

EUROPA-FACHBUCHREIHE
für wirtschaftliche Bildung

Privates Vermögensmanagement

Zusatzqualifikation

Bank – Versicherung – Immobilien

Behmann Cipriano Engel Johann Stumpf

Verlag Europa-Lehrmittel
Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG
Düsseldorfer Straße 23
42781 Haan-Gruiten

Europa-Nr.: 92676



Verfasser:

Markus Behmann, Stuttgart
Maico Ferreira Cipriano, Radolfzell am Bodensee
Günter Engel, Massenbachhausen
Sebastian Johann, Weil am Rhein
Björn Stumpf, Stuttgart

Lektorat:

Günter Engel, Massenbachhausen

1. Auflage 2025

Druck 5 4 3 2 1

Alle Drucke derselben Auflage sind parallel einsetzbar, da sie bis auf die Korrektur von Druckfehlern identisch sind.

ISBN 978-3-7585-9267-6

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der gesetzlich geregelten Fälle muss vom Verlag schriftlich genehmigt werden.

© 2025 by Verlag Europa-Lehrmittel, Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG, 42781 Haan-Gruiten
www.europa-lehrmittel.de

Umschlaggestaltung, Satz und Grafiken:
Typework Layoutsatz & Grafik GmbH, 86153 Augsburg
Umschlagkonzept: tiff.any GmbH, 10999 Berlin
Umschlagfoto: © InfiniteFlow – stock.adobe.com
Druck: SIA ITC Communications, LV 3801 Saldus

Vorwort

Das vorliegende Lehrwerk „Privates Vermögensmanagement“ für die Zusatzqualifikation in den Bereichen Bank, Versicherung und Immobilien ist ein handlungsorientiertes Lern- und Arbeitsbuch.

Der Inhalt des Lehrwerks basiert auf dem **Lehrplan des Landes Baden-Württemberg „Zusatzqualifikation für Privates Vermögensmanagement“** für das Kaufmännische Berufskolleg in Teilzeitform vom 1. August 2022.

Zielgruppen des Lehrbuchs sind

1. Auszubildende der besonderen Bildungsgänge für Abiturientinnen und Abiturienten in Form des Kaufmännischen Berufskollegs in Teilzeitform in Baden-Württemberg. Diese Bildungsgänge führen zu einer Zusatzqualifikation in den Bereichen Finanzdienstleistungen (Schwerpunkte Banken und Versicherungen) und Immobilien. Das vorliegende Lehr- und Fachbuch bildet die Lernfelder des Bildungsplans der Zusatzqualifikation Privates Vermögensmanagement (ZQ PVM) vollumfänglich (Lernfelder 1 bis 5) ab.
2. Schülerinnen und Schüler an Fachoberschulen, Berufsoberschulen und vergleichbaren Schulformen für einschlägige Wahlinhalte.
3. Teilnehmende an Seminaren zur Fort- und Weiterbildung sowie zur Umschulung für Themen aus dem Bereich Privates Vermögensmanagement.
4. Studierende in Fachbereichen des Finanzwesens.

Das Lehrbuch folgt inhaltlich dem genannten Bildungsplan für fünf Lernfelder.

Lernfeld	Kapitel	Inhalt
	A	Gesprächsführung und Beratungsgespräche
Lernfeld 1	B	Kunden zur Absicherung wirtschaftlicher Risiken durch Individualversicherungen beraten
Lernfeld 2	C	Kunden bei Investitionsentscheidungen für Immobilien unterstützen
Lernfeld 3	D	Kunden zu Baufinanzierungen beraten
Lernfeld 4	E	Kunden bei ihrer Vermögensplanung beraten
Lernfeld 5	F	Kunden über Produkte der Vorsorge und zu Hausrat- und Wohngebäudeversicherungen beraten

In den Kapiteln der einzelnen Lernfelder sind praxisorientierte Situationen mit Lösungsvorschlägen enthalten.

Am Ende eines Kapitels werden die Kerninhalte in einer kurzen **Zusammenfassung** im Überblick dargestellt.

Zur Vertiefung schließen sich an die Zusammenfassung **Aufgaben zur Lernkontrolle** an.

Die **Sachdarstellung** enthält praxisnahe Beispiele sowie grafische Darstellungen, welche die Inhalte einprägsam strukturieren und Zusammenhänge deutlich machen. Situativ werden QR-Codes angegeben, die weiterführende Informationen bereithalten.

Ein ausführliches **Inhaltsverzeichnis** erleichtert die Orientierung und ein umfangreiches **Stichwortverzeichnis** erlaubt das gezielte Aufsuchen einzelner Sachverhalte.

Der Rechtsstand entspricht der Gesetzeslage 2024.

Ihr Feedback ist uns wichtig. Wenn Sie mithelfen möchten, dieses Lehrwerk für die kommenden Auflagen zu verbessern, schreiben Sie uns unter lektorat@europa-lehrmittel.de.

Frühjahr 2025, die Autoren

Übersicht

Lernfelder nach dem Bildungsplan „Zusatzqualifikation Privates Vermögensmanagement“.

Übersicht über die Lernfelder				
Nr.	Lernfeld	Bereich Finanzdienstleistungen		Bereich Immobilien
		Schwerpunkt		
		Banken	Versicherungen	
01	Kunden zur Absicherung wirtschaftlicher Risiken durch Individualversicherungen beraten	✓		✓
02	Kunden bei Investitionsentscheidungen für Immobilien unterstützen	✓	✓	
03	Kunden zu Baufinanzierungen beraten		✓	
04	Kunden bei ihrer Vermögensplanung beraten	✓	✓	✓
05	Kunden über Produkte der Vorsorge und zu Hausrat- und Wohngebäudeversicherungen beraten			✓

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	3
Übersicht	4
A Gesprächsführung und Beratungsgespräche	15
1 Gesprächsführung	15
1.1 Grundlagen	15
1.2 Kommunikation und Kommunikationsmodelle	16
1.3 Gesprächsführungsformen	21
1.4 Gesprächsablauf	21
2 Beratungsgespräche vorbereiten und durchführen	22
2.1 Vorbereitungsphase	22
2.2 Phasen des Beratungsgesprächs	23
2.3 Beratungsgrundlagen am Beispiel Geldanlage	24
B Lernfeld 1	
Kunden zur Absicherung wirtschaftlicher Risiken durch Individualversicherungen beraten	29
1 Wirtschaftliche Risiken und deren Absicherungen durch Versicherungen .	29
1.1 Risiken, Gefahren und Schäden unterscheiden, Vorsorgemöglichkeiten kennen . .	29
1.2 Versicherungsbegriff	31
1.3 Risikobeitrag kalkulieren	33
2 Sozialversicherung und Individualversicherung unterscheiden	37
2.1 Grundformen der Versicherung in der Bundesrepublik Deutschland	37
2.2 Sozialversicherung	38

