

**Publizierte
Musterprüfung****Mündliche Prüfung****Nullserie**Hauptprüfungsexperte
IAF**EXPERTEN-VERSION**

Prüfungsmodus	Mündliche Prüfung
Prüfungsdauer	
Vorbereitungszeit	45 Minuten
Mündliche Prüfung	30 Minuten, aufgeteilt in
Präsentation	10 – 12 Minuten
Kundengespräch	18 – 20 Minuten
Punktemaximum	100 Punkte
Erlaubte Hilfsmittel	Siehe Kapitel «Hilfsmittel»

Kandidat

Experte 1

Experte 2

(in Blockschrift)

(in Blockschrift)

Zusammenzug	Max. Punkte	Erreichte Punkte
Fachkompetenz	60	
Prozess- und Methodenkompetenz	20	
Sozialkompetenz	20	
TOTAL	100	

Hinweise zur mündlichen Prüfung

Sie erhalten während der Vorbereitungszeit einen Fall mit einer Ausgangslage sowie mehreren Aufgaben und einem Präsentationsauftrag.

Die Prüfungssituation ist ein Kundentermin zwischen Ihnen, Finanzplaner¹ in der Firma X, und Ihrem Kunden (Experten). Die Prüfung besteht aus der Präsentation Ihrer Lösungsansätze von ca. 10 – 12 Minuten gemäss Vorbereitungsauftrag, gefolgt von einem Gespräch mit dem Kunden (Experten) zu Ihrer Präsentation sowie zu weiteren Fragen des Kunden. Das Gespräch erstreckt sich grundsätzlich über den gesamten Prüfungsstoff.

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

Bereich	Gewichtung
Fachkompetenz	60 Punkte
Prozess- und Methodenkompetenz	20 Punkte
Sozialkompetenz	20 Punkte

Hilfsmittel

Der Prüfungsfall inkl. Beilagen sowie die während der Vorbereitungszeit (vgl. unten) erstellte Kurzpräsentation.

Im Vorbereitungsraum liegen Gesetzestexte zur Einsicht auf. Sie dürfen den eigenen Taschenrechner benutzen. Die offizielle Formelsammlung liegt im Vorbereitungsraum auf. Andere Formelsammlungen sind nicht zugelassen. Des Weiteren werden Ihnen leere Blätter, Stifte usw. für die Erstellung Ihrer Präsentation zur Verfügung gestellt. Im Prüfungsraum stehen ein Flipchart mit Buntstiften sowie ein Block und Schreibzeug zur Verfügung.

Für die Präsentation können Sie die vorbereiteten Notizen (wie z.B. Zeichnungen, Grafiken, Tabellen, Bullet Points) auf Papier einsetzen. Sie dürfen nur während der Vorbereitungszeit erarbeitete Notizen verwenden, d.h. Sie dürfen keine Notizen verwenden, welche vor dem Prüfungstermin aufbereitet worden sind. Während dem Kundengespräch dürfen Sie auf einem Block weitere Notizen machen, Berechnungen vornehmen oder Visualisierungen erstellen.

¹ Zwecks einfacherer Lesbarkeit wird nachfolgend nur die männliche Form verwendet. Die weibliche Form ist immer auch mitgemeint.

Mit Ausnahme des Taschenrechners ist der Einsatz elektronischer Hilfsmittel (z.B. Laptop, Tablet) für die Vorbereitung und die Präsentation nicht zulässig. Es ist verboten, die Prüfungsunterlagen bildlich festzuhalten oder das Prüfungsgespräch aufzuzeichnen, bspw. mittels Kamera oder Mobiltelefon. Ein Verstoss gegen dieses Verbot gilt als Verwendung unerlaubter Hilfsmittel im Sinne von Art. 12 Ziff. 2 der Prüfungsordnung und hat den Ausschluss von der Prüfung zur Folge.

Handlungsrahmen für das Prüfungsgespräch

Ihr Arbeitskollege ist krank und hat Sie gebeten, einen Kundentermin an seiner Stelle wahrzunehmen. Sie wissen noch nicht, ob der Kunde oder die Kundin² zum Gespräch erscheinen wird. In 45 Minuten beginnt das Kundengespräch. Sie bereiten sich nun darauf vor.

