

# Bundeseinheitliche Weiterbildungsprüfung

der Industrie- und Handelskammern

## Lösungshinweise

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

- **Handlungsbereich** Finanzdienstleistungen für Privat- und Gewerbekunden
- **Prüfungstag** 13. Oktober 2011

# Bundeseinheitliche Weiterbildungsprüfung

## Hinweise für den Korrektor:

- Die folgenden Lösungen sind lediglich **Lösungshinweise** und **keine Musterlösungen**.
- Sie sollen nur den Rahmen der zu erwartenden Prüfungsleistung abstecken.
- Der Korrektor ist durch die hier aufgeführten Lösungshinweise in seinem Bewertungsspielraum nicht eingengt.
- Bei Aufgaben, die eine Aufzählung von n-Fakten zur Lösung erfordern, werden nur die ersten n-Fakten gewertet. Alle darüber hinausgehenden Aufzählungen werden gestrichen.
- Bei Berechnungen sollen Folgefehler berücksichtigt werden und somit nicht zum Punktabzug führen.
- Der leichten Lesbarkeit wegen geben wir in den Aufgaben/Texten der männlichen Form den Vorzug. Mit diesem einfacheren sprachlichen Ausdruck sind selbstverständlich immer Männer und Frauen gemeint.

Die Aufgaben mit Lösungsvorschlägen können von den Industrie- und Handelskammern oder Dritten nach einer Frist von sechs Monaten direkt bestellt werden bei:

W. Bertelsmann Verlag 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:

- Als Direktionsbeauftragtem der PROXIMUS Versicherung AG fällt es in Ihre Zuständigkeit, das nächste Vertriebstreffen mit den regionalen Vertriebsleitern zu organisieren und dieses insbesondere auf der Fach-ebene thematisch vorzubereiten.
- Den Schwerpunkt der Veranstaltung wird der Erfahrungsaustausch nach erfolgter Umsetzung eines Vorstandsbeschlusses bilden, der im Wesentlichen die Ausweitung der Geschäftstätigkeiten auf die Vermittlung von versicherungsfremden Finanzprodukten zum Inhalt hatte. Sie erwarten hier insbesondere inhaltliche Fragen bzw. Rückmeldungen zu den verschiedenen, von der gesamten Vertriebsorganisation vermittelten Finanzdienstleistungen und den damit verbundenen Produkten.
- Abschließend wollen Sie den Vertriebsleitern einige geplante Umsetzungsschritte in der betrieblichen Organisation sowie im Außenauftritt vorstellen.

### Aufgabe 1

Herr Schäfer, Vertriebsleiter in der Landesdirektion West, führt aus, dass noch nicht allen Vermittlern die Notwendigkeiten der Legitimationsprüfungen bei den Kontoeröffnungen geläufig sind. Zudem stellt er vereinzelt Mängel bei der Legitimationsprüfung von gewerblichen Kunden in der Rechtsform des Einzelunternehmers fest. Besonders erfolgreich verläuft die Vermittlung von Geschäftskonten an Einzelhändler. Diese fragen Lösungen zur Barabwicklung Ihrer Tageseinnahmen auf Ihre Bankkonten nach.

- a) Erläutern Sie zwei gesetzliche Notwendigkeiten für die Durchführung einer ordnungsgemäßen Legitimationsprüfung. (6 Punkte)
- b) Erklären Sie, wie die Legitimation eines Einzelunternehmers geprüft wird. (4 Punkte)
- c) Erläutern Sie drei Möglichkeiten, die der Zielgruppe in Bezug auf die Bareinzahlungen der Tageseinnahmen angeboten werden können. (9 Punkte)

### Lösungshinweise Aufgabe 1

(RP: 4.2, 4.3)

a) Z. B.:

- Basis Abgabenordnung:  
Grundsatz der Kontenwahrheit, d. h. keine Kontoverbindungen auf der Basis falscher oder erdichteter Namen; man spricht hier von der steuerlichen Legitimationsprüfung, die der Vermeidung von Steuerhinterziehung dient.
- Basis Geldwäschegesetz:  
Bekämpfung der Geldwäsche, d. h. Verhinderung des illegalen Einschleusens von Geld in den Geldkreislauf von Volkswirtschaften und Bekämpfung von Terrorfinanzierung, d. h. Verhinderung von Finanzierungen von Organisationen, die terroristische Hintergründe haben

(6 Punkte)

b) Z. B.:

Die Legitimationsprüfung der natürlichen Person des Einzelunternehmers erfolgt anhand eines gültigen Personalausweises oder Reisepasses mit Meldebescheinigung.

