

# Bundeseinheitliche Weiterbildungsprüfung

der Industrie- und Handelskammern

## Lösungshinweise

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

- **Handlungsbereich**      Finanzdienstleistungen für Privat- und Gewerbekunden  
– Produktmanagement für Versicherungs- und Finanzprodukte
- **Prüfungstag**            14. Oktober 2015

# 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:

Sie sind Vertriebsleiter im Geschäftsfeld versicherungsfremde Finanzprodukte und Finanzdienstleistungen bei der PROXIMUS Versicherung AG.

Ihr zuständiger Vorstand hat Sie gebeten, ihm für die nächste anstehende Vorstandssitzung einen umfassenden Situationsbericht zu den einzelnen Sparten des Geschäftsfeldes sowie eine Gesamtübersicht über die Vertriebsaktivitäten und -erfolge der vergangenen sechs Monate zu erarbeiten.

Der Bericht soll die Basis für eine mögliche Neuausrichtung des Geschäftsfeldes darstellen, da offensichtlich ist, dass die bisherige Strategie nicht zum gewünschten Erfolg führt. Vergleiche mit den Mitbewerbern zeigen deutlich auf, dass die PROXIMUS Versicherung AG in diesem Geschäftsfeld erheblich an Marktanteilen verloren hat.

### Aufgabe 1

Ihre Einzelgespräche mit Vermittlern vor Ort haben ergeben, dass grundlegende Informationen zu Kapitalanlagen und -märkten nicht mehr hinreichend präsent sind. Sie erarbeiten ein Schulungskonzept für das Basiswissen „Vermögensanlage in Wertpapiere“, das Bestandteil Ihres Vorschlages zur Stärkung des Geschäftsfeldes „Wertpapiervermittlung“ sein soll.

- a) Das „magische Dreieck“ der Vermögensanlage, welches Inhalt des ersten Teiles Ihres Schulungskonzeptes sein soll, beschreibt auch die drei grundlegenden Anlagekriterien für die Anlage in Wertpapieren.

Nennen Sie diese Anlagekriterien und erklären Sie ein Kriterium.

(6 Punkte)

- b) Ein weiterer Teil Ihres Schulungskonzeptes soll die deutschen Börsenplätze thematisieren. An deutschen Börsen werden dort gehandelte Wertpapiere zwei Marktsegmenten zugeordnet.

Nennen Sie diese zwei Marktsegmente und gehen Sie auf das Unterscheidungsmerkmal der beiden Marktsegmente ein.

(4 Punkte)

- c) Die an Börsen gehandelten Wertpapiere werden z.B. in der Tagespresse in Kurstabellen besonders gekennzeichnet.

Benennen Sie zwei Kurszusätze oder Hinweise und beschreiben Sie diese.

(6 Punkte)

### Lösungshinweise Aufgabe 1

[VO: § 5 Absatz 2 Nr. 1 und Nr. 3]

(16 Punkte)

- a) ■ Sicherheit, z. B.:

Die Erhaltung des angelegten Vermögens ist ein bedeutendes Anlagekriterium. Es hängt von den Risiken ab, die Anleger mit dem Wertpapier eingehen. Hierzu zählen z. B. die Bonität des Schuldners (Emittent) oder das Kursrisiko.

- Rentabilität, z. B.:

Die Rentabilität einer Vermögensanlage wird von deren Erträgen bestimmt. Erträge resultieren aus Zins-, Dividendenzahlungen und Ausschüttungen sowie Wertsteigerungen. Diese können regelmäßig oder unregelmäßig vorkommen sowie angesammelt werden.

- Liquidität, z. B.:

Aus Sicht des Anlegers ist die Liquidität bzw. Verfügbarkeit der Kapitalanlage vor allem vom Angebot und der Nachfrage nach der Kapitalanlage abhängig. Je schneller der Anleger die Kapitalanlage verkaufen kann, desto höher ist deren Liquidität anzunehmen.

(Nennungen 3 Punkte,  
Erklärung eines Kriteriums 3 Punkte,  
insgesamt max.

6 Punkte)

b) ▪ regulierter Markt

- Freiverkehr

Marktsegmente an deutschen Börsen unterscheiden sich durch die gesetzlichen Anforderungen, die erfüllt werden müssen, damit das jeweilige Wertpapier zum Handel in dem Segment zugelassen wird.

