

# Finanzdienstleistungen für Privat- und Gewerbekunden

Lösungshinweise für die Aufgaben zur Selbstüberprüfung

Fach- und Führungskompetenz für die Assekuranz

2. Auflage

Geprüfter Fachwirt für Versicherungen  
und Finanzen

Geprüfte Fachwirtin für Versicherungen  
und Finanzen

Rainer Foitzik  
Hans-Joachim Schwarz

# Finanzdienstleistungen für Privat- und Gewerbekunden

**Lösungshinweise für die Aufgaben zur Selbstüberprüfung**

**Fach- und Führungskompetenz für die Assekuranz**

Geprüfter Fachwirt für Versicherungen und Finanzen  
Geprüfte Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen

Herausgegeben vom Berufsbildungswerk  
der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWW) e.V.

2. Auflage

Mai 2020

## **Vorbemerkung**

Die Fachwirltliteratur „Vermögensversicherungen für private und gewerbliche Kunden“ enthält am Ende eines jeden Kapitels „Aufgaben zur Selbstüberprüfung“. Sie sollen den Lernenden einen Anreiz geben, sich zur Vertiefung der Lerninhalte Antworten auf zentrale Fragestellungen eines Kapitels noch einmal selbstständig zu erarbeiten.

Aufgrund zahlreicher Nachfragen veröffentlichen wir Lösungshinweise zu den Aufgaben zur Selbstüberprüfung. Sie enthalten keine zusätzlichen Informationen und dürfen nicht als einzig mögliche Musterlösung verstanden werden.

Wir weisen ausdrücklich darauf hin, dass es sich bei den Aufgaben und Lösungen zur Selbstüberprüfung nicht um simulierte Prüfungsaufgaben handelt.

Das Berufsbild „Geprüfte/-r Fachwirt/Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen“ ist auf den Erwerb von Handlungskompetenz ausgerichtet. Die bundeseinheitlichen Prüfungen vor der Industrie- und Handelskammer enthalten deshalb auch situationsgebundene Fragen, in denen nicht nur die Wiedergabe von Wissen, sondern auch das Erkennen von Zusammenhängen und die Formulierung von Problemlösungen gefordert ist.

Diese Kompetenzen werden im Unterricht der regionalen Berufsbildungswerke der Versicherungswirtschaft bzw. im Rahmen des Fernlehrgangs der Deutschen Versicherungsakademie (DVA) vermittelt. Herausgeber und Redaktion empfehlen deshalb zur Prüfungsvorbereitung ausdrücklich die Wahrnehmung dieser Bildungsangebote, die das reine Selbststudium nicht ersetzen kann.

Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) e. V.

## **Inhaltsverzeichnis**

<b>Kapitel 1 – Ergebnisse von Marketingmaßnahmen im Prozess der Produktentwicklung</b>	<b>1</b>
<b>Kapitel 2 – Kriterien der Produktgestaltung unter Berücksichtigung von rechtlichen und kalkulatorischen Rahmenbedingungen</b>	<b>3</b>
<b>Kapitel 3 – Regeln der Annahmepolitik im Hinblick auf die betriebswirtschaftlichen und vertrieblichen Auswirkungen</b>	<b>20</b>
<b>Kapitel 4 – Auswirkungen der Entwicklungen neuer Produkte auf die betrieblichen Kernprozesse</b>	<b>26</b>
<b>Kapitel 5 – Prozess der Markteinführung neuer Produkte, Mechanismen der Steuerung und des Controllings bei der Einführung neuer Produkte</b>	<b>33</b>

## **Kapitel 1 – Ergebnisse von Marketingmaßnahmen im Prozess der Produktentwicklung**

- 1. Die volkswirtschaftlichen und finanzpolitischen Rahmenbedingungen für alle am Wirtschaftskreislauf Beteiligten haben sich in den Jahren nach der Finanz- und Wirtschaftskrise Ende des vergangenen Jahrzehnts erheblich verändert. Insbesondere bei den Produktpolitiken der Versicherungen machen sich die Auswirkungen bemerkbar. Beschreiben Sie zwei Aspekte der Auswirkungen bei den Produktpolitiken der Versicherer.**

Zwei Aspekte der Auswirkungen sind z. B.:

- Viele Versicherer haben ihre Produkte im Lebensbereich von zinsorientierten (konservativen) Produkten hin zu hybriden (risikoaffineren) Produkten entwickelt. Hintergrund hierfür ist das unbefriedigende Zinsumfeld an den Kapitalmärkten, welches bei zinsorientierten Produkten keine auskömmlichen Renditen mehr bietet.
- Einige Versicherer haben sich aus den zinsorientierten Produktbereichen ganz zurückgezogen und ihre Bestände an spezialisierte Abwickler veräußert. Alternativ bieten die Versicherer nur noch hybride Produktlösungen für ihre Kunden an.

- 2. Beschreiben Sie anhand von zwei Beispielen, wie sich aktuell das Nachfrageverhalten von privaten Kunden nach Finanzprodukten und -dienstleistungen darstellt.**

Das Nachfrageverhalten stellt sich derzeit z. B. wie folgt dar:

- Bei Immobilienfinanzierungen ist eine sehr rege Nachfrage festzustellen, da viele private Kunden das momentan niedrige Zinsumfeld für die Finanzierung von Immobilienentscheidungen zur Eigennutzung oder zu Vermietungszwecken nutzen wollen.
- Auf der anderen Seite fragen private Kunden kaum noch klassische Anlageprodukte nach, da hier keine oder nur sehr geringe Zinseinnahmen erzielbar sind. Die Kunden orientieren sich verstärkt an risikoaffineren Anlageprodukten, z. B. offenen Investmentvermögen in Form von Mischfonds.

- 3. Erklären Sie jeweils drei Motive, die private Kunden bewegen, Immobilien zu erwerben, und gewerbliche Kunden, um Darlehen aufzunehmen.**

Motive für den Immobilienerwerb der privaten Kunden sind z. B.:

- Investition in Sachwerte
- Unabhängigkeit von Vermietern
- Einnahmen aus der Vermietung.

Motive für die Darlehensaufnahme der gewerblichen Kunden sind z. B.:

- Erwerb von Immobilien
- Finanzierung von Übernahmen
- Investitionen in neue Maschinen.

**4. Beschreiben Sie drei Motive von privaten Kunden, Anlagen in offene Investmentvermögen in Form von offenen Immobilienfonds zu tätigen.**

Drei Motive sind z. B.

- Investition in Sachwerte
- Einnahmen aus den Ausschüttungen der Investmentfonds
- Risikostreuung des Vermögens in ein Portfolio mit verschiedenen Immobilien.

**5. Beschreiben Sie drei Vorteile, die die Proximus Versicherung AG aus ihrer Zusammenarbeit mit der Süddeutschen Handelsbank AG haben könnte.**

Drei Vorteile sind z. B.:

- Gewinnung von Neukunden für Versicherungsprodukte
- Halten von Bestandskunden durch verbreitertes Produktangebot
- Zusatzeinnahmen durch Cross-Selling.

## Kapitel 2 – Kriterien der Produktgestaltung unter Berücksichtigung von rechtlichen und kalkulatorischen Rahmenbedingungen

### Zahlungsverkehr

- 1. Das Bankgeheimnis verpflichtet die Kreditinstitute zur Verschwiegenheit über Kundenangelegenheiten und ermächtigt diese, Dritten gegenüber Auskünfte zu verweigern. Beschreiben Sie anhand von drei Beispielen, wann das Bankgeheimnis außer Kraft gesetzt werden kann.**

Das Bankgeheimnis kann z. B. außer Kraft gesetzt werden:

- bei Erbschaftsangelegenheiten: Hier haben Kreditinstitute Meldepflichten gegenüber den Finanzbehörden, z. B. wenn der verstorbene Kunde ein Schließfach unterhalten hat.
- in allen Fällen, in denen der Kunde das Kreditinstitut vom Bankgeheimnis entbindet, z. B. wenn über ihn eine Bankauskunft erteilt werden soll.
- in Steuerstrafverfahren, wenn ein entsprechender gerichtlicher Beschluss vorliegt, z. B. in Fällen von Steuerhinterziehung.

- 2. Ihr Kunde Peter Müller betreibt eine Bäckerei. Er möchte von Ihnen wissen, welche Möglichkeiten ihm zur Verfügung stehen, seine baren Tageseinnahmen außerhalb der Öffnungszeiten seines Kreditinstitutes auf sein Konto einzuzahlen. Beschreiben Sie dem Kunden zwei Möglichkeiten.**

Möglichkeiten zur Bareinzahlung außerhalb der Öffnungszeiten bestehen z. B. bei:

- Nutzung eines Geldeinzahlautomaten (Cash-in-Automaten):  
Unter Verwendung einer Einzahlkarte kann Herr Müller seine baren Tageseinnahmen an einem solchen Automaten einzahlen, der i. d. R. im Vorraum des Kreditinstitutes steht
- Nutzung des Tag- und Nachttresors:  
Er kann zudem unter Verwendung einer Geldbüchse, in die er seine baren Tageseinnahmen vorgezählt deponiert hat und die er in den dafür vorgesehenen Tresorschacht bei dem Kreditinstitut eingeworfen hat, an dem Tag- und Nachttresorverfahren teilnehmen.

- 3. Frau Weigand ist Inhaberin einer kleinen Damenboutique. Sie möchte ihren Kundinnen und Kunden zukünftig anbieten, Einkäufe in ihrer Boutique mit einer Zahlungsverkehrskarte statt mit Bargeld zu leisten.**

**Beschreiben Sie der Kundin je einen Vor- und Nachteil, die das OLV-Verfahren gegenüber dem ELV-Verfahren für sie hat.**

Zum Beispiel:

Ein Vorteil des OLV-Verfahrens gegenüber dem ELV-Verfahren liegt darin, dass über die Zahlung von einer Autorisierungszentrale direkt positiv oder negativ entschieden wird. Frau Weigand hat somit bei positiver Autorisierung die Gewissheit, dass die Zahlung sichergestellt ist.

Ein Nachteil des OLV-Verfahrens gegenüber dem ELV-Verfahren liegt für Frau Weigand z. B. in den höheren Transaktionskosten, die das OLV-Verfahren hat.

- 4. Zählen Sie zwei Arten von Zahlungsverkehrskarten auf, die für Zahlungen genutzt werden können.**

Zahlungsverkehrskarten sind z. B.:

- Bankkarten und
- Kreditkarten.

- 5. Beschreiben Sie Ihrem Kunden Helmut Meister anhand von drei Kriterien, welchen Einfluss er als Zahlungspflichtiger bei einem Dauerüberweisungsauftrag hat.**

Kriterien bei einem Dauerüberweisungsauftrag sind z. B.:

- einmalige Auftragserteilung durch den Zahlungspflichtigen
- Ausführung des Zahlungsauftrags bis zur jederzeit möglichen Änderung durch den Zahlungspflichtigen
- Ausführung des Zahlungsauftrags bis zur jederzeit möglichen Löschung durch den Zahlungspflichtigen.

- 6. Frau Seliger hat von den beiden Möglichkeiten des SEPA-Lastschriftverfahrens gehört. Erläutern Sie Frau Seliger drei Unterschiede der beiden Verfahrensvarianten.**

- Beim SEPA-Basislastschriftverfahren wird der Auftrag beim Zahlungsempfänger verwaltet.
- Beim SEPA-Basislastschriftverfahren gibt es eine Widerspruchsoption des Zahlungspflichtigen nach erfolgter Kontobelastung.
- Das SEPA-Firmenlastschriftverfahren kann nur unter Firmen angewendet werden, es ist nicht zulässig für private Kunden bzw. Verbraucher.



