

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	16
2.2.1 Der Medieneinsatz	17
2.2.2 Sprache und Erscheinung.....	18
Privatkundengeschäft.....	21
3. Pläne und Ziele eines Privatkunden	23
4. Prüfungsfälle Privatkundengeschäft	27
4.1 Staatliche Förderung	27
4.2 Rendite und Risiko ausgewählter Anlageformen.....	34
4.3 Derivate	40
4.4 Aktien-Analyse	47
4.5 Erben und Vererben.....	52
4.6 Investmentfonds	57
4.7 Vermögensverwaltung	63
4.8 Konsumentenkredit.....	68
4.9 Präsentation, Kundengewinnung	73

Immobilien­geschäft	77
5. Pläne und Ziele von Kunden im Immobilien­geschäft	79
6. Prüfungsfälle Immobilien­geschäft	83
6.1 Finanzierung einer Eigentumswohnung als Renditeobjekt	83
6.2 Finanzierung eines Einfamilienhauses	102
6.3 Finanzierung eines Verbrauchermarktes	111
6.4 Finanzierung von 69 Einfamilienhäusern	120
6.5 Sale and Lease Back einer Gewerbeimmobilie	129
6.6 Präsentation, Marketing bei der Immobilienfinanzierung	136
Firmenkundengeschäft	139
7. Pläne und Ziele eines Firmenkunden	141
8. Prüfungsfälle Firmenkundengeschäft	145
8.1 Finanzierung und Erfolgsanalyse	145
8.2 Auslandsgeschäft	156
8.3 Alternative Finanzierungsformen	164
8.4 Existenzgründung	173
8.5 Kapitalmarktfinanzierung	180
8.6 Bonitätsanalyse, Vorteilhaftigkeit einer Finanzierung	186
8.7 Präsentation, Basel II, Rating und Kreditkondition	194
Schlagwortverzeichnis	217