

# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort</b>	<b>V</b>
<b>Profil Proximus Versicherung AG</b>	<b>VII</b>
<b>Leserhinweise</b>	<b>XIII</b>
<b>Abkürzungsverzeichnis</b>	<b>XXIII</b>
<b>Abbildungsverzeichnis</b>	<b>XXXI</b>
<b>Tabellenverzeichnis</b>	<b>XXXII</b>
<b>Kapitel 1 Ergebnisse von Marketingmaßnahmen im Prozess der Produktentwicklung</b>	<b>1</b>
Markus Robold / Stephan Schmitz	
<b>1. Marktgegebenheiten</b>	<b>3</b>
1.1 Gesellschaftliche und politische Rahmenbedingungen	5
1.2 Nachfragestruktur	7
1.2.1 Demografischer Wandel	7
1.2.2 Nachfragegruppen	8
1.2.3 Rechtsformen der Unternehmen	9
1.2.4 Wirtschaftszweige	11
1.2.5 Großrisiken	13
1.2.6 Kundenbedarf und Produktnutzen	13
1.3 Angebotsstruktur	14
1.3.1 Marktteilnehmer	14
1.3.2 Internationale Programme	16
1.3.3 Mitversicherung	19
1.3.4 Lösungsansätze für die Marktanalyse hinsichtlich der Möglichkeiten einer kombinierten Elektronik-/Wohngebäudeversicherung für die Mitversicherung von Photovoltaikanlagen	22
<b>2. Bestehende Deckungskonzepte</b>	<b>24</b>
2.1 Privatkunden	25
2.1.1 Hausratversicherung	25
2.1.1.1 Ursprung der Hausratversicherung	25
2.1.1.2 Anwendungsmöglichkeiten	26
2.1.2 Wohngebäudeversicherung	27
2.1.2.1 Bedingungsstruktur	27
2.1.2.2 Anwendungsmöglichkeiten	27

2.1.3	Glasversicherung	28
2.1.4	Ergänzungen und Sonderzweige	28
2.2	Gewerbekunden	31
2.2.1	Sachversicherung	31
2.2.1.1	Verbundene Sachversicherungen	31
2.2.1.2	Einzeldeckungen	33
2.2.2	Technische Versicherung	34
2.2.3	Transportversicherung	40
2.2.3.1	Güterversicherungen	42
2.2.3.2	Haftungsversicherungen	44
2.2.4	Ertragsausfallversicherungen	45
2.3	Lösungsansätze für die Versicherung von Photovoltaikanlagen	48
	<b>Aufgaben zur Selbstüberprüfung</b>	<b>49</b>

**Kapitel 2 Kriterien der Produktgestaltung unter Berücksichtigung von rechtlichen und kalkulatorischen Rahmenbedingungen** 53

Markus Robold / Stephan Schmitz

<b>1.</b>	<b>Die private und gewerbliche Sachversicherung</b>	<b>55</b>
1.1	Rechtliche und kalkulatorische Rahmenbedingungen	55
1.2	Leitlinien für Versicherungsbedingungen	56
1.3	Grundsätzliche Regelung: Vermeidung von Doppelversicherungen	57
<b>2.</b>	<b>Die private Sachversicherung</b>	<b>59</b>
2.1	Hausratversicherung	59
2.2	Wohngebäudeversicherung	61
<b>3.</b>	<b>Die gewerbliche Sachversicherung</b>	<b>74</b>
3.1	Versicherte und nicht versicherte Gefahren und Schäden, generelle Ausschlüsse	74
3.1.1	Feuer (AFB 2010)	74
3.1.2	Einbruchdiebstahl, Vandalismus, Raub (AERB 2010)	79
3.1.3	Leitungswasser (AWB 2010)	84
3.1.4	Sturm AStB 2010	87
3.1.5	Weitere Elementarschäden	89
3.1.6	Zusätzliche Gefahren (ECB 2010)	89
3.1.7	Cyberversicherung	92
3.1.8	Glasversicherung (AGIB 2016)	92
3.2	Substitution und Ergänzung	93
3.3	Versicherte und nicht versicherte Sachen und Interessen	95

