

### IHK Prüfungsvorbereitung §34f - Sachkundeprüfung für Finanzanlagenvermittler - 2. Auflage

Vor dem Kauf hineinlesen: Dieser Auszug zeigt die Gestaltung, Erklärungen und Inhalte der angebotenen PDF-Ausgabe.

Enthalten sind die einleitenden Seiten, das vollständige Inhaltsverzeichnis und ausgewählte Lehr- oder Übungsseiten. Dies ist ein Auszug, nicht das vollständige Buch.

Die ursprüngliche Seitennummerierung bleibt erhalten; Sprünge sind beabsichtigt. Die Angaben im Inhaltsverzeichnis beziehen sich auf das Gesamtbuch.

Die Hinweise zum Prüfstatus der Ausgabe gelten auch für diesen Auszug. Die Leseprobe bestätigt keine abgeschlossene fachliche, juristische oder unabhängige sprachliche Prüfung.

Ausgewählte Seiten der Quelldatei: 1-7; 8-19.



Deine·Akademie24  
Wissen • Lernen • Erfolg

Prüfungsvorbereitung

§34f

Sachkundeprüfung  
Finanzanlagenvermittlung

Kompakt lernen. Sicher bestehen.

Mit Prüfungswissen,  
Übungsfragen und Lösungen

2. Auflage



## **Finanzanlagenvermittlung nach §34f GewO**

### **2. Auflage – deutsche Prüffassung**

Bearbeitungsstand: 20. Oktober 2026

Diese Fassung enthält weitere fachliche, rechtliche und redaktionelle Korrekturen, ein ausführliches Inhaltsverzeichnis sowie unmittelbar zugeordnete Lösungen. Cover und Backcover tragen die Bezeichnung 2. Auflage.

Alle 1.009 Fragenblöcke sind strukturell zugeordnet. Die Antwortoptionen wurden neu gemischt und die Lösungsschlüssel synchron angepasst. Technische Übereinstimmung bestätigt weder die fachliche Richtigkeit noch die Eindeutigkeit jeder Frage.

Die vollständige fachliche und juristische Gesamtprüfung ist weiterhin offen. Eine unabhängige zweite Fachprüfung und ein menschliches Fachlektorat haben noch nicht stattgefunden. Diese Prüffassung besitzt keine Veröffentlichungsfreigabe.

Das ausführliche Inhaltsverzeichnis enthält nummerierte Kapitel und Unterkapitel mit internen Verknüpfungen und geprüften Seitenangaben. Änderungen und Quellenbezüge werden in separaten Protokollen dokumentiert.



**Deine-Akademie24**  
Wissen • Lernen • Erfolg

Impressum und Kontakt:  
Anbieterinformationen nach § 5 DDG

Katja Stein  
Deine-Akademie24  
An der Ölmühle 2a  
50259 Pulheim

Kontakt:  
Telefon: 0155 67 220 897  
E-Mail: [info@deine-akademie24.de](mailto:info@deine-akademie24.de)  
[www.deine-akademie24.de](http://www.deine-akademie24.de)



# Vorwort

Die Vermittlung von Finanzanlagen erfordert ein hohes Maß an Fachwissen, Verantwortungsbewusstsein und Sorgfalt. Wer in diesem Bereich tätig ist, begleitet Menschen bei wichtigen finanziellen Entscheidungen und trägt damit eine besondere Verantwortung gegenüber seinen Kundinnen und Kunden.

Mit der Sachkundeprüfung nach §34f GewO hat der Gesetzgeber klare fachliche und rechtliche Anforderungen geschaffen, um die Tätigkeit als Finanzanlagenvermittler an verbindliche Qualitätsstandards zu knüpfen. Dieses Buch soll Sie dabei unterstützen, sich gezielt, strukturiert und verständlich auf diese Prüfung vorzubereiten.

Es vermittelt die prüfungsrelevanten Themenbereiche in kompakter und praxisnaher Form. Dazu gehören insbesondere rechtliche Grundlagen, Kenntnisse über unterschiedliche Finanzanlageprodukte, Beratungs- und Informationspflichten, Anlegerschutz sowie die Anforderungen an eine verantwortungsvolle und kundenorientierte Vermittlung.

Das Buch richtet sich sowohl an Teilnehmende von Vorbereitungskursen zur Sachkundeprüfung nach §34f GewO als auch an Quereinsteiger und bereits in der Finanzdienstleistungsbranche tätige Personen, die ihr Wissen vertiefen oder auffrischen möchten. Ziel ist es, Ihnen nicht nur das notwendige Prüfungswissen zu vermitteln, sondern auch ein solides Verständnis für die Anforderungen und die Verantwortung in der Finanzanlagenvermittlung.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg beim Lernen und für Ihre Sachkundeprüfung – und zugleich einen gelungenen Start oder weiteren Fortschritt auf Ihrem beruflichen Weg in der Finanzdienstleistungsbranche.



