



**Publizierte
Musterprüfung**

Mündliche Prüfung

Nullserie

Hauptprüfungsexperte

IAF

KANDIDATEN-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»

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