

**MUSTERPRÜFUNG
PUBLIZIERT**

Verbandsprüfung 23. Durchführung

Dipl. Finanzberater/in IAF

Mündliche Prüfung

**Vermögen
Fall 1**

Prüfungsautor: Andreas Wyder

05. / 06. November 2015

EXPERTEN VERSION

Prüfungsmodus:	Mündliche Prüfung	
Prüfungsdauer:	Vorbereitungszeit	45 Minuten
	Mündliche Prüfung	30 Minuten aufgeteilt in 10-12 Minuten Präsentation 18-20 Minuten Fragen und Antworten
Punktemaximum:	100 Punkte	
Erlaubte Hilfsmittel:	Siehe „Hinweise zur mündlichen Prüfung“	

Kandidat _____

HINWEISE ZUR MÜNDLICHEN PRÜFUNG

Sie erhalten während der Vorbereitungszeit (vgl. unten) einen schriftlichen Fall mit einer Ausgangslage sowie mehreren Aufgaben und einem Präsentationsauftrag.

Der Kontext der Prüfungssituation ist eine Vorbereitungssitzung auf einen Kundentermin zwischen Ihnen, Finanzberater in der Firma X, und Ihrem Vorgesetzten (Experten). Die Prüfung besteht aus Ihrer Präsentation Ihrer Lösungsansätze von ca. 10 – 12 Minuten gemäss Vorbereitungsauftrag, gefolgt von einem Gespräch mit dem Vorgesetzten (Experten) zu Ihrer Präsentation sowie zu den weiteren Aufgaben. Das Gespräch erstreckt sich jedoch grundsätzlich über den gesamten Prüfungsstoff.

Ihre Leistungen an der mündlichen Prüfung werden nach diesen zwei gewichteten Bereichen bewertet:

Bereich	Gewichtung
Fachkompetenz	70%
Sozial- und Methodenkompetenz	30%

Bewertung

Im Bereich der Fachkompetenz werden Ihre Leistungen während der Präsentation und den Vertiefungsfragen zum Fall nach diesen Kriterien bewertet:

1. Ist-Analyse des Kunden: Sie erfassen die IST-Situation umfassend, erkennen die Bedürfnisse des Kunden und legen die Ausgangslage nachvollziehbar dar.
2. Inhaltliche Eignung des Lösungsansatzes: Sie leiten aus der Problemstellung einen inhaltlich geeigneten Lösungsansatz ab. Die Kundenbedürfnisse sind im Lösungsansatz umfassend berücksichtigt. Die Begründung des gewählten Lösungsansatzes ist inhaltlich plausibel.
3. Berücksichtigung aller Rahmenbedingungen: Sie berücksichtigen bei der Lösung alle vorhandenen Informationen. Sie respektieren gesetzliche Vorschriften. Sie stimmen die Lösung auf die Rahmenbedingungen ab.
4. Korrektheit der Berechnungen: Sie setzen den Lösungsansatz korrekt in eine konkrete Berechnung/eine korrekte rechnerische Aufstellung um. Sie wenden die richtigen Formeln/den richtigen Berechnungsweg an. Das errechnete Resultat/die Schlussfolgerung aus der Aufstellung ist korrekt.
5. Nachvollziehbarkeit der Schlussfolgerung: Sie ziehen in der Präsentation plausible und nachvollziehbare Schlussfolgerungen. Sie formulieren für den Kunden geeignete Empfehlungen. In den Empfehlungen schenken Sie Optimierungsmöglichkeiten oder Risiken genügend Aufmerksamkeit.

Bei den allgemeinen Fragen wird Ihre Fachkompetenz anhand dieser Leitfrage bewertet:

Sind Ihre Antworten fachlich korrekt?

