

Bundeseinheitliche Fortbildungsprüfung der Industrie- und Handelskammern

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

Lebensversicherungen und Betriebliche Altersversorgung

– Produktmanagement für Versicherungs- und Finanzprodukte

Lösungshinweise

Datum: 15. April 2019

Bearbeitungszeit: 90 Minuten

Anzahl Aufgaben: 5

Hinweise für den Korrektor:

- Die folgenden Lösungen sind lediglich Lösungshinweise.
- Sie sollen nur den Rahmen der zu erwartenden Prüfungsleistung abstecken.
- Der Korrektor ist durch die hier aufgeführten Lösungshinweise in seinem Bewertungsspielraum nicht eingeeengt.
- Bei Aufgaben, die eine Aufzählung von n-Fakten zur Lösung erfordern, werden nur die ersten n-Fakten gewertet. Alle darüber hinausgehenden Aufzählungen werden gestrichen.
- Bei Berechnungen sollen Folgefehler berücksichtigt werden und somit nicht zum Punktabzug führen.
- Der leichten Lesbarkeit wegen geben wir in den Aufgaben/Texten der männlichen Form den Vorzug. Mit diesem einfacheren sprachlichen Ausdruck sind selbstverständlich alle Geschlechter gemeint.

Die Aufgaben mit Lösungsvorschlägen können von den Industrie- und Handelskammern oder Dritten nach einer Frist von sechs Monaten direkt bestellt werden bei:

wbv Media GmbH & Co. KG, Service-Center DIHK,

Postfach 10 06 33, 33506 Bielefeld

Tel.: 0521/91101-16, Fax: 0521/91101-19, E-Mail: service@wbv.de

Aufgabe 4

In der Proximus Lebensversicherung AG sind Sie für die Markteinführung von neuen Produkten verantwortlich.

Für die Marktpositionierung von Lebensversicherern sind Rating- und Rankingergebnisse von Bedeutung.

a Mögliche Punktzahl: 6

Grenzen Sie die Begriffe

- Rating und
- Ranking

voneinander ab.

b Mögliche Punktzahl: 4

Stellen Sie den Nutzen von Ratings und Rankings

- für Versicherungsunternehmen und
- für Kunden

jeweils anhand von zwei Beispielen dar.

Hinweis:

Eine Differenzierung von Rating und Ranking ist hier nicht vorzunehmen.

c Mögliche Punktzahl: 10

Ihr Vorgesetzter hat Sie beauftragt, sich Gedanken zu machen, wie die Proximus Lebensversicherung AG ab dem Jahr 2019 durch Ratings und Rankings den Absatz von Lebensversicherungsprodukten fördern kann.

Erläutern Sie fünf Aspekte, die aus Ihrer Sicht in die Entwicklung einer Strategie einfließen sollten.

Lösungshinweise Aufgabe 4

[VO: § 5 Absatz 2 Nr. 5]

a Mögliche Punktzahl: 6

- Beim Rating wird zwischen Produkt- und Unternehmensratings unterschieden. Dabei werden die beurteilten Sachverhalte einer Qualitätsklasse zugeordnet. Die Qualitätsklassen werden z. B. in Buchstaben dargestellt. Das Rating enthält auch dann einen Informationsgehalt, wenn nur ein Produkt bzw. Unternehmen betrachtet wird. Die Bewertung erfolgt durch Ratingagenturen.
- Beim Ranking werden die Beurteilungsergebnisse in eine strenge Reihenfolge gebracht. Es gibt einen ersten und einen letzten Platz. Deshalb ist für eine sinnvolle Interpretation der Ergebnisse immer der Vergleich mit den übrigen Rängen nötig. Rankings sind weniger umfangreich als Ratings und beziehen oft nur einen Sachverhalt in ihre Bewertung ein. Rankings werden z. B. von Zeitschriften durchgeführt.

b Mögliche Punktzahl: 4

- Nutzen für Versicherungsunternehmen, z. B.:
 - Eine Bewertung der Produkte bzw. des Unternehmens zeigt auf, wo Verbesserungspotenzial vorliegt.
 - guter Marktvergleich
 - Die Ergebnisse können vermarktet werden (z. B. Siegelkauf).
- Nutzen für Kunden, z. B.:
 - Die Qualität der Produkte bzw. des Unternehmens kann überprüft werden.
 - Entscheidungshilfe bei Vertragsabschlüssen
 - unabhängiges Urteil
 - Der Druck der Ratingagenturen erhöht die Qualität der Produkte.
 - Aufzählung von Kriterien, auf die geachtet werden sollte

c Mögliche Punktzahl: 10

Die Strategie der Proximus Lebensversicherung AG sollte z. B. folgende Überlegungen bzw. Fragestellungen berücksichtigen:

- Analyse der bestehenden Produkte hinsichtlich bekannter Rating- bzw. Rankingkriterien
- Wie können Bestbewertungen in Ratings und Rankings erreicht werden? Hierzu sind die Produkte inkl. Versicherungsbedingungen ggf. an Ratingkriterien anzupassen.
- Analyse der verschiedenen Ratingagenturen hinsichtlich ihrer Bedeutung: Wie hoch ist die Beachtung der jeweiligen Ergebnisse bei Vertriebspartnern und Kunden?
- Welche Kosten sollten eingeplant werden (z. B. für den Erwerb von Siegel)?
- Wie werden die Ergebnisse vermarktet (z. B. Abdruck von Siegel auf Vertriebs- bzw. Kundeninformationen)?
- Analyse der Maßnahmen der Mitbewerber
- Welche Produkte sollen schwerpunktmäßig durch Rating- und Rankingergebnisse besser positioniert werden?

Hinweis für den Korrektor: Hierbei handelt es sich um Lösungsvorschläge. Der Prüfungsteilnehmer soll durch seine Ausführungen zeigen, dass er logische strategische Überlegungen zum Thema Rating und Ranking vorgenommen hat.

Aufgabe 5

Sie sind Mitarbeiter der Abteilung Produktentwicklung der Proximus Lebensversicherung AG.

Der Vorstand plant, eine Modernisierung der fondsgebundenen Rentenversicherung ohne Kapitalgarantie auf den Markt zu bringen. Eine wichtige Rolle für die Rentenhöhe wird der Rentenfaktor spielen.

a Mögliche Punktzahl: 10

Beschreiben Sie die Funktionsweise und die Bedeutung des Rentenfaktors.

b Mögliche Punktzahl: 3

Nennen Sie die drei Rechnungsgrundlagen, die die Höhe des Rentenfaktors beeinflussen.

c Mögliche Punktzahl: 7

Erläutern Sie, ob die Proximus Lebensversicherung AG in jedem Fall an einen garantierten Rentenfaktor gebunden ist.

Lösungshinweise Aufgabe 5

[VO: § 5 Absatz 2 Nr. 4]

a Mögliche Punktzahl: 10

Bei einer fondsgebundenen Rentenversicherung ohne Kapitalgarantien kann der Versicherer den Versicherungsnehmern bei Vertragsabschluss keine Mindest- oder Garantierente zusagen, da ja noch nicht feststeht, wie hoch das Guthaben des Kunden bei Rentenbeginn sein wird. Der Versicherer kann aber angeben, wie er das angesparte Kapital bei Rentenbeginn in eine lebenslange Rente umwandeln will. Genau dies beschreibt der Rentenfaktor. Üblicherweise gibt er an, wie hoch die vom Versicherer gezahlte monatliche Rente je 10.000 € ist. Eine weitere mögliche Methode ist, den Rentenfaktor nicht voll zu garantieren, sondern nur zu einem bestimmten Prozentsatz, z. B. 80 %. Wichtig ist, worauf sich der Rentenfaktor exakt bezieht. So kann der Versicherer einen garantierten Rentenfaktor auf das gesamte Guthaben oder nur auf einen Teil (z. B. Beitragssumme) geben.

b Mögliche Punktzahl: 3

- die Lebenserwartung bzw. die angenommene Sterbetafel
- der Rechnungszins
- die Höhe der Kosten der Versicherung im Rentenbezug

c Mögliche Punktzahl: 7

Damit die Versicherer den Rentenfaktor während der Ansparphase nicht einfach ändern können, gibt es bei garantierten Rentenfaktoren die sogenannte Treuhänderklausel. Der Versicherer darf den Rentenfaktor nur dann ändern, wenn sich eine der Rechnungsgrundlagen in einem unvorhersehbaren Maß verändert, etwa wenn sich die Lebenserwartung dramatisch verändert oder die Zinsen unerwartet niedrig sind und ein von der Finanzaufsicht BaFin bestellter unabhängiger Treuhänder die Anpassung überprüft und bestätigt. Nach Rentenbeginn darf der Rentenfaktor nicht mehr angepasst werden.