



IHK ■ Die Sach- und Fachkunde

Geprüfter Fachmann für Darlehensvermittlung IHK
Geprüfte Fachfrau für Darlehensvermittlung IHK

Rahmenplan mit Lernzielen für die Sachkundeprüfung



Verband der Privaten
Bausparkassen e.V.

Copyright:	Alle Rechte liegen bei der Herausgeberin. Ein Nachdruck – auch auszugsweise – ist nur mit ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung der Herausgeberin gestattet.
Hinweis:	Ist in diesem Rahmenplan von Prüfungsteilnehmern und Ausbildern u.Ä. die Rede, sind damit selbstverständlich auch Prüfungsteilnehmerinnen und Ausbilderinnen gemeint. Wir gehen davon aus, dass Sie die Verwendung nur einer Geschlechtsform nicht als Benachteiligung empfinden, sondern dass auch Sie zugunsten einer besseren Lesbarkeit diese Formulierung akzeptieren.
Herausgeber:	© DIHK Deutsche Industrie- und Handelskammer Postanschrift: 11052 Berlin Besucheranschrift: Breite Straße 29 10178 Berlin-Mitte Telefon 030 20308-0 Telefax 030 20308-1000 Internet: www.dihk.de
Stand:	August 2026

Inhaltsverzeichnis

	<u>Seite</u>
Vorwort	5
Der Rahmenplan in der praktischen Anwendung	7
Taxonomie der Lernziele (Anwendungstaxonomie)	8
1. Kundenberatung	9
1.1 Serviceerwartungen des Kunden	10
1.2 Besuchsvorbereitung/Kundenkontakte	10
1.3 Kundengespräch unter Beachtung ethischer Grundsätze	10
1.3.1 Kundensituation	10
1.3.2 Kundenbedarf und kundengerechte Lösung	11
1.3.3 Gesprächsführung und Systematik	11
1.3.4 Absicherung von Risiken, Ratenschutz zur Risikovermeidung	12
1.3.5 Konfliktbewältigung	12
1.4 Kundenbetreuung	12
2. Kenntnisse für die Vermittlung von und die Beratung zu Allgemeinverbraucherdarlehen	13
2.1 Allgemeine rechtliche Grundlagen	15
2.1.1 Rechtsfähigkeit und Geschäftsfähigkeit	15
2.1.2 Vertragsrecht	15
2.1.3 Rechtliche Grundlagen des Kaufvertragsrechts	15
2.2 Rechtliche Grundlagen der Darlehensvermittlung und -beratung	15
2.2.1 Verbraucherkreditrecht	15
2.2.2 Verbraucherdarlehensvertragsrecht	15
2.2.3 Rechtliche Grundlagen für die Tätigkeit, insbesondere Verhaltens- und Informationspflichten als Darlehensvermittler	15
2.2.4 Besondere Anforderungen an die Beratung	16
2.2.5 Kreditwesengesetz	16
2.2.6 Geldwäschegesetz	16
2.3 Vermittler- und Beraterrecht	16
2.3.1 Rechtsstellung	16
2.3.2 Berufsvereinigungen/Berufsverbände	16
2.3.3 Arbeitnehmervertretungen	16
2.4 Verbraucherschutz	17
2.4.1 Grundlagen des Verbraucherschutzes	17
2.4.2 Beschwerdemanagement, Schlichtungsstellen	17
2.5 Unlauterer Wettbewerb	17
2.5.1 Allgemeine Wettbewerbsgrundsätze	17
2.5.2 Unzulässige Werbung	17
2.6 Datenschutz	18
2.6.1 Datensicherheit	18
2.6.2 Datenschutz, Umgang mit Informationen	18
2.6.3 Verschwiegenheit	18
2.6.4 Umgang mit Künstlicher Intelligenz	18
2.7 Zuständigkeiten der Aufsicht	18
2.8 Europäischer Binnenmarkt: Dienstleistungs- und Niederlassungsfreiheit	18
2.9 Finanzwirtschaftliche und wirtschaftliche Grundlagen	18
2.9.1 Markt der Verbraucherkreditprodukte (Kreditgeber und Kreditvermittler, Kreditmärkte und deren Preisbildung)	18
2.9.2 Konjunkturzyklen und deren Wirkung auf das Kreditgeschäft	19
2.9.3 Geld- und Notenbankpolitik	19
2.9.4 Unmittelbare Einflüsse auf das Zinsniveau	19
2.9.5 Grundlagen der Verzinsung	19

