

Ausgangssituation zu allen Aufgaben:

Sie sind als Vertriebsleiter im angestellten Außendienst in der Hauptverwaltung der PRO-XIMUS Versicherungs-AG tätig. Ihre konkrete Aufgabe besteht darin, drei größere Vermittlergesellschaften, die direkt an die Hauptverwaltung angebunden sind, vertrieblich und fachlich zu betreuen.

Die Vermittler dieser Vermittlergesellschaften sind als Mehrfachagenten bzw. als Makler tätig und vermitteln schwerpunktmäßig Geldanlagen. Ein Teil dieser Vermittler ist auch im Immobilien- und Darlehensgeschäft sowie in der Vermittlung von Zahlungsverkehrsprodukten tätig.

Aufgabe
1

Ein von Ihnen betreuter Vermittler, der im Immobiliengeschäft tätig ist, erarbeitet einen Leitfaden für den erfolgreichen Verkauf. Er bittet Sie, ihn bei fachlichen Informationen zum Immobiliengeschäft und bei der Zusammenstellung von Verkaufsargumenten zu unterstützen.

- a) Geben Sie drei Vorteile aus Kundensicht an, die für den Erwerb einer eigengenutzten Immobilie in Abgrenzung zu einer gemieteten Immobilie sprechen. **(6 Punkte)**
- b) Ein entscheidendes Kriterium bei der Beurteilung der Eigenschaften einer Immobilie ist die Lage.
Nennen Sie je vier mögliche Faktoren der Mikrolage bei Wohn- und Gewerbeimmobilien. **(8 Punkte)**
- c) Ordnen Sie in Anlage 1 nachfolgende Kosten beim Immobilienerwerb den Anschaffungskosten, Herstellungskosten, Anschaffungsnebenkosten oder Finanzierungskosten zu. **(6 Punkte)**
- Notargebühren für die Grundschuldeintragung
 - Notargebühren für den Abschluss des Kaufvertrages
 - Erschließungskosten
 - Kosten der Dacheindeckung
 - Bereitstellungszinsen
 - Grundstückskosten

Lösungshinweise Aufgabe 1

(RP: 4.1.2, 4.2.2, 4.3.1)

20 Punkte

- a) Z. B.:
- Kündigungsschutz bei Anmeldung von Eigenbedarf durch den Vermieter
 - Geld fließt in die eigene Immobilie.
 - Eigentum bietet Schutz vor Mieterhöhungen.
 - mietfreies Wohnen im Alter

(6 Punkte)

- b) – Wohnimmobilie, z. B.:
- Garten
 - Balkon, Terrasse
 - Wohngegend
 - örtliche Straßenführung
 - unmittelbare Verpflegungsmöglichkeiten
 - unmittelbare öffentliche Verkehrsanbindung
- Gewerbeimmobilie, z. B.:
- Parkplatzsituation
 - Fußgängerzone
 - Erreichbarkeit des Standortes
 - ausreichende und getrennte Sanitärbereiche
 - Aufenthaltsräume
 - repräsentativer und behindertengerechter Eingangsbereich

(8 Punkte)

c)

	Anschaffungs- kosten	Herstellun- gs-kosten	Anschaffungsne- benkosten	Finanzierungs- kosten
Notargebühren für die Grundschuldeintragung				X
Notargebühren für den Abschluss des Kaufvertrages			X	
Erschließungskosten			X	
Kosten der Dacheindeckung		X		
Bereitstellungszinsen				X
Grundstückskosten	X			

(6 Punkte)

Aufgabe
3

Die Süddeutsche Handelsbank AG will ihre Kreditkarte für Privatkunden auch über die an-
geschlossenen Vermittlergesellschaften vertreiben.

- a) Erläutern Sie drei vertragsrechtliche Ausgestaltungsmöglichkeiten von Kreditkarten in Deutschland. **(12 Punkte)**
- b) Beschreiben Sie drei Möglichkeiten, wie Kreditkarten für Zahlungsgeschäfte verwendet werden können. **(6 Punkte)**
- c) Beschreiben Sie anhand eines Beispiels die erfolgreiche Einführung des Produktes Kreditkarte bei den von Ihnen betreuten Vertriebsgesellschaften. **(2 Punkte)**

Lösungshinweise Aufgabe 3

(RP: 4.2.3, 4.3.4, 4.5.5)

20 Punkte

a) Z. B.:

– Charge-Karten:

Getätigte Umsätze werden unverzinst auf dem Kreditkartenkonto angesammelt und in der Regel ein Mal monatlich einem Belastungskonto (in der Regel einem Girokonto) in Rechnung gestellt. Der Kunde erhält eine Gesamtaufstellung der Kartenumsätze vor Belastung.

– Prepaid-Karte:

Die Kreditkarte muss vorab mit Guthaben gefüllt werden; getätigte Umsätze werden dem Kreditkartenkonto belastet, bis das dort vorhandene Guthaben verbraucht ist. Sollen Umsätze über das Guthaben hinaus getätigt werden, werden diese Umsätze abgewiesen.

