

Bundeseinheitliche Weiterbildungsprüfung der Industrie- und Handelskammern

Prüfungsteilnehmer-Nummer

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

Handlungsbereich	Finanzdienstleistungen für Privat- und Gewerbekunden – Produktmanagement für Versicherungs- und Finanzprodukte
Prüfungstag	18. Oktober 2017
Bearbeitungszeit	90 Minuten
Anzahl der Aufgaben	5
Anzahl der Anlagen	1

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.
- Für die Bearbeitung der Aufgaben benötigte Anlagen liegen am Ende des Aufgabensatzes zum Heraustrennen bei.
- Tragen Sie auf dem Deckblatt Ihre Prüfungsteilnehmer-Nummer ein.
- Die maximale Gesamtpunktzahl der Lösungen beträgt 100 Punkte.
- Die Lösungsgänge bzw. Rechenvorgänge 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.

Anlage 1

Ausgangssituation zu allen Aufgaben

Sie sind Angestellter im Außendienst bei der PROXIMUS Versicherung AG und betreuen seit zwei Jahren die Eheleute Königs mit Finanzprodukten und -dienstleistungen.

Das Ehepaar Königs, Holger und Silke, seit drei Jahren verheiratet, keine Kinder, beide 34 Jahre alt, betreibt erfolgreich einen Webshop und verkauft über diesen Pflegeprodukte und Kosmetika. Ihre Firma führen die Kunden in der Rechtsform einer GmbH. Das Vertriebsgebiet der Firma ist Deutschland, die Zielgruppe sind private Verbraucher. Die Ertragslage des Unternehmens ist gut. Eigenkapital – auch für eine mögliche Expansion – ist vorhanden.

Die Räume des Geschäftsbetriebes sind derzeit angemietet. Grundsätzlich besteht aber die Bereitschaft, geeignete Räumlichkeiten auch zu erwerben, sollte sich eine gute Gelegenheit hierzu auftun.

Privat haben die Eheleute eine eigengenutzte Eigentumswohnung – derzeitiger Verkehrswert 325.000 € – die teilweise fremdfinanziert ist. Die Sollzinsbindung läuft in zwei Jahren aus. Das zugrunde liegende Darlehen valutiert noch mit 216.000 €.

Zudem verfügen die Eheleute – neben privaten Girokonten – über ein privates Tagesgeldkonto mit einem Guthaben in Höhe von derzeit 38.000 €.

Herr Königs ist daran interessiert, das von ihm ermittelte monatliche private Überschusskapital in Höhe von 1.500 € sinnvoll anzulegen.

Frau Königs möchte gerne die Finanzierung der eigengenutzten Eigentumswohnung für die Zukunft sichern und interessiert sich u. a. für das Thema Bausparen.

Aufgabe 2

Im Gespräch mit Ihren Kunden stellen Sie fest, dass sich das Ehepaar Königs noch nicht mit einer Anlage in offene Investmentvermögen (Investmentfonds) beschäftigt hat. Sie erfahren in diesem Gespräch auch, dass Frau und Herr Königs nach einer Möglichkeit zur Vermögensanlage in Verbindung mit einer zusätzlichen Risikoversorge für einen Todesfall suchen.

- a) Motive für die Anlage in Investmentfonds sind vielseitig.
Erläutern Sie Ihren Kunden zwei Vorteile der Risikostreuung bei Investmentfonds. (6 Punkte)
- b) Beschreiben Sie drei Anlagevarianten bei der Anlage in Investmentfonds. (6 Punkte)
- c) Für die Anlage des privaten Überschusses von ca. 1.500 € monatlich empfehlen Sie dem Ehepaar Königs eine Anlage in offene Investmentvermögen in Verbindung mit einer Risikolebensversicherung zur Risikoversorge für den Todesfall.
Erläutern Sie dem Ehepaar Königs vier Vorteile dieser Produktkombination. (8 Punkte)

Lösungshinweise Aufgabe 2

[VO: § 5 Absatz 2 Nr. 1, 3 und 5]

(20 Punkte)

a) Z. B.:

- Offene Investmentvermögen investieren das Geld der Anleger gemäß Fondsbedingungen in verschiedene Anlageklassen, z. B. Aktien, festverzinsliche Wertpapiere, Immobilien usw.
- Fondsmanager eines offenen Investmentvermögens dürfen nicht mehr als 10 Prozent des Fondsvermögens in Wertpapiere eines Unternehmens investieren.
- Durch eine breite Streuung des Fondsvermögens können Verluste eines Wertes durch Gewinne anderer Werte ausgeglichen werden.

