespräche vor. Hierfür unterscheiden sie die kapitalgedeckte Zusatzvorsorge der zweiten Schicht (*Riester-Rente, Direktversicherung*) und der dritten Schicht (*private Rentenversicherung, Kapitallebensversicherung*) und vergleichen unter Berücksichtigung der staatlichen Zulagenförderung die steuerlichen Aspekte der angebotenen Vorsorgemöglichkeiten (*Basisrente, Riester-Rente, private Rentenversicherung*).

Die Schülerinnen und Schüler erkennen Beratungsansätze über weitere Produkte der Vorsorge (*Aktien, Renten, Investmentfonds*) der dritten Schicht. Dabei stellen sie Anleihen (*Rechte, Emittenten, Rendite*), Aktien (*Rechte, Rendite*) und Investmentfonds (*Funktionsweise, offene Wertpapier- und Immobilienfonds, aktive und passive Fonds, Kosten, Ertragsverwendung*) gegenüber.

Im Beratungsgespräch erläutern die Schülerinnen und Schüler den Kunden die Produkte der Vorsorge (*Immobilien, Wertpapiere, Versicherungen*). Sie beurteilen diese hinsichtlich der Ziele des magischen Vierecks der Vermögensanlage und entwickeln Lösungsvorschläge für den Bedarf der Kunden. Dabei berücksichtigen sie auch grundlegende steuerliche Aspekte der Kapitalanlage in Wertpapiere und Immobilien (*Abgeltungssteuer, Freistellung von Kapitalerträgen, Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung*). Die Schülerinnen und Schüler unterbreiten den Kunden ein individuelles Vorsorgeangebot. Sie holen sich Rückmeldungen zum Ablauf ihres Beratungsgesprächs ein und gehen konstruktiv mit Verbesserungsvorschlägen um.

Die Schülerinnen und Schüler zeigen den Kunden auf, dass die Absicherung des Immobilieneigentums auch ein wesentliches Element der Vorsorge darstellt. Sie weisen darauf hin, dass Schäden an Immobilien und Hausrat existenzielle Risiken darstellen. Die Schülerinnen und Schüler informieren Kunden über die Wohngebäude- und die Hausratversicherung (*versicherte Gefahren, versicherte Sachen*) und analysieren Unterschiede in unterschiedlichen Tarifen (*Standarddeckung, Elementarschäden*). Sie weisen auf die Bedeutung einer ausreichenden Versicherungssumme hin (*Versicherungswert, Unterversicherung, gleitende Neuwertversicherung*) und entwickeln einen bedarfsgerechten Vorschlag für den Kunden.



Lernfeld 05: Kunden über Produkte der Vorsorge und zu Hausrat- und Wohngebäudeversicherungen beraten	1./2. Ausbildungsjahr Zeitrichtwert: 80 Stunden
Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden im Rahmen des Drei-Schichten-Modells zu Vorsorgemöglichkeiten sowie zu Versicherungsprodukten zur Absicherung von Immobilieneigentum zu beraten.	
Die Schülerinnen und Schüler informieren sich auch mit Hilfe digitaler Medien über Vorsorgemöglichkeiten im Rahmen des Drei-Schichten-Modells der Altersvorsorge. Sie	



Lernfeld 05: Kunden über Produkte der Vorsorge und zu Hausrat- und Wohngebäudeversicherungen beraten

**1./2. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden im Rahmen des Drei-Schichten-Modells zu Vorsorgemöglichkeiten sowie zu Versicherungsprodukten zur Absicherung von Immobilieneigentum zu beraten.

Im Beratungsgespräch erläutern die Schülerinnen und Schüler den Kunden die Produkte der Vorsorge (Immobilien, Wertpapiere, Versicherungen). Sie beurteilen diese hinsichtlich der Ziele des magischen Vierecks der Vermögensanlage und entwickeln Lösungsvorschläge für den Bedarf der Kunden. Dabei berücksichtigen sie auch grundlegende steuerliche Aspekte der Kapitalanlage in Wertpapiere und Immobilien (Abgeltungssteuer, Freistellung von Kapitalerträgen, Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung). Die Schülerinnen und Schüler unterbreiten den Kunden ein individuelles Vorsorgeangebot. Sie holen sich Rückmeldungen zum Ablauf ihres Beratungsgesprächs ein und gehen konstruktiv mit Verbesserungsvorschlägen um.