Teil 1: Erstellen Sie eine Präsentation (10-12 Minuten), anhand derer Sie die Ausgangslage und Ihre Lösungsvorschläge verständlich darstellen können. Die Präsentation richtet sich an den Kunden und soll diesem helfen, Ihre Lösung nachvollziehen zu können. Sie sollen

- **die Ist-Situation bzw. die Bedürfnisse des Kunden darlegen**
- **inhaltliche Lösungsansätze für die Bedürfnisse des Kunden definieren**
- **die Rahmenbedingungen (z.B. gesetzlicher Art) und Vorgaben des Kunden berücksichtigen**
- **soweit erforderlich konkrete Berechnungen machen**
- **und eine Schlussfolgerung mit Empfehlungen formulieren.**

Begründen Sie alle Ihre Ausführungen in der Präsentation plausibel und nachvollziehbar. Veranschaulichen Sie sie eventuell durch Zeichnungen, Grafiken oder Zahlenbeispiele. Machen Sie den Kunden auf allfällige Optimierungsmöglichkeiten oder Risiken aufmerksam.

Im Anschluss an die Präsentation wird der Kunde Ihnen Präzisierungsfragen zur Präsentation (**Teil 2**) und verschiedene Fachfragen zum Fall (**Teil 3**) stellen.

Im Dossier Ihres Arbeitskollegen haben Sie Informationen zur Ausgangslage, die konkreten Fragestellungen des Kunden, ergänzende Angaben sowie bereits vorbereitete Beilagen gefunden.

² Experten nehmen die Rolle des Kunden, Expertinnen die Rolle der Kundin ein.

Ausgangslage und Sachverhalt

Niklaus Müller, geb. 12.03.1975, ist seit 14 Jahren mit Claudia, geb. 01.05.1980, verheiratet. Niklaus und Claudia wohnen in einer Eigentumswohnung in Muri bei Bern. Kinder haben sie keine.

Der Vater von Niklaus lebt noch, die Mutter ist vor ein paar Jahren verstorben. Niklaus hat eine ältere Schwester. Das Verhältnis zu ihr ist sehr gut. Der Vater von Claudia ist verstorben. Claudias Mutter lebt noch. Sie ist erst 60-jährig und noch sehr fit. Claudia hat einen Bruder, mit dem sich weder Niklaus noch Claudia gut verstehen. Es besteht seit Jahren kein Kontakt mehr zu ihm.

Niklaus ist seit wenigen Monaten Geschäftsführer einer Werbeagentur in Bern. Davor war er 10 Jahre lang als selbständiger Kommunikationsberater tätig. Sein Arbeitspensum ist 100%. Claudia arbeitet zurzeit zu 100% als angestellte Floristin.

Niklaus Müller hat von einem Studienkollegen den Rat bekommen, mit seinen liquiden Mitteln anstelle von Wertschriften ein Mehrfamilienhaus zu kaufen. Ein solches werfe jährlich eine positive Rendite ab, und der Wert bleibe auch in Krisenjahren konstant oder erhöhe sich sogar, hat sein Studienkollege berichtet. Im Internet hat Niklaus Müller nun ein Inserat eines Mehrfamilienhauses gesehen, das ihn interessiert. Die Immobilie liegt an zentraler Lage in Ostermundigen, ca. 500 m von Einkaufszentren und Bahnhof entfernt. Schulen und Kindergarten liegen in Gehdistanz. Alle Wohnungen sind vermietet. Die Mietzinsen liegen teilweise etwas unter den gängigen Marktmieten. Die bestehenden Wertschriften möchte Niklaus Müller aber behalten.

Einkommen		
Nettoeinkommen Niklaus Müller	CHF	134'842
Nettoeinkommen Claudia Müller	CHF	84'000

1. Säule: AHV / IV / EO

Es bestehen keine Beitragslücken.

