

ALS 2

Branche Privatversicherer



Inhaltsverzeichnis

- 1.2.2.2 Produkte und Dienstleistungen vorstellen
- 1.6.1.1 Organigramme interpretieren
- 1.7.1.8 Unterschied Sach- und Haftpflichtvers.
- 1.7.4.13 Merkmale der Versicherung
- 1.7.4.14 Aufgaben des Innen- und Aussendienst
- 1.7.5.10 Haftungsvoraussetzungen
- 3.3.7.1 Erwartungen von Anspruchsgruppen
- 4.6.2.1 Überblick über Fachthemen



1.2.2.2

- Jugendversicherung
 - Rabatt
 - Anträge
 - Hausrat auswärts
 - Broschüre
 - Selbstbehalt 100.--
 - Bis 29 Jahre alt



1.6.1.1

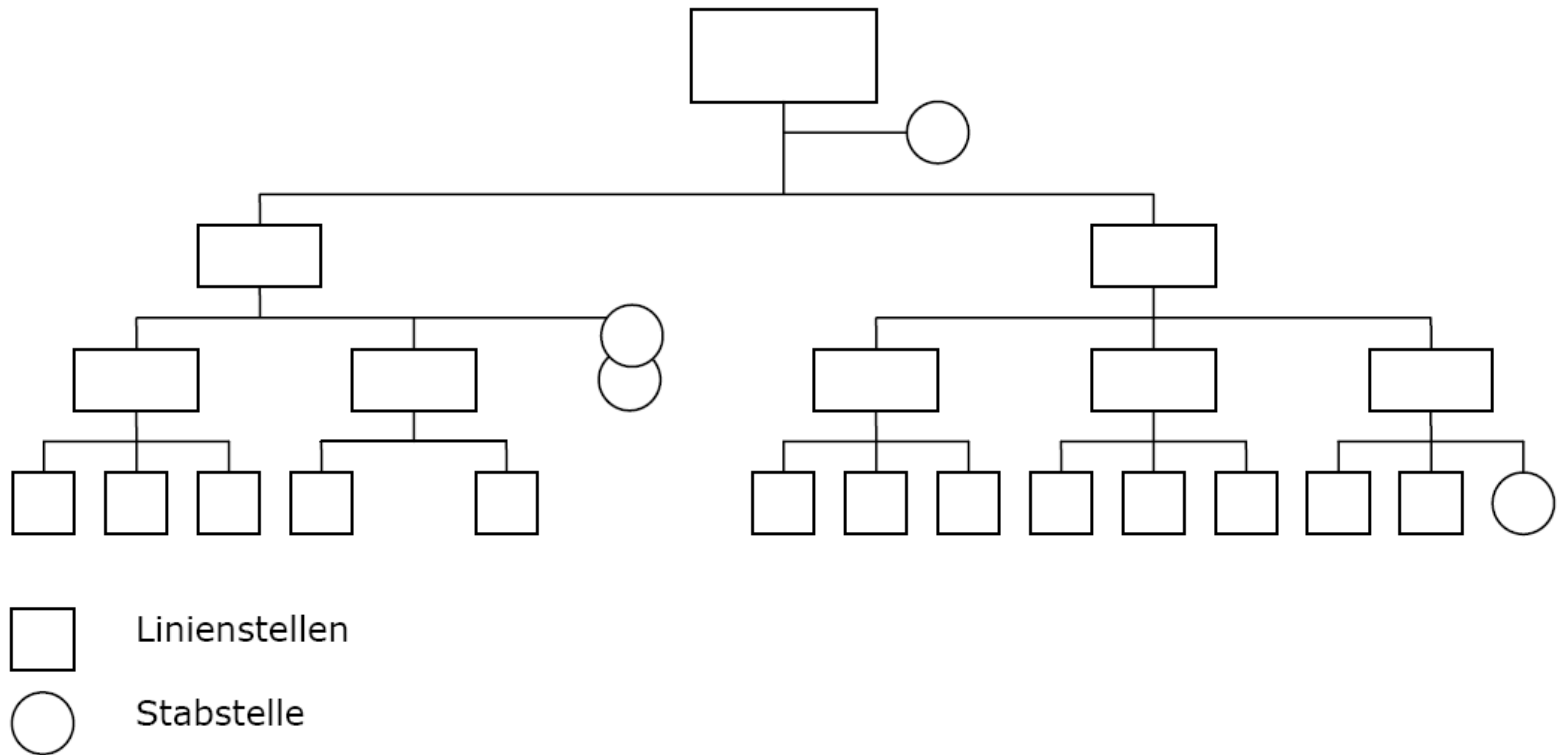
■ Stabstellen:

- Beratungs- und Hilfsstelle
- unterstützt und entlastet die Linienstelle
- keine Weisungsbefugnis

■ Linienstellen:

- befolgungsverpflichtet
- weisungsberechtigt

Stab- und Linienstellen



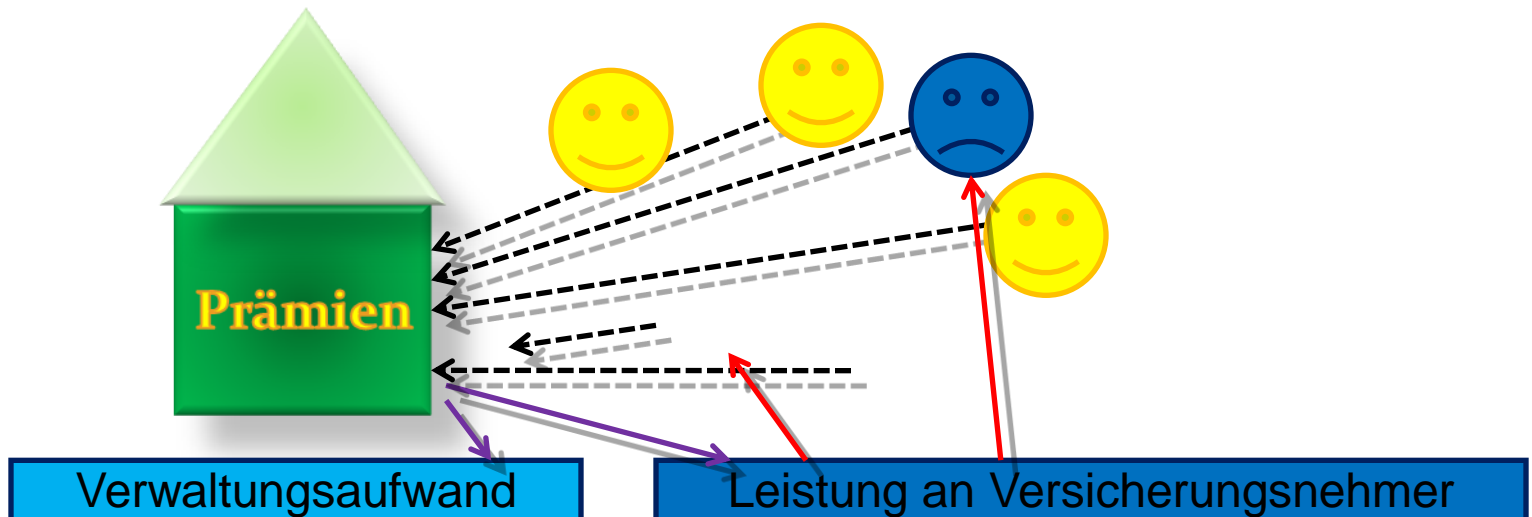
1.7.1.8

	Sachversicherung	Haftpflichtversicherung
Versicherungssumme	zwischen ca. 20'000.— und 100'000.—	3 Mio. 5 Mio. 10 Mio.
Versichert:	Sachschäden	Sachschäden Personenschäden Vermögensschäden
Risiko:	Feuerschäden Wasserschäden Diebstahl Glasbruch	Schäden an Dritte

1.7.4.13

■ **Versichertengemeinschaft**

- Das Versicherungsunternehmen sammelt von allen Kunden die Prämien ein, daraus werden die Versicherungsleistungen und der Verwaltungsaufwand finanziert





■ **Gegenseitigkeit**

- Prämieinnahmen sind die grösste Einnahmequelle einer Versicherung, durch jene Einnahmen müssen folgende Ausgabeposten gedeckt sein:
 - Versicherungsleistungen, die bei einem Schaden durch die Versicherung gedeckt sind.
 - Verwaltungskosten (Löhne, Kosten für die Arbeitsräume und Arbeitsgeräte)