3.4	Versicherte und nicht versicherte Kosten	106
3.5	Versicherungsort	109
3.6	Versicherungswert, Versicherungssumme	115
3.7	Technische Versicherung	129
3.7.1	Maschinenversicherung	129
3.7.1.1	Versicherte Sachen / Interessen	129
3.7.1.2	Örtliche Begrenzung des Versicherungsschutzes	132
3.7.1.3	Versicherungssumme, Versicherungswert	132
3.7.1.4	Zusätzlich versicherte und versicherbare Sachen	133
3.7.1.5	Summen- und Prämienanpassungen	134
3.7.1.6	Schäden und Gefahren in der Maschinenversicherung	136
3.7.1.7	Versicherte und nicht versicherte Gefahren	137
3.7.1.8	Weitere Gefahren innerhalb der All-Risk-Deckung	141
3.7.1.9	Abgrenzung zwischen Sachversicherung und Maschinenversicherung	142
3.7.1.10	Umfang der Entschädigung	146
3.7.2	Elektronikversicherung ABE 2011	150
3.7.2.1	Versicherte Sachen	151
3.7.2.2	Erweiterung des Versicherungsumfangs	152
3.7.2.3	Voraussetzungen für den Abschluss der Datenträger- und Software-Versicherung, Bedingungen	154
3.7.2.4	Einzelversicherung – Pauschalversicherung	155
3.7.2.5	Versicherungswert / Versicherungssumme	157
3.7.2.6	Versicherungsort	158
3.7.2.7	Versicherte und nicht versicherte Gefahren	158
3.7.2.8	Umfang der Entschädigung	161
3.7.2.9	Zusätzlich versicherbare Kostenpositionen	163
3.7.2.10	Mehrkostenversicherung	164
3.7.3	Montageversicherung	164
3.7.3.1	Versicherte Sachen	166
3.7.3.2	Montageobjekte mit Erstkonstruktionsmerkmalen (Prototypen)	167
3.7.3.3	Versichertes Interesse in der Montageversicherung	168
3.7.3.4	Versicherte Gefahren und Schäden	170
3.7.3.5	Versicherungsort	172
3.7.3.6	Versicherungssumme, Versicherungswert	173
3.7.3.7	Umfang der Entschädigung	174
3.7.3.8	Verhältnis zu anderen Versicherungszweigen	176
3.7.4	Garantieversicherung MGAR 2011	176
3.7.4.1	Versicherte Sachen in der Garantieversicherung	177
3.7.4.2	Versicherte Gefahren	177

3.7.5	Bauleistungsversicherung	179
3.7.5.1	Arten in der Bauleistungsversicherung	180
3.7.5.2	Vertragsformen und versicherte Sachen	181
3.7.5.3	Versicherte Gefahren	184
3.7.5.4	Versicherte Interessen	185
3.7.5.5	Versicherungssumme, Versicherungswert	186
3.7.5.6	Entschädigungsleistung	187
3.8	Ertragsausfallschäden	188
3.8.1	Gegenstand der Deckung	188
3.8.2	Betriebsgewinn und Kosten	189
3.8.3	Haftzeit	190
3.8.4	Positionen – Erläuterungen	192
3.8.5	Deckungserweiterungen	195
3.8.6	Versicherungssumme	195
3.8.6.1	Ermittlung der Versicherungssumme FBUB (Position Antrag 1–5)	196
3.8.7	Bewertungszeitraum	199
3.8.8	Prämienrückgewähr	200
3.8.9	Mittlere und Einfache (Kleine) Betriebsunterbrechungs- versicherung	201
3.8.10	Technische Betriebsunterbrechungs-Versicherung und Mehrkostenversicherung	202
3.8.10.1	Gegenstand der TV-BU-Versicherung	203
3.8.10.2	Haftzeit, Ausfallziffer	206
3.8.10.3	Schadenminderung und Vorteilsausgleich	207
3.9	Betriebsschließungsversicherung	209
3.9.1	Meldepflichtige Krankheiten und Krankheitserreger	211
3.9.2	Nicht versicherte Gefahren und Schäden	211
<b>4.</b>	<b>Transportversicherung</b>	<b>213</b>
4.1	Grundzüge der Transportversicherung (DTV-Güter 2000/2011)	218
4.1.1	Versichertes Interesse	219
4.1.2	Versicherte Gefahren und Schäden	220
4.1.3	Nicht versicherte Gefahren und Schäden	223
4.1.4	Dauer der Versicherung und Lagerungen	228
4.1.5	Versicherungssumme und Versicherungswert	230
4.1.6	Bestimmungen für den Schadenfall / Ersatzleistung	231
4.1.7	Risikofaktoren	234
4.1.8	Produktvarianten für unterschiedliche Zielgruppen	236
4.2	Transportrecht	246
4.2.1	Nationales Transportrecht	248