3. Säule: Säule 3a

Säule 3a Niklaus Müller (Raiffeisen)	CHF	325'000
Säule 3a Claudia Müller (Kantonalbank)	CHF	95'000

3. Säule: Säule 3b

Lohnkonto Niklaus Müller	CHF	54'000
Sparkonto Niklaus Müller	CHF	350'000
Wertschriftendepot Niklaus Müller	CHF	200'000
Lohnkonto Claudia Müller	CHF	46'000
Sparkonto Claudia Müller	CHF	118'000

Eigentumswohnung (Muri bei Bern)

Verkehrswert Eigentumswohnung	CHF	1'110'000
Hypothek	CHF	700'000

Lebensversicherungen**Todesfallrisikoversicherungen Säule 3b**

Versicherte und gegenseitig begünstigte Personen: Niklaus und Claudia Müller

Konstante Todesfallsumme	CHF	900'000
--------------------------	-----	---------

Ehegüter- und erbrechtliche Vorkehrungen

Bisher bestehen weder Testamente noch Ehe- oder Erbverträge.

Mehrfamilienhaus			
Anzahl Wohnungen	6 3 ½-Zimmerwohnungen mit ca. 65m ² Wohnfläche, Balkon oder Gartenterrasse		
Tiefgarage	6 Abstellplätze / Fahrradständer für 12 Fahrräder		
Aussen Parkplätze	3 Aussenparkplätze für Gäste		
Keller / Waschküche / Hobbyraum	6 Kellerabteile / 2 Waschküchen mit Trockenraum / 1 Hobbyraum		
Anzahl Etagen	3		
Grundstückfläche	895 m ²		
Kubatur	1'870 m ³		
Alter	29-jährig		
Letzte Renovation	Vor 12 Jahren		
Dach	Flachdach (dringender, sofortiger Renovationsbedarf: CHF 235'000)		
Mieterspiegel	Wohnung	Miete/Monat inkl. Abstellplatz	Nebenkosten / Monat
	1	CHF 1'650	CHF 200
	2	CHF 1'610	CHF 200
	3	CHF 1'780	CHF 200
	4	CHF 1'730	CHF 200
	5	CHF 1'890	CHF 250
	6	CHF 1'910	CHF 250
	Total	CHF 10'570	CHF 1'300

Fragestellungen

1. Stellen Sie die Ausgangslage dar.
2. Berechnen Sie den Realwert des Mehrfamilienhauses.
Der Schätzwert der Gebäudeversicherung inkl. Tiefgarage beträgt CHF 1'458'965.
Der Landwert beträgt CHF 1'120 pro m².
Der Ertragswert der Immobilie inkl. Tiefgarage liegt etwas tiefer als der Realwert. Welcher Wert ist für diese Investition aussagekräftiger und warum?
3. Niklaus Müller beabsichtigt, die Immobilie zu einem Kaufpreis von CHF 1'865'000 zu kaufen und die dringend notwendige Renovation des Flachdaches vorzunehmen.
Zusätzlich haben Sie von ihm folgende Informationen erhalten:

Eigenkapital	25% des Kaufpreises
Hypothekarzins	2.5%
Bewirtschaftungskosten	12% der Nettomietzinsen
Risiko Mietausfall	2% der Nettomietzinsen
Rückstellungen	1% des Gebäudeneuwertes von CHF 1'200'000

- 3.1) Berechnen Sie die Bruttorendite.
- 3.2) Berechnen Sie die Nettorendite.
- 3.3) Berechnen Sie die Rendite auf dem Eigenkapital vor Steuern.
4. Der Besitz eines Mehrfamilienhauses ist mit verschiedenen Vor- und Nachteilen verbunden.
Nennen Sie je 2 Vor- und Nachteile.
Nehmen Sie kritisch Stellung zum Kauf dieser Immobilie im Speziellen.
Welche Unterlagen würden Sie vom Verkäufer einfordern?
5. Fassen Sie Ihre Ausführungen, Schlussfolgerungen und Empfehlungen aus den vorgängigen Aufgaben für Herrn/Frau Müller zusammen, und leiten Sie ins weitere Gespräch mit Herrn/Frau Müller über.

