

Bundeseinheitliche Fortbildungsprüfung der Industrie- und Handelskammern

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

Finanzdienstleistungen für Privat- und Gewerbekunden

– Produktmanagement für Versicherungs- und Finanzprodukte

## Lösungshinweise

Datum: 20. April 2020

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 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](mailto:service@wbv.de)

## Ausgangssituation zu allen Aufgaben

Sie sind im angestellten Außendienst bei der Hauptverwaltung der Proximus Versicherung AG tätig und verantwortlich für die fachliche und vertriebliche Unterstützung der Makler und Mehrfachagenten, die bisher ausschließlich Versicherungsprodukte der Proximus Versicherung AG vertrieben haben.

Im Rahmen einer weitreichenderen Zusammenarbeit mit den Maklern und Mehrfachagenten sollen diese zukünftig auch die Produkte und Dienstleistungen anbieten, die von der Süddeutschen Handelsbank AG, der Proximus Invest AG und der Proximus Bauspar AG im Rahmen des Vertriebspektrums der Proximus Versicherung AG angeboten werden.

Sie sollen hierbei im bekannten Umfeld entsprechende weitere Hilfestellungen und Unterstützungen an die Vertriebspartner geben.

### Aufgabe 3

Staatliche Förderungen erhöhen die Attraktivität von Bausparprodukten für Kunden und erleichtern Vermittlern den Verkauf dieser Produkte. Zusammen mit einer Kollegin der Proximus Bauspar AG bereiten Sie ein Webinar vor, das Makler und Mehrfachagenten der Proximus Versicherung AG in diesem Produktbereich vertrieblich unterstützen soll.

#### **a** Mögliche Punktzahl: 8

Zunächst erarbeiten Sie eine Zielgruppenanalyse für Wohn-Riester-Produkte.

**Beschreiben Sie vier Zielgruppen.**

#### **b** Mögliche Punktzahl: 4

**Zeigen Sie in einem zweiten Schritt zwei konkrete Gestaltungen von Wohn-Riester-Produkten im Darlehens- und Bausparbereich auf.**

#### **c** Mögliche Punktzahl: 7

In Niedrigzinsphasen erhöht die Wohnungsbauprämie die Rendite von Bausparverträgen in der Ansparphase.

**Ergänzen Sie in der in Anlage 1 beigefügten Tabelle die jeweils fehlenden Angaben zur Wohnungsbauprämie für einen verheirateten Kunden.**

## Lösungshinweise Aufgabe 3

[VO: § 5 Absatz 2 Nr. 2]

### **a** Mögliche Punktzahl: 8

Z. B.:

- Für Erwerber von selbstgenutztem Wohneigentum besteht die Möglichkeit, angespartes Kapital aus Wohn-Riester-Verträgen zu entnehmen und unmittelbar zum Immobilienerwerb (Kauf) zu verwenden.
- Bauherren können mit dem aus Wohn-Riester-Verträgen entnommenen Kapital Handwerkerrechnungen für ihre selbstgenutzten Immobilien begleichen.
- Finanzierenden Kunden ermöglichen Riester-Bausparverträge staatlich geförderte Anspar- und Darlehensprodukte mit vom Kapitalmarkt unabhängigen Darlehenszinsen.
- Ältere Kunden können gefördertes Guthaben aus Wohn-Riester-Verträgen für den altersgerechten Umbau der eigenen vier Wände verwenden.
  
- Immobilienbesitzer können im Hinblick auf ihre eigengenutzte Immobilie Kapital aus Wohn-Riester-Verträgen zur Umschuldung bestehender Baufinanzierungsdarlehen verwenden.

