

Box 12**Gesamtwirtschaftliche Einflüsse
analysieren (LF 10)****Kundenorientierte Kommunikation**

12.1	Geld und Geldschöpfung	(6 Lernkarten)
12.2	Inflation und Deflation	(19 Lernkarten)
12.3	Geldpolitik des Systems der EZB	(20 Lernkarten)
12.4	Außenwert des Geldes	(14 Lernkarten)
12.5	Zahlungsbilanz / Leistungsbilanz	(13 Lernkarten)
12.6	EWU	(3 Lernkarten)
12.7	Einkommensverteilung	(3 Lernkarten)
12.8	Kundenorientierte Kommunikation	(20 Lernkarten)

Erklärvideos zur Lernkartei gibt's hier:

QR-Code oder <https://lernkarten-bankausbildung.de/videothek>

Die Inhalte 12.1 bis 12.7 sind im IHK-Prüfungskatalog der GAP 2 aufgeführt.

© Copyright 2023: Dipl.-Hdl. Simone Bittner

Abkürzungsverzeichnis

DL	Dienstleistungen
EUROSTAT	Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften in Luxemburg
EWU	Europ. Wirtschafts- und Währungsunion
EZB	Europäische Zentralbank
GE	Geldeinheiten
GSM	Geldschöpfungsmultiplikator
HVPI	Harmonisierter Verbraucherpreisindex
KI	Kreditinstitut
LB	Leistungsbilanz
NNE	Nettonationaleinkommen
NZB	Nationale Zentralbanken
PK	IHK-Prüfungskatalog
Pp	Prozentpunkte
u. U.	unter Umständen
VPI	Verbraucherpreisindex
WP	Wertpapier(e)

Nenne und erläutere die **Funktionen des Geldes**.

gesetzl. Zahlungsmittel (Banknoten und Münzen): Der Gläubiger ist verpflichtet, das Zahlungsmittel anzunehmen. (Banknoten unbegrenzt, Münzen max. 50 Stück (wertunabhängig), Gedenkmünzen im Wert von max. 100 EUR.)

allgemeines Tauschmittel: Der Kauf und Verkauf von Gütern u. DL kann mit Geld in zwei voneinander unabhängige Vorgänge aufgespalten werden. Damit schafft Geld die Grundlage der modernen Tauschwirtschaft.

Wertübertragungsmittel: Geld kann man verschenken oder vererben. Der Wert wird damit auf eine andere Person übertragen.

Wertaufbewahrungsmittel: Geld kann man sparen, z. B. für Investitionen in der Zukunft (Urlaub, PKW-Kauf, Hausbau, Altersvorsorge...).

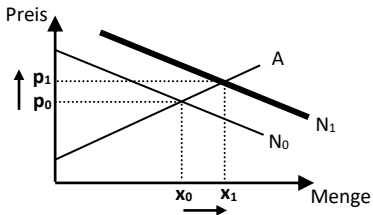
Wertmaßstab und Recheneinheit: Mit den in Geld ausgedrückten Preisen kann man den Wert eines Gutes bestimmen und den Wert mehrerer Güter miteinander vergleichen.

Wie lautet die **Fishersche Verkehrsgleichung**?
Erläutere auch die einzelnen Größen.

Fishersche Verkehrsgleichung:

G · U	=	H · P
Geldseite	=	Güterseite
<p>G (Geldmenge) Wie groß ist die nachfragewirksame Geldmenge (Bargeld und Sichteinlagen inländ. Nichtbanken)?</p> <p>U (Umlaufgeschwindigkeit) Wie oft wechselt das Geld (z. B. ein 50 EUR-Schein) durchschnittlich in einem bestimmten Zeitraum (z. B. 1 Jahr) den Besitzer?</p>		<p>H (Handelsvolumen) Welche Menge an Gütern und DL wird in einem best. Zeitraum (z. B. 1 Jahr) verkauft?</p> <p>P (Preisniveau) Zu welchen durchschnittlichen Preisen wurden die Güter und DL im betrachteten Zeitraum (z. B. 1 Jahr) verkauft?</p>

Erläutere die **nachfrageinduzierte Inflation**.



Nachfrageinduzierte Inflation

Konsum-, Staats-, Investitionsinflation oder importierte Inflation

(durch einen Anstieg des privaten oder öffentlichen Konsums, durch eine gestiegene Nachfrage nach Investitionsgütern oder eine gestiegene Güternachfrage des Auslandes → Exportüberschuss).

Wer sind die **Inflationsverlierer**?
Welche **Folgen** hat eine **Inflation** für sie?

Inflationsverlierer sind ...

- **Bezieher fester Einkommen**, denn der Reallohn¹ der Bezieher fester Einkommen (Arbeiter, Angestellte, Beamte, Rentner) ist abhängig von der richtigen Inflationseinschätzung und Verhandlungsmacht der Tarifparteien. Lohn- sowie Rentenanpassungen erfolgen meist nachträglich.
- **Bezieher von Transfereinkommen** erleiden meist einen Realeinkommensverlust¹, da diese nicht im Umfang der Inflation ansteigen.
- **(Klein-)Sparer / Geldvermögensbesitzer / Gläubiger** verlieren Vermögen, wenn der Realzinssatz¹ nicht mit der Inflationsrate ansteigt (→ Geldvermögen sinkt!).

