



## FINANZWIRT (IOFC)

Rahmenplan der berufsbegleitenden, nichtakademischen Fortbildung "Finanzwirt (IOFC)" zur Erlangung des Abschlusses "Finanzwirt (IOFC)" (Ausgabe 08/2010)

### I: GRUNDLAGENTEIL

#### VOLKS- UND BETRIEBSWIRTSCHAFT

##### **1. Die Volkswirtschaftslehre**

- 1.1. Grundlagen
- 1.2. Ursachen und Prinzipien des Wirtschaftens
- 1.3. Die Produktionsfaktoren

##### **2. Märkte und Preisbildung**

- 2.1. Die Nachfrage
- 2.2. Das Angebot
- 2.3. Das Marktgleichgewicht
- 2.4. Die Stabilität des Marktgleichgewichts

##### **3. Der Wirtschaftskreislauf**

- 3.1. Das Kreislaufmodell für die privaten Haushalte und Unternehmen
- 3.2. Die erste Erweiterung: Vermögensbildung
- 3.3. Die zweite Erweiterung: Der Staat

##### **4. Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung**

- 4.1. Die Entstehungsrechnung
- 4.2. Die Verwendungsrechnung
- 4.3. Die Verteilungsrechnung
- 4.4. Mängel der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung

##### **5. Geld und Kredit**

- 5.1. Der Geldbegriff
- 5.2. Die Geldfunktionen
- 5.3. Geldnachfrage
- 5.4. Die Geldschöpfung
- 5.5. Geldmengendefinition
- 5.6. Das Geldmengenziel der EZB

##### **6. Wirtschaftspolitische Ziele in der Sozialen Marktwirtschaft**

- 6.1. Die Vollbeschäftigung
- 6.2. Die Geldwertstabilität
- 6.3. Das außenwirtschaftliche Gleichgewicht
- 6.4. Stetiges Wirtschaftswachstum

##### **7. Die Konjunktur**

- 7.1. Der Konjunkturbegriff
- 7.2. Konjunkturphasen und Konjunkturzyklus

##### **8. Währung und Außenwirtschaft**

- 8.1. Die Zahlungsbilanz

#### **Institute of Financial Consulting e.V. IOFC**

Vorstand:

Prof. Dr. Peter Günther (1. Vorsitzender)  
Hochschulpädagoge Heinrich Rau (2. Vorsitzender)  
Rechtsanwalt Joachim Kroll (Geschäftsführer)

Internet: [www.iofc.de](http://www.iofc.de)

E-Mail: [info@iofc.de](mailto:info@iofc.de)

Vereinsregister: Amtsgericht Charlottenburg, 14046 Berlin, Nr. 23579 Nz

Tel.: +49 (0) 4321-984 613

Fax: +49 (0) 4321-840 526



- 8.2. Konsequenzen von Leistungsbilanzstörungen
- 8.3. Währungspolitik
- 8.4. Umsetzung auf den Finanzdienstleistungsmarkt

## **9. Wirtschafts- und Konjunkturpolitik**

- 9.1. Ordnungs- und Prozesspolitik
- 9.2. Gesamtwirtschaftliche Stabilisierungspolitik
- 9.3. Probleme der gesamtwirtschaftlichen Stabilisierungspolitik

## **10. Gegenstand der Betriebswirtschaftslehre**

### **11. Der Finanzdienstleistungsmarkt**

- 11.1. Verkäufer-, Käufermarkt
- 11.2. Deregulierte / liberalisierte Märkte
- 11.3. Die Unternehmenstypen auf dem Finanzdienstleistungsmarkt

### **12. Der Betrieb**

- 12.1. Betriebliche Zielsetzungen
- 12.2. Der betriebliche Gewinn und seine Ermittlung
- 12.3. Der betriebliche Leistungsprozess
- 12.4. Die betriebliche Organisation
- 12.5. Die betrieblichen Produktionsfaktoren

### **13. Die Elemente des Dienstleistungsmarketing**

- 13.1. Die Personalpolitik
- 13.2. Der Marketing-Mix

### **14. Grundlagen der betrieblichen Finanzwirtschaft**

- 14.1. Finanzwirtschaftliches Zielsystem
- 14.2. Finanzierungsgrundsätze und –regeln