3. Finanzierung und Kreditprodukte	20
3.1 Finanzierungsanlässe	22
3.2 Kreditprodukte	22
3.2.1 Grundlagen (verschiedene Arten von Darlehen im Überblick)	22
3.2.2 Verbraucherdarlehen	22
3.2.2.1 Kontokorrentkredite	22
3.2.2.2 Ratendarlehen	22
3.2.2.3 Bauspardarlehen und Bausparfinanzierung	22
3.2.2.4 Kreditkartennutzung	22
3.2.2.5 Leasing	23
3.2.2.6 Avale/ Mietgarantien	23
3.2.2.7 „Buy now, pay later“	23
3.2.3 Staatliche Fördermittel	23
3.3 Finanzierungsbedarf und -bestandteile	23
3.3.1 Finanzierungsanlässe	23
3.3.2 Finanzierungsbedarf	23
3.3.3 Einsatz von Eigenmitteln	23
3.4 Konditionsvergleich	24
3.4.1 Zinshöhe in Abhängigkeit von der Bonität	24
3.4.2 Effektiver Jahreszins	24
3.4.3 Finanzierungsformen mit variablem Zins, Kontokorrent	24
3.4.4 Finanzierungsformen mit festem Zins	24
3.4.5 Empfehlung einer geeigneten Finanzierungslaufzeit	24
3.4.6 Zinsrechnung	24
3.5 Finanzierungsangebot	24
3.5.1 Kosten- und Finanzierungsplan; Finanzierungsbausteine	24
3.5.2 Darstellung der Finanzierung im Kreditantrag	24
3.5.3 Einzureichende Unterlagen	24
3.5.4 Auszahlungsvoraussetzungen	24
3.6 Kreditwürdigkeitsprüfung	25
3.6.1 Grundlagen	25
3.6.2 Kreditfähigkeit	25
3.6.3 Kreditwürdigkeit	25
3.6.4 Bonitätsnachweise	25
3.6.5 „Scoring“	25
3.6.6 Tragfähigkeit der Finanzierung	25
3.6.7 Betrugsprävention („Fraud“)	25
3.7 Kreditsicherung	25
3.7.1 Grundlagen	25
3.7.2 Sachsicherheiten	26
3.7.3 Personensicherheiten	26
3.8 Koppelungsgeschäfte/Nebenleistungen	26
3.9 Risiken der Finanzierung	26
3.9.1 Objektbezogene Risiken	26
3.9.2 Änderung der persönlichen Situation	27
3.9.3 Zinsänderungsrisiko	27
3.10 Beendigung des Kreditvertrags	27
3.10.1 Kündigungsmöglichkeiten durch Kreditgeber und Kreditnehmer	27
3.10.2 Früherkennung von Kreditausfallrisiken	27
3.10.3 Privatinsolvenz	27
3.10.4 Risiken (Vorfälligkeitsentschädigung)	27
3.10.5 Kreditprolongation	27
3.10.6 Umschuldung	27

Abkürzungsverzeichnis	28
------------------------------	-----------

Vorwort

Vermittler von Allgemeinverbraucherdarlehensverträgen und Finanzierungshilfen müssen Berufsregeln nach § 34k Gewerbeordnung (GewO) beachten. Die Voraussetzungen für die Erteilung der gewerberechtlichen Erlaubnis sind mit Wirkung zum 20. November 2026 durch das „Gesetz zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2023/2225 über Verbraucherkreditverträge und zur Regelung der Förderung klimaneutraler Mobilität“ erheblich verschärft worden.

Darlehensvermittler nach § 34k GewO müssen nicht nur persönlich zuverlässig sein und über geordnete Vermögensverhältnisse verfügen, sondern auch ihre fachliche Qualifikation nachweisen. Dies erfolgt in der Regel durch die erfolgreich abgelegte IHK-Prüfung „Geprüfter Fachmann für Darlehensvermittlung IHK“ und „Geprüfte Fachfrau für Darlehensvermittlung IHK“, sofern kein gleichwertiger Abschluss vorliegt. Darüber hinaus dürfen Darlehensvermittler nur Personen mit der Vermittlung oder Beratung betrauen, die über die erforderlichen Kenntnisse und Fähigkeiten im Bereich Verbraucherdarlehen, Beratung, Vermittlung und Verbraucherrechte verfügen. Für die Durchführung der Sachkundeprüfung sind die Industrie- und Handelskammern zuständig.

Die Sachkundeprüfung „Geprüfter Fachmann für Darlehensvermittlung IHK“ und „Geprüfte Fachfrau für Darlehensvermittlung IHK“ soll dazu beitragen, ein klares Anforderungsprofil für den künftigen Vermittler und Berater zu definieren. Zu ihren Kompetenzen gehören:

- Sach- und Fachkompetenz
- Kundenorientierte Beratungsqualität
- Lernbereitschaft und Anpassungsfähigkeit an geänderte Rahmenbedingungen
- Bereitschaft zum eigenverantwortlichen Handeln

Näheres zur Sachkundeprüfung ist in §§ 1 bis 3 sowie den Anlagen 1 und 2 der Verordnung zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2023/2225 über Verbraucherkreditverträge im Gewerbebereich (Darlehensvermittlungsverordnung – DarlVermV) geregelt. In Abschnitt 1 der DarlVermV werden unter Bezugnahme auf Anlage 1 die Anforderungen der Sachkundeprüfung dargelegt.

Der Verordnungsgeber gibt keine konkreten Vorgaben zu Art und Umfang eines Vorbereitungslehrganges. Daher hat der DIHK-Rahmenplan als gemeinsame Empfehlung des Sachverständigengremiums die Aufgabe, die Vorgaben der Anlage 1 der Verordnung aufzugreifen und zu spezifizieren. Er bildet die Grundlage für die Erstellung von lernzielorientierten Prüfungsaufgaben und ist die Basis für die Gestaltung von Vorbereitungslehrgängen. Die didaktische Aufbereitung, zeitliche Abfolge und Verknüpfung der Lerninhalte obliegt den Bildungsträgern. Der Rahmenplan ist auf dem Bearbeitungsstand August 2026.

Bei der Lehrgangsplanung sollte darauf geachtet werden, dass für die zu vermittelnden Kompetenzen der Stundenrahmen für den Transfer zum praxisbezogenen Handeln genutzt wird. Dies erfordert auch die Bereitschaft der Teilnehmer, die Lehrgangsinhalte eigenständig vorzubereiten und zu vertiefen. Alle vorkommenden Abkürzungen sind gebräuchlich oder im Abkürzungsverzeichnis erklärt. Hinsichtlich der

genannten Gesetze und Verordnungen wird auf www.gesetze-im-internet.de verwiesen.

Wir danken allen Fachexperten, die an diesem Rahmenplan ehrenamtlich mitgearbeitet haben. Unser besonderer Dank gilt zudem folgenden Verbänden und Unternehmen:

- AfW Bundesverband Finanzdienstleistung e.V.
- Verband der Privaten Bausparkassen e.V.
- Bundesverband Deutscher Vermögensberater (BDV) e.V.
- Going Public Akademie für Finanzberatung AG & Co. KG

Den Lehrgangs- und Prüfungsteilnehmern – viel Erfolg!

