

IHK Finanzberater Prüfung 2025 Praktisch – Lösungen

Teil 1: Wirtschafts- und Rechtsgrundlagen (20 Punkte)

Aufgabe 1.1 (10 Punkte)

a) Fünf wesentliche Anforderungen der MiFID II an Finanzberater:

1. Geeignetheitsprüfung: Finanzberater müssen sicherstellen, dass die empfohlenen Produkte für den Kunden geeignet sind.
2. Transparenz: Offenlegung aller Kosten und Gebühren, die mit der Anlage verbunden sind.
3. Dokumentationspflicht: Alle Beratungsgespräche und Empfehlungen müssen dokumentiert werden.
4. Interessenkonflikte: Finanzberater müssen potenzielle Interessenkonflikte offenlegen und vermeiden.
5. Produktüberwachung: Regelmäßige Überprüfung der angebotenen Finanzprodukte auf ihre Eignung und Leistung.

b) Beratungsablauf nach MiFID II:

1. Bedarfsermittlung: Analyse der finanziellen Situation und Ziele des Kunden.
2. Geeignetheitsprüfung: Auswahl geeigneter Produkte basierend auf der Bedarfsermittlung.
3. Beratungsgespräch: Präsentation der empfohlenen Produkte und Erläuterung der Risiken.
4. Entscheidung des Kunden: Kunde trifft eine informierte Entscheidung.
5. Dokumentation: Schriftliche Festhaltung des gesamten Beratungsprozesses und der Entscheidung des Kunden.

Aufgabe 1.2 (10 Punkte)

a) Drei Kriterien zur Klassifizierung des Risikoprofils der Familie Meier:

1. Finanzielle Situation: Verfügbares Einkommen und bestehende finanzielle Verpflichtungen.
2. Risikobereitschaft: Bereitschaft, finanzielle Risiken einzugehen.
3. Anlagehorizont: Geplante Dauer der Investition.

b) Nutzen-Risiko-Matrix:

- Aktienfonds: Hoher Nutzen, hohes Risiko.
- Rentenfonds: Mittlerer Nutzen, mittleres Risiko.
- Immobilienfonds: Mittlerer Nutzen, mittleres Risiko.
- Geldmarktfonds: Niedriger Nutzen, niedriges Risiko.

c) Rechtliche Informationspflichten:

1. Produktinformationsblatt: Bereitstellung eines standardisierten Dokuments mit den wichtigsten Informationen zum Finanzprodukt.
2. Kundeninformation: Umfassende Aufklärung über die Eigenschaften, Risiken und Kosten des Produkts.

Teil 2: Finanzierungsberatung (30 Punkte)

Aufgabe 2.1 (15 Punkte)

a) Effektiver Jahreszins:

Effektiver Jahreszins = Sollzins + Gebührenanteil = 2,5% + 1% = 3,5%

b) Erste fünf Jahrespläne:

1. Jahr: Zins 6.000 €, Tilgung 6.000 €, Restschuld 234.000 €
2. Jahr: Zins 5.850 €, Tilgung 6.150 €, Restschuld 227.850 €
3. Jahr: Zins 5.696 €, Tilgung 6.304 €, Restschuld 221.546 €
4. Jahr: Zins 5.539 €, Tilgung 6.461 €, Restschuld 215.085 €
5. Jahr: Zins 5.377 €, Tilgung 6.623 €, Restschuld 208.462 €

c) Vor- und Nachteile eines Annuitätendarlehens:

Vorteile:

1. Planbare monatliche Raten.
2. Zinsbindung bietet Sicherheit bei Zinsschwankungen.

Nachteile:

1. Höhere Zinskosten bei langen Laufzeiten.
2. Weniger Flexibilität bei vorzeitiger Rückzahlung.

Aufgabe 2.2 (15 Punkte)

a) Merkmale von Crowdfunding:

1. Viele Investoren finanzieren gemeinsam ein Projekt.
2. Höheres Risiko, da keine Einlagensicherung.
3. Potenziell höhere Renditen im Vergleich zu klassischen Anlagen.

b) Mind-Map Mezzanine-Kapital:

Vorteile: Flexibilität, keine Stimmrechte, steuerliche Vorteile.

Nachteile: Höhere Kosten, komplexe Struktur, begrenzte Verfügbarkeit.

c) Vier Förderprogramme der KfW:

1. KfW-Wohneigentumsprogramm: Eigenkapitalanteil erforderlich.
2. KfW-Energieeffizient Bauen: Einhaltung bestimmter Energiestandards.
3. KfW-Umweltprogramm: Umweltfreundliche Projekte.
4. KfW-Unternehmerkredit: Bonitätsprüfung erforderlich.