### **b** Mögliche Punktzahl: 4

Z. B.:

- Reiner Riester-Darlehensvertrag (zertifiziertes Annuitätendarlehen); Tilgungsleistungen werden als Altersvorsorgebeiträge gefördert.
- Riester-Bausparvertrag (zertifiziert); Kombination eines Sparvertrags mit einer Darlehensoption
- Riester-Bausparvertrag (zertifiziert) verknüpft mit einem Vorfinanzierungsdarlehen

### **c** Mögliche Punktzahl: 7

<b>geförderter Höchstbetrag pro Jahr</b>	1.024 €	(1 Punkt)
<b>Einkommengrenze</b>	51.200 € zu versteuerndes Einkommen	(2 Punkte)
<b>Sperrfrist</b>	7 Jahre	(1 Punkt)

<b>Möglichkeiten einer vorzeitigen unschädlichen Verfügung</b>	Z. B.:	
	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Verwendung zum Wohnungsbau</li><li>■ Tod des Bausparers</li><li>■ Tod des Ehegatten des Bausparers</li><li>■ Erwerbsunfähigkeit des Bausparers</li><li>■ Erwerbsunfähigkeit des Ehegatten des Bausparers</li><li>■ Arbeitslosigkeit des Bausparers</li></ul>	(1 Punkt)
<b>Beantragung der Wohnungsbauprämie</b>	jährliche Beantragung bei der Bausparkasse	(2 Punkte)

## **Aufgabe 5**

Für den erfolgreichen Vertrieb von Investmentfonds-Produkten der Proximus Invest AG soll eine Schulungsreihe entwickelt werden. Gegenstand der Schulungsreihe sollen vor allem die in Deutschland zum Vertrieb zugelassenen offenen Investmentvermögen sein.

### **a Mögliche Punktzahl: 6**

Bei der Anlage in offene Investmentvermögen können Anleger unterschiedliche Motive verfolgen.

**Beschreiben Sie drei Motive für die Anlage in offene Investmentvermögen.**

### **b Mögliche Punktzahl: 8**

Für den rechtskonformen Vertrieb sind an Personen, die an offenen Investmentvermögen nach der OGAW-Richtlinie interessiert sind, zusätzlich zu den Anlagebedingungen die jeweiligen Verkaufsunterlagen auszuhändigen.

**Erklären Sie, um welche Verkaufsunterlagen es sich handelt. Gehen Sie dabei auf den Zeitpunkt der Aushändigung sowie die damit verbundenen Kosten für die interessierte Person ein.**

### **c Mögliche Punktzahl: 4**

**Beschreiben Sie, in welcher Form die Verkaufsunterlagen auszuhändigen sind. Gehen Sie dabei auf die mit der Aushändigung verbundenen Kosten für die interessierte Person ein.**

## **Lösungshinweise Aufgabe 5**

[VO: § 5 Absatz 2 Nr. 1 und 4]

### **a Mögliche Punktzahl: 6**

Z. B.:

- Diversifikation, z. B. durch Risikostreuung in unterschiedliche Anlageklassen
- Liquidität, z. B. durch grundsätzliche börsentägliche Verfügbarkeit des Anlagekapitals
- Rentabilität, z. B. Teilhabe an Ertragschancen durch ein professionelles Fondsmanagement

- Sicherheit, z. B. staatliche Aufsicht und Regulierung sowie strenge Anlegerschutzgesetze
- Flexibilität, z. B. durch Gestaltungsmöglichkeiten bei der Vermögensbildung in Form von Sparplänen, Einmalzahlungen und Zuzahlungen

**(je 2 Punkte, max. 6 Punkte)**

**b Mögliche Punktzahl: 8**

Beim Erwerb eines Anteils an einem offenen Investmentvermögen nach der OGAW-Richtlinie sind interessierten Personen rechtzeitig vor Vertragsschluss die wesentlichen Anlegerinformationen (WAI) in der jeweils gültigen Fassung kostenlos zur Verfügung zu stellen.

**(4 Punkte)**

Zusätzlich sind der interessierten Person auf Verlangen der Verkaufsprospekt sowie der letzte veröffentlichte Jahres- und Halbjahresbericht kostenlos zur Verfügung zu stellen.

**(4 Punkte)**

**Hinweis für den Korrektor:** § 297 Absatz 1 KAGB „Verkaufsunterlagen und Hinweispflichten“

**c Mögliche Punktzahl: 4**

Die Verkaufsunterlagen müssen der interessierten Person auf einem dauerhaften Datenträger oder einer Internetseite zu Verfügung gestellt werden.

**(2 Punkte)**

Auf Verlangen sind der interessierten Person die Verkaufsunterlagen in Papierform zu Verfügung zu stellen.

**(2 Punkte)**

**Hinweis für den Korrektor:** § 297 Absatz 4 KAGB „Verkaufsunterlagen und Hinweispflichten“