2.2.1	Wesen der Sozialversicherung	38
2.2.2	Zweige der Sozialversicherung	40
2.3	Individualversicherungen zur Risikoabsicherung	46
2.4	Gegenüberstellung von Individual- und Sozialversicherung	49
2.5	Grenzen und Probleme	50
2.5.1	Grenzen der Individualversicherungen	50
2.5.2	Probleme der Gesetzlichen Sozialversicherung	50
3	Versicherungsverträge für Individualversicherungen abschließen	53
3.1	Zustandekommen des Versicherungsvertrags	53
3.2	Rechtsgrundlagen des Versicherungsvertrags	54
3.2.1	Gesetzliche Grundlagen	54
3.2.2	Vertragliche Grundlagen	55
3.3	Vertragserklärung des Versicherungsnehmers	56
3.3.1	Antrags- und Invitativmodell	56
3.3.2	Widerruf der Vertragserklärung	57
3.4	Inhalt des Versicherungsantrags	58
3.5	Annahme des Antrags durch den Versicherer – Versicherungsschein (Police)	58
3.5.1	Annahme des Antrags	58
3.5.2	Versicherungsschein (Police)	59
3.6	Versicherungsbeginn und vorläufige Deckung	59
3.6.1	Versicherungsbeginn	59
3.6.2	Vorläufige Deckung	59
3.7	Vorvertragliche Beratungs- und Informationspflichten	60
3.8	Pflichten aus dem Versicherungsvertrag	60
3.8.1	Hauptpflichten aus dem Versicherungsvertrag	60
3.8.2	Nebenpflichten aus dem Versicherungsvertrag (Obliegenheiten)	61
3.8.2.1	Obliegenheiten vor Vertragsabschluss	61
3.8.2.2	Obliegenheiten während der Vertragslaufzeit	62
3.8.2.3	Rechtsfolgen bei einer Obliegenheitsverletzung	62
4	Haftungsbegriff und Arten der Haftung erklären	65
4.1	Haftungsbegriff	65
4.2	Verschuldenshaftung	66
4.3	Gefährdungshaftung	71
5	Gemeinsame Grundlagen der Haftpflichtversicherung kennen	74
5.1	Gegenstand der Haftpflichtversicherung	74
5.2	Aufgaben der Haftpflichtversicherung	75
5.3	Haftung und Deckung	76
5.4	Rechtsbeziehungen im Schadenfall	77
5.5	Arten der Haftpflichtversicherung	77
6	Private Haftpflichtversicherung abschließen	79
6.1	Aufgabe der Privathaftpflichtversicherung	79
6.2	Versicherter Personenkreis	79
6.3	Versicherte Risiken und deren Deckung	80
6.4	Ausschlüsse	81
6.5	Erweiterter Versicherungsschutz – Tarife	82
7	Bedarfsgerechte Haftpflichtversicherungen anbieten	85
7.1	Notwendigkeit für den Abschluss besonderer Haftpflichtversicherungen	85
7.2	Hundehalterhaftpflichtversicherung	86
7.3	Haus- und Grundbesitzerhaftpflichtversicherung	88
7.4	Bauherrenhaftpflichtversicherung	90
8	Über Versicherungen für Halter und Fahrer von Kraftfahrzeugen informieren	94
8.1	Überblick über die Kraftfahrzeugversicherung	94
8.2	Aufbau der Kraftfahrzeugversicherung	95

8.2.1	Einteilung der Kfz-Versicherungen	95
8.2.2	Kfz-Haftpflichtversicherung	95
8.2.2.1	Rechtliche Grundlagen	95
8.2.2.2	Haftungsregelungen im Schadensfall	99
8.2.2.3	Einflussfaktoren auf die Versicherungsprämie	103
8.2.3	Kaskoversicherung	106
8.2.3.1	Notwendigkeit einer Kaskoversicherung	106
8.2.3.2	Teilkaskoversicherung	106
8.2.3.3	Vollkaskoversicherung	107
8.2.3.4	Erweiterung des Kaskoversicherungsschutzes	107
8.2.3.5	Selbstbeteiligung	107
8.2.3.6	Vollkasko oder Teilkasko – eine Entscheidungshilfe	108
8.2.4	Ergänzende Versicherungsbausteine	109
8.2.4.1	Mögliche Zusatzleistungen	109
8.2.4.2	Kfz-Schutzbrief	109
8.2.4.3	Telematik-Tarif	110
9	Rechtsschutzversicherungen zur Abdeckung von Risiken aufgrund von Rechtsstreitigkeiten empfehlen	113
9.1	Risikosituationen	113
9.2	Absicherung bei Rechtsstreitigkeiten	114
9.3	Versicherungsumfang der Rechtsschutzversicherung	115
9.3.1	Versicherbare Lebensbereiche	115
9.3.2	Privatrechtsschutzversicherung	115
9.3.3	Berufsrechtsschutzversicherung	116
9.3.4	Verkehrsrechtsschutzversicherung	117
9.3.5	Wohnungs- und Grundstücksrechtsschutzversicherung	118
10	Über einen erweiterten Versicherungsschutz für Reisen beraten	121
10.1	Versicherungen zum Schutz auf Reisen	121
10.2	Auslandskrankenversicherung	122
10.3	Reiserücktrittsversicherung	124
10.4	Reiseabbruchversicherung	126
10.5	Reisegepäckversicherung	127
 C Lernfeld 2		
Kunden bei Investitionsentscheidungen für Immobilien unterstützen		131
1	Wohnimmobilienmarkt in Deutschland untersuchen	131
1.1	Nutzung und Arten von Wohnimmobilien	131
1.2	Preise von Wohnimmobilien	133
1.3	Einflussfaktoren auf Preise von Wohnimmobilien	136
1.3.1	Lage	136
1.3.2	Zustand der Immobilie	138
1.3.3	Marktwirtschaftliche Rahmenbedingungen	139
2	Erwerbsmotive einer selbst genutzten Immobilie analysieren und Auswahlkriterien festlegen	143
2.1	Motive für den Erwerb von Wohneigentum	143
2.1.1	Der Wunsch nach einem Eigenheim	143
2.1.2	Finanzielle Motive	143
2.1.3	Emotionale Motive	147
2.2	Entscheidung Kauf oder Miete	148
2.3	Auswahlkriterien für den Immobilienerwerb	149
3	Maklerleistungen und Maklervertragsinhalte bei Kauf und Verkauf von Immobilien erläutern	155
3.1	Tätigkeit eines Immobilienmaklers nach Maklerrecht	155
3.2	Vorteile eines qualifizierten Maklers	157
3.3	Maklerleistungen für den Immobilienverkäufer	158

