



TOPSIM® - Insurance

Computerbasiertes Versicherungsplanspiel

Die Versicherungswirtschaft nimmt eine zentrale Rolle in modernen Gesellschaften ein. Sie übernimmt viele Risiken – aggregiert sowohl für die gesamte Volkswirtschaft als auch individuell für Einzelpersonen und unterstützt damit wirtschaftliches Handeln und Innovationen. Durch anhaltende Niedrigzinsphasen, steigende regulatorische Anforderungen und die Digitalisierung der eigenen Wertschöpfungsketten ist die Branche einer starken Dynamik ausgesetzt. Umso wichtiger ist es, das Kerngeschäft bestens zu verstehen und eine stabile Kundenbasis aufzubauen.

ÜBER TOPSIM-Insurance

Das kompetitive Versicherungsplanspiel bildet versicherungsspezifische Herausforderungen realistisch am Beispiel eines typischen Versicherungsunternehmens (Erstversicherer) ab. Es umfasst die Schwerpunkte Marketing, Vertrieb und Versicherungstechnik/-controlling. Das Planspiel beinhaltet dabei auch Module zum Asset-Management und Rückversicherung. In der Rolle des Vorstands treffen die Seminar teilnehmenden strategische und operative Entscheidungen für bis zu vier Versicherungssparten (Haftpflicht-, Unfall-, Rechtsschutz- und Feuerversicherung). Innerhalb der Versicherungssparten werden die Produkte in bis zu vier Kundensegmenten (Industriekunden, Gewerbebetriebe, Privatpersonen sowie Freie Berufe) angeboten.

LERNINHALTE

Aus dem Bereich Bankbetriebswirtschaftslehre ...

- Marketing-Mix für Produkte und Kundensegmente eines Versicherungsunternehmens
- Produktmanagement (Schadenverhütungs- und Schadenregulierungsmassnahmen)
- Risikosteuerung (Risikoselektion und Rückversicherungspolitik)
- Vertriebssteuerung (Aussen- und Innendienst, Qualifikation, Anreizsysteme)
- Asset-Management für Versicherungsvermögen
- Internes und externes Rechnungswesen eines Versicherungsunternehmens
- Rating und regulatorische Anforderungen (Eigenkapitalunterlegung)

KOMPLEXITÄTSSTUFEN

1	VERSTÄNDNIS
2	WISSEN
3	ANALYSE
	ANWENDUNG
	EVALUATION
	SYNTHESE

EINSATZBEREICHE

- Studierende der Bankbetriebslehre (Ende Bachelorstudium oder Masterstudium)
- Filial-, Abteilungs- und Geschäftsstellenleiter von Banken
- Bankbetriebliche Nachwuchskräfte, wie Trainees (Lehrlinge)

SEMINARABLAUF

- Dauer: 1 - 2 Tage
- Maximal 6 Perioden (Jahre)
- Teilnehmerzahl: 2 – 5 Teams à 3 – 4 Teilnehmern
- Sprachen: deutsch, englisch

KONTAKT

Hat TOPSIM-Insurance Ihr Interesse geweckt? Bitte nehmen Sie Kontakt mit mir auf. Ich freue mich auf Ihr Email, Ihren Anruf oder Ihren Brief.

simConsulting

Schürweidstrasse 21
CH-8912 Obfelden
fon +41 (0)76 366 22 22
Email juerg.gubler@simconsulting.ch
www.simconsulting.ch

MODELLBESCHRIEB

Die Seminarteilnehmenden werden mit typischen Entscheidungssituationen in der Geschäftsführung einer virtuellen Versicherung konfrontiert, für deren Ergebnisse sie ab sofort die Verantwortung übernehmen.

Dies bedeutet, dass die Seminarteilnehmenden zielgerichtet an den unterschiedliche Geschäftsfeldern arbeiten müssen. Im Bereich des klassischen Versicherungsgeschäfts werden Entscheidungen im Bereich Marketing und in der Steuerung des Außendienstes getroffen und es wird vorgegeben, mit welchem Risikoappetit das Unternehmen am Markt agieren soll. Des Weiteren kann in späteren Perioden für jede Produktparte über die Rückversicherungspolitik entschieden und ein aktives Asset-Management betrieben werden. Ein leistungsfähiges Controlling-System, welches die Ergebnisse der einzelnen Geschäftsfelder und das Ergebnis des Gesamtunternehmens transparent macht, unterstützt die Teams bei ihren Entscheidungen.