Teil 3: Altersvorsorge und Absicherung (25 Punkte)

Aufgabe 3.1 (10 Punkte)

a) Unterschied zwischen Berufsunfähigkeits- und Erwerbsminderungsrente:

Berufsunfähigkeitsrente: Zahlung bei Unfähigkeit, den erlernten Beruf auszuüben.

Erwerbsminderungsrente: Zahlung bei Unfähigkeit, irgendeine Tätigkeit auszuüben.

b) Monatlicher Beitrag BU-Rente:

Beitrag = 2.000 € × 0,002 × 1,5 + 5 € = 11 €

c) Entscheidungsdiagramm:

1. Bedarfsermittlung: Wie hoch ist der finanzielle Bedarf im Ernstfall?
2. Budget: Wie viel kann monatlich für die Versicherung aufgewendet werden?

Aufgabe 3.2 (15 Punkte)

a) Unterschiede zwischen Riester- und Rürup-Rente:

1. Riester: Staatliche Zulagen, Rürup: Steuerliche Absetzbarkeit.
2. Riester: Kapitalauszahlung möglich, Rürup: Nur Rentenzahlung.
3. Riester: Für Angestellte, Rürup: Für Selbstständige.

b) Voraussichtlicher Sparguthabenstand:

Endkapital = 200 € × (1 + 0,009 - 0,015) ^ 30 + 150 € × 30 = 72.000 €

c) Ausschlusskriterien für Riester-Förderung:

1. Kein Wohnsitz in Deutschland.
2. Keine Pflichtbeiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung.

Teil 4: Versicherungsberatung und Abschluss (25 Punkte)

Aufgabe 4.1 (10 Punkte)

a) Begriffsdefinitionen:

Versicherungssumme: Maximaler Betrag, den der Versicherer im Schadensfall zahlt.

Selbstbeteiligung: Betrag, den der Versicherte im Schadensfall selbst trägt.

Prämie: Regelmäßiger Beitrag, den der Versicherte zahlt.

b) Vergleichstabelle Tarife:

Basis: Geringe Deckungssumme, nationaler Deckungsbereich, hoher Selbstbehalt, keine Zusatzleistungen.

Komfort: Mittlere Deckungssumme, europäischer Deckungsbereich, mittlerer Selbstbehalt, einige Zusatzleistungen.

Premium: Hohe Deckungssumme, weltweiter Deckungsbereich, niedriger Selbstbehalt, umfassende Zusatzleistungen.

c) Fünf-Schritt-Methode:

1. Bedarfsermittlung: Analyse der Kundenbedürfnisse.
2. Produktvergleich: Vorstellung verschiedener Tarife.
3. Empfehlung: Passenden Tarif vorschlagen.
4. Entscheidungshilfe: Unterstützung bei der Entscheidungsfindung.
5. Abschluss: Vertragsschluss und Dokumentation.

Aufgabe 4.2 (15 Punkte)

a) Fragetechniken:

1. Offene Frage: "Welche Erwartungen haben Sie an die Versicherung?" (Bedarfsklärung)
2. Geschlossene Frage: "Sind Sie mit der Deckungssumme einverstanden?" (Angebot)
3. Alternativfrage: "Möchten Sie den Basis- oder Komforttarif?" (Angebot)
4. Rhetorische Frage: "Wer möchte nicht gut abgesichert sein?" (Abschluss)
5. Suggestivfrage: "Denken Sie nicht auch, dass der Premiumtarif am besten passt?" (Angebot)
6. Klärungsfrage: "Habe ich Sie richtig verstanden, dass Ihnen der Selbstbehalt wichtig ist?" (Bedarfsklärung)
7. Hypothetische Frage: "Was wäre, wenn Sie einen Schadenfall hätten?" (Bedarfsklärung)

b) Gesprächsleitfaden:

1. Begrüßung: "Herzlich willkommen, Frau Klein. Schön, dass Sie da sind."
2. Bedarfsklärung: "Welche Absicherungen sind Ihnen besonders wichtig?"
3. Angebot: "Basierend auf Ihren Angaben empfehle ich Ihnen den Komforttarif."
4. Abschluss: "Sind Sie bereit, den Vertrag heute abzuschließen?"