### **15. Finanzierungsformen**

- 15.1. Grundlagen der Außenfinanzierung
- 15.2. Grundlagen der Innenfinanzierung

### **16. Das betriebliche Rechnungswesen**

- 16.1. Grundlagen des Jahresabschlusses
- 16.2. Der Jahresabschluss
- 16.3. Die betriebswirtschaftlichen Kennzahlen

### **17. Die betriebliche Kostenkalkulation**

- 17.1. Die Kostenartenrechnung
- 17.2. Die Kostenstellenrechnung
- 17.3. Die Kostenträgerrechnung
- 17.4. Umsetzung für den Finanzvertrieb



## BANKPRODUKTE FÜR PRIVATE HAUSHALTE

### **1. Aufgaben der Kreditinstitute**

- 1.1. Das zweistufige Bankensystem in Deutschland
- 1.2. Bankgeheimnis und Bankauskunft
- 1.3. Geschäfte der Kreditinstitute
- 1.4. Bankenstruktur und Veränderungstendenzen
- 1.5. Geld - und Kapitalmarkt
- 1.6. Börsenhandel
- 1.7. Preisbildung an der Börse
- 1.8. Anlegerschutz
- 1.9. Festverzinsliche Wertpapiere (Schuldverschreibungen)
- 1.10. Aktien
- 1.11. Vergleich von festverzinslichen Wertpapieren und Aktien

### **2. Anlagegeschäfte der Kreditinstitute**

- 2.1. Das Konto
- 2.2. Einlagemöglichkeiten und -arten
- 2.3. Steuerliche Behandlung der Einlagen (bis Ende 2008)
- 2.4. Steuerliche Behandlung der Einlagen (ab 1.1.2009)
- 2.5. Sparbriefe (Sparkassenbriefe)

### **3. Wertpapiere (Effekten)**

- 3.1. Festverzinsliche Wertpapiere (Gläubigereffekten)
- 3.2. Daueremissionen des Bundes
- 3.3. Sonderformen der Gläubigereffekten
- 3.4. Optionsscheine
- 3.5. Strukturierte Finanzprodukte und neue Produktkreationen
- 3.6. Teilhaberrechte / Aktien
- 3.7. Beurteilung von Aktien
- 3.8. Anlage in Investmentzertifikate

### **4. EUREX**

- 4.1. Aktienoptionen
- 4.2. Standardisierung von Aktienoptionen an der EUREX
- 4.3. Futures auf den DAX

### **5. Verwahrungsmöglichkeiten von Effekten**

- 5.1. Tafelgeschäfte/Selbstverwahrung
- 5.2. Selbstverwahrung
- 5.3. Steuerliche Behandlung von Tafelpapieren
- 5.4. Depotverwahrung

### **6. Die Einlagensicherung in der Europäischen Union (EU)**

- 6.1. Die Entschädigungseinrichtung deutscher Banken (EdB)
- 6.2. Der Einlagensicherungsfonds deutscher Banken
- 6.3. Die Einlagensicherung der Sparkassen
- 6.4. Die Einlagensicherung der Genossenschaftsbanken



## **7. EU-Zinsbesteuerung**

### **8. Finanzmathematische Anwendungen**

- 8.1. Die Zinsrechnung
- 8.2. Unterjährliche Verzinsung
- 8.3. Rentenrechnung
- 8.4. Die Sparbuchmethode

### **9. Beurteilung von Chancen und Risiken**

- 9.1. Die Risiken einer Geldanlage
- 9.2. Die Wahl der richtigen Geldanlage



## KUNDENBERATUNG UND ARBEITSORGANISATION

### **1. Privathaushaltsanalyse**

- 1.1. Volkswirtschaftliche Einflüsse auf Konsum- und Sparentscheidungen privater Haushalte
- 1.2. Rolle, Entwicklung und Verteilung des privaten Geldvermögens

### **2. Die Zusammensetzung des Einkommens**

- 2.1. Das verfügbare Einkommen
- 2.2. Einkommensgruppen in Deutschland
- 2.3. Die Verwendung des verfügbaren Einkommens
- 2.4. Im Blickwinkel: Private Haushalte
- 2.5. Das Sparziel

