

Bundeseinheitliche Fortbildungsprüfung der Industrie- und Handelskammern

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

Lebensversicherungen und Betriebliche Altersversorgung

– Risikomanagement

Lösungshinweise

Datum: 20. April 2020

Bearbeitungszeit: 75 Minuten

Anzahl Aufgaben: 4

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 eingeengt.
- 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 immer 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 3

Der Vorstand der Proximus Lebensversicherung AG plant die Einführung eines Kundenwertmodells. Sie sollen als Mitglied einer Projektgruppe daran mitwirken.

a **Mögliche Punktzahl: 7**

Erläutern Sie die Funktionsweise und das Ziel von Kundenwertmodellen.

b **Mögliche Punktzahl: 12**

Nennen Sie sechs Anforderungen an ein Kundenwertmodell.

c **Mögliche Punktzahl: 6**

Grenzen Sie das gegenwärtige vom zukünftigen Erfolgspotenzial ab.

Lösungshinweise Aufgabe 3

[VO: § 5 Absatz 4 Nr. 3]

a **Mögliche Punktzahl: 7**

Kundenwertmodelle beurteilen Kosten bzw. Aufwendungen und Nutzen, die durch eine Kundenbeziehung entstehen. Daraus können Maßnahmen für eine durchgängige Marktbearbeitung abgeleitet werden. Kundenwertmodelle führen zu einer ganzheitlichen Betrachtung des Kunden unter Einbeziehung aller Versicherungssparten und ermöglichen die Berücksichtigung von monetären und nichtmonetären Einflussgrößen.

b **Mögliche Punktzahl: 12**

Z. B.:

- ganzheitliche Betrachtung und Modellierung der Kundenbeziehung unter Einbeziehung aller Sparten und Bedarfssituationen
- prospektive (vorausschauende) Kundenbewertung
- Berücksichtigung monetärer und nichtmonetärer Einflussgrößen
- Modellierung von Cross- und Up-Selling-Potenzialen
- Möglichkeit des Einsatzes wertorientierter Steuerung von Marketing, Vertrieb und Service
- Eignung zur praktischen Umsetzung unter Beachtung der Leistungsfähigkeit der Systeme des Versicherers
- Möglichkeit zur schrittweisen Weiterentwicklung und Verbesserung

c **Mögliche Punktzahl: 6**

Das gegenwärtige Erfolgspotenzial ist der erwartete Gewinn aus den zum Betrachtungszeitpunkt bereits bestehenden Verträgen und wird als monetäre Größe berechnet. Das zukünftige Erfolgspotenzial ist der erwartete Gewinn aus einer potenziellen Ausweitung der Geschäftsbeziehungen durch Cross- bzw. Up-Selling und wird ebenfalls als monetäre Größe berechnet. Auch das CRM (Customer Relationship Management) stellt ein zukünftiges Erfolgspotenzial dar.

Aufgabe 4

Sie sind Mitarbeiter der Serviceabteilung der Proximus Versicherung AG. Ein Vermittler ruft Sie an und stellt Ihnen Fragen zu dem Thema „nicht volljährige Personen“ in der Lebensversicherung.

a **Mögliche Punktzahl: 8**

Stellen Sie die besonderen gesetzlichen Bestimmungen bei Abschluss einer kapitalbildenden Lebensversicherung mit einem geschäftsunfähigen Kind als versicherte Person dar.

b **Mögliche Punktzahl: 6**

Erläutern Sie, was zu beachten ist, wenn ein Vater eine kapitalbildende Lebensversicherung auf das Leben seines beschränkt geschäftsfähigen Kindes als versicherte Person abschließen möchte.

c **Mögliche Punktzahl: 4**

Für ein nicht voll geschäftsfähiges Kind soll rechtswirksam eine kapitalbildende Rentenversicherung mit regelmäßiger Beitragszahlung abgeschlossen werden. Das Kind soll als Versicherungsnehmer eingesetzt werden und die Vertragslaufzeit beträgt 20 Jahre.

Beschreiben Sie die gesetzlichen Voraussetzungen, die hierbei beachtet werden müssen.

d

Ermitteln Sie die Konsequenzen für den Versicherungsvertrag für den Fall, dass bei Vertragsabschluss eines minderjährigen Versicherungsnehmers

da **Mögliche Punktzahl: 2**

die gesetzlich geforderten Voraussetzungen nicht vorliegen,

db Mögliche Punktzahl: 3

der Versicherungsnehmer volljährig wird und den Vertrag fortsetzen möchte, und

dc Mögliche Punktzahl: 3

der Versicherungsnehmer volljährig wird und den Vertrag nicht fortsetzen möchte.

Lösungshinweise Aufgabe 4

[VO: § 5 Absatz 4 Nr. 3]

a Mögliche Punktzahl: 8

- Die Todesfallleistung übersteigt den Betrag für gewöhnlich übliche Beerdigungskosten (8.000 €):
Wird eine höhere Todesfallleistung als 8.000 € für ein Kind vereinbart, das noch nicht sieben Jahre alt ist, dürfen nach der gesetzlichen Regelung im VVG (§ 150) die Eltern das Kind bei seiner notwendigen Einwilligung in den Vertrag nicht vertreten. Die Vertretung des Kindes muss dann durch einen vom Familiengericht bestellten Ergänzungspfleger erfolgen.
- Die Todesfallleistung liegt unter dem Betrag für gewöhnlich übliche Beerdigungskosten:
Hier ist die Zustimmung des Kindes und des Familiengerichts nicht notwendig.

b Mögliche Punktzahl: 6

Nach § 150 Absatz 3 VVG bedarf es der Zustimmung des Kindes (also des Vormundes) nicht.

Hintergrund dieser gesetzlichen Regelung:

Auch Kinder im Alter von sieben bis 17 Jahren können beim Abschluss einer Lebensversicherung mit Todesfallleistung, die die üblichen Beerdigungskosten übersteigt, nicht von ihren Eltern vertreten werden, wenn diese gleichzeitig Versicherungsnehmer sind.

Hier muss aber auch kein Ergänzungspfleger das Kind vertreten, da das beschränkt geschäftsfähige Kind ohne Zustimmung eines gesetzlichen Vertreters rechtswirksam Willenserklärungen für Rechtsgeschäfte abgeben kann, durch die es lediglich einen rechtlichen Vorteil erlangt. Dies ist hier der Fall.

Hinweis für den Korrektor: Dass die versicherte Person lediglich einen rechtlichen Vorteil erlangt, ist herrschende Lehre.

c Mögliche Punktzahl: 4

Ist ein Versicherungsnehmer bei Vertragsabschluss noch nicht voll geschäftsfähig und läuft der Vertrag länger als ein Jahr über das 18. Lebensjahr hinaus, ist zusätzlich zur Genehmigung durch die Eltern (oder den Vormund) die Zustimmung des Familiengerichts erforderlich.

d

da **Mögliche Punktzahl: 2**

Der Vertrag ist schwebend unwirksam.

db **Mögliche Punktzahl: 3**

Der Versicherungsnehmer kann durch seine ausdrückliche Genehmigung die Wirksamkeit des Versicherungsvertrags herbeiführen.

dc **Mögliche Punktzahl: 3**

Erfolgt die Genehmigung nicht oder wird die Beitragszahlung eingestellt, muss der Vertrag aufgehoben werden. Der Versicherungsnehmer erhält dann alle bisher gezahlten Beiträge einschließlich Zinsen zurück.