



**Multi-Line-Produkte oder
individuelle Spartenlösungen:
Der richtige Beratungsansatz
für Gewerbekunden**

CHARTA-Marktplatz

8./9. Mai 2007

Themen:

1. Definition Multi-Line-Produkt
2. Versicherungstechnik
3. Vertrieb und Marketing
4. Underwriting
5. Statistik, Controlling und Rechnungslegung
6. EU-Vermittlerrichtlinie
7. Fazit

Themen:

- 1. Definition Multi-Line-Produkt**
2. Versicherungstechnik
3. Vertrieb und Marketing
4. Underwriting
5. Statistik, Controlling und Rechnungslegung
6. EU-Vermittlerrichtlinie
7. Fazit

Abgrenzung Multi-Line-Produkte versus individuelle Spartenlösungen

- Zusammenfassung mehrerer Versicherungssparten
- Einheitliches Bedingungswerk
- Eine Prämie für alle Sparten
- Einheitliche Beitragsbemessungsgrundlage
- Einheitliches Haftungslimit
- Spartenübergreifender Selbstbehalt

Themen:

1. Definition Multi-Line-Produkt
- 2. Versicherungstechnik**
3. Vertrieb und Marketing
4. Underwriting
5. Statistik, Controlling und Rechnungslegung
6. EU-Vermittlerrichtlinie
7. Fazit

Versicherungstechnische Aspekte Teil 1

- Beitragsbemessungsgrundlage
- Beitragsfindung
- Beitragsanpassung
- Verlaufsbeobachtung/Sanierung
- Änderungsrisiken

Versicherungstechnische Aspekte Teil 1

- **Beitragsbemessungsgrundlage**
- Beitragsfindung
- Beitragsanpassung
- Verlaufsbeobachtung/Sanierung
- Änderungsrisiken

Keine stabile Korrelation zwischen Umsatz und Sachversicherungssumme

Versicherungstechnische Aspekte Teil 1

- Beitragsbemessungsgrundlage
- **Beitragsfindung**
- Beitragsanpassung
- Verlaufsbeobachtung/Sanierung
- Änderungsrisiken

**Korrelation der Umsatzentwicklung mit den steigenden Schadenbedarfssätzen?
Keine Rechtfertigung für Bündelrabatte.**

Versicherungstechnische Aspekte Teil 1

- Beitragsbemessungsgrundlage
- Beitragsfindung
- **Beitragsanpassung**
- Verlaufsbeobachtung/Sanierung
- Änderungsrisiken

**Automatische Beitragsanpassungen
entfallen**

Versicherungstechnische Aspekte Teil 1

- Beitragsbemessungsgrundlage
- Beitragsfindung
- Beitragsanpassung
- **Verlaufsbeobachtung/Sanierung**
- Änderungsrisiken

**Betrachtung von Großschadenrisiken
gemeinsam mit Kleinschadenrisiken
Einzelsanierung von Sparten kaum
noch möglich**

Versicherungstechnische Aspekte Teil 1

- Beitragsbemessungsgrundlage
- Beitragsfindung
- Beitragsanpassung
- Verlaufsbeobachtung/Sanierung
- **Änderungsrisiken**

**Kumulierung von Änderungsrisiken
unterschiedlicher Art und Güte
(Kriminalitätsrate, Rechtsprechung, etc.)**

Versicherungstechnische Aspekte Teil 2

- Bonus/Malus System
- Betriebsbeschreibung/Deckungserweiterungen/Spezialkonzepte
- AVB
- Haftungslimit
- Steuer

Versicherungstechnische Aspekte Teil 2

Verbindung von Sparten mit und ohne Spätschadenproblematik

- **Bonus/Malus System**
- Betriebsbeschreibung/Deckungserweiterungen/Spezialkonzepte
- AVB
- Haftungslimit
- Steuer

