

IHK Bankfachwirt Prüfung 2025 Praktisch – Lösungen

Teil I: Volkswirtschaftliches und betriebswirtschaftliches Handeln

1.1 Makroökonomische Kennzahlen berechnen

a) Reales BIP berechnen:

Reales BIP = Nominales BIP / (Preisindex Berichtsjahr / Preisindex Vorjahr) = 3.900 Mrd. € / (105/102) = 3.790,48 Mrd. €.

b) Inflationsrate ermitteln:

Inflationsrate = ((Preisindex Berichtsjahr - Preisindex Vorjahr) / Preisindex Vorjahr) * 100 = ((105 - 102) / 102) * 100 = 2,94%.

c) Arbeitslosenquote berechnen:

Arbeitslosenquote = (Arbeitslose / (Erwerbstätige + Arbeitslose)) * 100 = (2,1 Mio. / (45 Mio. + 2,1 Mio.)) * 100 = 4,46%.

d) Ergebnisse interpretieren:

Das reale BIP zeigt ein moderates Wachstum, was auf eine stabile Konjunktur hindeutet. Die Inflationsrate von 2,94% liegt im Zielbereich der EZB, was auf eine neutrale Geldpolitik hindeutet. Die Arbeitslosenquote von 4,46% ist relativ niedrig, was auf einen gesunden Arbeitsmarkt hinweist.

1.2 Diagramm: Zinssatz und Kreditvergabe

Skizze: Eine Leitzinserhöhung verschiebt die Angebotskurve nach links, da die Kreditkosten steigen. Der Gleichgewichtszins erhöht sich, während die Gleichgewichtsmenge sinkt. Beschriftung: Angebotskurve, Nachfragekurve, Gleichgewichtszins vorher/nachher, Gleichgewichtsmenge vorher/nachher.

1.3 Kosten- und Deckungsbeitragsrechnung

a) Deckungsbeitrag pro Vertrag:

Deckungsbeitrag = Ertrag pro Vertrag - variable Kosten = 500 € - 150 € = 350 €.

b) Break-Even-Menge:

Break-Even-Menge = Fixkosten / Deckungsbeitrag pro Vertrag = 200.000 € / 350 € ≈ 571 Verträge.

c) Erforderlicher Ertrag bei 600 Verträgen:

Gesamtkosten = Fixkosten + (variable Kosten * 600) = 200.000 € + (150 € * 600) = 290.000 €.

Erforderlicher Ertrag = Gesamtkosten / 600 = 290.000 € / 600 = 483,33 €.

d) Maßnahmen zur Erhöhung des Deckungsbeitrags:

1. Senkung der variablen Kosten durch effizientere Prozesse.
2. Erhöhung des Ertrags pro Vertrag durch Upselling oder Cross-Selling.

Teil II: Bankbetriebslehre, Bankmarketing, Führung und Personal

2.1 Marketing-Mix für Online-Kreditprodukt

a) Zielgruppenbeschreibung:

Junge Berufstätige, die flexibel und schnell auf finanzielle Engpässe reagieren müssen.

b) Preisstrategie:

Wettbewerbsfähige Zinsen mit flexiblen Rückzahlungsoptionen.

c) Distributionskanäle:

Online-Plattformen, mobile Apps, Kooperationen mit Fintechs.

d) Kommunikationsmaßnahmen:

Gezielte Online-Werbung, Social Media Kampagnen, Influencer-Marketing.

2.2 Führungsfall: Leistungsabfall im Team

a) Mögliche Ursachen:

Motivationsverlust, unklare Zielvorgaben, mangelnde Kommunikation.

b) Führungsstil:

Situativer Führungsstil, um flexibel auf individuelle Bedürfnisse einzugehen.

c) Interventionen:

1. Teambuilding-Maßnahmen zur Stärkung des Zusammenhalts.
2. Klare Zielvorgaben und regelmäßige Feedbackgespräche.

2.3 Personalbedarfsplanung

a) Personalbedarf in FTE:

Gesamtbearbeitungszeit = 400 Kunden * 15 Min. = 6.000 Min. = 100 Std.

FTE = 100 Std. / 8 Std. = 12,5 FTE.

b) Schichtmodell:

Zwei Schichten pro Tag, z.B. 8:00-16:00 und 12:00-20:00.

c) Einflussfaktoren:

1. Saisonale Schwankungen in der Kundenfrequenz.
2. Technologische Veränderungen, die die Bearbeitungszeit pro Kunde reduzieren.

Teil III: Bankrecht, Bankenaufsicht, Kreditgeschäft

3.1 Rechtliche Prüfung eines Kreditvertrags

a) Wesentliche Vertragsbestandteile:

1. Vertragsparteien
2. Kreditbetrag
3. Zinssatz
4. Laufzeit
5. Rückzahlungsmodalitäten

b) Wirksamkeit einer AGB-Klausel:

Eine nachteilige Klausel ist unwirksam, wenn sie den Kunden unangemessen benachteiligt und gegen § 307 BGB verstößt.

c) Vorgehen bei unwirksamer Klausel:

Klausel streichen und durch gesetzliche Regelung ersetzen oder neu verhandeln.

3.2 Geldwäscheprävention und Compliance

a) Flussdiagramm:

1. Verdachtsmeldung intern
2. Prüfung durch Compliance-Abteilung
3. Meldung an FIU (Financial Intelligence Unit)
4. Dokumentation und Überwachung

b) Maßnahmen zur Risikominderung:

1. KYC-Prozesse (Know Your Customer) verstärken.
2. Transaktionsüberwachungssysteme implementieren.

3.3 Kreditrisiko und Risikoklassifizierung

a) Ratingkategorien:

AAA: Höchste Bonität, geringstes Risiko.

AA: Sehr hohe Bonität.

A: Hohe Bonität.

BBB: Mittlere Bonität.

BB: Spekulativ.

B: Hohe Spekulation.

CCC: Sehr hohes Risiko.

b) Risikomatrix:

Kunde A: Hohe Ausfallwahrscheinlichkeit, hohe Verlusthöhe.

Kunde B: Mittlere Ausfallwahrscheinlichkeit, mittlere Verlusthöhe.

Kunde C: Niedrige Ausfallwahrscheinlichkeit, niedrige Verlusthöhe.

3.4 Bankenaufsicht und Eigenkapitalanforderungen

a) Erforderliches CET1:

CET1 = 4,5% von 4 Mrd. € = 180 Mio. €.

b) Folgen eines Unterschreitens der Quote:

Kapitalerhöhung erforderlich, mögliche Sanktionen durch Aufsichtsbehörden, Verlust des Marktvertrauens.