

Studiengang
Sparkassenfachwirt/-in für Kundenberatung

Modulhandbuch

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: Özdemir, Hasan Modulpaten: Diverse erfahrene und angesehene Praktiker aus Sparkassen und Verbundunternehmen	Lehrkräfte der Lehrveranstaltungen Diverse erfahrene und angesehene Praktiker aus Sparkassen und Verbundunternehmen	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:	Zusätzlich empfohlene Literatur <ul style="list-style-type: none"> • Deutsche Bundesbank: Aktueller Monatsbericht 	

<p>Lerneinheit 1: Grundlagen der Geschäftspolitik</p> <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“	<ul style="list-style-type: none">• Deutscher Sparkassen- und Giroverband: Vertriebskonzeptionen für Individual-, Privat- und Firmenkunden• 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 in der Lage, Risiken von Aktien- und Fondsanlagen fachgerecht aufzuzeigen, • kennen die wesentlichen steuerrechtlichen Vorschriften in Bezug auf die Anlageberatung. 		
Inhalte <ol style="list-style-type: none"> 1. Vermögen bilden und optimieren <ol style="list-style-type: none"> 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 <ol style="list-style-type: none"> 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: Özdemir, Hasan Modulpaten: Diverse erfahrene und angesehene Praktiker aus Sparkassen und Verbundunternehmen	Lehrkräfte der Lehrveranstaltungen Diverse erfahrene und angesehene Praktiker aus Sparkassen und Verbundunternehmen	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 <ul style="list-style-type: none"> • Studienbrief A „Grundlagen der Vermögensbildung“ 		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 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: Özdemir, Hasan Modulpaten: Diverse erfahrene und angesehene Praktiker aus Sparkassen und Verbundunternehmen	Lehrkräfte der Lehrveranstaltungen Diverse erfahrene und angesehene Praktiker aus Sparkassen und Verbundunternehmen	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“	Deutscher Sparkassenverlag, aktuelle Fassung
---	--

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: Özdemir, Hasan Modulpaten: Diverse erfahrene und angesehene Praktiker aus Sparkassen und Verbundunternehmen	Lehrkräfte der Lehrveranstaltungen Diverse erfahrene und angesehene Praktiker aus Sparkassen und Verbundunternehmen	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 6: Konsum und Wohneigentum finanzieren <ul style="list-style-type: none"> • Studienbrief A „Bedeutung des Kreditgeschäfts“ 		Zusätzlich empfohlene Literatur <ul style="list-style-type: none"> • Esselun, C./Fütterer, T. u. a.: Die Praxis des Kreditgeschäfts, Stuttgart: Deutscher Sparkassenverlag 2014, aktuelle Fassung

<ul style="list-style-type: none">• Studienbrief B „Kreditprüfung“• Studienbrief C „Sicherheiten“• Studienbrief D „Finanzierungsformen“• Studienbrief E „Immobilienvermittlung“• Studienbrief F „Wohnungsbaufinanzierung“• Studienbrief G „Bausparen“	<ul style="list-style-type: none">• Loy, A. u. a.: Beleihungswertermittlung, Stuttgart: Deutscher Sparkassenverlag, aktuelle Fassung
--	--

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 praxistypischer 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 		
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: Özdemir, Hasan Modulpaten: Diverse erfahrene und angesehene Praktiker aus Sparkassen und Verbundunternehmen	Lehrkräfte der Lehrveranstaltungen Diverse erfahrene 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 	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

<ul style="list-style-type: none">• Anwendung des Gelernten in der Berufspraxis	<p>üben die praktische Anwendung ihres theoretischen Wissens.</p> <ul style="list-style-type: none">• In anderen Studiengängen <p>---</p>	<ul style="list-style-type: none">• Videoaufzeichnungen zur Reflexion des Verhaltens
<p>Pflichtlektüre Unterrichtsskripte der Dozenten in der jeweils aktuellen Fassung</p>		<p>Zusätzlich empfohlene Literatur Keine</p>

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. Vertriebsstraining 		
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: Özdemir, Hasan Modulpaten: Diverse erfahrene und angesehene Praktiker aus Sparkassen und Verbundunternehmen	Lehrkräfte der Lehrveranstaltungen Diverse erfahrene und angesehene Praktiker aus Sparkassen und Verbundunternehmen	Lehrveranstaltungen <ul style="list-style-type: none"> • Fachunterricht „Volkswirtschaftliche Gesprächskompetenz“ (1 Tag) • Fachunterricht „Produktwissen“ (2 Tage) • Vertriebsstraining (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. 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: Özdemir, Hasan Modulpaten: Diverse erfahrene und angesehene Praktiker aus Sparkassen und Verbundunternehmen	Lehrkräfte der Lehrveranstaltungen Diverse erfahrene und angesehene Praktiker aus Sparkassen und Verbundunternehmen	Lehrveranstaltungen <ul style="list-style-type: none"> • Fachunterricht „Betriebswirtschaftliche Grundlagen“ (1 Tag) • Fachunterricht „Finanzierung“ (1 Tag) • Fachunterricht „Schutz und Vorsorge“ (1 Tag) • 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 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 / Ernst, Dietmar/Häcker, Joachim: Grundzüge der Unternehmensfinanzierung, aktuelle Auflage• 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. Kapitaldienstfähigkeit 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. Vertriebsstraining 		
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: Özdemir, Hasan Modulpaten: Diverse erfahrene und angesehene Praktiker aus Sparkassen und Verbundunternehmen	Lehrkräfte der Lehrveranstaltungen Diverse erfahrene und angesehene Praktiker aus Sparkassen und Verbundunternehmen	Lehrveranstaltungen <ul style="list-style-type: none"> • Fachunterricht „Finanzierung“ (1 Tag) • Fachunterricht „Wertermittlung“ (1 Tag) • Fallstudienarbeit (1 Tag) • Vertriebsstraining (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 	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	Kenntnisse 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