Die Schülerinnen und Schüler zeigen den Kunden auf, dass die Absicherung des Immobilieneigentums auch ein wesentliches Element der Vorsorge darstellt. Sie weisen darauf hin, dass Schäden an Immobilien und Hausrat existenzielle Risiken darstellen. Die Schülerinnen und Schüler informieren Kunden über die Wohngebäude- und die Hausratversicherung (versicherte Gefahren, versicherte Sachen) und analysieren Unterschiede in unterschiedlichen Tarifen (Standarddeckung, Elementarschäden). Sie weisen auf die Bedeutung einer ausreichenden Versicherungssumme hin (Versicherungswert, Unterversicherung, gleitende Neuwertversicherung) und entwickeln einen bedarfsgerechten Vorschlag für den Kunden.

Lernfeld 05: Kunden über Produkte der Vorsorge und zu Hausrat- und Wohngebäudeversicherungen beraten

1./2. Ausbildungsjahr
Zeitrhythmuswert: 80 Stunden

Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden im Rahmen des Drei-Schichtenprodukten zur Absicherung

Die Schülerinnen und sorgemöglichkeiten | ordnen die gesetzliche dem Kunden die Not lücke der gesetzliche auf.

Die Schülerinnen und gespräche vor. Hier für den Schicht (Riester- versicherung, Kapitallebensversicherung) und vergleichen unter Berücksichtigung der staatlichen Zulagenförderung die

öglichkeiten (Basisrente, Riester-R

Die Schülerinnen und Schüler er Vorsorge (Aktien, Renten, Invest leihen (Rechte, Emittenten, Ren (Funktionsweise, offene Wertpapier Kosten, Ertragsverwendung) geg

Im Beratungsgespräch erläutern dakte der Vorsorge (Immobilien, hinsichtlich der Ziele des möglichen Lösungsvorschläge für den Bedarf der Kunden. Dabei berücksichtigen sie auch grund-

legende steuerliche Aspekte der Kapitalanlage in Wertpapieren und Immobilien (Abgel-

ungssteuer, Freistellung von Kapitalerträge lung). Die Schülerinnen und Schüler unterb geangebot. Sie holen sich Rückmeldungen und gehen konstruktiv mit Verbesserungen

Die Schülerinnen und Schüler zeigen den i mobilien Eigentums auch ein wesentliches I darauf hin, dass Schäden an Immobilien u Die Schülerinnen und Schüler informieren Hausratversicherung (versicherte Gefahren, terschiede in unterschiedlichen Tarifen (Standarddeckung, Elementarschäden). Sie weisen auf die Bedeutung einer ausreichenden Versicherungssumme hin (Versiche-

rungswert, Unterversicherung, gleitende Neuwertversicherung) und entwickeln einen bedarfsgerechten Vorschlag für den Kunden.

Die Schülerinnen und Schüler informieren sich auch mit Hilfe digitaler Medien über Vorsorgemöglichkeiten im Rahmen des Drei-Schichten-Modells der Altersvorsorge. Sie ordnen die gesetzliche Altersrente und die Basisrente der ersten Schicht zu und erläutern Kunden die Notwendigkeit privater Vorsorge. Sie zeigen ihnen die Versorgungslücke der gesetzlichen Rentenversicherung (*Rentenformel*) bei Rentenbeginn im Alter auf.

Die Schülerinnen und Schüler erfassen Vorsorgemöglichkeiten und bereiten Kundengespräche vor. Hierfür unterscheiden sie die kapitalgedeckte Zusatzvorsorge der zweiten Schicht (*Riester-Rente, Direktversicherung*) und der dritten Schicht (*private Rentenversicherung, Kapitallebensversicherung*) und vergleichen unter Berücksichtigung der staatlichen Zulagenförderung die steuerlichen Aspekte der angebotenen Vorsorgemöglichkeiten (*Basisrente, Riester-Rente, private Rentenversicherung*).

Die Schülerinnen und Schüler erkennen Beratungsansätze über weitere Produkte der Vorsorge (*Aktien, Renten, Investmentfonds*) der dritten Schicht. Dabei stellen sie Anleihen (*Rechte, Emittenten, Rendite*), Aktien (*Rechte, Rendite*) und Investmentfonds (*Funktionsweise, offene Wertpapier- und Immobilienfonds, aktive und passive Fonds, Kosten, Ertragsverwendung*) gegenüber.



