



Die IHK-Zusatzqualifikation «Privates Vermögensmanagement»

FÜR DIE BERUFE BANKKAUFMANN/FRAU; KAUFMANN/FRAU
FÜR VERSICHERUNGEN UND FINANZANLAGEN UND
IMMOBILIENKAUFMANN/FRAU

Inhaltsverzeichnis

1) Hintergrund der neuen ZQ

2) Struktur der neuen ZQ

- ✓ Struktur der Rechtsvorschrift
- ✓ Der Bildungsplan
- ✓ Betriebliche Inhalte
- ✓ Die Prüfungen

3) Praktische Umsetzung

- ✓ Verträge
- ✓ Betriebliche Umsetzungstipps

4) Ausbildungsverträge IHK

ZQ Privates Vermögensmanagement

- Die IHKs in BW beauftragten die FF Ausbildung mit der Entwicklung einer Rechtsgrundlage für die Prüfung einer neuen ZQ zur Ablösung der ZQ Allfinanz
- FF Ausbildung richtete eine AG ein mit Vertretern aus den IHKs FR, KA, PF, KN, Ulm, RS
- Die AG traf sich insg. 5 Mal und organisierte sich in Unter-AGs Bank, Versicherung, Immobilien
- Die Unter-AGs aktivierten und banden eigene Netzwerke ein, wie Ausbilder/Ausbildungsunternehmen und Prüfer. Maßgabe: vertraut mit der Ausbildungs- und Prüfungspraxis und den Anforderungen an Fachkräfte
- AG stimmte sich eng ab mit Referat 42 Berufsschulen des Kultusministeriums bzgl. Schulversuchsbestimmungen „Ausbildung und Prüfung an den Kaufmännischen Berufskollegs in Teilzeitform - besondere Bildungsgänge für Abiturientinnen und Abiturienten – Schwerpunkte Finanzdienstleistungen und Immobilien“ und Bildungsplan „Zusatzqualifikation Privates Vermögensmanagement“
- Einbindung des DIHK/H. Grupe zu Strukturfragen
- Die IHKs in BW gaben das Arbeitsergebnis der AG am 14.02.2023 frei und empfehlen die Besonderen Rechtsvorschriften zur Vorlage und zum Beschluss in den örtlichen IHKs



1) Entstehung der neuen Zusatzqualifikation

Hintergrund der Neufassung der Rechtsvorschrift

- ✓ 2020 und 2022 sind die **Neuordnungen** in den Berufen „**Bankkaufmann/frau**“ und „**Kaufmann/frau für Versicherungen und Finanzanlagen**“ in Kraft getreten
- ✓ Mit den Neuordnungen traten inhaltliche **Überschneidungen zwischen den Grundberufen** und den Inhalten der bestehenden ZQ „Allfinanz“ auf.
- ✓ Bisher gab es **keine einheitliche Rechtsvorschrift** für die ZQ „Allfinanz“ (unterschiedliche Prüfungsmodalitäten und unterschiedliche Umsetzung der ZQ)

Ziele der Neufassung der Rechtsvorschrift

- ➡ Zeitgemäße und praxisorientierte Inhalte der ZQ
- ➡ Moderne und „schlanke“ Prüfungsform
- ➡ Einheitliche Rechtsvorschrift für ganz Baden-Württemberg

2) Struktur der Zusatzqualifikation

2.1) Struktur der Rechtsvorschrift



ZQ werden in eigenen Rechtsvorschriften durch die BBAs beschlossen und die jeweilige IHK erlassen



Bezeichnung:

Besondere Rechtsvorschriften für die Prüfung der **IHK-Zusatzqualifikation „Privates Vermögensmanagement“** für Auszubildende in den staatlich anerkannten Ausbildungsberufen Bank-kaufmann/frau, Kaufmann/frau für Versicherungen und Finanzanlagen sowie Immobilienkaufmann/frau



Inhalt

- Ziel der Prüfung
- Zulassungsvoraussetzungen
- Gliederung der Prüfung
- Gewichtung und Bestehen der ZQ-Prüfung
- Zeugnis und Ergebnis
- Sonstige Bestimmungen