3.4	Maklerleistungen für den Immobilienkäufer	160
3.5	Zustandekommen eines Maklervertrags	160
3.6	Arten von Maklerverträgen	162
3.7	Wesentliche Inhalte des Maklervertrags	163
3.7.1	Maklerprovision bei Kauf und Verkauf	163
3.7.2	Laufzeit, Kündigung und Widerruf	165
3.7.3	Rechte und Pflichten der Vertragsparteien	166
3.8	Voraussetzungen für den Provisionsanspruch	167
4	Potenzielle Bauherren über baurechtliche Rahmenbedingungen informieren	170
4.1	Grundlagen des öffentlichen Baurechts	170
4.2	Bauleitplanung	171
4.3	Flächennutzungsplan	172
4.4	Bebauungsplan	173
4.4.1	Zweck des Bebauungsplans	173
4.4.2	Arten von Bebauungsplänen	174
4.4.3	Inhalt eines Bebauungsplans	175
4.5	Stufen der Bebaubarkeit von Grundstücken	181
4.6	Verwaltungsverfahren	182
4.6.1	Baurechtliche Verfahren im Überblick	182
4.6.2	Verfahrensfreie Vorhaben	182
4.6.3	Kenntnisgabeverfahren	183
4.6.4	Klassisches Baugenehmigungsverfahren	184
4.6.5	Vereinfachtes Baugenehmigungsverfahren	185
4.7	Baulasten	186
5	Erbbaurecht und dessen Auswirkung auf die Finanzierung darstellen	191
5.1	Grundlagen des Erbbaurechts	191
5.1.1	Erbbau-Prinzip	191
5.1.2	Grundbuchliche Eintragungen	192
5.1.3	Wesentliche Inhalte des Erbbaurechtsvertrags	193
5.2	Kosten des Erbbaurechts	195
5.3	Auswirkungen des Erbbaurechts auf die Finanzierung	196
5.4	Vor- und Nachteile des Erbbaurechts	198
6	Kunden zum Erwerb von Wohnungseigentum beraten	202
6.1	Eigentumsbegriffe nach dem Wohnungseigentumsgesetz	202
6.2	Teilungserklärung und seine Inhalte und Regelungen	205
6.2.1	Teilungserklärung und Gemeinschaftsordnung	205
6.2.2	Aufteilungsplan	205
6.2.3	Miteigentumsanteile	206
6.2.4	Gebrauch und Nutzung des Eigentums	207
6.2.5	Kosten- und Lastentragung der Eigentümer	208
6.2.6	Abstimmungsprinzipien	209
6.3	Grundbucheintragung	210
6.4	Gemeinschaft der Wohnungseigentümer	211
6.5	Organe der Gemeinschaft und deren Aufgaben	212
6.5.1	Übersicht	212
6.5.2	Verwaltung	212
6.5.3	Verwaltungsbeirat	214
6.5.4	Eigentümerversammlung	214
7	Wohnimmobilien als Renditeobjekte analysieren	222
7.1	Festlegung des Anlageziels der Immobilieninvestition	223
7.2	Ermittlung des maximalen Gesamtpreises für die Immobilie	224
7.3	Kennzahlen zur Beurteilung der Wirtschaftlichkeit der Immobilieninvestition	225
7.3.1	Brutto-/Nettomietrendite	225
7.3.2	Kaufpreis-Miete-Verhältnis (Mietpreisfaktor)	227

7.4	Weitere Kriterien zur Objektauswahl	228
7.5	Vor- und Nachteile einer Investition in Renditeimmobilien	234
7.6	Vermietung von Wohnimmobilien	235
7.6.1	Mieterauswahl	235
7.6.2	Abschluss des Mietvertrags	239
7.6.3	Miethöhe	240
7.6.4	Mieterhöhung	242
7.6.5	Erhaltungskosten	244
7.6.6	Kündigung	245
8	Alternative Immobilienanlagen der Direktanlage in Immobilien gegenüberstellen	253
8.1	Die Immobilie als Anlageinvestment	253
8.2	Die Geldanlage in Immobilienfonds (Immobilien-AIF)	254
8.2.1	Begriffsbestimmung und Arten	254
8.2.2	Offene Immobilienfonds	255
8.2.3	Geschlossene Immobilienfonds	258
8.3	Geldanlage in Real-Estate-Investment-Trusts (REITs)	262
8.4	Vor- und Nachteile von direkten und indirekten Immobilieninvestments	265
9	Auswirkung der Direktanlage in vermietete Immobilien auf die Einkommensteuer aufzeigen	270
9.1	Besteuerung bei Immobilienvermietung	270
9.1.1	Einkommensteuerliche Einordnung	270
9.1.2	Ermittlung der Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung	271
9.2	Verbilligte oder teilentgeltliche Vermietung	274
D Lernfeld 3		
	Kunden zu Baufinanzierungen beraten	280
1	Den Baufinanzierungsprozess aus Bankensicht verstehen	280
2	Gesamtkosten beim Erwerb einer Immobilie ermitteln	285
2.1	Finanzierungsstruktur in Abhängigkeit von der Art der Immobilie	286
2.2	Gesamtkosten bei Errichtung einer Neubauimmobilie	287
2.2.1	Überblick	287
2.2.2	Gesamtkosten bei einer Neubauimmobilie	287
2.3	Gesamtkosten beim Kauf einer Bestandsimmobilie	292
2.3.1	Überblick	292
2.3.2	Kaufpreis für das bebaute Grundstück	293
2.3.3	Erwerbsnebenkosten	293
2.4	Erforderliche Objektunterlagen im Rahmen einer Baufinanzierungsanfrage	294
2.4.1	Baufinanzierungscheckliste	294
2.4.2	Allgemein erforderliche Objektunterlagen bei einer Baufinanzierung	296
3	Den Finanzierungsplan als Grundlage der Kapitalbedarfsdeckung erstellen	300
3.1	Überblick	300
3.2	Finanzierungsquellen zur Deckung des Kapitalbedarfs	301
3.2.1	Eigenmittel	301
3.2.2	Fremdmittel	305
4	Den Bausparvertrag als Element einer Baufinanzierung betrachten	314
4.1	Definition des Bausparens	314
4.2	Funktionsweise eines Bausparvertrags	314
4.3	Wichtige Fachbegriffe	316
4.4	Bauspartarife	318
4.5	Vertragsanpassungen bei Bausparverträgen	319
4.6	Verwendungsmöglichkeiten eines Bausparvertrags	327
4.6.1	Übersicht	327
4.6.2	Wohnwirtschaftliche Verwendung	327