Lernfeld 05: Kunden über Produkte der Vorsorge und zu Hausrat- und Wohngebäudeversicherungen beraten

1./2. Ausbildungsjahr
Zeitrhythmuswert: 80 Stunden

Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden im Rahmen des Drei-Schichten-Modells zu Vorsorgemöglichkeiten sowie zu Versicherungsprodukten zur Absicherung von Immobilieneigentum zu beraten.

Die Schülerinnen und Schüler erläutern die Vorsorgemöglichkeiten im Rahmen des Drei-Schichten-Modells und ordnen die gesetzliche Absicherung dem Kunden die Notwendigkeit der gesetzlichen Absicherung an.

Die Schülerinnen und Schüler erläutern die Vorsorgemöglichkeiten im Rahmen des Drei-Schichten-Modells und ordnen die gesetzliche Absicherung dem Kunden die Notwendigkeit der gesetzlichen Absicherung an.

Die Schülerinnen und Schüler erläutern die Vorsorgemöglichkeiten im Rahmen des Drei-Schichten-Modells und ordnen die gesetzliche Absicherung dem Kunden die Notwendigkeit der gesetzlichen Absicherung an.

Im Beratungsgespräch erläutern die Schülerinnen und Schüler die Produkte der Vorsorge (Immobilien, Wertpapiere, Versicherungen) hinsichtlich der Ziele des magischen Vierecks der Vermögensanlage und entwickeln Lösungsvorschläge für den Bedarf der Kunden. Dabei berücksichtigen sie auch grundlegende steuerliche Aspekte der Kapitalanlage in Wertpapiere und Immobilien (Abgeltungssteuer, Freistellung von Kapitalerträgen, Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung). Die Schülerinnen und Schüler unterbreiten den Kunden ein individuelles Vorsorgeangebot. Sie holen sich Rückmeldungen zum Ablauf ihres Beratungsgesprächs ein und gehen konstruktiv mit Verbesserungsvorschlägen um.

Die Schülerinnen und Schüler zeigen den Kunden auf, dass die Absicherung des Immobilieneigentums auch ein wesentliches Element der Vorsorge darstellt. Sie weisen darauf hin, dass Schäden an Immobilien und Hausrat existenzielle Risiken darstellen. Die Schülerinnen und Schüler informieren Kunden über die Wohngebäude- und die Hausratversicherung (versicherte Gefahren, versicherte Sachen) und analysieren Unterschiede in unterschiedlichen Tarifen (Standarddeckung, Elementarschäden). Sie weisen auf die Bedeutung einer ausreichenden Versicherungssumme hin (Versicherungswert, Unterversicherung, gleitende Neuwertversicherung) und entwickeln einen bedarfsgerechten Vorschlag für den Kunden.

Im Beratungsgespräch erläutern die Schülerinnen und Schüler den Kunden die Produkte der Vorsorge (*Immobilien, Wertpapiere, Versicherungen*). Sie beurteilen diese hinsichtlich der Ziele des magischen Vierecks der Vermögensanlage und entwickeln Lösungsvorschläge für den Bedarf der Kunden. Dabei berücksichtigen sie auch grundlegende steuerliche Aspekte der Kapitalanlage in Wertpapiere und Immobilien (*Abgeltungssteuer, Freistellung von Kapitalerträgen, Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung*). Die Schülerinnen und Schüler unterbreiten den Kunden ein individuelles Vorsorgeangebot. Sie holen sich Rückmeldungen zum Ablauf ihres Beratungsgesprächs ein und gehen konstruktiv mit Verbesserungsvorschlägen um.

Die Schülerinnen und Schüler zeigen den Kunden auf, dass die Absicherung des Immobilieneigentums auch ein wesentliches Element der Vorsorge darstellt. Sie weisen darauf hin, dass Schäden an Immobilien und Hausrat existenzielle Risiken darstellen. Die Schülerinnen und Schüler informieren Kunden über die Wohngebäude- und die Hausratversicherung (*versicherte Gefahren, versicherte Sachen*) und analysieren Unterschiede in unterschiedlichen Tarifen (*Standarddeckung, Elementarschäden*). Sie weisen auf die Bedeutung einer ausreichenden Versicherungssumme hin (*Versicherungswert, Unterversicherung, gleitende Neuwertversicherung*) und entwickeln einen bedarfsgerechten Vorschlag für den Kunden.