(6 Punkte)

b) Z. B.:

- Der Anleger kann situativ, d. h. unregelmäßig Fondsanteile erwerben.
- Sparplan, d. h., der Anleger kann regelmäßig in ein offenes Investmentvermögen investieren.
- Einmalanlage, d. h., der Anleger kann einmalig eine ihm zur Verfügung stehende Anlagesumme investieren.
- Anlagekombinationen, d. h., der Anleger kann die Einmalanlage in offene Investmentvermögen mit einem Sparplan kombinieren.

(6 Punkte)

c) Z. B.:

- Für den Kunden eröffnen sich bei einem Sparplan in offene Investmentvermögen in Verbindung mit einer Risikolebensversicherung die Möglichkeit, rechtlich selbstständige Vereinbarungen zu treffen.
- Der Kunde kann beide Produkte unabhängig voneinander den individuellen Bedürfnissen entsprechend anpassen.
- Es entstehen ihm aufgrund der Anpassung nur eines Produktes keine Nachteile für das jeweils andere Produkt.
- Der Kunde kann zusätzlich auf verschiedene Anbieter zurückgreifen und muss sich damit nicht auf einen beschränken.
- Der Kunde kann ein Produkt kündigen, ohne dass dies zu Konsequenzen beim anderen Produkt führt.

(8 Punkte)

Aufgabe 4

Das Ehepaar Königs sucht neue Geschäftsräume. Grundsätzlich soll es beim Internetverkauf der Produkte bleiben. Allerdings wollen die Königs auch einen Verkaufsraum angliedern, mit Beratung und Verkauf für die ältere Kundschaft.

a) Beschreiben Sie vier Nachteile, die eine Fortführung des Geschäftes in angemieteten Geschäftsräumen gegenüber einem Eigentumserwerb hat.

(8 Punkte)

b) Stellen Sie je zwei Standortkriterien bezogen auf den Mikrostandort dar, um die beabsichtigte Immobiliennutzung (Internetverkauf und Verkaufsraum) realisieren zu können.

(8 Punkte)

c) Der Erwerb der Geschäftsräume soll ggf. durch die GmbH erfolgen.

Zeigen Sie für diesen Fall die Besonderheiten hinsichtlich des Kaufvertragsabschlusses durch die GmbH und der Eigentumsübertragung auf die GmbH auf.

(4 Punkte)

Lösungshinweise Aufgabe 4
[VO: § 5 Absatz 2 Nr. 2 und 3]

(20 Punkte)

a) Z. B.:

- eingeschränkte Gestaltung von Aus- und Umbauten
- keine bzw. nur eingeschränkte Nutzung von steuerlichen Vorteilen und Subventionen
- keine Partizipation an der Wertsteigerung des Objektes
- eventuelle Kündigung des Mietvertrages durch den Vermieter
- keine Expansionsmöglichkeiten

(8 Punkte)

b) Internetverkauf, z. B.:

- Lagerraum für den Versand
- Rampe für An- und Ablieferung
- guter Internetanschluss (z. B. Glasfaserbreitbandzugang des Grundstückes)

Verkaufsraum, z. B.:

- ausreichend Parkplätze
- barrierefreier Zugang
- gute Erreichbarkeit mit öffentlichen Verkehrsmitteln

(8 Punkte)

c) Die Besonderheiten sind:

- Die GmbH ist eine juristische Person. Sie kann sich nicht selbst vertreten. Deshalb wird sie im Geschäftsverkehr durch den/die Geschäftsführer vertreten. Sie ist Käuferin der Geschäftsräume.
- Daher wird sie auch als Eigentümerin der Geschäftsräume in das Grundbuch eingetragen.

(4 Punkte)