

Kuckertz, Perschke, Rottenbacher, Ziska (Hrsg.)

Praxiswissen Finanzdienstleistungen

Band 2: Volkswirtschaft, Betriebswirtschaft,
Recht, Steuern

Vorbereitung IHK-Prüfung
Fachberater/in für Finanzdienstleistungen

6. Auflage

Weitere Informationen erhalten Sie unter
www.lexisnexis.de/finanzdienstleistung-2

Leseprobe

Kuckertz, Perschke, Rottenbacher, Ziska (Hrsg.)

Praxiswissen Finanzdienstleistungen

Leseprobe

Kuckertz, Perschke, Rottenbacher, Ziska (Hrsg.)

Praxiswissen Finanzdienstleistungen

Band 2

Volkswirtschaft

Betriebswirtschaft

Recht

Steuern

Impressum

© 2009
LexisNexis Deutschland GmbH
Feldstiege 100
48161 Münster/Westfalen

Art.-Nr. 3854

Redaktion: Yvonne Becker
Layout: Nina Schmidt, Thomas Müller

Druck: Bercker, Kevelaer

Rechtsstand: Oktober 2009

Alle Rechte vorbehalten. Abdruck, Nachdruck, datentechnische Vervielfältigung und Wiedergabe (auch auszugsweise) oder Veränderung über den vertragsgemäßen Gebrauch hinaus bedürfen der schriftlichen Zustimmung des Verlags.

Hinweis:

Die in dem Werk enthaltenen Informationen wurden sorgfältig recherchiert und geprüft. Für die Richtigkeit der Angaben sowie die Befolgung von Ratschlägen und Empfehlungen kann der Verlag dennoch keine Haftung übernehmen.

ISBN 978-3-89699-385-4

Vorwort

Ein Buch, das auf die IHK Weiterbildungsprüfung „Fachberater/-in für Finanzdienstleistungen“ vorbereitet und gleichzeitig „Praxiswissen Finanzdienstleistungen“ heißt – widerspricht sich das nicht?

Dass dem nicht so ist, zeigen folgende Gründe:

1. Dieser in der Finanzdienstleistungsbranche etablierte öffentlich-rechtliche Weiterbildungsabschluss „Fachberater/-in für Finanzdienstleistungen“ ist von vielen Praktikern mitgestaltet worden. Die letzte Aktualisierung fand 2004 statt und so sind die Inhalte äußerst wichtig für jeden, der täglich mit Kunden umgeht und diese berät. Die Inhalte dieses Buches orientieren sich an dem Rahmenlehrplan und decken dadurch sehr viele Themen der Beratungspraxis ab.
2. Dieses Buch ist so geschrieben, dass Sie es sowohl zur gezielten Prüfungsvorbereitung als auch als ständigen Begleiter in der Praxis einsetzen können. Aufbauend auf unseren langjährigen Erfahrungen in Schulungen, Seminaren für Banken, Versicherungs- und Vertriebsunternehmen von Finanzdienstleistungen, werden Ihnen in den einzelnen Kapiteln nicht nur die Produkte unternehmensunabhängig erläutert, sondern auch rechtliche Grundlagen sowie wertvolle Tipps für die Praxis gegeben. Ein sehr ausführliches Stichwortverzeichnis ermöglicht ein schnelles Auffinden von Themengebieten.
3. Die Herausgeber Wolfgang Kuckertz, Ronald Perschke und Frank Rottenbacher sind Vorstände der Berliner GOING PUBLIC! AG & Co. KG (www.going-public.edu), einem der bundesweit führenden Anbieter von Vorbereitungsstudiengängen zum/-r Fachberater/-in für Finanzdienstleistungen (IHK) sowie Fachwirt/-in für Finanzberatung (IHK). Herr Daniel Ziska ist als Steuerberater Vorstand der Berliner GPC Unternehmer- und Steuerberatungs AG, deren Mandantschaft ebenfalls schwerpunktmäßig aus dem Finanzdienstleistungsbereich kommt.

In dieser sechsten Auflage finden Sie alle Themengebiete aus den bis einschließlich Frühjahr 2009 geschriebenen IHK-Klausuren zum/-r „Fachberater/-in“ berücksichtigt. Ergänzend sind die Erfahrungen der Autoren aus mehreren Prüfungsausschüssen eingeflossen. Selbstverständlich ist der komplette Rahmenlehrstoffplan in beiden Bänden abgedeckt. Teils finden Sie die jeweiligen Inhalte aus didaktischen Gründen hier jedoch in einer anderen Reihenfolge wieder. Insgesamt bestätigt das Feedback zu den erfolgreichen Auflagen diesen Ansatz.

Dieses Buch ist somit kein Vertriebshandbuch mit Verkaufsstrategien. Vielmehr erhalten Sie Wissen bereitgestellt. Ein Finanzberater oder -planer muss heute ein Allfinanzberater sein, der auch über die steuerlichen Konsequenzen Auskunft geben kann, Liquiditätsströme beachtet und seine Beratung auf betriebs- und volkswirtschaftlicher Grundlage durchführt. Umfangreiches Fachwissen schafft Wettbewerbsvorteile in einem Markt, der zurzeit nur geringe Zugangsbeschränkungen kennt. Studiengänge zu öffentlichen

Abschlüssen werden übrigens umso wichtiger, wenn man sich die Entwicklungen zur deutschen Umsetzung der EU-Versicherungsvermittler- sowie Wertpapierdienstleistungsrichtlinie (ISD) betrachtet.

Bei der Erstellung des Buches sind bei uns einige Dankesschulden entstanden: Die folgenden Co-Autoren haben ebenfalls hervorragende Arbeit geleistet: Rechtsanwältin Heidrun Stocker, Versicherungskaufmann Stephan Bobeck, Dipl. Kfm. Boris von Chlebowski und Dipl. Kfm. Nils Keller. Ihnen allen sei herzlich für ihre fachliche Unterstützung gedankt!

Wann und wofür Sie dieses Buch auch einsetzen, wir wünschen Ihnen hierbei viel Erfolg. Über kritische Zuschriften sowie Verbesserungsvorschläge freuen wir uns sehr!

Ihre

Wolfgang Kuckertz
Ronald Perschke
Frank Rottenbacher
Daniel Ziska

Berlin, im Oktober 2009

Die Herausgeber

Wolfgang Kuckertz, Ronald Perschke, Frank Rottenbacher und Daniel Ziska sind die Gesellschafter der GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG in Berlin (www.going-public.edu). Das Unternehmen ist ein Personalentwicklungsinstitut speziell für die Finanzdienstleistungsbranche. Seit Jahren ist die GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG Marktführer für die Studiengänge „Fachberater/-in für Finanzdienstleistungen“ und „Fachwirt/-in für Finanzberatung“.

Herr Kuckertz, Herr Perschke und Herr Rottenbacher bilden den Vorstand des Unternehmens. Herr Ziska ist Aufsichtsratsvorsitzender der GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG und in seiner hauptberuflichen Tätigkeit Vorstand der GPC Unternehmer- und Steuerberatungsgesellschaft AG (www.team-gpc.de). Die Steuerberatungsgesellschaft ist auf Mandanten aus dem Finanzdienstleistungssektor spezialisiert.

Die Autoren

Frank Rottenbacher
Jahrgang 1969



Das Kapitel „Volkswirtschaftslehre und Betriebswirtschaftslehre“ wurde in der ersten Auflage von Herrn Frank Rottenbacher erstellt und seitdem in den nachfolgenden Auflagen von ihm überarbeitet und aktualisiert.

Herr Rottenbacher ist Vorstand der GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG, die sich auf die Personalentwicklung im Finanzdienstleistungsbereich spezialisiert hat. Nach seinem Abitur hat er eine Ausbildung zum Bankkaufmann (IHK) erfolgreich abgeschlossen. Im Anschluss daran war er bei der Bayerischen Vereinsbank als Kundenberater tätig. 1990 gründete er zusammen mit den Co-Herausgebern die heutige GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG. 1997 schloss er erfolgreich die Weiterbildung zum

Fachwirt für Finanzberatung (IHK) ab und legte 2001 vor der IHK zu Berlin die Ausbilder-Eignungsprüfung ab. 2004 wurde er in den Vorstand des AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung e.V. gewählt und ist dort für die politische Interessenvertretung unabhängiger Finanzdienstleister sowie Qualifikationsfragen zuständig.

Herr Rottenbacher ist seit mehr als 19 Jahren erfolgreich als Trainer und Dozent zu den Themen Rechnungswesen, Volks- und Betriebswirtschaftslehre sowie Bankbetriebslehre tätig. Er ist Mitherausgeber und Co-Autor der Werke „Praxiswissen Finanzdienstleistungen“, „Finanzberatung für gewerbliche Kunden“, „Versicherungsfachmann/-frau (IHK)“, „Kaufleute für Versicherungen und Finanzen (IHK)“ sowie zahlreicher Broschüren,

die ebenfalls bei der LexisNexis® Deutschland GmbH erschienen sind. Seit 1994 ist er Mitglied eines Prüfungsausschusses „Bankkaufmann/-frau“ in Potsdam und seit 1999 Mitglied der Prüfungsausschüsse „Fachberater/-in für Finanzdienstleistung“ und „Fachwirt/-in für Finanzberatung“ der IHK Berlin.

Ronald Perschke
Jahrgang 1968



Das Kapitel „Recht“ wurde in der ersten Auflage von Ronald Perschke erstellt und seitdem in den nachfolgenden Auflagen von ihm überarbeitet und aktualisiert.