**7. Herr Schäfer möchte seinen privaten Zahlungsverkehr zukünftig im Homebanking auf elektronischem Weg (Online-Banking) ausführen. Beschreiben Sie ihm fünf Voraussetzungen für seine Teilnahme an diesem Zahlungsverkehrsverfahren.**

Voraussetzungen für die Teilnahme am Homebanking sind z. B.:

- Zugang zu einem Endgerät (Hardware) etc.
- Zugang zu einer Internetverbindung mit seinem Kreditinstitut
- Teilnahmevereinbarung mit seinem Kreditinstitut
- Freischaltung der Teilnahmevereinbarung durch sein Kreditinstitut
- Nutzung z. B. einer TAN zur Autorisierung von Transaktionen.

**8. Die Eheleute Gerd und Petra Reine haben zwei minderjährige Kinder, Thorsten, 14 Jahre, und Helge, 17 Jahre. Thorsten ist Schüler und Helge hat vor wenigen Tagen seine Berufsausbildung zum Dachdecker begonnen. Bestimmen Sie bei den nachfolgenden Bankgeschäften, ob sowohl Thorsten als auch Helge diese allein, d.h ohne Zustimmung der gesetzlichen Vertreter, ausüben bzw. veranlassen dürfen. Begründen Sie Ihre Entscheidungen.**

**a) Thorsten möchte von seinem Sparkonto 25 EUR verfügen, um sich ein PC-Spiel kaufen zu können.**

Grundsätzlich sind Rechtsgeschäfte von Minderjährigen von der Zustimmung der gesetzlichen Vertreter abhängig, bis zu deren Zustimmung sind die Rechtsgeschäfte schwebend unwirksam. Zu den einzelnen Fällen:

Minderjährige dürfen Rechtsgeschäfte im Rahmen des § 110 BGB (Taschengeldparagraf) ausführen. Mit dem Betrag in Höhe von 25 EUR für den Kauf eines PC-Spiels ist von einer Verfügung im Rahmen der Bestimmungen des Paragraphen auszugehen, daher kann Thorsten das Rechtsgeschäft ohne Zustimmung der gesetzlichen Vertreter ausführen, d. h. von seinem Sparkonto den Betrag ohne Zustimmung der gesetzlichen Vertreter verfügen.

**b) Helge möchte einen Dauerauftrag zulasten seines Privatgirokontos in Höhe von 50 EUR monatlich zugunsten eines Sparkontos auf seinen Namen einrichten.**

Bei der Einrichtung eines Dauerauftrags liegt ein Fall von erweiterter Geschäftsfähigkeit vor, da über die Ausübung der beruflichen Tätigkeit von einer Arbeitsmündigkeit von Helge auszugehen ist. Die Arbeitsmündigkeit wurde auf der Basis der Zustimmung der gesetzlichen Vertreter mit dem Ausbildungsvertrag von Helge begründet, den diese unterschrieben haben. Im Rahmen der Arbeitsmündigkeit darf Helge demnach Rechtsgeschäfte allein ausüben, d. h. den Spardauerauftrag somit auch allein anlegen.

**c) Helge möchte auf seinem Privatgirokonto einen Dispositionskredit eingerichtet haben.**

In allen Fällen von Kreditaufnahmen zugunsten eines minderjährigen Kindes reicht eine Zustimmung der gesetzlichen Vertreter für das Zustandekommen des Rechtsgeschäftes allein nicht aus, da zum Schutz des minderjährigen Kindes immer zwingend das Familiengericht einzuschalten ist, welches somit seine ausdrückliche Genehmigung zu dem Rechtsgeschäft erteilen muss. Helge kann also hier weder allein noch mit Zustimmung seiner gesetzlichen Vertreter tätig werden, d.h. eine Dispositionskreditaufnahme scheidet zunächst aus.

**9. Frau Baltes fährt in Kürze längere Zeit in den Urlaub und möchte ihrer Schwester eine Bankvollmacht für ihr Konto erteilen. Beschreiben Sie Frau Baltes eine Möglichkeit der Erteilung einer Bankvollmacht an ihre Schwester.**

Frau Baltes kann ihrer Schwester folgende Bankvollmacht erteilen:

- Vollmacht über den Tod hinaus

Die Vollmacht ist zu Lebzeiten und über den Tod des Vollmachtgebers hinaus so lange gültig, bis sie von dem oder den Erbberechtigten widerrufen wird.

**10. Herr Hebermann ist verstorben. Bei seiner Bank unterhielt der Kunde ein Sparkonto. Sein Sohn Klaus wickelt als einziger Erbe den Nachlass seines Vaters ab. Beschreiben Sie, wie sich der Sohn als Erbe legitimieren kann.**

Klaus kann sich z. B. wie folgt legitimieren:

Durch einen Erbschein, ausgestellt vom zuständigen Amtsgericht, als Alleinerbe seiner Vaters und persönlich durch seinen Personalausweis oder seinen Reisepass mit Melderegisterbescheinigung.

*Anlage in Wertpapieren*

**11. Im Ersttermin mit den Kunden Herrn und Frau Weise wollen Sie den Grundstein für eine nachhaltige Kundenbeziehung legen. Herr Weise ist Diplom-Ingenieur und leitet als Geschäftsführer zusammen mit seinem Partner das gemeinsame Ingenieurbüro „Architektur und Statik“. Frau Weise ist Sozialpädagogin, übt ihren Beruf jedoch seit der Geburt der beiden Kinder Emilie (drei Jahre) und Max (ein Jahr) nicht mehr aus.**

**a) Herr und Frau Weise wollen sich bei Ihnen über die unterschiedlichen Anlagemöglichkeiten in Wertpapieren informieren. Erläutern Sie Familie Weise mögliche Motive für eine Anlage in Wertpapieren und begründen Sie diese.**

Rentabilität, Sicherheit und Verfügbarkeit sind die drei Hauptmotive für die Anlage in Wertpapieren. Sie stehen in enger Beziehung zueinander und werden deshalb auch als „magisches Dreieck“ bezeichnet.

- Unter Rentabilität wird der Ertrag bei Wertpapieren verstanden. Hierbei handelt es sich z. B. um Zinsen, Dividenden und Erträgen aus dem Verkauf der Wertpa-

piere. Der Anleger muss hierbei zusätzlich zwischen regelmäßigen Erträgen wie Zinsen und unregelmäßigen Erträgen wie Verkaufserlösen differenzieren.

- Wie sicher eine Kapitalanlage ist, hängt vorrangig von formalen Garantien bei Erträgen und von den garantierten Leistungen zum Zeitpunkt der Auflösung ab.
- Für die Verfügbarkeit einer Wertpapieranlage spricht deren Liquidität. Je schneller der Anleger über den Gegenwert der Anlage verfügen kann, desto sicherer ist diese für ihn. Je schwieriger der Zugang zur Anlage ist, desto risikoreicher und damit rentabler kann die Anlage in Wertpapieren sein. Die Verfügbarkeit kann somit als „Verstärker“ von Sicherheit oder Rentabilität fungieren.

**b) Frau Weise interessiert sich vor allem für die Gesamtkosten einer Wertpapieranlage. Stellen Sie die unterschiedlichen Kosten und Gebühren der Anlage in Wertpapieren dar und begründen Sie speziell die zusätzlichen Kosten der Vermögensverwaltung.**

Die Gesamtkosten bei Wertpapieranlagen setzen sich aus einmaligen und laufenden Kosten zusammen.

Zu den einmaligen Kosten zählen die An- und Verkaufsspesen der Wertpapiere. Diese bezahlt der Kunde bei jeder Transaktion, also mit jeder Neuanlage oder Zuzahlung und bei jedem Teil- oder Gesamtverkauf. Die Höhe der Spesen ist abhängig von der Wertpapierart. Ausnahmen können z. B. bankeigene Produkte bilden, die mit reduzierten Spesen oder auch ohne einmalige Kosten abgewickelt werden.

Laufende Kosten bei der Wertpapieranlage entstehen grundsätzlich mit dem Führen und Verwalten von Wertpapieren. Sie werden kalenderjährlich oder zeitanteilig dem Kundendepot belastet. Es handelt sich hierbei insbesondere um Wertpapierdepotgebühren, welche zur Deckung der Wertpapierverwahrung dienen.

Insbesondere in der Vermögensverwaltung können gesonderte und damit zusätzliche einmalige und laufende Kosten entstehen. Diese dienen zur Deckung der Kosten aus dem Vermögensmanagement sowie zusätzlicher Vertriebskosten.

**12. Bei dem Ersttermin Ihres Vermittlers Kluge mit der Familie Weise stellten sich Fragen zur Anlageberatung und zu steuerlichen Regeln bei der Wertpapieranlage. Als Vertriebsleiter der PROXIMUS AG haben Sie auf Wunsch von Herrn Kluge einen Rücksprachetermin vereinbart, bei dem Sie seine offenen Fragen klären wollen.**

**a) Das KWG regelt die Anlageberatung sowie die Anlagevermittlung als erlaubnispflichtige Finanzdienstleistungen. Nennen Sie drei Bestandteile der Anlageberatung. Gehen Sie zusätzlich auf den wesentlichen Unterschied zur Anlagevermittlung ein.**

Um eine Anlageberatung handelt es sich z. B., wenn

- eine persönliche Empfehlung abgegeben wird, die sich auf Geschäfte mit bestimmten Finanzinstrumenten bezieht,

- die Empfehlung auf eine Prüfung der persönlichen Umstände des Anlegers gestützt oder als für ihn geeignet dargestellt wird,
- die Empfehlung gegenüber Kunden oder deren Vertretern erfolgt.

Im Unterschied zur Anlageberatung ist bei der Anlagevermittlung dem Kunden keine eigene Bewertung der Kapitalanlage vorzulegen.

**b) Das WpHG bestimmt die zentralen Verhaltensregeln beim Erbringen von Finanzdienstleistungen. Zählen Sie drei Informationen auf, die im Rahmen der Anlegeranalyse bei einer typischen Anlageberatung eingeholt werden müssen. Nennen Sie außerdem drei Angaben, die Inhalt der zusätzlichen Geeignetheitserklärung sein müssen.**

Im Rahmen einer typischen Anlageberatung sind z. B. Information einzuholen zu

- Kenntnissen und Erfahrungen der Kunden in Bezug auf Geschäfte mit bestimmten Arten von Finanzinstrumenten oder Wertpapierdienstleistungen,
- Anlagezielen der Kunden und ihren
- finanziellen Verhältnissen.

Inhalt der Geeignetheitserklärung sind z. B.:

- Sind die Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden für das konkret empfohlene Finanzinstrument ausreichend?
- Ist der Kunde wirtschaftlich in der Lage, die möglichen finanziellen Verluste hinsichtlich des empfohlenen Finanzinstruments zu tragen?

Passt das empfohlene Finanzinstrument zu den Anlagezielen des Kunden?

**c) Erträge von Wertpapieren unterliegen grundsätzlich der Besteuerung. Nennen Sie die unterschiedlichen Ertragsformen bei Wertpapieren sowie deren wesentliche Unterschiede. Gehen Sie in diesem Zusammenhang auf die Möglichkeiten der Hinterlegung eines Freistellungsauftrags bei depotführenden Stellen im Inland und Ausland ein.**

Die Erträge bei Wertpapieren unterscheiden sich nach den sog. ordentlichen und außerordentlichen Erträgen. Ordentliche Erträge sind regelmäßig wiederkehrende Einkünfte (z. B. Zinsen oder Dividenden). Außerordentliche Erträge sind unregelmäßige, einmalige Einkünfte aus dem Verkauf von Wertpapieren.

