

Bundeseinheitliche Fortbildungsprüfung der Industrie- und Handelskammern

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

Marketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten für Privatkunden

## Lösungshinweise

Datum:	15. April 2021
Bearbeitungszeit:	120 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

Eine von der Proximus Versicherung AG in Auftrag gegebene Marktforschungsstudie hat ergeben, dass sich zunehmend weniger junge Menschen (Befragungsgruppe 20- bis 27-Jährige) mit dem Thema Vorsorge auseinandersetzen. Als Motiv wurde vor allem eine „unsichere Zukunft“ angegeben. Der Vorstand der Proximus Versicherung AG möchte diesen Trend mit verschiedenen Kampagnen umkehren. Sie sind Mitglied in der hierzu gegründeten Projektgruppe „KAPUZE“ (KAmPagne im Umfeld Zukünftiger VErsicherungsnehmer).

### Aufgabe 3

Für die Auftaktsitzung der Projektgruppe werden Sie gebeten, die Marktforschungsstudie vorzustellen.

**a** Mögliche Punktzahl: 8

Erläutern Sie anhand von zwei Vorteilen, warum die Proximus Versicherung AG ein externes Marktforschungsinstitut mit der Studie beauftragt hat.

**b** Mögliche Punktzahl: 3

Geben Sie drei mögliche Gründe an, warum die Proximus Versicherung AG bereits vorliegende Studien zum Thema „Vorsorge“ nicht genutzt hat.

**c** Mögliche Punktzahl: 9

Erläutern Sie drei grundsätzliche Vorteile der Sekundärforschung.

### Lösungshinweise Aufgabe 3

[VO: § 5 Absatz 2 Nr. 2]

**a** Mögliche Punktzahl: 8

Z. B.: Es ist davon auszugehen, dass die Proximus Versicherung AG wenig bis keine Erfahrung in der Eigenmarktforschung besitzt bzw. keine eigene Marktforschungsabteilung hat.

Vorteile der Fremdvergabe sind z. B.:

- kein Aufbau eigener Kapazitäten erforderlich
- Beratung hinsichtlich des Untersuchungsdesigns

- professionelle Umsetzung der Problem-/Fragestellung in passende Methoden/ Erhebungsinstrumente
- erfahrene Telefonbefrager
- Know-how mit der Editierung und Kodierung von Daten
- empfängerorientierte Datenanalyse und -interpretation
- angemessene Präsentation der Daten

**Hinweis für den Korrektor:** Zwei Vorteile müssen erläutert werden.

**b** **Mögliche Punktzahl: 3**

Z. B.:

- Die vorliegenden Studien sind veraltet.
- Das Untersuchungsdesign ist unbekannt.
- Die vorliegenden Studien hatten andere Zielgruppen/andere Stichproben.
- Es fehlen Informationen zur Beurteilung der Ergebnisse, z. B. über den Beschaffungszeitraum oder die Befragungsmethode.
- Die durchführenden Marktforschungsinstitute wurden nur als bedingt seriös eingeschätzt.

**c** **Mögliche Punktzahl: 9**

Z. B.:

- Sekundärforschung ist in der Regel kostengünstiger als die Primärforschung, da auf vorhandene Daten zurück gegriffen wird.
- Sekundärforschung kann z. B. durch eine Internetrecherche kurzfristig durchgeführt werden (Zeitvorteil).
- Im Rahmen der Sekundärforschung können auch interne Unternehmens-/Verbandsdaten genutzt werden, die einem externen Marktforschungsinstitut so nicht zur Verfügung stehen.

## **Aufgabe 5**

Vor dem Hintergrund der Ergebnisse der Marktforschungsstudie sollen vermehrt Produkte aus dem Bereich der Berufsunfähigkeitsversicherung beworben werden. Diesen Produkten ist gemein, dass sie einen hohen Beratungsaufwand aufweisen und dass bei der Antragstellung regelmäßig umfangreiche Gesundheitsfragen zu beantworten sind.