– „Echte“ Kreditkarte:

Durch getätigte Umsätze erhöht sich der Sollsaldo auf dem Kreditkartenkonto und damit der verzinsliche Kredit. Dieser Sollsaldo kann je nach Vereinbarung entweder über feste monatliche Beträge oder über variable Tilgungsraten getilgt werden.

(je 4 Punkte, max. 12 Punkte)

b) Z. B.:

– Bargeldbeschaffung an Geldcomputern unter Einsatz der Kreditkarte sowie eines PINs

– unbare Zahlungen bei Vertragspartnern (Kartenakzeptanten), z. B. Hotelrechnung

– Hinterlegung der Kreditkartendaten bei Vertragspartnern (Kartenakzeptanten) im Internet

(6 Punkte)

c) Z. B.:

– Für zehn erfolgreiche Vermittlungen wird ein Incentive ausgelobt.

oder

– Superprovision für den betreuenden Vertriebsleiter

(2 Punkte)

Aufgabe
5

Ein von Ihnen betreuter Vermittler, der im Wertpapiergeschäft tätig ist, sieht seine Chancen im Verkauf festverzinslicher in Euro notierter Staatsanleihen vor dem Hintergrund der künftigen Stabilität des Euro schwinden.

Der Vermittler fragt nach Vertriebsunterstützung seitens des Kooperationspartners Süddeutsche Handelsbank AG, die ihm den Verkauf dieser Wertpapiere erleichtern könnte.

Erläutern Sie jeweils:

a) den Zusammenhang zwischen der Bonität staatlicher Schuldner und dem Zinssatz der von den Staaten emittierten Anleihen. Berücksichtigen Sie hierbei die unterschiedliche Leistungsfähigkeit der Volkswirtschaften.

(10 Punkte)

b) zwei mögliche vertriebsunterstützende Maßnahmen in Bezug auf den Absatz der oben genannten Wertpapiere.

(10 Punkte)

Lösungshinweise Aufgabe 5

(RP: 4.1.1, 4.2.4, 4.4.1)

20 Punkte

a) Z. B.:

Wenn Staaten stark verschuldet sind, entweder durch einen aus der Vergangenheit herrührenden hohen Verschuldungsgrad oder durch aktuelle Haushaltsdefizite, wird ihre Bonität von Rating-Agenturen herabgesetzt. Ergebnis dieses Downgrade der Bonität ist eine erschwerte Refinanzierung der betroffenen Staaten, da die Tilgung der Kredite als weniger wahrscheinlich angenommen wird. Mit der Kreditvergabe ist demnach ein höheres Risiko verbunden. Als Ausgleich für dieses erhöhte Risiko verlangt ein Kreditgeber einen Zinsaufschlag als Risikoprämie, die Kreditaufnahme durch diesen Staat wird deshalb teurer, er muss mehr Zinsen zahlen. Üblicherweise führen steigende Zinsen zu Inflation und zur Abwertung der Währung, in der die Schulden aufgenommen wurden. Wenn jetzt ein einzelner Staat, der Mitglied der Euro-Zone ist, ein Downgrade erfährt, ist die Abwertung der Währung nicht möglich, da der Staat nicht autonom agieren kann. Durch den europäischen Stabilitätspakt sind die Kompetenzen einer nationalen Zentralbank an die Europäische Zentralbank abgetreten, deren Ziel (unter anderem) die Inflationsbekämpfung ist. Insofern liegt in der Verringerung der Bonität eines einzelnen Staates in der Euro-Zone kein Risiko für eine verringerte Stabilität des Euro.

Hinweis für den Korrektor: Der Zusammenhang zwischen Zinshöhe und Risiko sowie der Zusammenhang zwischen Verschuldungsgrad/Haushaltsdefiziten einerseits und inflationären Tendenzen andererseits müssen aus der Antwort hervorgehen. Die Aufgabe der EZB, über die Stabilität des Euro zu wachen, und der europäische Stabilitätspakt müssen in der Antwort enthalten sein.

(10 Punkte)

b) Z. B.:

- Fact-Sheet Einzel-Wertpapier, also genaue Bezeichnung und Konditionen von einzelnen Wertpapieren mit Angabe aller relevanten Fakten, also der Verzinsung, Fälligkeiten von Zinszahlungen und Tilgungen, Handelsorte, Umsätze an einzelnen Börsen usw.
- Länderstudien, also Zusammenfassungen von Berichten zu den emittierenden Staaten, Berichte über die Volkswirtschaft, über das Regierungssystem, die Stimmung in der Bevölkerung, den Rechtsrahmen, die Außenhandelsbilanz, also aller relevanten Informationen zur Beurteilung eines Staates als Schuldner
- Spread-Reports; kurze Informationen zu den Abständen in der Zinsstruktur einzelner Wertpapiere zu einem Referenzpapier eines Schuldners mit erstklassiger Bonität
- Ratings von Agenturen über die Bonität von Schuldnern, Beurteilungen der Fähigkeit der Emittenten, Zins- und Tilgungszahlungen fristgerecht zu bewirken; als Agenturen wirken vor allem Standard and Poors und Moodys, aber auch Fitch und Ähnliche.

(10 Punkte)