

# Wegleitung zur eidg. Abschluss- prüfung

Underwriting inkl. Produkt-  
management



Autor      Geschäftsstelle VBV  
Version    1.1  
Datum     12.05.2010

# Inhaltsverzeichnis

---

<b>1.</b>	<b>Richtziele</b>	<b>3</b>
1.1.	Produktentwicklung mitgestalten und Produkte pflegen	3
1.2.	Prozesse des Underwriting verstehen und umsetzen	3

---

<b>2.</b>	<b>Prüfungsstoff</b>	<b>3</b>
-----------	----------------------	----------

---

<b>3.</b>	<b>Prüfungsablauf</b>	<b>6</b>
-----------	-----------------------	----------

---

<b>4.</b>	<b>Prüfungsdauer</b>	<b>6</b>
-----------	----------------------	----------

---

<b>5.</b>	<b>Hilfsmittel</b>	<b>6</b>
-----------	--------------------	----------

---

<b>6.</b>	<b>Vorkenntnisse</b>	<b>7</b>
-----------	----------------------	----------

# 1 Richtziele

## 1.1 Produktentwicklung mitgestalten und Produkte pflegen

Der Kandidat / Kandidatin

- kennt die relevanten Gestaltungsdimensionen (ökonomische, regulatorische, technologische, soziale und ökologische) und deren Bedeutung, die für die zweckmässige Konzeption kundenorientierter Versicherungsprodukte erforderlich sind
- kennt die wesentlichen Anspruchsgruppen (Aktuariat, Recht, Marketing/Sales, Finanzen/Kapitalmanagement, IT, Schaden, usw.), die bei der Entwicklung und Einführung von Versicherungsprodukten unabdingbar sind und kann deren Aufgabengebiet beschreiben
- kann mit seinen Branchen- und Prozesskenntnissen die einzelnen Produktentwicklungsprozesse für das Neugeschäft wie für den Bestand unterstützen
- kann die Gestaltung und Implementation von bestehenden und neuen Versicherungsprodukten (z.B. Marktanalyse, Konkurrenzbeobachtung, Pricing, Produktspezifikation, Versicherungsbedingungen, Vertragsdokumente, etc.) mit seinen Branchen- und Prozesskenntnissen unterstützen
- kann die Grundsätze eines kunden- wie businessorientierten Marktleistungskonzeptes erläutern und in seine Arbeit integrieren

## 1.2 Prozesse des Underwriting verstehen und umsetzen

Der Kandidat / Kandidatin

- ist in der Lage aufgrund einer Ziel- und Situationsanalyse sowie der individuellen Risikobeurteilung eine Offerte für die vom Privat- oder Unternehmens-Kunden gewünschten Deckungen zu konzipieren
- kennt die Underwriting-Richtlinien (operative und versicherungstechnische Vorschriften, Underwritingprozesse, Rückversicherung, etc.) und trägt diesen bei seiner Tätigkeit Rechnung

# 2 Prüfungsstoff

**Taxonomiestufe**  
(Erläuterung siehe  
Wegleitung allgemeiner Teil)

## 2.1. Produktentwicklung mitgestalten und Produkte pflegen

### 2.1.1 Umfeld und dessen Einflüsse auf die Produktgestaltung

ökonomische Rahmenbedingungen (Entwicklungen, Deregulierung, Globalisierung, Dienstleistungsgesellschaft, usw.)	1
regulatorische/ gesetzliche Rahmenbedingungen (Versicherungsaufsicht, Finanzmarktaufsicht, Sozialversicherungs- u. Privatrecht, Steuerrecht, usw.)	1
Technische Entwicklungen, neue Technologien 1 - soziales Umfeld (demographische Rahmenbedingungen, Entwicklungen/ Trends bzgl.	1

Beruf, Gesundheit, Freizeit, Konsum, usw.)	
Ökologie (Neuerungen, Veränderungen, Trends)	1
Definition Produktlebenszyklus, mögliche Einflussfaktoren, mögliche Auswirkungen	2
Markt- und Konkurrenzanalyse: Tools, Methoden	1
Markttendenzen und deren Einfluss auf die Produktentwicklung	2

### 2.1.2 Produktentwicklungsprozesse und Anspruchsgruppen

Aktuariat (Tarifgrundlagen, Pricing, Berechnungsbeispiele, Rückversicherung)	2
Rechtsabteilung (regulatorisches Umfeld, Vertragsbedingungen, Ausgestaltung von Offerte und Police, usw.)	2
Marketing/Sales (Produktparameter, Kundensegmente, Vertriebswege Verkaufsunterlagen)	2
Finanz-/Kapitalmanagement	2
IT (Implementation in Offertesystem/ Verwaltungssystem)	2
Schaden- und Leistungsmanagement (Verwaltbarkeit, Business-Rules, Verhinderung negativer Einflüsse)	2
Anspruchsgruppen: Wichtigkeit und zeitliche Abfolge bei deren Einbindung in den Produktentwicklungsprozess	2
Lösen von Aufgaben im Zusammenhang mit dem Produktentwicklungsprozess unter Einbringung des mit den Wahlmodulen abgedeckten Branchenwissens	3