Im Bereich der Sozial- und Methodenkompetenz werden Ihre Leistungen anhand folgender Kriterien bewertet:

1. **Struktur der Präsentation:** Sie gliedern Ihre Präsentation sinnvoll und setzen einen klaren Anfang bzw. ein klares Ende. Sie ziehen einen „roten Faden“ durch die Präsentation. Sie halten die Zeitvorgabe mit einem selbstständigen Zeitmanagement ein.
2. **Präsentationstechnik und Medieneinsatz:** Sie präsentieren den Lösungsansatz zuhörerorientiert mit angemessenem Blickkontakt. Sie setzen die verfügbaren Medien zielführend und unterstützend ein. Die Visualisierungen sind sinnvoll und unterstützen die Aussagen.
3. **Sprachliche Verständlichkeit der Aussagen:** Ihre Aussagen sind sprachlich deutlich. Ihr Sprechtempo ermöglicht ein gutes Verfolgen der Aussagen. Ihre Lautstärke ist angenehm.
4. **Inhaltliche Verständlichkeit der Aussagen:** Sie belegen Ihre Aussagen durch Begründungen oder Beispiele nachvollziehbar. Ihre Aussagen sind prägnant und präzise. Sie wenden die Fachsprache korrekt an.
5. **Verständlichkeit der Aussagen im Frageteil „Anschlussfragen/Fachwissen“:** Sie verwenden eine geeignete und verständliche Fachsprache. Sie antworten prägnant (d.h. nicht ausschweifend). Sie begründen Ihre Antworten strukturiert (roter Faden).

Hilfsmittel

Die während der Vorbereitungszeit (vgl. unten) erstellte Kurzpräsentation. Im Übrigen: keine.

Im Vorbereitungsraum liegen Gesetzestexte zur Einsicht auf. Sie dürfen den eigenen Taschenrechner benutzen. Eine Formelsammlung wird durch die Prüfungsleitung abgegeben. Andere Formelsammlungen sind nicht zugelassen.

Des Weiteren werden leere Folien, Stifte usw. für die Erstellung der Präsentation zur Verfügung gestellt. Der Einsatz elektronischer Hilfsmittel (z.B. Laptops) für die Präsentation ist nicht zulässig.

Vor der Prüfung

Sie haben Gelegenheit, sich direkt vor der Prüfung während 45 Minuten in einem geschlossenen Vorbereitungsraum auf das Prüfungsgespräch **vorzubereiten**. Sie erhalten einen schriftlichen Fall mit einer Ausgangslage sowie mehreren Aufgaben und einem Präsentationsauftrag. Bereiten Sie somit Ihre Präsentation auf. Es ist Ihnen überlassen, welche der zulässigen Präsentationsmittel Sie dabei einsetzen wollen.

- Bitte schalten Sie Ihr Mobiltelefon aus.
- Nach Ablauf der Vorbereitungszeit werden Sie Ihrem Expertenteam zugeteilt.

Am Ende der Prüfung

Alle Unterlagen sind am Schluss des Prüfungsgesprächs den Experten abzugeben. Sie dürfen **keine** Unterlagen und/oder Notizen mitnehmen.

AUSGANGSLAGE UND SACHVERHALT

Hans Fretz (Alter 65 Jahre, seit drei Jahren verwitwet, zwei erwachsene Kinder, drei Enkel) wird per Ende Monat pensioniert. Er ist seit vielen Jahren ein zufriedener Kunde der Spar-Bank. Sein langjähriger Kundenberater hat nun aber gekündigt und Hans Fretz wurde ein neuer Kundenberater (Yannick Küng) zugewiesen.

Mit ihm hatte er letzte Woche ein erstes ausführliches Gespräch.

Bei der Spar-Bank AG hat Herr Fretz die folgenden Konto-/Depot-Beziehungen:

- Haushaltskonto CHF 20'000
- Sparkonto (Reservekonto) CHF 40'000
- Wertschriftendepot mit Konto CHF 340'000 (Depotauszug siehe Beilage)
- Konto Säule 3a CHF 100'000

Weitere Bankbeziehungen hat Herrn Fretz keine.

Das Säule 3a-Konto wird per Ende Monat ausbezahlt, die einmalige Steuer (Bund, Kanton, Gemeinde) beträgt 5.15%.

Über das Haushaltskonto laufen die Lohn-, resp. die zukünftigen Rentenzahlungen und die Ausgaben. Gemäss Herrn Fretz wird das Renteneinkommen die laufenden Ausgaben decken, die Steuern (rund CHF 15'000.- pro Jahr) hingegen muss er aus dem Reservekonto bezahlen.

