

Aufgabe 3

a) Der Vertrieb erfolgt ohne Einschaltung von Absatzorganen ausschließlich im direkten Kontakt zwischen Kunden und Versicherungsunternehmen. Mittel der Kommunikation sind die Briefpost (Einzelwerbebriefe, Werbedrucksachen), Werbeanzeigen und Werbespots (in Zeitungen, Zeitschriften, Rundfunk, TV und Telefon) und die Kontaktaufnahme über elektronische Medien (Internetportale, E-Mail) usw.

b) **Kunde:**

- Risikobewusstsein und Beschäftigung mit Fragen der Risikopolitik und der Versicherung
- Bereitschaft, bei der Abwicklung der in Verbindung mit Vertrag und Schaden anfallenden Arbeiten mitzuwirken
- bei Internetanbietern: Ausstattung und Kenntnisse auf dem Gebiet der elektronischen Medien

Produkt:

- einfachere genormte Produkte
- Weitergabe von möglichen Kostenvorteilen in Form niedrigerer Prämien für das Produkt
- geringe Änderungshäufigkeit der Produkte
- nicht allzu komplizierte Schäden

Versicherungsunternehmen:

- für den Direktvertrieb geeignete betriebstechnische und personelle Ausstattung (Poststelle, Service-Center, moderne Kommunikationstechnik)
- hoher Bekanntheitsgrad, insbesondere als „Billigversicherer“
- hoher sachlicher Werbeaufwand

c) Z. B.:

Wettbewerbsvorteile:

- günstigere Preise wegen Wegfalles der Vermittlerprovision
- der Kunde fühlt sich nicht zum Abschluss gedrängt, wenn er sich an ein Direktversicherungsunternehmen wendet.
- Unternehmen können ihre Geschäftspolitik und ihr Sortiment ohne Rücksicht auf die Geschäfts- und Provisionsinteressen ihrer Vermittlerorganisation gestalten.

Wettbewerbsnachteile:

- Versicherung ist ein stark erklärungsbedürftiges Produkt.
- Risikobewusstsein muss beim Kunden vor der Nachfrage nach Versicherungsschutz erst geweckt werden.
- örtliche Nähe des Versicherungsvermittlers gegenüber dem zentral operierenden Direktversicherer

Aufgabe 5

- a) Unterschreiten die vorhandenen Eigenmittel die Solvabilitätsspanne, kann die Aufsicht die Vorlage eines Planes „zur Wiederherstellung gesunder Finanzverhältnisse (Solvabilitätsplan)“ verlangen, über dessen Genehmigung sie entscheidet.

Unterschreiten die vorhandenen Eigenmittel den Garantiefonds (ein Drittel der Solvabilitätsspanne), muss das VU auf Verlangen der Aufsichtsbehörde einen Plan über die „kurzfristige Beschaffung der erforderlichen Eigenmittel“ (Finanzierungsplan) zur Genehmigung vorlegen.

In beiden Fällen kann die Aufsicht die freie Verfügung des Unternehmens über die Vermögensgegenstände begrenzen oder den Betrieb ganz untersagen.

- b) Zur Berechnung der Solvabilitätsspanne (Beitrags- und Schadenindex) werden die Bruttozahlen zusammengelegt. Beide Bruttoergebnisse werden anschließend mit einem Koeffizienten für den Selbstbehalt gewichtet, der sich als Quotient ergibt aus

$$\frac{\text{Schadenaufwendungen f. e. R.}}{\text{Schadenaufwendungen brutto}}$$
, jeweils im letzten Geschäftsjahr.

Bei Quotienten $< 0,5$ ist der Faktor 0,5 zu verwenden; das bedeutet, dass über 50 % hinausgehende Rückversicherungsabgaben die Solvabilitätsanforderungen nicht weiter reduzieren können.

- c) Proportionale RV-Verträge führen zu buchungstechnisch größeren Beitrags-/Rückstellungsabflüssen. Die Wirkung ist hier am größten.

Erträge bei nichtproportionaler RV sind im Voraus nicht abschätzbar (Auswirkung auf Rückstellungsquote); Beitragsabfluss im Verhältnis zur proportionalen RV ist gering.