Lernfeld 04: Kunden bei ihrer Vermögensplanung beraten

**2. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden hinsichtlich einer ganzheitlichen, nachhaltigen und vorausschauenden Vermögensplanung sowie der rechtlichen Vorsorge zu beraten.

Die Schülerinnen und Schüler holen Informationen über die finanziellen Verhältnisse von Privatkunden in ihrer jeweiligen Lebensphase ein und analysieren die finanzielle Situation systematisch (*Liquidität, Absicherung, Vorsorge, Vermögen*).

Die Schülerinnen und Schüler skizzieren vor dem Hintergrund der finanziellen Pläne und Ziele der Kunden deren aktuellen Handlungsbedarf. Sie entwickeln Handlungsmöglichkeiten zur Optimierung der finanziellen Situation der Kunden, auch unter Berücksichtigung der Risikoeinstellung der Kunden sowie gesamtwirtschaftlicher Aspekte (*Zinsniveau, Inflation, Konjunktur*). Dabei beachten die Schülerinnen und Schüler die ausreichende Diversifizierung der Vermögensanlage bezüglich unterschiedlicher Anlageklassen (*Asset Allocation*).

Im Hinblick auf den Prozess der Geldanlageentscheidung stellen die Schülerinnen und Schüler die persönliche Anlageberatung dem Einsatz eines Robo-Advisors gegenüber.

Die Schülerinnen und Schüler zeigen die Bedeutung nachhaltiger Geldanlagen auf. Sie erläutern die Grundlagen einer nachhaltigen Geldanlage (*EU-Taxonomie, ESG-Kriterien*), geben einen Überblick über nachhaltige Anlagestrategien (*Ausschlusskriterien, normbasiertes Screening, Best-in-Class, Impact Investment*) und weisen auf die Gefahren des Greenwashings hin.

Die Schülerinnen und Schüler erklären den Kunden die Geldanlage in Edelmetalle am Beispiel von Gold als ergänzende Anlagemöglichkeit. Sie stellen Anlageformen (*Goldbarren, Goldmünzen, ETC*) in Grundzügen dar und beschreiben deren Chancen und Risiken. Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die Geldanlage in Gold im Hinblick auf Diversifizierung und Nachhaltigkeit.

Die Schülerinnen und Schüler beleuchten im Kundengespräch die Geldanlage in digitale Vermögensgüter am Beispiel von Kryptowährungen. Sie erläutern die Grundzüge von Kryptowährungen (*Blockchain, Konsensmechanismen, Wallet, begrenztes Angebot*) und stellen Anlagemöglichkeiten (*ETN, Kauf über Kreditinstitut und Kryptobörse*) im Überblick dar. Sie beschreiben Chancen und Risiken von Kryptowährungen und beurteilen diese im Hinblick auf Diversifizierung und Nachhaltigkeit.

Im Rahmen einer vorausschauenden Vermögensplanung weisen die Schülerinnen und Schüler Kunden auf Möglichkeiten der rechtlichen Vorsorge (*Vorsorgevollmacht, Betreuungsverfügung, Patientenverfügung*) hin und stellen deren Bedeutung heraus.

Die Schülerinnen und Schüler weisen Kunden auf familien- und erbrechtliche Rahmenbedingungen (*Güterstand, gesetzliche Erbfolge*) sowie erbschaftsteuerliche Regelungen (*Steuerklassen, Steuersätze, Steuerfreibeträge*) hin. Sie machen Kunden auf die Möglichkeit der rechtlichen Ausgestaltung (*Ehevertrag, Testament*) und die erbschaft- und schenkungsteuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten unter Ausnutzung der Freibeträge aufmerksam.



Lernfeld 04: Kunden bei ihrer Vermögensplanung beraten	2. Ausbildungsjahr Zeitrichtwert: 80 Stunden
Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden hinsichtlich einer ganzheitlichen, nachhaltigen und vorausschauenden Vermögensplanung sowie der rechtlichen Vorsorge zu beraten.	
Die Schülerinnen und Schüler holen Informationen über die finanziellen Verhältnisse von	



Lernfeld 04: Kunden bei ihrer Vermögensplanung beraten

**2. Ausbildungsjahr
Zeitrichtwert: 80 Stunden**

Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden hinsichtlich einer ganzheitlichen, nachhaltigen und vorausschauenden Vermögensplanung sowie der rechtlichen Vorsorge zu beraten.