(2 Punkte)

c) Z. B.:

- b „bezahlt“: Angebot und Nachfrage waren ausgeglichen. Alle bestens und billigst aufgegebenen Aufträge wurden ausgeführt. Alle zum festgestellten Kurs oder darüber limitierten Kaufaufträge wurden abgewickelt. Alle zum festgestellten Kurs oder darunter limitierten Verkaufsaufträge konnten abgewickelt werden.

- G „Geld“: Es fand kein Umsatz statt, zu diesem Preis bestand nur Nachfrage (nur Kaufaufträge).

- bB „bezahlt Brief“: Die zum festgestellten Kurs limitierten Verkaufsaufträge konnten nur teilweise abgewickelt werden, da zu diesem Kurs noch ein weiteres Angebot bestand. Die darunterliegenden Verkaufsaufträge kamen vollständig zum Zuge.

(je 3 Punkte, max.

6 Punkte)

## Aufgabe 2

Ihre Recherchen zur Erstellung der Vorstandsvorlage haben ergeben, dass sich das vermittelte Neugeschäft in offenen Investmentvermögen der PROXIMUS Invest GmbH in den letzten sechs Monaten im Vergleich zur Bestandsentwicklung anderer Kapitalverwaltungsgesellschaften unterdurchschnittlich entwickelt hat. Sie wollen dieser Entwicklung entgegenreten und stellen Ihrem zuständigen Vorstand eine Präsentation zur Förderung des Geschäftes in offenen Investmentvermögen vor.

- a) Der Absatz von offenen Investmentvermögen soll im Vergleich zur Direktanlage in Aktien- und Rentenanlagen gestärkt werden.

Erläutern Sie die Vorteile einer Anlage in offene Investmentvermögen im Vergleich zu einer Direktanlage in ein Einzelwertpapier. Gehen Sie dabei nur auf den Aspekt der Sicherheit ein und erläutern Sie diesen anhand von zwei Beispielen.

(6 Punkte)

- b) Zusätzlich planen Sie im Rahmen des Qualitätsmanagements eine Verbesserung der Beratungsdokumentation. Ein wesentlicher Bestandteil der Anlageberatung ist das Beratungsprotokoll.

Beschreiben Sie sechs im Zusammenhang mit dem Beratungsgespräch zu protokollierende Inhalte, um eine für den Kunden geeignete Finanzanlage empfehlen zu können.

(12 Punkte)

### Lösungshinweise Aufgabe 2

(18 Punkte)

[VO: § 5 Absatz 2 Nr. 1]

- a) Z. B.:

- Sicherheit durch Trennung von Betriebs- und Sondervermögen:

Die gemäß Kapitalanlagegesetzbuch in Deutschland vorgeschriebene Trennung von Anlegergeldern vom Betriebsvermögen der Kapitalverwaltungsgesellschaft mit Hilfe des Investment-Sondervermögens verhindert den unrechtmäßigen Zugriff auf Kundengelder. Der Anleger wird dadurch auch nicht Mitgesellschafter an der Kapitalverwaltungsgesellschaft. Er trägt ausschließlich das Risiko der Wertpapiere, in die der Fonds investiert.

- Sicherheit durch Diversifikation:

Offene Investmentvermögen investieren in eine Vielzahl einzelner Wertpapiere. Das Anlagerisiko verteilt sich z. B. auf mehrere Aktien. Diese Risikostreuung wird als Diversifikation bezeichnet und vom Fondsmanagement laufend festgelegt.

(je 3 Punkte, max.

6 Punkte)

- b) Das Beratungsprotokoll muss z. B. enthalten:

- den Anlass der Anlageberatung
- die Dauer des Beratungsgesprächs
- die der Anlageberatung zugrunde liegenden Informationen über die persönliche Situation des Kunden
- alle Informationen über Kenntnisse und Erfahrungen des Anlegers in Bezug auf Finanzanlagen
- die Anlageziele des Anlegers
- die finanziellen Verhältnisse des Anlegers
- die Finanzanlagen, die Gegenstand der Anlageberatung waren

# GEPRÜFTE/-R FACHWIRT/-IN FÜR VERSICHERUNGEN UND FINANZEN

Finanzdienstleistungen für Privat- und Gewerbekunden  
– Produktmanagement für Versicherungs- und Finanzprodukte



IHK

- die vom Anleger im Zusammenhang mit der Anlageberatung geäußerten wesentlichen Anliegen und deren Gewichtung
- die im Verlauf des Beratungsgesprächs erteilten Empfehlungen
- die für diese Empfehlungen genannten wesentlichen Gründe

(je 2 Punkte, max.

12 Punkte)