

Schütz | Fischer | Burgard · Mündliche Prüfung Bankfachwirt

Prüfungstraining zum Bankfachwirt

Die Bücher der Reihe Prüfungstraining zum Bankfachwirt richten sich an Kandidaten, die sich auf die Prüfung vorbereiten. Die Bücher helfen Verständnislücken auf prüfungsrelevanten Gebieten zu schließen, bieten eigene Kontrollmöglichkeiten an und geben somit die erforderliche Sicherheit für das erfolgreiche Bestehen der Prüfung.

Bisher sind erschienen:

Mündliche Prüfung Bankfachwirt

von Achim Schütz | Olaf Fischer | Margit Burgard

Allgemeine Bankbetriebswirtschaft

von Olaf Fischer

Recht für Bankfachwirte

von Ulrich Bente | Henriette Deichmann | Cordula Gürtler-Bente

Volkswirtschaftslehre für Bankfachwirte

von Olaf Fischer (Hrsg.) | Meinold Lombino

Weitere Titel sind in Vorbereitung

Achim Schütz | Olaf Fischer | Margit Burgard

Mündliche Prüfung Bankfachwirt

Wie strukturieren, beraten und verkaufen Sie am erfolgreichsten im Prüfungsgespräch?

2., aktualisierte Auflage

Unter Mitarbeit von:
Josef Ullinger



Bibliografische Information Der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über
<<http://dnb.d-nb.de>> abrufbar.

Online-Service unter www.bankmensch.de

1. Auflage Februar 2005
2., aktualisierte Auflage 2007

Alle Rechte vorbehalten

© Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler | GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden 2007

Lektorat: Dr. Riccardo Mosena

Der Gabler Verlag ist ein Unternehmen von Springer Science+Business Media.
www.gabler.de



Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Umschlaggestaltung: Ulrike Weigel, www.CorporateDesignGroup.de
Druck und buchbinderische Verarbeitung: Wilhelm & Adam, Heusenstamm
Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier.

ISBN 978-3-8349-0542-0

Vorwort

In Ihrer mündlichen Prüfung zum geprüften Bankfachwirt (IHK) wird von Ihnen verlangt, dass Sie souverän Kundengespräche führen und Präsentationen halten können. Dabei handelt es sich um einen Drahtseilakt der kundenorientierten Vorgehensweise auf hohem fachlichem Niveau. In der Prüfung wird eine entsprechende Situation simuliert, die eine gezielte Vorbereitung erfordert. Das Buch wird Ihnen helfen diese Herausforderung erfolgreich zu meistern. Sie werden lernen, Ihre Prüfung systematisch vorzubereiten und Ihr Verkaufsgespräch klar zu strukturieren. Aber über die mündliche Prüfung hinaus eignet sich das Buch als Nachschlagewerk und zur Auffrischung bzw. Vertiefung der Kenntnisse für erfahrene Praktiker.

Um Ihnen alle Trümpfe zum erfolgreichen Bestehen der Prüfung an die Hand zu geben, ist das Buch wie folgt aufgebaut:

- Zunächst wird Ihnen die ideale Vorgehensweise zur Führung von erfolgreichen Kundengesprächen erläutert. Darüber hinaus gehen wir auf die wichtigsten Bausteine einer gelungenen Präsentation und das kleine 1 x 1 der Rhetorik ein.
- Im dann folgenden, sehr viel umfangreicheren Teil, werden Fälle zu den drei Vertiefungsfächern vorgestellt, wie sie auch in Ihrer Prüfung vorkommen können. Den Teil Privatkundengeschäft hat Margit Burgard, den Teil Immobiliengeschäft Olaf Fischer und den Teil Firmenkundengeschäft Achim Schütz verfasst. Dabei deckt das Buch sowohl die fachliche als auch die handlungsorientierte Komponente für jeden individuellen Fall ab. Die Ausführungen beziehen sich auf den Rechtsstand 2007.

Nachdem Sie die verschiedenen Kapitel dieser Lektüre durchgearbeitet haben, sind Sie für den Ernstfall bestens gewappnet.

Für all diejenigen unter Ihnen, denen sicher aber nicht sicher genug ist, steht zusätzlich noch der kostenlose Onlineservice im Internet unter <http://www.bankmensch.de> rund um die Uhr zur Verfügung. Dort erhalten Sie unter anderem zusätzliche Informationen und Downloads sowie Aktualisierungen.

Nun aber genug der Worte, schließlich ist eine Prüfung mit Erfolg zu bestehen. Darum machen wir uns nun gemeinsam auf den Weg: „Erfolgreich durch die mündliche Prüfung“.