Weiter möchte er in den nächsten vier Jahren noch ein paar Reisen unternehmen, dafür möchte er pro Jahr über den Betrag von CHF 10'000.- verfügen.

Das Wertschriftendepot ist je zur Hälfte in Aktien und Obligationen investiert. Auf Empfehlung des "alten" Kundenberaters investierte Herr Fretz jeweils in Schweizer Aktien mit denen er meist auch gute Gewinne machte.

Herrn Fretz ist es wichtig, dass er die ihm empfohlenen Aktien kennt, er investierte deshalb vor allem in SMI-Titel. Aufgrund der guten Empfehlungen hat sich der Aktienanteil in den letzten Jahren verdoppelt. Auf Anraten seines Kundenberaters konzentrierte sich Herr Fretz auf jeweils drei bis vier Aktien, die erzielten Gewinne wurden regelmässig realisiert.

Der Obligationenteil bestand früher aus Kassenobligationen, drei Positionen à je CHF 50'000.-. Aufgrund der stetig sinkenden Zinsen wurde beim Verfall die letzte Position nicht mehr erneuert und dem Konto gutgeschrieben.

Wie erwähnt, führte Herr Fretz letzte Woche ein Gespräch mit seinem neuen Kundenberater. Herr Fretz hat das Gespräch als "gut" empfunden, denn Herr Küng macht auf ihn einen kompetenten Eindruck.

Herr Küng hat aber andere Ideen und Vorstellung als der vorhergehende Berater.

Bei der Besprechung des Depots wies Herr Küng insbesondere auf die fehlende Diversifikation der Aktien hin. Diesbezüglich empfahl er dringend eine breitere Streuung der Aktien, er möchte die bestehenden Aktien durch einen Aktienfonds der Swisscanto ersetzen (Factsheet siehe Beilage). Aufgrund der aktuellen Börsen- und Zinssituation empfiehlt Herr Küng den Aktienanteil weiter aufzustocken und die Auszahlung aus der Säule 3a vollumfänglich in den vorgeschlagenen Aktienfonds zu investieren.

Auch für den Obligationenteil hat Herr Küng einen Vorschlag. Er empfiehlt einen speziellen Obligationenfonds der Credit Suisse. Dieser hat im Vergleich zu anderen Obligationenfonds eine kurze Duration (Factsheet siehe Beilage). Der Kundenberater hat Herrn Fretz die Vorteile des Obligationenfonds erklärt, Herr Fretz hat diese aber nicht in allen Details verstanden.

Herr Fretz ist verunsichert über diese Vorschläge. Eigentlich möchte er die bisherige Anlagestrategie beibehalten, denn er ist mit seinen bisherigen Investitionen sehr gut gefahren und er hat Spass daran, die einzelnen Aktien und deren Entwicklung zu verfolgen. Er weiss aber auch, dass Obligationen im Moment keinen Zins bringen, und die Argumente seines neuen Kundenberaters Yannick Küng betreffend Diversifikation scheinen ihm sinnvoll zu sein.

Für Herrn Fretz stellen sich somit einige Fragen, die Sie ihm bitte beantworten wollen. Insbesondere möchte er Ihre Meinung über die Risiken der von Herrn Küng empfohlenen Fonds, Sie sollen ihm aber auch kurz deren Vorteile aufzeigen (obwohl ihm diese von Herrn Küng bereits ausführlich geschildert worden sind).

Anmerkung:

Es geht um die grundsätzliche Anlagestrategie und die Strukturierung des Depots. Ausführungen zu den einzelnen Aktien werden nicht erwartet und auch nicht bewertet.

Konkrete Fragen von Herrn Fretz:

1. Was meinen Sie zum Vorschlag, die drei bestehenden Aktien in den Aktienfonds der Swisscanto umzuschichten?
2. Was meinen Sie zur Idee des Obligationenfonds?
3. Wie würden Sie das Depot strukturieren?

Ganz am Schluss fügt Herr Fretz noch an, dass er seinen beiden Kindern auf deren 40. Geburtstag (im nächsten Juni und im Mai 2019) je den Betrag von CHF 40'000.- schenken möchte.