Herr Ronald Perschke ist Vorstand der GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG, die sich auf die Personalentwicklung im Finanzdienstleistungsbereich spezialisiert hat. Nach seiner Ausbildung zum Bankkaufmann war er bei der Bayerischen Vereinsbank in der Revisionsabteilung der Niederlassung Berlin tätig. Im Jahr 1992 legte er vor der IHK-Berlin die Ausbilder-Eignungsprüfung ab. An der FHTW Berlin schloss er erfolgreich das Studium zum Diplom-Wirtschaftsjuristen (FH) mit dem Schwerpunkt „Personalmanagement“ ab. 1990 gründete er zusammen mit den Co-Herausgebern die heutige GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG.

Seit 19 Jahren ist er als Trainer, Coach und Dozent zu Themen der Kapitalanlage, Wirtschaftslehre und Wirtschaftsrecht tätig. Er ist Mitherausgeber und Co-Autor der drei Werke „Praxiswissen Finanzdienstleistungen“, „Finanzberatung für gewerbliche Kunden“ sowie „Versicherungsfachmann/-frau (IHK)“. Seit vielen Jahren ist er Mitglied eines Prüfungsausschusses „Bankkaufmann/-frau“ an der IHK Potsdam und an der IHK Böblingen im Ausschuss „Fachwirt/-in für Finanzberatung“.

Daniel Ziska
Jahrgang 1969



Das Kapitel „Steuern“ wurde in der ersten Auflage von Daniel Ziska erstellt und seitdem in den nachfolgenden Auflagen von ihm überarbeitet und aktualisiert.

Herr Daniel Ziska ist Diplom-Kaufmann (FH), Steuerberater und Vorstand der auf Kapitalanlagen, Finanzdienstleistungen und Immobilien spezialisierten GPC Unternehmer- und Steuerberatungsgesellschaft AG, Berlin.

Herr Ziska beschäftigt sich seit langen Jahren mit den Themen Steuern und Kapitalanlage und hat daher die von ihm geführte GPC Unternehmer- und Steuerberatungsgesellschaft AG (www.team-gpc.de) auch auf die Betreuung von Finanzdienstleistern ausgerichtet.

Außerdem stellt er – heute in der Rolle als Aufsichtsratsvorsitzender – bereits seit mehr als 19 Jahren sein Know-how der GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG zur Verfügung. 1990 gründete er zusammen mit den Co-Herausgebern die heutige GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG. Er ist in diesem Zusammenhang als Referent für die GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG, aber auch für verschiedene andere Institutionen tätig und Vorsitzender der Prüfungsausschüsse „Fachberater/-in für Finanzdienstleistungen“ und „Fachwirt/-in für Finanzberatung“ der IHKn Berlin und Potsdam. Er ist Mitherausgeber und Co-Autor der drei Werke „Praxiswissen Finanzdienstleistungen“, „Finanzberatung für gewerbliche Kunden“ und „Versicherungsfachmann/-frau (IHK)“ sowie Autor einer Reihe von Fachaufsätzen.

Leseprobe

Inhaltsverzeichnis

TEIL 1	VOLKSWIRTSCHAFTSLEHRE	25
1	Wirtschaft als Gegenstand der Volkswirtschaftslehre	25
1.1	Aufgaben der Volkswirtschaftslehre	25
1.2	Grundbegriffe	26
1.2.1	Bedürfnis/Bedarf/Nachfrage	27
1.2.2	Produktion und Produktionsmöglichkeiten	28
2	Märkte und Preisbildung	30
2.1	Marktformen	30
2.2	Nachfrage	32
2.2.1	Nachfrage in Abhängigkeit vom Preis des Gutes	32
2.2.2	Nachfrage in Abhängigkeit vom Preis anderer Güter	33
2.2.3	Nachfrage in Abhängigkeit vom Einkommen	33
2.2.4	Nachfrage in Abhängigkeit von subjektiven Nutzenvorstellungen	34
2.3	Angebot	34
2.4	Preisbildung auf Gütermärkten	35
3	Wirtschaftskreislauf	37
3.1	Volkswirtschaftlicher Kreislauf	37
3.2	Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung (VGR)	38
3.3	Bruttoinlandsprodukt (BIP)	39
3.4	Wachstum als Wohlstandsindikator?	40
3.5	Lohn- und Gewinnquote	41
3.6	Sparen und Konsum privater Haushalte	42
4	Wirtschaftspolitik	44
4.1	Begründung einer Wirtschaftspolitik	44
4.2	Ziele und Bereiche der Wirtschaftspolitik	44
4.2.1	Ordnungspolitik	45
4.2.2	Prozesspolitik/Magisches Viereck/Stabilitätsgesetz	46
4.2.3	Fiskalpolitik	50
4.2.4	Strukturpolitik	51
4.3	Träger der Wirtschaftspolitik	51
4.4	Problem Arbeitslosigkeit	52
5	Geldtheorie und Geldpolitik	55
5.1	Funktionen des Geldes	55
5.2	Währungsordnung und Bankensystem	56
5.2.1	Europäisches System der Zentralbanken (ESZB)	58
5.2.2	Geschäftsbanken	61
5.2.3	Geldschöpfung	61
5.3	Geldwertänderung – Deflation, Inflation und Stagnation	64
5.3.1	Preisindizes	65
5.3.2	Der Warenkorb	66
5.3.3	Das Wägungsschema	67
5.3.4	Inflationswirkungen	68
5.3.5	Inflationsursachen	69

5.4	Geldpolitik	72
5.4.1	Hauptrefinanzierungsgeschäfte (Haupttender)	74
5.4.2	Längerfristige Refinanzierungsgeschäfte (Basisstender)	74
5.4.3	Schnelltender	74
5.4.4	Offenmarktgeschäfte	75
5.4.5	Ausschreibungsverfahren und Sicherheiten	75
5.4.6	Ständige Fazilitäten	77
5.4.7	Mindestreservepolitik	77
5.4.8	Einschätzung der Wirkungsweisen	77
6	Währung und Außenwirtschaft	79
6.1	Außenhandel	79
6.2	Zahlungsbilanz	80
6.3	Wechselkurs	83
6.4	Europäische Wirtschafts- und Währungsunion (EWU)	86
7	Konjunktur und Wachstum	89
7.1	Wirtschaftswachstum	89
7.2	Konjunktur und Krise	90
7.2.1	Konjunkturzyklus	90
7.2.2	Angebots- und nachfrageorientierte Politik	92
7.2.3	Wachstumstrend	93
7.3	Wirtschaftswachstum und Strukturwandel	93
TEIL 2	BETRIEBSWIRTSCHAFTSLEHRE	95
1	Grundlagen	95
1.1	Wirtschaften und Wirtschaftlichkeit	95
1.2	Betrieb als Gegenstand der BWL	96
1.2.1	Ordnung nach Wirtschaftsprinzipien	96
1.2.2	Ordnung nach Art der Leistungserstellung	97
1.2.3	Ordnung nach Art der Betriebsgröße	99
1.3	Abgrenzung Produktion vs. Dienstleistungen	100
2	Produktionsfaktoren	102
3	Organisation	104
3.1	Grundlagen	104
3.2	Aufbauorganisation	105
3.3	Ablauforganisation	108
4	Marketing	109
4.1	Marketingentwicklung	109
4.2	Marketingphilosophie	110
4.3	Marketingziele	110
4.4	Marketinginstrumente/Marketing Mix	111
4.4.1	Produktpolitik und Servicepolitik	111
4.4.2	Preispolitik	112
4.4.3	Kommunikationspolitik	114
4.4.4	Vertriebspolitik (Absatzpolitik, Distributionspolitik)	115
4.4.5	Produktlebenszyklus	115

5	Rechnungswesen	117
5.1	Aufgaben des Rechnungswesens/Buchführungspflicht	117
5.2	Gliederung des Rechnungswesens	118
5.3	Finanzbuchhaltung	119
5.3.1	Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung (GoB)	119
5.3.1.1	GoB für die laufende Buchführung	119
5.3.1.2	GoB für die Inventur	120
5.3.1.3	GoB für die Bilanzierung	120
5.3.1.4	Besonderheiten	120
5.3.1.5	Beweiskraft der Buchführung für die Besteuerung	120
5.3.2	Bilanz	122
5.3.3	Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)	126
5.3.4	Anhang und Lagebericht	129
5.3.5	Inventur	130
5.3.6	Bilanzierung	131
5.3.6.1	Grundsätze ordnungsgemäßer Bilanzierung (GoB)	131
5.3.6.2	Bewertungsgrundsätze in der Bilanz	132
5.3.6.3	Wertansätze in der Bilanz	133
6	Betriebswirtschaftliche Kennzahlen	135
6.1	Kennzahlen zur Beurteilung des gesamten Betriebes	135
6.1.1	Kennzahlen zur Investitionsanalyse	135
6.1.2	Kennzahlen zur Finanzierungsanalyse	136
6.1.3	Kennzahlen zur Liquiditätsanalyse	137
6.2	Kennzahlen zur Beurteilung einzelner Tätigkeitsbereiche	139
6.3	Bilanz- und GuV-Analyse mithilfe von Investitions-/Finanzierungs- und Liquiditätskennzahlen	140
7	Finanzierung und Investition	143
7.1	Grundlagen	143
7.2	Kapitalbedarfsplanung	145
7.3	Formen der Finanzierung	145
7.3.1	Außenfinanzierung	146
7.3.2	Innenfinanzierung	146
7.4	Formen der Investition	147
7.5	Investitionsarten	148
7.6	Grundlagen der Investitionsrechnung	148
8	Kosten- und Leistungsrechnung	151
8.1	Grundlagen/Aufgaben	151
8.2	Gliederung der Kosten	156
8.3	Abrechnungssysteme der Kostenrechnung	158
8.3.1	Vollkostenrechnung	158
8.3.2	Teilkostenrechnung als Deckungsbeitragsrechnung	159
8.3.3	Break-Even-Analyse (Gewinnschwellenanalyse)	160
8.4	Betriebsabrechnung	161
8.4.1	Kostenartenrechnung	162
8.4.2	Kostenstellenrechnung	162
8.4.3	Kostenträgerrechnung	164