4.2.2	Haftung des Frachtführers	249
4.2.3	Internationales Frachtrecht	260
4.2.4	Haftung von Spediteur und Lagerhalter	260
4.3	Verkehrshaftungsversicherung für Frachtführer, Spediteure und Lagerhalter (DTV-VHV 2003/2011)	263
4.3.1	Gegenstand der Versicherung	264
4.3.2	Risikobegrenzungen	265
4.3.3	Umfang der Haftung	265
4.3.4	Umfang des Versicherungsschutzes und Geltungsbereich	265
4.3.5	Ausgeschlossene Ansprüche	266
4.3.6	Obliegenheiten	267
4.3.7	Begrenzung der Versicherungsleistung	269
4.4	Werkverkehrsversicherung	269
<b>5.</b>	<b>Kalkulatorische Grundlagen</b>	<b>272</b>
5.1	Netto-Risikoprämie (Erwartungsschaden)	272
5.2	Sicherheitszuschlag (für eventuelle Überschäden)	274
5.3	Groß- und Kumulschadenssensitivität	275
5.4	Zeichnungskapazitäten	278
5.5	Prämienempfehlung GDV	278
<b>6.</b>	<b>Produkte</b>	<b>286</b>
6.1	Produktvarianten für unterschiedliche Zielgruppen	286
6.2	Produktvarianten für die Zielgruppe Transport	287
	<b>Aufgaben zur Selbstüberprüfung</b>	<b>289</b>
<b>Kapitel 3</b>	<b>Regeln der Annahmepolitik im Hinblick auf die betriebswirtschaftlichen und vertrieblichen Auswirkungen</b>	<b>295</b>
	Stephan Schmitz	
<b>1.</b>	<b>Annahmerichtlinien</b>	<b>297</b>
1.1	Objektives und subjektives Risiko	297
1.2	Annahmepolitik und die damit verbundenen Möglichkeiten der Vertragsgestaltung	305
1.2.1	Selbstbehalte	307
1.2.2	Höchsthaftung	311
1.2.3	Wirkung der Annahmerichtlinien in Verbindung mit dem VVG	312
1.2.4	Annahmerichtlinie und Brandstiftung	314
1.2.5	Die Annahmepolitik im Rahmen der Transportversicherung	315
<b>2.</b>	<b>Die Rolle der Rückversicherung</b>	<b>318</b>