2.1) Struktur der Rechtsvorschrift

Ziel der Prüfung

- Erweiterung und Vertiefung der Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten im Grundberuf
- Feststellung beruflicher Handlungsfähigkeit in den Prüfungsbereichen

Zulassungsvoraussetzungen

- Ausbildung im Grundberuf
- Glaubhaftmachung der Vermittlung der Inhalte der Prüfungsbereiche

Gliederung der Prüfung

- Gemeinsame schriftliche Prüfung mit 3 Aufgaben mit BS
- Fallbezogenes Fachgespräch

Bestehen

- schriftlich mind. 50 Punkte (ausreichend)
- mdl. mind. 50. Punkte (ausreichend)

Anlagen

- Betrieblich zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

2.1) Struktur der Rechtsvorschrift

Ziel der Prüfung

- Erweiterung und Vertiefung der Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten im Grundberuf
- Feststellung beruflicher Handlungsfähigkeit in den Prüfungsbereichen

- Die Erweiterung und Vertiefung der Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten findet sowohl **schulisch** wie auch **betrieblich** statt.
- Grundlage sind die Inhalte der **Lernfelder des Bildungsplans** sowie die betrieblich zu ergänzenden **Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten**, die in der Anlage der RV zum jeweiligen Beruf beschrieben werden.
- Prüfungsbereiche beziehen sich auf die Lernfelder des Bildungsplans sowie die betrieblich zu ergänzenden Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten, die in der Anlage der RV zum jeweiligen Beruf beschrieben werden.

2.1) Struktur der Rechtsvorschrift

Zulassungsvoraussetzungen

- Ausbildung im Grundberuf
 - Glaubhaftmachung der Vermittlung der Inhalte der Prüfungsbereiche
-
- Grundberufe (Ausbildungsvertrag)
 - Bankkaufmann/frau
 - Kaufmann/frau für Versicherungen und Finanzanlagen
 - Immobilienkaufmann/frau
 - Glaubhaftmachung erfolgt mit der Anmeldung zur Prüfung der ZQ und über eine Bestätigung des Ausbildungsbetriebes, dass die (vorgeschriebenen) Inhalte vermittelt wurden.
 - Zulassung erfolgt frühestens mit der Anmeldung zur AP (2).
 - auflösende Bestimmung: Bestehen der Abschlussprüfung im Grundberuf

2.1) Struktur der Rechtsvorschrift

Gliederung der Prüfung

- Gemeinsame schriftliche Prüfung mit 3 Aufgaben mit BS
- Fallbezogenes Fachgespräch

- Gemeinsame schriftliche Prüfung mit den Berufsschulen
 - **3 schriftliche Prüfungsaufgaben**
 - Dauer 180 Minuten
 - **eine Note**
 - Aufgaben beziehen sich auf die 3 Lernfelder (des jeweiligen Berufs)
- Fallbezogenes Fachgespräch
 - **2 Aufgaben zur Auswahl**
 - 10 Minuten Vorbereitungszeit
 - **20 Minuten Fachgespräch**
 - Prüfungsgegenstand: **die in der Anlage für den jeweiligen Ausbildungsberuf aufgeführten zusätzlich zu erwerbenden Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten.**

2.1) Struktur der Rechtsvorschrift

Bestehen der ZQ / Prüfungszeugnis

- schriftlich mind. 50 Punkte
- mdl. mind. 50. Punkte

- Die Prüfung ist **bestanden**, wenn die Prüfungsleistungen in der **schriftlichen** Prüfung sowie in der **mündlichen** Prüfung mit mindestens „**ausreichend**“ bewertet wurden.
- Das Gesamtergebnis ergibt sich als **arithmetisches Mittel** der Ergebnisse der schriftlichen und mündlichen Prüfung.
- Über die bestandene Prüfung stellt die **Industrie- und Handelskammer ein Zeugnis** aus, in dem die Ergebnisse der schriftlichen und mündlichen Prüfungen sowie das Gesamtergebnis in Punkten und Noten ausgewiesen sind.

