

**MUSTERPRÜFUNG
PUBLIZIERT**

Verbandsprüfung 23. Durchführung

Dipl. Finanzberater/in IAF

Mündliche Prüfung

**Vorsorge
Fall 2**

Prüfungsautor: Christian Andrik

05. / 06. November 2015

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

Kundensituation

Peter Moser und seine Ehepartnerin Lydia Moser wünschen von Ihnen eine Vorsorgeanalyse. Das Paar ist seit 5 Jahren verheiratet und sie haben eine 8-jährige Tochter.

Herr Moser arbeitet als Fahrdienstleiter bei der SBB.

Frau Moser arbeitet als Aushilfe bei einem Tierarzt im Teilzeitpensum (2 - 3 Mal morgens: total 10 Std. / Woche).

Die Familie Moser lebt in einem Wohnquartier in der Nähe von Bern in einem neueren Einfamilienhaus.

Herr und Frau Moser haben diverse Fragen zum Thema Steuern. Optimierungsmöglichkeiten sind gefragt. Zudem verunsichert die in den Medien diskutierte SBB-Pensionskassen Unterdeckung das Paar zunehmend.

Herr Moser hat Ihnen das Pensionskassenreglement zugestellt mit der Bitte, dieses zu studieren.

Ein Kapitalbezug bei Pensionierung oder mögliche Leistungen im Todesfalle interessieren ihn sehr.

Herr Peter Moser

Geburtsdatum: 48 Jahre alt

Frau Lydia Moser

Geburtsdatum: 48 Jahre alt

Einkommen	CHF
Peter Moser brutto:	126'000.00
Lydia Moser brutto:	20'120.00

1. Säule: Renten	CHF
Peter Moser: durchschnittlich massgebendes Einkommen Skala 44	80'980.00
Lydia Moser: durchschnittlich massgebendes Einkommen Skala 44	50'760.00

Ab Pensionierung ist von einer „maximalen Ehepaar-Rente“ auszugehen

2. Säule: Auszug aus dem Pensionskassenausweis	CHF
Peter Moser: SBB	Siehe Beilage
Lydia Moser: FZG-Konto bei UBS	54'000.00

Beide: Lohnfortzahlung: 3 Monate 100%, danach 80% bis zum 24. Monat, Krankheit und Unfall

Säule 3a: Aktueller Stand	CHF
Peter Moser: Gemischte LV mit VS CHF 100'000.00 und EU-Rente bei Krankheit mit Wartefrist 24 Monate, Laufzeit auf AHV-Endalter mit VS CHF 12'000.00	Jahresprämie 5'833.00
Lydia Moser:	keine

Säule 3b: Aktueller Stand	CHF
Peter Moser: Liquidität (Spar- und Privatkonto)	52'000.00
Lydia Moser: Liquidität (Spar- und Privatkonto)	38'000.00

Immobilien	CHF
Einfamilienhaus: Verkehrswert	800'000.00
Hypothekarbelastung: erste und zweite Hypo	500'000.00
Amortisation: indirekt via LV von Peter Moser – LV ist verpfändet	100'000.00

Güterrechtliche und erbrechtliche Vorkehrungen

Güter- und erbrechtliche Vorkehrungen
Ehe- Erbvertrag ist vorhanden

Steuerinformationen
Grenzsteuersatz: 35%

Beilagen

1. Skala 44
2. Leistungsausweis und PK-Reglement SBB für Peter Moser

Teil 1: Aufgaben und Fragen zu Ihrer Präsentation

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

Erstellen Sie eine Teil-Vorsorgeanalyse für Herrn Moser in den Bereichen Erwerbsunfähigkeit infolge Krankheit und Unfall. Gehen Sie davon aus, dass das Kind ab Alter 18 Jahre eine Erstausbildung beginnen wird. Erstellen Sie einen grafischen Ausblick, welcher zeigt, mit welchem Renteneinkommen Herr und Frau Moser ab Pensionierung rechnen dürfen.

Der Bedarf bei Erwerbsunfähigkeit von Herrn Moser beträgt 90%, im Alter 80% des Bruttoeinkommens von Herrn Moser.

2. Aufgabe und Frage

Das Thema Steueroptimierung beschäftigt das Ehepaar Moser. Nennen Sie mindestens drei mögliche Steueroptimierungsmassnahmen in der Vorsorge und umschreiben Sie diese.

3. Aufgabe und Frage

Die Pensionskasse der SBB hat derzeit einen Deckungsgrad von 85%.

Erklären Sie Herrn und Frau Moser, was eine Unterdeckung der Pensionskasse ist. Nennen Sie Sanierungsmassnahmen, die die Pensionskasse im Falle einer Unterdeckung anordnen kann.

4. Aufgabe und Frage

Herr Moser befasst sich mit seiner Pensionierung. Er möchte einen vollständigen Kapitalbezug tätigen. Seine Frage:

Kann er einen 100% Kapitalbezug tätigen und würde eine Steuer fällig? Erläutern Sie Ihre Antwort.

Umrechnungsfaktoren

- Kapital-Verrentung 5%
- Kapitalisierung Faktor 20