*Deutsche Industrie- und Handelskammer
Berlin im August 2026*

Der Rahmenplan in der praktischen Anwendung - Konzeption mit Stundenempfehlung -

Der Rahmenplan umfasst folgende Sachgebiete:

1. Kundenberatung
2. Kenntnisse für die Beratung zu und die Vermittlung von Allgemeinverbraucherdarlehen
3. Finanzierung und Kreditprodukte

Zeitliche Empfehlung

30 UE

50 UE

60 UE

140 UE

Taxonomie der Lernziele (Anwendungstaxonomie)

Die Lernziele beschreiben die angestrebten Lernergebnisse innerhalb der Sachgebiete. Den Lernzielen wurden zur Konkretisierung Lerninhalte zugeordnet. Lernziele, Lerninhalte und Taxonomiestufen helfen dem Lernenden, den Dozenten und Prüfern bei der Umsetzung der Qualifizierung. Durch die Tätigkeitswörter wird das Lernziel hinsichtlich seiner Anforderungen erkennbar gemacht.

Bei dem vorliegenden Rahmenplan handelt es sich weder um eine Ablaufplanung für den Lehrgang, noch um methodische Vorgaben für den Dozenten. Mit der Taxonomie werden die Lernziele geordnet und die Richtung des Lernens verdeutlicht.

Dem Rahmenplan wurden folgende Taxonomiestufen mit entsprechenden Tätigkeitswörtern zugrunde gelegt:

Taxonomie- stufe	Anforderungen	verwendbare Tätigkeitswörter
1 Wissen	Kenntnisse erwerben und nachweisen	aufzählen, beschreiben, nennen, schildern, kennen
2 Anwendung	Wissen herbeiziehen / Unbekanntes nach Bekanntem bearbeiten / Regeln, Methoden, Gesetze anwenden	abgrenzen, anbieten, anwenden, beachten, bearbeiten, beitragen, beraten, berechnen, berichten, berücksichtigen, bilden, durchführen, einhalten, einsetzen, ermitteln, erstellen, gestalten, handhaben, herausstellen, informieren, korrespondieren, nachbereiten, nutzen, planen, repräsentieren, vorbereiten, vornehmen, festlegen, bewerten
3 Interpretation	Wissen neu ordnen und auf Lösung ausrichten/ Auffassungen gewichten / Inhalte zusammenfassen, zuordnen	begründen, darstellen, erläutern, erklären, gegenüberstellen, auseinandersetzen, unterscheiden, vergleichen, zuordnen

Bei der Gestaltung der Ausbildung ist als Maßstab die Bedarfssituation eines Verbrauchers anzusetzen. Alter, Familienstand und finanzielle Situation des Verbrauchers werden durch den Rahmenplan nicht grundsätzlich beschränkt.

Daraus resultiert, dass in der Prüfung stets von einem Verbraucher auszugehen ist.

- Die im Rahmenplan mit dem Symbol **G** gekennzeichneten Lernziele sind Grundlagen, die zum Verstehen und zur Beantwortung der prüfungsrelevanten Inhalte zielführend sind.
- Die mit dem Symbol **S** gekennzeichneten Lernziele sind prüfungsrelevant.

1. Sachgebietsübersicht: Kundenberatung

[illegible]

1. Kundenberatung

Sachgebiet	Prüfungs- relevanz	Lernziele - Lerninhalte	Taxonomie- stufe
1. Kundenberatung			
1.1 Serviceerwartungen des Kunden	G	Erwartungen des Kunden ermitteln und berücksichtigen: - kundenorientiertes Verhalten aller Mitarbeiter - qualifizierte Beratung - dauerhafte Betreuung - persönliche Serviceleistungen über Vertragsbestandteile hinaus	2
1.2 Besuchsvorbereitung/Kundenkontakte	S	Besuchsvorbereitung planen: - Kontaktmöglichkeiten - Adressauswahl - Terminplanung - Produkt-/ Informationsmaterialien - vorhandene Kundenunterlagen - Einstellung auf den Kunden - Gesprächsanlass	2
	G	Verschiedene Wege der Kontaktaufnahme anwenden: - Brief - Telefon/ Onlineberatung - Homepage, E-Mail, soziale Netzwerke - Messen - Räume Dritter (z.B. KFZ-Händler) - Besuch	2
	S	Kundeninteresse nutzen: - persönliche Vorstellung als zuständiger Betreuer - Bestandsaktionen - neue Produkte - Angebot von Serviceleistungen - Empfehlungen	2
1.3 Kundengespräch unter Beachtung ethischer Grundsätze			
1.3.1 Kundensituation	S	Angaben des Kunden berücksichtigen: - Fragen nach den notwendigen Kundendaten - Bestandsaufnahme bestehender Darlehen - Anliegen des Kunden erfragen und berücksichtigen - Funktion der Finanzierungsberatung als Schutz vor Überschuldung für den Kunden begreifen - Vorteil der ganzheitlichen Analyse herausstellen (z.B. nach DIN 77230)	2

