

Geprüfte/-r Versicherungsfachwirt/-in

Versicherungsbetriebslehre vom 10. Oktober 2002

Bearbeitungszeit: 120 Minuten

100 Punkte

Aufgabe 1

Das Versicherungsunternehmen, in dem Sie beschäftigt sind, möchte das Geschäft mit der Zielgruppe „Einsteiger“ erweitern. Die Zielgruppe wird im Unternehmen wie folgt definiert: Singles bis 30 Jahre, abgeschlossene Berufs- oder Hochschulausbildung, Berufseinstieg ist erfolgt.

- a) Nennen Sie zwei Gründe, warum diese Zielgruppe für ein Versicherungsunternehmen interessant ist. **4 Punkte**
- b)
 - 1. Nennen Sie vier Marketinginstrumente, die ein Versicherungsunternehmen generell einsetzen kann. **4 Punkte**
 - 2. Begründen Sie zu jedem Marketinginstrument eine Maßnahme, die Sie Ihrem Unternehmen zum Einsatz bei der beschriebenen Zielgruppe empfehlen würden. **12 Punkte**

Aufgabe 3

Sie sind Mitarbeiter/-in der Südstern-Versicherung und zuständig für die Rückversicherungsverträge. Ihr Auszubildender Marc Schütte stellte fest, dass für die Gebäude Sturmversicherung ein Quotenrückversicherungsvertrag und für die gewerbliche Feuerversicherung ein Summenexzedentenvertrag abgeschlossen wurde.

- a) Erläutern Sie ihm die Funktionsweise beider Rückversicherungsverträge. **8 Punkte**
- b) Welche Gründe können jeweils für den Abschluss dieser Verträge gesprochen haben? Nennen Sie jeweils drei. **6 Punkte**
- c) Wäre es sinnvoll, statt der Quotenrückversicherung für die Gebäude Sturmversicherung eine Einzelschadenexzedentenrückversicherung, z. B. mit einem Selbstbehalt von 100.000 €, zu vereinbaren? Begründen Sie Ihre Entscheidung. **6 Punkte**

Aufgabe 4

Nach einem Erfahrungsaustausch mit anderen Versicherern stellt der Leiter der Haftpflichtabteilung der Südsternversicherung fest, dass ein Mitbewerber die gleichen Bestandsmerkmale im Privatkundensektor hat. Die beiden Bestände stellen sich wie folgt dar. Beide Versicherer haben in einer bestimmten Risikoklasse je 6.000 Risiken mit der gleichen Bestandsverteilung und den gleichen Schadenerwartungswerten:

	Gesamtbestand	davon Singles	davon Familien
Verträge	6.000	2.000	4.000
Schadenanzahl	3.912	1.032	2.880
Schadenaufwand	391.200	103.200	288.000

Der Mitbewerber sieht das Risikomerkmal „Familienstand“ mit den Ausprägungen Singles bzw. Familie als brauchbar an und erhebt eine spezielle Prämie. Die Südsternversicherung verzichtet auf dieses Risikomerkmal und erhebt eine einheitliche Nettorisikoprämie.

Nach der Präsentation hat Ihr Auszubildender folgende Fragen an Sie als Mitarbeiter/-in der Haftpflichtabteilung.

- a) Welche Schadenbedarfsprämie erheben der Mitbewerber und die Südsternversicherung? Geben Sie den Rechenweg an. **4 Punkte**
- b) Was versteht man unter Prämiendifferenzierung und dem individuellen Äquivalenzprinzip? **4 Punkte**
- c) Aus risikopolitischen Gründen ist es wünschenswert, die Differenzierung sehr weit zu führen. Jedoch sind auch der Prämiendifferenzierung Grenzen gesetzt. Nennen Sie zwei Gründe. **4 Punkte**
- d) Wie reagieren die VN auf die Prämiendifferenzierung in einem freien Markt? Erläutern Sie den Vorgang.
Welche Auswirkungen hat dies auf das versicherungstechnische Ergebnis der beiden Versicherer? **8 Punkte**