Beilagen

1. Factsheet Aktienfonds
2. Factsheet Obligationenfonds
3. Depotauszug

Teil 1: Aufgaben und Fragen zu Ihrer Präsentation (30 Punkte)

Ihr Vorgesetzter hat entschieden, dass Sie den nächsten Kundentermin ohne ihn wahrnehmen werden. Er möchte, dass Sie den Kundentermin gut vorbereiten und vor dem Treffen mit ihm besprechen.

Er hat Sie beauftragt, Ihren Lösungsansatz in einer Präsentation (10-12 Minuten) verständlich darzustellen. Die Präsentation richtet sich an die Kunden und soll diesen helfen, Ihre Lösung nachvollziehen zu können. Sie sollen

- **die Ist-Situation bzw. die Bedürfnisse des Kunden darlegen,**
- **einen inhaltlichen Lösungsansatz für das Bedürfnis des Kunden definieren,**
- **die Rahmenbedingungen (z.B. gesetzliche Rahmenbedingungen) und Vorgaben des Kunden berücksichtigen,**
- **soweit erforderlich konkrete Berechnungen machen,**
- **und am Schluss eine Schlussfolgerung mit einer Empfehlung formulieren.**

Sie sollen alle Ihre Ausführungen in der Präsentation plausibel und nachvollziehbar begründen und den Kunden auf allfällige Optimierungsmöglichkeiten oder Risiken aufmerksam machen.

Im Anschluss an die Präsentation will Sie Ihr Vorgesetzter zudem fit machen für allfällige Anschlussfragen des Kunden.

Sie haben mit Ihrem Vorgesetzten vereinbart, dass Sie sich in 45 Minuten treffen. Sie sollen dann Ihrem Vorgesetzten einerseits die Lösung kundengerecht präsentieren und andererseits seine Fragen beantworten.

1. Aufgabe und Frage

Ausgangslage / Ist-Situation:

Stellen Sie die Ausgangslage mit allen wesentlichen Gesichtspunkten übersichtlich vor.

2. Aufgabe und Frage

Was meinen Sie zum Vorschlag, die drei bestehenden Aktienpositionen in den Aktienfonds der Swisscanto umzuschichten?

Analysieren Sie den Fonds: Welches sind seine Eigenschaften, Stärken und Schwächen?

3. Aufgabe und Frage

Erklären Sie Herrn Fretz den Obligationenfonds der Credit Suisse.

Erläutern Sie die Eigenschaften, Stärken und Schwächen.

4. Aufgabe und Frage

Wie würden Sie die Vermögensanlage von Herrn Fretz strukturieren?

Teil 2a: Vertiefungsfragen zur Präsentation (10 Punkte)

1. Vertiefungsfragen zum Aktienfonds	5 Punkte
Der Aktienfonds hat (gemäss Factsheet) ein Beta von 1.00. a) Was besagt das „Beta“? b) Was bedeutet ein Beta von 1.00?	
Mit dem Swisscanto Aktienfonds wird Herr Fretz in den SPI investieren. Was ist der Unterschied zwischen dem SMI und dem SPI?	
2. Vertiefungsfragen zum Obligationenfonds	5 Punkte
Den Obligationenfonds gibt es in zwei Tranchen, ausschüttend oder thesaurierend. Wenn Sie den Nettoinventarwert (NAV) vergleichen, so ist der Wert der thesaurierenden Tranche deutlich höher. Warum ist dies so?	
Als Benchmark des Obligationenfonds wird der „LIBOR CHF 3M“ genannt. Was ist das?	
Der Kundenberater hat Herrn Fretz auch empfohlen, aus steuerlichen Gründen, die im Dezember fällige Kassaobligation vor Verfall zu verkaufen. Was ist der Grund für diese Empfehlung?	

