

082-20-1013-5

Bundeseinheitliche Weiterbildungsprüfung

der Industrie- und Handelskammern

Prüfungsteilnehmer-Nummer

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

Handlungsbereich	Vertriebsmanagement
Prüfungstag	9. Oktober 2013
Bearbeitungszeit	60 Minuten
Anzahl der Aufgaben	4
Anzahl der bedruckten Seiten	anzahlseiten

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.
- 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.

Wir wünschen Ihnen bei der Bearbeitung viel Erfolg.

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. Die Vervielfältigung, Verbreitung oder öffentliche Wiedergabe der Publikationen [der Prüfungssätze] ist nicht gestattet (§§ 53, 54 UrhG) und strafbar (§ 106 UrhG). Im Fall der Zuwiderhandlung wird Strafantrag gestellt.

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

Ausgangssituation zu allen Aufgaben:

Vier von zehn selbstständigen Ausschließlichkeitsvertretern der PROXIMUS Versicherung AG gehen in 15 Jahren in Rente – jeder dritte Vermittler ist dabei ein Einzelunternehmer. Die PROXIMUS Versicherung AG hat unter dem Gesichtspunkt der Nachhaltigkeit ernsthafte Bedenken, neue Existenzgründer finden zu können, obwohl Umsatz und Gewinn in den letzten drei Jahren um 8 % gestiegen sind.

Im Rahmen eines Projektes sollen Maßnahmen aufbereitet werden, um einem Einbruch im Vertriebsweg Vermittler Einhalt zu gebieten.

Aufgabe 1

Der Vertriebsvorstand der PROXIMUS Versicherung AG beauftragt Sie, Wege zu prüfen, wie neue geeignete Existenzgründer für den Ausschließlichkeitsvertrieb im Markt zu finden sind.		
a)	1. Nennen Sie Ihrem Vertriebsvorstand vier Wege, wie neue Versicherungsvermittler gewonnen werden können.	(4 Punkte)
	2. Stellen Sie zu den unter 1. von Ihnen genannten Wegen jeweils einen Vor- und einen Nachteil dar.	(16 Punkte)
b)	Beschreiben Sie im Rahmen eines Ausbildungsplanes für die neuen Mitarbeiter drei mögliche Inhalte.	(6 Punkte)

Lösungshinweise Aufgabe 1 (RP: 5.1)		(26 Punkte)			
a)	<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 33%; vertical-align: top;"> <p>1.</p> <p>Z. B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> Stellenanzeigen Arbeitsagentur, Arbeitsvermittler Direktansprache Empfehlungen Berufsausbildung Berufspraktika <p style="text-align: right;">(4 Punkte)</p> </td> <td style="width: 33%; vertical-align: top;"> <p>2.</p> <p>■ Vorteile, z. B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Werbeeffect ● kostengünstig ● persönlicher Kontakt ● Vorauswahl ● Fachwissen vorhanden ● Vorkenntnisse, Interesse <p style="text-align: right;">(8 Punkte)</p> </td> <td style="width: 33%; vertical-align: top;"> <p>■ Nachteile, z. B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Kosten ● Eignung ● zeitintensiv ● subjektiv ● Personalkosten ● zeitaufwendig, betreuungsintensiv <p style="text-align: right;">(8 Punkte)</p> </td> </tr> </table>	<p>1.</p> <p>Z. B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> Stellenanzeigen Arbeitsagentur, Arbeitsvermittler Direktansprache Empfehlungen Berufsausbildung Berufspraktika <p style="text-align: right;">(4 Punkte)</p>	<p>2.</p> <p>■ Vorteile, z. B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Werbeeffect ● kostengünstig ● persönlicher Kontakt ● Vorauswahl ● Fachwissen vorhanden ● Vorkenntnisse, Interesse <p style="text-align: right;">(8 Punkte)</p>	<p>■ Nachteile, z. B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Kosten ● Eignung ● zeitintensiv ● subjektiv ● Personalkosten ● zeitaufwendig, betreuungsintensiv <p style="text-align: right;">(8 Punkte)</p>	(20 Punkte)
<p>1.</p> <p>Z. B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> Stellenanzeigen Arbeitsagentur, Arbeitsvermittler Direktansprache Empfehlungen Berufsausbildung Berufspraktika <p style="text-align: right;">(4 Punkte)</p>	<p>2.</p> <p>■ Vorteile, z. B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Werbeeffect ● kostengünstig ● persönlicher Kontakt ● Vorauswahl ● Fachwissen vorhanden ● Vorkenntnisse, Interesse <p style="text-align: right;">(8 Punkte)</p>	<p>■ Nachteile, z. B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Kosten ● Eignung ● zeitintensiv ● subjektiv ● Personalkosten ● zeitaufwendig, betreuungsintensiv <p style="text-align: right;">(8 Punkte)</p>			
b)	Zu beschreibende mögliche Inhalte sind z. B.:				
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ausbildungsziel/-teilziel (Erstellung von Angeboten) ■ Ausbildungsinhalt (Spartenkenntnisse) ■ Prüfung/Mindestergebnis ■ Ausbildungsverantwortlicher ■ Zeitplan ■ Ausbildungsort 	(6 Punkte)			