Der Steuerpflichtige kann einen Freistellungsauftrag in der maximalen Höhe des Sparer-Pauschbetrages stellen. Dieser beträgt für Ledige 801 EUR und für Verheiratete 1.602 EUR pro Jahr. Freistellungsaufträge können nur bei inländischen Banken vergeben werden. Depotführende Stellen im Ausland akzeptieren keinen Freistellungsauftrag.

**13. Der Ersttermin bei Familie Weise hat ergeben, dass sowohl Anleihen als auch Aktien für eine mögliche Geldanlage als Alternativen in Frage kommen. In der Vorbereitung für einen Folgetermin arbeiten Sie als Anlageberater der Familie Weise Konzepte zur Vermögensbildung aus.**

**a) Herr Weise teilte Ihnen mit, dass er bei Anleihen an unterschiedlichen Anlaufzeiten interessiert ist. Stellen Sie in Bezug auf die Laufzeiten Bundesobligationen, Bundesanleihen sowie Schatzanweisungen des Bundes gegenüber.**

Die Laufzeiten für die jeweilige Anleihenart beträgt bei

1. Bundesanleihen 10 bis 30 Jahre
2. Bundesobligationen 5 Jahre
3. Bundesschatzanweisungen 2 Jahre.

**b) Für eine Kapitalanlage in Aktien bestehen besondere Chancen und Risiken. Erläutern Sie Familie Weise drei unterschiedliche Varianten.**

Chancen und Risiken ergeben sich beispielsweise aus:

- der Unternehmensbeteiligung an sich  
Bei einem Engagement in Aktien ist der Anleger im Vergleich zu einer Rentenanlage nicht in der Position des Gläubigers, sondern ist in seiner Funktion als Eigenkapitalgeber auch gleichzeitig Miteigentümer (Teilhaber) am Unternehmen. Die daraus resultierenden Risiken gehen weit über die einer Rentenanlage hinaus, da der Anleger sich nicht sicher sein kann, ob er sein eingesetztes Kapital wieder zurückerhält. Im extremsten Fall riskiert er sein gesamtes eingesetztes Kapital, sofern das Unternehmen insolvent wird (Insolvenzrisiko). Aktionäre werden dabei – im Vergleich zu allen Gläubigern der Aktiengesellschaft – nachrangig am Liquidationserlös beteiligt.
- Kursänderungen  
Diese ergeben sich langfristig durch die Ertragslage des Unternehmens oder der gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen, mittelfristig durch wirtschafts-, geld- und währungspolitische Einflüsse und kurzfristig durch zeitlich begrenzte Einflüsse wie Tarifverhandlungen oder internationale Krisen.
- der Marktpsychologie  
Die Psychologie der Marktteilnehmer spielt bei einer Aktienanlage eine absolut wesentliche Rolle. Stimmung, Meinungen, Hoffnungen, Befürchtungen sind wenig kontrollierbare Einflussfaktoren auf die Preisbildung einer Aktie. Der Aktienmarkt spiegelt Erwartungen aller Teilnehmer wider, die oft nicht rational nachvollziehbar sind und einen massenpsychologischen Hintergrund haben. Emotionale Verhaltensmuster stehen damit nicht selten im Vordergrund. Hierzu gehören beispielsweise Börsenstimmungen der Marktteilnehmer (Käufermärkte – Hausse/Verkäufermärkte – Baisse) und die darauf basierenden Kauf- und Verkaufsentscheidungen, welche zudem durch die Vorgaben computergesteuerter Marktanalysen beeinflusst werden.

**14. Im Folgetermin bei Familie Weise bieten Sie sowohl Aktien als auch Rentenpapiere zur Kapitalanlage an. In diesem Zusammenhang spricht Herr Weise Sie auf Wandel- und Aktienanleihen an. Nennen Sie Herrn Weise den Unterschied dieser beiden Wertpapier-Sonderformen. Gehen Sie dabei anhand von zwei Beispielen auf die Vor- und Nachteile einer Anlage in Wandelanleihen aus Sicht der Kunden ein.**

Bei der Wandelanleihe entscheidet der Anleger, ob er wandelt. Im Gegensatz dazu entscheidet bei der Aktienanleihe der Emittent, ob aus dem Gläubigerpapier „Anleihe“ ein Teilhaberpapier „Aktie“ wird.

Mit dem Wandlungsrecht nimmt der Anleger in Wandelanleihen beispielsweise selbst Einfluss auf die Risikostruktur seiner Anlage. Er entscheidet, ob er die Investition in ein Gläubigerpapier bis zum Laufzeitende beibehält oder in eine Investition in Teilhaberpapiere und die damit verbundenen Chancen und Risiken wandelt.

Ein Nachteil der Wandelanleihe ist beispielsweise eine vergleichsweise niedrige Nominalverzinsung. Grund hierfür ist das Wandlungsrecht, dessen Wert mit der Wandelprämie bemessen wird und einem Zuschlag zur Nominalverzinsung entspricht.

**15. Die Süddeutsche Handelsbank AG bietet für vermögende Anleger die Kapitalanlage in Vermögensmanagement-Produkten an.**

**Bei dem Rücksprachetermin mit Ihrem Vermittler Herrn Kluge vergleichen Sie die beiden Varianten der Vermögensverwaltung mit Wertpapieren und gehen auf den wesentlichen Unterschied ein.**

Vermögensverwaltungen in Wertpapieren unterscheiden sich grundlegend nach der standardisierten und der individuellen Vermögensverwaltung.

- Bei der standardisierten Vermögensverwaltung wählt der Anleger aus mehreren Varianten aus, die sich in der maximalen Gewichtung einzelner Wertpapierarten unterscheiden. Der Produktanbieter verwaltet das ihm anvertraute Vermögen der Anleger in den Grenzen der Wertpapiergewichtung selbständig. Die Anleger haben bei der standardisierten Vermögensverwaltung keine Möglichkeit, auf die Wahl der Wertpapiere Einfluss zu nehmen.
- Bei der individuellen Vermögensverwaltung wird das Kapital im Rahmen der individuell mit dem Anleger vereinbarten Vermögensmanagement-Verträge angelegt. Der Vermögensverwalter hat sich dabei strikt an die Vorgaben des Anlegers zu halten und muss mit diesem regelmäßig Rücksprache über die geplanten Schritte halten. Individuelle Vermögensverwaltungen sind aufgrund der damit verbunden hohen Kosten nur mit größeren Vermögen möglich.

*Anlage in offene Investmentvermögen*

**16. Für neue Vermittler soll zum Thema „Kapitalanlage in offene Investmentvermögen“ ein Schulungskonzept ausgearbeitet werden. Es ist Ihre Aufgabe, ein bestehendes Konzept mit neuen Lehrinhalten zu füllen.**

**Gehen Sie hierbei zunächst auf die Motive der Anlage in Investmentfonds ein und formulieren Sie dann hierzu einen ausführlichen Überblick.**

Wesentliche Motive für die Kapitalanlage in offene Investmentvermögen sind Sicherheit, Rentabilität und Verfügbarkeit.

- Offene Investmentvermögen bieten einerseits Sicherheit aufgrund der Diversifikation, also der breiten Streuung in unterschiedlichste Wertpapiere. Andererseits bieten offene Investmentvermögen eine hohe Sicherheit durch die gesetzliche Regulierung. Hierbei spielt vor allem der Insolvenzschutz eine Rolle, der durch die strikte Trennung des eigentlichen Anlegervermögens in Form des Investmentfonds-Sondervermögens vom Vermögen der Kapitalverwaltungsgesellschaft entsteht.
- Für die Rentabilität von offenen Investmentvermögen spricht das professionelle Fondsmanagement. Der Anleger muss nicht täglich Anlageentscheidungen treffen. Diese nimmt ihm das Fondsmanagement ab, welches die Zusammensetzung des Investmentfonds-Sondervermögens immer wieder überprüft und dabei den aktuellen Marktgegebenheiten anpasst.
- Für offene Investmentvermögen spricht außerdem deren hohe Flexibilität, die in einer hohen Verfügbarkeit zum Ausdruck kommt. Anleger in offene Investmentvermögen können bereits kleine Beträge regel- oder unregelmäßig einzahlen. Die Anteile von offenen Investmentvermögen kauft und verkauft der Anleger dabei grundsätzlich nicht über die Börse (Ausnahme: börsenfähige Investmentfonds), sondern er wickelt den Handel direkt über die Kapitalverwaltungsgesellschaft ab. Diese sind grundsätzlich zur Rücknahme der Anteile verpflichtet.

**17. Bei der Vermittlung von Kapitalanlageprodukten werden enge Grenzen in Bezug auf die Erlaubnis zur Vermittlung gesetzt. Vermittler, die sich auf den Vertrieb von offenen Investmentvermögen beschränken, benötigen für ihre Tätigkeit jedoch keine Bankerlaubnis nach dem KWG. Begründen Sie die Ausnahmestellung bei der Anlageberatung und -vermittlung von offenen Investmentvermögen (Investmentfondsvermittler). Nennen Sie die gewerberechtlichen Erlaubnisregelungen.**

Bei Fondsvermittlern begründet sich die Ausnahmeregelung dadurch, dass Anteile an offenen Investmentvermögen stärker als andere Wertpapiere standardisiert sind und die Institute oder Unternehmen, für die die Vermittlung erfolgt, selbst der Aufsicht unterliegen.

Fondsvermittler müssen jedoch die Pflichten aus der für Gewerbetreibende rechtsverbindlichen Gewerbeordnung einhalten. Nach § 34f GewO bedarf jeder, der Anlageberatung mit Anteilen von offenen Investmentvermögen betreibt bzw. Anteile daran vermittelt (Finanzanlagenvermittler), einer Erlaubnis der zuständigen Behörde. Für Honorar-Finanzanlagenberater greift die Erlaubnis nach § 34h GewO.

**18. Ein Motiv aus Sicht der Kunden für eine Geldanlage in offene Investmentvermögen ist die Risikostreuung des angelegten Kapitals. Erläutern Sie anhand von drei Kriterien, wie dieses Motiv bei einer Investition in einen Aktienfonds, der international anlegt, eingehalten werden kann.**

Eine Risikostreuung bei einer Geldanlage in einem international investierenden Aktienfonds ist dadurch gegeben, dass der Fonds z. B.

- in verschiedenen Ländern und dadurch auch in verschiedenen Währungen,
- in verschiedenen Branchen und dadurch auch in verschiedenen Unternehmen,
- in verschiedenen Segmenten und dadurch auch in verschiedenen Größenklassen von Unternehmen

investiert.

**19. Im Rahmen der Schulungsmaßnahme „Kapitalanlagen in offene Investmentvermögen“ soll auch auf gesetzliche Rahmenbedingungen sowie steuerliche Regelungen eingegangen werden.**

**a) Erläutern Sie die wesentlichen Aufgaben der Verwahrstelle bei einem offenen Investmentvermögen.**

Die **Verwahrstelle** handelt im Interesse der Anleger. Zu den Hauptaufgaben einer **Verwahrstelle** zählt die Verpflichtung, Anlageinstrumente wie z. B. Aktien, festverzinsliche Wertpapiere, Bankguthaben und sonstige Vermögensgegenstände des Fonds sicher zu verwahren. Da sie zum Schutz der Anleger eine Art Treuhänderfunktion für das Fondsvermögen ausübt, muss sie rechtlich und personell von der Kapitalverwaltungsgesellschaft getrennt sein. Bei Wahrnehmung ihrer Aufgaben handelt die **Verwahrstelle** unabhängig von der Kapitalverwaltungsgesellschaft bzw. dem Fondsmanagement. Sie hat jedoch deren Weisungen auszuführen, sofern diese nicht gegen gesetzliche Vorschriften und Vertragsbedingungen verstoßen.