Teil 2b: Anschlussfragen / Fachwissen (30 Punkte)

1. Frage: Vorsorge	7 Punkte
1. Erklären Sie aus Sicht der Versicherungsgesellschaft das vom Versicherer übernommene Risiko bei einer herkömmlichen Lebensversicherung und bei einer Leibrente.	
2. Geben Sie die Definition eines Rückkaufwertes einer klassischen – gemischten Lebensversicherung.	
3. Nennen Sie die Quellen von möglichen Überschüssen aus einer gemischten Lebensversicherung per Jahresprämie und erklären Sie diese.	
4. Nennen Sie 5 zulässige Ereignisse, um ein Säule-3a-Guthaben vorzeitig zu beziehen.	
2. Frage - Immobilien	7 Punkte
1. Welche Vorteile haben direktes und indirektes Immobilieneigentum? Nennen Sie jeweils zwei.	
2. Nehmen wir an, Sie sind Inhaber eines Handwerkerbetriebes, nämlich eines Malergeschäftes. Nachdem Sie an einem Einfamilienhaus die Malerarbeiten erledigt haben, stellen Sie fest, dass der Eigentümer die Rechnung nicht bezahlt. Was können Sie tun, um Ihrer Forderung Nachdruck zu verleihen und was müsste beachtet werden?	
3. Frage - Thema: Steuern	8 Punkte
<p>Robert und Maya Müller haben im Jahre 1992 in der Stadt Zürich eine Eigentumswohnung für damals CHF 700'000 gekauft. Da ihre beiden Söhne zwischenzeitlich gross geworden sind, überlegen sich Müllers, die Stadtwohnung zu verkaufen und aufs Land zu ziehen.</p> <p>Ein Interessent wäre bereit, die Wohnung zu einem Preis von CHF 1.2 Mio. zu kaufen.</p>	
1. Erklären Sie die Grundzüge der Grundstückgewinnsteuer.	
2. Erklären Sie den Unterschied zwischen werterhaltenden und wertvermehrenden Investitionen? Geben Sie je ein typisches Beispiel. Wie finden diese Kosten bei den Steuern Berücksichtigung?	
3. Wo müssen Müllers die Grundstückgewinnsteuern bezahlen?	
4. Müssen Müllers die Grundstückgewinnsteuern auch bezahlen, wenn sie mit dem gesamten Verkaufserlös ein selbst bewohntes Haus in Bülach kaufen? Begründen Sie Ihre Antwort.	
5. Wie beurteilen Sie die Situation, wenn Müllers nur einen Teil des Kaufpreises, z.B. 1 Mio. in Bülach, für den Kauf eines Hauses verwenden?	
6. Wie beurteilen Sie die Situation, wenn Müllers statt in Bülach (ZH) in Baden (AG) ein Haus	

kaufen würden?

4. Frage - Recht I**4 Punkte**

Ihr Kunde ist verheiratet und hat drei Töchter. Wie hoch ist der Erbteil und wie hoch der Pflichtteil der drei Nachkommen?

Was wird mit einem Ehevertrag geregelt und was mit einem Erbvertrag?

Was sind die Formvorschriften für die beiden Verträge?

5. Frage - Recht II**4 Punkte**

Nehmen Sie Stellung, ob die folgenden Aussagen korrekt oder falsch sind. Es geht um die Thematik unlauterer Wettbewerb (Bundesgesetz gegen den unlauteren Wettbewerb; UWG).

Begründen Sie Ihre Antworten jeweils kurz.

1. In der Werbung kann man sich jederzeit mit der Konkurrenz vergleichen.

Dies ist in jedem Fall unproblematisch, es liegt kein Verstoss gegen das UWG vor.

2. Wenn ein Wettbewerber mit seinem Verhalten gegen die Generalklausel (Art. 2 UWG) verstösst, dann drohen ihm Freiheitsstrafe oder Geldstrafe.

UWG Art. 2: Unlauter und widerrechtlich ist jedes täuschende oder in anderer Weise gegen den Grundsatz von Treu und Glauben verstossende Verhalten oder Geschäftsgebahren, welches das Verhältnis zwischen Mitbewerbern oder zwischen Anbietern und Abnehmern beeinflusst.

3. Allgemeine Geschäftsbedingungen können unfair ausgestaltet sein.

Wer solche Klauseln (AGB) gegenüber Konsumentinnen und Konsumenten verwendet, verstösst automatisch gegen das UWG.