4.6.3	Vermögensaufbau und staatliche Förderung	327
4.6.4	Besondere Verwendungsmöglichkeit	328
4.7	Flexible Finanzierungsmöglichkeiten	328
4.7.1	Übersicht	328
4.7.2	Nachteile dieser Finanzierungsformen	330
4.8	Staatliche Förderung bei Bausparverträgen	330
4.8.1	Übersicht	330
4.8.2	Arbeitnehmersparzulage	331
4.8.3	Wohnungsbauprämie	331
4.8.4	Wohn-Riester	331
5	Persönliche und wirtschaftliche Verhältnisse des Kunden analysieren	337
5.1	Übersicht	337
5.2	Kreditfähigkeit	338
5.3	Kreditwürdigkeit	338
5.3.1	Überblick	338
5.3.2	Analyse der persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse	338
5.3.3	Vermögenssituation	341
5.3.4	Informationen zum Finanzierungsobjekt	342
5.4	Durchführung der Haushaltsrechnung	342
5.4.1	Das Kundeninformationssystem	343
5.4.2	Die Haushaltsrechnung	344
5.5	Abwägung der Finanzierungsentscheidung	344
6	Bewertungsverfahren von Immobilien anwenden	349
6.1	Übersicht	349
6.2	Verfahren zur Wertermittlung von Immobilien	350
6.2.1	Das Sachwertverfahren (§§ 14–17 BelWertV)	350
6.2.2	Das Vergleichswertverfahren (§ 19 BelWertV)	354
6.2.3	Das Ertragswertverfahren (§§ 8–13 BelWertV)	354
6.3	Der Beleihungswert – Grundlage für die Ermittlung der Darlehenskonditionen	359
6.3.1	Übersicht	359
6.3.2	Die Beleihungsgrenze	360
6.3.3	Der Beleihungsauslauf	361
7	Die Bestellung einer Grundschuld als Kreditsicherheit erläutern	366
7.1	Überblick	366
7.2	Das Grundbuch	366
7.2.1	Überblick	366
7.2.2	Das vollelektronische Grundbuch in Baden-Württemberg	367
7.2.3	Arten von Grundbüchern	367
7.2.4	Öffentlicher Glaube des Grundbuchs	368
7.3	Der Aufbau des Grundbuchs	369
7.3.1	Überblick	369
7.3.2	Die Aufschrift	369
7.3.3	Das Bestandsverzeichnis	370
7.3.4	Die drei Abteilungen des Grundbuchs	371
7.4	Rangregelungen im Grundbuch	380
7.4.1	Überblick	380
7.4.2	Regelungen zur Rangfolge	381
7.4.3	Rangänderung/Rangrücktritt	382
7.4.4	Rangvorbehalt	382
8	Die Bedeutung ergänzender Sicherheiten im Rahmen einer Baufinanzierung erläutern	386
8.1	Arten ergänzender Sicherheiten	386
8.2	Die Sicherungsabtretung – Grundlagen	386
8.2.1	Überblick	386
8.2.2	Abtretung von Kreditsicherheiten	387
8.3	Die Bürgschaft	393

9	Ein Finanzierungsangebot erstellen und begründet darlegen	397
9.1	Überblick	397
9.2	Das Finanzierungsangebot aus Sicht des Darlehensgebers	397
9.3	Das Finanzierungsangebot aus Sicht des Darlehensnehmers	398
9.4	Leitfaden für ein Finanzierungsangebot	399
1.5	Die finanzielle Tragfähigkeit bei nur einem Einkommen überprüfen	402
9.5.1	Grundsätzliche Überlegungen	402
9.5.2	Tragfähigkeit der Darlehensverpflichtungen bei einem Einkommen	403
9.5.3	Tragfähigkeit der Darlehensverpflichtungen bei einem Einkommen + Elterngeld	403
9.5.4	Tragfähigkeit der Darlehensverpflichtungen bei Einkommen + Teilzeiteinkommen	405
9.6	Handlungsalternativen bei Vorliegen eines höheren Überschusses in der Darlehensphase	406
9.6.1	Übersicht	406
9.6.2	Sondertilgung	406
9.6.3	Ansparung	407
10	Das Finanzierungsangebot unterbreiten und Risiken einer Finanzierung darlegen	411
10.1	Rechtliche Grundlagen	411
10.2	Das Verbraucherdarlehen	411
10.2.1	Überblick	411
10.2.2	Das Allgemein-Verbraucherdarlehen	413
10.2.3	Das Immobilier-Verbraucherdarlehen	414
10.3	Verbraucherschutzregelungen bei Immobilier-Verbraucherdarlehensverträgen	414
10.3.1	Grundlagen	414
10.3.2	Vorvertragliche Informationen	415
10.3.3	Widerrufsrecht und Widerrufsbelehrung	416
10.4	Kündigung des Darlehensvertrags	418
10.4.1	Übersicht	418
10.4.2	Kündigung durch den Darlehensgeber	419
10.4.3	Kündigung durch den Darlehensnehmer	420
10.5	Risiken einer Baufinanzierung	422
10.5.1	Überblick	422
10.5.2	Das Risiko-Quartett	423
11	Der Ablauf des Immobilienerwerbs und der Kreditauszahlung	428
11.1	Besonderheiten beim Grundstückserwerb	428
11.2	Die drei Bestandteile des Grundstückserwerbs	428
11.2.1	Der Grundstückskaufvertrag	428
11.2.2	Die Auflassung	429
11.2.3	Eintragung des Eigentumswechsels im Grundbuch	430
11.2.4	Die Auflassungsvormerkung	430
11.2.5	Die Grundschuldbestellung	431
11.3	Die Kreditauszahlung	432
E Lernfeld 4		
Kunden bei ihrer Vermögensplanung beraten		434
1	Grundlagen der privaten Vermögensplanung verstehen	434
1.1	Dimensionen der Vermögensplanung	434
1.2	Daten- und Informationsanalyse	436
1.2.1	Finanzielle Bestandsaufnahme	436
1.2.2	Finanzbedarf nach Lebensphase	439
1.3	Analyse- und Planungsinstrumente	441
1.3.1	Vermögensbilanz und Haushaltsrechnung	441
1.3.2	Strategie- und Optimierungsmethoden	445
2	Handlungsmöglichkeiten für die Vermögensplanung entwickeln	461
2.1	Finanzinstrumente im Überblick	462
2.1.1	Kapitalwertpapiere	462