8.5	Wirtschaftlichkeitsrechnung	166
8.6	Entscheidungsrechnung	166
9	Statistik	168
TEIL 3	RECHT	169
1	Rechtsordnung der Bundesrepublik Deutschland	169
1.1	Sinn einer Rechtsordnung	169
1.2	Öffentliches und privates Recht	169
1.2.1	Öffentliches Recht	170
1.2.2	Privates Recht	171
1.2.3	Verhältnis des privaten zum öffentlichen Recht	172
1.3	Rechtsquellen	172
1.3.1	Geschriebenes Recht	173
1.3.1.1	Verfassung	173
1.3.1.2	Gesetze	173
1.3.1.3	Rechtsverordnungen	173
1.3.1.4	Satzungen	174
1.3.2	Gewohnheitsrecht	174
1.4	Grundgesetz und Staatsaufbau der Bundesrepublik Deutschland	174
1.4.1	Die freiheitlich-demokratische Grundordnung	174
1.4.2	Staatsaufbau und Gewaltenteilung	176
2	Europäische Rechtsordnung	180
2.1	Entwicklung der Europäischen Einigung	180
2.2	Organe der Europäischen Union	181
2.3	Europäisches Gemeinschaftsrecht im Verhältnis zum nationalen Recht	184
2.4	Versicherungsvermittler-Richtlinie als Beispiel europäischer Rechtsschöpfung	185
3	Bürgerliches Gesetzbuch (BGB)	189
3.1	Stellung des BGB im Privatrecht	189
3.2	Aufbau des BGB	190
3.3	Schuldrecht Teil 1: Grundlagen des Schuld- und Vertragsrechts	193
3.3.1	Inhalt und Wesen von Schuldverhältnissen	193
3.3.2	Grundsatz der Privatautonomie	194
3.3.3	Zustandekommen von Verträgen	195
3.3.3.1	Der Antrag	195
3.3.3.2	Die Annahme	196
3.3.4	Abstraktions- und Trennungsprinzip	197
3.3.5	Standardverträge nach BGB	199
3.4	Grundbegriffe des BGB	201
3.4.1	Rechtsgeschäfte	201
3.4.1.1	Willenserklärungen	201
3.4.1.2	Einteilung der Rechtsgeschäfte	202
3.4.2	Rechtssubjekte	204
3.4.2.1	Natürliche und juristische Personen	204
3.4.2.2	Nicht rechtsfähige Personenvereinigungen	205
3.4.2.3	Rechtsfähigkeit	206

3.4.2.4	Geschäftsfähigkeit	207
3.4.2.5	Deliktsfähigkeit	210
3.4.3	Stellvertretung	211
3.4.3.1	Gesetzliche Stellvertretung	213
3.4.3.2	Rechtsgeschäftliche Stellvertretung	217
3.4.4	Bedingungen und Zeitbestimmungen bei Rechtsgeschäften	220
3.4.4.1	Bedingungen	220
3.4.4.2	Zeitbestimmungen	222
3.4.5	Mangelhafte Rechtsgeschäfte	223
3.4.5.1	Nichtige Rechtsgeschäfte	223
3.4.5.2	Anfechtbare Rechtsgeschäfte	227
3.4.6	Rechtsobjekte	229
3.4.6.1	Wesentliche Bestandteile	230
3.4.6.2	Zubehör	232
3.5	Schuldrecht Teil 2: Besonderheiten des Vertragsrechts	232
3.5.1	Anpassung und Beendigung von Verträgen	232
3.5.1.1	Störung der Geschäftsgrundlage	232
3.5.1.2	Kündigung von Dauerschuldverhältnissen	233
3.5.2	Erfüllung von Schuldverhältnissen	233
3.5.2.1	Leistungszeit	233
3.5.2.2	Leistungsort	234
3.5.2.3	Zahlungsort	236
3.5.2.4	Gerichtsstand	236
3.5.3	Leistungsstörungen bei der Vertragserfüllung	237
3.5.3.1	Tatbestand der Pflichtverletzung	237
3.5.3.2	Besonderheiten bei gegenseitigen Schuldverhältnissen	238
3.5.3.3	Schlechteistung (am Beispiel des Kaufvertrages)	239
3.5.3.4	Unmöglichkeit	242
3.5.3.5	Schuldnerverzug	243
3.5.3.6	Gläubigerverzug	244
3.5.3.7	Sonstige Pflichtverletzung	245
3.5.3.8	Verschulden bei den Vertragsverhandlungen	246
3.5.4	Gläubiger- und Schuldnerwechsel	246
3.5.4.1	Die Forderungsabtretung (Zession)	247
3.5.4.2	Schuldübernahme	250
3.5.5	Verbraucherschutz im BGB	251
3.5.5.1	Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)	252
3.5.5.2	Haustürgeschäfte	254
3.5.5.3	Fernabsatzverträge	256
3.5.5.4	Verbraucherdarlehnsverträge	257
3.5.5.5	Verbundene Verträge	263
3.5.5.6	Darlehnsvermittlungsvertrag	263
3.5.5.7	Widerrufsrecht bei Verbraucherverträgen	264
3.6	Schuldrecht Teil 3: Gesetzliche Schuldverhältnisse	266
3.6.1	Ungerechtfertigte Bereicherung	266
3.6.1.1	Herausgabebeanspruch aus ungerechtfertiger Bereicherung	267

3.6.1.2	Umfang der Herausgabeansprüche aus ungerechtfertigter Bereicherung	268
3.6.2	Unerlaubte Handlung	269
3.6.2.1	Die Grundtatbestände bei unerlaubter Handlung	269
3.6.2.2	Spezialtatbestände bei unerlaubter Handlung	270
3.6.2.3	Inhalt und Umfang der Schadenersatzansprüche	271
3.7	Schadenersatz	271
3.7.1	Das Wesen des Schadenersatzes	272
3.7.2	Haftung für Gehilfen	273
3.8	Verjährung	274
3.9	Sachenrecht	277
3.9.1	Besitz	278
3.9.2	Eigentum	279
3.9.2.1	Eigentumserwerb	280
3.9.2.2	Eigentumsvorbehalt	282
3.9.3	Pfandrechte an beweglichen Sachen	283
3.9.3.1	Rechtsgeschäftliche Pfandrechte	283
3.9.3.2	Gesetzliche Pfandrechte	284
3.9.3.3	Pfändungspfandrechte	284
3.10	Familienrecht	285
3.10.1	Eherecht	285
3.10.1.1	Elhliches Güterrecht – Einführung	285
3.10.1.2	Gesetzlicher Güterstand: Zugewinnungsgemeinschaft	286
3.10.1.3	Gütertrennung	287
3.10.1.4	Gütergemeinschaft	287
3.10.1.5	Ehescheidung	288
3.10.2	Unterhaltpflicht unter Verwandten	290
3.11	Erbrecht	291
3.11.1	Letzter Wille	292
3.11.1.1	Testament	292
3.11.1.2	Öffentliches Testament	293
3.11.1.3	Eigenhändiges Testament	293
3.11.1.4	Gemeinschaftliches Testament	294
3.11.1.5	Testamentsvollstrecker	295
3.11.1.6	Erbvertrag	295
3.11.2	Erben kraft Gesetz	297
3.11.2.1	Gesetzliche Erbfolge	297
3.11.2.2	Die Erben der ersten Ordnung	298
3.11.2.3	Die Erben der weiteren Ordnungen	298
3.11.2.4	Gesetzliches Erbrecht des Ehegatten	298
3.11.2.5	Ausgleichspflicht bei Pflegeleistungen oder anderen besonderen Leistungen	299
3.11.2.6	Gesetzliches Erbrecht des Staates	300
3.11.2.7	Pflichtteil	300
3.11.3	Rechtliche Stellung der Erben	301
3.11.3.1	Testamentseröffnung	301
3.11.3.2	Einzelerbe und Erbengemeinschaft	302