**b) Das „Zuflussprinzip“ ist ein wesentlicher Grundsatz des Steuerrechts in Verbindung mit offenen Investmentvermögen. Erläutern Sie diesen Grundsatz.**

Das Zuflussprinzip besagt, dass Einkünfte bzw. Erträge in dem Kalenderjahr versteuert werden müssen, in dem sie dem Anleger zugeflossen sind. Zufluss bedeutet, dass der Anleger über den ausgeschütteten Betrag verfügen kann. Im Falle ausschüttender Fonds ist demzufolge das Jahr maßgeblich, in dem die Ausschüttung stattgefunden hat.

Für thesaurierende Fonds gilt allerdings eine Besonderheit: Hier ist das Jahr der Thesaurierung der Erträge maßgebend. Thesaurierungen erfolgen jeweils am Geschäftsjahresende des betreffenden Fonds. Zu diesem Zeitpunkt wird unterstellt, dass dem Anleger die Erträge zugeflossen sind.



**20. Bei einem Folgetermin mit Ihrem Kunden, der Familie Weise, gehen Sie im Detail auf das Kapitalanlageprodukt „offene Investmentvermögen“ ein. Sie wissen aufgrund des Ersttermins, dass Familie Weise zwei Kinder im Alter von einem und drei Jahren hat und ein besonderes Augenmerk auf die Sicherheit von Kapitalanlagen richtet.**

**a) Offene Investmentvermögen bieten für Anleger einen besonderen Insolvenzschutz. Begründen Sie gegenüber Frau Weise, wie Investmentfonds diesem besonderen Sicherheitsaspekt gerecht werden. Erläutern Sie zusätzlich den Aufbau eines offenen Investmentvermögens anhand einer Aufzählung der mitwirkenden Institutionen.**

Der Insolvenzschutz bei offenen Investmentvermögen wird durch die strikte Trennung des Betriebsvermögens der Kapitalverwaltungsgesellschaft vom Sondervermögen des offenen Investmentvermögens realisiert. Diese gesetzlich vorgeschriebene Trennung sorgt dafür, dass im Insolvenzfall der Kapitalverwaltungsgesellschaft deren Gläubiger keinen Zugriff auf das Investmentfonds-Vermögen der Anleger haben. Zusätzlich sorgt der vom Gesetzgeber vorgeschriebene Einsatz einer Verwahrstelle für den ordnungsgemäßen Umgang mit dem Sondervermögen im Sinne des Kapitalanlegers.

An der Verwaltung eines offenen Investmentvermögens wirken somit mit:

- Kapitalverwaltungsgesellschaft (d. h. das Fondsmanagement mit der Unterstützung von Analysten, auch zur Regelung von Anlageausschlüssen),
- Verwahrstelle,
- Anleger.

**b) Herr Weise wünscht die Erläuterung von Unterschieden zwischen offenen und geschlossenen Fondsanlagen. Erläutern Sie Herrn Weise die Vorteile aus einer Anlage in offenen Investmentfonds, die sich aus den gesetzlichen Vorschriften für diese Anlagealternative ergeben, und gehen Sie auf drei weitere Unterschiede der beiden Anlagealternativen ein.**

Folgende Unterschiede zwischen offenen und geschlossenen Investmentfonds sind beispielsweise anzuführen:

	Offene Fonds	Geschlossene Fonds
<b>Prinzip</b>	„Open-end“-Prinzip, d. h. Ausgabe einer von Beginn an unbestimmten Anzahl an Anteilen	„Closed-end“-Prinzip, d. h. Ausgabe nur einer bestimmten Anzahl an Anteilen
<b>Anteilshandel</b>	Kapitalverwaltungsgesellschaft kann die Ausgabe von Anteilen bedingungsgemäß zeitlich begrenzen oder zeitweise aussetzen	Anteile können grundsätzlich nur über Dritte (z. B. „Zweitmarkt“-Börse) gehandelt werden
<b>Verkaufspreis</b>	Verkaufspreis richtet sich nach dem tatsächlichen Wert der im Sondervermögen befindlichen Vermögensgegenstände	Verkaufspreis richtet sich nach Angebot und Nachfrage

Für die Anlage in offene Fonds spricht der gesetzliche Rahmen, der Rechte und Pflichten aller Beteiligten detailliert regelt. Er umfasst die:

- allgemeinen Vorschriften für Kapitalverwaltungsgesellschaften wie für Kreditinstitute gemäß KWG,
- spezielle Gesetzgebung für offene Investmentvermögen durch das KAGB,
- materielle und laufende Aufsicht durch die BaFin.

**c) Die Berechnung des Anteilswertes eines offenen Investmentvermögens ist eine der Hauptaufgaben der Verwahrstelle.**

**Beschreiben Sie die Vorgehensweise der Verwahrstelle bei der Anteilswertermittlung, indem Sie auf die einzelnen Schritte eingehen. Frau Weise wünscht zusätzlich eine Information über die gesamten Gebühren von offenen Investmentvermögen. Erläutern Sie die zwei Varianten Total-Expense-Ratio (TER) bzw. All-In-Fee bei offenen Investmentvermögen.**

Bei der Ermittlung des Anteilswerts geht die Verwahrstelle wie folgt vor:

- Bewertung der Wertpapiere zum aktuellen Tageskurs,
- Bewertung der Immobilien zum Verkehrswert,
- Addition aller liquiden Mittel (z. B. Bankguthaben),
- Abzug von Kosten (Management-/Depotgebühren),
- Abzug von Verbindlichkeiten des Fonds (z. B. aus noch nicht abgeschlossenen Orders).

Als Summe erhält man den Anteilswert des Fonds. Teilt man diesen Betrag durch die Anzahl der ausgegebenen Anteile, so ergibt sich der Anteilswert.

Die Gesamtkostenquote oder TER soll dem Anleger mittels Kennzahlen die bessere Vergleichbarkeit zwischen den Fondsprodukten ermöglichen. Allerdings beinhaltet die TER keine Transaktionskosten. Deshalb führen immer mehr Kapitalverwaltungsgesellschaften die sog. All-In-Fee ein. Sie beinhaltet dann tatsächliche alle Spesen, die im Laufe des vorangegangenen Geschäftsjahres aufgelaufen sind. Dies kann zu einer noch deutlich verbesserten Transparenz führen.

**d) Die Erfassung aller Kapitalanlageprodukte im Kundenvermögen beim ersten Termin hat ergeben, dass Familie Weise seit zwei Jahren auch in offene Immobilienfonds investiert hat. Herr Weise will wissen, was es mit den besonderen Rücknahmeregeln dieser Form des Investmentfonds-Sondervermögens auf sich hat.**

Will ein Anleger aus dem Immobilienfonds aussteigen, kann er seine Fondsanteile an die Fondsgesellschaft zurückgeben. Wollen viele Anleger in kurzer Zeit ihr Geld zurück, kann das zu einem Liquiditätsengpass beim Fonds führen. Deshalb hat der Gesetzgeber mit Haltefristen einen Puffer eingeführt (§ 257 KAGB). Die Mindesthaltefrist von 24 Monaten sowie die Kündigungsfrist von 12 Monaten müssen eingehalten werden. Freibeträge gibt es nicht.

**21. Während eines Folgetermins bei Ihrem Kunden Weise möchten Sie unterschiedliche offene Investmentvermögen anbieten.**

**a) Die am Markt befindlichen Fondstypen unterscheiden sich deutlich. Wählen Sie drei Fondstypen aus und unterscheiden Sie diese anhand ihrer fondsspezifischen Eigenschaften.**

Fondstypen lassen beispielsweise danach unterscheiden,

- welches Anlageinstrument gewählt wird  
(diese können beispielsweise Aktien, Rentenpapiere, Geldmarktpapiere oder Wertpapier-Sonderformen sein),
- wo der Fonds investiert  
(hierbei handelt es sich um internationale oder nationale Fonds sowie Fonds, die sich auf Anlageinstrumente in unterschiedlichen Regionen wie beispielsweise Europa oder Asien konzentrieren),
- in welcher Währung der Fonds geführt wird  
(Fonds können in der Währung des Anlegers oder in einer Fremdwährung notiert sein. Je nach Notierung des Fonds wird auch die Ausschüttung des Fonds in der jeweiligen Fondswährung gezahlt).

**b) Familie Weise spricht Sie auf die Chancen und Risiken eines Engagements in offene Investmentvermögen an. Analysieren Sie eine Variante der speziellen Chancen und Risiken von offenen Investmentvermögen anhand eines Beispiels.**

Ein Grundelement bei der Gestaltung von Investmentfonds ist die Diversifikation. Wählt der Anleger mehrere Fonds, besteht nicht nur die Gefahr, dass eine zu große Streuung des Anlagekapitals eine Wertsteigerung nahezu verhindert.

Auch kann es zu einer gewissen Risikoballung durch spezielle Anlageschwerpunkte kommen, die so vom Anleger gar nicht gewünscht sind. Dies ist dann der Fall, wenn Fonds mit einer gewissen Spezialisierung auf Teilmärkte gewählt werden. Anleger, die mit dieser Wahl gezielt die Chancen auf höhere Erträge suchen, müssen auch mit den Risiken einverstanden sein, die diese Teilmärkte mit sich bringen. Ein Beispiel hierfür sind Investmentfonds, die in die Rohstoffbranche investieren. Wird hierbei die Spezialisierung in eine Teilbranche (z. B. Rohölförderung) angestrebt, muss mit den damit verbunden hohen Risiken aufgrund stark eingeschränkter Diversifikation der Kapitalanlage gerechnet werden. Hohe Schwankungen der Anteilswerte können die Folge sein.

**22. Ihr Kunde Herr Weise ist Diplom-Ingenieur und beschäftigt zusammen mit seinem Teilhaber mehrere Mitarbeiter in seinem Ingenieurbüro „Architektur und Statik“. Den Mitarbeitern sollen staatlich geförderte Anlagen angeboten werden.**

**a) Nennen Sie Herrn Weise die unterschiedlichen Varianten von staatlich geförderten Anlagen in Verbindung mit offenen Investmentvermögen.**

Folgende staatlich geförderte Anlageformen stehen in Verbindung mit offenen Investmentvermögen zur Verfügung:

- Vermögenswirksame Leistungen (VL)
- Riester-Rente bzw. Zulagenrente
- Basisrente („Rürup“-Rente).

**b) Sie möchten den Mitarbeitern von Herrn Weise zusätzlich auch die private Kapitalbildung in offene Investmentvermögen anbieten. Erläutern Sie die unterschiedlichen Einzahlungsvarianten in offene Investmentvermögen.**

In offene Investmentvermögen kann einmalig oder regelmäßig investiert werden. Für die Anlage in Fonds spricht, dass der Anleger sehr flexibel sein kann. Normalerweise sind jederzeit Zuzahlungen oder Entnahmen möglich. Dies betrifft insbesondere auch Sparpläne.

Ausnahme bilden hierzu spezielle Investmentfonds-Sparverträge, bei denen der Anleger sich von Beginn an auf eine bestimmte Sparrate und eine von Beginn an definierte Spardauer festlegt. Derartige Investmentfonds-Sparverträge sind in Verbindung mit der staatlichen Förderung, wie beispielsweise vermögensbildende Leistungen, nach dem 5. Vermögensbildungsgesetz anzutreffen.

