

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	V
Profil Proximus Versicherung AG	VII
Legende	XIII
Abkürzungsverzeichnis	XXIII
Abbildungsverzeichnis	XXVII
Tabellenverzeichnis	XXIX
Kapitel 1 Ergebnisse von Marketingmaßnahmen im Prozess der Produktentwicklung	1
1. Marktgegebenheiten	3
1.1 Gesellschaftliche und politische Rahmenbedingungen	5
1.2 Nachfragestruktur der Lebensversicherung und insbesondere der betrieblichen Altersversorgung	7
1.2.1 Lebensversicherung für private und gewerbliche Versicherungsnehmer	7
1.2.2 Demografischer Wandel	9
1.3 Angebotsstruktur	11
2. Bestehende Deckungskonzepte	13
2.1 Das 3-Schichten-Modell	13
2.1.1 Erste Schicht: Basisversorgung	15
2.1.2 Zweite Schicht: Zusatzversorgung	16
2.1.3 Dritte Schicht: Sonstige Kapitalanlageprodukte	19
2.2 Tariffornen im 3-Schichten-Modell	20
2.2.1 Risikolebensversicherung	20
2.2.2 Berufsunfähigkeitsversicherung	20
2.2.3 Rentenversicherung	21
2.2.4 Kapitallebensversicherung	21
2.2.5 Fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherung	21
3. Betriebliche Rentenversicherung	25
3.1 Die fünf Durchführungswege der betrieblichen Altersversorgung	25
3.1.1 Direktversicherung	26
3.1.2 Pensionszusage und Rückdeckungsversicherung	58
3.1.2.1 Pensionszusage	58
3.1.2.2 Betriebliche Altersversorgung für Gesellschafter-Geschäftsführer einer GmbH	74

3.1.3	Unterstützungskasse	80
3.1.4	Pensionskasse	94
3.1.5	Pensionsfonds	103
4.	Einführung in das Betriebsrentengesetz (BetrAVG)	111
4.1	Rechtliche Grundlagen der betrieblichen Altersversorgung	111
4.2	Stellung des Arbeitgebers und des Arbeitnehmers	113
4.3	Unverfallbarkeit	117
4.4	Insolvenzsicherung	136
4.5	Anpassung laufender Leistungen	136
5.	Steuerliche Auswirkungen beim Arbeitgeber und beim Arbeitnehmer	143
5.1	Entscheidend für die Produktabgrenzung: Basiswissen Einkommensteuer	143
5.1.1	Die persönliche Steuerpflicht in der Einkommensteuer	143
5.1.2	Die sieben Einkunftsarten in der Einkommensteuer	144
5.1.3	Altersentlastungsbetrag (§ 24a EStG)	149
5.1.4	Sonderausgaben (§§ 10 ff EStG)	149
5.1.5	Außergewöhnliche Belastungen (§§ 33 ff EStG)	151
5.1.6	Freibeträge in der Einkommensteuer	152
5.1.7	Ermittlung des zu versteuernden Einkommens	153
5.1.8	Einkommensteuertarif	154
5.1.9	Durchschnitts- und Grenzsteuersatz	154
5.1.10	Kirchensteuer und Solidaritätszuschlag	155
5.2	Sozialversicherungspflicht bei (Alters-)Vorsorgeleistungen	160
	Aufgaben zur Selbstüberprüfung	163
Kapitel 2	Kriterien der Produktgestaltung unter Berücksichtigung von rechtlichen und kalkulatorischen Rahmenbedingungen	167
1.	Finanzierung von Vorsorgemaßnahmen	169
1.1	Umlageverfahren	169
1.2	Kapitaldeckungsverfahren	171
2.	Die gesetzliche Rentenversicherung	173
2.1	Rechtsgrundlagen	175
2.2	Träger und Organisation	176
2.3	Versicherter Personenkreis	176
2.4	Höhe der Beiträge	178
2.5	Leistungsarten und Leistungsberechnung	179
2.5.1	Grundlagen der Rentenberechnung: Rentenformel	180
2.5.2	Rentenrechtliche Zeiten und Wartezeiten	185
2.5.3	Versorgungsausgleich	187