Zusätzlich ist ein beglaubigter Handelsregisterauszug aus dem Handelsregister A vorzulegen, sofern es sich bei dem Einzelunternehmer um einen eingetragenen Kaufmann handelt.

(4 Punkte)

c) Z. B.:

- Nutzung von Einzahlautomaten, die i. d. R. in den Vorräumen der Bankfilialen aufgestellt sind und den Kunden für Bareinzahlungen durch den Einsatz von Einzahlkarten unabhängig von den Banköffnungszeiten zur Verfügung stehen
- Nutzung von Safe-Bag-Verfahren, d. h. Bargeldaufbereitung beim Kunden unter Verwendung einer Geldaufbewahrungstasche (Safe-Bag) und Übergabe dieser während der Banköffnungszeiten an die Bankfiliale zur Weiterverarbeitung
- Nutzung des Tag- und Nachttresors, d. h. Bargeldaufbereitung beim Kunden unter Verwendung von Geldbüchsen, die unabhängig von den Banköffnungszeiten in den dafür vorgesehenen Außentresoranlagen der Bankfilialen deponiert werden können und die von den Bankfilialen nach Öffnung der Tresoranlagen und Entnahme der Büchsen weiterverarbeitet werden

(9 Punkte)

## Aufgabe 2

Bezüglich des fachlichen Verkaufskonzeptes zum Vertrieb neu errichteter vermieteter Wohnimmobilien im Privatvermögen gab es bereits im Vorfeld einige Rückfragen von Vertriebsleitern zur steuerlichen Förderung dieser Immobilien. Zudem wurde die Vermarktung von Immobilien und Beteiligungen an geschlossenen Immobilienfonds thematisiert.

- a) Erklären Sie den Begriff der Abschreibung beim Kauf vermieteter Wohnimmobilien im Privatvermögen und nennen Sie die Höhe und die Dauer der Abschreibung. (6 Punkte)
- b) Beschreiben Sie den Begriff Erhaltungsaufwand bei vermieteten Wohnimmobilien und grenzen Sie im Rahmen der einkommensteuerlichen Behandlung diesen Aufwand vom Abschreibungsaufwand ab. (6 Punkte)
- c) Nennen Sie neben Abschreibungen und Erhaltungsaufwand vier weitere mögliche Arten von Werbungskosten bei vermieteten Wohnimmobilien. (4 Punkte)
- d) Beschreiben Sie ein nachvollziehbares Grobkonzept zur Vermarktung
  - von vermieteten Eigentumswohnungen an bundesweit vier verschiedenen Standorten und
  - Beteiligungen an geschlossenen Immobilienfondsfür die Vertriebswege Generalagenten und Makler/Mehrfachagenten. (4 Punkte)

### Lösungshinweise Aufgabe 2

(RP: 4.2, 4.5)

(20 Punkte)

a) Über die Abschreibung werden die

- Anschaffungskosten
- bezogen auf den Gebäudeanteil (nicht die Anschaffungskosten für Grund und Boden)
- auf die Nutzungsdauer des Gebäudes verteilt.

(1 Punkt)

(2 Punkte)

(1 Punkt)

Die Abschreibung beträgt 2 % jährlich über 50 Jahre.

(2 Punkte)

b) Zum Erhaltungsaufwand bei Immobilien zählen die Aufwendungen zur Instandhaltung oder Instandsetzung eines Gebäudes.

(2 Punkte)

Während Erhaltungsaufwand einkommensteuerlich sofort zu 100 % als Werbungskosten abziehbar ist, muss der Abschreibungsaufwand einkommensteuerlich über die Nutzungsdauer des Gebäudes verteilt werden.

(4 Punkte)

**Hinweis für den Korrektor:** Instandsetzungsaufwand, der im zeitlichen Zusammenhang (die ersten drei Jahre nach dem Kauf) mit dem verbilligten Kauf eines erheblich reparaturbedürftigen Gebäudes nach dem Erwerb anfällt (sogenannter anschaffungsnaher Aufwand), zählt zu den Herstellungskosten, wenn er sich auf mehr als 15 % der Anschaffungskosten beläuft. Der sonst übliche sofortige steuerliche Abzug von Erhaltungsaufwand als Werbungskosten wird hier durch die Verteilung des Aufwandes über die Nutzungsdauer des Gebäudes im Wege der Abschreibung ersetzt.

c) Z. B.:

- Grundsteuer
- Versicherungsbeiträge
- laufende Betriebskosten (Abwasser, Müllabfuhr, Schornsteinfeger)
- Gebühren für Straße und Gehwegunterhaltung
- Beleuchtungskosten für Treppenhaus, Waschküche usw.
- Treppenhausreinigung
- Beiträge für Haus- und Grundbesitzervereinigung
- Verwaltungskosten
- Anwalts- und Gerichtskosten im Zusammenhang mit Mietstreitigkeiten
- Vermietungsanzeigen
- Fachliteratur

(4 Punkte)

d) Z. B.:

- Vermarktung der Eigentumswohnungen über regional ansässige Generalagenten und
- Vermarktung der Immobilienbeteiligungen über spezialisierte freie Vermittler

(4 Punkte)

### Aufgabe 3

Die Vermittlung von Darlehensgeschäften blieb bisher hinter den Erwartungen zurück. Ein Grund dafür waren Unsicherheiten über Beleihungsregularien und fehlende Kenntnisse der betreuenden Vertriebsleiter im Umgang mit Darlehensverträgen. Auch bestehen bei der Kreditwürdigkeitsprüfung noch Wissenslücken hinsichtlich der Verwendung von Informationsquellen über potenzielle gewerbliche Darlehensnehmer.

a) Beschreiben Sie, was bei

- einem Realkredit und
- einem Personalkredit

im Hinblick auf die Sicherheit das jeweils entscheidende Kriterium für den Kreditgeber ist.

(4 Punkte)

b) Im Darlehensvertrag willigt der Darlehensnehmer ein, dass der Kreditgeber der Schufa bestimmte Daten im Zusammenhang mit einem Darlehen übermittelt.

Beschreiben Sie fünf Beispiele für solche Daten.

(10 Punkte)

c) Zählen Sie bei der Kreditwürdigkeitsprüfung eines Gewerbekunden – neben der Schufa-Auskunft – zwei andere Informationsquellen für diese Prüfung auf und nennen Sie je zwei Beispiele möglicher Informationen aus diesen Quellen.

(6 Punkte)

### Lösungshinweise Aufgabe 3

(RP: 4.3, 4.4)

(20 Punkte)

- a) ■ Bei einem Realkredit ist die Haftung des beliehenen Grundstückes wirtschaftlich entscheidend.
- Der Personalkredit wird durch die persönliche Kreditwürdigkeit des Darlehensnehmers getragen.

(4 Punkte)

b) Z. B.:

- Daten über die Höhe des Darlehens
- Daten über die Laufzeit des Darlehens
- Daten über die Darlehensart
- Daten über die vereinbarungsgemäße Abwicklung des Darlehens
- Kündigung eines Darlehens
- Inanspruchnahme einer (vereinbarten) Lohnabtretung
- Beantragung eines Mahnbescheides (bei unbestrittener Forderung)
- Einleitung von Zwangsvollstreckungsmaßnahmen

(10 Punkte)

c) Z. B.:

- Selbstauskunft, z. B.:
  - Anzahl unterhaltsberechtigter Personen
  - Unterhaltsverpflichtungen
  - Vermögen
  - Hypothekenverpflichtungen
  - sonstige Verpflichtungen
- Auskunft (z. B. Creditreform e. V., Bürgel), z. B.:
  - unternehmerische Beteiligungen des Gewerbekunden
  - Zahlungszielüberschreitungen
  - Zwangsvollstreckungsmaßnahmen
  - Bilanzanalyse
  - Unternehmensstruktur

(1 Punkt)

(2 Punkte)

(1 Punkt)

(2 Punkte)

## Aufgabe 4

Ein Vertriebsleiter berichtet von Rückfragen der Agenturen hinsichtlich der gesetzlich vorgeschriebenen Dokumentation von Beratungsgesprächen. Für den tatsächlichen Anlageerfolg bei Anleihen spielt die Beachtung produktspezifischer Chancen und Risiken eine maßgebliche Rolle.

