

## Inhaltsverzeichnis

### LERNFELD 8: KUNDEN ÜBER DIE ANLAGE IN FINANZINSTRUMENTEN BERATEN

1	Gläubiger- und Teilhabereffekten vergleichen . . . . .	7
2	Die Vorgaben des Wertpapierhandelsgesetzes bei der Anlageberatung beachten . . . . .	9
3	Über Möglichkeiten der Vermögensanlage in Anleihen Auskunft erteilen . . . . .	11
	<b>Situation 1:</b> Bundeswertpapiere . . . . .	11
	<b>Situation 2:</b> Pfandbriefe . . . . .	16
	<b>Situation 3:</b> Unternehmensanleihen . . . . .	22
	<b>Situation 4:</b> Auslandsanleihen . . . . .	24
	<b>Situation 5:</b> Floating-Rate-Notes/Zerobonds . . . . .	26
4	Kunden über die Vermögensanlage in Aktien informieren . . . . .	28
	<b>Situation 1:</b> Grundlagen von Aktien . . . . .	28
	<b>Situation 2:</b> Kapitalerhöhung . . . . .	29
	<b>Situation 3:</b> Bezugsrechtshandel . . . . .	30
5	Über die Anlage in Investmentanteilen beraten . . . . .	33
	<b>Situation 1:</b> Grundprinzip der Investmentanlage . . . . .	33
	<b>Situation 2:</b> OGAW-Fonds: Rechtliche Grundlagen und Anlagegrenzen . . . . .	39
6	Vermögensanlagen empfehlen und eine Geeignetheitserklärung erstellen . . . . .	45
	<b>Situation 1:</b> Stufenzinsanleihe . . . . .	45
	<b>Situation 2:</b> Währungsanleihe . . . . .	50
	<b>Situation 3:</b> Aktien . . . . .	52
	<b>Situation 4:</b> Rentenfonds – Immobilienfonds . . . . .	53
7	Börsenhandel, Preisermittlung und Orderausführung erklären . . . . .	55
	<b>Situation 1:</b> Effektenbörse/Zulassung von Effekten zum Börsenhandel . . . . .	55
	<b>Situation 2:</b> XETRA-Handelssystem . . . . .	58
	<b>Situation 3:</b> Preisermittlung und Orderausführung . . . . .	60
8	Effektenaufträge der Kunden entgegennehmen, abwickeln und abrechnen . . . . .	68
	<b>Situation 1:</b> Effekten-Kaufauftrag . . . . .	68
	<b>Situation 2:</b> Effekten-Verkaufsauftrag . . . . .	71
9	Platzierung von Effekten am Beispiel von Bookbuilding- und Tenderverfahren erkunden . . . . .	76
10	Über die Verwahrung und Verwaltung von Finanzprodukten informieren . . . . .	80
11	Über besondere Finanzinstrumente und Finanzderivate beraten und deren Chancen und Risiken dem Kunden darstellen . . . . .	85
	<b>Situation 1:</b> Wandel-/Optionsanleihe . . . . .	85
	<b>Situation 2:</b> Optionsscheine . . . . .	90
	<b>Situation 3:</b> Genussrechte . . . . .	94
	<b>Situation 4:</b> Aktienanleihen . . . . .	96
	<b>Situation 5:</b> Zertifikate . . . . .	98
	<b>Situation 6:</b> Optionen . . . . .	101
	<b>Situation 7:</b> Futures . . . . .	106
12	Über die Besteuerung von Effektenerträgen kundenorientiert Auskunft erteilen . . . . .	111
	<b>Situation 1:</b> Zins- und Dividendenbesteuerung . . . . .	111
	<b>Situation 2:</b> Zinsbesteuerung . . . . .	114
	<b>Situation 3:</b> Besteuerung von Investmentanteilen . . . . .	115
	<b>Situation 4:</b> FiFo-Methode bei der Ermittlung von Veräußerungsgewinnen und -verlusten . . . . .	118
	<b>Situation 5:</b> Verlustverrechnung bei Einkünften aus Kapitalvermögen . . . . .	119
	<b>Situation 6:</b> Steuerliche Behandlung eines Aktienverkaufs . . . . .	122