2.5.4	Renten Anpassungen	188
2.5.5	Steuer auf Renten	188
2.6	Ansprüche und Voraussetzungen einzelner Rentenarten	190
2.6.1	Altersrente	190
2.6.2	Erwerbsminderungsrente	191
2.6.3	Hinterbliebenenrenten	193
2.7	Renteninformation	195
3.	Insolvenzversicherung	199
3.1.1	Pensions-Sicherungs-Verein aG	199
3.1.2	Insolvenzgeschützte Betriebsrenten	199
3.2	Beitragspflicht der Arbeitgeber	200
3.3	Beitragssatz	200
3.4	Leistungspflicht des PSVaG	201
3.4.1	Eintritt des Sicherungsfalls	202
3.4.2	Leistungshöhe	202
3.4.3	Sonderregelung bei Entgeltumwandlung	203
4.	Private Lebensversicherung auf Renten- und Kapitalbasis	205
4.1	Bestimmungen des Aufsichtsrechts und der Einfluss der BaFin	205
4.1.1	Europäische Aufsichtsbehörde EIOPA	205
4.1.2	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)	206
4.1.3	Aufgaben und Ziele der Versicherungsaufsicht	206
4.1.4	Aufgabenteilung zwischen Bund und Ländern	207
4.1.5	Reichweite der Versicherungsaufsicht	207
4.1.6	Voraussetzungen zur Erlaubniserteilung	208
4.1.7	Laufende Aufsicht (§§ 81 ff VAG)	208
4.1.8	Eingriffsmöglichkeiten (§§ 83 ff. VAG)	209
4.1.9	Sicherungsfonds (§§ 124 ff VAG)	210
4.2	Allgemeine Rechtsgrundlagen	213
4.2.1	Angebotsgestaltung und Verkauf Basis-Rente	213
4.2.1.1	Produktmerkmale der Basis-Rente	213
4.2.1.2	Steuer- und sozialversicherungsrechtliche Behandlung der Basis-Rente	217
4.2.2	Angebotsgestaltung und Verkauf Riester-Rente	221
4.2.2.1	Produktmerkmale der Riester-Rente	221
4.2.2.2	Steuer- und sozialversicherungsrechtliche Behandlung der Riester-Rente	223
4.2.3	Rentenlücken im Alter durch Produktkombinationen schließen	235
4.2.4	Angebotsgestaltung und Verkauf der Altersvorsorgeprodukte der 3. Schicht	235

4.2.5	Steuer- und sozialversicherungsrechtliche Behandlung der Altersvorsorgeprodukte der 3. Schicht	239
4.2.6	Angebotsgestaltung und Verkauf der Vorsorgeprodukte bei Erwerbsminderung, Berufs- und Erwerbsunfähigkeit	246
4.3	Besondere Rechtsgrundlagen	249
4.3.1	Rechtliche Position des Kunden als Vertragspartner	249
4.3.2	Zustandekommen des Lebensversicherungsvertrags: Vertragsabschlussmodelle	252
4.3.3	Umfang der mitzuteilenden Informationen vor Vertragsabschluss	255
4.4	Allgemeine und Besondere Versicherungsbedingungen	260
4.4.1	Welchen Zweck haben die Versicherungsbedingungen und wem nützen sie?	260
4.4.2	Bedingungsratings	261
4.4.3	Verbandsbedingungen	262
4.5	Kapitalanlage	263
4.5.1	Kapitalanlage aus Kundensicht	263
4.5.2	Kapitalanlage aus Unternehmenssicht	266
4.5.2.1	Kapitalanlagevorschriften	266
4.5.2.2	Bewertungsvorschriften	270
4.5.2.3	Bewertungsreserven	272
4.5.2.4	Überschussbeteiligung	275
4.5.2.5	Geldwäsche	275
4.5.2.6	Liquiditätsplanung	276
4.5.2.7	Asset Liability Management	276
4.5.2.8	Solvabilitätsspanne und Solvenzkapital	278
4.5.2.9	Unternehmensbesteuerung	279
5.	Kalkulatorische Risiken	283
5.1	Bedeutung der technischen Geschäftspläne für die private Lebensversicherung	283
5.2	Aufgaben des Verantwortlichen Aktuars	286
5.3	Beitragskalkulation: Risikobeitrag – Sparbeitrag – Kostenanteil	289
5.3.1	Risikofaktoren	289
5.3.2	Ausscheideordnungen	290
5.3.3	Risiko- und Sparbeitrag	292
5.3.4	Kostenanteil	294
5.4	Zillmerung	296
5.5	Nettobeitrag – Bruttobeitrag	297
5.5.1	Was sind die anerkannten Regeln der Versicherungsmathematik?	297
5.5.2	Welchen Einfluss hat der Rechnungszins auf die Deckungsrückstellung?	300