2.1) Struktur der Rechtsvorschrift

Anlagen

- betrieblich zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

A. Für Prüflinge im Ausbildungsberuf **Bankkaufmann/frau** zusätzlich zu erwerbende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

Grundberuf

Lfd. Nr.	Für Prüfungsbereich	Zu erwerbende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten	Zeitlicher Richtwert in Monaten
1	2	3	4
1	Privatkunden zur Absicherung wirtschaftlicher Risiken durch Individualversicherungen beraten	a) Zustandekommen eines Versicherungsvertrages erläutern und rechtliche Regelungen einhalten b) Rechte und Pflichten, die aus einem Versicherungsvertrag resultieren, kennen und darstellen c) individuelle Bedarfe von Kunden erkennen und Möglichkeiten der Risikoabsicherung aufzeigen d) Kunden Lösungsmöglichkeiten zur Bedarfsdeckung durch Individualversicherungen aufzeigen	2 bis 4
2	Privatkunden bei Investitionsentscheidungen für Immobilien unterstützen	a) Bestandteile der beim Immobilienerwerb entstehenden Kosten ermitteln und kundengerecht erläutern b) Aufgaben und Funktionen der am Immobilienerwerb beteiligten Institutionen erläutern und in die rechtlichen Zusammenhänge einordnen c) Angebotserstellung für eine Baufinanzierung vorbereiten d) Baufinanzierungslösungen erarbeiten, anbieten und erläutern; auf Fragen und Einwände eingehen, über Konditionen informieren sowie abschlussorientiert beraten e) Kunden zu Optionen der Kapitalanlage über Immobilien beraten	

Bezeichnung des Prüfungsbereichs

zu vermittelnde betriebliche Inhalte zum Prüfungsbereich

Vermittlungsdauer für alle betrieblichen Inhalte

2.2) Der Bildungsplan – die schulischen Inhalte

- Für ZQ gibt es einen Bildungsplan des Kultusministeriums mit insg. **5 Lernfeldern**.
 - a) Kunden zur Absicherung wirtschaftlicher Risiken durch Individualversicherungen beraten
 - b) Kunden bei Investitionsentscheidungen für Immobilien unterstützen
 - c) Kunden zur Baufinanzierung beraten
 - d) Kunden bei ihrer Vermögensplanung beraten
 - e) Kunden über Produkte der Vorsorge zu Hausrat- und Wohngebäudeversicherung beraten

Nr.	Lernfeld – jeweils 80 Std. brutto	BAKF	KffVerFi	Immokff
1	Kunden zur Absicherung wirtschaftlicher Risiken durch Individualversicherungen beraten	X		X
2	Kunden bei Investitionsentscheidungen für Immobilien unterstützen	X	X	
3	Kunden zur Baufinanzierung beraten		X	
4	Kunden bei ihrer Vermögensplanung beraten	X	X	X
5	Kunden über Produkte der Vorsorge zu Hausrat- und Wohngebäudeversicherung beraten			X

2.2) Der Bildungsplan – die schulischen Inhalte

1) Kunden zur Absicherung wirtschaftlicher Risiken durch Individualversicherungen beraten

1. Ausbildungsjahr – 80 Std. (BAKF + ImmoKff)

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 Verbraucherschutzrechtlichen Vorschriften (Informationspflichten, Widerrufsrecht). Sie informieren Kunden über die Pflichten aus dem Versicherungsvertrag (Prämienzahlungspflicht, Leistungspflicht, Obliegenheiten) und die Konsequenzen ihrer Nichteinhaltung.

2.2) Der Bildungsplan – die schulischen Inhalte

1) Kunden zur Absicherung wirtschaftlicher Risiken durch Individualversicherungen beraten

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*).

2.2) Der Bildungsplan – die schulischen Inhalte

2) Kunden bei Investitionsentscheidungen für Immobilien unterstützen

1./2. Ausbildungsjahr - 80 Std. (BAKF + KffVerFi)

Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden bei der Investitionsentscheidung für eine Immobilie zur Eigennutzung und als Kapitalanlage zu unterstützen.