Sachgebiet	Prüfungs- relevanz	Lernziele - Lerninhalte	Taxonomie- stufe
1.3.2 Kundenbedarf und kundengerechte Lösung	S	Motive für die Aufnahme von Darlehen unterschei- den	3
	S	Finanzierungsbedarf erläutern: Übliche Finanzierungsanlässe (Kauf von Kfz, Umschuldungen, Küchenfinanzierung, etc.) - Bedarfssituation - Finanzierungsziele und -motive - Bisherige Erfahrungen - Wünsche nach Finanzierungssicherheit (Abgren- zung Kontokorrent- zu Ratenkredit) - Anforderungen an die Flexibilität (Tilgungsmög- lichkeiten) - Erwartungen an Laufzeit und Belastung - Einzubringende Mittel - kundenorientierte Lösung	3
1.3.3 Gesprächsführung und Systematik	S	Gesprächseröffnung situationsgerecht gestalten: - Vorstellung der eigenen Person - Gesellschafts-, Vermittler-, Beraterstatus - Gesprächsanlass - Servicehinweis	2
	G	Kundengespräch partnerorientiert durchführen: - kundenorientierte Sprache - auf Kundensituation einstellen - Kundennutzen herausstellen - kundenbezogene Beispiele verwenden - aktiv zuhören - Informationsmaterial gesprächsfördernd einset- zen - Visualisierungen - Kundensignale beachten	2
	G	- Möglichkeiten der Kommunikation situationsbe- zogen beachten	2
	G	Mit den Ausführungen / Einwänden / Argumenten kundenorientiert auseinandersetzen: - Verständnis zeigen, nachfragen - Hilfestellung geben - Kundenwünsche ernst nehmen	3
	G	Fragen situationsgerecht und zielführend einsetzen	2
	G	Gesprächszusammenfassung vornehmen: - Kundennutzen wiederholen/herausstellen - Übereinstimmung herstellen	2
	G	Gesprächsabschluss gestalten: - Entscheidung als mögliche Lösung bestätigen - Empfehlung einholen - Folgetermin vereinbaren	2

Sachgebiet	Prüfungs- relevanz	Lernziele - Lerninhalte	Taxonomie- stufe
1.3.4 Absicherung von Risiken, Ratenschutz zur Risikovermeidung	S	Risiken einer Finanzierung erläutern	3
	S	Absicherungsmöglichkeiten zu den Risiken anbieten	2
1.3.5 Konfliktbewältigung	S	Negative Kreditentscheidungen dem Kunden verständlich erläutern	3
1.4 Kundenbetreuung	S	Serviceleistungen darstellen: - Informationen über Gesetzesänderungen - Erreichbarkeit - Beratung bei veränderter Bedarfssituation - Beratung bei Marktveränderungen - Information über zukünftige Betreuung	3

2. Sachgebietsübersicht: Kenntnisse für die Vermittlung von und die Beratung zu Allgemeinverbraucherdarlehen

Sachgebiet	Ziffer	Inhaltsübersicht	Zeitlicher Richtwert
2. Kenntnisse für die Vermittlung von und die Beratung zu Allgemeinverbraucherdarlehen			50 UE
2.1 Allgemeine rechtliche Grundlagen	2.1.1 2.1.2 2.1.3	Rechtsfähigkeit und Geschäftsfähigkeit Vertragsrecht Rechtliche Grundlagen des Kaufvertragsrechts	
2.2 Rechtliche Grundlagen der Darlehensvermittlung und -beratung	2.2.1 2.2.2 2.2.3 2.2.4 2.2.5 2.2.6	Verbraucherkreditrecht Verbraucherdarlehensvertragsrecht Rechtliche Grundlagen für die Tätigkeit, insbesondere Verhaltens- und Informationspflichten als Darlehensvermittler Besondere Anforderungen an die Beratung Kreditwesengesetz Geldwäschegesetz	
2.3 Vermittler- und Beraterrecht	2.3.1 2.3.2 2.3.3	Rechtsstellung Berufsvereinigungen/Berufsverbände Arbeitnehmervertretungen	
2.4 Verbraucherschutz	2.4.1 2.4.2	Grundlagen des Verbraucherschutzes Beschwerdemanagement, Schlichtungsstellen	
2.5 Unlauterer Wettbewerb	2.5.1 2.5.2	Allgemeine Wettbewerbsgrundsätze Unzulässige Werbung	
2.6 Datenschutz	2.6.1 2.6.2 2.6.3 2.6.4	Datensicherheit Datenschutz, Umgang mit Informationen Verschwiegenheit Umgang mit Künstlicher Intelligenz	
2.7 Zuständigkeiten der Aufsicht			
2.8 Europäischer Binnenmarkt: Dienstleistungs- und Niederlassungsfreiheit			

Sachgebiet	Ziffer	Inhaltsübersicht	Zeitlicher Richtwert
2.9 Finanzwirtschaftliche und wirtschaftliche Grundlagen			
	2.9.1	Markt der Verbraucherkreditprodukte (Kreditgeber und Kreditvermittler, Kreditmärkte und deren Preisbildung)	
	2.9.2	Konjunkturzyklen und deren Wirkung auf das Kreditgeschäft	
	2.9.3	Geld- und Notenbankpolitik	
	2.9.4	Unmittelbare Einflüsse auf das Zinsniveau	
	2.9.5	Grundlagen der Verzinsung	