**c) „Transparenz“ ist eines der Hauptargumente für offene Investmentvermögen. Beschreiben Sie fünf Kerninhalte des Basisinformationsblattes (BIB) für Kleinanleger.**

Das Basisinformationsblatt (BIB) informiert den Anleger auf maximal drei DIN-A4-Seiten mit sieben Abschnitten über die wichtigsten Produktmerkmale (unter anderem Risiken, Renditeprofil und Kosten) des offenen Investmentvermögens. Kerninhalte des BIBs sind z. B.:

- Produktbeschreibung inklusive Bestimmung des Zielanlegers und Zweckbestimmung der Anlage
- Gesamtrisikoindikator, der quantitativ das Markt- und Kreditrisiko abbildet und um qualitative Angaben zur Liquidität (Veräußerbarkeit durch den Verbraucher) zu ergänzen ist
- drei Renditeszenarien und ein Stress-Szenario zur Laufzeit oder empfohlenen Haltedauer des offenen Investmentvermögens
- Gesamtkostenindikator und Aufschlüsselung der Kosten, auch zu Zwischenlaufzeiten
- Angaben zu den Konsequenzen bei vorzeitigem Verkauf oder Kündigung des offenen Investmentvermögens
- Information zu Beschwerdemöglichkeiten.

*Immobiliengeschäft*

**23. Herr Schneider, ledig, möchte eine Eigentumswohnung kaufen, die über einen Makler angeboten wird. Erklären Sie ihm anhand von zwei Aspekten, auf welcher Basis er die Maklerprovision zahlen müsste.**

Die Maklerprovision muss z. B. dann gezahlt werden, wenn ein Maklervertrag abgeschlossen wurde und durch die Tätigkeit des Maklers ein rechtsverbindlicher Erwerbsvertrag über den Erwerb der Eigentumswohnung zustande gekommen ist.

**24. Stellen Sie anhand von drei Aspekten fest, welche Kosten beim Bau einer Immobilie vom Erwerber beeinflusst werden können.**

Zum Beispiel:

Die Baukosten bestimmt der Bauherr weitestgehend selbst. Beeinflussbar sind in diesem Zusammenhang insbesondere die Kosten für Bausonderwünsche.

Das Gleiche gilt für die Außenanlagen. Auch hier sind die Gestaltungswünsche wesentlich für die Höhe der Kosten.

Durch frühzeitigen Vergleich der Darlehenskonditionen verschiedener Kreditgeber und geschicktes Verhandeln mit seiner Hausbank kann der Immobilienerwerber in vielen Fällen die Finanzierungsnebenkosten minimieren.

**25. Prüfen Sie die Entscheidungskriterien „laufende Erträge“ und „Werterhalt“ beim Erwerb von offenen Investmentvermögen in Form von offenen Immobilienfonds.**

▪ Z. B.: laufende Erträge

Die Ausschüttungen, die die Anleger aus offenen Immobilienfonds erhalten, resultieren wesentlich aus den Mieteinnahmen, die dem Fonds zufließen. Sie sind i.d.R. als stabil zu bezeichnen.

▪ Z. B.: Werterhalt

Anlagen in Immobilien gelten im Allgemeinen als wertstabil. Insbesondere durch die Risikostreuung im Portfolio des Fonds sollte sichergestellt sein, dass die unterschiedlichen Immobilien insgesamt in Summe eine Wertstabilität ausmachen.

**26. Stellen Sie Herrn Wester drei Unterlagen dar, die er beim Erwerb eines Grundstücks benötigt, und erläutern Sie ihm, woher er diese beziehen kann.**

Zum Beispiel:

- unbeglaubigter Grundbuchauszug – Grundbuchamt (Abteilung am Amtsgericht)
- Lageplan – Katasteramt
- Baulastenverzeichnis – örtliche Kommune.

**27. Frau Mäkler möchte gemeinsam mit ihrem Ehemann ein Einfamilienhaus bauen. Erklären Sie ihr im Zusammenhang mit einer Finanzierung drei Positionen von Finanzierungskosten.**

Zum Beispiel:

- Bauzeitzinsen – diese fallen während der Bauphase an, wenn aus zugesagten Darlehen entsprechende Auszahlungsabschläge für die zu zahlenden Gewerkekosten ausgezahlt werden.
- Bereithaltungszinsen – diese fallen während der Bauphase für zugesagte, aber noch nicht für Auszahlungen in Anspruch genommene Teile der Darlehen an.
- Abschlussgebühren für einen Bausparvertrag – diese fallen einmalig an, wenn ein Bausparvertrag abgeschlossen wird.

**28. Frau Spiller hat eine Eigentumswohnung erworben, die sie vermieten möchte. Die Wohnung gehört zu ihrem Privatvermögen und der Kaufpreis der Wohnung wurde zu 70 % mit einem Annuitätendarlehen fremdfinanziert.**

**Erklären Sie ihr anhand von drei Beispielen, welche Kosten, die ihr mit der Erwerbsmaßnahme entstehen, sie steuerabzugsfähig berücksichtigen kann.**

Zum Beispiel:

- Zinsen, die sie für das Annuitätendarlehen zahlt, da mit diesem die Erwerbskosten finanziert wurden
- Abschreibungen, die sich durch Abnutzung des Gebäudewertes der Wohnung ergeben
- Kosten für die Verwaltung der Immobilie durch einen Verwalter

*Darlehensgeschäft*

**29. Erklären Sie Herrn Petermann, was unter einem Annuitätendarlehen zu verstehen ist.**

Zum Beispiel:

Bei einem Annuitätendarlehen zahlt der Kunde einen gleichbleibenden Betrag, der sich aus einem Zins- und einem Tilgungsanteil zusammensetzt. Während der Laufzeit des Darlehens nimmt der Zinsanteil innerhalb der Rate ab, während der Tilgungsanteil steigt. Dies erklärt sich mit den laufenden Tilgungen auf die Darlehensschuld, die sich somit fortlaufend reduziert. Auf die jeweilige, kontinuierlich sinkende Restschuld ist jeweils der Zins zu zahlen, der sich somit ebenfalls laufend reduziert.

**30. Beschreiben Sie Ihrem Kunden Kurt Bleicher zwei Vorteile, die sich für ihn beim Abschluss eines Darlehens mit einem veränderlichen Sollzins gegenüber einem Darlehen mit einem gebundenen Sollzins ergeben können.**

Zum Beispiel:

- Das Darlehen kann jederzeit mit einer Kündigungsfrist von 90 Tagen gekündigt werden. Damit kann der Schuldner flexibel auf z. B. persönliche Umstände reagieren, z. B. mit dem Verkauf des finanzierten Objektes.

- Wenn die Kapitalmarktzinsen sinken ist zu erwarten, dass auch die Verzinsung eines Darlehens mit einem veränderlichen Sollzins angepasst wird und somit sinkt. Damit ermäßigen sich die Kosten für die Zinszahlung für den Kunden.

**31. Beschreiben Sie zwei Voraussetzungen für die Zuteilung eines Bauspardarlehens.**

Zum Beispiel:

- Annahme der Zuteilung durch den Bausparer
- Zustandekommen eines Darlehensvertrages

**32. Frau Richter hat davon gehört, dass beim Abschluss eines Bausparvertrages eine Abschlussgebühr zu zahlen ist. Erklären Sie ihr, wie die Abschlussgebühr geleistet werden kann und warum diese anfällt.**

Die Abschlussgebühr kann separat in den Bausparvertrag einbezahlt oder mit den ersten Sparbeiträgen verrechnet werden. Durch die Abschlussgebühr werden die Aufwendungen der Bausparkassen aus der Akquisition des Neugeschäfts gedeckt, das für das dauernde Funktionieren des kollektiven Bausparens notwendig ist.

**33. Herr Arendt hat einen Bausparvertrag, der in Kürze zugeteilt wird. Mit den Bausparmitteln will er verschiedene Renovierungsarbeiten an seinem Wohngebäude vornehmen. Da er aus beruflichen Gründen für zwei Jahre ins Ausland gehen muss, will er die geplanten Renovierungsarbeiten verschieben und nach seiner Rückkehr diese Arbeiten zusammen mit einem Dachgeschossausbau durchführen. Wie kann der Bausparvertrag an seine Pläne angepasst werden?**

Herr Arendt kann z. B. die Bausparsumme erhöhen und weitere Sparzahlungen leisten, sodass sich die Zuteilung des Bausparguthabens und des Bauspardarlehens zeitlich nach hinten verschieben.

**34. Herr Groß, ledig, 22 Jahre alt, überlegt, seine vermögenswirksamen Leistungen in Höhe von 40 EUR monatlich in einen Bausparvertrag einzuzahlen. Beschreiben Sie ihm, unter welchen Voraussetzungen er die staatliche Förderung in Form der Arbeitnehmersparzulage erhalten würde und wie die Förderung gestaltet ist.**

Sofern 17.900 EUR zu versteuerndes Einkommen im Jahr nicht überschritten werden, besteht ein Anspruch auf die staatliche Förderung mit der Arbeitnehmersparzulage.

Dies kann er bis zu einem Höchstbetrag von 470 EUR pro Jahr erhalten. Die Arbeitnehmer-Sparzulage beträgt hierauf dann 9 % p. a.

Für über dem Höchstbetrag liegende Gutschriften auf das Bausparkonto wird keine Arbeitnehmer-Sparzulage gewährt.

## **Kapitel 3 – Regeln der Annahmepolitik im Hinblick auf die betriebswirtschaftlichen und vertrieblichen Auswirkungen**

### *Zahlungsverkehr*

**1. Folgende Interessenten möchten bei einer Bank ein Konto eröffnen. Beschreiben Sie, anhand welcher Unterlagen Sie die Legitimation der Interessenten prüfen müssen.**

**a) Toni Schmidt, 9 Jahre alt, Sparkonto**

Bei dem minderjährigen Toni Schmidt ist zur Eröffnung eines Sparkontos die Geburtsurkunde oder ein Auszug aus dem Familienstammbuch sowie der gültige Personalausweis oder Reisepass mit Meldebescheinigung der gesetzlichen Vertreter erforderlich.

**b) Danni Müller, 21 Jahre alt, Privatgirokonto**

Von Danni Müller (21 Jahre alt) ist zur Eröffnung eines Privatgirokontos der gültige Personalausweis oder Reisepass mit Meldebescheinigung erforderlich.

**c) Siegfried Metten, Einzelunternehmer, Geschäftskonto**

Von Siegfried Metten, Einzelunternehmer, ist zur Eröffnung eines Geschäftskontos der gültige Personalausweis oder Reisepass mit Meldebescheinigung vorzulegen.

**d) Klinkenputzer Gebäudereinigung GmbH, Geschäftskonto**

Von der Klinkenputzer Gebäudereinigung GmbH sind zur Eröffnung eines Geschäftskontos ein beglaubigter Handelsregisterauszug (Abteilung B) sowie ein gültiger Personalausweis oder Reisepass mit Meldebescheinigung für die handelnden bzw. die Firma vertretenden Personen vorzulegen.

**e) Schürfeld Bau OHG, Darlehenskonto**

Von der Schürfeld Bau OHG sind zur Eröffnung eines Darlehenskontos ein beglaubigter Handelsregisterauszug (Abteilung A) sowie ein gültiger Personalausweis oder Reisepass mit Meldebescheinigung für die handelnden bzw. die Firma vertretenden Personen erforderlich.