2.1.2	Investmentfonds	463
2.1.3	Alternative Finanzprodukte	464
2.2	Grundlagen der Anlageberatung	465
2.2.1	Rechtlicher Rahmen und Mindeststandards	465
2.2.2	Anlageziele im Magischen Dreieck	467
2.2.3	Anlageziele im Magischen Viereck	469
2.2.4	Anlegermentalität und Risikoprofilierung	471
2.2.5	Risikoberatung – Bewertung makroökonomischer Einflüsse	472
2.3	Privater Vermögensaufbau	477
2.3.1	Grundlagen und Assetklassen	477
2.3.2	Investitionsverhalten und Portfoliotheorie	478
2.3.3	Portfolioanalyse und Asset Allocation	479
2.3.4	Anwendung der Portfoliotheorie in der Vermögensplanung	482
3	Den Einsatz von Robo-Advisors beurteilen	494
3.1	Digitale Finanzberatung	494
3.2	Funktionsweise	495
3.3	Robo-Advisors im Marktvergleich	496
3.4	Robo-Advisor vs. Persönliche Finanzberatung	498
3.5	Einfluss auf die Asset Allocation	500
4	Nachhaltige Geldanlagen beurteilen	503
4.1	Die EU-Taxonomie der Nachhaltigkeit	503
4.2	ESG-Kriterien	504
4.3	Nachhaltige Anlagestrategien	505
4.4	Nachhaltige Anlagestrategien in der Praxis	506
4.4.1	Ausschlusskriterien	506
4.4.2	Normbasiertes Screening	507
4.4.3	Best in Class	508
4.4.4	Impact Investing	509
4.5	Greenwashing	509
4.5.1	Begriffserklärung Greenwashing	509
4.5.2	Greenwashing – eine Marketingtaktik mit vielfältigen Facetten	510
4.5.3	Motive hinter Greenwashing – Imageaufbau und finanzielle Vorteile	513
4.5.4	Gefahren des Greenwashings für Investoren	514
4.5.5	Maßnahmen gegen Greenwashing	514
4.6	Nachhaltigkeitsziele der UN und EU-Taxonomie	515
4.7	Nachhaltigkeit bei Kreditinstituten	516
4.8	Das magische Viereck der Geldanlage	517
5	Gold als alternativen Asset beurteilen	522
5.1	Alternative Assets	522
5.2	Gold in der Anlagestrategie	524
5.2.1	Gold als Rohstoff	524
5.2.2	Goldpreis und Bedeutung	526
5.2.3	Physisches Gold	527
5.2.4	Exchange Traded Commodities (ETCs)	529
5.2.5	Goldminen-ETF	530
6	Kryptowährungen als Investment verstehen	535
6.1	Begriffsbestimmung „Kryptowährung“	535
6.2	Merkmale von Kryptowährungen	536
6.3	Kryptowährungen im Überblick	538
6.4	Wallets für Kryptowährungen	539
6.5	Handel mit Kryptowährungen	540
6.6	Exchange Traded Notes (ETN)	541
6.7	Konsensmechanismus	542
7	Rechtliche Vorsorgemaßnahmen diskutieren	547
7.1	Instrumente der rechtlichen Vorsorge	547

7.1.1	Vorsorgevollmacht	547
7.1.2	Betreuungsverfügung	549
7.1.3	Patientenverfügung	550
8	Erbschaft- und Schenkungsteuer bei der Beratung beachten	555
8.1	Ehe- und Familienrecht	555
8.1.1	Eheliche Gemeinschaft	555
8.1.2	Notarieller Ehevertrag	555
8.1.3	Testamentarische Todesfallregelung	559
8.1.4	Gesetzliche Erbfolge	561
8.2	Erbschaft- und Schenkungsteuer	563
8.2.1	Persönliche Steuerpflicht	564
8.2.2	Sachliche Steuerpflicht	564
8.2.3	Ermittlung des steuerpflichtigen Erwerbs	565
8.2.3.1	Bewertung des Vermögens und der Schulden	565
8.2.3.2	Sachliche Steuerbefreiungen	566
8.2.3.3	Persönliche Freibeträge und besondere Versorgungsfreibeträge	566
8.2.3.4	Steuertarif	567

F Lernfeld 5

Kunden über Produkte der Vorsorge und zu Hausrat- und Wohngebäudeversicherungen beraten

1	Notwendigkeit von Vorsorgemaßnahmen erklären	573
1.1	Mögliche Versorgungslücken durch typische Risiken in bestimmten Lebensphasen	573
1.2	Versorgungslücke im Ruhestand	574
1.3	Versorgungslücke für Hinterbliebene	577
1.3.1	Hinterbliebenenrente durch die gesetzliche Rentenversicherung	577
1.3.2	Hinterbliebenenrente durch die gesetzliche Unfallversicherung	578
1.4	Versorgungslücke bei Erwerbsminderung	578
1.4.1	Erwerbsminderungsrente aus der Gesetzlichen Rentenversicherung	578
1.4.2	Erwerbsminderungsrente aus der Gesetzlichen Unfallversicherung	579
1.5	Rentenberechnung bei der Gesetzlichen Rentenversicherung	581
2	Bausteine der Altersvorsorge nach dem Drei-Schichten-Modell unterscheiden	584
3	Die gesetzliche Altersrente und die Basisrente in Schicht 1 analysieren	586
3.1	Gesetzliche Altersrente	586
3.2	Basisrente (Rürup-Rente)	587
3.3	Steuerliche Behandlung der Renten und der Rentenversicherungsbeiträge	588
3.3.1	Grundlagen der Einkommensteuer	588
3.3.2	Steuerliche Behandlung der Beiträge zu den Rentenversicherungen der 1. Schicht	593
3.3.3	Steuererhebung bei Rentenzahlung – Besteuerung der Renten der 1. Schicht	594
4	Über kapitalgedeckte Zusatzvorsorge und betriebliche Altersvorsorge in Schicht 2 beraten	596
4.1	Riester-Rente	596
4.1.1	Merkmale der Riester-Rente	596
4.1.2	Begünstigter Personenkreis	596
4.1.3	Riester-Anlageformen	597
4.1.4	Staatliche Zulage und Mindestbeitrag	598
4.1.5	Einkommensteuerliche Behandlung der Beiträge zur Riester-Rente	599
4.1.6	Auszahlung der Riester-Rente und steuerliche Behandlung	599
4.1.7	Kündigung des Riester-Vertrages und Anpassung der Raten	600
4.1.8	Beurteilung der Riester-Rente	601
4.2	Betriebliche Altersvorsorge	601
4.2.1	Überblick	601
4.2.2	Entgeltumwandlung	602
4.2.3	Direktversicherung	603

