

**Mündliche
Prüfung****Thema: Baufinanzierungsvorhaben im Privatkundengeschäft begleiten**Ausgangssituation:

Eine Kunde/in schaut sich im Schaufenster seit längerer Zeit immer wieder die Immo-Exposés an. Sie sprechen die/den Kunden/in heute einmal darauf an.

| Persönliche Daten | Kunde | Ehegatte |
|---------------------------|-------------------------------|----------|
| Name | bekannt | |
| Vorname | bekannt | |
| Alter | 31 Jahre | |
| Anschrift | Blumenstr. 5, 70144 Stuttgart | |
| Familienstand | ledig | |
| Beruf | Informatiker/in | |
| Arbeitgeber/Branche | Software Systems | |
| Anzahl + Alter der Kinder | 0 | |
| monatl. Einkommen | 3.800,- netto | |

| Kontenübersicht/Stand: (aktuelles Datum) | | | | |
|--|---|----------------|-------------------------|--------|
| Kontoart | Kontostand € | Zinssatz p. a. | Restlaufzeit | Rate € |
| Giro | 5.111,28 H Girokredit: 9.000,- | | seit 10 Jahren | |
| Spar | 2.975,30 | Standard Kond. | | |
| Sparvertrag | | | | |
| Bausparvertrag | | | | |
| Finanzanlagen | 25.000,- Tagesgeld | marktüblich | | |
| Darlehen | | | | |
| Kredit | | | | |
| Depot | 25.000,-Inhaberschuld- verschreibung | 1,5 % | Restlaufzeit 2 Jahre | |

| Weitere Kundeninformationen: | | | |
|--|---------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| Kundenkarten: Bankkarte, VISA | | | |
| Versicherungen: | | | |
| Versicherungsart Private Haftpflicht, Unfall, | | Beitrag 260, jährlich- | |
| Daueraufträge: | | | |
| Empfänger Miete | Betrag 1.250,- (inkl. Nebenkosten) | Rhythmus mtl.. | |
| Freistellungsaufträge: | | | |
| Betrag dieses Jahr 801,- | davon ausgeschöpft 127,- | Betrag letztes Jahr 801- | davon ausgeschöpft 595,- |
| vorhandene Immobilie keine | | | |

Zusatzinformationen - Fall Baufinanzierungsvorhaben

Kundeninformationen:

- ✓ Kaufinteresse ist vorhanden, Einschätzung, welcher Kaufpreis möglich ist, fehlt noch
- ✓ Kunde möchte wissen, was er/sie sich leisten kann, angestrebt wird große ETW oder Einfamilienhaus, Reihenhaus mind. 150qm
- ✓ Er/Sie und Partner/in wohnen zusammen, Heirat ist geplant, Kauf wird mit zukünftiger Frau/Mann erfolgen (Kinder sind mittelfristig geplant)
- ✓ Partner würde ca. 50.000,- an Eigenkapital einbringen, Einkommen derzeit bei 2.000,- netto, monatliche Belastung für LV und Altersvorsorge 300,-
- ✓ Beide haben ein KFZ

mögliche Beratungsansätze:

Wirtschaftlichkeit

Einkommen 5.800,- (Partner/in als Mitkreditnehmer!)

Ausgaben: 2 PKW,

Frei verfügbares Einkommen – 3300,-

Kunde möchte maximal 1.750,- monatliche Belastung!

daraus ergibt sich je nach aktuellem Zins und Tilgung die max. Darlehenssumme:

(angenommene Zins und Tilgung 5 % - 21.000,- pro Jahr – 100% entsprechen 420.000,-)

Eigenkapital

IHS je nach Rückkauf ca. 25.000,-

Termingeld 25.000,-

Partnerin 50.000,-

= ca. 100.000,-

Kaufpreis 520.000,- aber inkl. Nebenkosten, möglicher Kaufwert ca. 465.000,-

- ✓ Kunden Nebenkosten erklären, nicht mitfinanzieren, Notar, Grunderwerbsteuer, Maklergebühren, je nachdem ob ein Makler beauftragt wird...

Sehr gute Wirtschaftlichkeit – bei mittelfristigem Kinderwunsch wäre zu beachten, wie die Wirtschaftlichkeit bei Familienplanung nur mit einem Verdiener aussieht.

Cross Selling:

- ✓ Partner/in als Kunde gewinnen
- ✓ Immobiliensuche unterstützen