

Prüfung	Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen
Handlungsbereich	Vermögensversicherungen für private und gewerbliche Kunden – Produktmanagement für Versicherungs- und Finanzprodukte
Prüfungstag	26. April 2012
Bearbeitungszeit	90 Minuten
Anzahl der Anlagen	
Anzahl der Aufgaben	5
Prüfungsnummer	P 082-07-0412-1

Nr. d. Aufg.	Rahmenplan-Nummer/ Titel bzw. Thema	Einzelpunkte (bei a), b) usw.)	Punkte gesamt	Zeit- bedarf (in Min.)	Schwierigkeits- grad (Leicht, Mittel, Schwer)
1	4.1.2.1, 4.5.1.1, 4.5.3.1	a) 10 b) 5 c) 5	20		L
2	4.3.1		20		M
3	4.4.1.2, 4.4.3, 4.4.4.2	a) 8 b) 6 c) 6	20		M
4	4.2	a) 8 b) 12	20		L/S
5	4.2	a) 10 b) 1. 2 b) 2. 2 b) 3. 2 b) 4. 3 b) 5. 1	20		M/S
Gesamt			100		

Bearbeitungshinweise:

- 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. 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.

Hinweise für den Korrektor:

- Die folgenden Lösungen sind lediglich Lösungshinweise und keine Musterlösungen.
- 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 Männer und Frauen gemeint.

Ausgangssituation zu allen Aufgaben:

Kfz-Meister Karl Kraft gründet eine eigene Kfz-Reparaturwerkstatt in der Rechtsform einer GmbH. Er hat sich auf die Automarke „Flott“ spezialisiert. Neben dem Inhaber Karl Kraft sind fünf Gesellen, ein Auszubildender und zwei Bürokräfte im Betrieb beschäftigt.

Da die Existenzgründung viel Geld kostet, hat Kraft die Werkstatt vom bisherigen Eigentümer und Betreiber Müller angemietet.

Neben der Werkstatt gibt es ein separates Bürogebäude und eine kleine Ausstellungshalle.

Alle Gebäude werden mit einem 20.000 l fassenden unterirdischen Heizöltank beheizt. Außerdem werden in der Werkstatt fünf Fässer Frisch- und Altöl sowie Kleingebinde mit insgesamt 500 l Fassungsvermögen gelagert. Ein Ölabscheider befindet sich ebenfalls auf dem Betriebsgelände.

Karl Kraft beabsichtigt, zukünftig auch Motorräder und Landmaschinen zu reparieren und zu verkaufen. Auch Elektrofahrräder haben sein Interesse geweckt.

Aufgabe 1: (20 Punkte)

Die PROXIMUS Versicherung AG hat in großen Marken-Autohäusern eigene Beratungsmitarbeiter installiert, die den Autokäufern eine Kraftfahrzeughaftpflichtversicherung anbieten sollen.

Weil das Neugeschäft im Bereich der Verkehrsrechtsschutzversicherung bei der PROXIMUS Versicherung AG nicht befriedigend läuft, machen Sie sich mit dem Vertriebsvorstand Gedanken, wie Sie den neuen Vertriebskanal „Autohausberater“ auch für den Absatz von Rechtsschutzversicherungen nutzen können.

Die Autohausberater erwarten von Ihnen ein besonderes Angebot bei der Preis- oder Produktgestaltung dieser Verkehrsrechtsschutzversicherungen, die sie verkaufen sollen.

a) Stellen Sie dar, welche Einflussfaktoren den Preis einer Verkehrsrechtsschutzversicherung nach § 21 Abs. 1, 4 ff. ARB (ohne Klausel 4) bestimmen, gerade wenn der Versicherungsnehmer mehrere Fahrzeuge auf sich zugelassen hat.

(10 Punkte)

b) Entwerfen Sie eine besondere Preis- oder Produktgestaltung, die der Autohausberater den Kunden im Verkaufsgespräch anbieten kann, wenn er die Verkehrsrechtsschutzversicherung zusammen mit der Kraftfahrzeughaftpflichtversicherung verkauft, und begründen Sie Ihre Entscheidung.

(5 Punkte)

c) Der Vorstand möchte wissen, ob sich Ihr Produkt- bzw. Preismodell rechnet.

Beschreiben Sie Ihr Controlling zu diesem Modell.

(5 Punkte)

Lösungshinweise Aufgabe 1:

(RP: 4.1.2.1, 4.5.1.1, 4.5.3.1)

- a) Der Preis einer Verkehrsrechtsschutzversicherung berechnet sich nach
- der Art und Anzahl der zu versichernden Fahrzeuge,
 - der Laufzeit des Vertrages,
 - der Entscheidung des Versicherungsnehmers, ob er eine Beitragsfreistellung wünscht,
 - einem etwaigen Mengenrabatt (ab 500 € Jahresbeitrag),
 - einem etwaigen Bestandsrabatt (ab fünf Fahrzeugen).
- (je 2 Punkte, max. 10 Punkte)

- b) Z. B.:
- besondere Rabattierung, wenn Kunde Kraft- und Rechtsschutzversicherung kauft
 - Verzicht auf Selbstbeteiligung, wenn Kunde Kraft- und Rechtsschutzversicherung kauft
 - Verzicht auf Wartezeiten, wenn Kunde Kraft- und Rechtsschutzversicherung kauft
 - Ausdehnung des Versicherungsschutzes über die Bedingungen hinaus auf Lebenspartner, wenn Kunde Kraft- und Rechtsschutzversicherung kauft
 - Erhöhung der Deckungssummen, wenn Kunde Kraft- und Rechtsschutzversicherung kauft
 - ggf. besondere Auslandsdeckung als Bonus

Hinweis für den Korrektor: Hier sind verschiedene Modelle möglich – die Aufzählung ist nur exemplarisch.

(5 Punkte)

- c) Z. B.:
- Abgleich der Schadenquote
 - Abgleich Durchschnittsschadenhöhe
 - Frühwarnsysteme bzgl. Schadenanfall bei Vertragsbeginn (innerhalb der ersten Monate)
 - Abgleich der gebuchten Bruttobeiträge aus dem neuen Geschäftsfeld mit denen des „Normalgeschäftes“ (Lohnt sich der Aufwand?)
 - Net-Promoter-Score (NPS)

Hinweis für den Korrektor: Der Prüfungsteilnehmer soll ein Controlling seiner Wahl beschreiben – die Aufzählung ist nur exemplarisch.

(5 Punkte)

Aufgabe 2: (20 Punkte)

Nachdem die Werkstatt mit Pkw gut läuft, will Herr Kraft zukünftig auch zulassungspflichtige Motorräder und hochwertige Landmaschinen reparieren und verkaufen. Sein Versicherungsvertreter nimmt den Änderungsantrag auf.

Auf welche Besonderheiten muss bei der Antragsaufnahme im Hinblick auf Kasko und Kraftfahrzeughaftpflichtversicherung und Allgemeine Haftpflicht geachtet werden? Welche Möglichkeiten gibt es, die Prämie gering zu halten?

(20 Punkte)

Lösungshinweise Aufgabe 2:

(RP: 4.3.1)

- Kraftfahrzeughaftpflichtversicherung: Rotes Kennzeichen muss auch für Krafträder gültig sein.
- Kasko: Deckungssummen und pro Schadenfall müssen angepasst werden.
- Allgemeine Haftpflicht: Deckungssumme pro Fahrzeug anpassen
- Prämie: Selbstbeteiligung höher ansetzen