**Katja Stein**  
Gründerin, Deine-Akademie24

## Inhaltsverzeichnis

|                                                                                                                    |            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>1 Kundenberatung</b>                                                                                            | <b>8</b>   |
| <b>1.1 Serviceerwartungen des Kunden</b>                                                                           | <b>8</b>   |
| <b>1.2 Besuchsvorbereitung und Kundenkontakte</b>                                                                  | <b>8</b>   |
| <b>1.3 Kundengespräch</b>                                                                                          | <b>8</b>   |
| 1.3.1 Kundensituation                                                                                              | 9          |
| 1.3.2 Erstellung eines Kundenprofils                                                                               | 9          |
| 1.3.3 Kundenbedarf und anlegergerechte Lösungen                                                                    | 9          |
| 1.3.4 Gesprächsführung und Systematik                                                                              | 9          |
| <b>1.4 Kundenbetreuung</b>                                                                                         | <b>10</b>  |
| <b>2. Kenntnisse für Beratung und Vertrieb von Finanzanlageprodukten</b>                                           | <b>11</b>  |
| <b>2.1 Wirtschaftliche Grundlagen</b>                                                                              | <b>11</b>  |
| <b>2.2 Grundlagen über Finanzinstrumente und Kategorien von Finanzanlagen</b>                                      | <b>20</b>  |
| 2.2.1 Geldanlageformen                                                                                             | 20         |
| 2.2.2 Nichtbörsennotierte Finanzanlageprodukte                                                                     | 29         |
| 2.2.3 Börsennotierte Finanzanlageprodukte                                                                          | 35         |
| 2.2.4 Nachhaltigkeitskriterien für Finanzanlageprodukte                                                            | 41         |
| <b>2.3 Allgemeine rechtliche Grundlagen</b>                                                                        | <b>49</b>  |
| 2.3.1 Vertragsrecht                                                                                                | 49         |
| 2.3.2 Geschäftsfähigkeit                                                                                           | 57         |
| <b>2.4 Rechtliche Grundlagen für Finanzanlagenberatung und -vermittlung sowie Honorar-Finanzanlagenberatung</b>    | <b>61</b>  |
| 2.4.1 Wertpapierhandelsgesetz                                                                                      | 61         |
| 2.4.2 Finanzanlagenvermittlungsverordnung                                                                          | 65         |
| 2.4.2.1 Statusbezogene Informationspflichten                                                                       | 72         |
| 2.4.2.2 Einholung von Informationen                                                                                | 77         |
| 2.4.2.3 Pflicht zur Empfehlung geeigneter Finanzanlagen                                                            | 81         |
| 2.4.2.4 Offenlegung von Zuwendungen                                                                                | 86         |
| 2.4.2.5 Kurzinformationsblatt                                                                                      | 90         |
| 2.4.2.6 Informationen über Risiken, Kosten und Nebenkosten                                                         | 93         |
| 2.4.2.7 Anfertigung einer Geeignetheitserklärung                                                                   | 98         |
| 2.4.2.8 Vermeidung, Regelung und Offenlegung von Interessenkonflikten, Vergütung                                   | 104        |
| 2.4.2.9 Aufzeichnung telefonischer Vermittlungs- und Beratungsgespräche und sonstiger elektronischer Kommunikation | 109        |
| 2.4.3 Kreditwesengesetz                                                                                            | 115        |
| 2.4.4 Geldwäschegesetz                                                                                             | 121        |
| 2.4.5 Finanzmarktrichtlinie (Markets in Financial Instruments Directive MiFID)                                     | 127        |
| <b>2.5 Vermittlerrecht</b>                                                                                         | <b>132</b> |
| 2.5.1 Rechtsstellung                                                                                               | 132        |
| 2.5.2 Berufsvereinigungen / Berufsverbände                                                                         | 138        |
| 2.5.3 Arbeitnehmervertretungen                                                                                     | 144        |
| <b>2.6 Wettbewerbsrecht</b>                                                                                        | <b>149</b> |
| 2.6.1 Allgemeine Wettbewerbsgrundsätze                                                                             | 149        |
| 2.6.2 Unzulässige Werbung                                                                                          | 154        |
| <b>2.7 Verbraucherschutz</b>                                                                                       | <b>160</b> |
| 2.7.1 Grundlagen des Verbraucherschutzes                                                                           | 160        |
| 2.7.2 Schlichtungsstellen                                                                                          | 167        |

|                                                                       |            |
|-----------------------------------------------------------------------|------------|
| 2.7.3 Datenschutz .....                                               | 174        |
| <b>3. Offene Investmentvermögen .....</b>                             | <b>179</b> |
| <b>3.1 Märkte für Finanzanlagen .....</b>                             | <b>179</b> |
| 3.1.1 Geldmarkt .....                                                 | 179        |
| 3.1.2 Rentenmarkt .....                                               | 184        |
| 3.1.3 Aktienmarkt .....                                               | 190        |
| <b>3.2 Konzept offener Fonds .....</b>                                | <b>196</b> |
| 3.2.1 Investmentidee, Funktionsweise und Struktur .....               | 196        |
| 3.2.2 Fachbegriffe .....                                              | 204        |
| <b>3.3 Fondsarten .....</b>                                           | <b>211</b> |
| 3.3.1 Geldmarktfonds .....                                            | 211        |
| 3.3.2 Rentenfonds .....                                               | 217        |
| 3.3.3 Aktienfonds .....                                               | 224        |
| 3.3.4 Gemischte Fonds .....                                           | 231        |
| 3.3.5 Offene Immobilienfonds .....                                    | 237        |
| 3.3.6 Dachfonds .....                                                 | 243        |
| 3.3.7 Hedgefonds .....                                                | 250        |
| 3.3.8 Zertifikatefonds .....                                          | 254        |
| 3.3.9 Garantiefonds .....                                             | 259        |
| 3.3.10 No-Load-Fonds .....                                            | 264        |
| 3.3.11 Ausschüttende und thesaurierende Fonds .....                   | 269        |
| 3.3.12 Länder-, Regionen- und Branchenfonds .....                     | 273        |
| 3.3.13 Laufzeitfonds .....                                            | 279        |
| 3.3.14 Exchange Traded Funds (ETFs) .....                             | 283        |
| 3.3.15 Publikumsinvestmentvermögen .....                              | 288        |
| 3.3.16 Spezial-AIF .....                                              | 293        |
| 3.3.17 Anteilsklassen .....                                           | 298        |
| <b>3.4 Chancen, Risiken, Haftung .....</b>                            | <b>303</b> |
| <b>3.5 Kapitalanlagegesetzbuch .....</b>                              | <b>308</b> |
| <b>3.6 Steuerliche Behandlung .....</b>                               | <b>313</b> |
| 3.6.1 Investmentsteuergesetz .....                                    | 313        |
| 3.6.2 Einkommensteuer, Ertrags- und Gewinnsteuer .....                | 317        |
| 3.6.3 Übertragung, Vererbung und Schenkung .....                      | 325        |
| 3.6.4 Freibeträge .....                                               | 330        |
| <b>3.7 Eröffnung, Gestaltung und Führung von Depotkonten .....</b>    | <b>333</b> |
| <b>3.8 Staatliche Förderung von Investmentfonds .....</b>             | <b>340</b> |
| 3.8.1 Zielgruppen .....                                               | 340        |
| 3.8.2 Vermögensbildungsgesetz .....                                   | 344        |
| 3.8.3 Altersvermögensgesetz .....                                     | 347        |
| <b>3.9 Anlageprogramme .....</b>                                      | <b>355</b> |
| <b>3.10 Rating und Ranking .....</b>                                  | <b>358</b> |
| <b>4. Geschlossene Investmentvermögen .....</b>                       | <b>365</b> |
| <b>4.1 Vertragsbeziehungen, Funktionsweise und Struktur .....</b>     | <b>365</b> |
| <b>4.2 Arten von geschlossenen Investmentvermögen .....</b>           | <b>378</b> |
| 4.2.1 Geschlossene Immobilienfonds und Projektentwicklungsfonds ..... | 378        |
| 4.2.2 Medienfonds .....                                               | 384        |
| 4.2.3 Schiffsfonds und Containerfonds .....                           | 387        |



