

## Funktionsbereiche in Versicherungsunternehmen

### LERNZIEL

Sie sollen

- die Kerntätigkeitsbereiche und deren Zusammenhänge erklären
- die Hauptaufgaben dieser Bereiche nennen
- die Notwendigkeit dieser Funktionen gerade in Versicherungsunternehmen beschreiben können.

---

***Vor jeder Neugründung muss ein Unternehmen festlegen, welche (Kern-)Funktionsbereiche für diese neue Gesellschaft vorhanden sein sollen.***

### ***Finanzierung - Solvabilität***

<b>Finanzierung</b>	beschreibt die Form der Kapitalzuführung in einem Unternehmen.
<b>Solvabilität</b>	begründet die Sicherheit des Unternehmens und die Garantie, den Leistungsversprechungen gegenüber den Versicherungsnehmer jederzeit nachkommen zu können.

Die Gründung beginnt mit der Gründungsfinanzierung

- **Gründungsstock**
- **Organisationsfond** (gesetzlich vorgeschrieben, §5 Abs. 5 Nr. 3 VAG)

### ***Formen der Finanzierung unterscheiden sich nach***

- Art des Vermögensrechts
- der Überlassungsdauer des Kapitals
- der Haftung des Kapitals für Verluste des Versicherungsunternehmens

- Eigenkapital
- Fremdkapital
  
- Gründung erfordert eine Mindestausstattung an Eigenmitteln

### ***Versicherungstechnische Produktgestaltung - Leistungsabläufe***

Merkmale einer Produktgestaltung sind

- Kundenorientierung
- Einbeziehung der gesamten Leistungsabläufe
- Rechtliche Rahmenbedingungen
- Markpotential gegenüber Konkurrenzprodukten

Man unterscheidet weiterhin **materielle** und **formale** Produktgestaltung

#### **materielle** Produktgestaltung

- Entwicklung neuer Produkte - Produktinnovationen
- Verbesserung bestehender Produkte - Produktvariation
- Ausgestaltung der Produkte nach den Kundenbedürfnissen  
- Produktindividualisierung

#### **formale** Produktgestaltung

- Verständlichkeit der Anträge
- Ausgestaltung der Formulare
- Bezeichnung des Angebots

Ziel bei der Kundenorientierung:

- ▶ ▶ ▶ Kunde kann seine einzelnen Produktbestandteile  
möglichst individuell festlegen

► ▷ ► Möglichkeiten einer individuellen Produktgestaltung

- ❖ Bausteinkonzept
- ❖ Lebensphasenkonzept
- ❖ Servicekonzept

---

### **Investition - Kapitalanlage**

<b>Kapitalanlage</b>	Vermögensgegenstände aller Art
<b>Investition</b>	Steuerung und Verwaltung der Kapitalanlagen

Für diese Bereiche gibt es strenge gesetzliche Regelungen, Auflagen und Vorschriften.

Gründe für das gebundene Vermögen:

- Sicherheitsbedürfnis der VN
- Risikotragung des VU bei Anlagen  
(im Bankenbereich trägt der Kunde das Risiko der Kapitalanlage)

### **Rentabilität**

Nach dem Grundsatz der Rentabilität muss jede Kapitalanlage einen marktgerechten Zins erwirtschaften. Die Untergrenze in der LV ist der technische Rechnungszins.

### **Liquidität**

Definition: Als <b>Liquidität</b> wird ein Deckungsverhältnis bezeichnet, d.h. ein zu einem bestimmten Zeitpunkt gegebenes Verhältnis zwischen verfügbaren Geldmitteln und fälligen Verbindlichkeiten.
--

Ein Versicherer muss jederzeit termingerecht und beitragsgenau den entstandenen Schadenszahlungen nachkommen können!

## Mischung und Streuung

- ❖ Einseitige Beschränkung auf bestimmte Anlageformen soll vermieden werden
- ❖ Höchsten 5 % des gebundenen Vermögens darf bei einer Adresse angelegt werden

Ziel ist

- die Einhaltung der Anlageregeln durch ein qualifiziertes Anlagemanagement
- geeignete interne Kapitalanlagegrundsätze und Kontrollverfahren
- eine strategische und taktische Anlagepolitik
- durch die gebotene Sachkenntnis und Sorgfalt sicherzustellen