4.2.4	Direktzusage	604
4.2.5	Pensionskasse	605
4.2.6	Pensionsfonds	605
4.2.7	Unterstützungskasse	605
5	Zur Altersvorsorge und Risikoabsicherung in Schicht 3 beraten	608
5.1	Wesen und Grundformen der Lebensversicherung	608
5.2	Vertragliche Besonderheiten	610
5.3	Risikoprüfung und Beitragsermittlung	611
5.4	Arten der Lebensversicherung	615
5.4.1	Übersicht	615
5.4.2	Risikolebensversicherung	616
5.4.3	Gemischte Kapitallebensversicherung	616
5.4.4	Besondere Formen der Kapitallebensversicherung	617
5.5	Private Rentenversicherung	618
5.5.1	Wesen und Formen	618
5.5.2	Tarifmerkmale	618
5.6	Besteuerung der Lebensversicherungen	619
5.6.1	Steuerliche Behandlung der Beiträge	619
5.6.2	Steuerliche Behandlung der Auszahlungen	620
5.6.2.1	Auszahlung aus Risikolebensversicherungen	620
5.6.2.2	Auszahlung aus einer Kapitallebensversicherung	620
5.7	Vergleich der Versicherungsprodukte	623
5.7.1	Gemeinsamkeiten	623
5.7.2	Klassische Lebensversicherungen	623
5.7.3	Alternativen zur klassischen Lebensversicherung	624
6	Über Finanzinstrumente zur Absicherung der Altersvorsorge in Schicht 3 beraten	630
6.1	Portfolioanalyse	630
6.2	Privater Vermögensaufbau	634
6.2.1	Zielsetzung und Hintergrund	634
6.2.2	Magisches Dreieck der Geldanlage	635
6.2.3	Magisches Viereck der Geldanlage	636
6.2.4	Risikoprofile und Risikoklassen	638
6.3	Anlageberatung und -empfehlung	639
6.3.1	Rechtlicher Rahmen	639
6.3.2	Mindeststandards der Anlageberatung	640
6.3.3	Risikoberatung bei der Anlage in Wertpapiere	642
6.4	Gläubigereffekte – Anleihen	651
6.4.1	Rechtsnatur	652
6.4.2	Rückzahlungsmodalitäten	653
6.4.3	Verzinsungsvarianten	654
6.4.4	Nominalverzinsung	655
6.4.5	Effektive Verzinsung – Rendite	656
6.4.6	Trading	657
6.4.7	Anlagestrategie und Risikoprävention	660
6.5	Teilhabereffekte – Aktien	666
6.5.1	Rechtsnatur	666
6.5.2	Teilhaberrechte	667
6.5.3	Aktienarten	668
6.5.4	Ertragspotenzial	669
6.5.5	Effektive Verzinsung – Rendite	669
6.5.6	Bewertung und Risikoprävention	671
6.6	Investmentzertifikate – Investmentfonds	677
6.6.1	Rechtsnatur und Funktionsprinzip	678
6.6.2	Investmentfondstruktur	678
6.6.3	Anlagestrategie und -spektrum	679
6.6.4	Bewertung	684
6.6.5	Wertpapiersparplan	688

6.7	Immobilien – eine besondere Anlageform	695
6.7.1	Hintergrund	695
6.7.2	Rentabilitätsaspekte	696
6.7.3	Bewertung	699
6.7.4	Besteuerung bei Immobilienvermietung	699
6.7.5	Absicherung des Immobilieneigentums	705
6.7.5.1	Wohngebäudeversicherung	706
6.7.5.2	Hausratversicherung	708
	Sachwortverzeichnis	713

A Gesprächsführung und Beratungsgespräche

A

SITUATION

Johann Paul, 18 Jahre, hat im August dieses Jahres einen Ausbildungsplatz bei der Auto AG erhalten. In einem Gespräch mit seinem Ausbilder wird Johann zu seiner Kontoverbindung befragt. Diese sei notwendig, um die Ausbildungsvergütung zu überweisen. Johann muss seinen Ausbilder vertrösten, weil er noch keine eigene Kontoverbindung besitzt. Er vereinbart sofort einige Termine mit Finanzdienstleistern im Raum Stuttgart.

Sie sind in der Privatkundenberatung bei der Finanzdienstleistung Stuttgart AG (Fin AG) angestellt und werden das anstehende Beratungsgespräch vorbereiten. Ihr vorrangiges Ziel ist es, über eine strukturierte Beratung gemäß dem AIDA-Prinzip mit angemessener Kommunikation Herrn Paul als Neukunden für die Fin AG zu gewinnen.

1. Erläutern Sie, welche Idee sich mit dem AIDA-Prinzip für die Beratung verbindet.
2. Definieren Sie für die einzelnen Phasen des Beratungsgesprächs die Kernanliegen.
3. Die Bedarfsermittlung nimmt im Kundengespräch eine wichtige Rolle ein. Formulieren Sie hierzu zwei konkrete Fragen, die Sie dem Kunden Paul stellen können.
4. Erläutern Sie wie eine gute Kundenkommunikation gelingen kann.