Versicherungstechnische Aspekte Teil 2

- Bonus/Malus System
- **Betriebsbeschreibung/Deckungserweiterungen/Spezialkonzepte**
- AVB
- Haftungslimit
- Steuer

Weite Betriebsbeschreibungen erhöhen das Risiko, betriebsfremde und risikoe erhöhende Tätigkeiten ohne notwendigen Mehrbeitrag zu versichern

Versicherungstechnische Aspekte Teil 2

- Bonus/Malus System
- Betriebsbeschreibung/Deckungserweiterungen/Spezialkonzepte
- **AVB**
- Haftungslimit
- Steuer

„Gerichtsfestigkeit“ bei Kombination von AVB unterschiedlicher Sparten fraglich (sog. „durchgeschriebene Konzepte“)

Versicherungstechnische Aspekte Teil 2

- Bonus/Malus System
- Betriebsbeschreibung/Deckungserweiterungen/Spezialkonzepte
- AVB
- **Haftungslimit**
- Steuer

Spätschadenproblematik
Reserveproblematik

Versicherungstechnische Aspekte Teil 2

- Bonus/Malus System
- Betriebsbeschreibung/Deckungserweiterungen/Spezialkonzepte
- AVB
- Haftungslimit
- **Steuer**

**Unterschiedliche Steuersätze machen
eine Aufteilung der Prämien nach
Sparten notwendig**

Themen:

1. Definition Multi-Line-Produkt
2. Versicherungstechnik
- 3. Vertrieb und Marketing**
4. Underwriting
5. Statistik, Controlling und Rechnungslegung
6. EU-Vermittlerrichtlinie
7. Fazit

Vertriebs- und Marketingperspektive

- Kundenbindung
- Neugeschäft
- Bestandsarbeit
- Provisionen
- "Wertschöpfung" des Vermittlers

Vertriebs- und Marketingperspektive

- **Kundenbindung**
- Neugeschäft
- Bestandsarbeit
- Provisionen
- "Wertschöpfung" des Vermittlers

**Risiko des Totalverlustes eines Kunden
ist höher**

Vertriebs- und Marketingperspektive

- Kundenbindung
- **Neugeschäft**
- Bestandsarbeit
- Provisionen
- "Wertschöpfung" des Vermittlers

Es ist schwieriger, den sehr weitgehenden Deckungsumfang sinnvoll und verständlich darzustellen

Vertriebs- und Marketingperspektive

- Kundenbindung
- Neugeschäft
- **Bestandsarbeit**
- Provisionen
- "Wertschöpfung" des Vermittlers

Vertragsneuordnung schwierig, da dann der gesamte Vertrag zur Disposition steht → Gefahr des Totalverlusts

Vertriebs- und Marketingperspektive

- Kundenbindung
- Neugeschäft
- Bestandsarbeit
- **Provisionen**
- "Wertschöpfung" des Vermittlers

**Unterschiedliche Provisionssätze sind zu kombinieren
(einfaches und schwieriges Geschäft)**

Vertriebs- und Marketingperspektive

- Kundenbindung
- Neugeschäft
- Bestandsarbeit
- Provisionen
- **"Wertschöpfung" des Vermittlers**

Ein Bündelprodukt, das weitgehende Deckungsstandards definiert, könnte möglicherweise auch ohne Vermittler, z.B. über das Internet verkauft werden

Themen:

1. Definition Multi-Line-Produkt
2. Versicherungstechnik
3. Vertrieb und Marketing
- 4. Underwriting**
5. Statistik, Controlling und Rechnungslegung
6. EU-Vermittlerrichtlinie
7. Fazit

Aspekte im Zusammenhang mit dem Underwriting

- Qualität des Underwriting
 - Drohender Verlust von Know How
- Risk Management
 - Keine Erfassung des einzelnen Spartenrisikos

Themen:

1. Definition Multi-Line-Produkt
2. Versicherungstechnik
3. Vertrieb und Marketing
4. Underwriting
- 5. Statistik, Controlling und Rechnungslegung**
6. EU-Vermittlerrichtlinie
7. Fazit

Probleme im Bereich Statistik, Controlling und Rechnungslegung

- Verkürzung der Branchenstatistiken bei fehlender Aufteilung in Einzelteile
- Hohe Unsicherheiten über tatsächliche Risikoexponierung auf langfristige Sicht
- Erforderliche Sicherheitszuschläge für die Tarifikalkulation aber nicht am Markt durchsetzbar
- Unternehmensvergleiche erschwert durch Sammelposition „Sonstige Versicherungszweige“
- Gefährdung aussagefähiger Verbandsstatistiken

Themen:

1. Definition Multi-Line-Produkt
2. Versicherungstechnik
3. Vertrieb und Marketing
4. Underwriting
5. Statistik, Controlling und Rechnungslegung
- 6. EU-Vermittlerrichtlinie**
7. Fazit

Die EU-Vermittlerrichtlinie zum 22. Mai 2007

- Beraterhaftung des Vermittlers
- Richtige Beratung bei kombinierten Produkten?
 - Gefahr von überdimensioniertem Versicherungsschutz
 - Gefahr von Deckungslücken
- Preis für einzelne Sparte nicht explizit ausgewiesen
 - Preis-Leistungs-Verhältnis für Einzelsparte nicht ersichtlich

Themen:

1. Definition Multi-Line-Produkt
2. Versicherungstechnik
3. Vertrieb und Marketing
4. Underwriting
5. Statistik, Controlling und Rechnungslegung
6. EU-Vermittlerrichtlinie
7. **Fazit**

Fazit Teil 1

- Der Vertrieb von Multi-Line-Produkten kann aus Versicherersicht nicht empfohlen werden
- Falls der Markt weitere Angebotsentwicklungen für notwendig erachtet, sind folgende Punkte aus Haftpflichtsicht zu beachten:
 - Möglichst Trennung Property/Casualty/Autoversicherung beibehalten; keine Integration von Spezialdeckungen
 - Getrennte Tarifierung/Verlaufsbeobachtung der Einzelbausteine sicherstellen

Fazit Teil 2

- Keine Stufenmodelle bei Umsatztarifizierung
- Große Sorgfalt bei Entwicklung der Versicherungsbedingungen
- Einführung von Beitragsanpassungsmechanismen
- Keine Bonus/Malus-Systeme
- Kein einheitliches spartenübergreifendes Haftungslimit
- Verzicht auf DIC/DIL-Konstruktion
- Keine Multiline-Deckungen bei hochexponierten Kundengruppen
(z.B. Krankenhäuser)

Beispielhaft aus Haftpflicht-Sicht unerwünschte Risiken (keine Zeichnung) im Rahmen von Multi-Line-/Multi-Risk-Policen

- Recyclingbetriebe, Abfallwirtschaft, Boden- und Altlastensanierung
 - Planende, beratende oder gutachterliche Berufe
 - Bauhaupt- und Baunebengewerbe
 - Krankenhäuser, Kliniken, Ärzte
 - Pharmazeutische Industrie
 - Softwarebetriebe
 - Bewachungsunternehmen
 - Speditions- und Lagereibetriebe
- Jede Sparte hat unerwünschte Risiken

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



VHV
VERSICHERUNGEN

Backup:

Anforderungen an Rückversicherungsverträge

Anforderungen an Rückversicherungsverträge

- Mittelfristig gesonderte Rückversicherungsverträge
- Kombination von Summenexcedenten und Schadenexcedenten bzw. Quotenverträge nur in eingeschränktem Umfang
- Alleinige Quotenverträge bedeuten hohen Mittelabfluss
- Bei Schadenexcedenten-Konstruktionen drohende Verschlechterung der Nettobelastung des Erstversicherers

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



VHV 
VERSICHERUNGEN