**a** **Mögliche Punktzahl: 4**

**Erläutern Sie, welchen Zweck die Proximus Lebensversicherung AG mit den Gesundheitsfragen verfolgt und zählen Sie zwei Gründe auf, warum die Gesundheitsfragen immer in Textform gestellt werden sollten.**

**b** **Mögliche Punktzahl: 4**

**Geben Sie an, was im Zusammenhang mit der Beantwortung der Gesundheitsfragen unter einer „Nachfrageobliegenheit“ des Versicherers zu verstehen ist.**

**c** **Mögliche Punktzahl: 4**

**Nennen Sie vier im VVG geregelte Rechtsfolgen, die eintreten können, wenn die Proximus Lebensversicherung AG nach dem Vertragsschluss Kenntnis von einer Falschbeantwortung der Gesundheitsfragen durch den Versicherungsnehmer erlangt.**

**d** **Mögliche Punktzahl: 8**

**Erläutern Sie unter Nennung der gesetzlichen Vorschriften, was von der Proximus Lebensversicherung AG zu beachten ist, wenn sie im Rahmen der Leistungsprüfung Kenntnis von einer Falschbeantwortung der Gesundheitsfragen durch den Versicherungsnehmer erlangt hat und eine der unter c) genannten Rechtsfolgen herbeiführen möchte.**

## **Lösungshinweise Aufgabe 5**

[VO: § 5 Absatz 2 Nr. 4]

**a** **Mögliche Punktzahl: 4**

Die Proximus Lebensversicherung AG übernimmt durch die Berufsunfähigkeitsversicherung ein Risiko, dessen Einschätzung ihr nur auf der Grundlage der zutreffenden Angaben des Versicherungsnehmers möglich ist.

Gründe, z. B.:

- Durch das in § 19 Absatz 1 VVG normierte Textformerfordernis (§ 126b BGB) soll dem Versicherungsnehmer Klarheit über den Inhalt der Fragen gegeben werden.
- Zudem erfüllt das Textformerfordernis eine Dokumentationsfunktion.
- Bei Nichteinhaltung der Textform könnte sich die Proximus Lebensversicherung AG möglicherweise nicht auf die Rechte nach § 19 Absatz 2–4 VVG wegen einer Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflicht berufen.

**Hinweis für den Korrektor:** Eine Angabe der Paragraphen ist nicht erforderlich.

**b Mögliche Punktzahl: 4**

Sofern Gesundheitsfragen ersichtlich unvollständig oder ersichtlich unklar beantwortet werden, trifft den Versicherer eine sogenannte „Nachfrageobliegenheit“. Unterlässt die Proximus Lebensversicherung AG vor der Annahme des Antrags insoweit Nachfragen zur Klarstellung, so kann sie später nach dem Grundsatz von Treu und Glauben gemäß § 242 BGB wegen der unklar oder unvollständig beantworteten Gesundheitsfragen nicht die Rechte aus § 19 Absatz 2, 3 und 4 VVG geltend machen. Denn der Versicherer muss vor dem Vertragsschluss eine Risikoprüfung vornehmen und sich Klarheit über das Risiko verschaffen.

**c Mögliche Punktzahl: 4**

Z. B.:

- Rücktritt
- Kündigung
- Vertragsanpassung für die Vergangenheit
- Vertragsanpassung für die Zukunft
- Leistungsfreiheit im Schadenfall

**d Mögliche Punktzahl: 8**

Bei der Ausübung der Rechte muss die Proximus Lebensversicherung AG die Vorschrift des § 21 VVG bezüglich Form, Frist und Inhalt der Erklärung beachten.

Danach müssen die nach § 19 Absatz 2, 3 und 4 genannten Rechte

- innerhalb eines Monats (Frist)
- schriftlich (Form)

geltend gemacht werden. Die Frist beginnt mit dem Zeitpunkt, zu dem die Proximus Lebensversicherung AG von der Verletzung der Anzeigepflicht, die das von ihr geltend gemachte Recht begründet, Kenntnis erlangt. Da es sich bei dem Schreiben um eine empfangsbedürftige Willenserklärung handelt, ist für die Einhaltung der Frist der rechtzeitige Zugang bei dem Versicherungsnehmer maßgeblich (§ 21 Absatz 1 VVG).

Darüber hinaus hat die Proximus Lebensversicherung AG bei der Ausübung ihrer Rechte all diejenigen Umstände anzugeben, auf die sie ihre Erklärung stützt (Inhalt).