|                                                                                          |            |
|------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 4.2.4 Private Equity Fonds .....                                                         | 392        |
| 4.2.5 Flugzeugfonds.....                                                                 | 397        |
| 4.2.6 Leasingfonds .....                                                                 | 401        |
| 4.2.7 Lebensversicherungszweitmarktfonds und Policenfonds .....                          | 406        |
| 4.2.8 Umweltfonds .....                                                                  | 409        |
| 4.2.9 Sonstige Fonds (insb. Infrastrukturfonds, sog. Blind Pools, Zweitmarktfonds) ..... | 414        |
| <b>4.3 Chancen, Risiken und Haftung .....</b>                                            | <b>418</b> |
| <b>4.4 Fachbegriffe .....</b>                                                            | <b>428</b> |
| <b>4.5 Rechtliche Grundlagen.....</b>                                                    | <b>435</b> |
| 4.5.1 Kapitalanlagegesetzbuch .....                                                      | 435        |
| 4.5.2 Bürgerliches Gesetzbuch.....                                                       | 440        |
| 4.5.3 Handelsgesetzbuch .....                                                            | 443        |
| 4.5.4 Kommanditgesellschaft.....                                                         | 447        |
| 4.5.5 GmbH-Gesetz .....                                                                  | 451        |
| <b>4.6 Steuerliche Behandlung .....</b>                                                  | <b>455</b> |
| 4.6.1 Einkommensteuer .....                                                              | 455        |
| 4.6.2 Doppelbesteuerungsabkommen.....                                                    | 461        |
| 4.6.3 Gewinnerzielungsabsicht .....                                                      | 465        |
| 4.6.4 Übertragung, Vererbung und Schenkung.....                                          | 470        |
| <b>4.7 Auflösung stiller Reserven.....</b>                                               | <b>475</b> |
| <b>5. Vermögensanlagen im Sinne des § 1 Absatz 2 Vermögensanlagengesetzes .....</b>      | <b>478</b> |
| <b>5.1 Anlageformen .....</b>                                                            | <b>478</b> |
| 5.1.1 Genussrechte .....                                                                 | 479        |
| 5.1.2 Stille Beteiligungen.....                                                          | 487        |
| 5.1.3 Namensschuldverschreibungen .....                                                  | 495        |
| 5.1.4 Genossenschaftsanteile.....                                                        | 500        |
| 5.1.5 Weitere Vermögensanlagen .....                                                     | 506        |
| <b>5.2 Chancen, Risiken und Haftung .....</b>                                            | <b>515</b> |
| <b>5.3 Fachbegriffe .....</b>                                                            | <b>524</b> |
| <b>5.4 Rechtliche Grundlagen.....</b>                                                    | <b>529</b> |
| 5.4.1 Vermögensanlagengesetz.....                                                        | 529        |
| 5.4.2 Bürgerliches Gesetzbuch.....                                                       | 537        |
| 5.4.3 Handelsgesetzbuch .....                                                            | 542        |
| 5.4.4 GmbH-Gesetz .....                                                                  | 548        |
| 5.4.5 Genossenschaftsgesetz .....                                                        | 553        |
| <b>5.5 Steuerliche Behandlung .....</b>                                                  | <b>558</b> |
| 5.5.1 Einkommensteuer .....                                                              | 558        |
| 5.5.2 Doppelbesteuerungsabkommen.....                                                    | 565        |
| 5.5.3 Gewinnerzielungsabsicht .....                                                      | 568        |
| 5.5.4 Übertragung, Vererbung, Schenkung .....                                            | 572        |



## **1 Kundenberatung**

Das Beratungsgespräch verbindet die Wünsche des Kunden mit einer fachlich begründeten und für ihn geeigneten Lösung. Eine gute Gesprächsführung ersetzt keine Sachkunde; umgekehrt genügt Fachwissen nicht, wenn Ziele, finanzielle Verhältnisse oder Risiken missverstanden werden. Der praktische Prüfungsteil wird nach §3 Abs.4 FinVermV als Simulation eines Kundenberatungsgesprächs durchgeführt. Die folgenden Fälle sind eigene Lernfälle dieses Buchs und keine veröffentlichten IHK-Prüfungsaufgaben.

### **1.1 Serviceerwartungen des Kunden**

Zu Beginn klärt der Vermittler, was der Kunde von dem Gespräch erwartet: eine erste Orientierung, eine konkrete Anlageempfehlung, die Ausführung eines bereits gefassten Anlageentschlusses oder eine spätere Überprüfung. Auch zeitliche Wünsche, bevorzugte Kontaktwege und der gewünschte Umfang der Betreuung gehören dazu. Der eigene Erlaubnisumfang und die angebotene Dienstleistung müssen zum Anliegen passen.

Eine verständliche Erklärung enthält Nutzen, Grenzen und Kosten der Leistung. Die statusbezogenen Informationen nach §12 FinVermV sind vor der ersten Anlageberatung oder Anlagevermittlung mitzuteilen; Angaben zu Vergütungen und Zuwendungen richten sich zusätzlich nach §12a. Ein Kunde darf ein Verkaufsgespräch nicht mit einer vom Produktanbieter unabhängigen Honorarberatung verwechseln. Eine Unterschrift ersetzt nicht das Verständnis des Inhalts.

Fallannahme: Eine Kundin erwartet einen unverbindlichen Marktüberblick, der Vermittler möchte unmittelbar einen konkreten Fonds empfehlen. Besprechung: Zuerst sind Anlass, Leistungsumfang und Vergütung zu klären. Eine persönliche Produktempfehlung setzt die erforderliche Kundenanalyse voraus. Zeitdruck ist kein Grund, diese auszulassen.

### **1.2 Besuchsvorbereitung und Kundenkontakte**

Die Vorbereitung beginnt mit dem Gesprächsanlass und den bereits rechtmäßig vorliegenden Informationen. Der Vermittler prüft, welche Angaben aktuell sind, welche Unterlagen benötigt werden und welche Fragen offen bleiben. Er berücksichtigt bestehende Verträge, verfügbare Mittel und bekannte Änderungswünsche, ohne fehlende Daten durch Vermutungen zu ersetzen. Im Gespräch müssen ungeklärte Angaben ausdrücklich als offen behandelt werden.

Für den Kontakt werden Termin, Teilnehmer und Kommunikationsweg abgestimmt. Es ist zu klären, wer Vertragspartner sein soll und ob eine andere Person wirksam bevollmächtigt ist. Bei Minderjährigen, betreuten Personen oder juristischen Personen sind Vertretung und Befugnisse gesondert zu prüfen. Ein Familienangehöriger darf nicht allein wegen seiner Anwesenheit verbindliche Erklärungen für den Kunden abgeben.