3.11.3.3	Annahme und Ausschlagung der Erbschaft	303
3.11.3.4	Nachweisdokumente über das Erbrecht	303
3.11.3.5	Haftung des Erben	305
4	Handels- und Gesellschaftsrecht	306
4.1	Begriffe und Rechtsquellen des Handels- und Gesellschaftsrechts	306
4.2	Kaufmann nach HGB	308
4.2.1	Istkaufmann (§ 1 HGB)	309
4.2.2	Kannkaufmann bei Kleingewerbetreibenden (§ 2 HGB)	310
4.2.3	Kannkaufmann bei Land- und Forstwirten (§ 3 HGB)	310
4.2.4	Formkaufmann (§ 6 HGB)	311
4.2.5	Kaufmann kraft Eintragung (§ 5 HGB)	311
4.2.6	Scheinkaufmann (gewohnheitsrechtliches Institut)	312
4.3	Handelsfirma	312
4.3.1	Firmengrundsätze	313
4.3.2	Angaben auf Geschäftsbriefen	315
4.4	Handelsregister	315
4.5	Vertretung des Kaufmanns	319
4.5.1	Handlungsvollmacht	319
4.5.1.1	Erteilung und Zeichnung	319
4.5.1.2	Arten	320
4.5.1.3	Umfang	320
4.5.1.4	Innen- und Außenverhältnis	321
4.5.1.5	Widerruf	322
4.5.2	Prokura	322
4.5.2.1	Erteilung und Zeichnung	322
4.5.2.2	Umfang	322
4.5.2.3	Grenzen der Prokura	323
4.5.2.4	Innen- und Außenverhältnis	324
4.5.2.5	Widerruf	324
4.6	Handelsgeschäfte	324
4.6.1	Allgemeine Regeln für Handelsgeschäfte	325
4.6.2	Einzelne Handelsgeschäfte	327
4.7	Rechtsformen der Unternehmen des Privatrechts	328
4.7.1	Einzelunternehmung	329
4.7.2	Begriff der Gesellschaft und Gründungsmotive	329
4.7.3	Personengesellschaften	331
4.7.3.1	BGB-Gesellschaft (GbR)	331
4.7.3.2	Offene Handelsgesellschaft	333
4.7.3.3	Kommanditgesellschaft	336
4.7.3.4	Stille Gesellschaft	338
4.7.4	Kapitalgesellschaften	339
4.7.4.1	Aktiengesellschaft	339
4.7.4.2	Gesellschaft mit beschränkter Haftung	343
4.7.4.3	Unternehmergegesellschaft (haftungsbeschränkt)	346
4.7.5	Eingetragene Genossenschaft	348
4.7.6	Bereichsspezifische Unternehmensformen	351

4.7.6.1	Partnerschaftsgesellschaft	351
4.7.6.2	Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit	352
4.7.7	Mischformen	354
4.7.7.1	GmbH & Co. KG	354
4.7.7.2	Kommanditgesellschaft auf Aktien	356
4.7.8	Betriebsaufspaltung	358
5	Spezielle berufsrechtliche Fragen für Berater, Vermittler und Finanzdienstleister	359
5.1	Abgrenzung der Vermittler- und Beratertypen	359
5.2	Rechtsstatus als Handelsvertreter (Agent)	361
5.2.1	Handelsvertretertypen	361
5.2.2	Rechte und Pflichten des Handelsvertreters	362
5.2.3	Provisionsanspruch	362
5.2.4	Kündigung des Handelsvertretervertrages	363
5.2.5	Wettbewerbsabrede	364
5.2.6	Sonderregelungen für den Versicherungsvertreter	365
5.3	Rechtsstatus als Makler	366
5.3.1	Allgemeine Vorschriften des BGB	366
5.3.2	Spezialvorschriften für Handelsmakler	368
5.3.3	Sonderregelungen für den Versicherungsmakler	369
5.4	Berufszulassungsregeln für Vermittler und Berater	370
5.4.1	Gewerbeerlaubnis nach § 34c GewO	370
5.4.2	Das deutsche Versicherungsvermittlerrecht	371
5.4.2.1	Erlaubnispflicht für Versicherungsvermittler und Versicherungsberater	371
5.4.2.2	Vermittlerregister	373
5.4.2.3	Versicherungsvertreter nach VVG	375
5.4.2.4	Versicherungsmakler nach VVG	375
5.4.2.5	Versicherungsberater	376
5.4.2.6	Ausnahmen von der Erlaubnispflicht als Versicherungsvermittler	377
5.4.3	Ausblick: Weitere Berufszugangsregulierungen	380
5.5	Verbot der Rechts- und Steuerberatung	382
5.6	Rechtsfragen bei Honorarberatung	382
5.7	Aufsichtsrecht bei Finanzdienstleistungsinstituten	384
5.8	Bezeichnungsschutz nach Investmentgesetz	387
6	Beratungs-, Informations- und Dokumentationspflichten der Vermittler und Berater	388
6.1	Die Kapitalanlagevermittlung und -beratung	388
6.1.1	Einführung	388
6.1.2	Begriffsabgrenzungen	389
6.1.2.1	Auskunfts- und Beratungspflichten	389
6.1.2.2	Anlagevermittler und Anlageberater	389
6.1.3	Aufklärungspflicht bei Rückvergütungen aus Kapitalanlagevermittlungen	392
6.1.3.1	Vertrieb von Wertpapieren: Wohlverhaltensregeln durch MiFID & Co.	392
6.1.3.2	„Grauer Kapitalmarkt“: MiFID-freie Zone	393
6.1.3.3	„Kick-Back“-Entscheidung des BGH	393
6.1.3.4	Ausdehnung der „Kick-Back“-Entscheidung auf geschlossene Fonds	393

6.1.3.5	Beschränkung der „Kick-Back“-Aufklärung auf Banken?	394
6.1.3.6	Die „Kick-Back“-Entscheidung gilt nur für Anlageberater	395
6.1.4	Beratungs- und Dokumentationspflichten bei Kapitalanlageberatung der Banken	396
6.1.5	Haftungsgrundlagen bei Kapitalanlagevermittlung und -beratung	397
6.1.5.1	Haftung aus Vertrag	397
6.1.5.2	Wertpapierhandelsgesetz (WpHG)	397
6.1.5.3	Prospekthaftung	398
6.1.5.4	Deliktische Haftung	400
6.2	Die Versicherungsvermittlung und -beratung	400
6.2.1	Informationspflichten bei der Versicherungsvermittlung	400
6.2.1.1	Statusbezogene Informationen	400
6.2.1.2	Vertragsbezogene Informationen	401
6.2.1.3	Informationsverzicht	403
6.2.2	Beratungs- und Dokumentationspflichten bei der Versicherungsvermittlung	403
6.2.2.1	Fragepflicht	404
6.2.2.2	Beratungspflicht	404
6.2.2.3	Begründungspflicht	405
6.2.2.4	Dokumentationspflicht	405
6.2.2.5	Was ist beim Versicherungsmakler anders?	407
6.2.2.6	Beratungs- bzw. Dokumentationsverzicht	408
6.2.3	Rechtsfolgen der Verletzung von Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten bei der Versicherungsvermittlung	408
6.2.3.1	Bußgeld	408
6.2.3.2	Straftat	409
6.2.3.3	Unterlassungsanspruch	409
6.2.3.4	Schadenersatzpflicht	409
6.3	Schadenersatzanspruch	410
6.3.1	Kausalität und Verschulden	410
6.3.2	Schadenumfang	410
6.3.3	Beweislast	412
6.3.4	Haftungsausschluss	412
6.4	Strafrechtliche Bestimmungen	413
6.4.1	Betrug	413
6.4.2	Kapitalanlagebetrug	413
6.4.3	Urkundendelikte	414
6.4.4	Verleitung zur Börsenspekulation	414
6.4.5	Geldwäsche	414
6.4.6	Hinweise für die Beratungspraxis	415
7	Wettbewerbsrecht, Verbraucher- und Datenschutz	417
7.1	Aufgaben des Wettbewerbsrechts	417
7.2	Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb	418
7.2.1	Die große Generalklausel	418
7.2.2	Irreführende geschäftliche Handlungen – die kleine Generalklausel	431
7.2.2.1	Irreführung über angebotene Waren oder Leistungen	433

7.2.2.2	Irreführung über Preise	435
7.2.2.3	Irreführung über das anbietende Unternehmen	435
7.2.3	Vergleichende Werbung	436
7.2.4	Unzumutbare Belästigungen	436
7.2.5	Wettbewerbsrechtliche Ansprüche und ihre Durchsetzung	439
7.2.6	Strafvorschriften im UWG	440
7.3	Preisangabenverordnung	440
7.4	Bundesdatenschutzgesetz	443
TEIL 4	STEUERN	445
1	Allgemeines Steuerrecht	445
1.1	Direkte und indirekte Steuern	447
1.2	Steuergegenstand	448
1.3	Ertragshoheit	449
1.4	Steuerliche Abzugsfähigkeit	449
2	Einkommensteuer	450
2.1	Persönliche Steuerpflicht	450
2.1.1	Arten der Steuerpflicht	450
2.1.2	Doppelbesteuerung	452
2.2	Überblick und Ermittlung der Einkünfte	452
2.2.1	Wie wird die Einkommensteuer errechnet?	453
2.2.2	Ermittlung der Einkünfte	455
2.2.3	Arten der Gewinnermittlung (für Gewinneinkunftsarten)	461
2.2.3.1	Betriebsvermögensvergleich	461
2.2.3.2	Einnahmenüberschussrechnung	462
2.2.4	Arten der Überschussermittlung (für Überschusseinkunftsarten)	463
2.3	Die einzelnen Einkunftsarten	463
2.3.1	Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft (LuF)	463
2.3.2	Einkünfte aus Gewerbebetrieb	464
2.3.3	Einkünfte aus selbstständiger Arbeit	467
2.3.4	Einkünfte aus nichtselbstständiger Arbeit	468
2.3.4.1	Einnahmen	469
2.3.4.2	Steuerfreie Einnahmen	469
2.3.4.3	Pauschalversteuerte Einnahmen	469
2.3.4.4	Betriebliche Altersversorgung – steuerliche Grundlagen	470
2.3.4.5	Unfallversicherungen	473
2.3.4.6	Werbungskosten	473
2.3.4.7	Versorgungsfreibetrag	474
2.3.5	Einkünfte aus Kapitalvermögen	474
2.3.5.1	Günstigerprüfung	476
2.3.5.2	Übergangsregelung – „altes“ oder „neues“ Recht?	476
2.3.5.3	Sparerpauschbetrag	483
2.3.5.4	Veräußerungsgewinne und -verluste	483
2.3.5.5	Freistellungsauftrag, NV-Bescheinigung und ausländische Einkünfte	484
2.3.6	Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung	485
2.3.6.1	Einnahmen	486