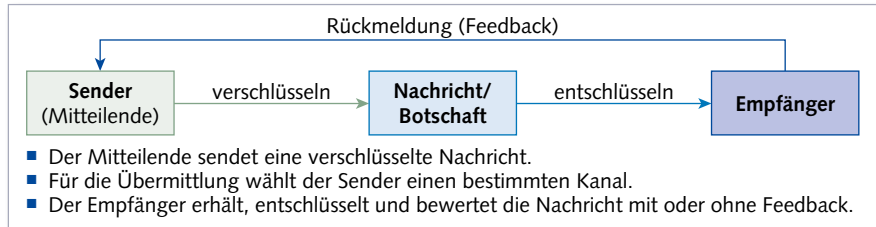
1 Gesprächsführung

1.1 Grundlagen

Im beruflichen Alltag ist eine gelungene Konversation der Schlüssel zum Erfolg. Die Gesprächsführung ist damit eine der wichtigsten Komponenten, um mit seinem Vorgesetzten oder mit Kunden erfolgreich interagieren zu können. Dabei ist es notwendig den Gesprächspartner ernst zu nehmen, ihm auf Augenhöhe zu begegnen. Dies wird besonders bei Mitarbeiter- oder Personalgesprächen deutlich. Die Verantwortung für einen erfolgreichen Gesprächsverlauf wird hier von beiden Seiten beeinflusst. Die Gesprächspartner treten in einen persönlichen Dialog, der ehrlich und offen für die Sichtweise des Gegenübers sein muss. Ebenso sind Gespräche mit Kunden und Mandanten nach festgelegten Standards zu gestalten. Es ist wichtig ein harmonisches Gespräch zu führen, um zu erfahren, welche Interessen, Bedürfnisse und Beweggründe vorliegen und polarisieren. Bei jedem Gespräch ist das aktive Zuhören von enormer Bedeutung.

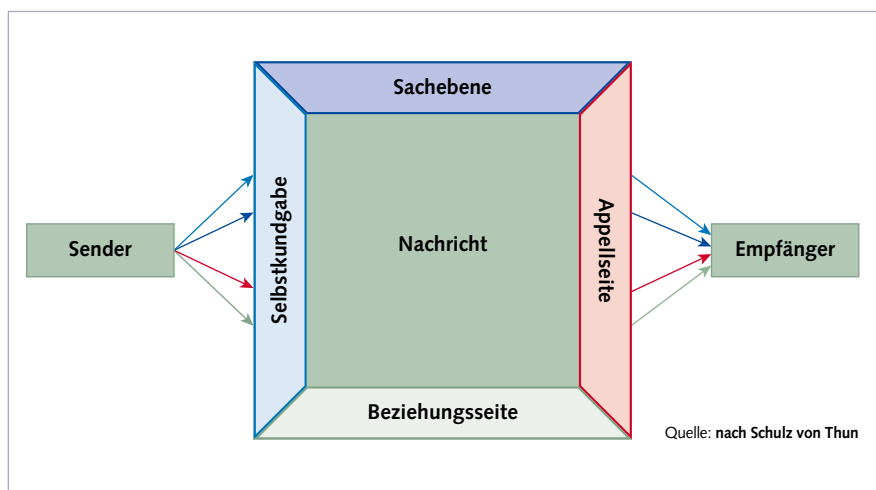
1.2 Kommunikation und Kommunikationsmodelle

Eine gute Gesprächsführung beginnt mit einer eindeutigen Kommunikation. Kommunikationsmodelle stellen die Beziehung zwischen den Sender und Empfänger dar. Sie vereinfachen den Prozess der Kommunikation, der aus einer Codierung (Verschlüsselung) und Decodierung (Entschlüsselung) von Informationen (Nachrichten) besteht.



Dieses einfache Kommunikationsmodell beschreibt einerseits den Mitteilenden (Sender), der eine bestimmte Nachricht (Botschaft) über einen Kanal an den Empfänger weitergibt, der die gesendete Botschaft entschlüsselt. Ist die Botschaft nicht nur sachbezogen, liegt das i. d. R. an der Art des gewählten Kanals (z. B. Duktus (Wortwahl oder Betonung der Sprache), Mimik oder Körperhaltung), der bewusst oder unbewusst eine zusätzliche Reaktion beim Empfänger auslöst. Diese Reaktion liegt in der menschlichen Empathie begründet. In der Kommunikation sind Objektivität und Neutralität i. d. R. nicht gegeben. Als Empfänger einer Botschaft verbinden wir Sachinhalte vielmehr mit Erinnerungen, Gefühlen, Werten und Erfahrungen. Jede Kommunikation hat einen Inhalts- und einen Beziehungsaspekt.

Diese interpretative Wahrnehmung kann zu kommunikativen Störungen (z. B. Missverständnisse) führen, die durch bestimmte Persönlichkeitsmerkmale verstärkt werden können (z. B. hohe Sensibilität des Empfängers). Um interpretative Kommunikationsprobleme zwischen Sender und Empfänger zu verringern bzw. zu verhindern, sind vier unterschiedlichen Seiten einer Nachricht zu beachten.



Vier Aspekte einer Nachricht:

Sachebene

Ebene der formalen, sachlichen Information (Inhalt der Nachricht)

Beziehungsseite

Inhalte der Information, die zusätzlich durch die Beziehung zwischen Sender und Empfänger entstehen (z. B. Wertschätzung)

Selbstkundgabe (Selbstoffenbarung)

Aussage über die Ziele und Motive des Senders (z. B. Entschlossenheit, Unschlüssigkeit)

Appellseite

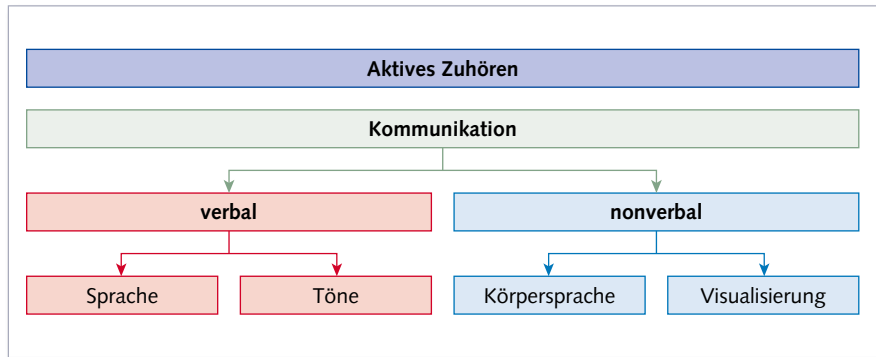
Aufforderungsaspekt, um Einfluss auszuüben etwas zu tun oder zu unterlassen.

Die Kommunikation ist dabei ein Prozess, der unterschiedliche Schritte erfordert.