Die Schülerinnen und Schüler informieren sich in Vorbereitung auf ein Kundengespräch über die Struktur des Wohnimmobilienmarktes hinsichtlich räumlicher und sachlicher Kriterien. Sie untersuchen das regionale und überregionale Preisniveau und arbeiten Einflussfaktoren auf die Preisbildung heraus (Lage, Qualität, gesamtwirtschaftliche Faktoren).

Die Schülerinnen und Schüler analysieren Motive für den Erwerb einer selbstgenutzten Immobilie und stellen Vor- und Nachteile des Immobilienerwerbs der Miete gegenüber.

Die Schülerinnen und Schüler bieten Kunden Maklerleistungen beim Immobilienerwerb an. Sie erläutern ihnen die Leistungen eines Maklers und beschreiben den Inhalt des Maklervertrags (*Alleinauftrag, Allgemeinauftrag, Provisionsanspruch*).

Die Schülerinnen und Schüler informieren Kunden als potenzielle Bauherren über baurechtliche Rahmenbedingungen, die sie im Fall eines Neubaus oder Umbaus beachten müssen (*Flächennutzungsplan, Bebauungsplan, Nutzungsschablone, Baulasten*). Sie beschreiben ihnen den Ablauf eines Baugenehmigungsverfahrens (*Kenntnisgabeverfahren*).

Die Schülerinnen und Schüler zeigen Kunden das Erbbaurecht als Alternative zum Grundstückskauf auf (*Erbbauvertrag, Erbbauzins, Erbbaugrundbuch, Beendigungsmöglichkeiten*) und verdeutlichen die damit verbundenen Auswirkungen auf die Finanzierung (*Darlehenshöhe, Liquiditätsbelastung*).

2.2) Der Bildungsplan – die schulischen Inhalte

2) Kunden bei Investitionsentscheidungen für Immobilien unterstützen

Die Schülerinnen und Schüler erläutern Kunden die rechtlichen Rahmenbedingungen beim Erwerb von Wohnungseigentum und gehen dabei auf Inhalt und Bedeutung der Teilungserklärung (*Miteigentumsanteile, Sondereigentum, Gemeinschaftseigentum, Sondernutzungsrecht, Aufteilungsplan, Gemeinschaftsordnung*) ein. Sie verdeutlichen die Regelungen zur Verwaltung des Gemeinschaftseigentums (*Aufgaben des Verwalters, Wohnungseigentümerversammlung*). Die Schülerinnen und Schüler beschreiben Informationen, die beim Erwerb einer Eigentumswohnung wesentlich sind (*Protokolle und Beschlusssammlung, Hausgeld, Erhaltungsrücklage*).

Die Schülerinnen und Schüler erklären Kunden Chancen und Risiken einer direkten Kapitalanlage in Wohnimmobilien zur Vermietung. Sie machen sie dabei auf die Bedeutung der Mieterauswahl und Mietvertragsgestaltung unter Berücksichtigung des Mietrechts (*Mietpreisgestaltung, Kündigung des Mietvertrags*) aufmerksam. Die Schülerinnen und Schüler beschreiben Auswahlkriterien für Immobilien als Renditeobjekte (*Marktgängigkeit, Vermietbarkeit, Wirtschaftlichkeit*). In diesem Zusammenhang ermitteln und interpretieren die Schülerinnen und Schüler ausgewählte Kennzahlen (*Brutto-/Nettomietrendite, Kaufpreis-Miete-Verhältnis*). Die Schülerinnen und Schüler stellen der Direktanlage in Immobilien alternative Kapitalanlagen in Immobilien (*offene und geschlossene Immobilienfonds, Immobilienaktien*) gegenüber. Die Schülerinnen und Schüler erklären Kunden die Auswirkungen von Direktinvestitionen in vermietete Immobilien auf das zu versteuernde Einkommen. Dazu berechnen sie unter Berücksichtigung der abzugsfähigen Werbungskosten (*Absetzung für Abnutzung, Bewirtschaftungskosten, Erhaltungsaufwendungen, Finanzierungskosten*) die Höhe der Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung.

2.2) Der Bildungsplan – die schulischen Inhalte

3) Kunden zur Baufinanzierung beraten

1./2. AJ – 80 Std. (KffVerFI)

Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden das Verfahren des Immobilienerwerbs zu erklären, Baufinanzierungskonzepte zu entwickeln und Immobilier-Verbraucherdarlehensverträge zu vermitteln.