Beilage

Richtlinien betreffend Mindestanforderungen bei Hypothekarfinanzierungen

Teil 1: Präsentation (max. 35 Fachkompetenz-Punkte)

Hinweis für die Experten:

Bitte unterbrechen Sie den Kandidaten während der Präsentation (10-12 Minuten) nicht.

Frage 1

5 Punkte

Stellen Sie die Ausgangslage dar.

Musterlösung	Max. Punkte
Persönlich - Niklaus und Claudia Müller, verheiratet, Jahrgang 1975 / 1980 - Niklaus ist Geschäftsführer einer Werbeagentur, Claudia ist Floristin. - Keine Kinder - Familie von Niklaus: Mutter ist bereits verstorben, Vater lebt noch, eine Schwester - Familie von Claudia: Vater ist bereits verstorben, Mutter lebt noch (ist noch jung und fit), ein Bruder (zu ihm besteht kein Kontakt!) - Wohnhaft in einer Eigentumswohnung in Muri bei Bern	2
Finanziell - Nettoeinkommen Niklaus: CHF 134'842 / Nettoeinkommen Claudia: CHF 84'000 - Liquidität: CHF 568'000, Wertschriftendepot: CHF 200'000 - Beide haben eine Säule 3a. - Eigentumswohnung im Wert von CHF 1.11 Mio., Hypothek: CHF 700'000 - Todesfallrisikoversicherungen für Niklaus und Claudia Müller: Todesfallsumme CHF 900'000	2
Fragen/Kundenwünsche: Fragen bzgl. dem möglichen Kauf eines Mehrfamilienhauses	1

Frage 2

7 Punkte

Berechnen Sie den Realwert des Mehrfamilienhauses.

Der Schätzwert der Gebäudeversicherung inkl. Tiefgarage beträgt CHF 1'458'965.

Der Landwert beträgt CHF 1'120 pro m².

Der Ertragswert der Immobilie inkl. Tiefgarage liegt etwas tiefer als der Realwert. Welcher Wert ist für diese Investition aussagekräftiger und warum?

Musterlösung				Max. Punkte
Wert	Basis	Faktor	CHF	5
Gebäudeversicherungswert			1'458'965	
Altersentwertung	29	1.00%	-423'100	
Zeitwert			1'035'865	
Baunebenkosten	1'035'865	10.00%	103'587	
Renovationsbedarf			-235'000	
Zeitwert nach Renov.bedarf			904'452	
Land	895	1'120	1'002'400	
Realwert			1'906'852	
Der Realwert ist ein wenig aussagekräftiger Wert für ein Renditeobjekt. Die Risiken Marktzins, Mietzinsausfall, Infrastruktur und Zustand der Immobilie werden nicht oder nur teilweise in Betracht gezogen. Die Ertragswertmethode ergibt einen genaueren Wert der Immobilie.				2

Frage 3

8 Punkte

Niklaus Müller beabsichtigt, die Immobilie zu einem Kaufpreis von CHF 1'865'000 zu kaufen und die dringend notwendige Renovation des Flachdaches vorzunehmen. Zusätzlich haben Sie von ihm folgende Informationen erhalten:

Eigenkapital	25% des Kaufpreises
Hypothekarzins	2.5%
Bewirtschaftungskosten	12% der Nettomietzinsen
Risiko Mietausfall	2% der Nettomietzinsen
Rückstellungen	1% des Gebäudeneuwertes von CHF 1'200'000

- 3.1) Berechnen Sie die Bruttorendite.
- 3.2) Berechnen Sie die Nettorendite.
- 3.3) Berechnen Sie die Rendite auf dem Eigenkapital vor Steuern.