---

## **Absatz - Vertrieb**

Vertrieb ► ► ► Kerngeschäft eines Versicherungsunternehmens

Das (Versicherungs-)Produkt

► ► ► ist als Ware unsichtbar

► ► ► sein Nutzen abstrakt

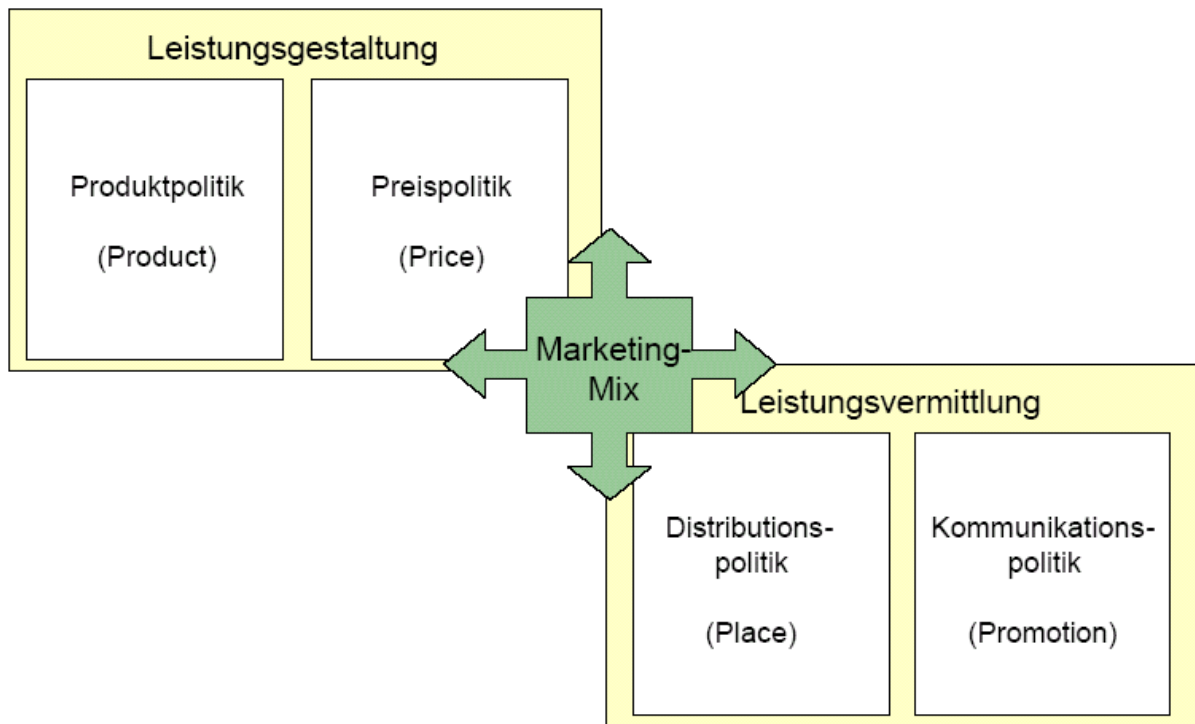
► ► ► verspricht keinen Prestigegewinn

► ► ► Bedarf wird nicht erkannt / verdrängt

► ► ► das (Versicherungs-)Bedürfnis muss

erst geweckt werden!!!!

**Absatzpolitik / Marketingmix**



<p><b>Produktpolitik</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Produkteigenschaften</li> <li>- Qualität</li> <li>- Varianten</li> <li>- Garantien usw.</li> </ul> <p><b>Preispolitik</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Höhe der Preise</li> <li>- Preisdifferenzierung nach Abnehmern usw.</li> </ul>	<p><b>LEISTUNGSGESTALTUNG</b></p>
<p><b>Distributions-/Vertriebspolitik</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Außendienstorganisation</li> <li>- Absatzkanal usw.</li> </ul> <p><b>Kommunikationspolitik (Werbung)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Messen</li> <li>- Referenzkunden</li> <li>- Direktwerbung usw.</li> </ul>	<p><b>LEISTUNGSVERMITTLUNG</b></p>

## Absatzkomponenten

### Absatzvorgang:

- ❖ Gewinnung von Neukunden (entspricht einer Produktion)
- ❖ Veränderung im bestehenden Versicherungsschutz (Bestandsgeschäft ausbauen)
- ❖ Erhaltung durch Bestandpflege und Stornoverhütung
- ❖ Veränderungsgeschäft

### Absatzorgane:

- ❖ Unternehmenseigene Absatzorgane (Zentrale und Filialen)
- ❖ Unternehmensgebundene Absatzorgane (Einfirmen-, Konzern-, Gruppenversicherungsvertreter)
- ❖ Unternehmensfremde Absatzorgane (Mehrfirmenvertreter, Makler, andere Wirtschaftszweige)
- ❖ Sonderformen (Strukturvertrieb, stille Vermittler, nebenberufliche Vertreter)

### Vertriebsmethoden:

- Vertriebsweg
  - direkt oder
  - indirekt
- Vertriebsform
  - Vertriebsorgane
  - Direktvertrieb
- Vertriebssystem
  - zentral oder
  - dezentral