Bei telefonischer oder elektronischer Anlageberatung und Anlagevermittlung sind die Aufzeichnungsvorgaben des §18a FinVermV zu beachten. Die Information über die Aufzeichnung erfolgt vorab. Bei einem Widerspruch darf die entsprechende Fernberatung oder Fernvermittlung nicht ohne Aufzeichnung fortgesetzt werden. Ein persönlicher Termin kann als anderer Kontaktweg geprüft werden.

### **1.3 Kundengespräch**

Das Gespräch folgt einer nachvollziehbaren Reihenfolge: Anlass und Auftrag klären, Kundensituation erheben, Ziele und Grenzen festhalten, Produktmerkmale prüfen, eine geeignete Lösung begründen und das weitere Vorgehen vereinbaren. Die Reihenfolge darf an den Gesprächsverlauf angepasst werden; entscheidende Prüfungsschritte dürfen dabei nicht verloren gehen.



### 1.3.1 Kundensituation

Zur finanziellen Situation gehören laufende Einnahmen und Verpflichtungen, vorhandenes Vermögen, Verbindlichkeiten und absehbare Veränderungen. Für die Verlusttragfähigkeit ist nicht nur das heutige Kontoguthaben entscheidend. Der Kunde muss seine notwendigen Ausgaben und geplanten Verpflichtungen auch dann erfüllen können, wenn die Anlage zeitweise oder dauerhaft an Wert verliert.

Rechenannahme: Ein Kunde verfügt über 40.000 Euro liquide Mittel. Davon sind 8.000 Euro als Reserve und 12.000 Euro für eine geplante Anschaffung vorgesehen. Rechnerisch bleiben 20.000 Euro vor weiteren Verpflichtungen verfügbar. Die Rechnung begründet weder eine Empfehlung, diesen Betrag vollständig anzulegen, noch eine ausreichende Verlusttragfähigkeit. Der Anlagezweck, der Zeitbedarf und die übrigen Kundendaten fehlen noch.

### 1.3.2 Erstellung eines Kundenprofils

Im Rahmen einer Anlageberatung werden nach §16 FinVermV die erforderlichen Kenntnisse und Erfahrungen, finanziellen Verhältnisse einschließlich Verlusttragfähigkeit sowie Anlageziele einschließlich Risikotoleranz erhoben. Der Zielmarkt und die einschlägigen Anforderungen an Nachhaltigkeitspräferenzen sind einzubeziehen. Ein Profil darf nicht allein auf einem Etikett wie „ausgewogen“ oder „chancenorientiert“ beruhen.

Kenntnisse und Erfahrungen beziehen sich auf die konkrete Produktart und ihre Risiken. Ein Kunde kann viele Jahre ein Sparbuch genutzt haben und dennoch die Risiken eines nachrangigen Unternehmensdarlehens nicht verstehen. Auch ein hoher Anlagebetrag oder eine Berufsbezeichnung beweist für sich keine ausreichende Erfahrung.

Risikotoleranz und Verlusttragfähigkeit sind zu trennen. Risikotoleranz beschreibt, welche Schwankungen und Verluste ein Kunde eingehen möchte. Verlusttragfähigkeit betrifft, welche Verluste er finanziell verkraften kann. Widersprüchliche Angaben sind zu klären. Wenn die für eine geeignete Empfehlung notwendigen Informationen fehlen, darf keine konkrete Anlageempfehlung ausgesprochen werden.

### 1.3.3 Kundenbedarf und anlegergerechte Lösungen

Der Vermittler gleicht den vollständigen Kundenbedarf mit Laufzeit, Verfügbarkeit, Kosten, Risiken und Funktionsweise der verfügbaren Produkte ab. Eine hohe Renditeerwartung hebt den Bedarf an rechtzeitig verfügbarem Kapital nicht auf. Ebenso begründet eine Nachhaltigkeitspräferenz keine Befugnis, ein ansonsten ungeeignetes Produkt zu empfehlen. Die Empfehlung muss innerhalb des eigenen Erlaubnisumfangs liegen.

Fallannahme: Ein Kunde benötigt das Geld in 18 Monaten für einen fest geplanten Kauf und möchte keinen Verlust riskieren. Besprechung: Ein langfristig gebundener geschlossener Fonds oder eine schwankungsanfällige Anlage darf nicht allein wegen einer höheren erwarteten Rendite empfohlen werden. Zuerst sind der verbindliche Liquiditätsbedarf und die zulässigen Risiken zu berücksichtigen.

Eine Anlageberatung ist von einer bloßen Anlagevermittlung zu unterscheiden. Bei der Beratung ist die Geeignetheit zu prüfen. Bei der Vermittlung richtet sich die Angemessenheitsprüfung grundsätzlich nach den Kenntnissen und Erfahrungen; gesetzliche Ausnahmen und Warnpflichten bleiben zu beachten. Der Wunsch des Kunden, ein Produkt unbedingt zu erwerben, verwandelt eine ungeeignete persönliche Empfehlung nicht in eine geeignete.

### 1.3.4 Gesprächsführung und Systematik

Offene Fragen helfen, Ziele und Hintergründe zu erfassen. Anschließend werden unklare Punkte konkretisiert: Welcher Betrag wird wann benötigt? Welche Verluste könnte der Kunde



finanziell tragen? Was versteht er unter einer Garantie? Der Vermittler fasst die wesentlichen Angaben in eigenen Worten zusammen und lässt Missverständnisse klären. Fachbegriffe werden erklärt, bevor sie Grundlage einer Entscheidung werden.

Ein Produktvergleich sollte die gleichen Gesichtspunkte behandeln. Kosten sind sowohl einzeln als auch in ihrer Gesamtwirkung auf die Rendite zu erläutern. Ein Vergleich unterschiedlicher Laufzeiten oder Brutto- und Nettorenditen benötigt eine ausdrückliche Erklärung. Rechenmodelle werden als Annahmen bezeichnet und dürfen nicht den Eindruck sicherer Erträge erwecken.

Die Geeignetheitserklärung nach §18 FinVermV erläutert gegenüber dem Privatkunden, wie die Empfehlung zu seinen Präferenzen, Zielen und weiteren Merkmalen passt. Sie ist grundsätzlich vor Vertragsschluss auf einem dauerhaften Datenträger zur Verfügung zu stellen; die gesetzliche Ausnahme bei bestimmten Fernkommunikationssituationen ist eng zu prüfen. Ein Formular mit allgemeinen Standardsätzen ersetzt keine konkrete Begründung.

#### **1.4 Kundenbetreuung**

Nach dem Gespräch wird festgehalten, welche Entscheidung getroffen wurde, welche Unterlagen noch fehlen und wer welche nächsten Schritte übernimmt. Der Kunde erhält die erforderlichen Informationen. Verbleibende Fragen werden geklärt, ohne durch eine pauschale Zufriedenheitsabfrage fachliche Prüfungsschritte zu ersetzen.