Musterlösung					Max. Punkte
Eckdaten	Basis	Faktor	CHF		
Kaufpreis			2'100'000		
Nettomietzinsen			126'840		
Eigenkapital	2'100'000	25.00%	525'000	25.00%	
Fremdkapital	2'100'000	-525'000	1'575'000	75.00%	
Zinskosten	1'575'000	2.50%	39'375		
Bruttorendite					2
Nettomietzinsen	126'840	2'100'000	6.04%		
Nettorendite	Basis	Faktor	CHF		4
Nettomietzinsen			126'840		
Bewirtschaftungskosten	126'840	12.00%	-15'221		
Risiko Mietausfall	126'840	2.00%	-2'537		
Rückstellungen	1'200'000	1.00%	-12'000		
Nettoertrag			97'082		
Nettorendite	97'082	2'100'000	4.62%		2
Eigenkapitalrendite					
Nettoertrag	97'082				
Zinskosten	-39'375				
Rendite auf Eigenkapital	57'707	525'000	10.99%		

Frage 4

10 Punkte

Der Besitz eines Mehrfamilienhauses ist mit verschiedenen Vor- und Nachteilen verbunden. Nennen Sie je 2 Vor- und Nachteile.

Nehmen Sie kritisch Stellung zum Kauf dieser Immobilie im Speziellen.

Welche Unterlagen würden Sie vom Verkäufer einfordern?

Musterlösung		Max. Punkte
Vorteile	Nachteile	4
• Physisch sichtbare Geldanlage • Nachhaltig erzielbare Rendite • Möglichkeit, selber darin zu wohnen (Unabhängigkeit von Vermietern) • Wertentwicklung kann teilweise selber beeinflusst werden (z.B. durch wertsteigernde Investitionen) • Rendite auf dem Eigenkapital kann beeinflusst werden • Besitz kann selber verwaltet und betreut werden	• Hoher Kapitalaufwand • Langfristige Bindung von Kapital (Verkauf einer Liegenschaft ist zeitaufwendig und teuer) • Aufwand (Zeit und Geld) für Unterhalt und Betrieb • Keine Stückelung des Kapitals möglich • Unter Umständen hohe Verschuldung (Hypothek) • Liegenschaften sind ortsgebunden • Meist begrenzte Rendite und eingeschränktes Verfügungsrecht aufgrund gesetzlicher Vorschriften (Mietrecht) • Eventuelles Klumpenrisiko beim Eigenkapital • Risiko von rechtlichen Veränderungen • Risiko von Bauzonenänderungen • Risiko eines allgemein erhöhten Leerbestands in der Umgebung • Risiko einer Preiskorrektur im Immobiliensektor • Risiko einer Tieferbewertung der Bank mit Nachschusspflicht von Eigenkapital • Risiko steigender Zinssätze (Steigende Hypothekenzinsen beeinflussen die Renditen negativ.)	

Beurteilung: • Zur Finanzierung dieser Immobilie müssten Niklaus und Claudia Müller CHF 525'000 aus ihrer Liquidität in der Höhe von CHF 568'000 beisteuern, wenn sie keine Wertschriften verkaufen möchten. Demnach blieben ihnen noch CHF 43'000 an Liquidität, was sehr wenig wäre. • Die Immobilie wurde im Jahr 2008 letztmalig renoviert. Lediglich von der Renovation des Daches sind Angaben vorhanden. Welche Renovationen fallen in den Wohnungen an (Küchen, Bäder, Fenster, Böden etc.)? • Die Mietzinsen sind teilweise unter den Marktmietzinsen. Solange der Referenzzinssatz nicht erhöht wird, ist eine Erhöhung eher ausgeschlossen, ausser nach grösseren Renovationsarbeiten (Verbesserung der Wohnqualität). • Wer übernimmt die Verwaltung / den Unterhalt der Immobilie? Bei einer Fremdvergabe müsste dies in die Renditeüberlegungen mit einfließen. • Bei nur 6 Wohnungen wird ein Mieterwechsel mit einem ein- oder mehrmonatigen Leerstand einer Wohnung dazu führen, dass die Jahresrendite markant fällt oder gar im Minusbereich landet. Der Mietzinsausfall müsste hingenommen werden, und evtl. wären Renovationsarbeiten notwendig, damit ein neuer Mieter gefunden würde.	3
Unterlagen: • Mieterspiegel der letzten 5 Jahre • Mietverträge • Grundbuchauszug • Letzte Bewertungen (Bank) • Immobilienrechnung der letzten 5 Jahre (Buchhaltung) • Letzte Jahresberichte der Verwaltung • Rechnungen der letzten Renovationsarbeiten • Bericht, Analyse, Offerte der Renovation des Daches (Flachdach!) • Baupläne und Fotos • Bestehende Hypothekarverträge • Unterlagen zu bestehenden Bauten / Renovationen / Infrastrukturumbauten etc. in der Umgebung	3

Frage 5**5 Punkte**

Fassen Sie Ihre Ausführungen, Schlussfolgerungen und Empfehlungen aus den vorgängigen Aufgaben für Herrn/Frau Müller zusammen, und leiten Sie ins weitere Gespräch mit Herrn/Frau Müller über.

