

# Bundeseinheitliche Fortbildungsprüfung der Industrie- und Handelskammern

## Lösungshinweise

### Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen

**Handlungsbereich**

Vermögensversicherungen für private und gewerbliche Kunden  
– Produktmanagement für Versicherungs- und Finanzprodukte

**Prüfungstag**

8. Oktober 2018

#### Hinweise für den Korrektor:

- Die folgenden Lösungen sind lediglich Lösungshinweise.
- Sie sollen nur den Rahmen der zu erwartenden Prüfungsleistung abstecken.
- Der Korrektor ist durch die hier aufgeführten Lösungshinweise in seinem Bewertungsspielraum nicht eingengt.
- Bei Aufgaben, die eine Aufzählung von n-Fakten zur Lösung erfordern, werden nur die ersten n-Fakten gewertet. Alle darüber hinausgehenden Aufzählungen werden gestrichen.
- Bei Berechnungen sollen Folgefehler berücksichtigt werden und somit nicht zum Punktabzug führen.
- Der leichten Lesbarkeit wegen geben wir in den Aufgaben/Texten der männlichen Form den Vorzug. Mit diesem einfacheren sprachlichen Ausdruck sind selbstverständlich immer Männer und Frauen gemeint.

Die Aufgaben mit Lösungsvorschlägen können von den Industrie- und Handelskammern oder Dritten nach einer Frist von sechs Monaten direkt bestellt werden bei:

wbv Media GmbH & Co. KG, Service-Center DIHK,  
Postfach 10 06 33, 33506 Bielefeld

Tel.: 0521/91101-16, Fax: 0521/91101-19, E-Mail: [service@wbv.de](mailto:service@wbv.de)

## Ausgangssituation zu den Aufgaben 1 bis 4

Die Firma Dachgut GmbH blickt auf eine langjährige Tradition zurück und hat sich im Laufe der Zeit zu einer festen Größe am Markt entwickelt. Schwerpunkt ihrer Aktivitäten ist der Ausbau von Dachgeschossen und die Sanierung von Altbauten.

Die GmbH hat 20 Angestellte und unterhält einen Fuhrpark mit zehn Lkws, 15 Aufliegern und einigen Pkws. Es gehören noch weitere Arbeits- und Baumaschinen zum Inventar.

Der GmbH gehört ein großes Betriebsgelände mit einem Bürogebäude und fünf Lagerhallen. Diese Lagerhallen werden für die Lagerung der Materialien und für die Produktion genutzt.

Die Geschäftsleitung denkt darüber nach, auch Lagermöglichkeiten für andere Unternehmer anzubieten, um die Auslastung der Lagerhallen in den nächsten Jahren zu verbessern.

### Aufgabe 4

Die Firma Dachgut GmbH weist eine überdurchschnittliche Schadenfrequenz auf – hervorgerufen durch viele erneuerte Windschutzscheiben und Fremdschäden beim Einparken. Dadurch ist die Gesamtschadenquote seit längerer Zeit negativ. Für alle Verträge besteht neben einer Kfz-Haftpflichtversicherung eine Teilkaskoversicherung ohne Selbstbeteiligung. Die Proximus Versicherung AG möchte deshalb unterjährig Sanierungsmaßnahmen einleiten.

Sie sollen dem Versicherungsnehmer qualifiziert die Ist-Situation in schriftlicher Form mitteilen.

- a) Erläutern Sie die diesbezüglichen rechtlichen Möglichkeiten und deren Konsequenzen. (8 Punkte)
- b) Beschreiben Sie für den Kfz-Kaskoversicherer drei Möglichkeiten – unter Berücksichtigung des Win-win-Gedankens –, bei denen der Versicherer den Fuhrpark weiterversichern würde. (12 Punkte)

### Lösungshinweise Aufgabe 4

[VO: § 5 Absatz 2 Nr. 1, 3 und 4]

- a) Der Versicherer kann aus dem Vertragsrecht eine Einzelvertragskündigung zur Sparte oder zum gesamten Vertrag zum jeweiligen Schaden unter Berücksichtigung der Kündigungsfristen aussprechen. Dies wiederum bedeutet für den Versicherungsnehmer unter Umständen, dass er bei einem neuen Versicherer nur noch die gesetzlichen Mindestdeckungssummen gezeichnet bekommt.

Eine Deckungsänderung würde einen neuen Vertrag bedeuten; hier müsste der Versicherungsnehmer zustimmen.

- b) Z. B.:
- Eine Maßnahme könnte die Veränderung der Selbstbeteiligung auf 150 € oder höher sein.

- Weiter auf die Reparaturmöglichkeit bei Glasschäden außerhalb des Sichtfeldes des Fahrers hinweisen – damit werden die Kosten erheblich reduziert. Die meisten Versicherungsgesellschaften verzichten dann auf den Abzug der Selbstbeteiligung.
- Ausschluss von Windschutzscheibenschäden in der Teilkaskoversicherung
- Die sogenannte Werkstattbindung: Hier haben die Versicherer direkte Abrechnungsverträge mit diversen Werkstätten. Es ist aber die Weisung des Versicherers einzuholen – anderenfalls wird bei einzelnen Versicherern z. B. eine zusätzlich festgelegte Selbstbeteiligung angerechnet.

(je 4 Punkte, max.

12 Punkte)

**Ende der situationsgebundenen Aufgaben.**

## Aufgabe 5

Weil das Neugeschäft im Bereich der Verkehrs-Rechtsschutzversicherung bei der Proximus Rechtsschutz Versicherung AG nicht befriedigend läuft, machen Sie sich mit dem Vertriebsvorstand Gedanken, wie Sie den Absatz von Rechtsschutzversicherungen ausbauen können.

a) Stellen Sie drei Einflussfaktoren dar, die den Preis einer Verkehrs-Rechtsschutzversicherung bestimmen.

(9 Punkte)

b) Im Rahmen eines Annex-Vertriebes möchte die Proximus Rechtsschutz Versicherung AG die Verkehrsrechtsschutzversicherung zusammen mit der Kraftfahrthaftpflichtversicherung anbieten.

Entwerfen Sie eine besondere Preis- und drei Produktgestaltungen der Rechtsschutzdeckung als Verkaufsargument und beschreiben Sie diese.

(8 Punkte)

c) Der Vorstand möchte gewährleisten, dass sich Ihre Modelle rechnen.

Beschreiben Sie Ihr zukünftiges Controlling.

(5 Punkte)

### Lösungshinweise Aufgabe 5

[VO: § 5 Absatz 2 Nr. 1 und 5]

(22 Punkte)

- a) Der Preis einer Verkehrs-Rechtsschutzversicherung berechnet sich z. B. nach
- der Art der zu versichernden Fahrzeuge: So sind Motorräder wegen des erhöhten Risikos teurer als Pkws.
  - der Laufzeit des Vertrages: Dreijahresverträge sind gegenüber einem Jahresvertrag mit 10 % rabattiert.
  - der Entscheidung des Versicherungsnehmers für oder gegen eine Selbstbeteiligung: Verträge mit Selbstbeteiligung sind günstiger.
  - der gewählten Zahlungsweise: Eine jährliche Zahlungsweise wird mit einem Ratenzahlungsnachlass belohnt.
  - einem etwaigen Mengen- und/oder Bestandsrabatt (Beitragssumme/Anzahl Fahrzeuge).

(9 Punkte)

- b) ■ Preisgestaltung, z. B.:
- besondere Rabattierung
  - Verzicht auf Selbstbeteiligung
- Produktgestaltung, z. B.:
- Verzicht auf Wartezeiten
  - Ausdehnung des Versicherungsschutzes über die Bedingungen hinaus, z. B. auf Verwandtschaft in häuslicher Gemeinschaft
  - Erhöhung der Deckungssummen
  - besondere Auslandsdeckung
  - Verzicht auf Prüfung der Erfolgsaussichten
  - Erweiterung der Leistungsarten (z. B. Sozial-RS im Verkehr für Streitigkeiten mit der Berufsgenossenschaft bei Verkehrsunfällen auf dem Weg zur/von der Arbeit)
  - Dokumentencheck (z. B. Kaufvertragsentwurf)

(8 Punkte)

- c) Z. B.:
- Abgleich der Schadenquote
  - Abgleich Durchschnittsschadenhöhe
  - Abgleich Schadenhäufigkeit
  - Frühwarnsysteme bzgl. Schadenanfall bei Vertragsbeginn (innerhalb der ersten Monate)
  - Abgleich der gebuchten Bruttobeiträge aus dem neuen Geschäftsfeld mit denen des „Normalgeschäftes“
  - Net-Promoter-Score (NPS)

(5 Punkte)

**Hinweis für den Korrektor:** Der Prüfungsteilnehmer soll ein Controlling seiner Wahl beschreiben – die Aufzählung ist nur exemplarisch.