Für die spätere Betreuung werden Umfang und Anlass weiterer Kontakte vereinbart. Eine laufende Überprüfung der Geeignetheit darf nicht allein deshalb unterstellt werden, weil irgendwann eine Beratung stattgefunden hat. Wird eine solche regelmäßige Beurteilung angeboten, sind die besonderen gesetzlichen Berichtspflichten zu beachten. Veränderungen von Zielen, Liquiditätsbedarf oder finanzieller Situation können eine erneute Bewertung erforderlich machen.

Fallannahme: Nach dem Erwerb einer Anlage verliert der Kunde seinen Arbeitsplatz und benötigt Geld früher als geplant. Besprechung: Die aktuelle Lage und die tatsächlichen Verfügungswege sind neu zu erheben. Ein früherer Verkauf kann Verluste oder Kosten auslösen; eine nicht bestehende Rückgabemöglichkeit darf nicht zugesagt werden. Ein ursprüngliches Beratungsprofil bleibt nicht automatisch für jede spätere Entscheidung gültig.

Rechtsgrundlagen zum Nachlesen: FinVermV §3 Abs.4, §§ 12,12a,13,16,18 und 18a sowie Anlage 1. Diese Lernfälle erläutern den Ablauf; sie bestätigen nicht die Eignung eines bestimmten Produkts für einen konkreten Leser.



## 2. Kenntnisse für Beratung und Vertrieb von Finanzanlageprodukten

### 2.1 Wirtschaftliche Grundlagen

Markt und Beteiligte beschreiben:

- Sparen als Voraussetzung für Investitionen
- Angebot und Nachfrage
- Preisbildung in funktionierenden Märkten
- Aufgaben der Kredit- und Finanzdienstleistungsinstitute
- Konjunktur und ihre Auswirkung auf die Finanzmärkte

#### **Sparen als Voraussetzung für Investitionen**

Sparen bedeutet, dass Haushalte, Unternehmen oder der Staat einen Teil ihres Einkommens nicht sofort ausgeben, sondern zurücklegen. Dieses gesparte Geld kann dann für Investitionen verwendet werden. Investitionen sind Ausgaben, die dazu dienen, zukünftigen Nutzen zu schaffen, wie z.B. der Kauf von Maschinen, Gebäuden oder Infrastruktur.

#### **Beispiel:**

Ein Unternehmer spart einen Teil seines Gewinns, um später eine neue Produktionsmaschine zu kaufen. Diese Maschine erhöht die Produktionskapazität seines Unternehmens. Ohne vorheriges Sparen ist es schwierig, Investitionen zu tätigen, weil die finanziellen Mittel fehlen.

#### **Warum ist das wichtig?**

Sparen schafft die finanziellen Ressourcen, die für Investitionen notwendig sind. Wenn viele Menschen und Unternehmen sparen, stehen mehr Kapital für wirtschaftliche Investitionen zur Verfügung, was das Wirtschaftswachstum fördert.

#### **Angebot und Nachfrage**

Das sind die grundlegenden Kräfte, die den Markt bestimmen:

**Angebot:** Die Menge an Gütern oder Dienstleistungen, die Verkäufer bereit sind zu einem bestimmten Preis anzubieten.

**Nachfrage:** Die Menge an Gütern oder Dienstleistungen, die Käufer bereit sind zu einem bestimmten Preis zu kaufen.

#### **Beispiel:**

Wenn die Nachfrage nach E-Bikes steigt, weil mehr Menschen umweltfreundlich unterwegs sein wollen, und gleichzeitig die Produktion von E-Bikes begrenzt ist, steigt der Preis für E-Bikes. Umgekehrt, wenn die Nachfrage sinkt, fallen die Preise.

#### **Marktgleichgewicht:**

Der Punkt, an dem Angebot und Nachfrage sich treffen, nennt man das Marktgleichgewicht. Hier ist die angebotene Menge gleich der nachgefragten Menge, und der Preis stabilisiert sich.



### **Preisbildung in funktionierenden Märkten**

In einem funktionierenden Markt wird der Preis durch das Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage bestimmt. Wenn die Nachfrage steigt und das Angebot gleich bleibt, steigt der Preis. Wenn das Angebot steigt und die Nachfrage gleich bleibt, sinkt der Preis.

#### **Beispiel:**

In einer Stadt gibt es nur wenige Bäcker, die frisches Brot verkaufen. Wenn plötzlich viele Menschen Brot kaufen wollen, aber nur wenige Bäcker vorhanden sind, steigen die Preise für Brot. Umgekehrt, wenn viele Bäcker Brot anbieten, aber kaum jemand es kauft, sinken die Preise.

Wichtig: Preisänderungen geben Anbietern und Nachfragern Signale. In einem vereinfachten Wettbewerbsmodell beeinflussen diese Preissignale die angebotenen und nachgefragten Mengen.

### **Aufgaben der Kredit- und Finanzdienstleistungsinstitute**

Diese Institute spielen eine zentrale Rolle im Wirtschaftssystem:

Kreditinstitute, beispielsweise Banken, nehmen Einlagen entgegen und vergeben Kredite. Bei einer Kreditvergabe können sie neues Buchgeld schaffen; sie verleihen nicht lediglich zuvor eingezahlte Kundengelder weiter. Liquidität, Refinanzierung, Eigenkapital und Aufsichtsvorgaben begrenzen ihre Tätigkeit.

#### **Beispiel:**

Eine Bank gewährt einem Hauskäufer einen Kredit, damit dieser sein Haus kaufen kann.

Weitere Finanzmarktakteure: Versicherungsunternehmen decken versicherte Risiken; Kapitalverwaltungsgesellschaften verwalten Investmentvermögen. Diese Akteure sind nicht allein deshalb Finanzdienstleistungsinstitute im rechtlichen Sinne des KWG.

#### **Beispiel:**

Eine Versicherung schützt vor finanziellen Verlusten bei Unfällen oder Schäden, während ein Investmentfonds das Geld vieler Anleger bündelt, um in Aktien oder Anleihen zu investieren.

#### **Aufgaben:**

Geldvergabe und -aufnahme  
Risikomanagement  
Kapitalvermittlung  
Zahlungsabwicklung

### **Konjunktur und ihre Auswirkung auf die Finanzmärkte**

Die Konjunktur beschreibt den allgemeinen Zustand der Wirtschaft – ob sie wächst, stagniert oder schrumpft.

#### **Aufschwung (Boom):**

Die Wirtschaft wächst, die Beschäftigung steigt, Einkommen steigen. Das führt oft zu steigenden Aktienkursen und höheren Investitionen.

