

Bundeseinheitliche Weiterbildungsprüfung der Industrie- und Handelskammern

Geprüfte Fachwirte für Versicherungen und Finanzen

Handlungsbereich	Lebensversicherungen und Betriebliche Altersversorgung – Risikomanagement
Prüfungstag	17. April 2018
Bearbeitungszeit	75 Minuten
Anzahl der Aufgaben	4

Bearbeitungshinweise:

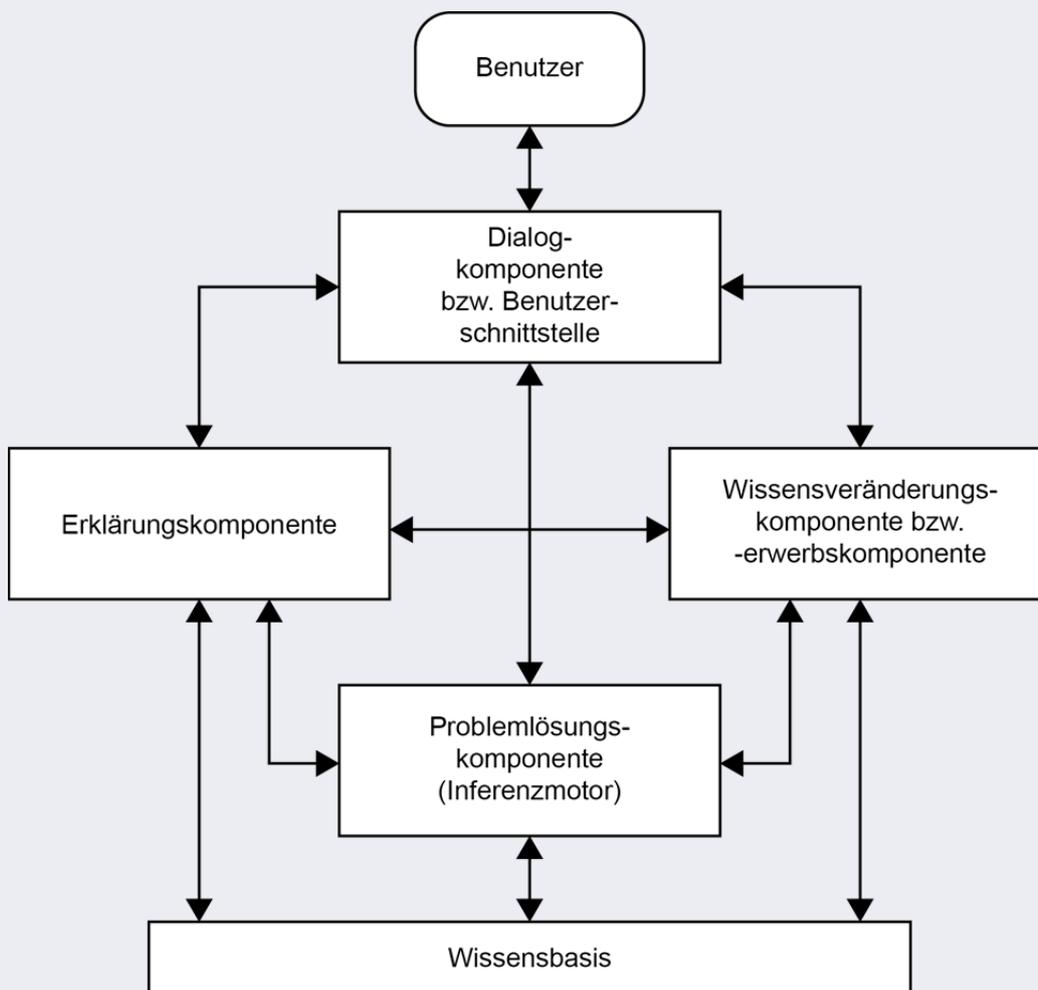
Bitte lesen Sie die nachfolgenden Bearbeitungshinweise sorgfältig durch:

- Die zur Prüfung zugelassenen Hilfsmittel wurden Ihnen separat mit der Einladung mitgeteilt.
- Sie erhalten einen Aufgaben- und einen Lösungsteil.
- Tragen Sie auf dem Deckblatt Ihre Prüfungsteilnehmer-Nummer ein.
- Die maximale Gesamtpunktzahl der Lösungen beträgt 100 Punkte.
- Die Lösungsgänge bzw. Rechengänge sind klar und nachvollziehbar im Lösungsteil darzustellen. Sollte der Platz nicht ausreichen, benutzen Sie bitte das Konzeptpapier, verweisen Sie auf die Fortsetzung und kennzeichnen Sie diese. Wir weisen darauf hin, dass eine vom Prüfungsausschuss nicht lesbare Prüfungsarbeit mit der Note „ungenügend“ (null Punkte) bewertet wird mit den Rechtsfolgen, die sich aus der Prüfungsordnung ergeben.
- Verwenden Sie für jede Aufgabe ein neues Lösungsblatt bzw. eine neue Lösungsseite.
- Falls die Lösung auf einem beigefügten Anlageblatt erfolgen soll, wird in der Aufgabenstellung darauf hingewiesen.
- Für Ihre Notizen benutzen Sie bitte ausschließlich das Konzeptpapier.
- Das Konzeptpapier ist mit dem Aufgaben- und dem Lösungsteil abzugeben.
- Bei Aufgaben, die eine Aufzählung von n-Fakten zur Lösung erfordern, werden nur die ersten n-Fakten gewertet. Alle darüber hinausgehenden Aufzählungen werden gestrichen.

Aufgabe 3

Sie sind Mitarbeiter der Abteilung Risikoprüfung der Proximus Lebensversicherung AG. Um den Vertrieb von Lebensversicherungen zu vereinfachen, plant der Vorstand die Einführung von Expertensystemen (maschinelle Prüfprogramme).

Ein Kollege hat Ihnen bereits die unten abgebildete Struktur eines Expertensystems zukommen lassen.



- a) Erläutern Sie die einzelnen Komponenten aus der Struktur des Expertensystems. (15 Punkte)
- b) Formulieren Sie fünf Vorteile, die die Proximus Lebensversicherung AG durch den Einsatz eines Expertensystems im Vertrieb erreichen kann. (10 Punkte)

Lösungshinweise Aufgabe 3

[VO: § 5 Absatz 4 Nr. 2]

(25 Punkte)

a) ■ Dialogkomponente:

Die Dialogkomponente unterscheidet zwei Kommunikationswege zum Expertensystem: einerseits vom Anwender aus, der Unterstützung sucht, und andererseits von demjenigen aus, der die Wissensbasis erstellt und pflegt.

■ Erklärungskomponente:

Die Erklärungskomponente eines Expertensystems liefert Informationen über das Zustandekommen der Lösung. Es besteht eine Überprüfungsmöglichkeit durch Experten.

■ Problemlösungskomponente:

Sie sucht und verknüpft Fakten und Regeln nach einer vorgegebenen Strategie und produziert Folgerungen und Ergebnisse.

■ Wissensveränderungskomponente bzw. Wissenserwerbskomponente:

Diese Komponente hat die Aufgabe, den Aufbau und die Erweiterung der Wissensbasis zu unterstützen. Sie stellt Funktionen zur Verfügung, um die Konsistenz und Vollständigkeit des gespeicherten Wissens zu überprüfen.

■ Wissensbasis:

In der Wissensbasis ist das problembezogene Wissen eines Expertensystems gespeichert. Sie enthält alle Fakten und Regeln und bildet so die Grundlage des Systems.

(15 Punkte)

b) Z. B.:

- einmalige Erfassung der Angebotsdaten und Übertragung in die Datenerfassung
- einheitliche Beurteilung der Anträge auf hohem Qualitätsniveau
- Verkürzung der Durchlaufzeiten
- Entlastung der Risikoexperten
- Wegfall von umständlichen Schreibtätigkeiten und Formularhaltung
- automatisches Erstellen von diagnosespezifischen Zusatzfragebögen (z. B. Psyche und/oder Arztanfragen)
- automatische Berechnungen von Zuschlägen und Leistungsausschlüssen
- unmittelbare Steuerung der Annahmepolitik nach geschäftsstrategischen Vorgaben

- schnelle Anpassung an Marktanforderungen
- Sicherung des Know-hows
- einfache Wartung und Pflege der Entscheidungslogik durch Experten
- Vermeidung kostenverursachender Fehler in der Antragsprüfung
- Stärkung im Wettbewerb bzw. in der Wettbewerbsfähigkeit
- transparente Darstellung der Annahmepolitik und der Risikoprüfung
- vollständige Antragserfassung
- automatisches Erstellen notwendiger Korrespondenz (z. B. medizinische Fragebogen oder Arztanfragen)

(10 Punkte)

Aufgabe 4

Sie sind Mitarbeiter der Abteilung Produktentwicklung der Proximus Lebensversicherung AG.

Die Proximus Lebensversicherung AG versichert das Risiko Berufsunfähigkeit über den Tarif S 35. Der Vorstand plant nun, durch die Einführung einer Restschuldversicherung die Übernahme dieses Risikos speziell für Kreditnehmer anzubieten.

- a) Stellen Sie die Funktionsweise einer marktüblichen Restschuldversicherung dar. (13 Punkte)
- b) Beschreiben Sie drei mögliche Kritikpunkte an marktüblichen Restschuldversicherungen oder deren Vertrieb. (12 Punkte)

Lösungshinweise Aufgabe 4

[VO: § 5 Absatz 4 Nr. 3]

(25 Punkte)

- a) Kreditnehmer oder Kreditgeber schließen im Zusammenhang mit der Kreditaufnahme auf die Person des Kreditnehmers und meistens auf seine Kosten eine Versicherung ab, beispielsweise gegen Tod (Ableben), Krankheit/Arbeitsunfähigkeit oder Arbeitslosigkeit während der Kreditlaufzeit.

Im Todesfall wird die noch ausstehende Restschuld des aufgenommenen Darlehens durch die Versicherungsleistung getilgt bzw. bei Krankheit oder Arbeitslosigkeit werden die fälligen Raten gezahlt.

Der Kreditnehmer tritt dabei in der Regel einem vom Kreditgeber (oder Kreditvermittler) abgeschlossenen Gruppenversicherungsvertrag bei; dadurch unterliegt der Vertragsabschluss des einzelnen Kreditnehmers nicht den gleichen Formalvorschriften wie ein gewöhnlicher Einzelversicherungsvertrag. Sie dient dem Kreditgeber als (zusätzliche) Kreditsicherheit und wird als solche im Kreditvertrag an den Kreditgeber abgetreten. Schreibt der Kreditgeber vor, dass zwingend eine Restschuldversicherung abgeschlossen werden muss, so sind die Kosten für die Restschuldversicherung nach deutschem Recht in den Effektivzins einzurechnen.

(13 Punkte)

b) Z. B.:

- Die Restschuldversicherung wird häufig wegen der Höhe der Beiträge kritisiert. Tatsächlich enthalten Restschuldversicherungsbeiträge meist relativ hohe Provisionen für den Kreditgeber oder Kreditvermittler.
- Ebenso steht oft die an die Kreditvergabe gekoppelte Vertriebsmethode in der Kritik. So ist oftmals eine Kreditvergabe direkt an den Abschluss einer Restschuldversicherung gekoppelt oder dem Kunden gegenüber wird der Eindruck erweckt, dass der Kredit nur mit einer Restschuldversicherung vergeben werden kann.
- Nur bei wenigen Banken führt der Abschluss einer Restschuldversicherung zu einem verbesserten Kredit scoring. Da sich für den Kreditgeber durch den Abschluss einer Restschuldversicherung das Risiko verringert, müsste die Zinsersparnis in einem für den Kreditnehmer günstigen Verhältnis zum Beitragsaufwand für die Restschuldversicherung stehen.
- Kritisiert werden außerdem die vertraglichen Ausschlussfristen für die jeweiligen Versicherungsleistungen in der Restschuldversicherung. Diese bedingen, dass der Versicherungsschutz erst nach Ablauf einer bestimmten Frist nach Abschluss des Restschuldversicherungsvertrages in Kraft tritt („Wartezeit“) bzw. der Leistungsfall (bei Arbeitsunfähigkeit oder Arbeitslosigkeit) bereits eine Mindestzeit anzudauern hat, bevor Leistungen aus der Restschuldversicherung beansprucht werden können („Karenzzeit“).

(12 Punkte)