

Institut für Versicherungswirtschaft



Universität St.Gallen

Entwicklung des Privatkundengeschäfts in der Nichtleben-Versicherung

Diskussion von Trends: Wachstum oder Ertrag?

Dr. Joël Wagner

St. Galler AssekuranzForum
Bezau, 9. September 2010



Themenschwerpunkte und zeitlicher Ablauf

08:15 – 08:20 **Einleitung: Vorstellung und Erwartungen**

08:20 – 08:50 **1 Ausgangslage: Prämienentwicklung und Versicherungszweige**

08:50 – 10:00 **2 Profitabilität, Risikotragfähigkeit und Wachstum**

10:00 – 10:30 **Pause**

10:30 – 11:00 **3 Herausforderungen an die Prozesse der Wertschöpfung**

11:00 – 12:15 **4 Innovation in Produkte- und Preisgestaltung als Treiber von Wachstum und Ertrag?**

12:15 **Mittagspause**

Entwicklungen in der Versicherungslandschaft mit Fokus auf das Nichtleben-Geschäft

1 Ausgangslage: Prämienentwicklung und Versicherungszweige

- Weltweites Prämienvolumen und regionale Entwicklung
- Überblick zum europäischen Versicherungsmarkt
- Zusammensetzung und Entwicklungen im CH Erstversicherungsmarkt
- Nichtleben-Produkte im Privat- und Unternehmenskundengeschäft
- Entwicklung von Prämien und Schadenzahlungen
- *Exkurs: "Höhere Gewalt" für die Betriebsausfall- und Annullationskosten-Reise-Versicherung*
- *Exkurs: Herausforderung Klimawandel im Underwriting der Sachversicherung*
- *Exkurs: Schweizerischer Elementarschaden-Pool*

2 Profitabilität, Risikotragfähigkeit und Wachstum

- Wichtigste Messgrößen und Kennzahlen
- Einfluss der Preisgestaltung und Branchen-Zyklen
- *Exkurs: Grossschäden und Finanz-Volatilität verlangen breit angelegtes Risiko Management*
- *Exkurs: Bankgeschäft in Versicherungsgesellschaften als Trigger für Performance und Risiko*
- *Exkurs: Kapitalanforderungen zur Minimierung des Insolvenz-Risikos*
- *Exkurs: Internationale Einrichtung und Harmonisierung von Versicherungsgarantiesystemen*

Wertschöpfung in der Nichtleben-Versicherung – Fokus auf Produkte, Vertrieb und Preisgestaltung

3 Herausforderungen an die Prozesse der Wertschöpfung

- Wertschöpfungskette in der Nichtleben-Versicherung
- Innovation in der Produktefabrik, Effizienz in der Schadenregulierung
- *Exkurs: "Vergessene" Produktinnovationen*
- Privatkunden-Vertrieb und Multikanalmanagement

4 Innovation in Produkte- und Preisgestaltung als Treiber von Wachstum und Ertrag?

- *Exkurs: Ansatzpunkte für Innovationen*
- Kostengerechte, kompetitive und kundengerechte Tarifierung
- Wahrnehmung von Kundenbedürfnissen in der Ausgestaltung von Angeboten
- Deckung der Kundenbedürfnisse durch angepasste Angebote entlang mehrerer Dimensionen:
 - *Wie beeinflussen innovatives Produktdesign und Preisstrukturen die kostengerechte Tarifierung?*
 - *Welche dynamischen und spezifischen Ausgestaltungen der Listenpreise können Vorteile in einem kompetitiven Marktumfeld bieten?*
 - *Kann die Kundenorientierung durch unternehmensspezifische Geschäfts- und Kundenwertmodelle systematisch weiter ausgebaut werden?*