<p>Greenwashings hin.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler erklären den Kunden die Geldanlage in Edelmetalle am Beispiel von Gold als ergänzende Anlagemöglichkeit. Sie stellen Anlageformen (Goldbarren, Goldmünzen, ETC) in Grundzügen dar und beschreiben deren Chancen und Risiken. Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die Geldanlage in Gold im Hinblick auf Diversifizierung und Nachhaltigkeit.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler beleuchten im Kundengespräch die Geldanlage in digitale Vermögensgüter am Beispiel von Kryptowährungen. Sie erläutern die Grundzüge von Kryptowährungen (Blockchain, Konsensmechanismen, Wallet, begrenztes Angebot) und stellen Anlagemöglichkeiten (ETN, Kauf über Kreditinstitut und Kryptobörse) im Überblick dar. Sie beschreiben Chancen und Risiken von Kryptowährungen und beurteilen diese im Hinblick auf Diversifizierung und Nachhaltigkeit.</p> <p>Im Rahmen einer vorausschauenden Vermögensplanung weisen die Schülerinnen und Schüler Kunden auf Möglichkeiten der rechtlichen Vorsorge (Vorsorgevollmacht, Betreuungsverfügung, Patientenverfügung) hin und stellen deren Bedeutung heraus.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler weisen Kunden auf familien- und erbschaftliche Rahmenbedingungen (Güterstand, gesetzliche Erbfolge) sowie erbschaftsteuerliche Regelungen (Steuerklassen, Steuerbefreiungen, Steuerfreibeträge) hin. Sie machen Kunden auf die Möglichkeit der rechtlichen Ausgestaltung (Ehevertrag, Testament) und die erbschaft- und schenkungssteuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten unter Ausnutzung der Freibeträge aufmerksam.</p>
--

Lernfeld 04: Kunden bei ihrer Vermögensplanung beraten	2. Ausbildungsjahr Zeitrhythmuswert: 80 Stunden
Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden hinsichtlich einer ganzheitlichen, nachhaltigen und vorausschauenden Vermögensplanung sowie der rechtlichen Vorsorge zu beraten.	
Die Schülerinnen und Schüler holen Informationen über die finanziellen Verhältnisse von Privatkunden in ihrer jeweiligen Lebensphase ein und analysieren die finanzielle Situation systematisch (<i>Liquidität</i>).	Die Schülerinnen und Schüler holen Informationen über die finanziellen Verhältnisse von Privatkunden in ihrer jeweiligen Lebensphase ein und analysieren die finanzielle Situation systematisch (<i>Liquidität, Absicherung, Vorsorge, Vermögen</i>).
Die Schülerinnen und Schüler erläutern die Grundlagen einer nachhaltigen Vermögensanlage und geben einen Überblick über nachhaltige Screening, Best-in-Class, Greenwashing hin. Die Schülerinnen und Schüler erläutern die Grundlagen einer nachhaltigen Vermögensanlage und geben einen Überblick über nachhaltige Screening, Best-in-Class, Greenwashing hin.	Die Schülerinnen und Schüler skizzieren vor dem Hintergrund der finanziellen Pläne und Ziele der Kunden deren aktuellen Handlungsbedarf. Sie entwickeln Handlungsmöglichkeiten zur Optimierung der finanziellen Situation der Kunden, auch unter Berücksichtigung der Risikoeinstellung der Kunden sowie gesamtwirtschaftlicher Aspekte (<i>Zinsniveau, Inflation, Konjunktur</i>). Dabei beachten die Schülerinnen und Schüler die ausreichende Diversifizierung der Vermögensanlage bezüglich unterschiedlicher Anlageklassen (<i>Asset Allocation</i>).
Im Hinblick auf den Prozess der Geldanlage stellen die Schülerinnen und Schüler die persönliche Anlageberatung dem Einsatz eines Robo-Advisors gegenüber.	Im Hinblick auf den Prozess der Geldanlageentscheidung stellen die Schülerinnen und Schüler die persönliche Anlageberatung dem Einsatz eines Robo-Advisors gegenüber.
Die Schülerinnen und Schüler erläutern die Grundlagen einer nachhaltigen Vermögensanlage und geben einen Überblick über nachhaltige Screening, Best-in-Class, Greenwashing hin.	
Die Schülerinnen und Schüler erläutern die Grundlagen einer nachhaltigen Vermögensanlage und geben einen Überblick über nachhaltige Screening, Best-in-Class, Greenwashing hin.	
Die Schülerinnen und Schüler beleuchten im Kundengespräch die Geldanlage in digitale Vermögensgüter am Beispiel von Kryptowährungen. Sie erläutern die Grundzüge von Kryptowährungen (Blockchain, Konsensmechanismen, Wallet, begrenztes Angebot) und stellen Anlagemöglichkeiten (ETN, Kauf etc.) dar. Sie beschreiben Chancen und Risiken im Hinblick auf Diversifizierung und Nachhaltigkeit.	
Im Rahmen einer vorausschauenden Vermögensplanung weisen die Schülerinnen und Schüler Kunden auf Möglichkeiten der rechtlichen Vorsorge (Vorsorgevollmacht, Betreuungsverfügung, Patientenverfügung) hin und stellen deren Bedeutung heraus.	
Die Schülerinnen und Schüler weisen Kunden auf familien- und erbrechtliche Rahmenbedingungen (Güterstand, gesetzliche Erbfolge) sowie erbschaftsteuerliche Regelungen (Steuernklassen, Steuerbefreiungen, Steuerfreibeträge) hin. Sie machen Kunden auf die Möglichkeit der rechtlichen Ausgestaltung (Ehevertrag, Testament) und die erbschaft- und schenkungssteuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten unter Ausnutzung der Freibeträge aufmerksam.	