#### **Beispiel:**

Während eines Wirtschaftsbooms investieren Unternehmen in neue Projekte, was die Finanzmärkte beflügelt.

#### **Rezession (Abschwung):**

Wirtschaftliche Aktivitäten gehen zurück, Arbeitslosigkeit steigt, Einkommen sinken. Das

kann zu fallenden Aktienkursen und Zurückhaltung bei Investitionen führen.

**Beispiel:**

In einer Rezession verkaufen viele Anleger ihre Aktien, weil sie Angst vor Verlusten haben.

**Auswirkungen auf die Finanzmärkte:**

Die Stimmung an den Finanzmärkten ist stark von der Konjunktur abhängig. In guten Zeiten sind die Kurse meist hoch, in schlechten Zeiten fallen sie. Zentralbanken reagieren oft mit geldpolitischen Maßnahmen, z.B. Zinssenkungen, um die Konjunktur zu stützen.

Aufgaben und Steuerungsmöglichkeiten der EZB nennen

**Aufgaben der EZB**

Die EZB ist die zentrale Bank für die Eurozone, also die Länder, die den Euro als gemeinsame Währung verwenden. Ihre Hauptaufgaben lassen sich in drei große Bereiche gliedern:

**Geldpolitik und Preisstabilität:** Die EZB verfolgt ein symmetrisches Inflationsziel von 2 % auf mittlere Sicht. Abweichungen nach oben und unten sind gleichermaßen unerwünscht. Das Ziel lautet nicht mehr „unter, aber nahe 2 %“.

**Geldversorgung sicherstellen:**

Die EZB sorgt dafür, dass genügend Bargeld und Liquidität im Wirtschaftssystem vorhanden sind, damit Banken und Unternehmen ihre Geschäfte reibungslos abwickeln können.

**Bankenaufsicht:** Im einheitlichen Aufsichtsmechanismus arbeiten EZB und nationale Aufsichtsbehörden zusammen. Die EZB beaufsichtigt bedeutende Banken direkt; die Einstufung hängt nicht allein von der Größe ab.

**Devisen- und Währungsreserven verwalten:**

Die EZB verwaltet die Währungsreserven der Eurozone und kann bei Bedarf Devisenmarktinterventionen durchführen, um den Eurokurs zu beeinflussen.

**Unterstützung der Wirtschaftspolitik der EU:**

Die EZB arbeitet im Rahmen der EU-Gesetzgebung und unterstützt die wirtschaftspolitischen Ziele der Europäischen Union.

**Steuerungsmöglichkeiten der EZB**

Um ihre Aufgaben zu erfüllen, hat die EZB verschiedene Instrumente, mit denen sie die Geldpolitik steuert:

**Leitzinsen (Hauptrefinanzierungssatz, Einlagefazilität, Spitzenrefinanzierungssatz):**

**Hauptrefinanzierungssatz:** Der wichtigste Zinssatz, zu dem Banken bei der EZB Geld leihen können. Wenn die EZB den Satz senkt, wird das Geld für Banken günstiger, was dazu führt, dass sie mehr Kredite vergeben, was die Wirtschaft ankurbeln kann. Umgekehrt kann eine Erhöhung des Satzes die Inflation bremsen.

**Einlagefazilität:** Der Zinssatz, den Banken erhalten, wenn sie überschüssiges Geld bei der EZB parken.

**Spitzenrefinanzierungssatz:** Der Zinssatz für kurzfristige Notfallkredite an Banken.

**Offenmarktgeschäfte:**

Die EZB kauft oder verkauft Wertpapiere (z.B. Staatsanleihen) auf dem offenen Markt.

**Kauf von Wertpapieren:** Erhöht die Geldmenge im System, was die Zinsen senken kann.

**Verkauf von Wertpapieren:** Reduziert die Geldmenge, was die Zinsen steigen lässt.

**Mindestreserveanforderungen:**

Banken müssen einen bestimmten Anteil ihrer Einlagen bei der EZB als Reserve halten. Durch Anpassen dieser Anforderungen kann die EZB die Kreditvergabe beeinflussen.

**Forward Guidance:**

Die EZB gibt Hinweise auf ihre zukünftige Geldpolitik, um Erwartungen der Märkte zu steuern. Wenn sie z.B. ankündigt, die Zinsen für längere Zeit niedrig zu halten, beeinflusst das das Verhalten der Banken und Investoren.

**Quantitative Easing (QE):**

In Krisenzeiten kauft die EZB große Mengen an Wertpapieren, um die Wirtschaft zu stützen. Das erhöht die Liquidität und soll die Kreditvergabe anregen.

**Beispiele zur Veranschaulichung:**

**Inflationsbekämpfung:**

Wenn die Inflation in der Eurozone zu hoch ist, könnte die EZB den Leitzins erhöhen. Das verteuert Kredite, was die Nachfrage dämpft und die Inflation senken kann.

**Wirtschaft ankurbeln:**

In einer Rezession könnte die EZB den Leitzins senken und Wertpapiere kaufen (QE), um die Kreditvergabe zu erleichtern und die Wirtschaft zu stimulieren.

**Stabilisierung des Euro:**

Wenn der Euro im Vergleich zu anderen Währungen zu stark wird, könnte die EZB Devisenmarktinterventionen durchführen oder den Leitzins anpassen, um den Kurs zu stabilisieren.

*Bewertungsfaktoren von Märkten nennen:*

- *Stabilität des Preisniveaus*
- *Stetiges und angemessenes Wirtschaftswachstum*
- *Hoher Beschäftigungsgrad*
- *Außenwirtschaftliches Gleichgewicht*
- *Aufbau der Märkte*
- *Demografische Entwicklungen*
- *Bruttoinlandsprodukt*
- *Politische Stabilität*
- *Gesamtgesellschaftliche Nachhaltigkeitsziele*

**Stabilität des Preisniveaus**



Das bedeutet, dass die Preise für Waren und Dienstleistungen in einem Markt relativ konstant bleiben oder nur moderat schwanken. Eine stabile Inflation ist wichtig, weil sie Planungssicherheit für Unternehmen und Verbraucher schafft.

Beispiel: Wenn die Preise für Lebensmittel und Mieten in einem Land stabil bleiben, können Verbraucher besser planen, wie viel Geld sie für den Alltag ausgeben. Eine hohe Inflation, bei der die Preise schnell steigen, kann dagegen das Vertrauen in den Markt schwächen.

### **Stetiges und angemessenes Wirtschaftswachstum**

Hierbei geht es um die kontinuierliche Zunahme der Wirtschaftsleistung, gemessen am Bruttoinlandsprodukt (BIP). Ein gesundes Wachstum schafft Arbeitsplätze und erhöht den Lebensstandard.

