

Bundeseinheitliche Weiterbildungsprüfung der Industrie- und Handelskammern

Prüfungsteilnehmer-Nummer

Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen

Qualifikationsbereich	Lebensversicherungen und Betriebliche Altersversorgung – Produktmanagement für Versicherungs- und Finanzprodukte
Prüfungstag	18. Oktober 2017
Bearbeitungszeit	90 Minuten
Anzahl der Aufgaben	5

Bitte prüfen Sie vor Beginn der Prüfung die Vollständigkeit des Aufgabensatzes. Sollte der Aufgabensatz nicht vollständig sein, informieren Sie bitte die Aufsicht.

Bearbeitungshinweise:

Bitte lesen Sie die nachfolgenden Bearbeitungshinweise sorgfältig durch:

- Die zur Prüfung zugelassenen Hilfsmittel wurden Ihnen separat mit der Einladung mitgeteilt.
- Sie erhalten einen Aufgaben- und einen Lösungsteil.
- Tragen Sie auf dem Deckblatt Ihre Prüfungsteilnehmer-Nummer ein.
- Die maximale Gesamtpunktzahl der Lösungen beträgt 100 Punkte.
- Die Lösungsgänge bzw. Rechengänge sind klar und nachvollziehbar im Lösungsteil darzustellen. Sollte der Platz nicht ausreichen, benutzen Sie bitte das Konzeptpapier, verweisen Sie auf die Fortsetzung und kennzeichnen Sie diese. Wir weisen darauf hin, dass eine vom Prüfungsausschuss nicht lesbare Prüfungsarbeit mit der Note „ungenügend“ (null Punkte) bewertet wird mit den Rechtsfolgen, die sich aus der Prüfungsordnung ergeben.
- Verwenden Sie für jede Aufgabe ein neues Lösungsblatt bzw. eine neue Lösungsseite.
- Falls die Lösung auf einem beigefügten Anlageblatt erfolgen soll, wird in der Aufgabenstellung darauf hingewiesen.
- Für Ihre Notizen benutzen Sie bitte ausschließlich das Konzeptpapier.
- Das Konzeptpapier ist mit dem Aufgaben- und dem Lösungsteil abzugeben.
- Bei Aufgaben, die eine Aufzählung von n-Fakten zur Lösung erfordern, werden nur die ersten n-Fakten gewertet. Alle darüber hinausgehenden Aufzählungen werden gestrichen.

Aufgabe 2

Sie sind Mitarbeiter der Weiterbildungsabteilung der PROXIMUS Lebensversicherung AG. Sie sollen für Außendienstmitarbeiter eine Schulung zum Thema Basisrente halten. Sie bereiten sich darauf vor.

a) Berechnen Sie für die Basisrente anhand folgender Angaben für das Jahr 2017

1. den jährlichen Gesamtbeitrag, um die maximale Steuerersparnis zu erhalten,
2. den Nettoaufwand und
3. die Förderquote für eine Beispielrechnung.

(5 Punkte)

(5 Punkte)

(3 Punkte)

Beruf: Beamter

Familienstand: alleinstehend, keine Kinder

zu versteuerndes Einkommen 2017: 89.000 € (persönlicher Steuersatz: 42 %)

Wohn- und Arbeitsort: Frankfurt am Main

Übersicht Rechengrößen West- und Ostdeutschland für das Jahr 2017:

Rechengröße	West	Ost
Beitragssatz – allgemeine Rentenversicherung	18,7 %	18,7 %
Beitragssatz – knappschaftliche Rentenversicherung	24,8 %	24,8 %
Beitragsbemessungsgrenze Allgemeine Versicherung	6.350 €/Monat	5.700 €/Monat
Beitragsbemessungsgrenze knappschaftliche Rentenversicherung	7.850 €/Monat	7.000 €/Monat
Beitragssatz – Arbeitslosenversicherung	3,0 %	3,0 %
Beitragsbemessungsgrenze Arbeitslosenversicherung	6.350 €/Monat	5.700 €/Monat
Beitragsbemessungsgrenze Kranken- und Pflegeversicherung	4.350 €/Monat	4.350 €/Monat

b) Stellen Sie dar, wie sich

- der kombinierte Abschluss einer Basisrente mit einer Berufsunfähigkeitszusatzversicherung (BUZ) und
- der Abschluss einer Basisrente und einer selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherung (SBV, 3. Schicht)

unter steuerlichen Gesichtspunkten auf die Absetzbarkeit der Beiträge sowie auf die Besteuerung eventueller Versicherungsleistungen auswirkt.

