



## Kompetenzmatrix „Zertifizierter VR-Wohnbaufinanzierungsberater“

	Fachkompetenz	Methoden-kompetenz	Sozial- und Persönlichkeits-kompetenz	Gesamt-punkte
<b>Klausur</b>	<b>20</b>	-	-	20
<b>Beratungsgespräch Analyse</b>	<b>5</b>	<b>15</b>	<b>15</b>	35
<b>Beratungsgespräch Angebot und Abschluss</b>	<b>15</b>	<b>15</b>	<b>15</b>	45
<b>Gesamtpunkte</b>	40	30	30	<b>100</b>

## Zeitlicher Rahmen und zugelassene Hilfsmittel

	Vorbereitung	Prüfung	Hilfsmittel
<b>Klausur in programmierter Form am PC</b>	-	90 min.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Gesetzestexte</li><li>• Taschenrechner</li></ul>
<b>Beratungsgespräch Analyse</b>	5 min.	35 min.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Eigener Rechner</li><li>• Beratermappe</li><li>• Taschenrechner</li></ul>
<b>Beratungsgespräch Angebot und Abschluss</b>	Fall wird ca. 2 Wochen vorher zugesandt	30 min.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Eigener Rechner</li><li>• Beratermappe, Angebotsunterlagen für Kunden</li><li>• Taschenrechner</li></ul>

	<p>GENO pe - Kompetenznachweis K1K Wohnbaufinanzierung</p> <p>Kompetenzmatrix Stand 01.01.2026</p>	
---	--	---

## Beobachtungsdimensionen

### Fachkompetenz:

Inhalte der Seminare des Entwicklungsweges

### Methodenkompetenz z.B.

holt Einverständnis des Kunden zur ganzheitlichen Beratung ein  
 stellt genossenschaftliche Beratungsphilosophie überzeugend vor  
 verwendet offene und zielorientierte Fragen  
 analysiert Wünsche und Erwartungen von Kunden  
 greift Einwände und Fragen problemlösend auf  
 visualisiert verständlich  
 setzt Beratungssoftware gekonnt ein  
 erkennt Cross-Selling Signale  
 fasst zusammen und stellt weiteres Vorgehen dar  
 begeistert den Kunden für die genossenschaftlichen Alleinstellungsmerkmale  
 erläutert das Angebot nachvollziehbar  
 berücksichtigt die Prioritäten des Kunden  
 hört aktiv zu und stellt Rückfragen  
 stellt Sachverhalte anschaulich dar (visualisiert)

### Sozial- und Persönlichkeitskompetenz z.B.

formuliert klare Zielvorstellung  
 reduziert Komplexität, konzentriert sich auf das Wesentliche  
 kann langfristige Wirkung einschätzen  
 trifft Entscheidungen zügig und klar  
 kann aus eigener Überzeugung Entscheidungen treffen  
 nimmt Konflikte wahr und spricht sie offen an – Ich-Botschaften  
 argumentiert über Kundennutzen  
 formuliert positiv und bestärkt Kunden  
 bezieht eigene Position und verdeutlicht diese anhand von Beispielen  
 behält Gesprächsführung in der Hand  
 hält Blickkontakt, setzt Gestik und Mimik situationsbezogen ein  
 verknüpft verschiedene Ansätze und Produkte zu einem Gesamtkonzept  
 berücksichtigt die Aspekte aus der Analyse  
 denkt und handelt als interner Unternehmer  
 nutzt den persönlichen Entscheidungsrahmen aus  
 argumentiert mit dem Kundennutzen  
 stellt Vor- und Nachteile vor und wägt diese ab  
 bezieht eigenen, begründeten Standpunkt und bleibt authentisch