## Controlling - Steuerung und Rechnungswesen

### Aufgaben des Controllings

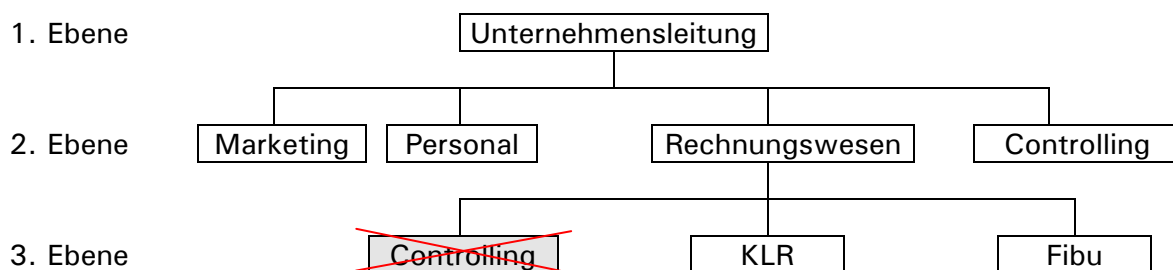
Controlling (von englisch: to control für „steuern“, „regeln“; englische Bezeichnung der Tätigkeit: „Management accounting“) ist ein umfassendes Steuerungs- und Koordinationskonzept.

Es dient der Unterstützung der Geschäftsleitung, dem Management und den führungsverantwortlichen Stellen bei der zielgerichteten Planung, Umsetzung und Ergebniskontrolle unternehmerischer Aktivitäten.

**Controlling** ist ein funktionsübergreifendes Steuerungsinstrument, das den unternehmerischen Entscheidungs- und Steuerungsprozess durch zielgerichtete Informations-erarbeitung und –verarbeitung unterstützt.

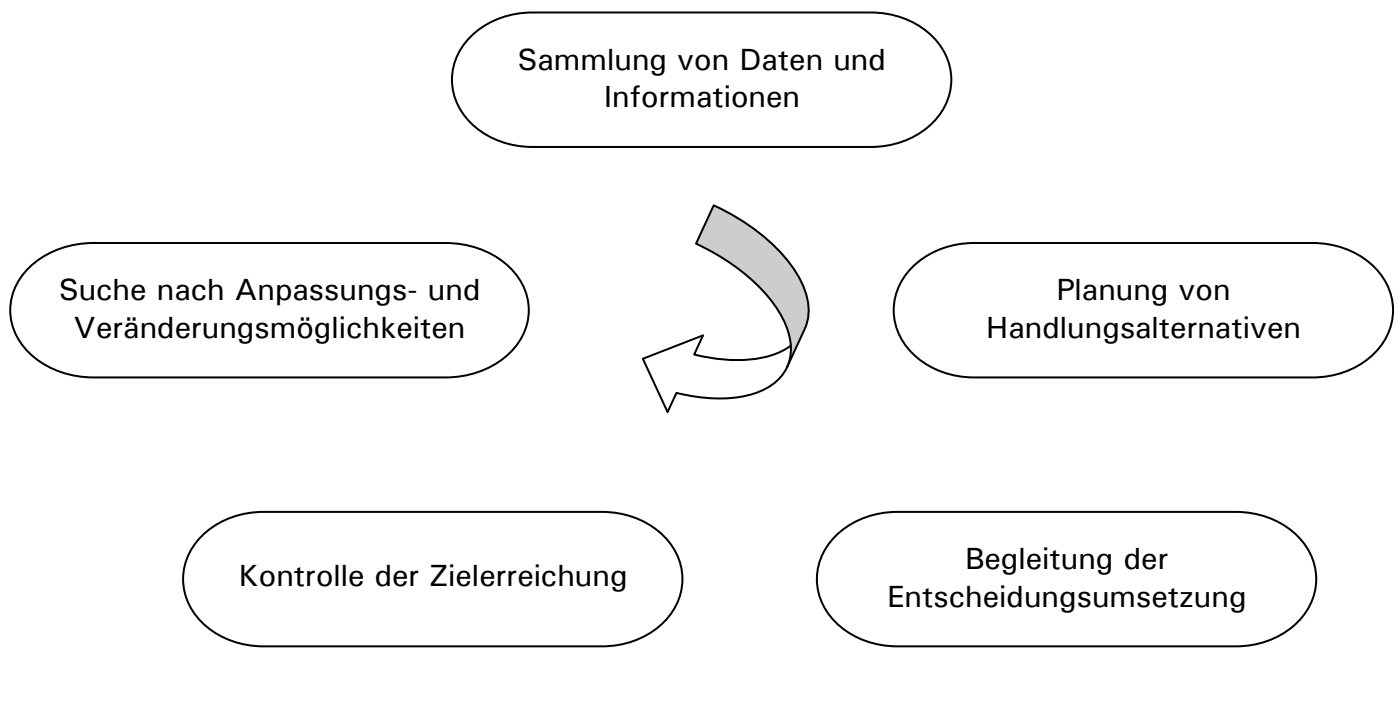
**Der Controller** kann als Mittler zwischen Management und Kostenrechnung gesehen werden. Er bereitet Entscheidungen vor, kontrolliert, analysiert und vergleicht. Jedoch ist der Controller nicht für die Zielerreichung verantwortlich.