Beispiel: Wenn das BIP eines Landes jährlich um 2-3 % wächst, bedeutet das, dass die Wirtschaft wächst, ohne dass es zu Überhitzungen oder Rezessionen kommt. Ein zu schnelles Wachstum kann jedoch auch zu Inflation führen.

### **Hoher Beschäftigungsgrad**

Ein hoher Beschäftigungsgrad zeigt, dass viele Menschen Arbeit haben, was die Kaufkraft stärkt und die Wirtschaft ankurbelt.

Beispiel: In Deutschland ist die Arbeitslosenquote relativ niedrig, was bedeutet, dass die meisten Menschen eine Beschäftigung haben und somit den Markt mit Kaufkraft versorgen.

### **Außenwirtschaftliches Gleichgewicht**

Dies bedeutet, dass die Exporte und Importe eines Landes im Gleichgewicht sind, sodass keine übermäßige Abhängigkeit von anderen Ländern besteht.

Beispiel: Wenn Deutschland mehr Waren exportiert als importiert, hat es einen positiven Außenhandelsaldo, was die Wirtschaft stabilisiert. Ein Ungleichgewicht kann zu Währungsschwankungen oder wirtschaftlichen Problemen führen.

### **Aufbau der Märkte**

Hierbei geht es um die Infrastruktur, die Verfügbarkeit von Ressourcen und die Marktstrukturen. Ein gut entwickelter Markt ist leichter zugänglich und effizient.

Beispiel: In einem Land mit gut ausgebauten Verkehrswegen, zuverlässiger Energieversorgung und moderner Kommunikation sind Märkte attraktiver für Investoren.

### **Demografische Entwicklungen**

Die Bevölkerungsstruktur, Altersverteilung und Bevölkerungswachstum beeinflussen die Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen.

Beispiel: Eine alternde Bevölkerung kann die Nachfrage nach Gesundheitsdienstleistungen erhöhen, während eine junge Bevölkerung mehr in Bildung und Unterhaltung investiert.

### **Bruttoinlandsprodukt (BIP)**

Das BIP misst den Gesamtwert aller in einem Land produzierten Waren und Dienstleistungen. Es ist ein wichtiger Indikator für die Wirtschaftskraft eines Marktes.

Beispiel: Ein steigendes BIP deutet auf eine wachsende Wirtschaft hin, was für Investoren attraktiv ist.

### **Politische Stabilität**

Stabile politische Verhältnisse schaffen Vertrauen bei Investoren und Unternehmen.

Politische Unsicherheiten können Investitionen erschweren oder verhindern.

Beispiel: In Ländern mit stabiler Regierung und klaren Gesetzen ist es für Unternehmen einfacher, langfristige Pläne zu machen.

### **Gesamtgesellschaftliche Nachhaltigkeitsziele**

Diese umfassen Umwelt-, Sozial- und Wirtschaftsziele, die auf eine nachhaltige Entwicklung abzielen. Märkte, die diese Ziele verfolgen, sind zukunftssicherer.



Beispiel: Unternehmen, die auf erneuerbare Energien setzen und soziale Verantwortung übernehmen, sind besser auf langfristigen Erfolg vorbereitet, da sie den gesellschaftlichen Erwartungen entsprechen.

*Basisrisiken herausstellen:*

- Konjunkturrisiko
- Inflationsrisiko
- Länderrisiko und Transferrisiko
- Währungsrisiko
- Volatilität
- Liquiditätsrisiko
- Psychologisches Marktrisiko
- kreditfinanzierte Investments
- Steuerliche Risiken
- Emittentenrisiko

### **Konjunkturrisiko**

Das Konjunkturrisiko bezieht sich auf die Schwankungen der wirtschaftlichen Lage eines Landes oder einer Region. Wenn die Wirtschaft wächst, steigen meist die Unternehmensgewinne und die Aktienkurse. Bei einer Rezession sinken sie dagegen.

*Beispiel:* Wenn eine Wirtschaft in eine Rezession gerät, könnten Aktien von Unternehmen in diesem Land stark fallen, weil die Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen sinkt.

### **Inflationsrisiko**

Dieses Risiko beschreibt die Gefahr, dass die Inflation die Rendite einer Investition aufzehrt. Wenn die Preise steigen, verliert das Geld an Kaufkraft.

*Beispiel:* Wenn du in festverzinsliche Anlagen investierst, die eine Rendite von 2 % bringen, aber die Inflation bei 3 % liegt, machst du real gesehen einen Verlust, weil deine Kaufkraft sinkt.

### **Länderrisiko und Transferrisiko**

Das Länderrisiko umfasst politische, wirtschaftliche oder soziale Risiken, die mit einem bestimmten Land verbunden sind. Das Transferrisiko ist die Gefahr, dass Währungs- oder Kapitaltransfers in diesem Land eingeschränkt oder verboten werden.

*Beispiel:* Bei Investitionen in einem Land mit instabiler Regierung könnten Kapitaltransfers blockiert werden, was dein Investment gefährdet.

**Währungsrisiko:** Der Wechselkurs beeinflusst den in Euro gemessenen Wert einer Fremdwährungsanlage. Rechenannahme: Der Kurs der US-Aktie bleibt in US-Dollar unverändert. Wertet der US-Dollar gegenüber dem Euro ab, sinkt ihr Euro-Gegenwert; wertet der US-Dollar auf, steigt er. Kursentwicklung der Aktie und Wechselkurs können sich verstärken oder ausgleichen.

### **Volatilität**

Die Volatilität beschreibt die Schwankungsbreite der Kurse eines Wertpapiers oder Marktes. Hohe Volatilität bedeutet größere Kursschwankungen.

*Beispiel:* Tech-Aktien sind oft sehr volatil, was bedeutet, dass ihr Kurs innerhalb kurzer Zeit stark steigen oder fallen kann.

### **Liquiditätsrisiko**

Dieses Risiko besteht, wenn du eine Anlage nicht schnell oder zu einem fairen Preis verkaufen kannst.



*Beispiel:* Bei einer selten gehandelten Anleihe könnte es schwierig sein, sie kurzfristig zu verkaufen, ohne einen Preisabschlag hinzunehmen.

### **Psychologisches Marktrisiko**

Hierbei handelt es sich um Risiken, die durch das Verhalten der Marktteilnehmer entstehen, z.B. Panikverkäufe oder Überreaktionen.

*Beispiel:* Nach schlechten Wirtschaftsdaten könnten viele Anleger gleichzeitig verkaufen, was den Markt stark fallen lässt, auch wenn die fundamentalen Daten nicht so schlecht sind.

### **Kreditfinanzierte Investments**

Investitionen, die mit Fremdkapital finanziert sind, bergen das Risiko, dass bei Wertverlusten die Schuldenlast bleibt.