2.3.6.2	Werbungskosten	486
2.3.7	Sonstige Einkünfte	488
2.3.7.1	Wiederkehrende Bezüge	489
2.3.7.2	Einkünfte aus privaten Veräußerungsgeschäften (Spekulationsgeschäfte)	491
2.3.7.3	Sonstige Leistungseinkünfte	493
2.3.7.4	Abgeordnetenbezüge	493
2.3.7.5	Leistungen anderer Bezüge mit nachgelagerter Besteuerung	494
2.3.8	Behandlung von Verlusten	494
2.4	Sonderausgaben und außergewöhnliche Belastungen	496
2.4.1	Sonderausgaben	496
2.4.2	Vorsorgeaufwendungen	497
2.4.2.1	Versicherungsbeiträge	497
2.4.2.2	Versorgungswerke	498
2.4.2.3	Private Basisversorgung	498
2.4.2.4	Unfallversicherung	498
2.4.2.5	Kranken- und Pflegeversicherung	498
2.4.2.6	Erwerbs- und Berufsunfähigkeitsversicherung	499
2.4.2.7	Haftpflichtversicherung	499
2.4.2.8	Arbeitslosenversicherung	499
2.4.2.9	Risikolebensversicherung	499
2.4.2.10	Private Rentenversicherung/kapitalbildende Lebensversicherung	499
2.4.2.11	Berechnung der abzugsfähigen Vorsorgeaufwendungen	500
2.4.2.12	Höchstbetragsberechnung (aktuelle Methode)	501
2.4.2.13	Vorsorgepauschale (aktuelle Methode)	504
2.4.2.14	Höchstbetragsberechnung (bisherige Methode)	505
2.4.2.15	Vorsorgepauschale (bisherige Methode)	506
2.4.2.16	Zusätzliche Altersvorsorge	507
2.4.3	Übrige Sonderausgaben	508
2.4.3.1	Unterhaltsleistungen an geschiedene oder dauernd getrennt lebende Ehegatten	508
2.4.3.2	Renten und dauernde Lasten	509
2.4.3.3	Gezahlte Kirchensteuer	509
2.4.3.4	Aufwendungen für die Berufsausbildung	509
2.4.3.5	Schulgelder	509
2.4.3.6	Spenden	510
2.4.4	Außergewöhnliche Belastungen	510
2.4.4.1	Außergewöhnliche Belastungen unter Berücksichtigung zumutbarer Eigenbelastung	511
2.4.4.2	Außergewöhnliche Belastungen ohne Berücksichtigung zumutbarer Eigenbelastung	512
2.5	Andere Abzugsbeträge und Vergünstigungen bei der Ermittlung des zu versteuernden Einkommens	513
2.5.1	Altersentlastungsbetrag	514
2.5.2	Begriff „Kinder“ im EStG; Kinderfreibetrag und Kindergeld	514
2.5.3	Entlastungsbetrag für Alleinerziehende	517
2.5.4	Kinderbetreuungskosten	517

2.6	Ermittlung der Einkommensteuer und Veranlagung	518
2.6.1	Einkommensteuertarife	518
2.6.2	Veranlagungsformen	521
2.6.3	Steuererhebung	522
2.7	Solidaritätszuschlag	523
2.8	Lohnsteuer	524
2.8.1	Lohnsteuerklassen	524
2.8.2	Lohnsteuerkarte und Freibeträge	525
2.9	Veranlagung von Steuerpflichtigen	526
2.9.1	Veranlagung von Arbeitnehmern	526
2.9.2	Veranlagung von Personen, die nicht Arbeitnehmer sind	527
3	Körperschaftsteuer	529
3.1	Steuerpflicht	529
3.2	Steuerbefreiungen	529
3.3	Körperschaftsteuerliches Einkommen	530
3.3.1	Nicht abzugsfähige Ausgaben	531
3.3.2	Verdeckte Gewinnausschüttungen	532
3.3.3	Steuerfreie Erträge	533
3.3.4	Verlustabzug	533
3.4	Körperschaftsteuertarif	533
4	Gewerbesteuer	534
4.1	Steuergegenstand	534
4.1.1	Begriff des Gewerbebetriebes	534
4.1.2	Formen des Gewerbebetriebes	534
4.2	Beginn und Ende der Steuerpflicht	535
4.3	Besteuerungsgrundlagen	535
4.3.1	Gewerbeertrag	536
4.3.1.1	Hinzurechnungen	536
4.3.1.2	Kürzungen	536
4.3.1.3	Steuermesszahl und Steuermessbetrag	537
4.3.1.4	Ermittlungsschema für den Gewerbeertrag	537
4.3.2	Errechnung der Gewerbesteuer	537
5	Grundsteuer	539
5.1	Steuergegenstand	539
5.2	Befreiungen	539
5.3	Berechnung der Grundsteuer	539
5.4	Steuerschuldner	540
5.5	Erlass und Minderung	540
5.6	Festsetzung und Erhebung	540
6	Erbschaft- und Schenkungsteuer	541
6.1	Steuerpflichtige Vorgänge	541
6.2	Persönliche Steuerpflicht	542
6.3	Steuergegenstand, -entstehung und Bewertung, Steuerbefreiungen	543
6.4	Besteuerung und Besteuerungsverfahren	545

7	Umsatzsteuer	549
7.1	Grundlagen der Besteuerung	551
7.1.1	Unternehmer und Unternehmen	551
7.1.2	Was unterliegt der Umsatzsteuer?	552
7.1.3	Steuerpflicht und Steuerfreiheit	554
7.1.4	Verzicht auf die Steuerbefreiung	555
7.2	Bemessungsgrundlage und Steuersätze	557
7.3	Vorsteuer und Rechnungen	558
7.4	Besteuerungsverfahren	560
7.4.1	Zeitpunkt der Steuerentstehung	560
7.4.2	Steueranmeldungen und andere Erklärungen	561
7.4.3	Aufzeichnungspflichten und Kontrollrechte	562
8	Abgabenordnung	563
8.1	Finanzverwaltung	563
8.2	Rechtsquellen im Steuerrecht	565
8.3	Verwaltungsakte, Steuerbescheide	566
8.3.1	Wirksamkeit und Bekanntgabe	566
8.3.2	Korrektur von Verwaltungsakten	568
8.3.3	Aufhebung und Änderung von Steuerbescheiden	569
8.3.4	Rechtsbehelfsverfahren	569
8.3.5	Vorsicht bei sogenannten Folgebescheiden	571
8.4	Fristen, Termine, Verjährung	572
8.4.1	Fristen	572
8.4.2	Fristberechnung	572
8.4.3	Folgen versäumter Fristen	573
8.4.4	Wiedereinsetzung in den vorherigen Stand	574
8.5	Hilfeleistung in Steuersachen	575
9	Bewertungsgesetz	578
9.1	Allgemeine Bewertungsvorschriften	578
9.2	Vermögensarten	579
9.2.1	Grundvermögen	579
9.2.2	Betriebsvermögen	581
	STICHWORTVERZEICHNIS	583

Leseprobe

TEIL 1

VOLKSWIRTSCHAFTSLEHRE

1 Wirtschaft als Gegenstand der Volkswirtschaftslehre

Jeder von uns wird tagtäglich mit wirtschaftlichen Aspekten konfrontiert, z. B.:

- Der öffentliche Nahverkehr wird bestreikt.
- Die Mieten steigen.
- Ein Arbeitsbeschaffungsprogramm wird aufgelegt.
- Die Arbeitslosenquote steigt.
- Die Europäische Kommission genehmigt eine Unternehmenssanierung.
- Die Staatsverschuldung erreicht Rekordmarken.

Die ökonomischen Aktivitäten eines Landes setzen sich aus einer unendlichen Vielzahl von Handlungen der ökonomischen Subjekte oder Einzelwirtschaften zusammen. Die Gesamtheit der Aktivitäten von Unternehmen, privaten Haushalten und des Staates sind **Gegenstand** der Volkswirtschaftslehre.

1.1 Aufgaben der Volkswirtschaftslehre

Viele dieser Vorgänge werden mit der spezifischen Fachsprache der Volkswirtschaftslehre beschrieben. Sie erfüllt somit eine **beschreibende (deskriptive) Funktion**. Die zweite Aufgabe der Volkswirtschaftslehre besteht in der **Erklärung** des wirtschaftlichen Geschehens. Dass dies nicht ohne Widersprüche geschieht, soll an einem Beispiel verdeutlicht werden:

Beispiel:

Eines der Hauptprobleme in marktwirtschaftlich organisierten Wirtschaftssystemen ist die Arbeitslosigkeit. Sie kann z. B. als Relation zwischen arbeitslosen Personen und der Gesamtheit der erwerbsfähigen Bevölkerung beschrieben werden. Das Auftreten von Arbeitslosigkeit könnte man folgendermaßen erklären:

- Die Gewerkschaften fordern zu hohe Löhne.
- Die Unternehmen investieren zu wenig.
- Die Verbraucher sind gesättigt und haben keine Nachfragewünsche mehr.
- Die Unternehmen ersetzen Arbeitskräfte zu stark durch neue Technologien.
- Das Zinsniveau ist zu hoch.