### **3. Finanzplanung für private Haushalte**

- 3.1. Befriedigung der allgemeinen Bedürfnisse
- 3.2. Allgemeines Portfolio
- 3.3. Bedürfnisbefriedigung mit Hilfe des Portfolios
- 3.4. Anwendung der Portfolio-Theorie
- 3.5. Aufstellung eines Finanzplanes
- 3.6. Lebensspezifische Bedarfsprofile privater Haushalte

### **4. Die vier Farbtypen: Erkennen und handeln**

- 4.1. Der feuerrote Typ: dominant, fordernd, entschlossen, willensstark, zielgerichtet, sachorientiert
- 4.2. Der sonnengelbe Typ: initiativ, umgänglich, enthusiastisch, offen, überzeugend, redegewandt
- 4.3. Der eisblaue Typ: gewissenhaft, vorsichtig, präzise, besonnen, hinterfragend, formal
- 4.4. Der erdgrüne Typ: stetig, achtsam, ermutigend, mitfühlend, entspannt

### **5. Einteilung der Kunden nach Lebenseinstellung und Kaufgewohnheiten**

- 5.1. Weibliche Kundentypen
- 5.2. Männliche Kundentypen

### **6. Der Verkaufskreis als Grundlage einer zielgruppengerechten Beratungs- und Verkaufsgesprächsführung**

- 6.1. Folgen mangelnder Planung beim Gesprächsablauf
- 6.2. Erwartungshaltungen des Kunden und Aufgaben des Verkäufers im Verkaufskreis

### **7. Planung und Besuchsvorbereitung**

- 7.1. Kundenbedürfnisse und Abschlussmotive
- 7.2. Die Bildung von Zielgruppen beim Verkauf von Finanzdienstleistungen
- 7.3. Zielgruppen, Probleme und Verkaufslösungen bei Anlässen I
- 7.4. Zielgruppen, Probleme und Verkaufslösungen bei Anlässen II

### **8. Zeitorganisation**

- 8.1. Zeit und Unzufriedenheit
- 8.2. Die persönliche Zeit
- 8.3. Zeitökonomie
- 8.4. Zeitmanagement - Regelkreis
- 8.5. Ziele setzen
- 8.6. Entscheiden = Prioritäten setzen
- 8.7. Information und Kommunikation

### **9. Inhalt der Gesprächsvorbereitung**

- 9.1. Kunden- und Adressenauswahl



- 9.2. Besuchs- und Tourenplanung (wen, wann, wie)
- 9.3. Termine vereinbaren
- 9.4. Die Gesprächsanlässe bei der Terminvereinbarung und ihre Alternativen
- 9.5. Die Gesprächsstrategie und der Gesprächsaufhänger
- 9.6. Der Verhandlungsplan
- 9.7. Die persönliche Einstellung auf den Kunden

#### **10. Kontaktaufnahme und Beziehungsherstellung**

- 10.1. Herstellen des Erstkontaktes
- 10.2. Der erste persönliche Kontakt
- 10.3. Gesprächsanlässe
- 10.4. Die Bedeutung der Sympathie
- 10.5. Nonverbale Kommunikation
- 10.6. Die Beratungsgrundlage des Vermittlers

#### **11. Bedarfsermittlung und Problemerkennung**

- 11.1. Inhalt der Gesprächsphase
- 11.2. Fragen im Verkaufsgespräch
- 11.3. Dokumentationspflichten des Vermittlers
- 11.4. Inhalt der Bedarfsermittlung und Problemerkennung

#### **12. Vorschlag /Empfehlung / Angebot und Problemlösung**

- 12.1. Verzicht auf die Beratung
- 12.2. Partnerorientierte Argumentation
- 12.3. Reihenfolge der Argumente
- 12.4. Alternative Argumentationstechniken
- 12.5. Argumentationsübungen

#### **13. Einwandbehandlung**

- 13.1. Einwände und Vorwände
- 13.2. Das Erkennen und Behandlung von Vorwänden
- 13.3. Methoden zur Behandlung von Einwänden
- 13.4. Regeln bei der Einwandbehandlung
- 13.5. Praktische Übungen zur Einwandbehandlung

#### **14. Kaufentscheidung - Abschluss**

- 14.1. Das Einwirken auf den Kunden zum Abschluss
- 14.2. Abschlusstechniken
- 14.3. Preis-Verkauf