**2. Herr Schlump ist Eigentümer einer Eigentumswohnung, die er an Frau Helpen vermieten möchte. Da Herr Schlump in der Vergangenheit mit einem Mietverhältnis schlechte Erfahrungen gemacht hat, möchte er sich im Vorfeld über die Solvenz bzw. Bonität der potenziellen Mieterin informieren. In diesem Zusammenhang hat er von Auskünften gehört, die man über Personen einholen kann. Er spricht Sie als seinen Berater an und bittet Sie, ohne dass die potenzielle Mieterin dies erfährt,**

- a) eine Schufa-Auskunft und
- b) eine Bankauskunft

**über Frau Helpen einzuholen.**

**Begründen Sie, ob Sie dem Wunsch von Herrn Schlump folgen können. Erläutern Sie auch, wie vorgegangen werden könnte, wenn die Einholung der gewünschten Auskünfte auf den genannten Wegen nicht möglich ist.**

Für die Erteilung von Bank- bzw. Schufa-Auskünften über die Bonität von Frau Helpen gilt:

- a) Unterstellt, die Bank ist Vertragspartner der Schufa, wäre die Einholung einer Schufa-Auskunft möglich, allerdings nur dann, wenn Frau Helpen der Auskunftseinholung bzw. dem Datenaustausch zwischen Bank und Schufa über sie mit ihrer Unterschrift unter die Schufa-Klausel zugestimmt hätte. Und auch diese Vereinbarung gilt nur für Rechtsgeschäfte aus der Kontoverbindung zwischen der Bank und ihr, nicht aber für Auskunftszwecke für Dritte. Daher kann dem Wunsch von Herrn Schlump nicht entsprochen werden.

Lösung: Unter aktiver Mitwirkung von Frau Helpen fordert diese eine Eigenauskunft bei der Schufa an.

- b) Eine Auskunftseinholung in Form einer Bankauskunft bei der Hausbank von Frau Helpen setzt voraus, dass Frau Helpen als natürliche Person dieser vorher ausdrücklich und schriftlich zugestimmt hätte, i. d. R. auf bankseitigem Formular. Da dies hier nicht der Fall ist, scheidet die Auskunftserteilung aus.

Lösung: Einholung der Unterschrift (und Nennung der Bankverbindung) von Frau Helpen auf dem Formular oder eigene Beauftragung durch Frau Helpen gegenüber ihrer Hausbank, ebenfalls in schriftlicher Form auf bankseitigem Formular der Hausbank von Frau Helpen.

**3. Begründen Sie anhand von zwei Aspekten, warum sich bei einem Erstkontakt zu einem Geschäftskunden das persönliche Gespräch statt der Nutzung anderer Vertriebswege anbietet.**

Gründe für die Bevorzugung des persönlichen Gesprächs beim Erstkontakt mit Kunden sind z. B.:

- In der Zusammenarbeit mit Geschäftskunden werden – bedingt durch die verschiedenen möglichen Rechtsformen – für die Eröffnung von Kontoverbindungen unterschiedliche Unterlagen benötigt, insbesondere zur Prüfung der Legitimation, aber auch hinsichtlich der Verfügungs- bzw. Vertretungsregelungen, die oftmals individuell vereinbart werden. Die Prozesse der Kontoeröffnungen sind daher aufwändig und zeitintensiv und somit rationell und transparent nur über ein persönliches Gespräch sinnvoll abzuwickeln.

- Geschäftskunden haben i. d. R. erhöhten Bedarf an Finanzprodukten und -dienstleistungen, die ebenfalls sehr individuell gestaltet werden müssen oder können. Um die Vielzahl an Möglichkeiten mit teils komplexen Hintergrundinformationen auch hier umfassend und transparent darstellen zu können, empfiehlt sich ein persönliches Gespräch statt der Nutzung eines anderen Vertriebswegs.

### *Anlage in Wertpapieren*

#### **4. Ihre Beratungsgespräche bei Familie Weise sind erfolgreich. Herr Weise möchte einen Auftrag zum Kauf von Aktien erteilen.**

Unterscheiden Sie im Vorfeld der Auftragserteilung die beiden Möglichkeiten, wie Herr Weise den Handel abwickeln kann.

Beim Festpreisgeschäft kaufen oder verkaufen Anleger direkt bei ihrer Bank. Als Beispiel gilt hier der Handel mit Anteilen an offenen Investmentvermögen, die zu einem festen Ausgabepreis gekauft und einem festen Rücknahmepreis verkauft werden. Alternativ bieten Banken auch Anleihen und Standardaktien im Festpreisgeschäft an. Es handelt sich dabei um einen verbindlichen Kaufvertrag über den Vermögensgegenstand. Der fest im Kaufvertrag definierte Preis beinhaltet dabei Kosten und Spesen.

Im Gegensatz dazu leitet die beauftragte Bank beim Kommissionsgeschäft den Auftrag des Anlegers an eine Börse weiter. Dort wird der Auftrag von einem Dritten abgeschlossen. Dabei handelt die Bank im eigenen Namen (keine Offenlegung der Identität des Auftraggebers), jedoch für die Rechnung des Anlegers. Alle hieraus sich ergebenden Vor- und Nachteile werden somit dem Anleger zugerechnet.

#### **5. Herr Weise kann Kaufaufträge von Wertpapieren limitieren.**

**Darüber hinaus hat er zwei weitere Möglichkeiten, einen Kaufauftrag zu erteilen. Erläutern Sie die sog. Stop-Loss- bzw. Stop-Buy-Order sowie deren Wirkung im Vergleich zu einem Limit.**

Die Stop-Loss-Order bewirkt einen automatischen Verkauf, sobald ein vom Anleger definierter Kurs unterhalb der aktuellen Notierung erreicht oder unterschritten wird. Die Stop-Buy-Order bewirkt einen automatischen Kauf, sobald ein vom Anleger definierter Kurs erreicht wird.

Entgegen einem Verkaufs- bzw. Kauflimit ist diese Form der Ordererteilung jedoch keine Garantie dafür, dass zum gewünschten Kurs verkauft oder gekauft wird. Diese Order löst lediglich eine Order zu „bestens“ oder „billigst“ (also zum bestmöglichen Verkaufs- bzw. Kaufpreis) aus.

### *Anlage in Investmentfonds*

- 6. Da Ihr Kunde Herr Weise auch offene Investmentvermögen zur Kapitalbildung nutzen möchte, ergeben sich hieraus Fragen zum Handel mit Investmentfondsanteilen.**

**Erläutern Sie Ihm – anhand eines Beispiels – die Auftragserteilung im Hinblick auf die zeitliche Befristung durch die depotführende Stelle.**

Herr Weise muss beim An- und Verkauf von offenen Investmentvermögen beachten, dass die depotführende Stelle die hierfür notwendige Order bis zu einem bestimmten Zeitpunkt erhalten muss. Regelmäßig gilt, dass die Order bis 12.00 Uhr eingegangen sein muss. Den genauen Orderschluss erfährt Herr Weise von der depotführenden Stelle.

Begründet wird diese Vorgehensweise damit, dass die generelle Preisermittlung von Anteilswerten nach dem Orderschluss stattfindet. Legt die depotführende Stelle den Orderannahme-Schluss auf 12.00 Uhr fest und die Kauf- bzw. Verkauforder von Herrn Weise trifft beispielsweise nach diesem Zeitpunkt ein, so wird dieser Auftrag für den folgenden Handelstag vorgesehen.

- 7. Fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherungen sind inzwischen wesentlicher Bestandteil der Produktpalette Ihrer Versicherungsgesellschaft. Der Vermittler Kluge teilt Ihnen als Vertriebsleiter mit, dass er in der Anlageberatung gegenüber seinen Kunden zukünftig verstärkt Investmentfonds anbieten möchte.**

**Erläutern Sie Herrn Kluge die Vorteile des Vertriebs von fondsgebundenen Versicherungen.**

Ein Vorteil der fondsgebundenen Versicherungen ist, dass nicht die Versicherungsgesellschaft über die Kapitalbildung bestimmt. Sie stellt lediglich eine Auswahl an kapitalbildenden offenen Investmentvermögen zur Verfügung. Der Kunde entscheidet selbst und kann sich dabei der Erfahrungen und Kenntnisse des Vermittlers bzw. Beraters bedienen. Darüber hinaus bietet die fondsgebundene Versicherung im Vergleich zur Direktanlage in Investmentfonds die Möglichkeit, biometrische Risiken wie Tod oder Berufsunfähigkeit zu integrieren, ohne weitere Verträge vereinbaren zu müssen.

### *Immobiliengeschäft*

- 8. Nennen Sie fünf Standortfaktoren der Standortanalyse, die sich aus dem Makrostandort ergeben können.**

Mögliche Standortfaktoren der Standortanalyse können z. B. sein:

- gute Verkehrsanbindung
- positive Wirtschaftsentwicklung
- Einzugsgebiet
- Bevölkerungsstruktur
- Sozialstruktur

- Kaufkraftniveau
- Nachfragepotenzial
- Arbeitsmarkt.

**9. Beschreiben Sie den Begriff „Operationalisierung“ bei der Standortanalyse.**

Bei der Standortanalyse werden die ausgewählten Standortanforderungen messbar gemacht (Operationalisierung) und gewichtet, sodass bei den Objekten Standortvergleiche möglich sind.

**10. Erläutern Sie, was unter einer Mietgarantie zu verstehen ist und von wem diese ausgesprochen werden kann.**

Bei einem Immobilienkauf oder einer Immobilienbeteiligung zur Kapitalanlage kann der Kunde eine Mietgarantie über einen monatlichen Betrag und über einen bestimmten Zeitraum erhalten. Eine Mietgarantie soll in erster Linie dem Anleger eine anfänglich hohe Einnahmensicherheit garantieren. Sie kann von einer Bank, vom Initiator eines Immobilienvorhabens oder auch von einem Bauträger ausgesprochen werden.

*Darlehensgeschäft*

**11. Berichten Sie über geeignete Durchführungsmaßnahmen für eine Vereinfachung der Kreditwürdigkeitsprüfung im Privatkundengeschäft und beschreiben Sie diese anhand von drei Beispielen.**

Die Kreditwürdigkeit eines Kunden weist eine persönliche und eine wirtschaftliche Komponente auf.

- In der Antragsvorprüfung finden in diesem Zusammenhang häufig EDV-unterstützte Verfahren Anwendung. Durch diese Scoring- oder Rating-Modelle können Bewertungszahlen gewonnen werden, die die Risiken beantragter Kredite automatisch erkennen und entsprechend klassifizieren. Es werden beispielsweise Risikopunkte für das Verhältnis der Finanzierungsbelastung zu den Nettoeinkünften vergeben. Wird bei Addition aller Risikopunkte eine bestimmte Punktzahl überschritten, wird der Kreditantrag abgelehnt.
- Bei der Bestimmung der Nettoeinkünfte werden Pauschalabzüge vorgenommen. Diese betreffen die Abzüge für Einkommensteuer, Sozialversicherung und sonstige Abzüge (Solidaritätszuschlag). Hierbei werden je nach Bruttoeinkommen und Familienstand unterschiedliche Prozentsätze abgezogen.
- Im Zusammenhang mit einer Baufinanzierung müssen nach Abzug aller Belastungen bestimmte Mindestbeträge für die Lebenshaltung übrigbleiben. Je nach Haushaltsgröße werden durch den Darlehensgeber hierzu verschiedene Pauschalen festgesetzt. Beispielsweise dürfte bei einem Ehepaar mit zwei Kindern der pauschalierte Mindestbetrag für die Lebenshaltung in Höhe von 1.400 Euro im Monat nach Abzug aller Belastungen nicht unterschritten werden.