2. Kenntnisse für die Vermittlung von und die Beratung zu Allgemeinverbraucherdarlehen

Sachgebiet	Prüfungs- relevanz	Lernziele - Lerninhalte	Taxonomie- stufe
2. Kenntnisse für die Vermittlung von und die Beratung zu Allgemeinverbraucherdarlehen			
2.1 Allgemeine rechtliche Grundlagen			
2.1.1 Rechtsfähigkeit und Geschäftsfähigkeit	S	Rechtsfähigkeit und Geschäftsfähigkeit natürlicher Personen kennen	1
2.1.2 Vertragsrecht	S	Vertragsarten abgrenzen: - Zustandekommen eines Vertrages - Schuld- und Sachenrecht - Rücktritt, Widerruf und Anfechtung in Bezug auf Allgemeinverbraucherdarlehen	2
2.1.3 Rechtliche Grundlagen des Kaufvertragsrechts	S	- Kaufvertrag von Werk-, Dienst- und Geschäftsbesorgungsvertrag abgrenzen - Zustandekommen eines Kaufvertrages berücksichtigen - Verpflichtungs- und Erfüllungsgeschäft abgrenzen - Eigentumsvorbehalt berücksichtigen	2 2 2 2
2.2 Rechtliche Grundlagen der Darlehensvermittlung und -beratung			
2.2.1 Verbraucherkreditrecht	S	Allgemein- und Immobilienverbraucherdarlehen unterscheiden	3
2.2.2 Verbraucherdarlehensvertragsrecht	S	Merkmale eines Allgemeinverbraucherdarlehensvertrages erläutern: - Definition - Anforderungen an die Transparenz - Kündigung- und Rücktrittsmöglichkeiten	3
2.2.3 Rechtliche Grundlagen für die Tätigkeit, insbesondere Verhaltens- und Informationspflichten als Darlehensvermittler	S	Gesetzliche Informationspflichten darstellen: - Statusbezogene Informationspflichten - Informationspflichten bezüglich der zu erbringenden Leistung - Anforderungen an den Beratungsinhalt und in Bezug auf Produktmerkmale der Finanzierungsprodukte - Übergabe des SECCI-Merkblattes - Recht auf Vermittlungsvergütung - Grundsatz der Kontenwahrheit	3

Sachgebiet	Prüfungs- relevanz	Lernziele - Lerninhalte	Taxonomie- stufe
2.2.4 Besondere Anforderungen an die Beratung	S	Besondere gesetzliche Anforderungen an die Beratung darstellen: - Berücksichtigung und Ermittlung der Kundensituation - Notwendigkeit der Bewertung der Kapitaldienstfähigkeit - Beratung in Bezug auf die produktbasierten Risiken für die Dauer der Finanzierung - Beratung in Bezug auf die lebensbasierten Risiken für die Dauer der Finanzierung	3
2.2.5 Kreditwesengesetz	S	Bestimmungen des KWG für die Darlehensvermittlung beachten: - insbesondere § 18a KWG - Anforderungen an die Dokumentation	2
2.2.6 Geldwäschegesetz	S	Identifizierungs- und Sorgfaltspflichten gem. Geldwäschegesetz beachten	2
2.3 Vermittler- und Beraterrecht			
2.3.1 Rechtsstellung	S	Pflichten nach § 34kGewO einhalten: - Erlaubnispflicht nach § 34k GewO (persönliche Zuverlässigkeit, geordnete Vermögensverhältnisse, Sachkundenachweis) - Registrierungspflicht - Weiterbildungspflicht	2
	S	Honorar-Darlehensberater von Darlehensvermittler abgrenzen	2
2.3.2 Berufsvereinigungen/Berufsverbände	G	Berufsverbände für angestellte Außendienstmitarbeiter, Vermittler und Berater nennen sowie wesentliche Aufgaben dieser Verbände und Vereinigungen kennen	1
2.3.3 Arbeitnehmersvertretungen	G	Wesentliche Aufgaben der zuständigen Gewerkschaften nennen	1

Sachgebiet	Prüfungs- relevanz	Lernziele – Lerninhalte	Taxonomie- stufe
2.4 Verbraucherschutz			
2.4.1 Grundlagen des Verbraucherschut- zes	S	Rechtsgrundlagen, die den Verbraucherschutz re- geln, nennen, z.B.: - Regelungen allgemeiner Geschäftsbedingungen - Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb - Widerrufsrechte nach BGB - Bedenkzeit nach BGB - Angaben gem. PAngV	1
	S	Grundlagen des indirekten Verbraucherschutzes nennen: - Aufsicht der BaFin über Kreditinstitute - Gewerbeaufsicht als indirekter Verbraucher- schutz	1
2.4.2 Beschwerdemanagement, Schlich- tungsstellen	S	Betriebliches Management zum Umgang mit Be- schwerden beachten	2
	G	Zuständige Schlichtungsstellen und deren Aufga- ben nennen	1
2.5 Unlauterer Wettbewerb			
2.5.1 Allgemeine Wettbewerbsgrund- sätze	S	Grundsätze des Wettbewerbs nennen: - Wettbewerbsfreiheit - Anspruch auf Unterlassung und Schadenersatz- pflicht - Vertrauenssicherung/Wahrung guter kaufmänni- scher Sitten - Firmenwahrheit und -klarheit - Titel- und Berufsbezeichnung	1
2.5.2 Unzulässige Werbung	S	Rahmen zulässiger Werbemaßnahmen beachten: - irreführende Werbung (UWG) - Einsatz der Telekommunikation bei der Kunden- ansprache (unzumutbare Belästigung) - Ausnutzung fremden Ansehens - Versprechen von Geld und Sachwerten - Werbung für Verbraucherdarlehen gem. PAngV	2

Sachgebiet	Prüfungs- relevanz	Lernziele – Lerninhalte	Taxonomie- stufe
2.6 Datenschutz			
2.6.1 Datensicherheit	S	Methoden der Sicherung von Geschäfts- und kundenbezogenen Daten beachten	2
2.6.2 Datenschutz, Umgang mit Informationen	S	Bedeutung des vorsichtigen Umgangs mit sensiblen Daten im Geschäftsverkehr herausstellen	2
	S	Auskunftsrecht bei automatischen Kreditwürdigkeitsprüfungen und allgemeine Auskunftsrechte beachten	2
	S	Bedeutung des Schutzes personenbezogener Daten vor der aktiven Weitergabe an Dritte herausstellen	2
2.6.3 Verschwiegenheit	S	Grundsätzliche Pflicht zur Gewährleistung der Verschwiegenheit beachten. - Bedeutung im Geschäftsverkehr mit Verbrauchern - Mögliche Auswirkungen von Verletzungen der Verschwiegenheitspflicht für den Kunden	2
2.6.4 Umgang mit Künstlicher Intelligenz	S	Die Verwendung der Künstlichen Intelligenz Risikogruppen nach KI-Verordnung zuordnen und Sicherungsvorkehrungen beachten	2
2.7 Zuständigkeiten der Aufsicht	S	Aufsichtsbefugnisse der zuständigen Stellen kennen	1
2.8 Europäischer Binnenmarkt: Dienstleistungs- und Niederlassungsfreiheit	G	Möglichkeiten des Tätigwerdens außerhalb Deutschlands kennen	1
2.9 Finanzwirtschaftliche und wirtschaftliche Grundlagen			
2.9.1 Markt der Verbraucherkreditprodukte (Kreditgeber und Kreditvermittler, Kreditmärkte und deren Preisbildung)	S	Kreditgeber und Kreditvermittler, Kreditmärkte und deren Preisbildung beschreiben: - Der Zins als Preis - Berücksichtigung weiterer Kostenfaktoren - Grundlage der Preisbildung in der freien Marktwirtschaft auf Basis von Angebot und Nachfrage - Funktionsunterschiede Kreditgeber und Kreditvermittler	1