Lernfeld 04: Kunden bei ihrer Vermögensplanung beraten	2. Ausbildungsjahr Zeitrhythmuswert: 80 Stunden
<p>Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden hinsichtlich einer ganzheitlichen, nachhaltigen und vorausschauenden Vermögensplanung sowie der rechtlichen Vorsorge zu beraten.</p>	
<p>Die Schülerinnen und Schüler erläutern die Grundlagen einer nachhaltigen Geldanlage (EU-Taxonomie, ESG-Kriterien), geben einen Überblick über nachhaltige Anlagestrategien (Ausschlusskriterien, normbasiertes Screening, Best-in-Class, Impact Investment) und weisen auf die Gefahren des Greenwashings hin.</p>	<p>Die Schülerinnen und Schüler zeigen die Bedeutung nachhaltiger Geldanlagen auf. Sie erläutern die Grundlagen einer nachhaltigen Geldanlage (EU-Taxonomie, ESG-Kriterien), geben einen Überblick über nachhaltige Anlagestrategien (Ausschlusskriterien, normbasiertes Screening, Best-in-Class, Impact Investment) und weisen auf die Gefahren des Greenwashings hin.</p>
<p>Die Schülerinnen und Schüler erläutern die Grundlagen einer nachhaltigen Geldanlage (EU-Taxonomie, ESG-Kriterien), geben einen Überblick über nachhaltige Anlagestrategien (Ausschlusskriterien, normbasiertes Screening, Best-in-Class, Impact Investment) und weisen auf die Gefahren des Greenwashings hin.</p>	<p>Die Schülerinnen und Schüler erläutern die Grundlagen einer nachhaltigen Geldanlage (EU-Taxonomie, ESG-Kriterien), geben einen Überblick über nachhaltige Anlagestrategien (Ausschlusskriterien, normbasiertes Screening, Best-in-Class, Impact Investment) und weisen auf die Gefahren des Greenwashings hin.</p>
<p>Die Schülerinnen und Schüler erläutern die Grundlagen einer nachhaltigen Geldanlage (EU-Taxonomie, ESG-Kriterien), geben einen Überblick über nachhaltige Anlagestrategien (Ausschlusskriterien, normbasiertes Screening, Best-in-Class, Impact Investment) und weisen auf die Gefahren des Greenwashings hin.</p>	<p>Die Schülerinnen und Schüler erläutern die Grundlagen einer nachhaltigen Geldanlage (EU-Taxonomie, ESG-Kriterien), geben einen Überblick über nachhaltige Anlagestrategien (Ausschlusskriterien, normbasiertes Screening, Best-in-Class, Impact Investment) und weisen auf die Gefahren des Greenwashings hin.</p>
<p>Die Schülerinnen und Schüler erläutern die Grundlagen einer nachhaltigen Geldanlage (EU-Taxonomie, ESG-Kriterien), geben einen Überblick über nachhaltige Anlagestrategien (Ausschlusskriterien, normbasiertes Screening, Best-in-Class, Impact Investment) und weisen auf die Gefahren des Greenwashings hin.</p>	<p>Die Schülerinnen und Schüler erläutern die Grundlagen einer nachhaltigen Geldanlage (EU-Taxonomie, ESG-Kriterien), geben einen Überblick über nachhaltige Anlagestrategien (Ausschlusskriterien, normbasiertes Screening, Best-in-Class, Impact Investment) und weisen auf die Gefahren des Greenwashings hin.</p>