5.5.3	Nettobeitrag, gezillmerter Nettobeitrag und Bruttobeitrag	302
5.6	Deckungskapital	303
5.6.1	Gilt die Äquivalenzgleichung eigentlich auch während der Vertragslaufzeit?	303
5.6.2	Wie baut sich das Deckungskapital auf?	303
5.6.3	Wann wird der Rückkaufswert ausgezahlt?	305
5.6.4	Wertgleichheit in der bAV	306
5.7	Versicherungstechnische Rückstellungen	306
5.7.1	Beitragsüberträge	309
5.7.2	Deckungsrückstellung	309
5.7.3	Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle und Rückkäufe	310
5.7.4	Rückstellung für erfolgsabhängige und erfolgsunabhängige Beitragsrückerstattung	311
5.7.5	Sonstige Versicherungstechnische Rückstellungen	313
5.8	Überschussquellen	313
5.9	Überschussverteilung	317
5.9.1	Verursachungsorientierte Überschussverteilung	317
5.9.2	Verursachungsorientierte Zuordnung der Bewertungsreserven	320
5.9.3	Laufende Verzinsung und Gesamtverzinsung	321
5.10	Überschussverwendung	323
6.	Tarife und Produkte	325
6.1	Einzeltarife – Kollektivtarife	325
6.2	Haupttarife – Zusatztarife	326
6.3	Produktsystematik	326
6.3.1	Risikoversicherungen	329
6.3.2	Kapitalversicherungen	334
6.3.3	Rentenversicherungen	337
6.3.4	Fondswissen Kompakt	339
6.3.5	Steuerliche Anforderungen an die Produktgestaltung	344
	Aufgaben zur Selbstüberprüfung	351
Kapitel 3	Regeln der Annahmepolitik im Hinblick auf die betriebswirtschaftlichen und vertrieblichen Auswirkungen	357
1.	Annahmerichtlinien	359
1.1	Objektives und subjektives Risiko	364
1.2	Finanzielles Risiko	367
1.3	Annahmepolitik und die damit verbunden Möglichkeiten der Vertragsgestaltung	369

1.3.1	Was ist ein Vertrag und wie kommt er zustande?	369
1.3.1.1	Antragsmodell	372
1.3.1.2	Invitatiomodell	373
1.3.1.3	Policenmodell	374
1.3.2	Welchen Einfluss hat die Annahmepolitik auf die Vertragsgestaltung?	375
1.4	Versicherung anormaler Risiken	377
1.4.1	Annahme des Antrages	377
1.4.1.2	Annahme mit Erschwerung	377
1.4.2	Vorläufiger Versicherungsschutz	379
1.5	Gestaltung des Antrags	380
1.5.1	Antragsinhalt	383
1.5.2	Widerrufsbelehrung	384
1.5.2.1	Widerrufsbelehrung seit dem 1.1.2008	384
1.5.2.2	Widerspruchsbelehrung vor dem 1.1.2008	386
2.	Umsatz- gegenüber Ertragsorientierung	387
2.1	Umsatzorientierung: Die Masse macht's	388
2.2	Ertragsorientierung: Klasse statt Masse	388
2.3	Folgerungen für die Lebensversicherung	388
3.	Auswirkung auf die Kapitalanlagepolitik des Unternehmens	391
3.1	Welche Auswirkungen hat die Annahmepolitik auf die Kapitalanlagepolitik des Unternehmens?	391
3.1.1	Besondere Produkte	391
3.1.2	Besondere Mittelzu- und -abflüsse	392
3.2	Welche Auswirkungen hat die Kapitalanlagepolitik auf die Annahmepolitik des Unternehmens?	392
	Aufgaben zur Selbstüberprüfung	395
Kapitel 4	Die Auswirkungen der Entwicklung neuer Produkte auf die betrieblichen Kernprozesse	397
1.	Die Kundenberatung – Beratungs- und Dokumentationspflicht des Vermittlers	399
1.1	Kundenberatung	399
1.2	Kundenbindung	404
1.3	Beratungshinweise	405
1.4	Beratung des Arbeitgebers	407
1.5	Hinweise und Erläuterungen	409
1.5.1	Einwilligungserklärung, Erklärung zur Datenverarbeitung	409
1.5.2	Hinweise zur Annahmefrist	410
1.6	Der Versicherungsbeginn	410
1.7	Vereinbarung der Vertragsgrundlagen	411