Aufgabe 2

<p>Fehlende Kenntnisse zu rechtlichen Rahmenbedingungen erschweren Existenzgründern den Schritt in die Selbstständigkeit. Zielgerichtete Informationen des Vertriebsmanagements sind hier hilfreich.</p> <p>Bei der Steuerung selbstständiger Versicherungsvertreter sind handels-, gewerbe- und datenschutzrechtliche Rahmenbedingungen zu beachten.</p>	
<p>a) Beschreiben Sie fünf Aufgaben des Vertriebsmanagements in Bezug auf die Unterstützung und Führung von selbstständigen Versicherungsvertretern.</p>	(10 Punkte)
<p>b) Nennen Sie die fünf Merkmale der gewerbsmäßigen Tätigkeit von Versicherungsvertretern.</p>	(5 Punkte)
<p>c) Erläutern Sie die Bestimmung und den Nachweis der gewerberechtl. Zuverlässigkeit eines Versicherungsvertreters.</p>	(4 Punkte)
<p>d) Die Tätigkeit des Versicherungsvertreters unterliegt den Bestimmungen des Datenschutzes.</p>	
<p>1. Erläutern Sie den Grundsatz des Datenschutzes nach dem Bundesdatenschutzgesetz.</p>	(4 Punkte)
<p>2. Nennen Sie zwei kundenbezogene Dokumente, bei denen Datenschutzbestimmungen zu beachten sind.</p>	(2 Punkte)

<p>Lösungshinweise Aufgabe 2: (RP: 4.2, 4.3)</p>	(25 Punkte)
<p>a) Zu beschreibende Aufgaben sind z. B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Überwachung der Einhaltung der Informations- und Dokumentationspflichten (Haftungsthematik) ■ Ausfertigung und Abschluss des Vertretervertrages ■ Vereinbarung von Provisionsbestimmungen ■ Einrichtung eines Provisionskontos ■ Ausbildung, Vermittlung von Sachkunde ■ Einrichtung einer Erfolgsstatistik ■ Information an Kunden bei Vermittlerwechsel ■ Durchführung von Bestandsübertragungen 	(10 Punkte)
<p>b) Eine gewerbsmäßige Tätigkeit ist eine</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ wirtschaftliche Tätigkeit, die ■ auf eigene Rechnung und ■ eigene Verantwortung erfolgt und ■ auf Dauer sowie ■ in Gewinnerzielungsabsicht durchgeführt wird. 	(5 Punkte)

<p>c) Die gewerberechtliche Zuverlässigkeit eines Versicherungsvertreters wird dadurch bestimmt, dass in seiner Person keine strafrechtlichen Verurteilungen (z. B. Unterschlagung, Betrug) in den letzten fünf Jahren vorliegen. Als Nachweise dienen das Führungszeugnis und ein Auszug aus dem Gewerbezentralregister.</p>	<p>(4 Punkte)</p>
<p>d) 1. Der Grundsatz des Datenschutzes nach dem BDSG besagt, dass grundsätzlich ein Verbot besteht, personenbezogene Daten zu erheben, zu verarbeiten und zu nutzen, sofern keine Zustimmung des Betroffenen vorliegt.</p>	<p>(4 Punkte)</p>
<p>2. Kundenbezogene Dokumente sind z. B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Versicherungsangebot ■ Versicherungsantrag ■ Beratungsdokumentation ■ personenbezogene Mitteilungen des Versicherungsnehmers (z. B. neue Bankverbindung, Arztbericht) 	<p>(4 Punkte)</p>