#### Organisatorische Position des Controllings



Das Controlling ist keine untergeordnete Einheit des Rechnungswesens sondern sollte immer eine beratende Funktion unterhalb der Unternehmensleitung einnehmen.

## Controllingprozess:



## Unterteilung:

- ✓ operatives Controlling
- ✓ strategisches Controlling

### operatives Controlling

- gegenwarts- oder vergangenheitsorientiert
- Zukunftsaspekt ist auf kurz- und mittelfristige Zahlen begrenzt
- es werden vorwiegend interne Informationsquellen genutzt
- Gegenstand ist Realisation kurz- und mittelfristiger Ziele

### strategisches Controlling

- zukunftsorientiert und zeitlich weniger eingeschränkt
- Ziel ist eine langfristige und nachhaltige Existenzsicherung
- es werden interne und externe Einflussfaktoren berücksichtigt



**Besonderheiten bei Versicherungsunternehmen:**

- permanente Leistungsbereitschaft für Schadensereignisse
- nur versicherungstechnische Produktionsfaktoren
- umgekehrter Umsatzprozess, erst die Beitragszahlung erzeugt den Versicherungsschutz
- muss eine Gefahrengemeinschaft organisieren
- stark erklärungsintensive Produkte
- zeitliche Differenz zwischen Kostenanfall und Erlöserzielung für das VU
- Unsicherheit bei der Versicherungsleistung
- gesetzliche Spartenentrennung bei der zwischenbetrieblichen Leistungsverrechnung

**Informationsquellen:**

▶ ▷ ▶ das Rechnungswesen

▶ ▷ ▶ die Kostenrechnung und

▶ ▷ ▶ das Konzernrechnungswesen

sind die Quellen für die Informationen die für die  
Steuerung benötigt werden!!

## Kennzahlen des Controllings

Kennzahlen ersetzen intuitive Urteile durch nachprüfbare Daten. Sie schaffen eine Vergleichsbasis und erlauben damit objektive Vergleiche:

- **über die Zeit:**  
„Gibt es auffällige Veränderungen zu den Vorjahren? Sind wir besser geworden? Wie ist der Trend?“
- **mit anderen (Benchmarking):**  
„Wie sind wir im Vergleich zu anderen? Wie entwickeln wir uns im Vergleich mit anderen? (Fallen wir zurück, holen wir auf?)“
- **mit Soll-Werten (Plan-Werten):**  
"Haben wir unsere Ziele erreicht? Wie ist die voraussichtliche Entwicklung?"

Sie präzisieren Ziele und erlauben die Beurteilung der Zielerreichung. Kennzahlen sollen in stark komprimierter Form einen Sachverhalt mit einem einzigen oder wenigen Werten charakterisieren!

Entwicklung, Pflege, Nutzung und Auswertung von Kennzahlen ist eine der **wichtigsten Aufgaben** des **Controlling**.

### ***Funktionen von Kennzahlen***

- Vorgaben (Sollwerte)
- Operationalisierung von Zielen
- Kontrolle
- Steuerung
- Information
- Kommunikation

„Wenn man nicht weiß, wo man hin will,  
darf man sich auch nicht wundern, wo man ankommt.“

## **Ausgewählte Kennzahlen für ein Versicherungsunternehmen**

### **Kennzahlen zur Vertriebsorientierung**

- ⇒ Stornoquote
- ⇒ Abschlussquote
- ⇒ Terminquote
- ⇒ Zuwachsrate der Prämien

### **Kennzahlen zur Wirtschaftlichkeit**

- ⇒ Schadenquote
- ⇒ Schadenhäufigkeit und Schadendurchschnitt
- ⇒ Verwaltungskostenquote

### **Bilanzielle Kennzahlen**

- ⇒ Vermögensstruktur
- ⇒ Kapitalstruktur
- ⇒ Finanzierungsstruktur
- ⇒ Liquidität

### **Kennzahlen zur Rentabilität**

- ⇒ Eigenkapitalrentabilität
- ⇒ Gesamtkapitalrentabilität

### **Zusammenfassung der wichtigsten Stichpunkte:**

- ein Versicherungsprodukt ist immateriell und muss im Vertrieb entsprechend erklärt werden
- es müssen alle Instrumente der Absatzpolitik genutzt werden
- das Controlling hilft als funktionsübergreifendes Steuerungsinstrument
- als Informationsquelle dienen die Daten aus dem Rechnungswesen