Musterlösung	Max. Punkte
Realwert und Renditen Der Realwert liegt mit CHF 1.9 Mio. etwas über dem Kaufpreis. Der Ertragswert würde jedoch eine genauere Einschätzung der Immobilie ermöglichen. Die Bruttorendite beträgt 6.04%, die Nettorendite 4.62%, die Eigenkapitalrendite 10.99%.	1
Allgemeine Vor-/Nachteile Vorteile wie die erzielbare Rendite müssen gegen die Nachteile wie die langfristige Kapitalbindung und den hohen Aufwand abgewogen werden.	1
Konkrete Beurteilung • Die Liquiditätssituation wäre durch diesen Kauf angespannt, wenn keine Wertschriften verkauft werden sollen. • Allenfalls sind weitere Renovationen notwendig. • Die Mietzinse sind teilweise unter den Marktmietzinsen. • Es ist noch unklar, wer die Verwaltung / den Unterhalt der Immobilie übernimmt.	1
Empfehlung Offene Punkte noch klären und zusätzliche Unterlagen einholen	1
Überleitung Welche Verständnisfragen haben die Kunden? Welche Fragen beschäftigen sie sonst noch?	1

Teil 2: Präzisierungsfragen zur Präsentation (max. 5 Fachkompetenz-Punkte)

Hinweise für die Experten:

Nach Abschluss der Präsentation (10-12 Minuten) stellen Sie dem Kandidaten bitte drei Präzisierungsfragen zur Präsentation. Wählen Sie dazu drei Fragen aus dem untenstehenden Fragekatalog aus.

Achten Sie darauf, dass Sie die Fragen möglichst gut auf die Präsentation des Kandidaten abstimmen. Überleitungen im Sinne von «Ich bin nicht sicher, ob ich das richtig verstanden habe. Wieso...?» sind erwünscht.

Nur der gesprächsführende Experte, der den Kunden spielt, stellt Fragen. Der protokollierende Experte notiert die Fragen und die Antworten detailliert.

Mögliche Fragen:**Frage A (Realwert - Altersentwertung):**

Das Haus ist ja fast dreissigjährig. Müsste dies bei der Realwert-Berechnung nicht berücksichtigt werden?

Musterlösung:

Doch. Pro Altersjahr des Gebäudes wird für den Realwert 1% vom Gebäudeversicherungswert abgezogen.

Frage B (Realwert - Renovationen):

Es stehen ja noch Renovationen an. Müssten diese bei der Realwert-Berechnung nicht berücksichtigt werden?

Musterlösung:

Doch. Es besteht dringender, sofortiger Renovationsbedarf in der Höhe von CHF 235'000. Dieser Betrag muss bei der Berechnung des Realwerts abgezogen werden.

Frage C (Vergleich mit anderen Anlagemöglichkeiten):

Welche Rendite muss ich anschauen, um diese Investition mit anderen Anlagemöglichkeiten zu vergleichen?

Musterlösung:

Die Eigenkapitalrendite. Denn die Bruttorendite und die Nettorendite beziehen sich auf die gesamten Anlagekosten, d.h. nicht nur auf das eingesetzte Eigenkapital.

Frage D (Eigenmittel):

Können wir die 25% problemlos aus Eigenmitteln finanzieren?

Musterlösung:

Zur Finanzierung dieser Immobilie müssten Sie CHF 525'000 aus Ihren liquiden Mitteln von CHF 568'000 besteuern, wenn Sie keine Wertschriften verkaufen möchten. Demnach blieben Ihnen noch CHF 43'000 an Liquidität. Die Liquiditätssituation wäre durch diesen Kauf also sehr angespannt.