Sachgebiet	Prüfungs- relevanz	Lernziele – Lerninhalte	Taxonomie- stufe
2.9.2 Konjunkturzyklen und deren Wirkung auf das Kreditgeschäft	S	Konjunkturzyklen und die Auswirkung auf die Bereitschaft zur Kreditvergabe kennen	1
2.9.3 Geld- und Notenbankpolitik	S	Einflussfaktoren der Notenbankpolitik auf das Zinsniveau kennen	1
	S	Indikatoren zur Geldwertentwicklung als Basis für die Notenbankpolitik kennen, insbesondere - Inflation - Deflation - Geldmenge	1
2.9.4 Unmittelbare Einflüsse auf das Zinsniveau	S	Unmittelbare Einflüsse auf das Zinsniveau beschreiben	1
2.9.5 Grundlage der Verzinsung	S	Grundlagen der Verzinsung kennen: - Qualitative Erläuterung des Zusammenhangs von Rückzahlung, Kosten, Zins und Laufzeit - Zins- und Tilgungsrechnung	1

3. Sachgebietsübersicht: Finanzierung und Kreditprodukte

Sachgebiet	Ziffer	Inhaltsübersicht	Zeitlicher Richtwert
3. Finanzierung und Kreditprodukte			60 UE
3.1 Finanzierungsanlässe			
3.2 Kreditprodukte			
	3.2.1	Grundlagen (verschiedene Arten von Darlehen im Überblick)	
	3.2.2	Verbraucherdarlehen	
	3.2.2.1	Kontokorrentkredite	
	3.2.2.2	Ratendarlehen	
	3.2.2.3	Bauspardarlehen und Bausparfinanzierung	
	3.2.2.4	Kreditkartennutzung	
	3.2.2.5	Leasing	
	3.2.2.6	Avale/ Mietgarantien	
	3.2.2.7	„Buy now, pay later“	
	3.2.3	Staatliche Fördermittel	
3.3 Finanzierungsbedarf und -bestandteile			
	3.3.1	Finanzierungsanlässe	
	3.3.2	Finanzierungsbedarf	
	3.3.3	Einsatz von Eigenmitteln	
3.4 Konditionsvergleich			
	3.4.1	Zinshöhe in Abhängigkeit von der Bonität	
	3.4.2	Effektiver Jahreszins	
	3.4.3	Finanzierungsformen mit variablem Zins, Kontokorrent	
	3.4.4	Finanzierungsformen mit festem Zins	
	3.4.5	Empfehlung einer geeigneten Finanzierungslaufzeit	
	3.4.6	Zinsrechnung	
3.5 Finanzierungsangebot			
	3.5.1	Kosten- und Finanzierungsplan; Finanzierungsbausteine	
	3.5.2	Darstellung der Finanzierung im Kreditantrag	
	3.5.3	Einzureichende Unterlagen	
	3.5.4	Auszahlungsvoraussetzungen	

Sachgebiet	Ziffer	Inhaltsübersicht	Zeitlicher Richtwert
3.6 Kreditwürdigkeitsprüfung	3.6.1 3.6.2 3.6.3 3.6.4 3.6.5 3.6.6 3.6.7	Grundlagen Kreditfähigkeit Kreditwürdigkeit Bonitätsnachweise „Scoring“ Tragfähigkeit der Finanzierung Betrugsprävention („Fraud“)	
3.7 Kreditsicherung	3.7.1 3.7.2 3.7.3	Grundlagen Sachsicherheiten Personensicherheiten	
3.8 Kopplungsgeschäfte/Nebenleistungen			
3.9 Risiken der Finanzierung	3.9.1 3.9.2 3.9.3	Objektbezogene Risiken Änderung der persönlichen Situation Zinsänderungsrisiko	
3.10 Beendigung des Kreditvertrags	3.10.1 3.10.2 3.10.3 3.10.4 3.10.5 3.10.6	Kündigungsmöglichkeiten durch Kreditgeber und Kreditnehmer Früherkennung von Kreditausfällen Privatinsolvenz Risiken (Vorfälligkeitsentschädigung) Kreditprolongation Umschuldung	