**12. Im Rahmen der Kreditwürdigkeitsprüfung spielen die Nettoeinkünfte, die Belastungen aus der Finanzierung und die Belastungen aufgrund der Berücksichtigung der Lebenshaltungskosten für die Darlehensnehmer eine entscheidende Rolle. Ermitteln Sie die vorgenannten Positionen unter Berücksichtigung folgender Vorgaben: Ein Ehepaar mit einem Kind finanziert über ein Annuitätendarlehen 180.000 EUR. Bei einer Auszahlung von 100 % beträgt der gebundene Sollzins für die Finanzierung 2 % p.a. und der Tilgungssatz 3 % p.a. Die Nettoeinkünfte der Darlehensnehmer liegen bei 2.250 EUR monatlich, bezogen auf 13 Monatsgehälter. Für ihr Kind erhält die Familie 204 EUR Kindergeld im Monat. Die Lebenshaltungskostenpauschale beträgt 1.200 EUR pro Monat.**

Die Belastung aus dem Annuitätendarlehen setzt sich aus Zins und Tilgung zusammen. Sie beträgt 5 % p.a. (2 % + 3 %) von 180.000 EUR. Folglich liegt die jährliche Belastung aus der Finanzierung bei 9.000 EUR. Das jährliche Nettoeinkommen der Familie liegt bei 29.250 EUR (2.250 EUR × 13 Monatsgehälter). Hinzu kommen 2.448 EUR Kindergeld (204 EUR × 12). Nach Abzug der Belastung aus der Finanzierung verbleiben 22.698 EUR. Nach Abzug der Lebenshaltungskostenpauschale (1.200 EUR × 12) verbleiben 8.298 EUR.

## Kapitel 4 – Auswirkungen der Entwicklungen neuer Produkte auf die betrieblichen Kernprozesse

### Zahlungsverkehr

#### 1. Begründen Sie anhand von zwei Argumenten, warum die Führung einer zentralen elektronischen Kundenakte sinnvoll ist.

Für die Führung einer zentralen elektronischen Kundenakte spricht z. B.:

- In der zentralen elektronischen Kundenakte werden alle kundenrelevanten Unterlagen, z. B. Legitimationspapiere, Vertragsunterlagen, Schriftverkehr etc. abgespeichert und somit an nur einem Ort verwaltet. Dies bedeutet einen rationellen Umgang mit den Daten und Informationen des Kunden.
- Die zentrale Hinterlegung in einer elektronischen Kundenakte ermöglicht es allen Berechtigten, mit dem gleichen Informationsgehalt auf die gleichen Daten- und Unterlagenbestände des Kunden zuzugreifen. Das ist für die innerbetriebliche Kommunikation, aber auch für die Kommunikation zwischen Unternehmen und Kunden wichtig.

#### 2. Beschreiben Sie den Ablauf der Kontoschließung eines Privatgirokontos anhand von sechs Kriterien:

Ein Privatgirokonto wird z. B. mit folgenden Schritten geschlossen:

- Entgegennahme des schriftlichen Kundenauftrags zur Löschung des Kontos,
- Hinterfragung der Löschungsgründe und Versuch, den Kunden ggf. umzustimmen,
- ggf. Einbindung des Kunden in ein Kundenrückgewinnungsprogramm,
- Überprüfung, ob alle an den Kunden ausgehändigten Zahlungsverkehrsvordrucke und -karten von diesem zurückgegeben wurden,
- ggf. Löschung aller Daueraufträge,
- Abrechnung und Saldierung des Kontos, ggf. Berechnung von Auflösungsgebühren, Verrechnung des Restsaldos auf dem Konto,
- ggf. Meldung der Kontolöschung an die Schufa.

#### 3. Zählen Sie in Bezug auf die Kontoführung eines Privatgirokontos eines Kunden drei Verhaltensweisen auf, die auf eine angespannte finanzielle Situation des Kunden schließen lassen.

Anzeichen für eine angespannte finanzielle Situation des Kunden eines Privatgirokontos sind z. B.:

- längerfristige oder dauerhafte Kontoüberziehungen oder Überziehungen eines bereitgestellten Dispositionskredits,
- die Nichteinlösung von Lastschriften mangels Deckung des Kontos,
- konsumtiv bedingte Kreditaufnahmen mit steigenden Kreditbeträgen und einhergehend längeren Kreditvertragslaufzeiten.

*Anlage in Wertpapiere und offene Investmentvermögen*

**4. Seit Januar 2018 verlangt das WpHG eine Geeignetheitserklärung. Beschreiben Sie drei Aspekte dieser Erklärung.**

Zum Beispiel:

- Die Geeignetheitserklärung ist eine Erklärung, in welcher die erbrachte Anlageberatung dem Privatanleger dargestellt und erläutert wird.
- Sie berücksichtigt, wie die Beratung auf die Präferenzen, Anlageziele und sonstigen Merkmale des Anlegers abgestimmt wurde.
- Diese Erklärung ist vor Abschluss einer Wertpapierorder dem Kunden zur Verfügung zu stellen.

**5. Auch im Bereich des Ablaufmanagements in der fondsgebundenen Lebens- und Rentenversicherung wird das Life-Cycle-Modell verwendet.**

**Stellen Sie das Life-Cycle-Modell anhand eines Beispiels dar.**

Das sog. Life-Cycle-Modell zählt zu den standardisierten Produktvarianten des Ablaufmanagements. Hierbei berücksichtigt das Fondsmanagement gewisse Altersgruppen der möglichen Anleger und investiert mit entsprechend angepassten Risikomodellen.

Kundengruppen werden z. B. in die Altersklassen bis 30 Jahre, von 31 bis 45 Jahre und ab 46 Jahren eingeteilt. Zusätzlich wird von einer abnehmenden Risikobereitschaft des Anlegers mit steigendem Alter ausgegangen. Orientierungsgröße für eine maximale Aktiengewichtung sollen sein:

$$100 - \text{höchstes Alter je Klasse}$$

Hieraus resultieren drei Risikoklassen mit 70 Prozent (bis 30 Jahre), mit 55 Prozent (bis 45 Jahre) und mit 35 Prozent (bis 65 Jahre).

**6. Die Proximus AG möchte Vertrieb und Kundenservice optimieren. Das Backoffice für den Vertrieb soll überprüft werden. Nennen Sie mögliche Bereiche des Vertriebs, welche durch ein Vertriebs-Backoffice unterstützt werden.**

Ein Vertriebs-Backoffice kann den Vertrieb unterstützen:

- bei der Beantwortung von verwaltungstechnischen Fragen (hierzu können z. B. Fragen zum Ablauf von Wertpapier-Kauf und -Verkauf gehören);
- im Bereich des Formularwesens (wann wird welches Formular wie verwendet?);
- als Kontaktstelle zum Kooperationspartner bzw. zur depotführenden Stelle (in Produktfragen kann das Backoffice Kontakte vermitteln und den Vertrieb beispielsweise bei der Vorbereitung von Kundenseminaren unterstützen);

- als Vermittler zwischen der depotführenden Stelle und dem Anlageberater (ein Backoffice sollte den Vertrieb und die depotführende Stelle bei der Bewältigung aller anfallenden Aufgaben unterstützen. Hierzu zählt z. B. auch die Information des Vertriebs über kurzfristige Veränderungen in Bezug auf die Verwahrung und Verwaltung der Produkte).

### *Immobiliengeschäft*

- 7. Herr Anton vermittelt an seine Kunden Anteile an geschlossenen Immobilienfonds mit dem Hinweis, dass es sich um eine langfristige Geldanlage handelt. Später behauptet Herr John – einer seiner Kunden, der kurzfristig sein angelegtes Geld wieder benötigt – Herr Anton hätte ihn dahingehend beraten, dass Herr John bei Bedarf jederzeit an sein Geld komme. Erläutern Sie, wie sich Herr Anton ggf. vor den Behauptungen des Herrn John und möglichen Schadensersatzansprüchen schützen kann?**

Eine Falschberatung kann bei Vorliegen eines Schadens zu einem Schadensersatzanspruch des Kunden gegenüber dem Vermittler führen. Um sich als Vermittler vor etwaigen Behauptungen des Kunden hinsichtlich Falschberatung zu schützen, empfiehlt sich die ausführliche Dokumentation der geführten Beratungs- und Verkaufsgespräche.

- 8. Sie beraten ihren Kunden Müller zu Geldanlagen in Immobilien. Grenzen Sie in diesem Zusammenhang anhand von drei Kriterien eine Anlage in offenen Immobilienfonds von einer Direktanlage in einer Immobilie zur Vermietung ab.**

Einen offenen Immobilienfonds kann man z. B. anhand von folgenden Kriterien von einer Direktanlage in Immobilien abgrenzen:

- Bei einem offenen Immobilienfonds hat der Anleger keinen Einfluss auf den Erwerb der Investitionsobjekte, bei einer Direktanlage in Immobilien trifft er die Entscheidung für die Immobilie bzw. deren Erwerb selbst.
- Bei einem offenen Immobilienfonds ist das Investitionsrisiko des Anlegers i. d. R. breit über verschiedene Investitionsobjekte gestreut, bei einer Direktanlage in Immobilien lastet das Investitionsrisiko auf nur einem Objekt.
- Bei offenen Immobilienfonds erzielt der Anleger Einkünfte aus Kapitalvermögen, bei einer Direktanlage in Immobilien erzielt er Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung, sofern er die Immobilie vermietet.

- 9. Familie Holtkamp möchte ein Einfamilienhaus erwerben. Erklären Sie drei Kostenpositionen, die im Zusammenhang mit dem Erwerbsvorgang für die Familie anfallen.**

Familie Holtkamp hat bei dem beabsichtigten Immobilienerwerb z. B. folgende Kosten zu tragen:

- die Grunderwerbsteuer von mindestens 3,5 % der Bemessungsgrundlage (höhere Prozentsätze sind je nach Bundesland möglich)
- Notarkosten für die Beurkundung des abzuschließenden Kaufvertrages
- Gerichtsgebühren für die Eintragung als neue Eigentümer im Grundbuch des Grundstückes.



### *Darlehensgeschäft*

**10. Beim Bau in Eigenregie werden in Zusammenhang mit der Ermittlung der Gesamtkosten und der Erstellung des Finanzierungsplans bisweilen entscheidende Fehler gemacht. Erläutern Sie dies anhand von zwei Beispielen.**

Zum Beispiel:

Viele Bauherren überschätzen sich in der Erbringung von Eigenleistungen. Eine hohe Ersparnis ist nur bei Bauherren, die geübte Handwerker sind, zu erzielen. Häufig beschränken sich die Eigenleistungen auf einfache Hilfstätigkeiten.

Auch als Immobilienerwerber will man nicht auf alle Annehmlichkeiten verzichten. Ein gewisser finanzieller Spielraum sollte immer offenbleiben, um auch plötzlich auftretende weitere Belastungen tragen zu können. Einen Spielraum ermöglichen hier beispielsweise das Weihnachts- und das Urlaubsgeld, die nicht in die feste Finanzplanung mit eingerechnet werden sollten.

**11. Die finanzierende Bank hat die Gesamtkosten einer Immobilie unter Anwendung ihrer Richtlinien auf 200.000 EUR festgelegt. Sie ist bereit, bis zu 80 % der Gesamtkosten zu finanzieren. Wie wird das Finanzierungsangebot grundsätzlich aussehen?**

Im vorliegenden Fall liegt die Beleihungsgrenze bei 80 % der angenommenen Gesamtkosten der Immobilie. Kredite bis zu angemessenen Gesamtkosten von 60 % werden als 1a-Darlehen bezeichnet. Hier beträgt das 1a-Darlehen 120.000 EUR. Kredite von 51 bis 80 % der angemessenen Gesamtkosten werden als 1b-Darlehen bezeichnet. Dieses Darlehen kann maximal 40 000 EUR betragen. 1b-Darlehen sind grds. mit einem Zinszuschlag gegenüber den 1a-Darlehen versehen. Die restlichen Gesamtkosten müssen über Eigenmittel oder nachrangige Fremdmittel abgedeckt sein.