Die Schülerinnen und Schüler machen sich mit dem Prozess einer Baufinanzierungsberatung vertraut.

Die Schülerinnen und Schüler ermitteln den Kapitalbedarf für den Immobilienerwerb (Gesamtkosten). Dabei unterscheiden sie die Finanzierungsanlässe nach dem geplanten Vorhaben (Neubau, Kauf) und beschreiben die erforderlichen Objektunterlagen.

Die Schülerinnen und Schüler zeigen im Beratungsgespräch Möglichkeiten zur Deckung des Kapitalbedarfs durch Eigenmittel (Eigenkapital, staatliche Zuschüsse) und Fremdmittel auf. Hierzu ermitteln sie die erforderliche Höhe der Fremdmittel und erstellen einen Finanzierungsplan. Dabei geben sie einen Überblick über verschiedene Kreditgeber (Banken, Versicherungen, Förderbanken), unterscheiden zwischen verschiedenen Tilgungsarten der Baufinanzierung (Annuitätendarlehen, Festdarlehen) und stellen Tilgungspläne auf. Die Schülerinnen und Schüler stellen Kunden den Bausparvertrag als weiteren Baustein im Rahmen einer Immobilienfinanzierung vor (Phasen, Bausparsumme, Tarife, Verwendungsmöglichkeiten, Vorfinanzierung, Zwischenfinanzierung) und zeigen die Möglichkeiten staatlicher Förderung auf. Die Schülerinnen und Schüler analysieren die persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse der Kunden anhand von Unterlagen (Gehaltsnachweise, Steuerbescheide, Selbstauskunft, SCHUFA-Auskunft) und beurteilen ihre Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit.

2.2) Der Bildungsplan – die schulischen Inhalte

3) Kunden zur Baufinanzierung beraten

Die Schülerinnen und Schüler bewerten im Rahmen der Kreditprüfung Immobilien unter Berücksichtigung ihrer Nutzung (Sachwertverfahren, Vergleichswertverfahren, gespaltenes Ertragswertverfahren, Abschlag vom Verkehrswert). Sie ermitteln den Beleihungswert der zu finanzierenden Immobilie anhand der Objektunterlagen und berechnen die Beleihungsgrenzen sowie den Beleihungsauslauf. Die Schülerinnen und Schüler erläutern Kunden die Bestellung einer Grundschuld als Kredit-sicherheit. Dabei gehen sie auch auf das Grundbuch (Aufbau, Eintrag und Löschung) und die Bedeutung der Eintragungen (Rangfolge, Lasten und Beschränkungen) ein. Die Schülerinnen und Schüler zeigen den Einbezug ergänzender Sicherheiten (Gehaltsabtretung, Abtretung eines Bausparvertrags und einer Lebensversicherung, Bürgschaft) auf. Die Schülerinnen und Schüler erstellen ein geeignetes Finanzierungsangebot (Zinsbindung, Rate, Sondertilgung) unter Berücksichtigung der Kapitaldienstfähigkeit, der aktuellen Marktlage und einer angemessenen Laufzeit. Die Schülerinnen und Schüler unterbreiten Kunden das Finanzierungsangebot. Dabei erfüllen sie gegenüber Kunden gesetzliche Informationspflichten (vorvertragliche Informationspflichten, Europäisches Standardisiertes Merkblatt) und bahnen Immobiliendarlehensverträge unter Berücksichtigung der rechtlichen Vorschriften (Abgrenzung zum Allgemein-Verbraucherdarlehensvertrag, Widerrufsbelehrung, ordentliches und außerordentliches Kündigungsrecht) an. Sie zeigen Kunden mögliche Risiken der Finanzierung (Zinsänderung, persönliche Risiken) auf. Die Schülerinnen und Schüler erläutern Kunden den Ablauf des Immobilienerwerbs und der Kreditauszahlung (Grundstückskaufvertrag, Auflassungsvormerkung, Auflassung, Eigentumserwerb, Grundschuldbestellung).