Forchheim, Berlin und Saarlouis, im Mai 2007

Margit Burgard, Olaf Fischer und Achim Schütz

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	VII
Abkürzungsverzeichnis.....	IX
Einführung.....	1
1. Die mündliche Prüfung.....	3
1.1 Situation.....	3
1.2 Inhalt und Beurteilung der Prüfung.....	4
1.3 Tipps zur Vorbereitung auf die Prüfungssituation	6
2. Handlungskompetenz	7
2.1 Die ideale Kundenberatung.....	7
2.1.1 Der Weg zur Beziehungsebene.....	8
2.1.2 Die Kontaktphase	9
2.1.3 Die Informationsphase	10
2.1.4 Die Verkaufsphase und Cross Selling	11
2.1.5 Mustergespräch für einen Neukunden.....	13
2.2 Die ideale Präsentation.....	17
2.2.1 Der Medieneinsatz.....	17
2.2.2 Sprache und Erscheinung	19
Privatkundengeschäft	23
3. Pläne und Ziele eines Privatkunden	25
4. Prüfungsfälle Privatkundengeschäft	29
4.1 Staatliche Förderung.....	29
4.2 Rendite und Risiko ausgewählter Anlageformen.....	36
4.3 Derivate	41
4.4 Aktien-Analyse	48
4.5 Erben und Vererben	53
4.6 Investmentfonds.....	58
4.7 Vermögensverwaltung.....	64
4.8 Konsumentenkredit	69
4.9 Präsentation, Kundengewinnung.....	74

Immobilien-geschäft	77
5. Pläne und Ziele von Kunden im Immobilien-geschäft.....	79
6. Prüfungsfälle Immobilien-geschäft.....	83
6.1 Finanzierung einer Eigentumswohnung als Renditeobjekt	83
6.2 Finanzierung eines Einfamilienhauses	103
6.3 Finanzierung eines Verbrauchermarktes.....	112
6.4 Finanzierung von 69 Einfamilienhäusern	121
6.5 Sale and Lease Back einer Gewerbeimmobilie	130
6.6 Präsentation, Marketing bei der Immobilienfinanzierung	137
Firmenkundengeschäft	141
7. Pläne und Ziele eines Firmenkunden.....	143
8. Prüfungsfälle Firmenkundengeschäft.....	147
8.1 Finanzierung und Erfolgsanalyse	147
8.2 Auslandsgeschäft	157
8.3 Alternative Finanzierungsformen.....	165
8.4 Existenzgründung.....	174
8.5 Kapitalmarktfinanzierung.....	182
8.6 Bonitätsanalyse, Vorteilhaftigkeit einer Finanzierung.....	188
8.7 Präsentation, Basel II, Rating und Kreditkondition.....	197
Schlagwortverzeichnis	207

Abkürzungsverzeichnis

AbBV	Verordnung über Abschlagszahlungen bei Bauträgerverträgen
ABS	Asset Backed Securities
BA	Business Angles
BAFin	Bundesaufsichtsamt für Finanzdienstleistungen
BauG	Baugesetzbuch
BelWertV	Beleihungswertermittlungsverordnung
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BWA	Betriebswirtschaftliche Auswertung
CFR	Cost and Freight
CIF	Cost, Insurance and Freight
DES	Delivered Ex Ship
EKR	Eigenkapitalrentabilität
ErbStG	Erbschaftssteuergesetz
ErbStDV	Erbschaftsteuer-Durchführungsverordnung
EUREX	European Exchange
EXW	Ex Work
FOB	Free On Board
G+V	Gewinn- und Verlustrechnung
GKR	Gesamtkapitalrentabilität
GroMiKV	Großkredit- und Millionenkreditverordnung
GU-Vertrag	Generalunternehmervertrag
HEK	Halbeinkünfteverfahren
HGB	Handelsgesetzbuch
IHK	Industrie- und Handelskammer
KAGG	Gesetzes für Kapitalanlagegesellschaften
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KIV	Kontakt-, Informations-, Verkaufsphase
KWG	Kreditwesengesetz
MABV	Makler- und Bauträgerverordnung
MHG	Mehrheitsgesellschafter
PfandBG	Pfandbriefgesetz
SolvV	Solvabilitätsverordnung
SPV	Special Purpose Vehicle
VC	Venture Capital
WertV	Wertermittlungsverordnung
WertR	Wertermittlungsrichtlinie
WoP	Wohnungsbauprämie