**12. Erläutern Sie anhand von drei Beispielen Kriterien, die die Wertermittlung eines unbebauten Grundstücks beeinflussen.**

Zum Beispiel:

Der Zuschnitt eines Grundstücks ist entscheidend für die bauliche Nutzbarkeit. Bei tiefen Grundstücken muss i. d. R. zwischen Bauvorderland (normaler Grundstückswert) und Bauhinterland (verminderter Grundstückswert) unterschieden werden.

Weiterhin ist das Umfeld für die Werthaltigkeit eines Grundstücks von großer Bedeutung. Befindet sich das Grundstück in einem Mischgebiet, ist der Grundstückswert i. d. R. niedriger als der von Grundstücken in einem reinen Wohngebiet.

Schließlich schränken auch dingliche Rechte, die im Grundbuch eingetragen sind, die Beleihbarkeit eines Grundstücks ein und vermindern seinen Wert. Ein Wegerecht kann sich entscheidend auf die Nutzung eines Grundstücks auswirken.

**13. Herr Schnell möchte über seine Hausbank zwei Eigentumswohnungen finanzieren.**

**Eine der Wohnungen, die sich in einem Gebäudekomplex von insgesamt acht Wohnungen befindet, möchte er selbst nutzen. Die andere Wohnung soll vermietet werden. Grenzen Sie die der Beleihungswertermittlung der genannten Objekte zugrundeliegenden anwendbaren Wertermittlungsverfahren voneinander ab.**

Zum Beispiel:

Bei selbst genutzten Objekten wird der Wert der Immobilie grundsätzlich nach dem Substanzwert-/Sachwertverfahren bestimmt. Bei selbst genutzten Eigentumswohnungen erfolgt die Sachwertermittlung auf der Basis der Wohnfläche. Den Darlehensgebern liegen für die Ermittlung eines marktgerechten Preises pro Quadratmeter Wohnfläche i. d. R. Quadratmeter-Preislisten für Eigentumswohnungen zur Einsicht vor. Ist dies nicht der Fall, so kann sich der Darlehensgeber auch an den Gutachterausschuss wenden. Garagen oder Stellplätze werden i. d. R. mit einem Pauschalbetrag angesetzt. Über einen Sicherheitsabschlag können die Faktoren Alter, Grundriss, Ausstattung und Lage der Wohnung sowie die Größe des Wohnkomplexes in die Sachwertermittlung mit einbezogen werden.

Generell kommt bei vermieteten Eigentumswohnungen das Ertragswertverfahren zur Anwendung. Die für dieses Verfahren erforderliche Monatsmiete der Eigentumswohnung kann sog. Mietpreislisten entnommen werden. Der ermittelte Mietertrag muss um die Ausgabenpauschale für Bewirtschaftungskosten und künftige Instandsetzungen gekürzt werden. Dieser Abzug hängt vom Alter der Gebäude ab. Der verbleibende Jahresreinertrag der Eigentumswohnung muss zur Ermittlung des Ertragswerts mit einem Vervielfältiger kapitalisiert werden. Dieser Vervielfältiger ist von der Restnutzungsdauer des Beleihungsobjekts und einem Kapitalisierungszinssatz abhängig. Der maßgebende Kapitalisierungszinssatz ist von der Risikohaftung des Objekts abhängig. Weil Gebäude nur eine begrenzte Nutzungsdauer haben, ist der Gebäudeertragswert als Barwert einer Zeitrente zu berechnen.

**14. Der Wurstfabrikant Güttner baut auf seinem Grundstück einen Gebäudekomplex mit verschiedenen Spezialkühlräumen. Aus steuerlichen Gründen möchte er die Herstellungskosten zu 100 % finanzieren. Was ist hinsichtlich der Rahmenbedingungen für die Absicherung dieses speziellen Kredits zu beachten?**

Bei Realkrediten ist die Haftung des beliehenen Grundstücks der wirtschaftlich entscheidende Faktor. Als Beleihungsobjekte für einen Realkredit kommen auch gewerbliche Objekte in Betracht. Auf Grund der schwierigen Verwertbarkeit gewerblicher Objekte wird bei der Ermittlung des Beleihungswerts im Ertragswertverfahren ein Sicherheitsabschlag vorgenommen. Deshalb werden die genannten Objekte im Rahmen eines Realkredits i. d. R. nur unter 60 % des Beleihungswerts beliehen.

Sollen durch ein Kreditinstitut die gesamten Kosten eines gewerblichen Objekts finanziert werden, so spielt auch die persönliche Kreditwürdigkeit des Kreditnehmers eine Rolle. Der Kredit besteht dann aus einem Real- und Personalkreditteil. Langfristige Personalkredite sind im Kreis gewerblicher Kreditnehmer vorherrschend. In der Praxis werden für sie häufig Zusatzsicherheiten, z. B. in Form von Bürgschaften, verlangt.

**15. Verbraucherbanken finanzieren häufig Neuwagenkäufe. Erklären Sie die in diesem Zusammenhang vorkommende Form der Kreditabsicherung beweglicher Sachen.**

Grundsätzlich werden bei diesen Krediten die Neufahrzeuge sicherungsübereignet. Die Sicherungsübereignung zählt zu den Personensicherheiten, die auf einem schuldrechtlichen Anspruch des Gläubigers gegen einen Dritten (Sicherungsgeber) beruhen. Bei der Sicherungsübereignung wird das Eigentum nach § 930 BGB übertragen. Normalerweise erfolgt der Eigentumsübergang bei beweglichen Sachen durch Einigung und Übergabe. Bei der Sicherungsübereignung wird die Übergabe durch die Vereinbarung eines Besitzkonstituts ersetzt. Zwischen dem Sicherungsgeber und dem Sicherungsnehmer (Verbraucherbank) wird ein Rechtsverhältnis vereinbart, das der Verbraucherbank den mittelbaren Besitz einräumt und dem Neuwagenkäufer den unmittelbaren Besitz belässt. Hierbei findet vorwiegend die Verwahrung Anwendung.

**16. Grenzen Sie die Brief- und die Buchgrundschuld anhand eines Wesensmerkmals voneinander ab.**

Zum Beispiel:

Eine Buchgrundschuld entsteht, wenn sich die Beteiligten über die Bestellung einer Grundschuld einig sind und die Grundschuld im Grundbuch eingetragen wird.

Bei der Bestellung einer Grundschuld als Briefgrundschuld kommt zur Einigung und Eintragung im Grundbuch die Übergabe des Grundschuldbriefs hinzu.

**17. Beschreiben Sie die Begriffe „Teileigentum“ und „Teileigentumsgrundbuch“.**

Der Begriff des Teileigentums wird im WEG für Räume gebraucht, die nicht Wohnzwecken dienen. Hierbei handelt es sich in erster Linie um Geschäftsräume. Das Teileigentum besteht aus dem Alleineigentum (= Sondereigentum) der Beteiligten an bestimmten Geschäftsräumen und im Miteigentum in der Form des Bruchteilseigentums am Grundstück sowie an Teilen, Anlagen und Einrichtungen des Gebäudes, die nicht im Sondereigentum stehen. Für das Teileigentum finden die Vorschriften über das Wohnungseigentum entsprechende Anwendung. Teileigentum wird dadurch begründet, dass sich die Miteigentümer eines Grundstücks über die Einräumung von Sondereigentum einigen und die Eintragung im Grundbuch erfolgt. Die Eintragung wird auf einem besonderen Grundbuchblatt, dem Teileigentumsgrundbuch, vorgenommen, das für jeden Miteigentumsanteil angelegt wird.

**18. Der Grundbuchauszug zu einem Grundstück enthält folgende Eintragungen: Nießbrauch zugunsten von Frau Hiltrud Demel (eingetragen am 18.2.2010), Grundschuld zugunsten der Mega-Bank AG (eingetragen am 14.2.2010), Grundschuld zugunsten der Dux-Bank AG (eingetragen am 15.2.2010). Bestimmen Sie die Rangfolge der Grundstücksrechte.**

Sind die Rechte – wie im vorliegenden Fall – in verschiedenen Abteilungen eingetragen, so ist das Datum der Eintragung maßgebend (sog. Datumsprinzip). Alle Rechte, die unter dem gleichen Datum eingetragen sind, haben gleichen Rang. Die Eintragung des Nießbrauchs zugunsten von Frau Demel erfolgte zeitlich nach den Eintragungen der Grundschulden zu Gunsten der beiden Banken.

Folglich hat der Nießbrauch den 3. Rang nach der Grundschuld für die Mega-Bank AG an 1. und der Grundschuld für die Dux-Bank AG an 2. Rangstelle.

## **Kapitel 5 – Prozess der Markteinführung neuer Produkte, Mechanismen der Steuerung und des Controllings bei der Einführung neuer Produkte**

- 1. Auswertungen des Umsatzes sowie des Bestandes sind bedeutende Instrumente zur Vertriebssteuerung. Nennen Sie jeweils je drei Bewertungskriterien für Umsatz- bzw. Bestandsauswertungen.**

Bewertungskriterien für die Umsatzauswertung sind z. B.:

- die Stückzahl vermittelter (Giro-) Konten,
- Beitragssummen von Riester-Fondssparverträgen,
- nominale Darlehenssummen.

Bewertungskriterien für die Bestandsauswertung sind z. B.:

- Gesamtwerte von Kundenkonten,
- Wertpapier- und Investmentfonds-Depotwerte,
- Restdarlehensbeträge.

- 2. Vermittler-Ratings werden auch von Vertriebsorganisationen im Bereich „Wertpapier“ genutzt, um die Vertriebsleistung eines Vermittlers zu kategorisieren.**

**Zählen Sie drei Bereiche auf, für die ein Vermittler-Rating durchgeführt werden kann.**

Bereiche für ein Vermittler-Rating sind z. B.:

- Vertriebsleistung,
- Vermittler- bzw. Kundengruppen,
- Vertriebswege.

- 3. Nennen Sie je zwei quantitative und qualitative Kriterien, mit denen ein Vermittler-Rating aufgebaut werden kann.**

Quantitative Kriterien für ein Vermittler-Rating können z. B. das eingereichte Neugeschäft oder Bestandssteigerungen sein, qualitative Kriterien z. B. der Grad der Spezialisierung des Vermittlers auf Finanzdienstleistungen oder die strategische Bedeutung der Vermittlergruppe.

- 4. Der Gesetzgeber hat in Bezug auf die Legitimationsprüfung von natürlichen Personen verfügt, dass deren Ausweisdokumente zukünftig bei Erstgeschäften bzw. Erstabschlüssen mit dem Firmenhandy oder -tablet zu fotografieren sind. Schildern Sie anhand von drei Aspekten, wie die Organisation der Proximus AG mit dieser Neuerung umgehen muss.**

Die Organisation der Proximus AG hat sicherzustellen, dass alle relevanten Betriebs- und Vertriebsseinheiten von der Neuerung in Kenntnis gesetzt werden. Die Unternehmenseinheiten sind mit entsprechenden technischen Geräten auszustatten, die eine Erstellung von Fotos ermöglichen. Zudem ist über Stichprobenkontrollen sicherzustellen, dass alle Unternehmenseinheiten die Neuerungen verbindlich umsetzen.

- 5. Nennen Sie die drei Stoßrichtungen des Marketings in Bezug auf Kundenverbindungen.**

Das Marketing sollte in Bezug auf Kundenverbindungen aktiv werden durch:

- Sicherung bestehender Kundenverbindungen
- Ausbau bestehender Kundenverbindungen durch Cross-Selling
- Erschließung neuer Kundenverbindungen.