2.2) Der Bildungsplan – die schulischen Inhalte

4) Kunden bei ihrer Vermögensplanung beraten

2. AJ – 80 Std. (BAKF + KffVerFI+Immokff)

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 Entscheidungsprozess 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.

2.2) Der Bildungsplan – die schulischen Inhalte

4) Kunden bei ihrer Vermögensplanung beraten

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 schenkungssteuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten unter Ausnutzung der Freibeträge aufmerksam.

2.2) Der Bildungsplan – die schulischen Inhalte

5) Kunden über Produkte der Vorsorge zu Hausrat- und Wohngebäudeversicherung beraten

1./2. AJ – 80 Std. (Immobil)

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.

2.2) Der Bildungsplan – die schulischen Inhalte

5) Kunden über Produkte der Vorsorge zu Hausrat- und Wohngebäudeversicherung 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.

2.3) Die Betrieblichen Inhalte

Bankkaufmann/-frau

Für Prüfungsbereich	Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
Privatkunden zur Absicherung wirtschaftlicher Risiken durch Individualversicherungen beraten	<ul style="list-style-type: none"> • Zustandekommen eines Versicherungsvertrages erläutern und rechtliche Regelungen einhalten • Rechte und Pflichten aus einem Versicherungsvertrag kennen und darstellen • Individuelle Bedarfe von Kunden erkennen und Möglichkeiten der Risikoabsicherung aufzeigen • Kunden Lösungsmöglichkeiten zur Bedarfsdeckung durch Individualversicherungen aufzeigen
Privatkunden bei Investitionsentscheidungen für Immobilien unterstützen	<ul style="list-style-type: none"> • Bestandteile der beim Immobilienerwerb entstehenden Kosten ermitteln und kundengerecht erläutern • Aufgaben und Funktionen der am Immobilienerwerb beteiligten Institutionen erläutern und in die rechtlichen Zusammenhänge einordnen • Angebotserstellung für eine Baufinanzierung vorbereiten • Baufinanzierungslösungen erarbeiten, anbieten und erläutern; auf Fragen und Einwände eingehen, über Konditionen informieren sowie abschlussorientiert beraten • Kunden zu Optionen der Kapitalanlage über Immobilien beraten
Privatkunden bei ihrer Vermögensplanung beraten	<ul style="list-style-type: none"> • Entscheidungsunterstützende Informationen im Hinblick auf die Anlage kennen und Kunden darüber informieren • Erbschafts- und schenkungssteuerliche Grundlagen in der Beratung anwenden und Gestaltungsmöglichkeiten bei der Nutzung von Freibeträgen berücksichtigen • Anlagelösungen erarbeiten, anbieten und erläutern; auf Fragen und Einwände eingehen, über Konditionen informieren sowie abschlussorientiert beraten • Aspekte der Nachhaltigkeit und des Risikomanagements bei der Beratung berücksichtigen

2.3) Die Betrieblichen Inhalte

Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzanlagen

Für Prüfungsbereich	Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
Privatkunden bei Investitionsentscheidungen für Immobilien unterstützen	<ul style="list-style-type: none">• Bestandteile der beim Immobilienerwerb entstehenden Kosten kundengerecht erläutern• Aufgaben und Funktionen der am Immobilienerwerb beteiligten Institutionen erläutern und in die rechtlichen Zusammenhänge einordnen• Kunden zu Optionen der Kapitalanlage in Immobilien beraten
Privatkunden zu Baufinanzierungen beraten	<ul style="list-style-type: none">• Verschiedene Elemente einer Baufinanzierung, deren Verwendungsmöglichkeiten und die in diesem Rahmen möglichen Kreditarten unterscheiden• Anlässe, mit Kunden über Baufinanzierungen zu sprechen, erkennen und nutzen• Anfragen und Beratungsgespräche vorbereiten
Privatkunden bei ihrer Vermögensplanung beraten	<ul style="list-style-type: none">• Kunden zu Anlagemöglichkeiten auf Konten, einschließlich der Sonderformen, beraten• Kunden zu Bausparverträgen beraten und beim Abschluss mitwirken• Kunden über Anlagemöglichkeiten, insbesondere über Anlage in Aktien, Renten, Fonds und Zertifikate, informieren• Kunden über Kursnotierungen und Preisfeststellungen Auskunft geben• Chancen und Risiken der Anlage in Wertpapieren einschätzen und erläutern

