

Geprüfte/-r Versicherungsfachwirt/-in

Lösungsvorschlag Kapitalanlage und Controlling vom 10. Oktober 2002

Aufgabe 1

- a) – Produkte und Produktgruppen
- ? Ausprägung des Risikogeschäftes nach versicherten Risiken, Versicherungszweigen, Versicherungsformen, Rückversicherungsvertragsformen
 - ? Ausprägung des Spar- bzw. Entspargeschäftes nach Lebensversicherungsformen
 - ? Ausprägung des Dienstleistungsgeschäftes nach Arten und Mengen von Beratungs- und Abwicklungsleistungen
 - ? Ausprägung von Vertragstypen als Kombination von Risiko-, Spar-/Entspar- und Dienstleistungsgeschäften nach Typen verbundener und gebündelter Versicherungen
- nach Kunden, Kundengruppen, Kundentypen
- ? nach äußeren (institutionellen) Merkmalen: Privatkunden- und Firmenkundengeschäft mit weiteren Differenzierungen
 - ? nach Eigenschafts- und Verhaltensmerkmalen der Kunden
- nach Regionen
- ? ausländische und inländische Geschäftseinheiten
 - ? regionale inländische Geschäftseinheiten
 - ? Geschäftseinheiten der Groß-, Mittel- und Kleinstädte nach Postleitzahlbezirken
- nach Verfahren
- ? nach versicherungstechnischen Verfahren, wie rückversichertes bzw. nicht rückversichertes Geschäft
 - ? nach betriebstechnischen Verfahren, wie automatisiertes bzw. manuell bearbeitetes Geschäft
 - ? nach Absatzverfahren wie Geschäftseinheiten für Außendienst, zentraler Direktvertrieb
- b) – Kennzahlen zur Ertragssteuerung
- ? Neugeschäft (brutto/netto)
 - ? $\frac{\text{Bestandsprämie}}{\text{Versicherungssumme}}$
 - ? Schadensbelastung
 - ? Abwicklungsergebnis
 - ? Kostensätze
 - ? Deckungsbeiträge
 - ? Zuführung zur Rückstellung für Beitragsrückerstattung

- Kennzahlen zur Substanzerhaltung
 - ? Eigenkapitalentwicklung
 - ? technische Rückstellungen (brutto/netto)
 - ? Kapitalanlagen
 - ? freies Vermögen/gebundenes Vermögen
 - ? stille Reserve
 - ? Unternehmenswert
 - ? ausstehende Prämienzahlungen
 - ? Bilanzstrukturkennzahlen
- Kennzahlen zur Wettbewerbsposition
 - ? Marktanteil
 - ? $\frac{\text{Eigene Prämie}}{\text{Prämie des Benchmarkers}}$
 - ? Anzahl der Außendienstmitarbeiter in einem regionalen Tätigkeitsfeld
 - ? Anzahl der Bestandsverträge und zugehörige Versicherungssumme
 - ? Anzahl der Neuverträge und zugehörige Versicherungssumme
 - ? Anzahl der Stornierungen, Kündigungen (auf VN-/VR-Seite)
 - ? Bekanntheitsgrad
 - ? Imagebewertung

Hinweis: Die Unterscheidung der Kennzahlen in die drei genannten Gruppen ist nicht erforderlich. Der Prüfungsteilnehmer muss sechs der genannten Kennzahlen nennen.

Aufgabe 2

- a) Unterstützung der Unternehmensleitung durch fortlaufende Beratung; Ermittlung des Istzustandes, Abgleich mit Sollzustand, dadurch Abweichungsanalyse sofort möglich; aus der positiven oder negativen Abweichung Entwicklung von Problemlösung möglich
- b) **Hinweis:** individuelles Beispiel
Wichtig sind bei dem Beispiel eine genaue Zieldefinition und die Angabe geeigneter Überwachungsinstrumente.

Aufgabe 7

a)	Jahr	Zeitwert	Barwert	Zeitwert	Barwert
	0	100.000 €	100.000 €	50.000 €	50.000 €
	1	100.000 €	90.909 €	50.000 €	45.455 €
	2	0 €	0 €	50.000 €	41.322 €
	3	0 €	0 €	50.000 €	37.566 €
	4	0 €	0 €	0 €	0 €
	5	0 €	0 €	0 €	0 €
	Gesamtbarwert		190.909 €		174.343 €

Silke Wolfs Vorschlag ist sicher ein legitimer Versuch, den Kaufpreis zu drücken, angemessen ist er jedoch nicht. Mit ihrem ersten Vorschlag (Stundung des halben Bestandswertes für ein Jahr) hat der Verkäufer bereits auf ca. 9.000 € verzichtet. Silke Wolff verlangt nun einen weiteren Verzicht um ca. 16.000 €

b)	Jahr	Zeitwert	Barwert
	0	40.000 €	40.000 €
	1	40.000 €	36.364 €
	2	40.000 €	33.058 €
	3	40.000 €	30.053 €
	4	40.000 €	27.321 €
	5	40.000 €	24.837 €
	Gesamtbarwert		191.633 €

Malte Albers zweiter Vorschlag ist absolut fair, denn er verzichtet auf fast den gleichen Betrag wie bei seinem ersten Vorschlag und erhält für das vier Jahre längere Zahlungsrisiko lediglich einen Barwertzuwachs von ca. 700 €

Aufgabe 8

- a) Die Vorhaben der Assekuranzia beeinflusst das Liquiditätsmanagement an verschiedenen Stellen.
- Abschlussprovisionen auf alte Produkte werden geringer werden, da nur ein Viertel der verdoppelten Produktion auf alte Produkte entfällt.
 - Bestandsprovisionen sorgen in der Zukunft für höhere Liquiditätsabflüsse.
 - Die Verdoppelung der Abwicklungsgeschwindigkeit erfordert frühere Verfügbarkeit über die Finanzmittel, sodass die Kapitalüberlassungsdauer für das Unternehmen geringer wird.
- b) Daneben sind die Besonderheiten der Krankenversicherung zu beachten:
- Durch die regelmäßig vorzunehmenden Beitragsanpassungen steigt die Bemessungsbasis der in der Zukunft fälligen Provisionen auf die laufenden Beiträge.
 - Die große Schadenhäufigkeit sorgt für baldigen Abfluss der durch Prämieinnahmen erlangten liquiden Mittel. Die Kapitalüberlassungsdauer ist in der Krankenversicherung deswegen geringer als in anderen Sparten.
 - Die Höhe der Beiträge im Krankenversicherungsgeschäft sorgt für einen erheblichen Anstieg der zu verwaltenden Gelder; diesem ist in den betrieblichen Bereichen Inkasso und Exkasso Rechnung zu tragen.
- c) Die Inanspruchnahme der Vertriebsunterstützung führt zu höheren Kosten (Prospektmaterial, Schulungen), die Auswirkungen auf die Liquidität haben. Daneben werden Teile des Versicherungsvertriebes erfolgsabhängig vergütet, ein Zahlungsmittelabfluss ist deswegen nach der Abrechnung des Jahreserfolges zu erwarten.
- Allgemein folgt aus der Planung einer erheblichen Erhöhung der Vertriebsleistung eine höhere Inanspruchnahme des Innendienstes, zunächst in den Antragsbereichen, mit zeitlicher Verzögerung auch in den Betriebs- und Schadenabteilungen.
- d) Hier sind möglicherweise Investitionen in Betriebsmittel erforderlich, die die Liquidität beeinflussen.