¹ Real = Nominal - Inflationsrate

Zeige die **geldpolitische Strategie der EZB** auf.

Vorrangiges Ziel der EZB¹: Preisniveaustabilität
(HVPI bei 2 % jährlich)

Die Zwei-Säulen-Strategie der EZB

1. Säule

Wirtschaftliche Analyse

Analyse realwirtschaftl. Indikatoren (Löhne, Wechselkurse, Zinsen, Rohstoffpreise), um kurz- und mittelfristig Risiken für die Preisstabilität zu erkennen.

2. Säule

Monetäre Analyse

Analyse monetärer Indikatoren (Geldmenge M_3). Neben der Geldmengenentwicklung und Kreditvergabe wird auch die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes berücksichtigt.

Nachrangiges Ziel der EZB: Wirtschaftspolitik der EU unterstützen

¹ EZB = Hüterin der Währung

Nenne die **Merkmale** der **ständigen Fazilitäten**.

Merkmale der ständigen Fazilitäten (Spitzenrefi.- und Einlagenfazilität)**Laufzeit: Über Nacht**

Inanspruchnahme auf **Initiative des Geschäftspartners**

Expansive Geldpolitik: Zinssätze ↓ und **Restriktive Geldpolitik:** Zinssätze ↑
Zinskorridor zw. beiden Fazilitäten (zw. Unter- und Obergrenze Tagesgeldsatz), im Korridor liegt als mittlerer Wert der Zinssatz des Hauptrefinanzierungsgeschäftes (Leitzins) (**100 Basispunkte = 1 %**)

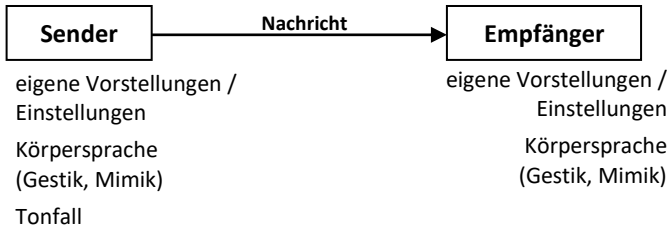
→ Spitzenrefinanzierungsfazilität

- Spitzenrefi.zinssatz = **Obergrenze Tagesgeldsatz** (Interbankenhandel)
- **Liquiditätsbereitstellung** als **Befristete Transaktion** (→ KIs können über Nacht Liquidität von der EZB gegen die Stellung von Sicherheiten erhalten.)

→ Einlagenfazilität

- Einlagenfazilitätssatz = **Untergrenze Tagesgeldsatz** (Interbankenhandel)
- **Liquiditätsabschöpfung** als **Einlagenannahme** (→ KIs können überschüssige Liquidität zinsbringend über Nacht bei der EZB anlegen.)

Erläutere anhand des **Sender-Empfänger-Modells**
den Begriff der **Kommunikation**.



FAZIT: Man kann nicht nicht kommunizieren!

Kommunikation ist der Austausch von verbalen und non-verbalen Infos, wobei Sender und Empfänger den gleichen Zeichenvorrat haben sollten.

Eine Weiterführung des Sender-Empfänger-Modells
ist das **Eisbergmodell**.

Zeige die Grundzüge dieses Kommunikationsmodells auf.

Der **sichtbare Teil des Eisbergs** stellt die **Sachebene** dar.
Hier geht es um das „**Was**“ der Kommunikation.



Der **unsichtbare Teil des Eisbergs** stellt die **Beziehungsebene** dar.
Hier geht es um das „**Wie**“ der Kommunikation.

→ Kommunikationsstörungen finden auf der Beziehungsebene statt!

Welche **Feedback-Regeln** sollte der
Feedback-Geber beachten?

Feedback-Regeln für den Feedback-Geber

- Der Feedback-Geber sollte das Feedback in der **Ich-Form** formulieren.
- Er sollte **konkret und sachlich aufzeigen**, was er **beobachtet** hat und **nicht (be)werten und nicht interpretieren**
- Er sollte **hilfreiche / konstruktive Beschreibungen der Beobachtung** abgeben.
- Seine Rückmeldung soll **auch Positives** verstärken.
- **Perspektiven** für die **Zukunft** aufzeigen.

Welche **Feedback-Regeln** sollte der
Feedback-Nehmer beachten?

Feedback-Regeln für den Feedback-Nehmer

- Der Feedback-Nehmer **solte intensiv und aufmerksam zuhören**.
- Er sollte sich **nicht verteidigen** bzw. **nicht rechtfertigen**.
- Er sollte **nachfragen**, wenn er etwas nicht verstanden hat.