Frage E (tiefe Mietzinsen):

Die Mietzinsen liegen teilweise etwas unter den gängigen Marktmieten. Könnten wir sie somit einfach erhöhen?

Musterlösung:

Solange der Referenzzinssatz nicht erhöht wird, ist eine Erhöhung der Mietzinsen eher ausgeschlossen, ausser wenn Sie grössere Renovationen tätigen und dadurch die Wohnqualität verbessern würden.

Frage F (Mieterwechsel):

Was würde bei einem Mieterwechsel auf uns zukommen?

Musterlösung:

Bei einem Mieterwechsel müsste mit einem ein- oder mehrmonatigen Leerstand gerechnet werden, wodurch die Jahresrendite markant fallen oder gar im Minusbereich landen würde. Evtl. wären Renovationsarbeiten notwendig, damit ein neuer Mieter gefunden würde.

Frage G (Renovationen):

Sehen Sie bzgl. anstehender Renovationen ein Risiko für uns?

Musterlösung:

Ja, die Immobilie wurde im Jahr 2008 letztmalig renoviert. Lediglich von der Renovation des Daches sind Angaben vorhanden. Allenfalls fallen demnächst weitere Renovationen an (Küchen, Bäder, Fenster, Böden etc.).

Frage 1

2 Punkte

--

Antworten Kandidat	Max. Punkte
	2

Frage 2

1.5 Punkte

--

Antworten Kandidat	Max. Punkte
	1.5

Frage 3

1.5 Punkte

--

Antworten Kandidat	Max. Punkte
	1.5

Teil 3: Fachfragen zum Fall (max. 20 Fachkompetenz-Punkte)

Hinweise für die Experten:

Bitte stellen Sie dem Kandidaten nach den Präzisierungsfragen die folgenden Fachfragen.

Diese beziehen sich stets auf den konkreten Kundenfall.

Fragen, die aus Zeitgründen nicht gestellt werden konnten, bitte durchstreichen und auf der farbigen Sichtmappe notieren.

Bitte gestalten Sie die Überleitung beim Wechsel zu anderen Themengebieten möglichst wie in einem echten Kundengespräch im Sinne von «Jetzt habe ich noch eine Frage zu xxx.».

Nur der gesprächsführende Experte, der den Kunden spielt, stellt Fragen. Der protokollierende Experte notiert die Fragen und die Antworten detailliert.

Frage 1

11 Punkte

- 3.1) Ich bin/mein Mann ist nach jahrelanger selbständiger Tätigkeit als Kommunikationsberater nun wieder angestellt und einer Pensionskasse angeschlossen. Ich möchte/mein Mann möchte gerne Pensionskasseneinkäufe tätigen. Aber die Einkaufslücke ist viel kleiner, als wir gedacht hätten. Gemäss Auskunft der Pensionskasse spielt das 3a-Guthaben in diesem Zusammenhang eine Rolle. Können Sie mir dies erklären?
- 3.2) Wäre es möglich, mein 3a-Guthaben/das 3a-Guthaben meines Mannes in die Pensionskasse zu transferieren? Was wären die Vor- oder Nachteile?