Durch die vereinfachte, aber dennoch realitätsnahe Darstellung des Versicherungsgeschäftes werden die Teilnehmenden in die Lage versetzt, aktiv an Entscheidungsprozessen teilzuhaben und deren Wirkungsweisen zu erkennen. Neben der Vermittlung von versicherungsrelevantem Grundlagenwissen und dem Verständnis grundlegender Zusammenhänge und Wirkungsweisen in der Versicherungsbranche, steht die aktive Zusammenarbeit im Team im Vordergrund

Entscheidungsbereich Produkte / Zielgruppen

Bei Seminarbeginn ist die Versicherung mit den Produktparten **Haftpflicht**, **Unfall** und **Rechtsschutz** im Markt vertreten. Die bestehenden Kunden teilen sich auf die Gruppen **Industrie** (große Industriekunden), **Gewerbe** (insbesondere mittelständische Unternehmen) und **Privat** (Privatpersonen) auf.

The screenshot shows a software window titled 'Entscheidungen' with 'Unternehmen: 1' and 'Periode: 4'. The 'Produkte/Zielgruppen' tab is active, showing a table for 'Personal/Finanzen' with columns for 'Industrie', 'Gewerbe', and 'Privat'. The table lists various metrics such as 'Prämienindex', 'Marketing (MEUR)', 'Schadenverhütung (MEUR)', 'Schadenregulierung (%)', 'Risikoselektion (%)', 'Vertrieb' (with sub-categories like 'Abschlussvergütung (%)', 'Eigener AD', 'Agenten', 'Makler', 'Einsatz (Anz.Pers.)', 'EFAD', 'ALAD'), 'Rück-versich.' (with 'Quote (%)', 'Selbstbehalt (%)'), and 'Planwerte' (with 'Prämienvol. (mEUR)', 'Marktanteil (%)'). At the bottom, there are buttons for 'OK', 'Protokoll', 'Abbruch', and 'Hilfe', and tabs for 'Haftpflicht', 'Unfall', 'Rechtsschutz', and 'Feuer'.

Im Rahmen der allgemeinen Versicherungspolitik müssen über

- Prämienstrategien
 - Einsatz von Marketinginstrumenten
 - Schadenverhütungsmassnahmen
 - Schadenregulierung
 - Risikoselektion
 - Abschlussvergütungen an den Aussendienst
 - Personaleinsatz
 - Rückversicherung
- entschieden werden.

Entscheidungsbereich Personal / Finanzen

Im Bereich Personalmanagement werden der Außendienst- (Experten und allgemeine Außendienstmitarbeiter) und Innendienstmitarbeiter gesteuert. In jeder Periode können für die beiden Außendienstgruppen (EFAD und ALAD) und für den Innendienst Mitarbeiter eingestellt / entlassen oder auch umbesetzt werden.

Für die Mitarbeitenden können der Gehaltsindex als Fixum und Schulungsmassnahmen entschieden werden.

Das Informationsmanagement ist ein Mittel, um die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens zu verbessern. Durch

Ausgaben für das Informationsmanagement können die Geschäftsprozesse im Unternehmen neugestaltet und optimiert werden, um auf diese Weise Kostensenkungen bzw. Produktivitätssteigerungen zu erzielen.

Für Konkurrenz- und Marktbeobachtungen kann ein kostenpflichtiger Marktforschungsbericht bestellt werden.

The screenshot shows the 'Entscheidungen Personal' section of the software. It includes a table for 'Aussendienst' (EFAD, ALAD) and 'Innendienst' with rows for 'Einstellungen/Entlassungen', 'Umbesetzungen', 'Gehaltsindex', and 'Schulung'. Below this, there are input fields for 'Anschubfinanz. neue Agenten (EUR/Agent): 0' and 'Marktforschungsbericht? [checked] Info.Mgt. (% vom Prämienvolumen) 1,0'. There are also sections for 'Entscheidungen Kapitalanlage' (with 'Festverzinsliche Wertpapiere' and 'Aktien' sub-sections) and 'Kreditaufnahme' (with 'Kurzfristiger Kredit (MEUR)'). At the bottom, there are buttons for 'OK', 'Protokoll', 'Abbruch', and 'Hilfe'.

In späteren Perioden kann darüber entschieden werden, wie viel Geld (in mEUR) am Kapitalmarkt angelegt werden soll.

Um die Liquidität zu gewährleisten, besteht auch die Möglichkeit kurzfristige Kredite aufzunehmen.