3. Finanzierung und Kreditprodukte

Sachgebiet	Prüfungs- relevanz	Lernziele - Lerninhalte	Taxonomie- stufe
3. Finanzierung und Kreditprodukte			
3.1 Finanzierungsanlässe	G	Unterschiedliche Anlässe zur Nutzung von Allgemeinverbraucherdarlehen erläutern	3
3.2 Kreditprodukte			
3.2.1 Grundlagen (verschiedene Arten von Darlehen im Überblick)	S	Unterschiedliche Arten der Darlehen vergleichend darstellen	3
3.2.2 Verbraucherdarlehen			
3.2.2.1 Kontokorrentkredit	S	Wirkungsweise von Kontokorrentkrediten erläutern: - Kreditlinie und Überziehung - Verwendung - Kosten - Rückzahlungsformen - Spezifische Vorteile und Risiken	3
3.2.2.2 Ratendarlehen	S	Wirkungsweise von Ratendarlehen erläutern: - Funktionsweise - Einsatzbereiche - Kosten - Rückzahlungsformen - Spezifische Vorteile und Risiken	3
3.2.2.3 Bauspardarlehen	S	Wirkungsweise von Bauspardarlehen außerhalb der Verwendung als Immobilienverbraucherdarlehen erläutern: - Funktionsweise - Einsatzbereiche - Kosten - Rückzahlungsformen - Spezifische Vorteile und Risiken	3
3.2.2.4 Kreditkartennutzung	S	Wirkungsweise von Darlehen durch die Nutzung von Kreditkarten erläutern: - Funktionsweise - Einsatzbereiche - Kosten - Rückzahlungsformen - Spezifische Vorteile und Risiken	3

Sachgebiet	Prüfungs- relevanz	Lernziele - Lerninhalte	Taxonomie- stufe
3.2.2.5 Leasing	S	Wirkungsweise von Leasingfinanzierungen für die private Nutzung erläutern: - Funktionsweise - Einsatzbereiche - Kosten - Rückzahlungsformen - Spezifische Vorteile und Risiken	3
3.2.2.6 Avale/ Mietgarantien	S	Wirkungsweise von Kreditleihen erläutern: - Funktionsweise - Einsatzbereiche - Kosten - Spezifische Vorteile und Risiken	3
3.2.2.7 „Buy now, pay later“	S	Wirkungsweise von „Buy now, pay later“-Finanzierungen erläutern: - Funktionsweise - Einsatzbereiche - Kosten - Rückzahlungsformen - Spezifische Vorteile und Risiken	3
3.2.3 Staatliche Fördermittel	G	Ggf. existierende Förderprogramme kennen	1
3.3 Finanzierungsbedarf und –bestandteile			
3.3.1 Finanzierungsanlässe	S	Unterschiedliche Anlässe zur Nutzung von Allgemeinverbraucherdarlehen erläutern, wie z.B. - KFZ-Finanzierung (Auto, Wohnmobil, Motorrad) - Küchenfinanzierung - Finanzierung von elektronischen Geräten - Finanzierung von Baumaßnahmen an Immobilien - Finanzierung von Urlaubsreisen - Finanzierung von Verpflichtungen wie Zugewinnausgleich oder Steuernachzahlungen - Finanzierung von medizinischen Behandlungen - Zusammenlegung von Krediten	3
3.3.2 Finanzierungsbedarf	S	Sinnvolle Höhe von Krediten zur Konsum- und Konsumgüterfinanzierung berücksichtigen	2
3.3.3 Einsatz von Eigenmitteln	S	Einsatz von Eigenmitteln berücksichtigen: - Reduzierung der laufenden Belastung durch den Einsatz von Eigenmitteln - Reduzierung der finanziellen Beweglichkeit durch den Einsatz von Eigenmitteln	2

Sachgebiet	Prüfungs- relevanz	Lernziele - Lerninhalte	Taxonomie- stufe
3.4 Konditionsvergleich			
3.4.1 Zinshöhe in Abhängigkeit von der Bonität	S	Einfluss der Bonität bzw. den Score auf die Zinshöhe kennen	1
3.4.2 Effektiver Jahreszins	S	Berechnungsbestandteile des Effektiven Jahreszins schildern: - Bedeutung des Effektiven Jahreszinses für den Kunden - effektiver Jahreszins im SECCI - effektiver Jahreszins in der Werbung - Anlage zu § 6 PAngV - Kostenbestandteile ohne Berücksichtigung beim Effektiven Jahreszins	1
3.4.3 Finanzierungsformen mit variablem Zins, Kontokorrent	S	Variable Zinssätze anbieten: - Vorteile und Risiken bei Finanzierungen mit variablem Zinsen - Einsatzbereich	2
3.4.4 Finanzierungsformen mit festem Zins	S	Feste Zinssätze anbieten: - Vorteile und Risiken bei Finanzierungen mit festen Zinsen - Einsatzbereich	2
3.4.5 Empfehlung einer geeigneten Finanzierungslaufzeit	S	Ratenhöhe und Lebensdauer des finanzierten Objektes bei der Laufzeit einer Finanzierung beachten	2
3.4.6 Zinsrechnung	S	Zinsrechnung zur Ermittlung von Raten erläutern	3
3.5 Finanzierungsangebot			
3.5.1 Kosten- und Finanzierungsplan; Finanzierungsbausteine	S	Kosten und laufende Belastungen darstellen	3
3.5.2 Darstellung der Finanzierung im Kreditantrag	G	Finanzierung im Rahmen des Kreditantrags beschreiben	1
3.5.3 Einzureichende Unterlagen	S	Für die Auszahlung und Besicherung einzureichende Unterlagen erläutern	3
3.5.4 Auszahlungsvoraussetzungen	S	Voraussetzungen für die Auszahlung von Darlehen kennen	1