2.3) Die Betrieblichen Inhalte

Immobilienkaufmann/-frau

Für Prüfungsbereich	Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten
Privatkunden zur Absicherung wirtschaftlicher Risiken durch Individualversicherungen beraten	<ul style="list-style-type: none">• Zustandekommen eines Versicherungsvertrages erläutern und rechtliche Regelungen einhalten• Rechte und Pflichten, die aus einem Versicherungsvertrag resultieren, kennen und darstellen• Individuelle Bedarfe von Kunden erkennen und Möglichkeiten der Risikoabsicherung aufzeigen• Kunden Lösungsmöglichkeiten zur Bedarfsdeckung durch Individualversicherungen aufzeigen
Privatkunden über Produkte der Vorsorge und zu Hausrat- und Wohngebäudeversicherung beraten	<ul style="list-style-type: none">• Vorsorgemöglichkeiten erläutern und Kunden situationsgerecht/anlassbezogen beraten• Versicherungsprodukte zur Absicherung von Immobilien kennen und Kunden darin beraten
Privatkunden bei ihrer Vermögensplanung beraten	<ul style="list-style-type: none">• Entscheidungsunterstützende Informationen im Hinblick auf die Anlage bereitstellen und Kunden darüber informieren• Steuerrechtliche Grundlagen in der Beratung anwenden• Anlagelösungen erarbeiten, anbieten und erläutern; auf Fragen und Einwände eingehen, über Konditionen informieren sowie abschlussorientiert beraten• Aspekte der Nachhaltigkeit und des Risikomanagements bei der Beratung berücksichtigen

2.4) Die Prüfung in der ZQ „Privates Vermögensmanagement“

Berufsschule – schriftlich

- Insgesamt: **180 Minuten**
- Praxisbezogene Aufgabe zu jedem zugeordneten Lernfeld (3 Aufgaben)
- Bank: LF 01, 02 und 04
- Versicherung: LF 02, 03 und 04
- Immobilien: LF 01, 04 und 05
- **Gewichtung der Aufgaben erfolgt gleichwertig**
- Prüfungen werden an einem Termin geschrieben
- Berufsbezogene Fremdsprache: (KMK-Zertifikat): 120 Minuten

Gemeinsame Prüfung der ZQ
„Privates
Vermögensmanagement“

IHK - mündlich

- **Fallbezogenes Fachgespräch**
- 2 praxisbezogene Aufgaben zur Auswahl
- nach Auswahl 10 Minuten Vorbereitungszeit
- Prüfungszeit: 20 Minuten

Bestehen der ZQ

- schriftlich mind. 50 Punkte
- mdl. mind. 50. Punkte

2.4) Die Prüfung in der ZQ „Privates Vermögensmanagement“

Das Fallbezogenes Fachgespräch

- **Kunden(beratungs)gespräche** finden bereits in der mündlichen Abschlussprüfung Bankkaufmann/-frau, Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzanlagen sowie Immobilienkaufmann/-frau statt und werden bewertet
- Ein Fallbezogenes Fachgespräch wird anhand einer vom Prüfungsausschuss vorgegebenen praxisbezogenen Aufgabe geführt (Auswahl aus zwei verschiedenen Aufgaben).
- Vorbereitung ggf. anhand von Unterlagen vorzubereiten und Nutzung während des Gesprächs (10 Minuten)
- Fachfragen, fachliche Sachverhalte und Vorgehensweisen sowie Probleme und Lösungen werden erörtert (20 Minuten)
- Es sind eigene Prüfungsanforderungen/-aufgaben zu formulieren. Landesweiter Aufgabenpool?

