Detaillierte Modulbeschreibung:

CAS Kalaidos FH in neue Produkte und Dienstleistungen in der Assekuranz

Modul 1: Objektversicherungen und Versicherungen on demand

In diesem Modul gehen wir auf das Grundsatzproblem ein, dass Objektversicherungen oder Versicherungen on demand das Grundprinzip der Versicherung (Versicherungsausgleich im Kollektiv) verletzen. Welche Auswirkungen hat dies bezüglich Underwriting-Richtlinien, Rentabilität und Tarifierung?

Dozent Daniel Signer
Aktuelle Tätigkeit: COO Hesse AG, vorher: Leiter Partnerbusiness & Innovationen, Helvetia CH

Dauer 1 ½ Tage

Lerninhalte

- Fragen und Problemstellungen beim Tarifierungsmodell (kein Ausgleich im Versicherungskollektiv, Einbau von Reserven, Underwriting-Überlegungen
- Profitabilität und Mengengerüst, Bedeutung für Nichtleben
- Schadenhäufigkeit, Schadenverteilung, Schadenhöhe
- Tarifmodell, Vertriebsmodell und Vertriebskosten einer Objektversicherung
- Vorstellung von verschiedenen Fallstudien

AKAD
Jungholzstrasse 43
8050 Zürich
+41 44 307 33 55
versicherung@akad.ch

Modul 2: Auswirkung von Kooperationen (insbesondere auf die Produktgestaltung)

In diesem Modul werden die generellen Erfolgsfaktoren von Kooperationen dargestellt. Besonders geht es darum, welche Produktanpassungen sind seitens Versicherung notwendig, damit der Kooperationspartner im Konkurrenzkampf gewonnen werden kann. Welche Auswirkungen haben diese Konzessionen ganz generell auf die betroffene Versicherungsgesellschaft?

Dozent Jean-Marie Nievergelt
Aktuelle Tätigkeit: Head of Claims / Projectmanager, TONI Digital

Dauer 2 Tage

Lerninhalte

- Grundsätzliche Überlegungen zu Kooperationsmodellen
  - Absichten und Vorteile der Partner
  - gegenseitige Anforderungen
  - Beispiele von Abweichungen vom Standard (Preis, Annahmerichtlinien, Produktdifferenzierung)

- Besprechung von einzelnen Kooperationen
  - Analyse der Differenzierung auf Rentabilität und Absatz
  - Erfolgsfaktoren
  - Problemfelder
  - Auswirkung auf die bestehenden Vertriebskanäle

Modul 3: Ökosysteme und erweiterte Dienstleistungsangebote in der Assekuranz

In diesem Modul geht es darum attraktive Kombiprodukte für eine bessere Kundengewinnung und für eine stärkere Kundenbindung zu analysieren. Dabei werden die Erfolgsfaktoren von solchen Ökosystemen untersucht und diskutiert.

Dozent Aniello Lena
Aktuelle Tätigkeit: Leiter Digital Eco-Systems, smile.direct versicherungen

Dauer 2 Tage

Lerninhalte

- Grundstrukturen und Funktionsweisen von Ökosystemen
- Geschäftsmodellierung von Ökosystemen und ihre Werkzeuge
- Transfer der theoretischen Erkenntnisse in real bestehende Ökosysteme
- Erfolgsfaktoren und Probleme bei Ökosystemen
- Besprechung von Praxisbeispielen

Modul 4: InsurTech

InsurTech werden in der Schweiz aktuell noch kaum eingesetzt. In diesem Modul wird der Frage nachgegangen, welche Produkte über InsurTech vertrieben werden könnten und wie ein solches Geschäftsmodell in der Praxis aussehen könnte.

Dozent — Bendicht Rindlisbacher
Aktuelle Tätigkeit: Managing Consultant, ComTeam AG, vorher: Leiter Markt Management, Profond Vorsorgeeinrichtung (Mitglied GL)

Dauer — 2 Tage

Lerninhalte

- Grundlagen schaffen: worum geht es bei InsurTech?
- Internationale Entwicklungen bei InsurTech (Fallbeispiel aus dem Ausland studieren)
- Modellierung neuer Geschäftsmodelle dank InsurTech
- Produktemöglichkeiten dank InsurTech

Modul 5: Herausforderungen in der Einzelversicherung

In diesem Modul steht die aktuelle Gestaltung der Einzellebensversicherung im Zentrum. Wie können sich die Produkte wesentlich von Bankprodukten unterscheiden und welche Ertragsquellen stehen zur Verfügung?
In diesem Zusammenhang geht es auch darum, wie Garantien in diese Produkte eingebaut werden können.

Dozent Renato Ramella
Aktuelle Tätigkeit: Head Private Clients, Zurich Invest AG

Dauer 2 Tage

Lerninhalte

- Ertragsmöglichkeiten und Ertragsprobleme in der traditionellen Lebensversicherung
- Produktkonstruktion bei der Fondsgebundenen und bei der Indexgebundenen Lebensversicherung
- Kreieren von Garantien bei anteilsgebundenen Produkten
- Ertragspotential bei der anteilsgebundenen Lebensversicherung

Modul 6: Produktmöglichkeiten in der 2. Säule

In diesem Modul geht es um die Produktmöglichkeiten vor allem in der teilautonomen Lösung und auch um die Möglichkeiten der Preisgestaltung.

Dozent Asim Zulji
Aktuelle Tätigkeit: Leiter Product Management, Swiss Life

Dauer 2 Tage

Lerninhalte

- Unterschiede zwischen der Vollversicherung und der teilautonomen Lösung
- Warum kann die teilautonome Lösung preislich für die Kunden attraktiver gestaltet werden?
- Anlagen in der zweiten Säule (wer entscheidet? Welche Kosten fallen an? Welcher Spielraum herrscht? Wer ist im operativen Lead?)
- Möglichkeiten bei den 1e – Pläne

Modul: Wissenschaftliches Arbeiten basic und advanced

Die Teilnehmenden erhalten einen Einblick in das wissenschaftliche Arbeiten. Anhand der Semesterarbeit analysieren sie mögliche Vorgehensweisen für Themenwahl, Formulierung einer Fragestellung, Literaturrecherche sowie das Schreiben der Arbeit.
Das Modul Wissenschaftliches Arbeiten basic fokussiert die Erstellung einer literarischen Seminararbeit. Das Modul Wissenschaftliches Arbeiten advanced fokussiert die Erstellung einer empirischen Arbeit.

Dauer: individuell

Durchführung: Kalaidos Fachhochschule