Musterlösung	Max. Punkte
Ihr Guthaben/das Guthaben Ihres Mannes in der Säule 3a beträgt zurzeit CHF 325'000. Ich gehe davon aus, dass Sie/Ihr Mann während der selbständigen Erwerbstätigkeit eine sogenannt grosse Säule 3a geführt haben/hat, d.h. dass Sie/Ihr Mann deutlich mehr als den kleinen 3a-Beitrag von zurzeit CHF 6'826 in die Säule 3a einbezahlt haben. Ihr 3a-Guthaben/das 3a-Guthaben Ihres Mannes ist somit deutlich grösser als das grösstmögliche 3a-Guthaben, wenn Sie/Ihr Mann immer angestellt gewesen wäre(n). Die Differenz zwischen Ihrem Guthaben/dem Guthaben Ihres Mannes und dem grösstmöglichen 3a-Guthaben wird an den möglichen Pensionskasseneinkauf angerechnet.	3
Ja, ein Transfer von 3a zu Pensionskasse wäre möglich, sofern in der Pensionskasse eine Einkaufslücke in entsprechender Höhe besteht.	2
Dieser Transfer stellt aber keinen Einkauf dar, der vom steuerbaren Einkommen abgezogen werden könnte. Aus steuerlicher Sicht bringt dieser Transfer somit nichts – im Gegenteil, denn dadurch häuft sich mehr Kapital in einer Vorsorgelösung an, so dass eine spätere Auszahlung nicht zur Steueroptimierung auf zwei Jahre verteilt werden könnte.	2
Weitere Nachteile eines solchen Transfers:	2
- Weniger Flexibilität in der Pensionskasse - Allfällige Umverteilung zwischen Versicherten in der Pensionskasse - Keine Mitgestaltung bei den Anlagen	
Vorteile eines solchen Transfers:	2
- Evtl. Verbesserung der Risikovorsorgeleistungen (je nach Primatsform) - Bessere Verzinsung als bei einem Säule 3a-Konto - In der Säule 3a trägt der Anleger das volle Anlagerisiko, in der Pensionskasse nicht, ausser es würde sich um einen 1e-Plan handeln.	

Antworten Kandidaten

Frage 2

6 Punkte

Meine Frau versteht sich/ich verstehe mich ja gar nicht gut mit ihrem/meinem Bruder. Meine Frau/ich möchte verhindern, dass er etwas von ihr/mir erben wird. Sie/ich möchte meine Schwester/die Schwester meines Mannes begünstigen, wenn sie/ich nach mir/meinem Mann sterben würde. Was müsste sie/ich dazu unternehmen? Würde die geplante Erbrechts-Revision daran etwas ändern?

Musterlösung	Max. Punkte
Der Bruder Ihrer Frau/Ihr Bruder ist nicht pflichtteilsgeschützt. Somit ist sie/sind Sie frei darin, in einem Testament festzuhalten, wer ihr/Ihr Vermögen erben soll, falls Sie/Ihr Mann und ihre/Ihre Mutter zum Zeitpunkt ihres/Ihres Todes bereits verstorben wären.	2
Zurzeit lebt die Mutter Ihrer Frau/Ihre Mutter allerdings noch. Für den Fall, dass sie Sie beide überleben würde, könnte Ihre Frau/könnten Sie zusätzlich festhalten, ob und wenn ja, wieviel die Mutter Ihrer Frau/Ihre Mutter in diesem Fall erben sollte.	1
Die geplante Erbrechtsrevision sieht vor, dass Eltern nicht mehr pflichtteilsgeschützt wären. Somit könnte die Mutter Ihrer Frau/Ihre Mutter erben, sie müsste aber nicht zwingend.	1
Damit eine allfällige Erbschaft an die Mutter Ihrer Frau/Ihre Mutter später nicht an den Bruder Ihrer Frau/Ihren Bruder weitervererbt würde, könnte eine Vor-/Nacherbschaft definiert werden.	2
Experten: Bitte nachhaken, falls nicht auf die Variante «Erbschaft -> Mutter -> Bruder» eingegangen wird.	

Antworten Kandidaten

Frage 3**3 Punkte**

- 2.1) In Bezug auf unsere erbrechtliche Situation haben wir uns zudem gefragt, ob das Pensionskassenguthaben überhaupt in den Nachlass fallen würde.
- 2.2) Fällt unser angespartes 3a-Guthaben bei der Raiffeisen, resp. bei der Kantonalbank somit auch nicht in den Nachlass?
- 2.3) Wie sieht es beim Kapital aus unseren Todesfallrisikoversicherungen aus?

Musterlösung	Max. Punkte
Nein, das Pensionskassenguthaben würde bei Ihrem Tod nicht in Ihren Nachlass fallen.	1
Doch, 3a-Guthaben fällt in den Nachlass.	1
Das Todesfallkapital wird direkt ausbezahlt und fällt nicht in den Nachlass.	1

Antworten Kandidaten