Für den Kommunikationsprozess ist eine konstruktive Rückmeldung über die Wahrnehmung der Kommunikation wichtig. Dieser Rückmeldeprozess wird als Feedback bezeichnet. Er besteht aus Feedback geben (Empfänger) und Feedback annehmen (Sender). Damit konstruktives (kritisches) Feedback leichter abgegeben und angenommen wird, sind verschiedene Aspekte der Formulierung wichtig.

Persönliche Kommunikation ist einerseits abhängig von der Distanz (Abstand oder Zone) zum Gesprächspartner und findet stets **verbal** „sprachgebunden“ (Worte – mündlich, Zeichen – schriftlich) und **nonverbal** „nicht sprachgebunden“ (Objekte – Symbole, Person – Körpersprache) statt. Dabei gilt, „man kann nicht nichtkommunizieren“ (Paul Watzlawick).



Dem aktiven Zuhören kommt bei der Kommunikation eine Kernaufgabe zu. Das Zuhören meint nicht einfaches hören. Während hören ein passiver Vorgang ist (Aufnahme von Schall), ist das aktive Zuhören eine bewusste Handlung. Sie fördert die Kommunikation immer dann, wenn sie positiv, beobachtend und wertfrei ist. Nachfolgend sind die Grundlagen professioneller Kommunikation zusammengefasst.

Grundregeln professioneller Kommunikation		
verbale Kommunikation	nonverbale Kommunikation	aktives Zuhören
<ul style="list-style-type: none"> ■ Sprache muss laut, deutlich und verständlich sein ■ Verwendung von vollständigen Sätzen ■ Argumentation genau und kurz ■ Meinungen und Behauptungen begründen ■ nicht vom Thema abschweifen 	<ul style="list-style-type: none"> ■ räumliche Distanz (persönliche Zone) halten ■ offener und freundlicher Blickkontakt ■ Mimik und Gestik nicht zu drastisch (auf natürliche Ausstrahlung achten) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ konzentriert zuhören ■ bei Unklarheiten nachfragen ■ keine Nebentätigkeiten dabei ausführen ■ Meinungen und Einstellungen akzeptieren

Verbale Kommunikation – Fragetechniken und Wirkung

Offene Frage

Offene Fragen werden durch die Verwendung von Fragewörtern gebildet. Typisch sind hier die W-Fragen: wer, was, worüber, wann, wo, wie, warum, weshalb, wozu, wogegen. Diese Fragen werden zur Ermittlung und Analyse der Kundendaten eingesetzt.

Wirkung	
Positiv	<ul style="list-style-type: none"> ■ Großer Antwortspielraum gegeben (offene Kommunikation) ■ Gespräche werden einfach fortgeführt (zwanglos)
Negativ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Gefahr der Informationsflut (unwichtige Informationen überwiegen) ■ Verlust eines roten Fadens durch Abschweifungen ■ Kunden fühlen sich ausgefragt und verweigern sich

Geschlossene Fragen

Geschlossene Fragen sind kurz und eindeutig mit „ja oder nein“ beantwortbar.

Wirkung	
Positiv	<ul style="list-style-type: none"> ■ Enger Antwortspielraum möglich ■ Klare und eindeutige Entscheidungen oder Positionen werden erkannt
Negativ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Gespräche können unterbrechen (keine einfache Antwort möglich) ■ Eigenengte (vereinfachte) Problemsicht führt zu Unverständnis

Resümierende Fragen

Die Teilergebnisse eines Gesprächs werden in Frageform festhalten. Beispiel: „Stimmen wir darin überein, dass in diesem Bereich eine Übereinstimmung besteht?“

Wirkung	
Positiv	<ul style="list-style-type: none"> ■ Gemeinsamkeiten werden entdeckt und gesichert ■ Inhalte werden gesichert ■ Gespräch wird strukturiert durch Erreichen bestimmter Ziele
Negativ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erzeugt das Gefühl einer Kunden-Vereinnahmung ■ Zielgenaue (ausführliche) Erklärungen werden umgangen ■ Vorschneile Beendigung und Erzwingen von Entscheidungen

Verständnissicherndes Nachfragen

Das Wiederholen der inhaltlichen Kundenaussage erfolgt über eine – kontrollierte – Kommunikation. Beispiel: „Habe ich Sie richtig verstanden, dass ihr derzeitige Liquiditätslage angespannt sei?“

Wirkung	
Positiv	<ul style="list-style-type: none"> ■ Verständnissicherung einfach möglich ■ Signal der Aufmerksamkeit wird deutlich ■ Motivation zu weiteren Kundenausführungen wird erzeugt
Negativ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Informations-„Blockade“ des Kunden – falls negativ konditioniert – möglich

Aufforderungsfragen

In der kommunikativ – eingehenden – Aufforderung an den Gesprächspartner, soll ein Informationsfluss direkt erreicht werden. Beispiel: „Gibt es zu diesem Punkt noch detailliertere Informationen oder Hintergründe?“

Wirkung	
Positiv	<ul style="list-style-type: none"> ■ Freundliche Kundenaktivierung fördert das präzise Preisgeben von wichtigen Informationen
Negativ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wirkt beim Gegenüber ggf. sehr direkt und fordernd ■ Blockadehaltung des Kunden möglich

Zurückleitende Fragen

Eine zurückleitende – verstärkende – Fragetechnik führt zu einer verbesserten Einschätzung und ermöglicht zielgenaue Beratungsansätze. Beispiel: „Es ist sehr wichtig, wie Sie das einschätzen. Haben Sie hierzu weiterführende Erfahrungen gesammelt?“

Wirkung	
Positiv	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bestimmte – zielgenaue – Verstärkungen fördern das Verständnis ■ Ermöglicht einen Zeitgewinn beim eigenen Überlegen oder Abwägen für ein bestimmtes Finanzprodukt (auch bei Einwänden)
Negativ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Verweigerungen – kundenspezifisch – denkbar ■ Gesprächsbereitschaft kann sinken

Suggestivfragen

Eine Suggestivfrage gibt scheinbar „richtige oder gewünschte Antworten“ über die Fragetechnik vor. Beispiel: „Sie sind doch sicher auch davon überzeugt, dass die Einlagenzinsen derzeit auf einem zu geringen Niveau sind!?“

Wirkung	
Positiv	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bestimmte Aussagen können als „Hilfe“ zur Entscheidung aufgefasst werden ■ Gemeinsamkeiten in der Einschätzung von Sachverhalten können ein Vertrauensgefühl auslösen
Negativ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vermutung über den Verdacht einer negativen Einflussnahme ■ Einfache Vereinnahmung oder Provokationen

Gesprächsführung durch Fragen