<p>Die Schülerinnen und Schüler erläutern die Grundlagen einer nachhaltigen Geldanlage (EU-Taxonomie, ESG-Kriterien), geben einen Überblick über nachhaltige Anlagestrategien (Ausschlusskriterien, normbasiertes Screening, Best-in-Class, Impact Investment) und weisen auf die Gefahren des Greenwashings hin.</p>	<p>Die Schülerinnen und Schüler erläutern die Grundlagen einer nachhaltigen Geldanlage (EU-Taxonomie, ESG-Kriterien), geben einen Überblick über nachhaltige Anlagestrategien (Ausschlusskriterien, normbasiertes Screening, Best-in-Class, Impact Investment) und weisen auf die Gefahren des Greenwashings hin.</p>
<p>Die Schülerinnen und Schüler erläutern die Grundlagen einer nachhaltigen Geldanlage (EU-Taxonomie, ESG-Kriterien), geben einen Überblick über nachhaltige Anlagestrategien (Ausschlusskriterien, normbasiertes Screening, Best-in-Class, Impact Investment) und weisen auf die Gefahren des Greenwashings hin.</p>	<p>Die Schülerinnen und Schüler erläutern die Grundlagen einer nachhaltigen Geldanlage (EU-Taxonomie, ESG-Kriterien), geben einen Überblick über nachhaltige Anlagestrategien (Ausschlusskriterien, normbasiertes Screening, Best-in-Class, Impact Investment) und weisen auf die Gefahren des Greenwashings hin.</p>
<p>Die Schülerinnen und Schüler erläutern die Grundlagen einer nachhaltigen Geldanlage (EU-Taxonomie, ESG-Kriterien), geben einen Überblick über nachhaltige Anlagestrategien (Ausschlusskriterien, normbasiertes Screening, Best-in-Class, Impact Investment) und weisen auf die Gefahren des Greenwashings hin.</p>	<p>Die Schülerinnen und Schüler erläutern die Grundlagen einer nachhaltigen Geldanlage (EU-Taxonomie, ESG-Kriterien), geben einen Überblick über nachhaltige Anlagestrategien (Ausschlusskriterien, normbasiertes Screening, Best-in-Class, Impact Investment) und weisen auf die Gefahren des Greenwashings hin.</p>
<p>Die Schülerinnen und Schüler erläutern die Grundlagen einer nachhaltigen Geldanlage (EU-Taxonomie, ESG-Kriterien), geben einen Überblick über nachhaltige Anlagestrategien (Ausschlusskriterien, normbasiertes Screening, Best-in-Class, Impact Investment) und weisen auf die Gefahren des Greenwashings hin.</p>	<p>Die Schülerinnen und Schüler erläutern die Grundlagen einer nachhaltigen Geldanlage (EU-Taxonomie, ESG-Kriterien), geben einen Überblick über nachhaltige Anlagestrategien (Ausschlusskriterien, normbasiertes Screening, Best-in-Class, Impact Investment) und weisen auf die Gefahren des Greenwashings hin.</p>