- a) 1. Beschreiben Sie vier Inhalte des gesetzlich vorgeschriebenen Gesprächsprotokolls. (8 Punkte)
2. Zählen Sie in diesem Zusammenhang vier mögliche Handlungsempfehlungen auf. (4 Punkte)
- b) 1. Erläutern Sie den Begriff Rating in Bezug auf Anleihen. (4 Punkte)
2. Erläutern Sie eine mögliche Konsequenz der Bonitätsveränderung eines Emittenten auf dessen Anleihen. (4 Punkte)

## Lösungshinweise Aufgabe 4

(RP: 4.2, 4.4)

(20 Punkte)

a) 1. Z. B.:

- Anlass der Anlageberatung
- Dauer des Beratungsgesprächs
- für die Beratung maßgebliche Informationen über die persönliche Situation des Kunden
- Informationen über die Finanzinstrumente und Dienstleistungen, die Gegenstand der Beratung sind
- wesentliche Anliegen des Kunden und deren Gewichtung
- im Gespräch erteilte Empfehlungen und die wesentlichen Gründe für diese Empfehlungen

(8 Punkte)

2. Z. B.:

- Kauf
- Verkauf
- Tauschen
- Halten

(4 Punkte)

b) 1. Unter Rating versteht man die Einteilung der Emittenten in verschiedene Kategorien ihrer Zahlungsfähigkeit. Deren Anleihen werden einerseits in anlagewürdige Titel und andererseits in hochverzinsliche Titel von spekulativer Qualität unterteilt.

(4 Punkte)

**Hinweis für den Korrektor:** Anstelle der Bezeichnungen „anlagewürdige Titel“ bzw. „hochverzinsliche Titel“ können auch die Begriffe „Investment-Grade“ bzw. „Non-Investment-Grade“ verwendet werden.

2. Z. B.: Wird die Bonität eines Emittenten herabgestuft,

- muss dieser bei der Ausgabe von neuen Anleihen höhere Nominalzinsen gewähren, da sich der Anleger das höhere Risiko in Form eines steigenden laufenden Ertrages bezahlen lässt.
- bewirkt die Herabstufung einen Kursabschlag. Grund hierfür ist, dass sich der vereinbarte Nominalzins nicht verändert. Der Käufer einer herabgestuften Anleihe bezahlt am Kapitalmarkt nur einen niedrigeren Preis, um damit einen höheren Unterschied zwischen dem Kurswert und dem Nominalwert zum Ende der Laufzeit zu bewirken.

(4 Punkte)



### Aufgabe 5

Zur Unterstützung der Vertriebsleiter bei der Gewinnung neuer Geschäftspartner sollen Argumente für den Investmentfondsvertrieb zusammengefasst werden.

- a) Beschreiben Sie vier Motive für die Anlage in Investmentfonds. (8 Punkte)
- b) Beschreiben Sie die rechtliche Einordnung des vom Anleger eingezahlten Kapitals (Anlagevermögen) in einen Investmentfonds. Gehen Sie dabei von einem in Deutschland zum Vertrieb zugelassenen Investmentfonds aus. (2 Punkte)
- c) Nennen Sie fünf Aufgaben der Depotbank. (5 Punkte)
- d) Grenzen Sie anhand von drei Kriterien (6 Punkte)
  - einen internationalen Rentenfonds
  - von einem Laufzeitfonds ab, der in Euro-notierte Rentenpapiere investiert.

### Lösungshinweise Aufgabe 5

(RP: 4.1, 4.2)

(21 Punkte)

- a) Z. B.: (8 Punkte)
  - 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
- b) Die Einzahlungen des Anlegers werden dem Sondervermögen zugeführt, das getrennt vom eigenen Vermögen der Investmentgesellschaft geführt und verwaltet wird. (2 Punkte)
- c) Z. B.: (5 Punkte)
  - Treuhänderfunktion
  - Ausgabe von Anteilscheinen an neue Zeichner
  - Rücknahme von Anteilscheinen von verkaufenden Anlegern
  - Berechnung des Anteilpreises am Bewertungstag
  - Verwahrung von Anteilen
  - Auszahlung von Ausschüttungsbeträgen an die Anleger
  - Überwachung der Einhaltung der Anlagerichtlinien
  - Berechnung und Belastung der laufenden Gebühren auf das Sondervermögen

d) Z. B.:

- Der internationale Rentenfonds investiert in Anleihen von Emittenten weltweit. Der Laufzeitfonds hat dagegen den Investitionsschwerpunkt in Anleihen von Emittenten im Euroraum.

**Hinweis für den Korrektor:** Bei dieser Form des Laufzeitfonds kann auch in Anleihen von Emittenten außerhalb des Euroraumes investiert werden (z. B. Großbritannien oder USA).

- Der internationale Rentenfonds investiert in internationale Währungen, der Laufzeitfonds dagegen nur in Euro.
- Der internationale Rentenfonds investiert unbefristet, der Laufzeitfonds dagegen befristet (feste Laufzeit).

(6 Punkte)