(10 Punkte)

Lösungshinweise Aufgabe 2

(23 Punkte)

[VO: § 5 Absatz 2 Nr. 1]

a) 1. maximaler Jahresbeitrag:	23.362,00 €	
abzüglich fiktiver Beitrag zur Gesetzlichen Rentenversicherung (18,7 % aus 68.400 € Beitragsbemessungsgrenze Allgemeine Rentenversicherung Ost)	12.790,80 €	
= jährlicher steuerlich wirksamer Gesamtbeitrag für 2017	10.571,20 €	(5 Punkte)
2. Anrechnung 2017: 84 % von 10.571,20 € =	8.879,81 €	
Steuervorteil: 42 % persönlicher Steuersatz von 8.879,81 € =	3.729,52 €	
Nettoaufwand zur Basisrente 2017: 10.571,20 € – 3.729,52 € =	6.841,68 €	(5 Punkte)

3. Förderquote = $(3.729,52 \text{ €} \cdot 100) : 6.841,68 \text{ €} = 54,51 \%$ (3 Punkte)

- b) ■ Wird die Basisrente mit einer BUZ kombiniert, besteht der Vorteil, dass auch die Prämien für die BUZ steuerlich wie Basisrentenbeiträge behandelt werden und somit steuerlich absetzbar sind. Allerdings müssen mehr als 50 % der Gesamtprämie auf den Altersvorsorgeteil entfallen.
- Bei einer einzelnen selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherung können die Beiträge zwar ebenfalls als Sonderausgaben abgesetzt werden, fallen aber unter den Höchstbetrag für sonstige Vorsorgeaufwendungen. Da dieser Höchstbetrag meist durch die Krankenversicherungsbeiträge bereits aufgebraucht ist, sind die Beiträge zu einer SBV selten steuerlich wirksam.
- Wird die BUZ mit der Basisrente gekoppelt, muss die Berufsunfähigkeitsrente im Leistungsfall (derzeit in der Kohorte) langfristig voll versteuert werden.
- Bei einer selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherung muss nur der im Vergleich niedrigere Ertragsanteil versteuert werden.

(10 Punkte)

Hinweis für den Korrektor: Die Finanzämter runden die entsprechenden Beträge in der Regel zugunsten der Steuerpflichtigen auf volle Eurobeträge auf bzw. ab. Entsprechend ist ein abweichendes Berechnungsergebnis voll zu bewerten.

Aufgabe 5

Die PROXIMUS Lebensversicherung AG passt ihre Vertriebsziele und die Vertriebssteuerung mit der „Vertriebsoffensive 2018“ an neue Marktgegebenheiten an. Als Mitglied der Projektgruppe „Vertriebsoffensive 2018“ sollen Sie folgende Themen klären:

- a) Erläutern Sie den Begriff „Vertriebssteuerung“. (8 Punkte)
- b) Eine der Kernaufgaben der Vertriebssteuerung ist es, Controllingprozesse durchzuführen. (6 Punkte)
- Führen Sie sechs Aktivitäten an, die für die Durchführung dieses Controllingprozesses notwendig sind.
- c) Stellen Sie zwei weitere Kernaufgaben der Vertriebssteuerung dar und geben Sie jeweils ein Beispiel an. (6 Punkte)

Lösungshinweise Aufgabe 5

(20 Punkte)

[VO: § 5 Absatz 2 Nr. 3]

- a) Die Vertriebssteuerung ist ein Teilbereich der Unternehmensführung und damit eine Führungsaufgabe. Sie setzt die strategischen Ziele des Unternehmens in ein operativ umsetzbares Vertriebsziel um und macht damit den Vertrieb zu einem strategischen Instrument der Unternehmensführung. Vertriebssteuerung wird auch in Bezug auf Allokation (Zuordnung) von Ressourcen definiert. Die Vertriebssteuerung organisiert die konkrete Gestaltung und den Einsatz der vertrieblichen Mittel, Maßnahmen und Funktionsträger. Sie kann auch als Teilbereich des Marketings betrachtet werden und beinhaltet ebenso Controllingaktivitäten bzw. einen Controllingprozess. (8 Punkte)

b) Z. B.:

- Planung des Vertriebserfolges nach Produkt
- Planung des Vertriebserfolges nach Region
- Planung des Vertriebserfolges nach Vertriebspartner
- Vorgabe des Umsatzes je Vertriebsressource
- Vorgabe des Umsatzes je Kunde
- Vorgabe des Umsatzes je Produkt
- Kontrolle der Planungsvorgabe
- Analyse der Abweichung
- Erarbeitung von Maßnahmen zur Zielerreichung

(6 Punkte)

c) Z. B.:

- Steuerung der Marktbearbeitung und Ressourcenallokation, z. B.:
Verteilung der Vertriebsressourcen auf Markt- und Kundensegmente, Definition geeigneter Zuteilungsmechanismen
- Management von Zielkonflikten, z. B.:
Offenlegung von Zielkonflikten, Harmonisierung von miteinander in Konflikt stehenden Zielen (z. B. kurzfristiger Verkaufserfolg gegenüber langfristiger Profitabilität), Verhinderung bzw. Beschränkung zu hoher Rabattgewährung seitens der Vertriebsmitarbeiter zur Erfüllung von Umsatzzielen bei abnehmender Profitabilität
- Entlohnung und Anreize von Vertriebsmitarbeitern, z. B.:
Definition von Vergütungssystemen, die zur optimalen Motivation von Vertriebsmitarbeitern führen, Schaffung von Bonussystemen, Wettbewerbe

(6 Punkte)