#### **15. Kaufsicherung und Nachverkauf**

- 15.1. Inhalt der Kaufsicherung
- 15.2. Der Nachverkauf

#### **16. Kundenbetreuung und Service**

- 16.1. Service als Kundenbindungsmaßnahme
- 16.2. Die dauerhafte Kundenbetreuung

#### **17. Positive Grundstimmung und Stressbewältigung**

#### **18. Das praktische Beratungs- und Verkaufsgespräch**

- 18.1. Die Vorbereitung auf das Beratungs- und Verkaufsgespräch



- 18.2. Beispiel für den Aufbau eines Kundengesprächs bis zur Empfehlung eines Produkts
- 18.3. Übungen zu Bedarfsanalyse- und Verkaufsgesprächen (Thema Unfallversicherung)
- 18.4. Übungen zu Bedarfsanalyse- und Verkaufsgesprächen (Thema Haftpflichtversicherung)
- 18.5. Übungen zu Bedarfsanalyse- und Verkaufsgesprächen (Thema Hausratversicherung)

## **19. Honorarberatung**

- 19.1. Grundlage der Honorarberatung
- 19.2. Rechtsberatungsgesetz / Rechtsdienstleistungsgesetz
- 19.3. Abgrenzung der Honorarvermittlung gegenüber der Honorarberatung
- 19.4. Zielgruppenbildung bei Honorarberatung
- 19.5. Honorargestaltung
- 19.6. Innerbetriebliche Organisation und Verwaltung
- 19.7. Kaufmännische Gegenüberstellung Provision und Honorar
- 19.8. Wettbewerbsvorteile durch Honorarberatung
- 19.9. Abgrenzung: Financial Consulting vs. Financial Planning

## **20. Anhang: Die Vermögensschadenshaftpflicht**

- 20.1. Die Tarifarten
- 20.2. Umsatz- und Stückkostentarife
- 20.3. Gruppentarife
- 20.4. Klauseln in den Vermögensschadenshaftpflichtverträgen
- 20.5. Schadensfall
- 20.6. Risikoprofil
- 20.7. Entwicklung von Deckungskonzepten



## IMMOBILIEN

### **1. Grundstück und Grundbuch**

- 1.1. Das Grundstück
- 1.2. Das Grundbuch

### **2. Wertermittlung von Immobilien**

- 2.1. Einleitung
- 2.2. Bodenwert
- 2.3. Sachwert
- 2.4. Ertragswert
- 2.5. Ermittlung von Mieten und Pachten
- 2.6. Verkehrswert
- 2.7. Wertermittlung von Wohnungs- und Teileigentum

### **3. Direktanlage in Immobilien**

- 3.1. Eigengenutzte Immobilien
- 3.2. Vermietete Immobilien
- 3.3. Steuerliche Vergünstigungen
- 3.4. Verlust von steuerlichen Vergünstigungen

### **4. Finanzmathematische Grundlagen**

- 4.1. Tilgungsrechnung
- 4.2. Varianten der Zins- und Tilgungsverrechnung
- 4.3. Finanzmathematische Berechnungen für unterjährliche Annuitätendarlehen
- 4.4. Spezielle Tilgungsprobleme

### **5. Bausparen**

- 5.1. Ursprung und Entstehung
- 5.2. Das Grundmodell des Bausparens
- 5.3. Bausparmotive
- 5.4. Die deutschen Bausparkassen
- 5.5. Ablauf des Bausparens
- 5.6. Der Vertragsabschluss
- 5.7. Die Sparphase
- 5.8. Die Zuteilungsphase
- 5.9. Darlehensphase
- 5.10. Sicherstellung und Auszahlung des Bauspardarlehens
- 5.11. Die staatlichen Vergünstigungen für das Bausparen





## RECHT UND STEUERN

### **1. Das deutsche Rechtssystem**

- 1.1. Ein kurzer Abriss: Rechtsgeschichte
- 1.2. Rechtsstaatsprinzip
- 1.3. Privatrecht und Öffentliches Recht
- 1.4. Materielles und formelles Recht
- 1.5. Rechtspflege und Gerichtswesen

### **2. Grundlagen des bürgerlichen Rechts**

- 2.1. Aufbau des Bürgerlichen Gesetzbuches
- 2.2. Rechtsfähigkeit, Handlungs- und Deliktsfähigkeit
- 2.3. Das Rechtsgeschäft
- 2.4. Inhalt und Bedeutung des Schuldrechts
- 2.5. Der Begriff der Leistungsstörung
- 2.6. Leistungsstörungen in einem gegenseitigen Vertragsverhältnis
- 2.7. Bereicherungsansprüche, §§ 812 ff. BGB