3) Praktische Umsetzung

3.1 Vertragsgestaltung

- ✓ Ausfertigung des Berufsausbildungsvertrages nach aktuellem Stand
- ✓ Ausbildungsberuf: Bankkaufmann/frau, Kaufmann/frau für Versicherungen und Finanzanlagen inkl. des entsprechenden Wahlschwerpunktes, Immobilienkaufmann/frau

Hiermit wird die Eintragung in das Verzeichnis der Berufsausbildungsverhältnisse des nachfolgenden Berufsausbildungsvertrages zwischen dem Ausbildenden (Ausbildungsbetrieb) und der/dem Auszubildenden beantragt.

Bankkaufmann

Ausbildungsberuf (wenn einschlägig, bitte einschließlich Fachrichtung, Schwerpunkt, Wahlqualifikation(en) und/oder Einsatzgebiet nach der Ausbildungsordnung bezeichnen)

- ✓ Unter § 12 Sonstige Vereinbarungen: Zusatzqualifikation "Privates Vermögensmanagement"

§ 12 – Sonstige Vereinbarungen¹²; Hinweis auf anzuwendende Betriebs- bzw. Dienstvereinbarungen

ZQ Privates
Vermögensmanagement

Anlage gemäß § 4 Nr. 1 des Berufsausbildungsvertrages¹³

3.2) Betriebliche Umsetzungstipps

- Richtwert der praktischen Vertiefungsphase: **2 – 4 Monate**
- Exemplarische Inhalte** zu den praktischen Anforderungen (Fertigkeiten, Kenntnisse, Fähigkeiten) im Folder ersichtlich
- ggfs. Einsatz in Partnerunternehmen**, sofern Inhalte nicht vollumfänglich abgedeckt werden können
- Englisch wird nicht Bestandteil des IHK-Zeugnisses der Zusatzqualifikation sein, sondern erfolgt getrennt über KMK-Zertifizierung
- Beispiele und exemplarische Inhalte (separate Ausfertigung als betriebliches Plus)

Fertigkeiten, Kenntnisse, Fähigkeiten

Exemplarische Inhalte

Prüfungsbereich 1 (Banken und Versicherungen): Privatkunden zur Absicherung wirtschaftlicher Risiken durch Individualversicherungen beraten

Zustandekommen eines Versicherungsvertrages erläutern und rechtliche Regelungen einhalten

- Zwei übereinstimmende Willenserklärungen ,
- beteiligter Personenkreis, Informationen von Versicherern nach VVG, Widerrufsrecht,
- Antragsmodell, Invitationsmodell

Prüfungsbereich 4 (Banken, Versicherungen und Immobilien): Privatkunden bei ihrer Vermögensplanung beraten

Entscheidungsunterstützende Informationen im Hinblick auf die Anlage bereitstellen und Kunden darüber informieren

- Güterstände kennen (Zugewinnngemeinschaft, Gütertrennung; Gütergemeinschaft)
- Ehevertrag
- Vorsorgevollmacht

4) Vorschlag zum IHK-internen Umgang mit bestehenden Ausbildungsverträgen

Hintergrund:

- Die Berufsschulen vermitteln die neuen Inhalte der ZQ bereits seit dem Schuljahr 2022/2023.
- Bei den IHKs sind aber die Berufsausbildungsverträge entweder mit der „alten“ ZQ-Bezeichnung „Allfinanz“ oder ganz ohne ZQ registriert.

Vorschläge zur Umsetzung bzw. Implementierung der neuen ZQ in EVA

A

- Selektion aller Ausbildungsverträge mit Beginn AJ 2022 + alter ZQ
- Anschreiben der Unternehmen mit Angebot ZQ automatisiert (oder ggf. mit Änderungsanzeige) umzusetzen
- Hinweis auf Informationsveranstaltung zur neuen ZQ

B

- Abfrage bei den zuständigen BS, welche Schüler in den ZQ-Klassen beschult werden
- Anschreiben der betroffenen Unternehmen mit Angebot ZQ mit Änderungsanzeige umzusetzen bzw. mit Hinweis auf Anmeldeprozedere zur ZQ
- Hinweis auf Informationsveranstaltung zur neuen ZQ

A+B

- Kombination aus beiden Verfahren abhängig vom Beruf
- Hinweis auf Informationsveranstaltung zur neuen ZQ



Danke für Ihre Aufmerksamkeit!

FOLGEN SIE UNS AUF