### 2.1.3 Gestaltung und Implementation von bestehenden und neuen Versicherungsprodukten: Begriff Produktmanagement

Markt-, Kunden- und Portefeuilleanalyse, Konkurrenzbeobachtung, Pricing, Produktspezifikationen, Versicherungsbedingungen, Vertragsdokumente, usw.	1
Produktrelevante regulatorische Einflussfaktoren und mögliche Massnahmen	2
kunden- und unternehmensorientiertes Marktleistungskonzept und dessen Elemente	2
fachtechnische Begleitung bei der Einführung neuer Produkte, bei der Pflege von Produkten oder bei der (Teil-) Sanierung von Versicherungsbeständen unter Einbringung des mit den Wahlmodulen abgedeckten Branchenwissens	3

## 2.2. Prozesse des Underwriting verstehen und umsetzen

2.2.1 Offerteerstellung für Privat- oder Unternehmens-Kunden allgemein und für die mit den 3 vom Kandidaten/ der Kandidatin gewählten Wahlmodulen abgedeckten Versicherungsbranchen

Risiko- und Portfeuilleanalyse	6
Versicherungsbedarfsermittlung	6
Lösungsstrategien- und Konzepte (Produktwahl, Deckungen, Ausschlüsse, Underwriting-Richtlinien usw.) entwickeln und begründen	6
Offerteausarbeitung und Präsentation	3
Technische Grundlagen der Versicherung: Vernetzung der Kenntnisse und Einsatz in der Praxis 6 - Rechtsverbindlichkeiten von Offerten, Deckungszusagen, Anträgen, Policendokumenten, usw. in der Praxis	6
2.2.2 Prozesse des Underwritings	
allgemein und für die mit den 3 vom Kandidaten/ der Kandidatin gewählten Wahlmodulen abgedeckten Versicherungsbranchen	
Versicherungstechnische Risiken und Instrumente für deren Organisation	2
Underwritingprozess	2
Zeichnungsrichtlinien in der Praxis	3
Rückversicherung: obligatorische, fakultative, proportionale, nicht proportionale, Vertragsarten	2

## 3 Prüfungsablauf

### Schriftliche Prüfung:

Lösen von praxisbezogenen Aufgaben und Fallstudien, Beantworten von Fragen.

### Mündliche Prüfung:

Lösen von praxisbezogenen Aufgaben und Fallstudien, Beantworten von Fragen. Bewältigung berufsspezifischer Prozesse in Kontakt mit internen und externen Kunden.

Der Kandidat bekommt eine Stunde vor der Prüfung einen Fall und bereitet sich anschliessend auf die Prüfung vor. Zu Beginn der mündlichen Prüfung präsentiert er seine Lösungsansätze (max. 10 Minuten, nach Ablauf von 10 Minuten wird die Präsentation von den Experten unterbrochen). Anschliessend führen zwei Experten ein Prüfungsgespräch (ca. 20 Minuten) mit dem Kandidaten. Ein Experte schreibt das Protokoll.

Im Prüfungsgespräch stellen die beiden Experten Fragen zur Präsentation sowie vertiefende und weiterführende Fragen zum Fall und auch zu weiteren Themen aus dem Prüfungsstoff.

## 4 Prüfungsdauer

**Schriftliche Prüfung:** 240 Minuten

**Mündliche Prüfung:** 30 Minuten (nach 60 Minuten Vorbereitung)

## 5 Hilfsmittel

### Schriftliche Prüfung:

- „Open Book“-Prüfung: Es sind sämtliche Hilfsmittel in Papierform (Bücher, Gesetzestexte, Ausbildungsunterlagen, persönliche Notizen usw.) zugelassen.
- Nicht zugelassen sind elektronische Hilfsmittel jeglicher Art, mit Ausnahme eines nicht programmierbaren Taschenrechners (ohne Textspeicherfunktion oder Internet-Fähigkeit) mit Grundfunktionen.
- Für Hilfsmittel gilt, dass sie nur von einem Kandidaten benützt werden.

### Mündliche Prüfung:

- „Open Book“-Prüfung: Es sind sämtliche Hilfsmittel in Papierform (Bücher, Gesetzestexte, Ausbildungsunterlagen, persönliche Notizen usw.) im Vorbereitungsraum zugelassen. Im Prüfungsraum selber sind neben Ihrem Prüfungsfall nur Ihre Präsentationsblätter erlaubt.
- Nicht zugelassen sind elektronische Hilfsmittel jeglicher Art, mit Ausnahme eines nicht programmierbaren Taschenrechners (ohne Textspeicherfunktion oder Internet-Fähigkeit) mit Grundfunktionen.
- Allfällig benötigte Präsentationsmittel werden zur Verfügung gestellt.

## 6 Vorkenntnisse

Das für die Zulassung zur eidg. Abschlussprüfung erforderliche Versicherungsbasiswissen sowie das Wissen aus den absolvierten Modulen, die für die Zulassung zur eidg. Abschlussprüfung gefordert waren.