Die Schülerinnen und Schüler zeigen die Bedeutung nachhaltiger Geldanlagen auf. Sie erläutern die Grundlagen einer nachhaltigen Geldanlage (EU-Taxonomie, ESG-Kriterien), geben einen Überblick über nachhaltige Anlagestrategien (Ausschlusskriterien, normbasiertes Screening, Best-in-Class, Impact Investment) und weisen auf die Gefahren des Greenwashings hin.

Die Schülerinnen und Schüler erklären den Kunden die Geldanlage in Edelmetalle am Beispiel von Gold als ergänzende Anlagemöglichkeit. Sie stellen Anlageformen (Goldbarren, Goldmünzen, ETC) in Grundzügen dar und beschreiben deren Chancen und Risiken. Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die Geldanlage in Gold im Hinblick auf Diversifizierung und Nachhaltigkeit.

Die Schülerinnen und Schüler beleuchten im Kundengespräch die Geldanlage in digitale Vermögensgüter am Beispiel von Kryptowährungen. Sie erläutern die Grundzüge von Kryptowährungen (Blockchain, Konsensmechanismen, Wallet, begrenztes Angebot) und stellen Anlagemöglichkeiten (ETN, Kauf über Kreditinstitut und Kryptobörse) im Überblick dar. Sie beschreiben Chancen und Risiken von Kryptowährungen und beurteilen diese im Hinblick auf Diversifizierung und Nachhaltigkeit.

Lernfeld 04: Kunden bei ihrer Vermögensplanung beraten	2. Ausbildungsjahr Zeitrhythmuswert: 80 Stunden
Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden hinsichtlich einer ganzheitlichen, nachhaltigen und vorausschauenden Vermögensplanung sowie der rechtlichen Vorsorge zu beraten.	
Die Schülerinnen und Schüler holen Informationen über die finanziellen Verhältnisse von Privatkunden in ihrer jeweiligen Lebensphase ein und analysieren die finanzielle Situation systematisch (Liquidität, Absicherung, Vorsorge, Vermögen).	
Die Schülerinnen und Schüler weisen Kunden auf Möglichkeiten der rechtlichen Vorsorge (<i>Vorsorgevollmacht, Betreuungsverfügung, Patientenverfügung</i>) hin und stellen deren Bedeutung heraus.	
Im Hinblick auf den Prozess der Geldanlageentscheidung stellen die Schülerinnen und Schüler die persönliche Anlageberatung dem Einsatz eines Robo-Advisors gegenüber.	
Die Schülerinnen und Schüler zeigen die Bedeutung nachhaltiger Geldanlagen auf. Sie erläutern die Grundlagen einer nachhaltigen Geldanlage (EU-Taxonomie, ESG-Kriterien), geben einen Überblick über nachhaltiges Screening, Best-in-Class, Imprint, Greenwashing hin.	
Die Schülerinnen und Schüler erklären die Rolle von Gold als ergänzende Anlageklasse (Goldmünzen, ETC) in Grundfragen der Vermögensplanung. Die Schülerinnen und Schüler beurteilen die Anlageoptionen hinsichtlich der Nachhaltigkeit.	
Die Schülerinnen und Schüler beleuchten die Bedeutung von Kryptowährungen (Blockchain, Kryptowährungen) als Anlageoptionen. Sie stellen Anlagemöglichkeiten (ETN, Kryptowährungen) im Vergleich dar. Sie beschreiben Chancen und Risiken von Kryptowährungen und beurteilen diese im Hinblick auf Diversifizierung und Nachhaltigkeit.	
Im Rahmen einer vorausschauenden Vermögensplanung weisen die Schülerinnen und Schüler Kunden auf Möglichkeiten der rechtlichen Vorsorge (<i>Vorsorgevollmacht, Betreuungsverfügung, Patientenverfügung</i>) hin und stellen deren Bedeutung heraus.	
Die Schülerinnen und Schüler weisen Kunden auf familien- und erbrechtliche Rahmenbedingungen (<i>Güterstand, gesetzliche Erbfolge</i>) sowie erbschaftsteuerliche Regelungen (<i>Steuerklassen, Steuersätze, Steuerfreibeträge</i>) hin. Sie machen Kunden auf die Möglichkeit der rechtlichen Ausgestaltung (<i>Ehevertrag, Testament</i>) und die erbschaft- und schenkungsteuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten unter Ausnutzung der Freibeträge aufmerksam.	



Im Rahmen einer vorausschauenden Vermögensplanung weisen die Schülerinnen und Schüler Kunden auf Möglichkeiten der rechtlichen Vorsorge (*Vorsorgevollmacht, Betreuungsverfügung, Patientenverfügung*) hin und stellen deren Bedeutung heraus.

Die Schülerinnen und Schüler weisen Kunden auf familien- und erbrechtliche Rahmenbedingungen (*Güterstand, gesetzliche Erbfolge*) sowie erbschaftsteuerliche Regelungen (*Steuerklassen, Steuersätze, Steuerfreibeträge*) hin. Sie machen Kunden auf die Möglichkeit der rechtlichen Ausgestaltung (*Ehevertrag, Testament*) und die erbschaft- und schenkungsteuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten unter Ausnutzung der Freibeträge aufmerksam.

Vielen Dank

FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT UND IHR INTERESSE