<b>3.</b>	<b>Gestaltung des Antrags</b>	<b>321</b>
3.1	Aufsichtsrechtliche Vorschriften bei der Gestaltung von Antragsformularen	321
3.2	Bestandteile des Antrags	322
3.3	Vereinbarung der Vertragsgrundlagen	327
3.4	Besonderheiten in der Transportversicherung	336
<b>4.</b>	<b>Umsatz- gegenüber Ertragsorientierung</b>	<b>338</b>
<b>5.</b>	<b>Auswirkung der Annahmepolitik auf Kapitalanlagen</b>	<b>342</b>
<b>6.</b>	<b>Annahmepolitik und Liquidität der Kapitalanlage</b>	<b>344</b>
<b>7.</b>	<b>Auswirkungen der Annahmepolitik auf die Vertriebssteuerung</b>	<b>347</b>
	<b>Aufgaben zur Selbstüberprüfung</b>	<b>351</b>
<b>Kapitel 4</b>	<b>Auswirkungen der Entwicklung neuer Produkte auf die betrieblichen Kernprozesse</b>	<b>353</b>
	Markus Robold	
<b>1.</b>	<b>Auswirkungen auf den Vertrieb</b>	<b>355</b>
1.1	Kundenberatung	357
1.2	Veränderungen der Lebenssituation im Verlauf der Vertragsdauer	361
1.3	Veränderungen rechtlicher Rahmenbedingungen im Verlauf der Vertragsdauer	366
<b>2.</b>	<b>Auswirkungen auf den Betrieb</b>	<b>370</b>
2.1	Vertragsgestaltung und Gestaltungsrechte als Möglichkeit der Bestandssicherung und Kundenbindung	370
2.2	Vertragsabschluss im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten	377
2.3	Formeller, technischer und materieller Versicherungsbeginn	378
2.3.1	Besonderheiten in der Technischen Versicherung	379
2.3.2	Besonderheiten in der Transportversicherung	380
2.4	Bestandspflege, Bestandserhaltung und -ausbau	382
<b>3.</b>	<b>Beendigungsmöglichkeiten durch den VN und den VR</b>	<b>387</b>
3.1	Vertragsablauf	388
3.2	Laufende Versicherung	394
3.3	Kündigung mangels Zahlung	395
3.4	Kündigung bei Prämien erhöhung	395
3.5	Anzeigepflicht	395
3.6	Gefahrerhöhung	396

3.7	Vertragliche Obliegenheit	396
3.8	Teilrücktritt	396
3.9	Beendigungsmöglichkeiten in der (Sach-)Schadenversicherung	397
3.10	Beendigungsmöglichkeiten in der Sachversicherung	399
3.11	Besonderheiten in der Transportversicherung	400
<b>4.</b>	<b>Auswirkungen auf die Leistungsfälle</b>	<b>402</b>
4.1	Formeller und materieller Leistungsanspruch	402
4.2	Besonderheiten in der Transportversicherung	404
4.3	Beteiligungen des Kunden am Risiko	408
4.4	Abgrenzung zu anderen Leistungsträgern	410
	<b>Aufgaben zur Selbstüberprüfung</b>	<b>417</b>
<b>Kapitel 5</b>	<b>Prozess der Markteinführung neuer Produkte, Mechanismen der Steuerung und des Controllings bei der Einführung neuer Produkte</b>	<b>419</b>
	Christian Berthold	
<b>1.</b>	<b>Konzepte zur Markteinführung</b>	<b>421</b>
1.1	Absatzpolitik	422
1.2	Vertriebskanäle	423
<b>2.</b>	<b>Controlling-Routinen und Qualitätsmanagement</b>	<b>428</b>
<b>3.</b>	<b>Controlling-Daten</b>	<b>435</b>
3.1	Analyse von Kennzahlen	435
3.2	Rating und Ranking	441
<b>4.</b>	<b>Anpassungsmaßnahmen</b>	<b>443</b>
4.1	Produktpolitik	443
4.2	Workflow	443
4.3	Strategische Entscheidungen, Geschäftsprozesse	445
<b>5.</b>	<b>Marketingmaßnahmen</b>	<b>449</b>
	<b>Aufgaben zur Selbstüberprüfung</b>	<b>452</b>
	<b>Literaturverzeichnis</b>	<b>453</b>
	<b>Stichwortverzeichnis</b>	<b>455</b>