■ Gesetz der 'Grossen Zahl':

- Um richtige Prämien zu bestimmen, setzt man heute auf Statistiken vergangener Jahre und Wahrscheinlichkeitsrechnungen





■ Kumul:

- Kumul= vom lat. = Anhäufen
eine Ballung von Versicherungsereignissen
übersteigen Prämieinnahme.
- Bsp. Ein Wohnquartier beschliesst, alle Gebäude- und
Hausratversicherungen bei der gleichen
Versicherungsgesellschaft abzuschliessen. Durch ein
unerwartetes Hochwasser werden nun an den
Gebäuden und deren Einrichtungen schwere Schäden
zugefügt



■ Zufälligkeit

- Jedermann kann von einem Unglück getroffen werden. Zum Glück weiss niemand, wenn es treffen und wann es geschehen wird. Versicherte Ereignisse müssen zufällig eintreten

■ Schätzbarkeit

- Mit Hilfe der Statistik, die über Jahre hinweg geführt wird, und der Mathematik schätzt die Versicherung ab, wie oft ein Versicherungsfall eintreten wird. Anhand dieser Erkenntnisse werden dann die benötigten Prämien festgelegt



■ Planmässigkeit

- Damit der Staat eine Bewilligung für die Aufnahme eines Versicherungsbetriebs erteilt, muss man einen exakten Geschäftsplan nachweisen können
- dass die finanziellen Mittel vorhanden sind
- dass das Versicherungsgeschäft professionell betrieben wird

■ Bereicherungsverbot

- Verbot, damit ein VN im Schadenfall nicht besser dasteht, als ohne Eintritt des versicherten Ereignisses



■ **Sicherungsteam**

- Besteht aus Berater und Kunden.
Das Ziel der beiden ist, die optimale Lösung für den Kunden zu finden. Das Team funktioniert allerdings nur durch gegenseitiges Vertrauen

■ **Prämie**

- Haupteinnahmequellen einer Versicherung, muss alle Ausgaben decken

■ **Schutz und Sicherheit**

- Beim Kauf einer Versicherung erhält man automatisch Schutz und Sicherheit.
Existenzsorgen können so verhindern/vermindert werden



■ **Vermögensbedarf**

- Die Entschädigung dient dazu, den Schaden zu decken und dem Versicherten zu helfen, die schwierige Lage zu überwinden

■ **Wirtschaftlichkeit**

- Damit Unternehmen dauerhaft überleben, muss man wirtschaftlich arbeiten d.h. dass ein Unternehmen ein günstiges Verhältnis zwischen Aufwand und Ertrag erzielen muss

■ **Rechtsanspruch auf Leistung**

- Die Versicherung verspricht Leistung im Schaden-/Problemfall um Leistung zu erhalten muss der Kunde seine Prämie bezahlen



1.7.4.14

■ Innendienst:

- Management
- Rechnungswesen/Controlling
- IT-Service
- Personalwesen/Ausbildung
- Produktentwicklung
- Underwriting/Riskmanagement
- Bestandesverwaltung
- Schadendienst



- Aussendienst:

- Verträge abschliessen
- Kunden beraten
- Kunden betreuen
- neue Kunden gewinnen
- Image der Firma vertreten

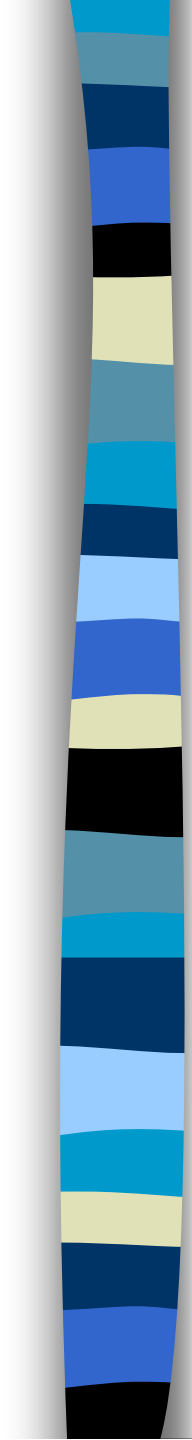


1.7.5.10

■ Voraussetzungen:

– finanzieller Schaden

- Sachschäden
 - Zerstörung, Beschädigung oder Verlust
- Personenschäden
 - Mehrausgaben und Minderungseinkommen
 - » Verletzung: Heilungskosten und Einkommensausfälle
 - » Tötung: Spital-, Arzt- und Begräbniskosten sowie Versorgerkosten
- Unternehmen
 - entgangene Gewinne

- 
- Rechtswidrigkeit
 - Verletzung der Persönlichkeit
 - Privatsphäre
 - adäquater Kausalzusammenhang
 - angemessener Grund/Ursache
 - Verschulden



- Beispiele:

- Hundehalter: Hundebiss
- Mieterschäden
- Rotweinfleck
- Skipiste



3.3.7.1

■ Kunden

- freundlicher Kundendienst
- Qualitativ, gute und preisgünstige Ware / DL
 - Zielindifferenz

■ Konkurrenz

- Faire Grundsätze
- Branchenpolitische Zusammenarbeit
 - Zielindifferenz / Zielharmonie



- Staat

- Sponsoring
- Steuern
 - Zielkonflikt

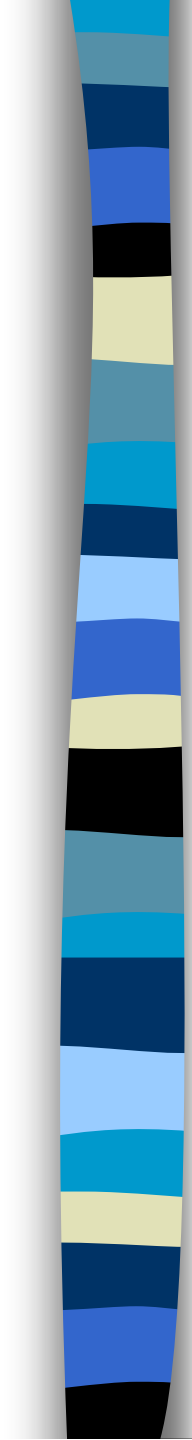
- Mitarbeiter

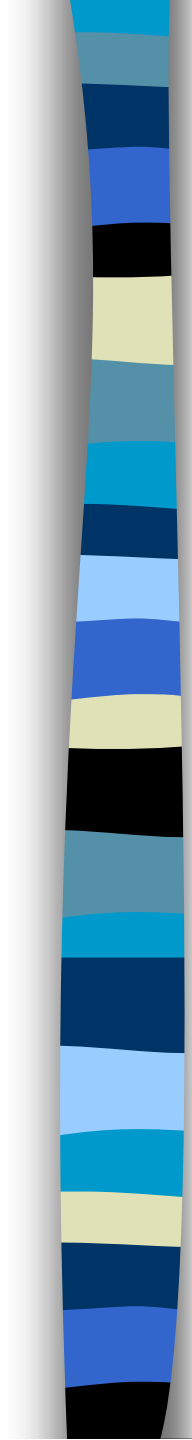
- Soziale Sicherheit
- Einkommen
 - Zielharmonie



4.6.2.1

- Im Geschäftsjahr 2008 hat das Schweizer Schadenversicherungsgeschäft wiederum ein leichtes Wachstum verzeichnet. Die Wachstumsrate war allerdings knapp halb so gross wie diejenige vom Vorjahr.

- 
- Schadenversicherungsgeschäft insgesamt (+0,5%): Für das ganze Jahr über alle Gesellschaften und Sparten rechnen wir mit einem Wachstum des Prämienvolumens von etwa 0,5%. Im Vorjahr wuchs der gesamte Schadenversicherungsmarkt noch um 1,2%, im Jahr 2006 sogar noch um 2,3%.
 - Die von zahlreichen Anbietern zunehmend gewährten Prämienrabatte haben auf das Wachstum des Gesamtmarktes gedrückt.
 - In den verschiedenen Sparten der Schadenversicherung gibt es markante Unterschiede in der Prämienentwicklung.

- 
- **Feuer-, Elementarschaden- & übrige Sachversicherungen (+1,9%):** Das Wachstum in der Sparte Feuer-, Elementarschaden- & übrige Sachversicherungen liegt mit 1,9% deutlich über dem des Vorjahres. Wir führen diese Entwicklung einerseits auf eine zunehmende Sensibilität der Kunden gegenüber den finanziellen Risiken von Naturgefahren und andererseits auf die Zunahme von versicherten Werten zurück.