*Beispiel:* Wenn du eine Immobilie mit einem Kredit kaufst und die Immobilienpreise fallen, könntest du in einer finanziellen Schieflage geraten, weil du noch immer den Kredit bedienen musst.

### **Steuerliche Risiken**

Änderungen in der Steuergesetzgebung können die Rendite beeinflussen.

*Beispiel:* Wenn die Regierung die Kapitalertragssteuer erhöht, sinkt deine Nettorendite auf Investitionen.

### **Emittentenrisiko**

Dieses Risiko besteht, wenn der Herausgeber eines Wertpapiers (z.B. eine Firma oder eine Regierung) zahlungsunfähig wird oder seine Verpflichtungen nicht erfüllen kann.

*Beispiel:* Wenn ein Unternehmen in Schwierigkeiten gerät, könnte es seine Anleihen nicht mehr bedienen, was zu Verlusten für die Anleger führt.

## **FRAGEN**

### **1. Warum ist das Sparen eine wichtige Voraussetzung für Investitionen?**

- a) Es senkt die Preise auf dem Markt.
- b) Es erhöht die Arbeitslosigkeit.
- c) Es sorgt für eine stabile Inflation.
- d) Es erhöht die Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen.
- e) Es schafft die finanziellen Ressourcen, die für Investitionen notwendig sind.

Antwort: e) Es schafft die finanziellen Ressourcen, die für Investitionen notwendig sind.

### **2. Was beschreibt das Marktgleichgewicht?**

- a) Den Punkt, an dem die Preise sinken.
- b) Den Punkt, an dem Angebot und Nachfrage sich treffen.
- c) Den Punkt, an dem Angebot die Nachfrage übersteigt.
- d) Den höchsten Preis, den ein Käufer zu zahlen bereit ist.
- e) Den niedrigsten Preis, den ein Verkäufer akzeptiert.

Antwort: b) Den Punkt, an dem Angebot und Nachfrage sich treffen.



### **3. Welche Aufgabe haben Kreditinstitute in der Wirtschaft?**

- a) Sie regeln die Steuergesetze.
- b) Sie kontrollieren die Produktion von Waren.
- c) Sie verleihen Geld an Privatpersonen, Unternehmen oder den Staat.
- d) Sie sind ausschließlich für den Handel mit Aktien zuständig.
- e) Sie bestimmen die Preise für Güter und Dienstleistungen.

Antwort: c) Sie verleihen Geld an Privatpersonen, Unternehmen oder den Staat.

### **4. Was passiert bei einem Wirtschaftsboom (Aufschwung)?**

- a) Die Investitionen werden zurückgehalten.
- b) Die gesamtwirtschaftliche Aktivität und Auslastung können zunehmen; eine bestimmte Aktienkursentwicklung ist damit nicht garantiert.
- c) Die Preise für Güter sinken stark.
- d) Die Arbeitslosigkeit steigt deutlich.
- e) Die Beschäftigung sinkt, und die Einkommen fallen.

Antwort: b) Die gesamtwirtschaftliche Aktivität und Auslastung können zunehmen; eine bestimmte Aktienkursentwicklung ist damit nicht garantiert.

### **5. Welche Steuerungsmaßnahme kann die EZB nutzen, um die Inflation zu bekämpfen?**

- a) Den Leitzins senken.
- b) Den Leitzins erhöhen.
- c) Wertpapiere kaufen (Quantitative Easing).
- d) Die Währungsreserven erhöhen.
- e) Die Kreditvergabe erleichtern.

Antwort: b) Den Leitzins erhöhen.

### **6. Was ist ein Beispiel für das Angebot auf einem Markt?**

- a) Die Anzahl der Käufer in einem Markt.
- b) Der Preis, den Käufer maximal zahlen wollen.
- c) Die Menge an Gütern, die Verkäufer zu einem bestimmten Preis anbieten.
- d) Die Menge an Gütern, die Käufer bereit sind zu kaufen.
- e) Die Nachfrage nach einem Produkt.

Antwort: c) Die Menge an Gütern, die Verkäufer zu einem bestimmten Preis anbieten.

### **7. Was versteht man unter dem Konjunkturrisiko?**

- a) Das Risiko, dass die Inflation zu hoch wird.
- b) Das Risiko, dass Währungen schwanken.
- c) Das Risiko, dass die wirtschaftliche Lage schwankt und sich negativ auf Investitionen auswirkt.
- d) Das Risiko, dass die Nachfrage steigt.
- e) Das Risiko, dass die Preise stabil bleiben.

Antwort: c) Das Risiko, dass die wirtschaftliche Lage schwankt und sich negativ auf Investitionen auswirkt.



## **8. Welche Funktion hat die EZB bei der Überwachung des Bankensystems?**

- a) Sie bestimmt die Preise für Konsumgüter.
- b) Sie ist nur für die Währungsreserven zuständig.
- c) Sie legt die Steuersätze fest.
- d) Sie regelt die Produktion von Waren.
- e) Im einheitlichen Aufsichtsmechanismus beaufsichtigt sie bedeutende Banken direkt und arbeitet mit den nationalen Aufsichtsbehörden zusammen; Größe ist nicht das einzige Kriterium.

Antwort: e) Im einheitlichen Aufsichtsmechanismus beaufsichtigt sie bedeutende Banken direkt und arbeitet mit den nationalen Aufsichtsbehörden zusammen; Größe ist nicht das einzige Kriterium.

## **9. Was ist ein Beispiel für das Währungsrisiko?**

- a) Schwankungen im Wechselkurs, die die Rendite beeinflussen.
- b) Das Risiko, dass die Inflation zu niedrig ist.
- c) Das Risiko, dass die Preise steigen.
- d) Das Risiko, dass die Arbeitslosigkeit steigt.
- e) Das Risiko, dass die Nachfrage sinkt.

Antwort: a) Schwankungen im Wechselkurs, die die Rendite beeinflussen.

## **10. Warum ist Preisstabilität ein wichtiges wirtschaftliches Ziel?**

- a) Sie senkt die Preise dauerhaft.
- b) Sie erhöht die Arbeitslosigkeit.
- c) Sie führt zu höheren Steuereinnahmen.
- d) Sie sorgt für hohe Gewinne bei Investitionen.
- e) Sie unterstützt die Planung von Unternehmen und Verbrauchern; bestimmte Gewinne oder dauerhaft sinkende Preise sind damit nicht garantiert.

Antwort: e) Sie unterstützt die Planung von Unternehmen und Verbrauchern; bestimmte Gewinne oder dauerhaft sinkende Preise sind damit nicht garantiert.

### **Notizen:**