1.8	Veränderungen rechtlicher Rahmenbedingungen im Verlauf der Vertragsdauer	412
1.9	Informationsrechte und Informationspflichten	412
1.10	Aufzeichnungspflichtige Informationen	414
1.11	Informationen des Arbeitgebers an den Versorgungsträger	414
1.12	Gesetze und Rechtsgrundsätze	415
2.	Reaktion auf Veränderungen der Lebenssituation der Versicherungsnehmer im Verlauf der Vertragsdauer	417
2.1	Kurzfristige Zahlungsschwierigkeiten	417
2.2	Langfristige Zahlungsschwierigkeiten	418
3.	Reaktion auf Veränderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen während der Vertragsdauer	421
3.1	Kündigung durch den Versicherungsnehmer	422
3.2	Kündigung durch den Versicherer	423
4.	Rücktritts- und Anfechtungsgründe in der Lebensversicherung	425
4.1	Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflicht	425
4.2	Der Versicherungsfall	426
	Aufgaben zur Selbstüberprüfung	431
Kapitel 5	Prozess der Markteinführung neuer Produkte, Mechanismen der Steuerung und des Controllings bei der Einführung neuer Produkte	433
1.	Gestaltung der Absatzpolitik bei Produktneueinführungen	435
1.1	Ableiten von Produktmaßnahmen aus strategischen Unternehmensentscheidungen	436
1.1.1	Festlegen der Produktstrategie	436
1.1.2	Zielmarktbestimmung	437
1.1.3	Festlegen von Zielgruppen	438
1.2	Gestaltung der Absatzpolitik	439
1.2.1	Produktpolitik	440
1.2.2	Preispolitik	442
1.2.3	Kommunikationspolitik	442
1.2.4	Vertriebspolitik	443
2.	Ablauf der Produkteinführung und Auswirkungen auf bestehende Prozesse	451
2.1	Beteiligte im Unternehmen und deren Aufgaben	451
2.2	Ablauf des Produkteinführungsprozesses: von der Ideenfindung zur Verkaufsfreigabe	452
2.3	Auswirkung auf Geschäftsprozesse und Qualitätsmanagement	456

3.	Controlling bei Produkteinführungen	459
3.1	Grundbegriffe und Aufgaben des Controlling im Unternehmen	459
3.1.1	Was bedeutet Controlling?	459
3.1.2	Einführung eines Controllings	460
3.2	Controlling-Routinen und Controlling-Daten bei Produkteinführungen	461
3.2.1	Controlling während der Produktentwicklung	462
3.2.2	Controlling während und nach der Produkteinführung	463
3.2.3	Verwendung von Ratings und Rankings	465
3.2.4	Besonderheiten des Versicherungscontrollings	467
3.2.5	Vertriebscontrolling	468
3.2.6	Controlling in der Praxis	471
4.	Einführungskampagnen als begleitende Marketingmaßnahmen einer Produkteinführung	477
	Aufgaben zur Selbstüberprüfung	481
	Literaturverzeichnis	483
	Stichwortverzeichnis	485