

Prüfung	Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen
Handlungsbereich	Rückversicherungen – Produktmanagement für Versicherungs- und Finanzprodukte
Prüfungstag	10. Oktober 2012
Bearbeitungszeit	90 Minuten
Anzahl der Aufgaben	5
Prüfungsnummer	P 082-16-1012-0

Nr. d. Aufg.	Rahmenplan-Nummer/ Titel bzw. Thema	Einzelpunkte (bei a), b) usw.)	Punkte gesamt	Zeit- bedarf (in Min.)	Schwierigkeits- grad (Leicht, Mittel, Schwer)
1	4.1, 4.2	5 15	20		L
2	4.1, 4.2	5 15	20		L-M
3	4.1, 4.2	5 15	20		M
4	4.3	20	20		M
5	4.5	20	20		S
<b>Gesamt</b>			<b>100</b>		

## **Bearbeitungshinweise:**

- Die zur Prüfung zugelassenen Hilfsmittel wurden Ihnen separat mit der Einladung mitgeteilt.
- Sie erhalten einen Aufgaben- und einen Lösungsteil.
- Tragen Sie auf dem Deckblatt Ihre Prüfungsteilnehmer-Nummer ein.
- Die maximale Gesamtpunktzahl der Lösungen beträgt 100 Punkte.
- Die Lösungsgänge bzw. Rechengänge sind klar und nachvollziehbar im Lösungsteil darzustellen. Sollte der Platz nicht ausreichen, benutzen Sie bitte das Konzeptpapier, verweisen Sie auf die Fortsetzung und kennzeichnen Sie diese. Wir weisen darauf hin, dass eine vom Prüfungsausschuss nicht lesbare Prüfungsarbeit mit der Note „ungenügend“ (null Punkte) bewertet wird mit den Rechtsfolgen, die sich aus der Prüfungsordnung ergeben.
- Verwenden Sie für jede Aufgabe ein neues Lösungsblatt bzw. eine neue Lösungsseite.
- Falls die Lösung auf einem beigefügten Anlageblatt erfolgen soll, wird in der Aufgabenstellung darauf hingewiesen.
- Für Ihre Notizen benutzen Sie bitte ausschließlich das Konzeptpapier.
- Das Konzeptpapier ist mit dem Aufgaben- und dem Lösungsteil abzugeben.
- Bei Aufgaben, die eine Aufzählung von n-Fakten zur Lösung erfordern, werden nur die ersten n-Fakten gewertet. Alle darüber hinausgehenden Aufzählungen werden gestrichen.

## **Hinweise für den Korrektor:**

- Die folgenden Lösungen sind lediglich Lösungshinweise und keine Musterlösungen.
- Sie sollen nur den Rahmen der zu erwartenden Prüfungsleistung abstecken.
- Der Korrektor ist durch die hier aufgeführten Lösungshinweise in seinem Bewertungsspielraum nicht eingeengt.
- Bei Aufgaben, die eine Aufzählung von n-Fakten zur Lösung erfordern, werden nur die ersten n-Fakten gewertet. Alle darüber hinausgehenden Aufzählungen werden gestrichen.
- Bei Berechnungen sollen Folgefehler berücksichtigt werden und somit nicht zum Punktabzug führen.
- Der leichten Lesbarkeit wegen geben wir in den Aufgaben/Texten der männlichen Form den Vorzug. Mit diesem einfacheren sprachlichen Ausdruck sind selbstverständlich immer Männer und Frauen gemeint.

## Ausgangssituation

Sie sind Mitarbeiter eines Rückversicherungsmaklers und besuchen ein kleines Versicherungsunternehmen namens Ass Real in Italien. Ass Real ist ein junges Unternehmen mit einer kapitalstarken Bank im Hintergrund. Das Unternehmen will vor allem in den Sparten Feuer und Feuer-Industrie das Geschäft ausbauen und sich deshalb auch an Spitzenrisiken beteiligen. Ass Real hatte bisher seine Rückversicherungsabgaben selbst platziert. Sie wollen die Gesellschaft davon überzeugen, dass es für das Unternehmen große Vorteile bietet, die Abgaben künftig über Sie zu platzieren.

## Aufgabe 1

Der Rückversicherungschef von Ass Real möchte sich zuerst ein wenig über Ihre Aufgaben informieren und ein Bild über Ihre Kenntnisse machen.