**LERNFELD 9: BAUFINANZIERUNGEN ABSCHLIESSEN**

1	Ein Baufinanzierungskonzept entwickeln und einen Immobilien-Verbraucherdarlehensvertrag abschließen . . . . .	123
2	Die Bausparfinanzierung erläutern . . . . .	139
3	Den Beleihungswert der zu finanzierenden Immobilie ermitteln . . . . .	141
4	Über den Kauf und die Finanzierung einer Eigentumswohnung (Eigennutzung) beraten . . . . .	147
5	Über den Kauf und die Finanzierung einer Eigentumswohnung (Fremdnutzung) informieren . . . . .	150
6	Über das Erbbaurecht informieren . . . . .	152
7	Grundbuch und Grundbucheintragungen erklären . . . . . <b>Situation 1:</b> Bedeutung des Grundbuchs . . . . .	155
	<b>Situation 2:</b> Dienstbarkeiten, Lasten und Beschränkungen . . . . .	159
	<b>Situation 3:</b> Rangänderung – Rangvorbehalt . . . . .	161
	<b>Situation 4:</b> Rangfolge . . . . .	162
8	Das Verfahren des Immobilienerwerbs erläutern . . . . .	164
9	Den Baufinanzierungskredit durch eine Grundschuld sicherstellen . . . . .	167

**LERNFELD 12: KUNDEN ÜBER PRODUKTE DER VORSORGE UND ABSICHERUNG INFORMIEREN**

1	Das Sozialversicherungssystem beschreiben . . . . .	170
2	Die Versorgungs-(Renten-)lücke des Kunden ermitteln und die Vorsorgemöglichkeiten im Rahmen des Drei-Schichten-Modells der Altersvorsorge erklären . . . . .	171
3	Über die Basisrente informieren . . . . .	174
4	Die Versorgungslücke durch die Riester-Rente schließen . . . . .	177
5	Über die betriebliche Altersversorgung kundenorientiert Auskunft erteilen . . . . .	185
6	Den Abschluss einer Kapitallebensversicherung empfehlen . . . . .	189
7	Über Versicherungsformen bedarfsgerecht informieren . . . . .	194
8	Arten von privaten Rentenversicherungen vergleichen . . . . .	198

**LERNFELD 13: FINANZIERUNGEN FÜR GESCHÄFTS- UND FIRMENKUNDEN ABSCHLIESSEN**

1	Finanzierungsmöglichkeiten von Unternehmen aufzeigen sowie rechtliche Grundlagen im Rahmen von Finanzierungen im Firmenkundengeschäft beachten . . . . .	201
2	Die Kreditfähigkeit und die Kreditwürdigkeit von Geschäfts- und Firmenkunden prüfen . . . . .	203
3	Mithilfe des Kreditoren- und Debitorenziels die Liquidität beurteilen . . . . .	212
4	Einem Firmen-/Geschäftskunden eine Kontokorrentkreditlinie einräumen . . . . .	214
5	Einem Firmen-/Geschäftskunden ein Bankaval zur Verfügung stellen . . . . .	216
6	Dem Kunden ein Investitionsdarlehen anbieten . . . . .	221
7	Über Leasing als Finanzierungsmöglichkeit Auskunft erteilen . . . . .	223
8	Das Factoring als Finanzierungsalternative einsetzen . . . . .	227
9	Die Bürgschaft als Kreditsicherung im Firmenkundenkreditgeschäft einsetzen . . . . .	230

10 Einen Firmenkredit durch die Sicherungsübereignung von Produktionsmaschinen absichern .....	233
11 Wertpapiere aus einem Depot zur Sicherung eines Firmenkredits verpfänden .....	237
12 Die Globalzession zur Sicherung eines Firmenkredits einsetzen .....	241
13 Ursachen der Kreditgefährdung erkennen und Maßnahmen zu deren Vermeidung einleiten .....	246
14 Rechte der Bank im Insolvenzverfahren geltend machen .....	247