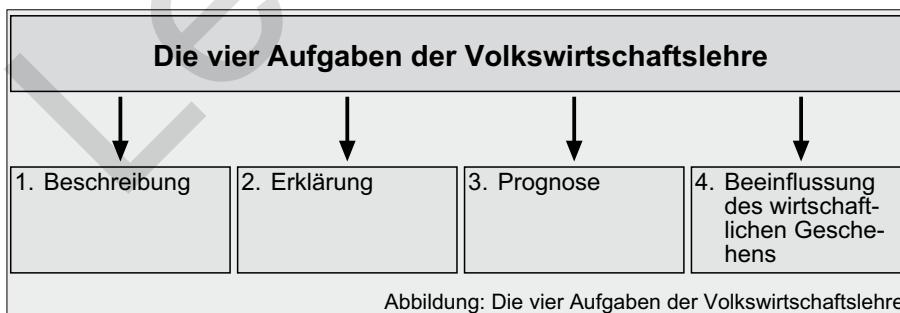
Das Suchen nach möglichen Erklärungszusammenhängen, also die **Hypothesenbildung**, ist die dritte Aufgabe der Volkswirtschaftslehre. Um eine Nachprüfung der Hypothesen zu ermöglichen, müssen möglichst die Ursache-Wirkungs-Zusammenhänge benannt und – falls möglich – **quantifiziert** werden. Des Weiteren müssen mögliche

Wechselbeziehungen zwischen den Erklärungsfaktoren berücksichtigt werden. Denn eines wird an dem gewählten Beispiel schon deutlich: Es existiert nicht nur eine Ursachenvariable, sondern ein ganzes Ursachenbündel mit mehr oder weniger starker Gewichtung der Einzelursachen.

Häufig stößt die Volkswirtschaftslehre auf komplexe Vorgänge, die es nötig erscheinen lassen, **andere Wissenschaftsdisziplinen** bei der Analyse zu berücksichtigen. So sind umfassende Zusammenhänge nicht zu erklären, ohne z. B. die Disziplinen der Soziologie, Politologie, Psychologie oder der Geschichtswissenschaften einzubeziehen.

Um ökonomische Probleme besser erörtern zu können, werden nebensächliche Einflussfaktoren und Randerscheinungen ausgeklammert und wirtschaftliche Ereignisse mithilfe eines **Modells** abgebildet. Diese Vereinfachung der ökonomischen Realität stützt sich auf die vermeintlichen Haupterklärungszusammenhänge. Dass die Auswahl der relevanten Erklärungszusammenhänge und die Vernachlässigung von vermeintlich nicht-relevanten Variablen letztendlich willkürlich sind, zeigt der Streit der verschiedenen Schulen und Theorierichtungen. Bewusste oder unbewusste **Interessengebundenheit** ist der Regelfall im volkswirtschaftlichen Disput.

Eine Erklärung von wirtschaftswissenschaftlichen Vorgängen geschieht immer im Lichte von Theorien: Eine „wertfreie“ Betrachtung kann es nicht geben, da äußere Einflüsse wegdefiniert, Hypothesen aufgestellt und verworfen und Inhalte und Vorgehensweisen der Untersuchungen bestimmt werden müssen. Ausgehend von den möglichst fundierten Erkenntnissen wird nun von der Volkswirtschaftslehre erwartet, dass sie Aussagen über die zukünftige Entwicklung des Wirtschaftsgeschehens leistet. Dabei wird davon ausgegangen, dass diese **Prognosen** im Einklang mit der Erklärung vergangener Entwicklungen stehen, und auf ihnen basieren. Letztendliches Ziel ist es dabei, im Rahmen der Wirtschaftspolitik den **Wirtschaftsprozess** zu **beeinflussen**. Hierbei ist die möglichst umfassende Kenntnis über Ursache-Wirkungs-Zusammenhänge ebenso unerlässlich wie eine realistische Prognose der wirtschaftlichen Entwicklung.



1.2 Grundbegriffe

Wäre die Verfügbarkeit über die Produktionsmittel einer Volkswirtschaft unbegrenzt, so könnte von jedem Gut beliebig viel produziert werden, und es ließen sich alle Wünsche

der Bewohner eines Landes erfüllen. Da die Menschen in jeder Wirtschaftsgesellschaft aber eine prinzipiell unbegrenzte Menge von Wünschen haben und gleichzeitig die Mittel zur Bedürfnisbefriedigung, nämlich die produzierten Güter, begrenzt sind, existiert ein **Knappheitsproblem**. Diese Diskrepanz zwischen (unbegrenzten) Bedürfnissen und (begrenzten) Gütern zu ihrer Befriedigung versucht man in allen Volkswirtschaften über die Ausdehnung der Produktion zu verringern, wobei die Arbeitsteilung und der technische Fortschritt wichtige Hilfsmittel bilden.

1.2.1 Bedürfnis/Bedarf/Nachfrage

Unter einem **Bedürfnis** kann allgemein ein Mangelempfinden verstanden werden.

Die bekannteste Unterscheidung von Bedürfnisebenen geht auf **Maslow** zurück. Er unterschied:



Abbildung: Bedürfnispyramide nach Maslow

Diese Bedürfnisse bilden eine Hierarchie: Ist das eine Bedürfnis subjektiv betrachtet befriedigt, wünscht sich das Individuum die Befriedigung der „nächsthöheren“ Bedürfnisse. Die skizzierten Eigenschaften der Bedürfnisse sind ein wichtiger Grund für die Dynamik von Volkswirtschaften. Wenn ein allgemeines Mangelempfinden (Bedürfnis) wie z. B. „Durst“ konkretisiert wird, spricht man von **Bedarf**: z. B. das Verlangen nach einem Glas Orangensaft. Wenn dieser Wunsch am Markt sichtbar wird, kann von **Nachfrage** gesprochen werden: z. B. der Kauf eines Glases Orangensaft in der Cafeteria.

1.2.2 Produktion und Produktionsmöglichkeiten

Güter als Mittel zur Befriedigung der Bedürfnisse müssen produziert werden, da sie nur z. T. von der Natur in ausreichender Menge zur Verfügung gestellt werden. Die Existenz dieser sog. „freien Güter“ ist allerdings umstritten, da es kaum noch gelingt, allgemeingültige Beispiele zu finden: Wasser ist längst nicht unbegrenzt verfügbar, selbst bei der (sauberen) Luft kämen Bedenken. Güter, die nicht frei sind, müssen von den Menschen einer Volkswirtschaft produziert werden. Sie werden als wirtschaftliche Güter oder knappe Güter bezeichnet.

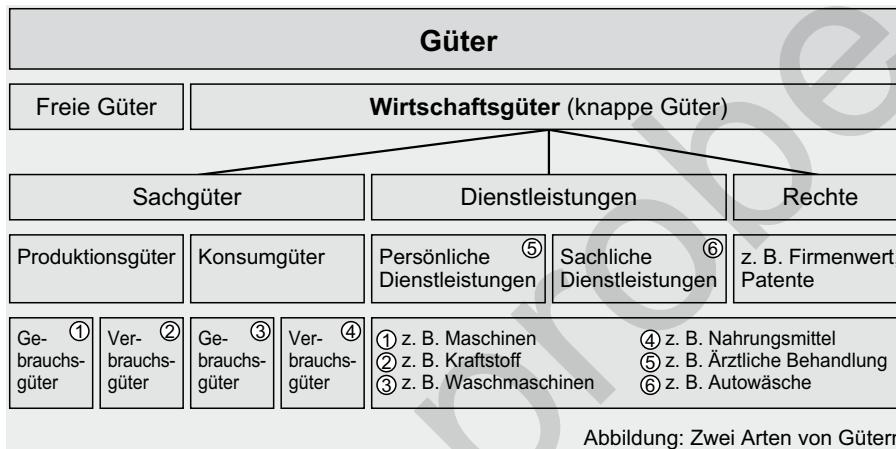
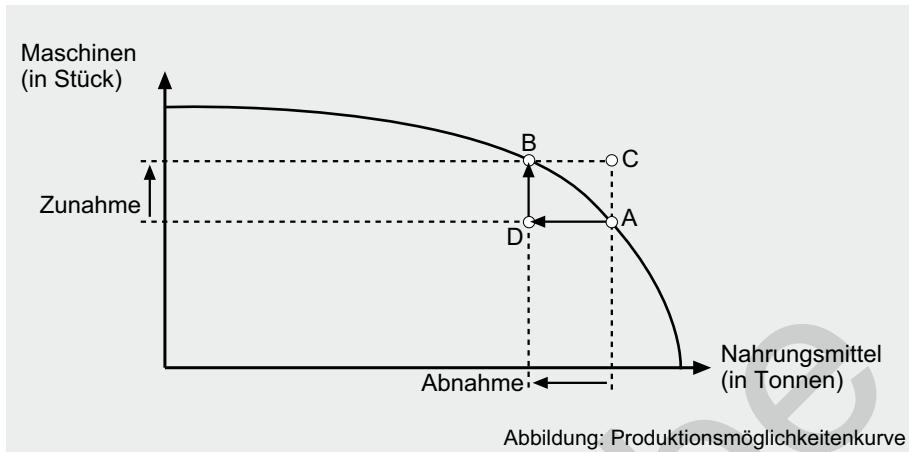


Abbildung: Zwei Arten von Gütern

Wirtschaftsgüter, die im Produktionsprozess eingesetzt werden, werden als Produktionsmittel oder **Produktionsfaktoren** bezeichnet. Üblicherweise werden die Produktionsfaktoren Arbeit, Kapital und Boden unterschieden:

- **Boden:** Landwirtschaftliche Nutzfläche und Bodenschätze.
- **Kapital:** Maschinen, Gebäude und das sog. technische Wissen.
- **Arbeit:** Arbeitskräftepotenzial.