Sachgebiet	Prüfungs- relevanz	Lernziele - Lerninhalte	Taxonomie- stufe
3.6 Kreditwürdigkeitsprüfung			
3.6.1 Grundlagen	S	Grundlagen für die Prüfung der Tragbarkeit des monatlichen Aufwandes kennen: - Pflicht zur Prüfung durch die Banken - Verfahren der Bonitätsanalyse - Automatisierte Scoringprozesse	1
3.6.2 Kreditfähigkeit	S	Gesetzliche Voraussetzungen des Darlehensnehmers für eine Darlehensaufnahme kennen: - Rechtsfähigkeit - Geschäftsfähigkeit	1
3.6.3 Kreditwürdigkeit	S	Unter Berücksichtigung gesetzlicher Bestimmungen die Kreditwürdigkeit eines Kunden begründen: - Persönliche und materielle Kreditwürdigkeit - Haushaltsrechnung - Automatisierte Kreditwürdigkeitsprüfung und die Rechte des Verbrauchers	3
3.6.4 Bonitätsnachweis	S	Mögliche Nachweise im Rahmen der Bonitätsprüfung: - Einkommensnachweise - Auskunfteien und Schufa - Weitere Nachweise	2
3.6.5 „Scoring“	S	Einflussfaktoren auf das Kreditscoring erläutern	3
3.6.6 Tragfähigkeit der Finanzierung	S	Tragfähigkeit der Finanzierung bewerten: - Verfügbares Einkommen - Laufende Ausgaben - Höhe der Kreditrate - Langfristige Tragfähigkeit auch bei zu erwartenden Einkommensänderungen - Ausschlusskriterien	3
3.6.7 Betrugsprävention („Fraud“)	S	Die Bedeutung von Fraud im Rahmen der Kreditvermittlung kennen	1
	S	Typische Systematiken und Prüfungsmöglichkeiten bei der Falschdarstellung der Bonität kennen	1
3.7 Kreditsicherung			
3.7.1 Grundlagen	S	Kreditsicherung als Ergänzung zur Tragfähigkeitsprüfung kennen: - Übersicht über die Möglichkeiten der Kreditbesicherung	1

Sachgebiet	Prüfungs- relevanz	Lernziele - Lerninhalte	Taxonomie- stufe
3.7.2 Sachsicherheiten	S	Sicherungsübereignung von Kfz und deren Bewertung und Einsatz berücksichtigen	2
	S	Abtretung von Rechten und deren Bewertung und Einsatz berücksichtigen: - Abtretung von Lohn und Gehalt - Abtretung von Guthaben - Abtretung von Versicherungsansprüchen - Abtretung Wertpapiere	2
	S	Verpfändung von Rechten bzw. AGB-Pfandrecht und deren Bewertung und Einsatz kennen	1
	S	Konkurrenz zwischen Eigentumsvorbehalt und Sicherungsrecht kennen	1
	S	Negativerklärungen beschreiben	1
	S	Verwertung/ Einzug von Sicherheiten schildern	1
3.7.3 Personensicherheiten	S	Personensicherheiten kennen: - Bürgschaftsformen - Mögliche Bürgen für einen Kreditnehmer - Verwertung von Bürgschaften - Aufnahme weiterer Mitverpflichteter in den Kreditvertrag	1
3.8 Kopplungsgeschäfte/Nebenleistungen	S	Kopplungsgeschäfte bewerten: - unzulässige Kopplungsgeschäfte - zulässige Kopplungsgeschäfte	2
3.9 Risiken der Finanzierung			
3.9.1 Objektbezogene Risiken	S	Risiken, die sich aus der Beschädigung oder dem Untergang der finanzierten Sache ergeben und Absicherungsmöglichkeiten bewerten	2

Sachgebiet	Prüfungs- relevanz	Lernziele - Lerninhalte	Taxonomie- stufe
3.9.2 Änderung der persönlichen Situation	S	Risiken, die durch die Änderung der persönlichen Situation entstehen, berücksichtigen, z. B.: - Verdienstaufschlag/ Arbeitslosigkeit - Wechsel des Arbeitsortes - Einkommensreduzierung - Krankheit - Berufsunfähigkeit; schwere Krankheit - Unfall/ Behinderung - Änderung der familiären Verhältnisse - Tod	2
3.9.3 Zinsänderungsrisiko	S	Auswirkung von Zinsänderungen auf Darlehen mit variablem Zins berücksichtigen.	2
3.10 Beendigung des Kreditvertrags			
3.10.1 Kündigungsmöglichkeiten durch Kre- ditgeber und Kreditnehmer	S	Kündigungsmöglichkeiten abgrenzen: - Gesetzliche Kündigungsmöglichkeiten - Vertragliche Kündigungsmöglichkeiten - Notwendigkeit der Aufklärung über Kündigungs- rechte des Kreditgebers	2
3.10.2 Früherkennung von Kreditausfallrisi- ken	S	Hinweise auf drohende Kreditausfälle kennen	1
	S	Möglichkeiten zur Abwendung des Kreditausfalls kennen	1
	S	Haftungsrisiken des Vermittlers bei Kreditausfällen kennen	1
3.10.3 Privatinsolvenz	S	Gesetzliche Regelungen zur Privatinsolvenz ken- nen	1
3.10.4 Risiken (Vorfälligkeitsentschädigung)	S	Konsequenzen einer vorzeitigen Kreditkündigung berücksichtigen	2
3.10.5 Kreditprolongation	S	Möglichkeiten im Rahmen einer Kreditverlänge- rung anbieten	2
3.10.6 Umschuldung	S	Möglichkeiten bei einer Umschuldung erläutern: - Vorteile / Nachteile der Umschuldung und Zu- sammenfassung von Darlehen	3

Abkürzungsverzeichnis

AGB	Allgemeine Geschäftsbedingungen
BaFin	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
BDSG	Bundesdatenschutzgesetz
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
DarlVermV	Verordnung zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2023/2225 über Verbraucherkreditverträge im Gewerberecht (Darlehensvermittlungsverordnung)
DSGVO	Datenschutz-Grundverordnung
EZB	Europäische Zentralbank
GewO	Gewerbeordnung
GwG	Geldwäschegesetz
KI-Verordnung	Verordnung (EU) 2024/1689 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 13. Juni 2024 zur Festlegung harmonisierter Vorschriften für künstliche Intelligenz. Sie wird offiziell auch als „Verordnung über künstliche Intelligenz“
KWG	Kreditwesengesetz
SECCI	Standard European Consumer Credit Information
UE	Unterrichtseinheit
UWG	Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb