

Bundeseinheitliche Fortbildungsprüfung der Industrie- und Handelskammern

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

Sachversicherungen für private und gewerbliche Kunden

– Produktmanagement für Versicherungs- und Finanzprodukte

Lösungshinweise

Datum: 19. April 2022

Bearbeitungszeit: 90 Minuten

Anzahl Aufgaben: 5

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 eingeengt.
- 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 alle Geschlechter 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

Ausgangssituation zu allen Aufgaben

Marktanalysen zeigen die wachsende Bedeutung des Versandhandels in Deutschland. Der Vorstand der Proximus Versicherung AG beauftragt deshalb eine Arbeitsgruppe mit der Entwicklung eines Zielgruppenprodukts für Logistikzentren und Lager von Versandhändlern.

Das neue Produkt wird auf den Versicherungsbedingungen „PROXIMUS Gewerbekunden 1“ basieren und soll die Bereiche Allgemeine Sachversicherungen, Technische Versicherungen und Transportversicherungen abdecken. Es muss sowohl für große Universalversender als auch für Unternehmen mit einem kleinen, spezialisierten Sortiment einsetzbar sein.

Sie sind als Mitarbeiter im Produktmanagement der Proximus Versicherung AG in der Arbeitsgruppe tätig.

Aufgabe 2

Sie erklären der Arbeitsgruppe, dass eine Stichtagsversicherung eine geeignete Möglichkeit ist, um eine Unterversicherung zu vermeiden. Zur Verdeutlichung bringen Sie einen aktuellen Fall mit, den Sie kürzlich zu bearbeiten hatten.

Vereinbarte Höchstversicherungssumme: 10.000.000 €	
Stichtag	Versicherungswert am Stichtag in €
1. Januar 2021	7.000.000
1. Februar 2021	8.500.000
1. März 2021	9.800.000
1. April 2021	6.000.000
1. Mai 2021	9.000.000
1. Juni 2021	8.900.000
1. Juli 2021	6.900.000
1. August 2021	9.300.000
1. September 2021	11.500.000
1. Oktober 2021	9.900.000
1. November 2021	?

1. Dezember 2021

5.000.000

a Mögliche Punktzahl: 6

Erklären Sie der Arbeitsgruppe, warum eine Stichtagsversicherung für die Zielgruppe Versandhandel interessant sein könnte.

b Mögliche Punktzahl: 5

Mit der Meldung zum 1. September 2021 wurde die Höchstversicherungssumme überschritten.

Erklären Sie der Arbeitsgruppe, welche Folgen sich daraus ergeben.

c Mögliche Punktzahl: 5

Zum 1. November 2021 wurde keine Stichtagsmeldung abgegeben.

Erklären Sie der Arbeitsgruppe, welche Auswirkungen dies auf die vereinbarte Stichtagsversicherung hat und welche Folgen sich ergeben, wenn bereits die erste Meldung zu Vertragsbeginn nicht erfolgt.

d Mögliche Punktzahl: 5

Zum 1. Dezember 2021 wurde die Stichtagsmeldung nicht korrekt abgegeben. Tatsächlich waren es laut nachträglicher Auskunft des Versicherungsnehmers 8 Mio. €

Erklären Sie den Mitgliedern der Arbeitsgruppe, welche Konsequenzen sich daraus ergeben.

Lösungshinweise Aufgabe 2

[VO: § 5 Absatz 2 Nr. 2]

a Mögliche Punktzahl: 6

Die Stichtagsversicherung eignet sich für Betriebe mit einem Lager an Vorräten, deren Bestand im Laufe des Jahres starken Schwankungen unterliegt. Das ist bei Versandhändlern regelmäßig der Fall, zum Beispiel aufgrund von Saisongeschäft.

b Mögliche Punktzahl: 5

Übersteigt eine Stichtagsmeldung die vertraglich vereinbarte Versicherungssumme (Höchstsumme), muss die Meldung trotzdem in voller Höhe erfolgen. Sofern nichts anderes vereinbart wurde, gilt diese Meldung als Antrag auf Erhöhung der Versicherungssumme.

Damit liegt eine Antragsbindung von zwei Wochen für den Versicherungsnehmer vor. Der Versicherer kann den Antrag annehmen oder ablehnen.

c Mögliche Punktzahl: 5

Versäumt der Versicherungsnehmer, eine Stichtagsmeldung abzugeben, wird ersatzweise die Meldung des Vormonats herangezogen. Erfolgt die erste Meldung nicht, gilt die halbe Höchstsumme als Meldung. Dadurch ergibt sich das Risiko einer Unterversicherung.

d Mögliche Punktzahl: 5

Hat sich der Versicherungsnehmer bei der Meldung geirrt (Schreib-, Rechen- oder Hörfehler), muss die Meldung unverzüglich berichtigt werden. Ist inzwischen ein Schaden eingetreten, muss der Versicherungsnehmer sein Versehen nachweisen. Gelingt dies nicht, liegt Unterversicherung vor.

Aufgabe 3

Für die nächste Sitzung der Arbeitsgruppe bereiten Sie sich auf das Thema „Vertriebswege und Controlling“ vor.

a **Mögliche Punktzahl: 6**

Das neue Deckungskonzept soll nicht auf einen bestimmten Vertriebsweg beschränkt werden.

Nennen Sie drei mögliche Absatzorgane (Vertriebskanäle) der Proximus Versicherung AG und geben Sie hierzu jeweils ein Beispiel an.

b **Mögliche Punktzahl: 5**

Für das operative Controlling soll ein umfassendes Controllingsystem entwickelt werden.

Erläutern Sie, was unter operativem Controlling zu verstehen ist, und nennen Sie drei mögliche Bereiche (Aufgaben) des Controllings.

c **Mögliche Punktzahl: 9**

Nennen Sie drei mögliche Kennziffern, die Sie zur Beurteilung der vertrieblichen Entwicklung des neuen Deckungskonzeptes für sinnvoll erachten, und beschreiben Sie die jeweilige Kernaussage dieser Kennziffern.

Lösungshinweise Aufgabe 3

[VO: § 5 Absatz 2 Nr. 5]

a **Mögliche Punktzahl: 6**

Z. B.:

- unternehmenseigene Absatzorgane, z. B. angestellte Mitarbeiter
- unternehmensgebundene Absatzorgane, z. B. Ausschließlichkeitsvermittler
- unternehmensfremde Absatzorgane, z. B. Versicherungsmakler, Mehrfachagenturen
- Captive Broker, z. B. firmeneigener Versicherungsdienst

b **Mögliche Punktzahl: 5**

Das operative Controlling befasst sich mit der Ergebnissteuerung und Quantifizierung der strategischen Ziele sowie mit der Planung, Überwachung und Steuerung der Zielerreichung.

Bereiche (Aufgaben) des Controllings, z. B.:

- Kostenrechnung (Zuordnung der Kosten auf die Produkte, Kapitalanlagen und Dienstleistungen)
- Deckungsbeitragsrechnung
- Produktions- und Vertriebsstatistiken
- Spartenauswertungen
- Markt-/Konkurrenzvergleiche
- IT-Controlling

c **Mögliche Punktzahl: 9**

Z. B.:

- Neugeschäft, Zugang Stück- und Mehrbeitrag: Konnten mit dem Produkt neue Kunden geworben werden?
- Ersatzgeschäft, Stück- und Minder-/Mehrbeitrag: Wurden Bestandsverträge neu geordnet und wurde dabei ein Mehr- oder Minderbeitrag erzielt?
- Nettovertriebsleistung, Neu-/Ersatzgeschäft abzüglich Storno: Übersteigt das Neu- und Ersatzgeschäft die Vertragsabgänge?
- Stornoquote: Welcher Anteil an Verträgen wird innerhalb eines Jahres aufgehoben?
- Deckungsbeitrag je Vertriebsweg: Der Deckungsbeitrag ergibt sich aus den Beitrags-einnahmen abzüglich der direkt zurechenbaren Risiko- und Betriebskosten (z. B. Schadenaufwand, Regulierungskosten, Provisionen). Es stellt sich die Frage: Werden die Kosten in den Vertriebswegen gedeckt und Gewinne erzielt?