### **3. Grundlagen des Handelsvertreterrechts**

- 3.1. Produktformen im Finanzdienstleistungsvertrieb
- 3.2. Berufstypen im Beratungs- und Vermittlungsgeschäft
- 3.3. Berufszugangs- und Berufsausübungsregelungen
- 3.4. Haftung des Anlageberaters / Anlagevermittlers
- 3.5. Formen der vertraglichen Regelungen
- 3.6. Vertragsinhalte
- 3.7. Der Vertragsabschluss
- 3.8. Vertragsbeendigung
- 3.9. Der Ausgleichsanspruch

### **4. Die Vergütungssysteme im Finanzdienstleistungsbereich**

- 4.1. Das Provisionssystem
- 4.2. Das Honorarsystem
- 4.3. Vorschlag einer Rahmenrichtlinie zur Lauterkeit im Geschäftsverkehr
- 4.4. Verordnung für Verkaufsförderungsmaßnahmen, DG MARKT
- 4.5. Wettbewerbsprozessrecht

### **5. Bestimmungen des Gesellschaftsrechts**

- 5.1. Die Personengesellschaften
- 5.2. Die Kapitalgesellschaften
- 5.3. Weitere Gesellschaftsformen
- 5.4. Europäische Gesellschaftsformen

### **6. Bestimmungen des Handelsrechts**

- 6.1. Kaufmannseigenschaft
- 6.2. Firma
- 6.3. Kaufmännische Hilfspersonen
- 6.4. Handelsregister und Handelsfirma
- 6.5. Ein- und zweiseitige Handelsgeschäfte
- 6.6. Handelsbräuche



## **7. Familienrecht**

- 7.1. Eheliches Güterrecht
- 7.2. Das Unterhaltsrecht

## **8. Erbrecht**

- 8.1. Gesetzliche Erbfolge
- 8.2. Testamentarische Erbfolge
- 8.3. Erbrecht des überlebenden Ehegatten
- 8.4. Steuerliche Fragen
- 8.5. Das Erbrecht in einer eingetragenen Lebenspartnerschaft

## **9. Grundlagen des Steuerrechts**

- 9.1. Einführung
- 9.2. Steuerpflicht des Gewerbetreibenden
- 9.3. Die Buchführung
- 9.4. Einkommensteuer
- 9.5. Gewerbesteuer
- 9.6. Steuerliche Vorteile der GmbH
- 9.7. Ermittlung der Einkommensteuer
- 9.8. Die Lohnsteuer
- 9.9. Vermögenswirksame Leistungen
- 9.10. Die Umsatzsteuer



## VERSICHERUNGSPRODUKTE FÜR PRIVATE HAUSHALTE

### **1. Die Bedeutung der Versicherung**

- 1.1. Die Entwicklung des Versicherungswesens
- 1.2. Volks- und betriebswirtschaftliche Bedeutung des Versicherungswesens
- 1.3. Definition des Begriffes "Versicherung"
- 1.4. Gliederung der Versicherungswirtschaft und Möglichkeiten der Einteilung einer Versicherung

### **2. Die gesetzliche Sozialversicherung**

- 2.1. Entstehung der Sozialversicherung
- 2.2. Die Sozialversicherung in Deutschland
- 2.3. Rentenversicherung
- 2.4. Rentenarten
- 2.5. Gesetzliche Unfallversicherung
- 2.6. Gesetzliche Krankenversicherung
- 2.7. Soziale Pflegeversicherung
- 2.8. Arbeitslosenversicherung
- 2.9. Die Sozialhilfe

### **3. Grundlagen für das Zustandekommen eines Versicherungsvertrages**

- 3.1. Gesetzliche und vertragliche Grundlagen für den Versicherungsvertrag
- 3.2. Abschluss des Versicherungsvertrages
- 3.3. Versicherungsbeginn
- 3.4. Erfüllung des Versicherungsvertrages