Nennen und erläutern Sie fünf Aufgaben, die ein Rückversicherungsmakler hat und geben Sie jeweils ein Beispiel, welche Vorteile er bei der Erfüllung seiner Aufgaben einem Erstversicherer bieten kann.

### Lösungshinweise Aufgabe 1

(RP:) 4.1.1, 4.1.3, 4.2.4.2, 4.2.6, 4.2.7, 4.2.8

**20 Punkte**

Der Rückversicherungsmakler (englisch „broker“, französisch „courtier“) vermittelt gewerbsmäßig Rückversicherungsgeschäfte zwischen Erst- und Rückversicherern. Der Makler wird vom Erstversicherer beauftragt und nimmt in erster Linie auch dessen Interessen wahr. Er erbringt dabei auch für den Zedenten den Service.

Die Aufgaben des Maklers umfassen die Beratung des Erstversicherers über die erforderliche und angemessene Risikodeckung, die Vertragsverhandlungen und den Vertragsabschluss (die „Platzierung“ des Risikos). Oft ist der Makler auch für die Abwicklung des Vertrages zuständig, z. B. kann der Rückversicherungsvertrag vorsehen, dass der Makler zur Entgegennahme von Schadenanzeigen und anderen Mitteilungen des Erstversicherers berechtigt ist. Das bedeutet, dass über den vermittelnden und beratenden Service hinaus der Rückversicherungsmakler auch administrative Aufgaben, wie die Weiterverteilung von Prämien und die Einforderung von Schadenszahlungen von den beteiligten Rückversicherern, übernimmt.

### Hinweis für den Korrektor:

Die Lösung wird in dieser Ausführlichkeit nicht vom Prüfungsteilnehmer erwartet. Der Prüfungsteilnehmer sollte aber pro „Aufgabe“ mindestens einen Vorteil benennen, die – nach seiner Ansicht (Werturteil) der Einsatz eines Brokers für den Auftraggeber mit sich bringt.

## Aufgabe 2

Ihr Gesprächspartner verwickelt Sie in ein grundsätzliches Gespräch über das durch Sie vermittelte Produkt „Rückversicherung“.

a) Nennen und erläutern Sie drei Funktionen, die Rückversicherung für den Erstversicherer erfüllt. **(9 Punkte)**

b) Zedenten beteiligen üblicherweise nicht nur einen, aber auch nicht unbeschränkt viele Rückversicherer an ihren Abgaben. **(11 Punkte)**

Nennen und erläutern Sie die wesentlichen Gründe für dieses Vorgehen.

## Lösungshinweise Aufgabe 2

**20 Punkte**

(RP:) 4.1.1, 4.1.3, 4.2.4.2, 4.2.6, 4.2.7, 4.2.8

- a) – Risikoträger:
- Übernahme von versicherungstechnischen Risiken aus dem Portefeuille des Zedenten / Risikotransfer
  - Verbesserung der objektiven und subjektiven Risikolage
  - Senkung des vt. Risikos
  - Homogenität des Bestandes durch Stabilität des technischen Ergebnisses
  - Verbesserung der Prämienkalkulation
  - Verteilung von Großrisiken
- Finanzierung:
- Bilanzstützung des Erstversicherers durch den Rückversicherer z. B. Aufbaufinanzierung,
- Eigenkapitalsubstitution:
- Erhöhung der Zeichnungskapazität
  - Solvabilitätseinhaltung
- Serviceleistung:
- Beratung des Zedenten
  - Unterstützung durch gezielte Serviceprodukte (Tarifizierung, Schadenservice, Ausbildung, Regulierungshilfen
  - Hilfe bei Aufbau neuer Sparten)
- b) – Service:
- Die Rückversicherer haben in der Regel unterschiedliche Schwerpunkte in ihrem Serviceangebot. Um hier das breitest mögliche Angebot nutzen zu können, verteilen die Zedenten ihre Abgaben.
- Security:
- Bei der Verteilung auf mehrere Rückversicherer ist die Gefahr eines Ausfalles eines Rückversicherers nicht so gravierend.
- Verhandlungsposition:
- Der Erstversicherer kann im Erneuerungsfall die unterschiedlichen Verhandlungspositionen der Rückversicherer zu seinen Gunsten nutzen.
- Aufwand:
- Der Aufwand der Abgaben steigt mit der Anzahl der beteiligten Rückversicherer. Aus diesem Grund werden nicht unbegrenzt viele Rückversicherer einbezogen.
- persönliche Beziehungen