Da die Bestände an Produktionsfaktoren (kurzfristig gesehen) begrenzt sind, kann auch nur eine begrenzte Menge an Gütern hergestellt werden, was durch die **Produktionsmöglichkeitenkurve** grafisch dargestellt werden kann.



Die Produktionsmöglichkeitenkurve oder Transformationskurve bildet also anhand zweier Güter ab, was mit dem gegebenen Bestand an Produktionsfaktoren in einem Land produziert werden kann. Sie zeigt unterschiedliche Güterbündel, zwischen denen gewählt werden kann: Die Mehrproduktion von einem Gut ist nur möglich, wenn von dem anderen Gut weniger produziert wird (in der oberen Abbildung: mehr Maschinen und weniger Nahrungsmittel). Die Kosten der Mehrproduktion, ausgedrückt in dem Verzicht auf das andere Gut, werden als **Opportunitätskosten** bezeichnet. So kann auch die gekrümmte Form der Kurve erklärt werden: Die Produktionsfaktoren sind nicht beliebig einsetzbar. Ab einem bestimmten Punkt wird es z. B. schwieriger, auch den letzten Arbeiter zur Produktion eines neuen Gutes umzulernen. Prinzipiell sind drei Fälle denkbar:

- Fall 1:** A und B = mögliche Güterkombinationen „auf“ der Kurve.
- Fall 2:** C = ein aktuell nicht erreichbares Güterbündel (kann nur mit technischem Fortschritt oder größerem Bestand an Produktionsfaktoren erreicht werden).
- Fall 3:** D = Unterbeschäftigung der Produktionsfaktoren (es hätte mehr produziert werden können).

2 Märkte und Preisbildung

2.1 Marktformen

Der Markt ist der zentrale Koordinationsmechanismus in der kapitalistischen Marktwirtschaft. „Der“ Markt besteht aus einer Vielzahl von Teilmärkten, die sich durch qualitative, räumliche oder zeitliche Charakteristika der gehandelten Güter unterscheiden. Er ist letztendlich ein Gedankenkonstrukt. Auf dem so gefassten Markt treffen das Angebot und die Nachfrage zusammen. Er bietet alle für einen geplanten Austausch notwendigen Informationen wie Preise, Kauf- und Verkaufsmengen usw.

Die Erscheinungsformen des Marktes haben großen Einfluss auf die Preisbildungsprozesse. Die wichtigsten Einflussgrößen auf die konkrete Ausgestaltung der Marktform sind:

- Zahl der Anbieter und Nachfrager,
- qualitative Rahmenbedingungen.

		Anzahl der Anbieter		
		Viele	Wenige	Einer
Anzahl der Nachfrager	Viele	Polypol	Angebots-oligopol	Angebots-monopol
	Wenige	Nachfrage-oligopol	Zweiseitiges Oligopol	Beschränktes Angebots-monopol
	Einer	Nachfrage-monopol (Monopson)	Beschränktes Nachfrage-monopol	Zweiseitiges Monopol

Abbildung: Marktformen

Je nach Anzahl der Anbieter- und Nachfrager, kann man folgende Marktformen unterscheiden:

Polypol: Die Anbieter und Nachfrager können keinen Einfluss auf den Marktpreis nehmen. Der Marktpreis ist das Resultat der Angebots- und Nachfragemenge.

(Angebots-)Monopol: Es existiert auf dem betrachteten Markt nur ein Anbieter. Sein Absatz hängt – da keine anderen Anbieter existieren – nur von seinem gesetzten Preis ab. Er kann also nicht Preis und Menge gleichzeitig bestimmen. Gleichzeitig muss das Monopol, um seine Stellung zu behalten, Preise so wählen, dass keine potenzielle Konkurrenz entstehen kann.

(Angebots-)Oligopol: Hierbei existieren auf einem Markt relativ wenige große Anbieter. Bei dieser Marktform hängt der Absatz des Anbieters von seinem Preis und vom Preis der Konkurrenten ab. Gerade bei einem Wettbewerb zwischen den Oligopolen ist das

einzelne Unternehmen äußerst abhängig von der Preispolitik der Konkurrenten. Bei einem konzertierten Vorgehen der Oligopole spricht man von einem nicht-kompetitiven Monopol (z. B. bei Benzinpreisen). Die oligopolistische Marktform ist die vorherrschende in modernen kapitalistischen Marktwirtschaften.

Wirtschaftliche **Konzentration** ist die Kehrseite einer abnehmenden Anbieterzahl. Dieser Prozess, der auch als Unternehmenskonzentration bezeichnet wird, tritt in zwei Formen auf: durch internes Wachstum eines Unternehmens (Umsatzvergrößerung) und durch externes Wachstum (Zusammenschluss bereits existierender Unternehmen).

Die **externe Konzentration** hat viele Formen:

Externe Konzentration				
<p>Konzern: Mehrere rechtlich selbstständige und selbstständig bleibende Unternehmen schließen sich unter einheitlicher Leitung zusammen.</p>	<p>Beteiligung: Kauf von Geschäftsanteilen (unter 50% der Kapitalanteile und ohne Konzernbildung).</p>	<p>Gemeinschaftsunternehmen: Mehrere Unternehmen schließen sich zusammen, um ein bestehendes Unternehmen zu erwerben oder ein neues zu gründen, mit dem Ziel, es anschließend zu leiten.</p>	<p>Fusion: Mehrere vormals selbstständige Unternehmen schließen sich zu einem neuen Unternehmen zusammen.</p>	<p>Kartell: Zusammenschluss selbstständiger Unternehmen der gleichen Branche mit dem Ziel, den Wettbewerb zwischen den Kartellmitgliedern zu beschränken. Das Syndikat ist eine Sonderform des Kartells. Es ist die gemeinsame Verkaufsstelle des Kartells, also die Form, mit der das Kartell am Markt auftritt.</p>

Abbildung: Externe Konzentrationen

In der wirtschaftlichen Praxis existieren weitere Formen, in denen der eingeschränkte Wettbewerb zwischen den Unternehmen deutlich wird, wie Kreditverflechtungen, personelle Verflechtungen, Kooperationsverträge usw. Die Gesetzgebung der Bundesrepublik zum Schutz des Wettbewerbs ist im „**Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen**“ (GWB) geregelt.

Ein marktbeherrschender Zusammenschluss kann durch das Bundeskartellamt auf Grundlage des GWB untersagt werden, da dadurch der Wettbewerb zulasten der Verbraucher eingeschränkt würde. Das Bundeskartellamt ist daneben auch für die Durchsetzung des Kartellverbots und die Missbrauchsaufsicht zuständig.

Von dem Modell eines **vollkommenen Marktes** spricht man, wenn neben der Existenz eines Polypols (1. Bedingung) weitere **qualitative Rahmenbedingungen** gegeben sind:

- **Homogenität der Güter:** Die gehandelten Güter werden von allen Marktteilnehmern als sachlich identisch angesehen.

- **Keinerlei Präferenzen:** Kauf und Verkauf erfolgen aufgrund des Preises und nicht aufgrund persönlicher, zeitlicher oder räumlicher Argumente.
- **Vollständige Markttransparenz:** Alle Marktteilnehmer haben zu jedem Zeitpunkt eine vollständige Information über Preise und Mengen.
- **Ökonomisches Prinzip:** Die Anbieter haben das Ziel, ihren Gewinn zu maximieren, und die Nachfrager das Ziel, ihren Nutzen zu maximieren.
- **Unendliche Reaktionsgeschwindigkeit:** Die Marktteilnehmer reagieren sofort und simultan auf veränderte Marktbedingungen.

2.2 Nachfrage

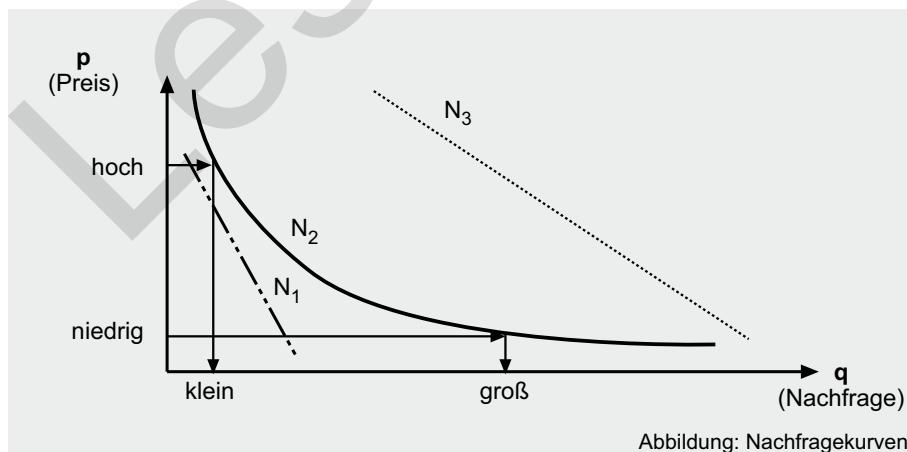
Die Nachfrage eines Haushalts oder Konsumenten (q) nach einem Gut (x_1) wird bestimmt:

- durch den Preis des Gutes (p_1),
- vom Preis anderer nachgefragter Güter ($p_2 \dots n$),
- vom Einkommen (Y) und
- von subjektiven Nutzenvorstellungen (U).