### **4. Die Private Krankenversicherung**

- 4.1. Rechtliche Bestimmungen
- 4.2. Beitragszuschüsse zur Privaten Krankenversicherung für Arbeitnehmer
- 4.3. Versicherungsformen in der privaten Krankenversicherung
- 4.4. Tarifarten
- 4.5. Berechnung der Beiträge zur PKV
- 4.6. Beitragsanpassung
- 4.7. Altersrückstellungen
- 4.8. Obliegenheiten
- 4.9. Leistungsabwicklung
- 4.10. Kündigung des Vertrages
- 4.11. Vergleiche zwischen der gesetzlichen und der privaten Krankenversicherung

### **5. Die Private Pflegeversicherung**

- 5.1. Versicherte Personen und Versicherer
- 5.2. Grundsätzliche Regelungen und Leistungsumfang
- 5.3. Beiträge zur Pflegepflichtversicherung
- 5.4. Kündigung eines privaten Krankenversicherungsvertrages
- 5.5. Private Pflegezusatztarife
- 5.6. Vergleiche zwischen der gesetzlichen und der privaten Pflegepflichtversicherung

### **6. Die Lebensversicherung**

- 6.1. Die Versorgungslücke und der Versorgungsbedarf
- 6.2. Staatlich geförderte Vorsorge ("Riester-Rente")
- 6.3. Rechtsgrundlagen der Lebensversicherung
- 6.4. Formen der Lebensversicherung
- 6.5. Berufsunfähigkeits-Versicherung



- 6.6. Die Berechnung der Prämie
- 6.7. Die Zusammensetzung der Versicherungsprämie
- 6.8. Die Überschussbeteiligung
- 6.9. Überwindung von Zahlungsschwierigkeiten
- 6.10. Ablaufoption
- 6.11. Der Leistungsfall
- 6.12. Vergleich zwischen GRV und privater Versicherung

## **7. Die Private Unfallversicherung**

- 7.1. Geschichte
- 7.2. Risikoanalyse und Risikobewältigung
- 7.3. Rechtsgrundlagen des Versicherungsvertrages
- 7.4. Unfallbegriff
- 7.5. Ausschlüsse
- 7.6. Nicht versicherbare Personen
- 7.7. Versicherungsleistungen
- 7.8. Gestaltung des Versicherungsschutzes
- 7.9. Wagnisgruppen und Beitragsberechnung
- 7.10. Leistungsfall

## **8. Formen und Inhalte der Sachversicherung**

- 8.1. Hausratversicherung
- 8.2. Wohngebäudeversicherung

## **9. Private Haftpflichtversicherungen**

- 9.1. Gesetzliche Grundlagen
- 9.2. Geschichtliche Entwicklung
- 9.3. Markt und Chancen
- 9.4. Die Grundlagen der HPV
- 9.5. Besonderheiten im Haftpflichtrecht
- 9.6. Der Bedarf
- 9.7. Pflicht-Haftpflichtversicherung
- 9.8. Rechtsquellen und Neuerungen in den Allgemeinen Bedingungen der Haftpflichtversicherung AHB 2004
- 9.9. Gegenstand der Versicherung der Versicherungsfall
- 9.10. Vorsorgeversicherung
- 9.11. Haftung - Deckung
- 9.12. Ausschlüsse
- 9.13. Versicherungssummen
- 9.14. Arten der Haftpflichtversicherung
- 9.15. Umfang des zu ersetzenden Schadens
- 9.16. Leistungsvoraussetzungen
- 9.17. Folgen von Obliegenheitsverletzungen: (Rechtsverlust)

## **10. Kfz- und Reiseversicherungen**

- 10.1. Besonderheiten in der gesetzlichen Haftung im Kfz-Bereich
- 10.2. Kraftfahrtversicherung
- 10.3. Camping- Versicherung
- 10.4. Insassen -Unfallversicherung
- 10.5. Autoschutzbrief (AutoPlus)
- 10.6. Kraftfahrt-Gepäckversicherung
- 10.7. Reiseversicherungen
- 10.8. Reparaturkostenversicherung



## **11. Rechtsschutzversicherung**

11.1. Gegenstand der Rechtsschutzversicherung

11.2. Leistungsarten in der RSV

11.3. Ausschlüsse

11.4. Wartezeiten

11.5. Versicherte Personen und Deckungssummen

11.6. Versicherte Kosten

11.7. Formen des Versicherungsschutzes

11.8. Geltungsbereich