Um die Änderung der Nachfrage durch die jeweiligen Bestimmungsgründe betrachten zu können, bleiben die jeweils nicht betrachteten Variablen ohne Einfluss (**Ceteris-paribus-Klausel**)

2.2.1 Nachfrage in Abhängigkeit vom Preis des Gutes

Die Betrachtung der Nachfrage eines Haushalts nach einem Gut unter der alleinigen Berücksichtigung des Preises dieses Gutes ergibt folgenden Zusammenhang, der auch **Preis-Mengen-Vorstellung** der Nachfrager genannt wird: Je höher der Preis eines Gutes, desto geringer die nachgefragte Menge (unter sonst unveränderten Bedingungen) und umgekehrt.



Die **Preiselastizität** der Nachfrage gibt an, wie stark die Nachfrage auf eine Preisänderung reagiert. Man spricht von einer **elastischen Nachfragereaktion** (vgl. Kurve N_2), wenn der Haushalt stark reagiert (z. B. den Konsum stark einschränkt, wenn der Preis steigt). Eine **unelastische Reaktion** (vgl. Kurve N_1) liegt dann vor, wenn die Nachfrage auf Preisänderungen kaum reagiert.

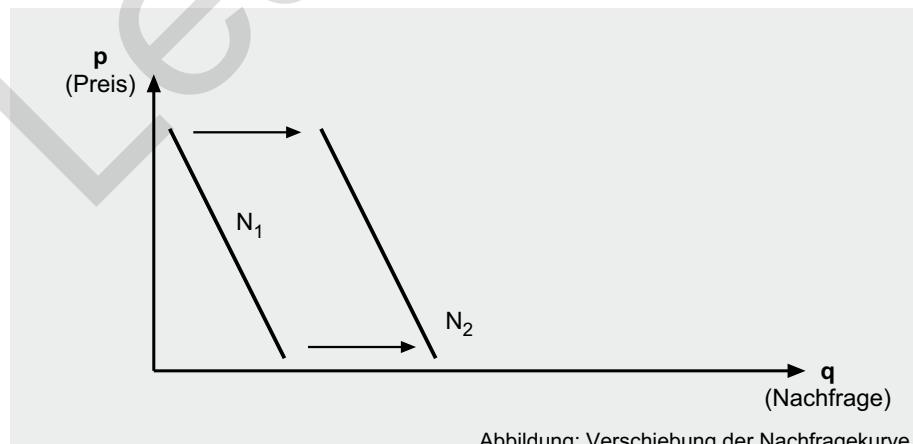
Dass die Nachfragefunktion von links oben nach rechts unten fallend verläuft, oder anders ausgedrückt, die Preisentwicklung umgekehrt zur Nachfrageentwicklung verläuft, hat zwei Ursachen: Der **Substitutionseffekt** beschreibt die Tatsache, dass ein Konsument das teurere Produkt im Normalfall durch ein anderes ersetzen wird (z. B. Butter durch Margarine). Der **Einkommenseffekt** besagt, dass Preissteigerungen zu einer Schmälerung des sonst verfügbaren Einkommens führen, was auch tendenziell zu einer geringeren Nachfrage führt.

2.2.2 Nachfrage in Abhängigkeit vom Preis anderer Güter

Ob die Preissteigerungen anderer Güter ($x_2 \dots x_n$), die der Haushalt nachfragt, zu einer Änderung der Nachfrage nach einem Gut x_1 führen, hängt davon ab, in welcher Beziehung das Gut x_1 zu den anderen Gütern steht. Preissteigerungen bei **komplementären** Gütern würden zu einem Nachfragerückgang bei Gut x_1 führen, weil der Gebrauch des einen Gutes zwangsläufig den Gebrauch des anderen Gutes voraussetzt (z. B. Pfeife und Tabak). Preissteigerungen von **substituierbaren** Gütern führen zur bekannten Reaktion: Das teurere Gut wird durch das billigere Gut ersetzt.

2.2.3 Nachfrage in Abhängigkeit vom Einkommen

Das Einkommen bestimmt über den Betrag, den ein Haushalt insgesamt für Konsumzwecke zur Verfügung hat. Bei sonst gleichen Bedingungen bewirkt eine Einkommenssteigerung eine höhere Konsumsumme und damit eine größere nachgefragte Menge nach Gütern. Grafisch bedeutet das eine Parallelverschiebung der Nachfragekurve (bei einem höheren Einkommen nach „rechts“ weg vom Ursprung).



2.2.4 Nachfrage in Abhängigkeit von subjektiven Nutzenvorstellungen

Änderungen in der Bedürfnisstruktur des Haushalts können dazu führen, dass die bisherigen Zusammenhänge modifiziert werden müssen. So kann es z. B. sogar dazu kommen, dass die Nachfrage nach einem Gut steigt, obwohl der Preis ebenfalls gestiegen ist (und umgekehrt). Die wichtigsten Ursachen hierfür sind:

Mitläufer-Effekt: Ein Haushalt schätzt ein Gut höher ein und fragt mehr davon nach, wenn auch andere es konsumieren, „weil es ja alle haben“. Die Nachfragekurve verläuft flacher.

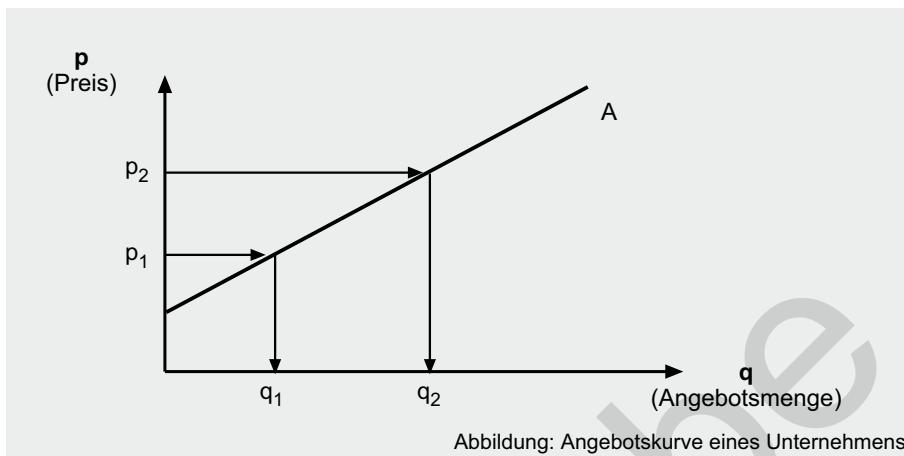
Snob-Effekt: Ist das Gegenstück zum Mitläufer-Effekt. Die Nachfrage eines Snob-Haushalts nach einem Gut nimmt ab, weil es alle haben und sich dieser Haushalt von der Masse abheben will. Die Nachfragekurve verläuft steiler.

Prestigeeffekt (Veblen-Effekt): Ein Haushalt misst einem Gut einen umso höheren Nutzen bei, je teurer es ist, weil der Besitz positiv von der Gesellschaft honoriert wird. Die Nachfragekurve verläuft steigend.

Änderungen in der Präferenz- oder Bedürfnisstruktur der Haushalte können auch zu einer Parallelverschiebung der Nachfragefunktion führen.

2.3 Angebot

Das hier beschriebene Angebotsverhalten eines Unternehmens gilt nur für die Situation der vollständigen Konkurrenz (unendlich viele Anbieter), also einen Sonderfall der kapitalistischen Marktwirtschaft. Liegt ein Anbieter über dem Preis der anderen Anbieter, dann wird er nichts verkaufen können. Setzt er den Preis dagegen geringer an, würden alle Nachfrager bei ihm kaufen. Da in dem Modell die Produktionsbedingungen ähnlich und die Güter homogen sind, bildet sich der Preis heraus, der den Produktionskosten entspricht. Der einzelne Anbieter nimmt demnach den Marktpreis als eine gegebene Größe hin und passt sein Angebot dem Marktpreis an: Er ist ein **Mengenanpasser**. Das Angebot eines Unternehmens hängt also im Wesentlichen vom erwarteten Preis ab, der auf dem Markt zu erzielen ist. Bei steigendem Preis oder in Erwartung, einen höheren Preis zu erzielen, würde das Angebot eines Unternehmens zunehmen. Die angebotene Menge steht in einem proportionalen Verhältnis zur Preisentwicklung. Dieser Zusammenhang kann auch wieder grafisch in Form der **Angebotskurve** dargestellt werden:



Parallelverschiebungen der Angebotsfunktion, die bei unveränderter Nachfrage zu Marktpreisveränderungen führen, sind denkbar, wenn sich das Gesamtangebot auf dem betreffenden Markt verändert. Das kann dann der Fall sein, wenn sich der Stand der Technik oder die Kosten der Produktionsfaktoren ändern.

2.4 Preisbildung auf Gütermärkten

Auf dem Markt treffen nun die geplanten Angebots- und Nachfragemengen aufeinander. Der Preis-Mengen-Mechanismus führt unter den Bedingungen des vollkommenen Marktes zu einem Ausgleich der Nachfrage- und Angebotsvorstellungen und damit zu einem **Marktgleichgewicht**. Grafisch kann es durch den Schnittpunkt der Angebots- und Nachfragekurve dargestellt werden:

