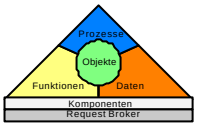
Gesamtverband der Deutschen
Versicherungswirtschaft e.V.



Edition 1999

VAA

Die Anwendungsarchitektur der Versicherungswirtschaft

PROVISION

VERSION 2.1

PROZEDURAL

© GDV 1999

http://www.gdv.de/vaa

Autoren: Das Projektteam "Provision"

Administration, Koordination: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V., Berlin

http://www.gdv.de/vaa

© GDV 1999

Willkommen bei VAA Edition 1999!

Liebe Leserin, lieber Leser,
haben Sie bereits eine der Broschüren der VAA Edition 1999 gelesen? Wenn ja, können Sie gleich weiter blättern, denn dieses Kapitel steht gleichlautend am Anfang jedes Dokuments dieser VAA-Edition.
Ansonsten freuen wir uns über Ihr Interesse an der VAA und gratulieren Ihnen zu Ihrer Entscheidung, sich mit diesem Thema zu beschäftigen, an dem wir seit Jahren mit großem Engagement und immer noch mit viel Spaß arbeiten.
Mit WIR sind alle gemeint, die sich in den letzten Jahren direkt an der Arbeit in den VAA-Gremien beteiligten. Um wen es sich dabei im einzelnen handelt, können Sie in einem Anhang der Broschüre *ANFORDERUNGEN UND PRINZIPIEN* nachlesen, darüber hinaus werden die VAA-Gremien auf der neuen VAA-CD und im Internet (Adresse http://www.gdv.de/vaa) vorgestellt.

Nun zur Sache:
Die VAA wurde in den vergangenen zwei Jahren in zwei Richtungen weiterentwickelt.

- Der erste Schritt in Richtung Objektorientierung ist getan. Sie finden in der VAA Edition 1999 das *OBJEKTORIENTIERTE FACHLICHE REFERENZMODELL* und das *OBJEKTORIENTIERTE TECHNISCHE REFERENZMODELL* der VAA. Das Geschäftsobjekt *PRODUKT* wurde bereits detailliert ausgearbeitet.

- Die prozedurale Variante lebt weiter. Sie wurde ergänzt um eine weitere fachliche Komponente, *INKASSO/KONTOKORRENT*.

Darüber hinaus wurden die aufgrund der Aufnahme der Objektorientierung notwendig gewordenen Überarbeitungen und Ergänzungen der Dokumente der 2. Auflage von VAA vorgenommen. Es entstand eine Vielzahl von zum Teil sehr umfangreichen Dokumenten, die auf drei Wegen veröffentlicht werden: CD-ROM, Internet und als gebundene Broschüren in Papierform.
Um Ihnen die Orientierung zu erleichtern, haben wir als Übersicht über die verfügbaren Dokumentationen der VAA Edition 1999 einen grafischen Wegweiser erstellt, den Sie auf der nächsten Seite finden können. Vielleicht hilft er Ihnen, sich zurechtzufinden und Ihre Schwerpunktthemen "herauszufischen".

Viel Spaß beim Studium des hier und in den übrigen Dokumenten zusammengestellten VAA-Wissens.

Dokumentenstruktur der VAA Edition 1999

	Anforderungen und Prinzipien	**neu**
	Glossar	**überarbeitet**
	VAA prozedural (pVAA) Version 2.1	
	Prozeduraler Rahmen	**neu**
	Fachliche Beschreibung	
	Inkasso/Kontokorrent	neu
	Partner	
	Partner/Anhang	
	Provision	überarbeitet
	Schaden/Leistung	
	Vertrag	
	Technische Beschreibung	
	Datenmanager	
	Datenmanager/Anhang	
	Dialogmanager	
	Parametersystem	
	Workflow-/Vorgangsmanager	
	VAA objektorientiert (oVAA) Version 1.0	
	Objektorientiertes fachliches Referenzmodell	
	Hauptdokument	neu
	Anhang A – Use-Case-Modell –	neu
	Anhang B – Klassenmodell –	neu
	Modell in Rational-Rose-Format	neu
	Objektorientiertes technisches Referenzmodell	**neu**
	Produkt	**neu**

© GDV 1999

I. Einleitung ... 3
I.1. Ausgangslage ... 3
I.2. Ziele des VAA-Projektes Provision ... 5
I.3. Vorgehensweise des VAA-Projektteams ... 6
I.4. Arbeitsergebnisse ... 6

II. Überblick und Abgrenzung ... 8
II.1. Provisionskategorien ... 8
II.2. Funktionalität ... 9
II.3. Anwendungs-Schnittstellen ... 13
II.4. Abgrenzung ... 16
II.5. Offene Punkte ... 17
II.5.1. Regelwerk ... 17
II.5.2. Funktionalität ... 17

III. Provisionsauslöser und Auslösertypen ... 18

IV. Provisionsarten ... 25
IV.1. Rechtliche Grundlagen ... 25
IV.2. Klassifizierung ... 26
IV.2.1. Einzelvertragsbezogene Provisionen / Vergütungen ... 28
IV.2.2. Kundenbezogene Provisionen / Vergütungen ... 29
IV.2.3. Produktionsbezogene Provisionen / Vergütungen ... 30
IV.2.4. Sonstige Vergütungsarten / Abgrenzung ... 31
IV.3. Beschreibung der Provisionsarten ... 32
IV.3.1. Beschreibungsschema ... 32
IV.3.2. Einzelvertragsbezogene Provisionen ... 33
IV.3.3. Kundenbezogene Provisionen ... 42
IV.3.4. Produktionsbezogene Provisionen (PP) ... 44
IV.3.5. Sonstige Provisionsarten ... 49

V. Prozesse ... 50

VI. Funktionen ... 50
VI.1. Funktionenstruktur ... 51
VI.2. Detaillierte Beschreibung ... 53
VI.2.1. Provisionsrelevanz analysieren ... 54
VI.2.2. Vorgang bewerten ... 56
VI.2.3. Provisionsansprüche ermitteln ... 65
VI.2.4. Provisionsansprüche umwandeln ... 88

VII. Referenz-Datenmodell ... 92
VII.1. Übersicht ... 92
VII.1.1. Datenmodell der wesentlichen Entitätsgruppen ... 92

© GDV 1999

VII.1.2. verfeinertes Referenzmodell ... 93
VII.2. Entitätsbeschreibung ... 95
VII.2.1. Provision ... 95
VII.2.2. Auslösende Systemumgebung ... 99
VII.2.3. Vertriebseinheiten-Verwaltung ... 100
VII.2.4. Parametersystem / Regelwerk ... 105

VIII. Schnittstellen ... 112

IX. Ausblick ... 117

X. Beteiligte Personen ... 118

XI. Anhang ... 119
XI.1. Selbstdarstellung BERATA ... 120
XI.2. Selbstdarstellung FJA ... 121
XI.3. Selbstdarstellung PYLON ... 124

 © GDV 1999

I. Einleitung

Auf Veranlassung des Ausschusses Betriebswirtschaft des GdV wurden im Rahmen der Anwendungsarchitektur der Versicherungswirtschaft (VAA) 1995 sechs Projekte gestartet. Eine Projektgruppe sollte sich mit den Themenkreisen Vertrag und Provision beschäftigen.

Dies wurde unter Beachtung der bisher vorliegenden Konstruktionsprinzipien der VAA angegangen.

Innerhalb des Gebietes Vertrag/Provision wurden 13 Anwendungsbausteine identifiziert:

1 Bedarfsanalyse
2 Versicherbares Objekt aufnehmen
Risikomerkmale erheben
3 Risikoprüfung und Bewertung
4 Produktbezogene Kundenberatung
5 Klauseln und Bedingungen vereinbaren
6 Versicherungstechnische Berechnungen
a Jahres- und Zeitbeitrag
b Zu- und Abschläge
c Kunden-, Produkt-, Vertragsrabatte
d Gewinnbeteiligung, Deckungskapital
e Sollstellung für Inkasso
7 Provisionsbewertung und -berechnung
8 Führung, Beteiligung
Mitversicherung, Rückversicherung
abrechnen
9 ausgehende Dokumente, Briefe:
Versicherungsschein, Bedingungen,
Angebote, Korrespondenz
10 Wahrung der Rechte Dritter
(Sicherungs-, Abtretungsgläubiger)
11 Periodische Änderungsprozesse
(Vertragsbestandsbezogen)
12 Genereller Änderungsdienst und
Historienbildung
13 Schnittstellenerstellung
für „Nichtvertrag“

Die Provisionsthematik wurde von einem separaten Team weiterbearbeitet, um im vorgegebenen Zeitraum eine angemessene Detaillierung zu erreichen.

I.1. Ausgangslage

Die heute vorherrschenden Vergütungsarten, wie Abschlußprovision, Betreuungsprovi-sion, Verlängerungsprovision, orientieren sich primär an den Neu- und Mehrbeiträgen und den Versicherungssummen. Neben den klassischen Vertriebsleistungen „Vertragsab-schluß“ und „Vertragsanpassungen“ gewinnen zunehmend Ertragsgesichtspunkte und Bestandserhaltung an Bedeutung.

Dadurch werden andere Vertriebsleistungen, wie z. B.

- Kundengewinnung und -Betreuung,
- Nettobestandswachstum,
- Anbündelungsquoten,
- Abschluß von erwünschten, Vermeidung von unerwünschten Risiken,
- Ertragsbarwerte des Neugeschäfts,
- Schadenquoten und Deckungsbeiträge,
- Stornoquoten,
- Kündigungsverhinderung und -rücknahme,
- Schadenregulierung und andere Dienstleistungen

zu Bewertungsgrundlagen und damit provisionsrelevant.

Die zunehmende Dynamik auf dem Versicherungsmarkt bringt den Versicherungsunternehmen zusätzlich:

- kürzere Innovationszyklen bei den Versicherungsprodukten und Tarifen,
- neue und anders ausgerichtete Vertriebswege, -strukturen und Ziele,
- eine stärkere Ausrichtung der Unternehmen auf ausgewählte Kundengruppen,
- rasche, dezentrale Bearbeitung der Geschäftsvorgänge am Ort ihrer Entstehung,
- neue Produkte und engerere Zusammenarbeit mit den heutigen und mit neuen Geschäftspartnern.

.
Diese Neuerungen und Veränderungen in den Produkt- und Vertriebsbereichen und bei der Organisationsstruktur der VU erfordern auch von den Provisonssystemen größere Flexibilität und kürzere Reaktionszeiten bei ihrer Umsetzung. Die neuen fachlichen Anforderungen werden signifikante Auswirkungen auf das Provisionssystem haben, wie zum Beispiel:

- Einführung neuer Bewertungsgrundlagen, veränderter Provisionsregeln und Umsetzung neuer Verteilungsregeln,
- Unterstützung neuer Vertriebswege und Abbildung neuer Vertriebsstrukturen,
- Berücksichtigung mehrerer Produktlieferanten: VU und Partnerunternehmen, Mandantenfähigkeit,
- sparten- und vertriebsübergreifende Bewertung bei individueller Abrechnung der Vertriebsleistungen und -ergebnisse,
- separate Bewertungsregeln für Vertriebsaktionen, für bestimmte Produkte oder Kundengruppen ...

 © GDV 1999

.
Die klassischen Provisionssysteme der 80er und frühen 90er Jahre können wahrscheinlich nur mit großem Aufwand und relativ schwerfällig auf diese kurzfristigen Anforderungen reagieren. Sie wurden als Anwendungen realisiert, die langfristig gegebene Außendienststrukturen, Vergütungsordnungen und Produktmodelle annehmen durften und nicht als Anwendungsbausteine, die flexibel auf Geschäftsänderungen reagieren müssen.

Die Abgrenzungen der DV-Funktionalität zwischen Bestandsführung, Provisionsberechnung und -abrechnung, Wettbewerbsabrechnung, Vertriebsstatistik konnte VU-individuell erfolgen, weil diese Anwendungen nicht am Softwaremarkt verfügbar waren.

Deshalb sind die Daten- und Kontrollflußschnittstellen heute noch nicht offen definiert und die Anwendungskerne funktionell und datenmäßig VU-individuell voneinander abgegrenzt.

Innerhalb der VAA ist hier Raum für VU-übergreifende, offene Normierung der Inhalte und der Schnittstellen. Dafür soll der Anwendungsbaustein „Provision“ die Grundlage bilden.

I.2. Ziele des VAA-Projektes Provision

In Anbetracht der obengenannten Schwachstellen heute existierender, alter Provisionssysteme wird mit dem VAA-Anwendungsbaustein „Provision“ das Ziel verfolgt, durch eine genaue Abgrenzung der Provisionsfunktionen von den anderen Anwendungsbausteinen und eine offene Definition der Daten und Funktionen, eine unternehmensübergreifende Spezifikation zu erstellen. Im Zusammenspiel mit weiteren Bausteinen soll das Provisionssystem

- flexibel bezüglich neuer fachlicher Anforderungen sein,
- neue Außendienststrukturen und neue Vertriebswege leicht abbilden können,
- neue Bemessungsgrundlagen verarbeiten, wie zum Beispiel
  - Schadensquoten
  - Ertragskriterien
  - Deckungsbeiträge
  - Dienstleistungen
- aus Softwarebausteinen konstruiert sein,
  - die durch provisionsrelevante Vorgänge angesprochen werden,
  - mit vordefinierten Parametern und Provisions-Regelwerk konfigurierbar sind,

- eine unabhängige Datenversorgung durch den VAA-Datenmanager haben und
- die Präsentationsdarstellung und die Dialogsteuerung den entsprechenden VAA-Bausteinen überläßt

- spartenübergreifend neue Produkte und Dienstleistungen zulassen
- und sofort auf neue Parameter reagieren können.

I.3. Vorgehensweise des VAA-Projektteams

Das VAA-Projektteam Provision hat keine Grundsatzdefinitionen zu den Entwicklungsmethoden (z.B. Modellierung) erstellt. Statt dessen ist das Projektteam pragmatisch in folgenden Schritten vorgegangen:

- Abgrenzen des Provisionsbausteins gegenüber anderen Anwendungsbausteinen.
- Erstellen von Realitätsbeschreibungen der vertretenen Unternehmen, um eine gemeinsame fachliche Grundlage zu erhalten.
- Definition der Provisionsarten und Typisierung der Auslöser von provisionsrelevanten Vorgängen.
- Strukturieren der Provisions-Funktionen.

In verschiedenen Arbeitsgruppen wurden die Provisionsarten, -funktionen und Auslösertypen erarbeitet. Ein Datenmodell wurde erstellt und die einzelnen Ergebnisse zusammengefaßt und abgestimmt.

I.4. Arbeitsergebnisse

Die Projektgruppe Provision erstellte folgende Ergebnisse:

- **Provisionsauslöser und Auslösertypen**

  Es wurden die Ereignisse und Vorgänge definiert, die eine Provisionsberechnung aktivieren. Diese auslösende Vertriebsresultate (z.B. Antrag) wurden typisiert und mögliche Provisionsarten zugeordnet sowie angrenzende Anwendungssysteme (logische Schnittstellen) dargestellt.

- **Provisionsarten**

 © GDV 1999

Die einzelnen, heute bekannten und künftig möglichen Provisionsarten wurden klassifiziert und in einem einheitlichen Schema beschrieben.

?? **Funktionen**

Es wurden die Funktionen für Provisionsbewertung, -berechnung und -verteilung erarbeitet, gegliedert und beschrieben.

?? **Referenz-Datenmodell**

Es wurden die Kernentitätstypen herausgearbeitet, die in einem Provisionssystem benötigt werden. Die wesentlichen Entitätstypen wurden beschrieben und in einem Referenzmodell dargestellt.

?? **Glossar**

Die verwendeten provisionsspezifischen Begriffe wurden für das VAA-Glossar definiert.

II. Überblick und Abgrenzung

Provisionen sind das Entgelt für die Vermittlung oder den Abschluß von Versicherungsverträgen sowie für Verwaltungstätigkeiten / Dienstleistungen eines Vermittlers - oder verallgemeinert: für die Leistungen und Vertriebsresultate der Vertriebseinheiten.

Die Bewertung eines abgeschlossenen Versicherungsvertrages oder einer anderen Vertriebsleistung erfolgt nach dessen Bedeutung für den Ertrag und den Erfolg des Unternehmens. Dadurch wird eine zielorientierte Steuerung des Vertriebs möglich. Grundlage dafür ist ein IS-gestütztes Provisionssystem, welches die Unternehmensziele und die Vergütungsordnung zum Inhalt hat.

Der Anwendungsbaustein „Provision“ soll spartenübergreifend für alle Vertriebsorganisationen eines VUs die provisionsrelevanten Vertriebsergebnisse und Vertriebsleistungen bewerten, berechnen und verteilen.

Die Verbuchung und Auszahlung der Provisionen - Funktionen eines Vertreterkontokorrents, die Abrechnung von Aktionen und Wettbewerben, das Vertriebsberichtswesen und die Vertriebsdatenbank (Vermittlerdatenverwaltung) sind nicht Teil des Anwendungsbausteins. Jedoch benützt der Provisionsbaustein die Regeln der Vergütungsordnungen; die Daten der Vertriebseinheiten, der Wettbewerbe und Aktionen zur Bewertung und Berechnung der Provisionsansprüche sowie ihrer Verteilung auf den Konten der Anspruchsberechtigten.

Die provisionsrelevanten Vorgänge steuern über ihre Datenkonstellationen und Parametern den Provisionsbaustein.

Die Bewertungsgrundlagen, Berechnungs- und Verteilungsregeln sind im Parametersystem gespeichert und können dort manuell direkt geändert werden.

Grundlage für die Provisionierung sind die vergütungsrelevanten Leistungsarten bzw. Vertriebsresultate mit den Provisionskategorien.

II.1. Provisionskategorien

Für das Design des Anwendungsbausteins „Provision“ ist es sinnvoll die Vergütungen des Vertriebs entsprechend den Ergebnistypen der provisionsrelevanten Leistungen zu unterteilen:

Einzelvertragsbezogene Provisionen

Hierunter fallen unter anderem Abschlußprovision, Verlängerungsprovision, Bestandsbetreuungsvergütung, Rückwerbeprovision und vertragsbezogene Schadenprovision. Objekt der Provisionsbewertung und -berechnung ist der einzelne Vertrag und die mit ihm verbundenen provisionsrelevanten Geschäftsvorgänge.

© GDV 1999

Produktionsbezogene Provisionen

sind Vergütungen für die Erfüllung bestimmter Vertriebs-, Wettbewerbs-, Aktions- oder Ertragsziele. Beispiele sind hierfür Nettobestandszuwachs, Cross-Selling-Raten, Eintrittsschwellen für Wettbewerbsbonifikationen, Schadenquoten und Deckungsbeiträge. Objekt der Bewertung und Berechnung sind nicht einzelne Verträge oder Vorgänge, sondern die Summen der Ergebnisse von Vertriebsvorgängen in einer Zeitperiode, ausgedrückt in Stück, Beitrags- oder Versicherungssummen, Ertragswerten des Bestandes oder Neugeschäfts etc.

Provisionen für kundenbezogene Vertreibsleistungen

Zum Beispiel für Gewinnung von Neukunden, Boni für erwünschte Kunden, Abzüge für unerwünschte Kunden, Bündelungsquoten pro Kunde, Dienstleistungen wie Risikoanalyse, Schadenregulierungspauschalen, wenn sie nicht auf einen Einzelvertrag bezogen werden können.

Vertriebseinheitenbezogene Vergütungen

wie Werbungs-, Bürozuschüsse, Garantien, Aufbauzuschüsse, Festbezüge sowie Verfütungen für eingestellte Mitarbeiter. Objekt der Vergütung ist der Außendienstmitarbeiter, die Agentur oder der einzelne Vertriebsbereich.

Diese Klassifizierung erleichtert die Zuordnung der vergütungsrelevanten Vorgänge auf Verträge, Schäden, Kunden und Vertriebseinheiten und die Benutzung der richtigen Bewertungsgrundlagen und Berechnungsregeln aus der Vergütungsordnung.

Die Leistungen und speziell die daraus resultierenden Provisionsarten sind im Abschnitt IV detailliert beschrieben.

II.2. Funktionalität

Bei der Funktionsmodellierung des Anwendungsbausteins „Provision“ hat die Projektgruppe vier Hauptfunktionen bzw. Funktionsbausteine erarbeitet, mit denen die wesentlichen Anforderungen (siehe Einleitung) an eine zukunftsorientierte Provisionierung erfüllt werden. Dies sind:

- **analysieren** der provisionsrelevanten Geschäftsvorgänge / Auslöser für die weitere Bearbeitung innerhalb des AWB „Provision“.
- **bewerten** der provisionsrelevanten Vorgänge / Auslöser.

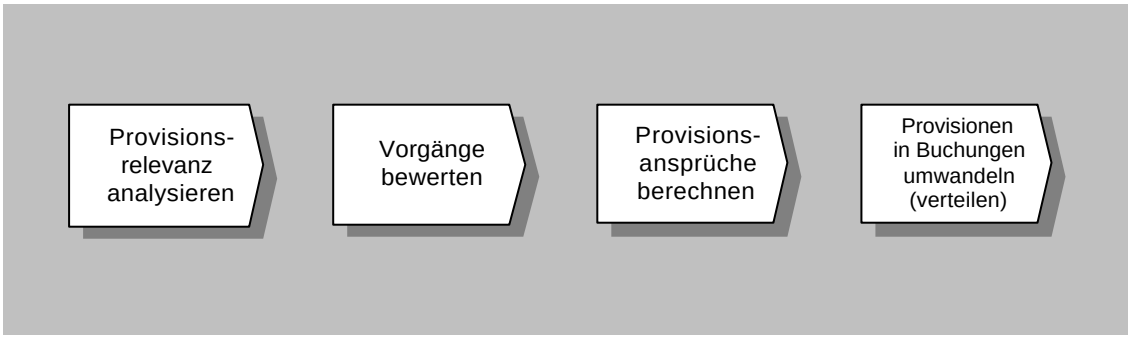
?? **berechnen** der Provisionen.

?? **umwandeln / verteilen** der errechneten Provisionen in Provisionsbuchungen.

Weitere Funktionen wie z.B. Anzeige oder Korrektur von errechneten Bewertungsergebnissen oder Provisionen kommen in der Praxis vor, haben aber eher untergeordnete Bedeutung und werden hier nicht weiter behandelt.

Die Hauptfunktionen des Anwendungsbausteins „Provision“ werden im folgenden für die **einzelvertragliche Provisionierung** beschrieben. Bei den einzelnen Verarbeitungsschritten ist je nach Anforderung sicherzustellen, daß die von anderen Anwendungsbausteinen benötigten Informationen bereitgestellt werden. Daten für „Folgesysteme“ z.B. Produktionsstatistik, Vermittlerkontokorrent, Kostenrechnung, Deckungsbeitragsrechnung, Management Information System (MIS), Wettbewerbsverwaltung und Vertriebsinformationen sind von diesen aus den Kernentitäten des AWB „Provision“ (siehe Abschnitt VII Referenz-Datenmodell) zu entnehmen oder sind über individuelle Schnittstellen zu erzeugen.

Die Funktionsweise des AWB „Provision“ für Bewertung, Berechnung und Verteilung spielt sich schematisch wie folgt ab:



Generell gelten diese Funktionsprinzipien nicht nur für einzelvertragliche Provisionierung sondern auch für **produktionsbezogene Provisionen** und **kundenbezogene Provisionen**.

Bei produktionsbezogenen Provisionen (i.d.R. von der Art ‘Bonifikation’, vergl. dazu die Ausführung in Kapitel IV) können ggf. als Ergebnis der Berechnung zusätzlich noch Vermittlerdaten geändert/gepflegt werden müssen; dies wurde in dieser Ausarbeitung jedoch nicht berücksichtigt.

Provisionsrelevanz eines Vorgangs analysieren

Die VAA-Vorgangssteuerung ruft den Anwendungsbaustein „Provision“ bei Geschäftsvorgängen, die eine generelle Provisionsrelevanz (hinterlegt in der Vorgangsdefinition) beinhal-

ten auf. Damit ist noch nicht definiert, welche Funktionsbausteine der konkrete Vorgang innerhalb des AWB „Provision“ durchläuft. Es muß deshalb in einer „vorgelagerten“ Funktion - innerhalb des AWB „Provision“ - die vielen und differenzierten Vorgangstypen (z.B. Neuzugang Tarif X, Antrag Tarif Y) nach einem für die Provisionierung verfeinerten Schema analysiert und klassifiziert werden. Hierbei wird unterschieden, ob der Vorgang zu bewerten, Provision hieraus zu berechnen oder errechnete Provisionen in Buchungen umzuwandeln (verteilen) sind.

Verträge [1] bewerten

Auf Basis des Geschäftsvorganges (GeVo) werden zu einem Vertrag und seinen Teilen Bewertungsgrößen abhängig von Produkt- und Vertragsdaten ermittelt.

Durch das Produkt sind für die provisionsrelevanten Vorgänge die zulässigen Provisionsarten (Abschlußprovision, Bestandspflegeprovision, ...) und die zugrundeliegenden Bewertungsarten festgelegt.

Für alle Bewertungsarten werden die Bewertungen mit Äquivalenzfaktoren ermittelt oder über Bewertungsformeln errechnet. Die errechneten Ergebnisse (Bewertungsgrößen) werden als vermittlerunabhängige Daten je GeVo abgestellt. Dadurch sind Vertriebsleistungen unterschiedlicher Sparten und Produkte vergleichbar. Darüber hinaus können Bewertungsverfahren zu Zwecken der Vertriebssteuerung definiert werden, indem Bewertungen von Produkten / Verträgen anhand strategischer Zielsetzung des Unternehmens ermittelt werden.

In besonderen Fällen[2] können vermittlerabhängige Bewertungen aus den allgemeinen Bewertungen abgeleitet werden.

Provisionsansprüche ermitteln

Auf der Basis der Klassifizierung des provisionsauslösenden Vorgangs (z.B. Neuzugang, Storno, etc.) und der für die beteiligten Vermittler hinterlegten Provisionsvereinbarungen werden aufgrund der Bewertungen die Provisionsansprüche zu den vereinbarten Provisionsarten ermittelt.

Dabei werden i.d.R. in Abhängigkeit von den Bewertungen der zugehörigen Bewertungsarten und den Vermittlerkonditionen die Höhe der Provisionsansprüche (Einzel- oder auch Gruppenprovisionen) für alle betroffenen Vertriebseinheiten ermittelt: alle Ansprüche der direkt beteiligten Vertriebseinheiten, ggf. auch gesplittet, sowie die Differenz- und Superprovisionen der Mitverdiener. Dabei ist die ggf. vorgeschriebene Maximierung zu berücksichtigen.

Es wird ebenfalls ein manueller Änderungsdienst benötigt, mit dem sich Provisionsansprüche ggf. fortschreiben, ändern, stornieren oder korrigieren lassen können. Dieser Änderungsdienst wird auch zur Bearbeitung ggf. nur unzulänglich migrierter Ansprüche aus der Zeit vor der Einführung einer VAA-Provisionierung genutzt.

---

[1] hier wird die einzelvertragliche Provisionierung betrachtet. Im allgemeinen Fall werden Vorgänge oder Vertriebsresultate bewertet.

[2] z.B. bei Staffelvergütungssätzen, wenn die Promillsätze zur Ermittlung einzelvertraglicher Provisionen (AP) abhängig vom gebrachten Gesamtgeschäft ist.

Provisionsansprüche in Provisionsbuchungen umwandeln

Auslöser für die Abrechnung von Provisionsansprüchen ist die Ermittlung der Provision selbst oder das Erreichen eines Stichtages. Bei Provisionen, die synchron zur Beitragssollstellung berechnet werden, ist die Sollstellung des Beitrages der auslösende Faktor.

Für jeden Vertrag sind die gezahlten und anstehenden Provisions- und Haftungsinformationen sowie ggf. die Stornoreserve sichtbar. Auf dieser Basis werden auch Rückverrechnungen durchgeführt.

Die Auszahlung einer tatsächlich fälligen Provision geschieht über das Vermittlerkontokorrent.

© GDV 1999

II.3. Anwendungs-Schnittstellen

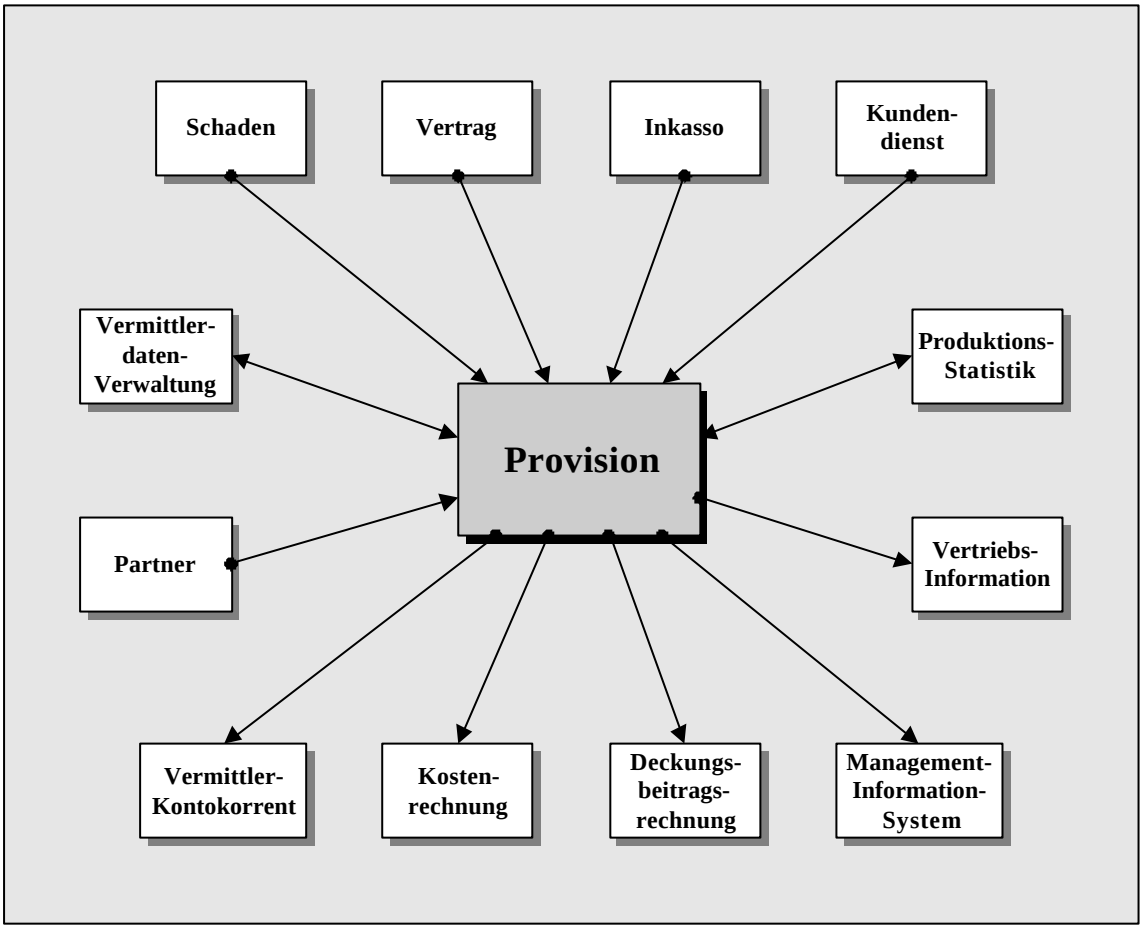
Datenschnittstelle

Provisionsanwendungen nach klassischer Bauweise benötigen eine Vielzahl an Informationen von anderen Anwendungsgebieten (Anwendungsbausteinen) oder stellen diese für weitere bereit.

Schadenvorgänge, Vertragsverwaltungs-GeVos, Inkasso- und Kundendienst-GeVos initiieren kunden- und/oder einzelvertragsbezogene Provisionsvorgänge. Insbesondere bei Vertragsverwaltungs- bzw. Inkassovorgängen können externe Systeme von Kooperationspartnern als Auslöser auftreten.

Ob eine Provision/Bewertung überhaupt anfällt, in welcher Art, in welcher Höhe und in welcher Verteilung, wird nach Datenlage der Vermittlerdatenverwaltung (Vermittlerkonditionen einschließlich Plan-/Zieldaten) entschieden.

Informationen über Provision/Bewertung werden an die Produktionsstatistik, die Vermittlerdatenverwaltung (z.B. Staffelkonditionen), Vermittlerkontokorrent (Provisions-abrechnung), Vertriebsinformation, Kostenrechnung, Deckungsbeitragsrechnung und an Management-Informations-System abgegeben.



Diese Übersicht zeigt die logischen Verbindungen der Anwendung „Provision“ von und zu weiteren Anwendungssystemen, wie sie heute in den meisten Unternehmen existieren.

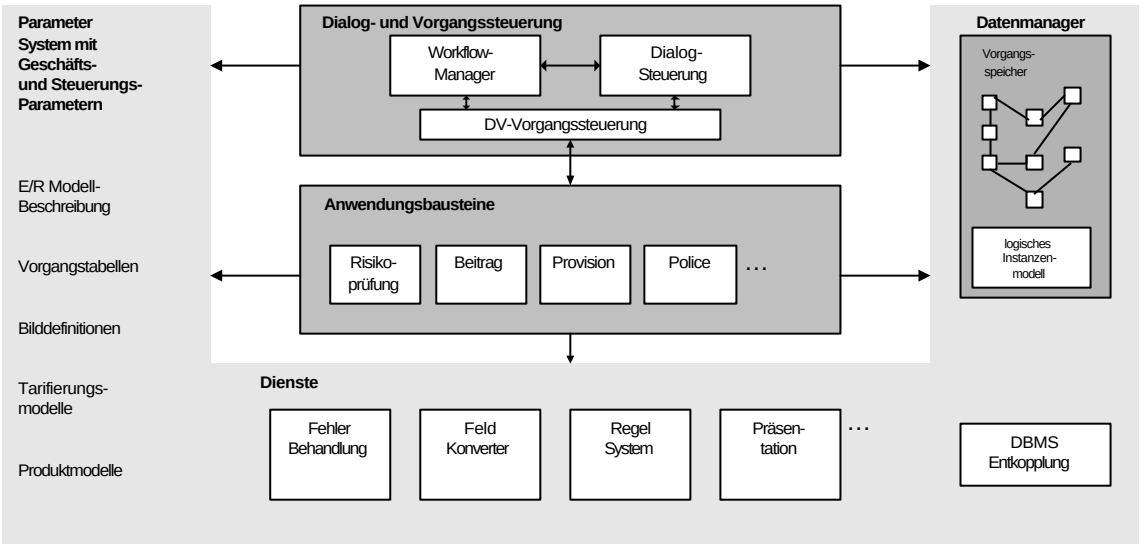
Der AWB „Provision“, nach den Prinzipien der Versicherungs-Anwendungs-Architektur gebaut, löst diese Schnittstellenvielfalt, durch eine einheitliche Kontrollflußschnittstelle zum Datenmanager. Dabei werden Daten, die in den Funktionen benötigt werden, über zu definierende Datensichten einheitlich über diesen Kontrollfluß aus dem Vorgangsspeicher entnommen. (Siehe auch VAA-Spezifikation „Datenmanager“). Hierzu gehören z.B. auch Provisionssätze aus der Vermittlerdatenverwaltung. Die einzelnen Datensichten sind in einer weiteren Detaillierungsphase zu beschreiben. Daten, die in nachfolgenden Anwendungssystemen Einfluß nehmen, sind von diesen ebenfalls über Datensichten aus dem Vorgangsspeicher zu entnehmen oder über individuelle Datenschnittstellen zu besorgen.

Kontrollflußschnittstelle

Innerhalb der Versicherungs-Anwendungs-Architektur hat der AWB „Provision“ wie jeder andere VAA-Baustein nur vier Kontrollfluß-Schnittstellen:

 © GDV 1999

- von / zur Vorgangssteuerung bei allen provisionsrelevanten GeVos
- zum Parametersystem für Provisionsparameter wie z.B. Bewertungsart, Produktfaktor
- zum Datenmanager, um provisionsrelevante Daten über Datensichten vom Vorgangsspeicher zu erhalten oder dort abzulegen
- zu VAA-Diensten, wie Fehlerbehandlung, Präsentationsdarstellung.



Diese Übersicht verdeutlicht die vier Kontrollfluß-Schnittstellen der VAA.

II.4. Abgrenzung

Folgende Funktionen sind nicht im Anwendungsbaustein „Provision“ enthalten:

?? **Wettbewerbsverwaltung**

Die Berechnung von Wettbewerbsprovisionen und die dafür notwendige Bewertung wird vom AWB "Provision" durchgeführt. Aber nicht die Verwaltung der Wettbewerbsbestände.

?? **Vermittlerabrechnung** (synonym: Vertreterabrechnung)

Hier werden im Rahmen von Buchungsfunktionen mit In- und Exkasso die Provisionsgutschriften und -belastungen zusammen mit anderen Buchungsvorgängen (z.B. Zuschüsse, Pauschalen) abgerechnet.

?? **Vermittlerdatenverwaltung**

Für alle Arten von Vermittlern und Vertriebsleistungen sind hier Provisionssätze, Provisionsklassen sowie Regeln zur Gültigkeit und Anwendung dieser Provisionssätze hinterlegt.

Bis auf den Teilaspekt “produktionsabhängige Konditionsänderung“ werden nur Informationen angefordert. Zu diesen Informationen zählen auch die allgemeinen Vergütungsordnungen und Zielvereinbarungen.

?? **Vertriebsinformation** (synonym: Vertriebsberichtswesen)

Zentrales und/oder dezentrales Informationssystem über die erbrachten Vertriebsergebnisse und Leistungen des einzelnen Vermittlers bzw. der Vertriebs-einheiten innerhalb der Vertriebsorganisationen und -strukturen.

?? **Verallgemeinerte Produkt-/Tarifmodelle**

Produkt- bzw. tarifabhängige Informationen, die für den AWB „Provision“ relevant sind, werden entweder in einem eigenständigen Produktdatenmodell oder im Parametersystem hinterlegt.

© GDV 1999

II.5. Offene Punkte

In der begrenzten Zeit, die der Arbeitsgruppe "Provision" zur Verfügung stand, konnten nicht alle Themen der Provisionierung in gleicher Detaillierung und Tiefe behandelt werden.

Für die folgenden Punkte zum Thema ‘Provisionierung’ muß noch eine angemessene Vertiefung und Präzisierung erfolgen.

II.5.1. Regelwerk

In den Funktionen des AWB „Provision“ finden wir ausgelagerte Identifizierungs- und Auswahlregeln, die die Zusammenhänge unterschiedlicher Daten und ihrer Auswirkungen darstellen. Es werden dammit **keine** Provisionsregeln verkörpert.

Beispiel:

***Tabelle einer Auswahl-Regeln**:*

Regelname	***Bedingung***
A-Regel004	*Versicherung mit lfd. Beitragszahlungen*
A-Regel005	*Versicherung mit Einmalbeitrag*

Diese Zusammenhänge können sowohl im Parametersystem als auch in einem seperaten Regelwerk abgebildet werden. Innerhalb der Versicherungs-Anwendungs-Architektur können auf der Dienstebene solche Regelwerke eingebunden werden, wobei der strukturelle Aufbau, die Pflegemechanismen sowie die Transparenz der Regeln (Anzeige) der Bauweise des eingesetzten Regelwerks unterliegen.

Die Projektgruppe „Provision“ hat in dieser Ausarbeitung verzichtet, auf die Funktionsweise von Regelwerken einzugehen. Vielmehr wurden bei den Funktionsbeschreibungen exemplarisch solche denkbare Regeln tabellarisch beschrieben.

II.5.2. Funktionalität

??Produktionsbezogene / kundenbezogene Provisionen

Im Rahmen der Funktionsmodellierung wurden im Abschnitt VI (Funktionen) die wesentlichen Kernfunktionen der Provisionierung für einzelvertragsbezogene Provisionen beschrieben. Die grobe Gliederung in Bewertung, Berechnung und Verteilung ist sicherlich nicht nur auf Vorgänge, die einzelvertragsbezogene Provisionen auslösen beschränkt, sondern kann auch auf Auslöservorgänge wie z. B. Zielerreichung eines Jahressolls, die pro-

duktionsbezogene Provisionen aktivieren können angewandt werden. Die Abstrahierung des Funktionenmodells wird diesen Ansatz gerecht, so daß auf eine zusätzliche Beschreibung von diesen Auslösern verzichtet wurde.

?? Nicht-einzelvertragliche Rückrechnung

Funktionen, die die Veränderung größerer Teile der Vertriebsstruktur und Mengen von Provisionsansprüchen betreffen (z.B. durch die Veränderung von Konditionen), wurden nicht betrachtet. Die bei rückwirkenden Aktionen benötigte Rückrechnungsfunktionalität stellt hohe fachliche Anforderungen. Rückwirkende Änderungen werden im Anwendungsbaustein "Provision" nur behandelt, wenn sie sich auf den Resultatstyp Vertrag beziehen.

?? Anzeige- und manuelles Korrektursystem

Da im Idealfall eines vollständigen und korrekt funktionierenden Provisionierungssystems solche Funktionalität nicht benötigt wird, hat die Projektgruppe keine weiteren Aussagen zu diesem Thema gemacht. In der Realität hingegen werden manuelle Korrekturmechanismen häufiger benötigt, die sowohl im Bereich von Vertreterkontokorrentfunktionen als auch innerhalb der Provisionierung anzusiedeln sind. Eine entsprechende Beschreibung steht noch aus.

III. Provisionsauslöser und Auslösertypen

Unter Provisionsauslöser werden im folgenden Ereignisse oder Vorgänge verstanden, die den AWB „Provision“ anstoßen. Provisionsauslöser desselben Typs werden zu Provisionsauslösertypen zusammengefaßt.

Das Ereignis „Neuzugang Vertrag 4712“ bewirkt z.B., daß eine Bearbeitung hinsichtlich „Abschlußprovision“ angestoßen wird. Das Ereignis „Neuzugang Vertrag 4712“ ist ein Provisionsauslöser. Alle Provisionsauslöser des Typs „Neuzugang Vertrag“ werden zu einem Provisionsauslösertyp, im weiteren auch einfach Auslösertyp genannt, zusammengefaßt.

Ein Bearbeitungsvorgang ist dann provisionsrelevant, wenn durch sie irgendeine Provisionszahlung oder eine Produktionsbewertung (z.B. für eine zusätzliche Bonifikation) ausgelöst wird.

In der nachstehenden Tabelle sind alle Provisionsauslösertypen des Anwendungsbausteins „Provision“ aufgeführt.

Die Auslösertypen sind nach den Resultatstypen (Typisierung der Vertriebsresultate) geordnet, auf die sie sich beziehen:

 © GDV 1999

- **Eigenes Vertragsgeschäft**
  - Angebot
  - Antrag
  - Vertrag
  - Inkasso
- **Fremdes Vertragsgeschäft mit und ohne Vertragskenntnis**
  - Angebot
  - Antrag
  - Vertrag
  - Inkasso
- **Schaden**
- **Kundendienst**
- **Periodische Termine**
- **Vermittlerstamm**

In der Tabelle sind angegeben

- zu jedem Auslösertyp eine Liste der möglicherweise betroffenen Provisionsarten (s. Abschnitt IV. dieses Dokumentes) und
- zu jedem Resultatstyp eine Liste von Anwendungsbausteinen, die als Ergebnis der Verarbeitung „Provision“ über Schnittstellen möglicherweise angestoßen werden müssen.

Die Tabelle wird im Abschnitt VI.2 dieses Dokumentes (Detaillierte Beschreibung der Funktionen) beispielhaft aufgegriffen. Sie dient zur Erkennung, ob ein Vorgang eine provisionsrelevante Bearbeitung anstößt.

Resultatstyp / Leistungsart	**Provisionsauslösertyp / GeVo**	**Provisionsarten**	**Datenschnittstellen „Folgesysteme“**
Eigenes Vertragsgeschäft			
Angebot	?? Erstellung	?? Akquiseprovision	Produktionsstatistik VM-Kontokorrent VM-Info MIS Kostenrechnung
Antrag	?? Erstellung ?? Storno, z.B. Ablehnung, Rücktritt (VU oder VN) ?? Änderung ?? WIK eines stornierten Antrages	?? Antragsprovision, Abschlußprovision(AP) ?? AP ?? AP ?? Akquiseprovision, AP	Produktionsstatistik VM-Kontokorrent VM-Info MIS Kostenrechnung
Vertrag	?? Neuzugang, z.B. auch Erhöhung, WIK, neue Zusatzversicherung	?? AP, Bestandsbetreu-	Produktionsstatistik

 © GDV 1999

Resultatstyp / Leistungsart	Provisionsauslösertyp / GeVo	Provisionsarten	Datenschnitt-stellen „Folgesyste-me“
	cherung ?? Abgang, z.B. auch Außerkraft-setzung, Kündigung, Beitrags-freistellung, Ablauf, Tod ?? Vertragsänderung, z.B. Ände-rung der Zahlungsweise, Be-ginnverlegung, Reduktion ?? Vertragsverlängerung (Kom-positversicherungen) ?? Vertragszusammenlegung, Vertragsteilung	ungsvergütung (BBV) ?? AP, BBV ?? AP, BBV ?? AP, BBV, Verlängerungs-provision ?? AP, BBV	VM-Kontokorrent VM-Info MIS Kostenrechnung DBR

Resultatstyp / Leistungsart	Provisionsauslösertyp / GeVo	Provisionsarten	Datenschnittstellen „Folgesysteme“
Inkasso	?? Sollstellung	?? AP, BBV (umfaßt auch IP)	Produktionsstatistik VM-Kontokorrent VM-Info MIS Kostenrechnung DBR
	?? Rücknahme Sollstellung (wegen rückwirkender Vertragsänderung)	?? AP, BBV (umfaßt auch IP)	
	?? Zahlungseingang	?? AP, BBV (umfaßt auch IP)	
	?? Änderung des Zahlungsweges	?? AP, BBV (umfaßt auch IP)	
	?? Mahnung	?? AP, BBV (umfaßt auch IP)	
	?? Störfall aus der Lastschrift	?? AP	
Fremdes Vertragsgeschäft mit und ohne Vertragskenntnis			
Angebot	?? Erstellung	?? Akquiseprovision	Produktionsstatistik VM-Kontokorrent VM-Info MIS Kostenrechnung DBR
Antrag	?? Antrag erstellen /stornieren	?? AP	
Vertrag	?? Neuzugang / WIK aus Storno	?? AP	
	?? Abgang	?? AP	
	?? Änderung	?? AP	
Inkasso	?? Buchungsinformationen aus Inkasso	?? BBV (umfaßt auch IP)	
Schaden			

© GDV 1999

Resultatstyp / Leistungsart	Provisionsauslösertyp / GeVo	Provisionsarten	Datenschnitt-stellen „Folgesyste-me“
	?? Schadenregulierung	?? Schadenprovisi-on	Produktionsstatis-tik VM-Kontokorrent VM-Info MIS Kostenrechnung DBR
Kundendienst			
	?? Rückwerbung (Kündigungsrücknahme) ?? Kundenbetreuung (Besuch oder andere Kundenauf-träge durchführen)	?? Rückwerbe-provision ?? Kundenbetreu-ungsprovision	Produktionsstatis-tik VM-Kontokorrent VM-Info MIS Kostenrechnung DBR

Resultatstyp / Leistungsart	Provisionsauslösertyp / GeVo	Provisionsarten	Datenschnitt-stellen „Folgesyste-me“
Periodische Termine			
	?? Erreichen des vorgegebenen Termins (dann erfolgt die Bewertung des erreichten Ergebnisses aus der Produktionsstatistik im Vergleich zu den Zielerreichungsdaten) Hierbei können z.B. berücksichtigt werden: ?? "Fehlzeiten" (Produktion wird neu bewertet in Abhängigkeit von Fehlzeiten =Produktions-ausfallentschädigung) ?? Gruppenprovisionsbewertung z.B. im Rahmen von Hierarchien ?? Vermittlerförderprogramme	?? Bonifikation, Gruppenbonifikation, Leistungs-provision	Produktionsstatistik VM-Kontokorrent VM-Info MIS Kostenrechnung DBR Vermittlerstamm wegen Konditionen
Vermittlerstamm			
	?? Ausscheiden eines Vermittlers	?? AP, BBV (wegen der Ermittlung von Ausgleichsansprüchen)	Produktionsstatistik VM-Info MIS Kostenrechnung DBR VM-Kontokorrent

Rückwirkende Änderungen werden im Anwendungsbaustein "Provision" nur für den Resultatstyp Vertrag behandelt (siehe Abschnitt II.5.2). Nicht beschrieben sind rückwirkende Änderungen z.B. zu:

?? Vermittlerstamm (z.B. bei Betreuerwechsel, Bestandsübertragung)

?? Plan-/Zieldaten (z.B. für die Bewertung der Produktion)

?? Partner (z.B. bei Adressänderung)

?? Produktdaten (z.B. bei Änderung der Bewertungsgröße)

Deshalb sind für die meisten dieser Resultatstypen in diesem Abschnitt keine Auslösertypen aufgeführt.

Wenn solche Resultatstypen geändert werden, haben die Änderungen erst ab dem Zeitpunkt provisionsrelevante Auswirkungen, ab dem sie für die Verarbeitung bereit stehen. Wenn die Änderungen bereits für vorher ermittelte Provisionen gelten sollen, also tatsächlich rückwirkend, dann müssen für jeden Einzelfall Korrekturen vorgenommen werden.

IV. Provisionsarten

IV.1. Rechtliche Grundlagen

Versicherungsverträge können vermittelt werden von folgenden Personengruppen:

?? selbständige Gewerbetreibende:

- Versicherungsvertreter (Handelsvertreter) nach §§ 84, 92 HGB
- Handelsmakler nach §§ 93 ff. HGB

?? angestellte Versicherungsvertreter

?? sonstige Vermittler (z.B. Nebenberufsvertreter, Angestellte einer Bank)

Wer in Ausübung eines Handelsgewerbes einem anderen Geschäfte besorgt oder Dienste leistet, kann dafür Provision verlangen. Dieser in § 354 HGB festgeschriebene Grundsatz verdeutlicht, daß die Vergütung in Form von Provisionen auch für den selbständigen Versicherungsvertreter die angemessene und typische Vergütungsform ist.

Die Provision ist eine erfolgsbezogene Vergütung für den selbständigen Versicherungsvertreter.

Das gesetzliche Provisionsrecht für Selbständige ist in den §§ 87 - 88 und 92 HGB geregelt.

Der Vergütungsanspruch für Versicherungsmakler nach §93 HGB ist in §99 HGB geregelt. Aufgrund der laufenden Rechtsprechung gelten hier aber die gleichen Grundsätze wie für selbständige Versicherungsvertreter.

Wer gewerbsmäßig für andere Personen, ohne von ihnen auf Grund eines Vertragsver-hältnisses ständig damit betraut zu sein, die Vermittlung von Verträgen über u.a. Versicherungen übernimmt, hat die Rechte und Pflichten eines Handelsmaklers.

Für den angestellten Außendienst gelten aufgrund des § 65 HGB die gleichen Provisionsvorschriften wie für den selbständigen Versicherungsvertreter.

Die Berechnungsgrundlagen für die Provision können recht verschieden sein, z.B.:

- Monatsbeitrag in der Krankenversicherung
- Jahresbeitrag im Kompositbereich
- Versicherungssumme; Beitragssumme; Jahresrente; Jahresbeitrag in der Lebensversicherung

Die Zahlweise der Provisionen ist nicht einheitlich. Die typischen Grundformen sind schlagwortartig mit „einmalige Provision“, „laufende Provision (im Kompositbereich mit erhöhter Abschlußprovision im ersten Versicherungsjahr)“ umschrieben.

Die obengenannte Personengruppe hat nur Anspruch auf Provision für solche Geschäfte, die auf ihre Tätigkeit zurückzuführen sind.

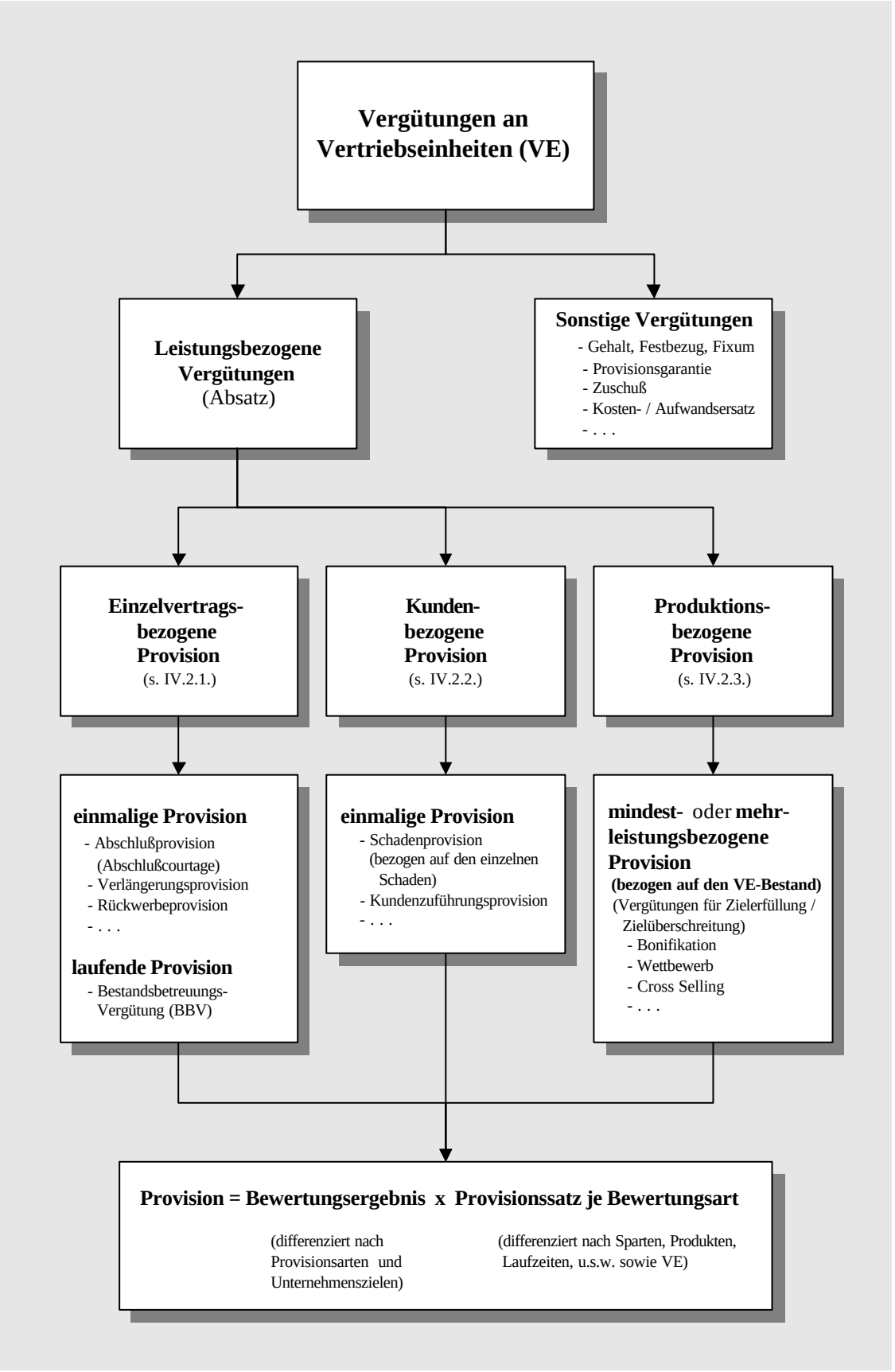
Der Provisionsanspruch entsteht, wenn die Prämie gezahlt wurde, aus der sich die Provision nach dem Vertragsverhältnis berechnet (§ 92 IV HGB).

Die Fälligkeit entsteht gemäß § 87 a IV HGB am Letzten des Monats, in dem (nach § 87 c I HGB) über den Anspruch abzurechnen ist.

IV.2. Klassifizierung

Die Provisionsarten, die über ein Provisionssystem im Sinne von VAA ermittelt und abgewickelt werden, lassen sich wie folgt - als klassische Eckpfeiler - gruppieren:

 © GDV 1999


Vergütungen an Vertriebseinheiten (VE)
Leistungsbezogene Vergütungen (Absatz)
Sonstige Vergütungen
- Gehalt, Festbezug, Fixum
- Provisionsgarantie
- Zuschuß
- Kosten- / Aufwandsersatz
- . . .
Einzelvertrags-bezogene Provision (s. IV.2.1.)
Kunden-bezogene Provision (s. IV.2.2.)
Produktions-bezogene Provision (s. IV.2.3.)
einmalige Provision
- Abschlußprovision (Abschlußcourtage)
- Verlängerungsprovision
- Rückwerbeprovision
- . . .
laufende Provision
- Bestandsbetreuungs-Vergütung (BBV)
einmalige Provision
- Schadenprovision (bezogen auf den einzelnen Schaden)
- Kundenzuführungsprovision
- . . .
mindest- oder mehr-leistungsbezogene Provision
(bezogen auf den VE-Bestand)
(Vergütungen für Zielerfüllung / Zielüberschreitung)
- Bonifikation
- Wettbewerb
- Cross Selling
- . . .
Provision = Bewertungsergebnis x Provisionssatz je Bewertungsart
(differenziert nach Provisionsarten und Unternehmenszielen)
(differenziert nach Sparten, Produkten, Laufzeiten, u.s.w. sowie VE)

IV.2.1. Einzelvertragsbezogene Provisionen / Vergütungen

Die Provision der Vertriebseinheit (VE) ist in der Weise erfolgsbedingt, daß sie nur für den Fall des Erfolges ihrer vertragsgemäßen Tätigkeit, d.h. beim Abschluß des einzelvertraglich vermittelten Geschäfts, gezahlt wird.

Berechnet wird die Provision für die abschließenden und evtl. beteiligten Vertriebseinheiten. Für jede Provisionsart gibt es einen oder mehrere Empfänger der **„Basisprovision“**, d.h. diese Basisprovision wird zu 100% an eine VE gezahlt oder nach gewissen Rechenver-fahren unter mehreren beteiligten VE aufgeteilt.

Als typische Rechenverfahren sind zu nennen: [3]

?? **„Volle Provision“**. Die Provision für die VE wird ohne Abzug - im Gegensatz zur Anteil- oder Differenzprovision - anhand ihrer vereinbarten Konditionen - Provisionssätzen - gerechnet.

?? **„Anteilprovision“** (Synonym: „**Differenzprovision“**). Es wird die Differenz zwischen den beteiligten Provisionsempfängern ermittelt, z.B. Provisionssatz des hauptberuflichen Vermittlers minus Provisionssatz des nebenberuflichen Vermittlers.

?? **„Provisionsteilung“**. Es wird das Bewertungsergebnis zwischen verschiedenen, am Vertragsabschluß beteiligten, VE aufgeteilt. Für die Mitverdiener gilt die Aufteilung analog.

?? **„Maximierte Provision“**. Der ermittelte Provisionsanspruch wird auf x-Prozent des Tarifbeitrages begrenzt.

?? Weitere Rechenverfahren sind evtl. unternehmensspezifisch definiert.

Abschlußprovision: (für Makler: Abschlußcourtage)

Sie fällt an für den Abschluß von Versicherungen. Hierunter subsumieren sich alle beim Vertragsabschluß zu zahlenden Vergütungen. Diese werden nach den gängigen Rechenverfahren „Volle Provision“, „Anteilprovision (synonym Differenzprovision)“ oder „Provisionsteilung“ ermittelt.

?? **Vergütung für die abschließende Vertriebseinheiten:**

Es ist eine - an den Antragsvermittler - zu zahlende Provision, die i.d.R. an die laufende Beitragszahlung des Versicherungsnehmers (VN) gekoppelt wird.

?? **Vergütung für die beteiligten Vertriebseinheiten:**

Es ist eine - an die Beteiligten - zu zahlende Provision, die i.d.R. ebenfalls an die laufende Beitragszahlung gekoppelt wird.

[3] Bei den beteiligten Versicherungsunternehmen sind die Bezeichnungen der Mitverdiener- /Beteiligungsprovisionen unterschiedlich. Jedes VU muß daher die Begriffe mit ihren Inhalten selbst definieren.

 © GDV 1999

?? **Zusatzprovision** als Sonderform der Abschlußprovision:

Sie unterliegt i.d.R. keiner Maximierung, ergänzt somit die eigtl. Abschluß-provision, wird zusätzlich an den Abschlußvermittler gezahlt und ist analog an die laufende Beitragszahlung gekoppelt.

?? **Superprovision:**

Es ist eine an die beteiligten VEs zu zahlende Vergütung, die den Abschlußvermittler bei seiner Tätigkeit unterstützen (Beratung, Schulung, Führung etc.).

?? **Dienstleistungsprovision:**

Sie darf höchstens in dem Maße gezahlt werden, wie die erbrachten Dienstleistungen bei dem VU zu einer nachweisbaren Entlastung an Aufwendungen geführt haben (z.B. Sammelinkasso, Risikoprüfung, etc.).

Verlängerungsprovision:

Für die Verlängerung eines lfd. Versicherungsvertrages um eine Mindestanzahl von Jahren, erhält die entspr. Vertriebseinheit Verlängerungsprovision.

Rückwerbeprovision (synonym auch Kündigungsrücknahmeprovision):

Sie dient der Vermeidung eines Stornos und wird an die speziell beauftragte kundenbetreuende oder rückwerbende VE gezahlt.

Bestandsbetreuungsvergütung (synonym auch: Folgeprovision, Bestandsbetreuungsprovision oder Verwaltungsprovision):

Wenn zur Aufgabe der VE die Betreuung / Beratung des VN gehört, wie z.B. in steuerlichen Fragen zur Gewinnbeteiligung, Fragen zur Gewährung von Policendarlehen, Beginn- und Ablaufverlegung des Vertrags, etc., wird eine BBV gezahlt.

IV.2.2. Kundenbezogene Provisionen / Vergütungen

Diese Vergütungsformen orientieren sich nicht an einem Vertragsvorgang vielmehr werden sie für Leistungen bezahlt, die den einzelnen Kunden bzw. Kundengruppen betreffen. Hierzu zählen

Schadenprovision:

Sie wird für die Aktivitäten der VE bei der Schadenregulierung im Erfolgsfall gezahlt, wenn die VE bevollmächtigt ist, die Schadenregulierung in eigener Verantwortung vollständig und abschließend für das VU durchzuführen. Entweder in Form einer Schadenprovision für den Einzelfall oder in Form einer Pauschale für alle Schadenfälle des ihm zugeordneten Bestandes.

Kundenbetreuungsprovision:

Sie wird für den - durch einen Auftrag der Hauptverwaltung des VU - beim Kunden durchgeführten Besuch der VE gezahlt.

Kundenzuführungsprovision:

Es ist eine für den Erstkontakt bei einem Kunden zu zahlende Provision an die VE, für die Beratung und Kontaktaufnahme von potentiellen Neukunden. Es kann damit ebenso der Anspruch von „stillen Vermittlern“ oder „Adressvermittlern“ gemeint sein. Sie vermindert ggf. die Abschlußprovision (Zusendung von Adresskarten; Rücklauf aus Werbeaktionen).

IV.2.3. Produktionsbezogene Provisionen / Vergütungen

Es sind Leistungen, die abhängig sind von der Gesamtheit eines Versicherungs- oder Kundenbestandes („Produktion“). Der Bestand ist mittelbar oder unmittelbar einer VE zugeordnet, ggf. auch für Gruppen von VEs. (Synonyme: statistische Provision, bestandsbezogene Provision). Sie sind als unternehmenspolitisches Instrument gegenüber den Absatzorganen (VE) zu sehen, da mit ihrer Hilfe die Vertriebsaktivitäten gesteuert werden können.

In vielen Fällen werden die zu einem gewissen Zeitraum gehörigen Bestandsveränderungen bewertet: Mengen/Anzahl, Neuzugänge, Veränderungen, Schwellenwerte (kann Auswirkungen auf Vermittlerkonditionen haben), Erträge, Aktionen. Diese Provisionsarten fallen auch für die Erreichung von definierten Zielen bzw. Schwellenwerten an.

Bonifikation:

Es ist eine Vergütung, die für das Erreichen von vorgegebenen Absatzzielen oder -steigerungen in einem fest definierten Zeitraum gezahlt wird. z.B.:

- Einhaltung vorgegebener Kostensätze oder Schadensquoten,
- Erreichen vorgegebener Produktionswerte oder Bestandsgrößen,
- Orgaaufbau oder Orgaausbau = Anzahl der Mitarbeiter,
- Stellenbesetzung, u.s.w.

Wettbewerbsprovision:

Für das Erreichen eines Zieles in dem definierten Rahmen eines Wettbewerbes wird einer VE - evtl. in Abhängigkeit von anderen Einflußgrößen - die Provision gezahlt.

 © GDV 1999

Cross Selling Provision:

Sie wird für die 'Rundum'-Versicherung eines Kunden (bei Mehrsparten-Versicherern) gezahlt. Ziel ist eine umfassende bedarfsgerechte Ausstattung des VN mit den Produkten des VU sowie den Produkten evtl. Kooperationspartner.

IV.2.4. Sonstige Vergütungsarten / Abgrenzung

Die folgenden Zahlungen sind entweder zeitbezogene oder einmalige Vergütungen (nicht leistungsbezogen) an Vertriebseinheiten. Sie sollten/könnten - obwohl vertraglich vereinbart - nicht über ein Provisionssystem sondern direkt über Buchungen im Vermittlerkontokorrent abgewickelt werden:

- Gehalt, Festbezug, Fixum
- Provisionsgarantie
- Vergütung für neu eingestellte Mitarbeiter
- feste Zuschüsse / Pauschalen (einmalig / regelmäßig)
- Aufwandsentschädigungen / Kostenersatz z.B. für Verwaltungsleistungen wie Antragserfassung
- tarifvertragliche / VU-freiwillige Gratifikationen

IV.3. Beschreibung der Provisionsarten

IV.3.1. Beschreibungsschema

Die einzelnen Provisionsarten werden im weiteren nach folgendem Schema einheitlich beschrieben.

1. **Definition**

   Kurze Beschreibung der Provisionsart und ggf. ihre Abgrenzung zu anderen Provisionsarten.

2. **Für welche Leistung der VE fällt diese Provisionart an?**

   Was muß der Provisionsempfänger (VE) getan (Tätigkeit) oder bewirkt haben (Ergebnis), damit ein Anspruch auf eine Provision entsteht? Der AWB Provision entscheidet aufgrund der Vorgangserkennungsalgorithmen selbst über die weitere Bearbeitung.

3. **Wonach wird die Leistung bewertet?**

   Welche typischen Größen aus der Beschreibung der Tätigkeit oder des Ergebnisses gehen in die Bewertung der Leistung ein? Z.B. Anzahl der 'Arbeitseinheiten' bei einer Schadenregulierung, Erlebensfallsumme bei einem Neuantrag, ein Mehr an Beitragssumme bei einer Summenerhöhung.

4. **Wie wird der Provisionsanspruch für diese Provisionsart ermittelt?**

   Welche Konditionen aus den Vereinbarungen des VU mit der VE (z.B. Provisionssatz in Prozent oder Promille) und welche Bewertungsgrößen (z.B. Jahresbeitrag oder Maximum von Erlebensfall- und Risikosumme) werden bei der Ermittlung des Anspruches typischerweise herangezogen? Nach welchen Algorithmen erfolgt einen Verteilung der Provision?

5. **Wie wird diese Provisionsart vergütet?**

   Nach welchen - im VE-Vertrag - geregelten Auszahlungsmodalitäten wird die Provision typischerweise für das VE-Kontokorrent bereitgestellt?

6. **Wie lange haftet die VE für die gezahlte Provisionsart?**

   Unter welchen Voraussetzungen sind die Provisionen ganz oder teilweise zurückzuzahlen? Welches sind die gesetzlichen und / oder vertraglich vereinbarten Bedingungen?

© GDV 1999

IV.3.2. Einzelvertragsbezogene Provisionen

IV.3.2.1. Abschlußprovision (AP)

1. Definition

- Die Abschlußprovision (AP) ist ein Entgelt an eine Vertriebseinheit für einen vermittelten und policierten Versicherungsvertrag oder dessen Erweiterung
- die Provisionsbestimmungen sind im VE-Vertrag geregelt,
- meist in Form eines einmaligen Entgelts,
- das an die Beitragszahlungen des Kunden gekoppelt wird und im zeitlichen Verlauf des Vertrages verdient werden muß.
- Die Bewertungssätze und ggf. der Wert eines Punktes in DM sind in den Vereinbarungen der Vertriebseinheit festgelegt.

2. Für welche Leistung der VE fällt Abschlußprovision (AP) an?

AP fällt z.B. an:

- Für den Abschluß eines Versicherungsvertrages mit einem bisherigen oder neuen Kunden (neuer LV-Vertrag, neuer Kfz-Versicherungsvertrag).
- Für die Erweiterung eines bestehenden Versicherungsvertrages hinsichtlich einer neuen versicherten Gefahr (z.B. Aufnahme Einbruch/Diebstahl in Hausratversicherungsvertrag, Aufnahme Sturm in Gebäudeversicherungsvertrag, Aufnahme Berufsunfähigkeitszusatzversicherung in LV-Vertrag, Einschluß einer Hundehalterhaftpflicht in die Private Haftpflichtversicherung).
- Für die Aufnahme einer neuen versicherten Person oder eines neuen versicherten Objektes in einen bestehenden Versicherungsvertrag (Aufnahme Sohn/Tochter in Krankenversicherungsvertrag, Aufnahme Garage in Gebäudeversicherungsvertrag).
- Für die Erhöhung des Versicherungsschutzes (Dynamische Anpassung einer Lebensversicherung, Erhöhung der Versicherungssumme einer Hausratversicherung).
- Für Vertragsänderungen mit Mehrbeitrag

Bei Stornierung des Versicherungsvertrages (aufgrund von Nichteinlösung, Kündigung, Zahlungsverzug, etc.), bei der Rücknahme einer Erweiterung oder bei der Reduktion des Versicherungsschutzes (Herabsetzung, Beitragsfreistellung) wird die AP ggf. zurückgefordert (s. Punkt 6: Haftung).

3. Wonach wird die Leistung bewertet?

Bewertungskriterien der Leistung hinsichtlich der AP können z.B. sein:

- der Beitrag (einmaliger, monatlicher, jährlicher, über die gesamte Versicherungsvertrags- bzw. Beitragszahlungsdauer, Tarifbeitrag oder zu zahlender Beitrag, ...)
- die Versicherungsleistung (Erlebensfallsumme, Todesfallsumme, gemittelte Versicherungssumme bei fallenden / steigenden Summenverläufen, Rente, Deckungssumme, ...)
- das abgeschlossene Produkt (Kapital, Risiko, Rente, vermögensbildende Verträge bei LV / Vollkasko, Teilkasko bei Kfz-Verträge, ...)
- zusätzl. Vereinbarungen (mit / ohne dynamischer Anpassung bei LV-Verträgen, ...)
- Risikomerkmale
- Ertragsmerkmale
- Kombination der genannten Kriterien

Aufgrund der Bewertungskriterien kann

- eine unternehmenseinheitliche

oder

- eine VE-bezogene

Bewertung für die AP ermittelt werden. Zur Ermittlung der Bewertung siehe Kapitel VI.

Wenn mehrere beteiligte Vertriebseinheiten oder eine Struktur von Vertriebseinheiten sich die Leistung teilen, ergibt sich je beteiligter Vertriebseinheit eine Bewertung für die AP. Die Bewertungsergebnisse können. entsprechend aufgeteilt werden.

 © GDV 1999

4. Wie wird der Provisionsanspruch für Abschlußprovision (AP) ermittelt?

Die Höhe des gesamten individuellen Anspruchs auf Abschlußprovision ist rechnerisch zu ermitteln z.B.

?? **Anspruch** = Bewertungsgröße der AP * Prov.-Satz (in % oder %o) bzw. Betrag (in DM)

oder

?? **Anspruch** = Bewertungsgröße der AP * Bewertungssatz in Punkten * Wert eines Punktes in DM

Zusätzlich können Maximierungsvorschriften gelten, die den individuellen Anspruch auf Abschlußprovision begrenzen (gem. Amts-, EU- und Unternehmens-Richtlinien).

5. Wie wird die Abschlußprovision (AP) vergütet?

Die AP kann auf folgende Arten gezahlt werden:

?? als sofortige einmalige Zahlung

?? als ratierliche oder gestaffelte Zahlung zu festgelegten Terminen

?? als sofortige bzw. ratierliche Zahlung in Kombination mit einem Rückbehalt („Stornoreserve“), der in den Vermittlervereinbarungen festgelegt wird und der ausreichende Sicherheit für künftige Provisionsrückforderungen an die Vertriebseinheit im Rahmen ihrer Haftung bietet. Der Rückbehalt kann absolut oder relativ zum Provisionsanspruch vereinbart sein.

6. Wie lange haftet die VE für die gezahlte Abschlußprovision (AP)?

Der Anspruch auf die AP muß durch Beitragszahlungen verdient werden. Die AP für einen Versicherungsvertrag ist verdient, wenn die Summe der gezahlten Beiträge eine bestimmte Höhe überschritten hat. Hierbei sind die entsprechenden Amtsvorschriften des BAV zu berücksichtigen.

Solange die Ansprüche auf die AP noch nicht verdient sind, dauert die Haftung der Vertriebseinheit an (Haftungszeit für AP). Bei einer Stornierung des Vertrages oder eines Vertragsteils innerhalb der Haftungszeit wird AP von der Vertriebseinheit zurückgefordert.

Wenn der gesamte Anspruch der AP durch Beitragszahlungen für diesen Vertrag bzw. Vertragsteil verdient ist, endet die Haftungszeit für die AP.

IV.3.2.2. Verlängerungsprovision (VP)

1. Definition

Die Verlängerungsprovision (VP) ist ein Entgelt an eine Vertriebseinheit für die Verlängerung eines laufenden Versicherungsvertrages um eine Mindestanzahl von Jahren.

Es gelten im wesentlichen die Ausführungen für Abschlußprovision, wobei VP derzeit nur für Sach- und Unfallversicherungen anfällt.

2. Für welche Leistung der VE fällt Verlängerungsprovision (VP) an?

Für die Verlängerung eines laufenden Versicherungsvertrages, meist in Verbindung mit einer AP-relevanten Vertragsänderung.

3. Wonach wird die Leistung bewertet?

Bewertungskriterien der Leistung hinsichtlich der VP können z.B. sein:

 © GDV 1999

- der Beitrag (einmaliger, monatlicher, jährlicher, über die gesamte Versicherungs-vertrags- bzw. Beitragszahlungsdauer, Tarifbeitrag oder zu zahlender Beitrag, ...)
- das abgeschlossene Produkt
- Risikomerkmale
- Ertragsmerkmale
- Kombination der genannten Kriterien

4. Wie wird der Provisionsanspruch für die Verlängerungsprovision (VP) ermittelt?

Die Höhe des gesamten individuellen Anspruchs auf Verlängerungsprovision ist rechnerisch zu ermitteln z.B.

- **Anspruch** = Bewertungsgröße der VP * Prov.-Satz (in % oder %o) bzw. Betrag (in DM)

oder

- **Anspruch** = Bewertungsgröße der VP * Bewertungssatz in Punkten * Wert eines Punktes in DM

5. Wie wird die Verlängerungsprovision (VP) vergütet?

Die VP kann auf folgende Arten gezahlt werden:

- als sofortige einmalige Zahlung
- als ratierliche oder gestaffelte Zahlung zu festgelegten Terminen
- als sofortige bzw. ratierliche Zahlung in Kombination mit einem Rückbehalt („Stornoreserve“), der in den Vermittlervereinbarungen festgelegt wird und der ausreichende Sicherheit für künftige Provisionsrückforderungen an die Vertriebseinheit im Rahmen ihrer Haftung bietet. Der Rückbehalt kann absolut oder relativ zum Provisionsanspruch vereinbart sein.

6. Wie lange haftet die VE für die gezahlte Verlängerungsprovision (VP)?

Der Anspruch auf die VP muß durch Beitragszahlungen verdient werden. Die VP für einen Versicherungsvertrag ist verdient, wenn die Summe der gezahlten Beiträge eine bestimmte Höhe überschritten hat. Die Haftungszeit der VP endet i.d.R. mit Erreichen des durch die neue Vertragsverlängerung vereinbarten Ablaufdatums.

Solange die Ansprüche auf die VP noch nicht verdient sind, dauert die Haftung der Vertriebseinheit an (Haftungszeit für VP). Bei einer Stornierung des Vertrages oder eines Vertragsteils innerhalb der Haftungszeit wird VP von der Vertriebseinheit zurückgefordert.

Wenn der gesamte Anspruch der VP durch Beitragszahlungen für diesen Vertrag bzw. Vertragsteil verdient ist, endet die Haftungszeit für die VP.

IV.3.2.3. Rückwerbeprovision (RWP)

1. Definition

Wird ein stornierter Vertrag (i.d.R. außerhalb der AP-Haftungszeit) durch die Leistung der VE aktiviert, erhält die VE dafür eine Vergütung.

Synonym: Kündigungsrücknahmeprovision

2. Für welche Leistung der VE fällt Rückwerbeprovision (RWP) an?

Die beauftragte VE erhält bei erfolgreicher Rückwerbung (Rücknahme einer Kündigung / Beitragsfreistellung) eine Vergütung. Entweder wird ein spezieller Kündigungsrückwerber oder die bestandsbetreuende VE mit der Rückwerbung beauftragt.

3. Wonach wird die Leistung bewertet?

Die beauftragte VE erhält einen vom Beitrag bzw. Versicherungssumme abhängigen Vergütungsbetrag (z.B. % oder %o-Satz vom Beitrag / Versicherungssumme).

 © GDV 1999

4. Wie wird der Provisionsanspruch für Rückwerbeprovision (RWP) ermittelt?

Die Rückwerber / bestandsbetreuende VE erhalten z.B. einen festen Betrag differenziert nach den Sparten KV / LV / Komposit oder einen Betrag, der sich aus dem - im VE-Vertrag vereinbarten - Provisionssatz und dem Bewertungsergebnis ermitteln läßt.

5. Wie wird die Rückwerbeprovision (RWP) vergütet?

Die Vergütung erfolgt in der Regel analog zur Abschlußprovision.

6. Wie lange haftet die VE für die gezahlte Rückwerbeprovision (RWP)?

Eventuelle Haftungszeiträume werden unternehmensindividuell behandelt:

- Volle Rückbelastung bei Storno innerhalb des Haftungszeitraumes
- Anteilige Rückbelastung für die nicht bezahlten Monatsbeiträge.

Die Haftungszeiträume sind z.B. an der Haftungszeit für AP orientiert.

IV.3.2.4. Bestandsbetreuungsvergütung (BBV)

1. Definition:

Die Bestandsbetreuungsvergütung (BBV) ist eine periodisch zu zahlende Provision an die betreuende VE. Sie wird der VE aus der Menge der ihrem Bestand zugeordneten vergütungspflichtigen Verträge (KV/LV/Komposit) gezahlt. Damit ist ihre bestandsbetreuende Tätigkeit abgegolten. Sie ist abhängig von der Beitragsfälligkeit des Versicherungsvertrages und wird in der Regel kontinuierlich ausgezahlt.

Ähnlich:

- Folgeprovision für den Innendienst, der Geschäft ohne Abschlußprovision gebracht hat
- Bestandserhaltungsprovision / Bestandsbetreuungsprovision
- Inkassoprovision (ursprüngl. für das Inkasso durch den Vermittler).

2. Für welche Leistung der VE fällt Bestandsbetreuungsvergütung (BBV) an?

BBV fällt z.B. an:

- für die Erhaltung und die Festigung der im Bestand der VE befindlichen Versicherungsverträge, damit u. a. Bestandsverluste infolge von Stornierungen vermieden werden.

Zu einer ordnungsgemäßen Bestandsbetreuung gehören z.B.:

- Regelmäßige Betreuung der Versicherungsnehmer (z.B. Überprüfung des Versicherungsumfangs; Beratung)
- Besorgen von Beitragseinzugsermächtigungen und - nach Auftrag - das Inkasso von Beitragsrückständen
- Beratung eines Versicherungsnehmers in Zahlungsschwierigkeiten
- Evtl. Aufnahme von Rechnungsunterlagen, Sterbeurkunden, etc.

BBV-pflichtig sind alle - einer VE zugeordneten - laufenden und beitragspflichtigen Verträge, z.B.:

- Kranken- und Pflegeversicherungen
- kapitalbildende Lebensversicherungen
- Renten- und selbständige Risikoversicherungen
- Komposit-Verträge

Alle relevanten Verträge müssen eine bestimmte Anzahl von Monaten im Bestand sein, bevor erstmalig BBV gezahlt wird.

BBV-frei sind z.B. folgende Verträge:

- Reisekrankenversicherungen
- sonstige kurzfristige bzw. zeitlich begrenzt abgeschlossene KV-Verträge
- vermögensbildende LV
- mitarbeitereigene Versicherungen (rabattierte Haustarife)
- beitragsfreie bzw. ruhende Verträge
- Verträge mit einmaliger Beitragszahlung

 © GDV 1999

- Verträge, die sich im Mahnverfahren befinden, bzw. für die Zahlungsverzug besteht
- bestimmte Verträge/Tarife, die gem. Geschäftsplan keine BBV in der Beitragskalkulation enthalten

Eine verminderte BBV wird gemäß Geschäftsplan evtl. für bestimmte Tarifgruppen gezahlt (z.B. Gruppenversicherungen).

3. Wonach wird die Leistung bewertet?

Bewertungskriterien der Leistung hinsichtlich der BBV können sein:

- der Beitrag (monatlicher, jährlicher Tarifbeitrag oder Zahlbeitrag, ggf. abzüglich Steuern)

4. Wie wird der Provisionsanspruch für Bestandsbetreuungsvergütung (BBV) ermittelt?

Die BBV wird i.d.R. vom Beitragssoll in DM (monatlich, stichtagsbezogen oder gemäß Fälligkeit) berechnet. Bei vierteljährlicher, halbjährlicher und jährlicher Zahlweise der Versicherungsbeiträge wird ggf. auf monatliche Teilbeiträge umgerechnet.

Die Höhe der BBV kann auch einer bestimmten Begrenzung unterliegen.

5. Wie wird die Bestandsbetreuungsvergütung (BBV) vergütet?

Die BBV wird in der Regel in Abhängigkeit von der Zahlweise des Vertrages, evtl. nach Einbehaltung eines Sicherheitsbetrages an die VE gezahlt.

6. Wie lange haftet die VE für die gezahlte Bestandsbetreuungsvergütung (BBV)?

Der Anspruch auf die BBV muß durch Beitragszahlungen verdient werden. Je nach Vereinbarung im VE-Vertrag kann die BBV für nicht gezahlte Beitragsmonate zurückgefordert werden.

IV.3.3. Kundenbezogene Provisionen

IV.3.3.1. Schadenprovision (SP)

1. Definition

Unter Schadenprovision verstehen wir die Vergütung für die Regulierung (Aufnahme und/oder Abwicklung) von Schäden durch die bevollmächtigte VE (bestimmte Schadenshöhe).

2. Für welche Leistung der VE fällt Schadenprovision (SP) an?

Es muß ein Schaden zu einem Antrag, Vertrag oder einer Deckungszusage vorliegen.

Die Schadenregulierung umfaßt z.B. die:

- Prüfung bzw. Einschätzung, Höhe des Schadens, Ablehnung des Schadens, Hinzuziehung eines Sachverständigen, die Zahlung selbst
- Abwicklung des Schadens über ggf. zur Verfügung stehendes technisches System

3. Wonach wird die Leistung bewertet?

Bewertet wird in der Regel die im Zusammenhang mit der Regulierung eines einzelnen Schaden durchgeführte Aktivität der VE. Meistens handelt es sich hierbei um eine Stückzahlbetrachtung.

4. Wie wird der Provisionsanspruch für Schadenprovision (SP) ermittelt?

 © GDV 1999

In der Regel wird je Schaden oder Aktivität im Zusammenhang mit einer Schadenabwicklung ein im VE-Vertrag genanntes Fixum gezahlt, welches wiederum nach Sparten differenziert sein kann. Eine „Aufteilung“ der Schadenprovision ist nach den Tätigkeitsanteilen der beteiligten VE denkbar.

5. Wie wird die Schadenprovision (SP) vergütet?

Sie ist eine einmalige Provisionszahlung. Voraussetzung für den Vergütungsanspruch ist die vollständige Abwicklung des Schadenvorganges.

6. Wie lange haftet die VE für die gezahlte Schadenprovision (SP)?

Es existieren keine Haftungszeiträume.

IV.3.3.2. Kundenzuführungsprovision (KZP)

1. Definition

Kundenzuführungsprovision ist eine Vergütung an eine VE oder einen sonstigen Partner für die Zuführung neuer Kunden (in vielen Unternehmen auch unter dem Begriff "Akquiseprovision" bekannt).

Diese(r) hat zwar die Anbahnung durchgeführt bzw. das Adressenmaterial zur Verfügung gestellt, ist selbst aber nicht als vertragsabschließende oder beteiligte VE aufgetreten.

2. Für welche Leistung der VE fällt Kundenzuführungsprovision (KZP) an?

Der Anspruch auf KZP entsteht für einen erfolgreichen Vertragsabschluß nach entsprechender Tätigkeit (siehe Punkt 1.).

3. Wonach wird die Leistung bewertet?

Es erfolgt i.d.R. keine Bewertung. Es ist denkbar, daß der KZP die Beitragshöhe bei Vertragsabschluß zugrunde gelegt wird.

4. Wie wird der Provisionsanspruch für Kundenzuführungsprovision (KZP) ermittelt?

Der Anspruchsberechtigte erhält bei Vertragsabschluß entweder einen Festbetrag in DM, oder anteilig einen bestimmten %-Satz vom abgeschlossenen Beitrag. Ggf. vermindert dieser Betrag die Abschlußprovision.

5. Wie wird die Kundenzuführungsprovision (KZP) vergütet?

Es ist eine einmalige Zahlung bei Vertragsabschluß.

6. Wie lange haftet die VE für die gezahlte Kundenzuführungsprovision (KZP)?

Es existieren keine Haftungszeiträume.

IV.3.4. Produktionsbezogene Provisionen (PP)

Durch produktionsbezogene Vergütungen, die VU-spezifisch sind, kann das Unternehmen Einfluß auf die Absatzorgane nehmen und somit gezielt - z.B. bei ertragsstarkem Geschäft - den Absatz steuern. So kann Leistungssteigerung und Mitarbeitermotivation auf verschiedenen Ebenen (Vermittler, Vermittlergruppen, Führungskräfte, etc.) erreicht werden. Außerdem können durch Team-Wettbewerbe Synergieeffekte genutzt werden. Desweiteren können sowohl quantitative als auch qualitative Verbesserungen des Versicherungsbestandes durch eine hohe Versicherungsdichte erzielt werden.

IV.3.4.1. Bonifikation (BF)

1. Definition

 © GDV 1999

Die Bonifikation (BF) ist eine produktionsbezogene Vergütung, die an die VE für das Erreichen einer bestimmten Zielvorgabe in einem definierten Zeitraum gezahlt wird. Sie ist nicht an den Lebenszyklus eines einzelnen Versicherungsvertrages gekoppelt.

Die Konditionen sind im VE-Vertrag geregelt, wobei hier sowohl spartenspezifische als auch spartenübergreifende Bonifikationsvereinbarungen vorkommen können.

2. Für welche Leistung der VE fällt Bonifikation (BF) an?

BF fällt an z.B. für das Erreichen vorgegebener Ziele in Form von:

- Summe der bewerteten Produktionsergebnisse (die von der VE selbst und/oder einer evtl. unterstellten VE erbracht wurden)
- besondere Produktionskennziffern (Anzahl, Summe, etc.) einzelner Sparten oder Produkte
- Bestandssteigerungsraten (Jahressollbeitrag, ...)

3. Wonach wird die Leistung bewertet?

Bewertungskriterien der Leistung hinsichtlich der BF können sein:

- Summe der produktionsrelevanten Beiträge
- Summe der Produktionseinheiten (Einheiten, Punkte, ...)
- sonstige Produktionskennzahlen (Anzahl, Summen, Stornoquote, Spartenzusammensetzung, ...)
- bewertete Bestandsgrößen

4. Wie wird der Provisionsanspruch für die Bonifikation (BF) ermittelt?

Die Höhe des gesamten individuellen Anspruchs auf BF ist rechnerisch zu ermitteln

z.B.

?? **Anspruch** = Bewertungsgröße der BF * Bewertungssatz in DM

oder

?? **Anspruch** = Bewertungsgröße der BF * Bewertungssatz in Punkten * Wert eines Punktes in DM

Die Voraussetzungen für den Anspruch auf BF, sowie die Bewertungssätze und ggf. der Wert eines Punktes in DM sind in den VE-Vereinbarungen mit der Vertriebseinheit festgelegt. Der Bewertungssatz kann fest oder variabel (gestaffelt je nach Zielerfüllung) sein.

Voraussetzungen können u.a. sein:

?? Einhaltung eines vorgegebenen Kosten- / Stornosatzes

?? Zielerreichung im Spartenmix (Anteil einer bestimmten Sparte am Gesamtergebnis)

5. Wie wird die Bonifikation (BF) vergütet?

Die BF kann auf folgende Arten gezahlt werden:

??meist als einmalige Zahlung nach der Zielerfüllung

??als ratierliche oder gestaffelte Zahlung zu festgelegten Terminen

6. Wie lange haftet die VE für die gezahlte Bonifikation (BF)?

Es existieren keine Haftungszeiträume.

 © GDV 1999

IV.3.4.2. Wettbewerbsprovision (WBP)

1. Definition

Die Wettbewerbsprovision (WBP) entspricht in ihrem Wesen der Bonifikation, wobei die Konditionen nicht im VE-Vertrag geregelt sind. Die Bedingungen werden in speziellen Wettbewerbsrichtlinien festgelegt. Der Wettbewerb kann sowohl als Einzel- als auch als Gruppenwettbewerb für bestimmte Produkte und/oder Sparten ausgeschrieben werden. Der Wettbewerbszeitraum ist zeitlich begrenzt. Es gibt zentrale (von Hauptverwaltung gesteuert) und regionale Wettbewerbe (z.B. von Geschäftsstellen initiiert).

2. Für welche Leistung der VE fällt Wettbewerbsprovision (WBP) an?

Analog Bonifikation

3. Wonach wird die Leistung bewertet?

Analog Bonifikation

4. Wie wird der Provisionsanspruch für Wettbewerbsprovision (WBP) ermittelt?

Analog Bonifikation

5. Wie wird die Wettbewerbsprovision (WBP) vergütet?

Neben finanzieller Vergütung sind auch Sach- und Reisepreise üblich.

6. Wie lange haftet die VE für die gezahlte Wettbewerbsprovision (WBP)?

Es existieren keine Haftungszeiträume.

© GDV 1999

IV.3.4.3. Cross Selling Provision (CSP)

1. Definition

Cross Selling Provision (CSP) ist eine Zusatzprovision für die "Rundumversicherung" eines Kunden. Die "Rundumversicherung" bewirkt eine festere Bindung des Kunden an das Versicherungsunternehmen, da eine höhere Versicherungsdichte erreicht ist.

Die Kondition der Cross Selling Provision ist in den VE-Verträgen geregelt.

2. Für welche Leistung der VE fällt Cross Selling Provision (CSP) an?

Für das Erreichen einer bestimmten Cross Selling Quote erhält die VE eine zusätzliche Vergütung.

Eine Cross Selling Quote ist z.B. die Anzahl laufender Verträge verschiedener Sparten pro Kunde.

3. Wonach wird die Leistung bewertet?

Anzahl der Verträge verschiedener Sparten eines Kunden beim Versicherungsunternehmen.

4. Wie wird der Provisionsanspruch für Cross Selling Provision (CSP) ermittelt?

In der Regel in Form einer Stückvergütung für die abschließende Vertriebseinheit.

5. Wie wird die Cross Selling Provision (CSP) vergütet?

 © GDV 1999

Analog der Abschlußprovision.

6. Wie lange haftet die VE für die gezahlte Cross Selling Provision (CSP)?

Haftungszeitraum gleich wie bei AP, jedoch volle Rückbelastung bei Storno innerhalb des Haftungszeitraums.

IV.3.5. Sonstige Provisionsarten

Die nachfolgenden Provisionsarten wurden bei der Analyse kurz andiskutiert, sind jedoch in ihrer Ausprägung bei den beteiligten Versicherungsunternehmen nicht realisiert. Ggf. können diese Provisionsarten bei einer weiteren Vertiefung aufgegriffen werden:

?? Orgaaufbauprovision

(abhängig von der Anzahl neu eingestellter oder "geführter" Mitarbeiter; nicht produktionsabhängig)

?? produktionsbezogene Schadenprovision

(produktionsbezogen auf den zugeordneten Versicherungsbestand)

?? Gruppenprovision

(Provision für eine Gruppe/Team; eventuell in Verbindung mit Strukturvertrieb)

V. Prozesse

Bei der Modellierung des Anwendungsbausteins „Provision“ stellte sich heraus, daß die eigentliche Ermittlung der Provision kein eigenständiger Geschäftsprozeß ist. Vielmehr handelt es sich hier um Funktionen bzw. Funktionsblöcke, die von übergeordneten Geschäftsprozessen (z.B. Angebot, Antrag, Inkasso, Mahnung, Storno, Ablauf) angestoßen werden.

Allerdings sind z.B.

- Festlegung / Pflege der Provisionsarten und -parameter
- Festlegung / Pflege der Vermittlerkonditionen und Provisionstabellen

eigenständige Prozesse im Bereich der Provisionen, die aber erst in einer weiteren Spezifikationsphase erarbeitet oder direkt durch das Regelsystem abgedeckt werden sollten. Es handelt sich hierbei im wesentlichen um Verwaltungsprozesse.

VI. Funktionen

Die unterschiedlichen Sichten der beteiligten Versicherungsunternehmen lassen kein allgemein gültiges Feinmodell der Funktionen erwarten. Um die differierenden Ansätze zu berücksichtigen wurden die Funktionen abstrahiert modelliert und beschrieben. Alle beteiligten Unternehmen haben die realen firmenspezifischen Verfahren und Vorstellungen zur Provisionierung mit dem nachfolgend beschriebenen Modell abgeglichen und es verifiziert.

Die folgende Funktionsübersicht ist vorwiegend nach Kriterien der Modularisierung aufgebaut.

 © GDV 1999

VI.1. Funktionenstruktur

F 1 Provisionsrelevanz eines Vorgangs analysieren FK PR001000

F 2 Vorgang bewerten FK PR002000

F 2.1 Bewertungsarten ermitteln FK PR002100

F 2.2 Bewertungen durchführen FK PR002200

F 3 Provisionsansprüche ermitteln FK PR003000

F 3.1 Provisionsarten für eine unmittelbar beteiligte anspruchsberechtigte Vertriebseinheit ermitteln FK PR003100

F 3.1.1 Provisionsanspruch für eine anspruchsberechtigte Vertriebseinheit und eine Provisionsart ermitteln FK PR003110
(Wiederverwendung in F 3.2.1)

F 3.1.1.1 Provisionsanspruch Neuzugang-Leben (AP) ermitteln FK PR003111

F 3.1.1.2 Provisionsanspruch Neuzugang-Leben (DP) ermitteln FK PR003112

F 3.1.1.3 Provisionsanspruch Zugang-Stückvergütung ermitteln FK PR003113

F 3.1.1.4 Provisionsanspruch Neuzugang-Leben (AT) ermitteln FK PR003114

F 3.1.1.n . . . . FK PR00311n

F 3.2 Provisionsarten für mitverdienende anspruchsberechtigte Vertriebseinheiten ermitteln FK PR003200

F 3.2.1 Provisionsansprüche für eine mitverdienende Vertriebseinheit ermitteln FK PR003210

F 3.1.1 Provisionsanspruch für eine anspruchsberechtigte Vertriebseinheit und eine Provisionsart ermitteln FK PR003110

(Unterfunktion siehe oben)

F 4 Provisionsansprüche in Provisionsbuchungen umwandeln

FK PR004000

© GDV 1999

VI.2. Detaillierte Beschreibung

Um einerseits die logische Abfolge bzw. das Zusammenspiel der Funktionen verständlich darzustellen - andererseits die sehr abstrahierte Thematik mit Leben zu füllen, wollen wir zu Beginn ein Beispiel kreieren, welches uns durch sämtliche Funktionen des Anwendungsbausteins „Provision“ begleiten wird. Bei der inhaltlichen Beschreibung der Funktionen stellen wir den Bezug zu diesem Beispiel durch *kursive Schreibweise* dar.

Beispiel:

Unsere Ausschließlichkeitsvermittlerin Franziska Schmidt verkauft an Alois Häberle (29 Jahre, Neukunde) eine gemischte Kapital-Lebens-Versicherung über DM 120.000 zu einem monatlichen Tarifbeitrag von DM 180,--. Die Laufzeit des Vertrages beträgt 35 Jahre (= Beitragszahlungdauer). Die verkaufte Versicherung wird nun im Rahmen der Vertragsbearbeitung policiert.

Aus dieser kurzen Fallbeschreibung ergeben sich folgende Objekte bzw. Datenattribute:

Vorgang in der Vertragsverwaltung:

Vorgangstyp:	*Policierung*
Vorgangsdatum:	*10.5.1996*

Vertriebsresultat:	*policierter Vertrag Nr. 4712*

Resultatstyp:	*Vertrag*
Wirksamkeits-datum:	*1.6.1996*
Produkttyp:	*Kapital-Leben*
Eintrittsalter:	*29 Jahre*
Beitragszahlungs-dauer:	*35 Jahre*
Zahlweise:	*monatlich*
monatlicher Tarifbeitrag:	*180,-- DM*

Provisionsauslösender Vorgang:

Identifikation:	*#12345*
Provisions-auslösertyp:	*Neuzugang*

Die Darstellung der Tabellen- und Regelsteuerung beschreibt die logischen Zusammenhänge und ***keine*** *DB-technische Implementierung.*

VI.2.1. Provisionsrelevanz analysieren

FK PR001000:	**Provisionsrelevanz eines Vorgangs analysieren**
Definition	**Ein Vorgang aus einem auslösenden System, z.B. aus der Vertragsverwaltung, (hinterlegt in der DV-Vorgangssteuerung) wird bezüglich seiner weiteren Behandlung in den Funktionen des Anwendungsbaustein (AWB) Provision analysiert.**
Eingabe	**Schlüssel:** ?? **des Vorgangs aus auslösendem System.**
Verarbeitung	**Es wird auf der Basis des Vertriebsresultats geprüft, welche Funktionsbausteine der Vorgang des auslösenden Systems** (z.B. Vertragsbearbeitung) **„durchlaufen" soll.** **Dabei wird mit Hilfe des zugehörenden Resultatstyps (**z.B. Vertrag**) abhängig von Regeln ✍ ein Provisionsauslösertyp (**z. B. Neuzugang**) ermittelt. Der konkrete provisionsauslösende Vorgang und der Provisionsauslösertyp stoßen die weitere Verarbeitung im AWB Provision (**z.B. Bewerten, Berechnen**) an.** *Beispiel:* ***Für unser Beispiel werden wir innerhalb dieser Funktion aus dem Resultatstyp „Vertrag" den resultierenden Provisionsauslösertyp „Neuzugang" ermitteln, der mit seinen Informationen die weiteren Funktionen des AWB steuert.*** ***- - -*** ***Tabelle zur Ermittlung des Provisionsauslösertyp:*** ***Vorgangstyp*** | ***Resultatstyp*** | ***Provisionsauslösertyp*** *Policierung* | *Vertrag* | *Neuzugang* ***Tabelle der Provisionsauslösertypen:*** ***Provisionsauslösertyp*** | | ***Bewerten*** | ***Berechnen*** | ***Verteilen*** *Neuzugang* | *ja* | *ja* | *ja*

 © GDV 1999

Ausgabe	**Provisionsauslösender Vorgang mit Provisionsauslösertyp** *Beispiel:* *Für unseren Fall haben wir den Provisionsauslösertyp **Neuzugang** ermittelt, der die weiteren Funktionsblöcke Bewerten, Berechnen und Verteilen aktivieren wird.*

benutzte Entitäten	**Provisionsauslösender Vorgang** **Provisionsauslösertyp** **Resultatstyp** **Vertriebsresultat** **Vorgangstyp**
technische Ergänzung	✍ **Über Regeln / Tabellen kann die weiterführende Steuerung der Funktionsblöcke innerhalb des AWB Provision beeinflußt werden.**
Kommentar	**Wir gehen davon aus, daß in allen Funktionen die Terminsicht bzw. der Stichtagsbezug zu berücksichtigen ist.**
Status	**abgestimmt**

VI.2.2. Vorgang bewerten

FK PR002000:	**Vorgang bewerten**
Definition	**Zu provisionsauslösenden Vorgängen werden - differenziert nach Bewertungsarten (**unterschiedliche Betrachtungsweisen des Vorgangs z.B. für Statistik, für Wettbewerbe, für Provisionsermittlung**) - mittels Bewertungsformeln die Bewertungen errechnet.**
Eingabe	**Schlüssel:** ?? **des „bewertungsrelevanten“, provisionsauslösenden Vorgangs**
Verarbeitung	**Die Funktion ruft folgende Teilfunktionen auf:** - **Bewertungsarten ermitteln** (FK PR002100) - **Bewertungsergebnisse berechnen** (FK PR002200)
Ausgabe	**(nur in den Teilfunktionen)**

© GDV 1999

benutzte Entitäten	**siehe Teilfunktionen**
Kommentar	
Status	**abgestimmt**

FK PR002100:	**Bewertungsarten ermitteln**
Definition	**Zu jedem provisionsauslösendem Vorgang werden unterschiedliche Bewertungsarten ermittelt, um differenzierte Anforderungen abbilden zu können.**
Eingabe	**Schlüssel:** ?? **des „bewertungsrelevanten", provisionsauslösenden Vorgangs** (z.B. #12345)
Verarbeitung	**- Zunächst werden** z. B. zum Provisionsauslösertyp und Produkttyp ✍ **die Bewertungsarten** (z.B. über Regeln**) zum provisionsauslösenden Vorgang ermittelt.** *Beispiel:* ***Mit unserem Beispiel ermitteln wir über den provisionsauslösenden Vorgang vom Provisionsauslösertyp „Neuzugang" die Bewertungsarten „Abschluß", „Wettbewerb" und „Produktion".*** ***- - -*** ***Tabelle zur Ermittlung der Bewertungsarten:*** ***Provisions-auslösertyp*** | ***Produkttyp*** | ***Bewertungsart*** *Neuzugang Berechnung)* | *Kapital-Leben* | *Abschluß (für Prov.-* *Wettbewerb (für Wettb.-* *Bewerten)* *Produktion (für Prod.-Statistik)* ? Anmerkung: Der Schlüssel zur Identifizierung kann von den Versicherungsunternehmen individuell konfiguriert werden. (Das Auflösungsobjekt der Tabelle - hier Bewertungsart - ist die Auflösung der Beziehung Provisionsauslösertyp und Produkttyp).

© GDV 1999

	- **Hier können auch Bedingungen aufgrund weiterer Datenfelder und ihrer Inhalte in Auswahl-Regeln ✍ festgehalten werden, die die Auswahl der Bewertungsarten einschränkt.** *Beispiel:* ***Tabelle zur Ermittlung der Bewertungsarten** (erweitert)**:*** | ***Provisions-auslösertyp***	***Produkttyp***	***Bewertungsart***	***Regel***
---	---	---	---
Neuzugang	*Kapital-Leben*	*Abschluß*	
		Wettbewerb	*A-Regel002*
		Produktion	| ***Tabelle der Auswahl-Regeln**:* | ***Regelname***	***Bedingung***
A-Regel002	*Eintrittsalter ? 30 Jahre* | *==> d.h. bei Eintrittsalter ? 30 Jahren wird auch für die Bewertungsart* ***Wettbewerb** eine Bewertung durchgeführt, sonst nicht.*
Ausgabe	**Bewertungsarten zum Vorgang** *Beispiel:* *Für unseren Fall haben wir die Bewertungsarten* ***Abschluß*** ***Wettbewerb*** ***Produktion*** *ermittelt.*
benutzte	**Bewertungsart**

Entitäten	**Provisionsauslösender Vorgang** **Provisionsauslösertyp** **Resultatstyp** (hier im Beispiel: Produkttyp) **Vertriebsresultat**
Kommentar	
technische Ergänzung	✍ **Über Identifizierungs-Regeln wird konfiguriert, welche Datenfelder** (z.B. Provisionsauslösertyp, Produkttyp) **zur Identifizierung der Bewertungsarten heranzuziehen sind.** **Anschließend können anhand der Inhalte dieser Datenfelder, die über den provisionsauslösenden Vorgang beschafft werden, die Bewertungsarten** (z.B. über eine Tabelle, die ebenfalls konfigurierbar sein sollte) **besorgt werden.** ✍ **Die Auswahl-Regeln bieten dieselbe Flexibilität in ihrer Konstruktion, wie die Identifizierungs-Regeln, d.h. sie sind frei konfigurierbar.**
Status	**abgestimmt**

 © GDV 1999

FK PR002200:	**Bewertungen durchführen**
Definition	**Je provisionsauslösendem Vorgang bzw. Vertriebsresultat und Bewertungsart werden die Bewertungen berechnet, d.h. es werden Bemessungsgrößen ermittelt, die wiedergeben, was dem jeweiligen Unternehmen der provisionsauslösende Vorgang aus Sicht der Bewertungsart Vertriebseinheiten-unabhängig wert ist.**
Eingabe	**Schlüssel:** ?? **des provisionsauslösenden Vorgangs bzw. des Vertriebsresultats** ?? **der Bewertungsarten.**
Verarbeitung	- **Zuerst wird** z.B. zu Provisionsauslösertyp, Bewertungsart und Produkttyp ✍ **die Bewertungsformel zur Berechnung der Bewertung** z.B. aus einer Tabelle **ermittelt.** *Beispiel:* ***In unserem Beispiel ermitteln wir mit dieser Funktion die Bewertungen zu den Bewertungsarten „Abschluß“, „Wettbewerb“ und „Produktion“ zum Produkttyp „Kapital-Leben“.*** ***- - -*** ***Tabelle zur Ermittlung der Bewertungsformeln:*** ***Provisions-auslösertyp*** | ***Bewertungs-Formelart*** | ***Produkttyp*** | ***Produkt-*** *Neuzugang* | *Abschluß* | *Kapital-Leb.* | *Funk001* *Neuzugang* | *Wettbewerb* | *Kapital-Leb.* | *Funk005* *Neuzugang* | *Produktion* | *Kapital-Leb.* | *Funk001* ? Anmerkung: Der Schlüssel zur Identifizierung kann von den Versicherungsunternehmen individuell konfiguriert werden.

Bewertungsformel: ✍

Formel	*Formelbeschreibung*
Funk001	*(Tarifbeitrag x Zahlweise) x min ?Beitragszahlungsdauer, 30?*
Funk005	*((Tarifbeitrag x Zahlweise) x min ?Beitragszahld., 30?) x 1,2*

- **Auch hier können Bedingungen aufgrund weiterer Datenfelder und ihrer Inhalte in Auswahl-Regeln festgehalten werden, die die Auswahl einer Bewertungsformeln festlegt.**

Beispiel:

Tabelle zur Ermittlung der Bewertungsformeln *(erweitert)**:***

Provisionsauslösertyp	*Bewertungsart*	*Produkttyp*	*Formel*	*Regel*
Neuzugang	*Abschluß*	*Kapital-Leben*	*Funk001*	*A-Regel004*
			Funk002	*A-Regel005*
Neuzugang	*Abschluß*	*Risiko-Leben*	*Funk003*	*A-Regel004*
			Funk004	*A-Regel005*
Neuzugang	*Wettbewerb*	*Kapital-Leben*	*Funk005*	
Neuzugang	*Produktion*	*Kapital-Leben*	*Funk001*	*A-Regel004*

Tabelle der Auswahl-Regeln*:*

Regelname	*Bedingung*
A-Regel004	*Versicherung mit lfd. Beitragszahlungen*

© GDV 1999

	A-Regel005 ‖ *Versicherung mit Einmalbeitrag*

==> d.h. bei Versicherungen mit lfd. Beitragszahlungen ist Formel Funk001 zu benützen - und bei Versicherungen mit Einmalbeitrag die Formel Funk002.

Bewertungsformel *(erweitert):* ✍

Formel	***Formelbeschreibung***
Funk001	*(Tarifbeitrag x Zahlweise) x min ?Beitragszahlungsdauer, 30?*
Funk002	*Einmalbeitrag x 0,85*
Funk003	*((Tarifbeitrag x Zahlweise) x min ?Beitragszahlungsdauer, 30?) x 0,6*
Funk004	*(Einmalbeitrag x 0,85) x 0,6*
Funk005	*((Tarifbeitrag x Zahlweise) x min ?Beitragszahlungsdauer, 30?) x 1,2*

- **Die gefundene Bewertungsformel wird ausgeführt und liefert je Bewertungsart eine Bewertung zum provisionsauslösenden Vorgang bzw. Vertriebsresultat.**

benutzte Entitäten	**Bewertung** **Bewertungsart** **Bewertungsformel** **Provisionsauslösender Vorgang** **Provisionsauslösertyp** **Resultatstyp** (im Beispiel: Produkttyp) **Vertriebsresultat**
Kommentar	
technische Ergänzung	✍ **Dies geschieht analog der Funktion „Bewertungsarten ermitteln“ über konfigurierbare Identifizierungs-Regeln**. ✍ **Unter Funktions-Regeln können auch durchaus Programm-Module gesehen werden.** ✍ **Die Ermittlung der Bewertungsfaktoren** (*z.B. Einmalbeitrag; 0,85 in Funk002*) **könnten auch durch Sub-Funktionen ermöglicht werden. Formeln können andere Formeln zur Berechnung von Teil-ergebnissen benützen. (***z.B. Funk004 = Funk002 x 0,6***)**
Status	**abgestimmt**

© GDV 1999

VI.2.3. Provisionsansprüche ermitteln

FK PR003000:	**Provisionsansprüche ermitteln**
Definition	**Ausgehend von einem provisionsauslösenden Vorgang und/oder Vertriebsresultat werden für „alle“ Vertriebseinheiten (VE) Ansprüche (**z.B. in Geld**) zu den jeweils für diesen provisionsauslösenden Vorgang maßgeblichen Provisionsarten ermittelt. Unter „allen“ VE sind die unmittelbar beteiligten anspruchsberechtigten und deren mitverdienenden Vertriebseinheiten zu verstehen.**
Eingabe	**Schlüssel:** ??**des „berechnungsrelevanten“, provisionsauslösenden Vorgangs**
Verarbeitung	- **Je unmittelbar am provisionsauslösenden Vorgang bzw. Vertriebsresultat beteiligter anspruchsberechtigter Vertriebsein-heit werden folgende Teilfunktionen durchgeführt:** * **Provisionsarten für eine unmittelbar beteiligte anspruchsberechtigte Vertriebseinheit ermitteln** (FK PR003100) * **Provisionsarten für mitverdienende anspruchsberechtigte Vertriebseinheiten ermitteln** (FK PR003200)
Ausgabe	**nur in Teilfunktionen**
benutzte Entitäten	**Provisionsauslösender Vorgang** **Vertriebsresultat**
Kommentar	
Status	**abgestimmt**

© GDV 1999

FK PR003100:	**Provisionsarten für eine unmittelbar beteiligte anspruchsberechtigte Vertriebseinheit ermitteln**
Definition	**Für die unmittelbar am Vertriebsresultat beteiligte Vertriebseinheit werden die Provisionsarten ermittelt und die daraus resultierenden Ansprüche berechnet.**
Eingabe	**Schlüssel:** ?? **des „berechnungsrelevanten", provisionsauslösenden Vorgangs bzw. Vertriebsresultat** ?? **der unmittelbar beteiligten anspruchsberechtigten Vertriebseinheit**
Verarbeitung	**- Die Beteiligungsart wird aus dem provisionsauslösenden Vorgang bzw. Vertriebsresultat entnommen.** *Beispiel:* ***In unserem Beispiel entnehmen wir aus dem Vorgang „Policierung des Vertrages 4712 für Frau Häfele" die Beteiligungsart „selbständiger Abschluß" für unsere Vermittlerin Franziska Schmidt.*** ***anspruchsberechtigte Vertriebseinheit*** | ***Beteiligungsart*** *Schmidt* | *selbständiger Abschluß* **- Abhängig** z. B. von Provisionsauslösertyp und Beteiligungsart **werden ein oder mehrere Provisionsarten abgeleitet.** ✍ *Beispiel:* ***Unser Beispiel führt uns bei dieser Funktion über den Provisionsauslösertyp „Neuzugang" und der Beteiligungsart „selbständiger Abschluß" zu den abhängigen Provisionsarten.*** **- - -**

	Tabelle zur Ermittlung der <u>Provisionsarten</u>: ***Provisions-auslösertyp*** | ***Beteiligungsart*** | ***Provisionsart*** *Neuzugang* | *selbst. Abschluß* | *Abschlußprovision* *AP (Stückvergütung)* ? <u>Anmerkung</u>: Der Schlüssel zur Identifizierung kann von den Versicher-ungsunternehmen individuell konfiguriert werden. (Das Auflösungs-objekt der Tabelle - hier Provisionsart - ist die Auflösung der Beziehung Provisionsauslösertyp und Beteiligungsart). **- Je Provisionsart wird die Funktion „Provisionsanspruch für eine anspruchsberechtigte Vertriebseinheit und eine Provisionsart ermitteln (**FK PR003110**“ durchgeführt.**
Ausgabe	**Provisionsansprüche je unmittelbar beteiligter anspruchsberechtigter Vertriebseinheit.** *Beispiel:* ***anspruchsberechtigte Vertriebseinheit*** | ***Provisionsart*** | ***Provisionsanspruch*** ***Schmidt*** | ***Abschlußprovision*** | ***1.620,--*** ***AP (Stückvergütung)*** | ***10,--***
benutzte Entitäten	**Provisionsart** **Provisionsauslösender Vorgang** **Provisionsauslösertyp** **Vertriebseinheit** **Vertriebsresultat (**Beteiligungsart**)**

© GDV 1999

Kommentar	
technische Ergänzung	✍ **Dies geschieht analog den vorangegangenen Funktionen über konfigurierbare Identifizierungs-Regeln, die einmalig dem Anwendungsbaustein zugeordnet werden.**
Status	**abgestimmt**

FK PR003110:	**Provisionsanspruch für eine anspruchsberechtigte Vertriebseinheit und eine Provisionsart ermitteln**
Definition	**Ausgehend vom provisionsauslösenden Vorgang und/oder Vertriebsresultat wird für eine anspruchsberechtigte Vertriebseinheit über die jeweilige Provisionsart und der damit verbundenen Provisionsformel der Provisionsanspruch errechnet.**
Eingabe	**Schlüssel:** ?? **des provisionsauslösenden Vorgangs** ?? **der anspruchsberechtigten Vertriebseinheit** ?? **der Provisionsart**
Verarbeitung	**- Abhängig** z. B. von Provisionsauslösertyp, Produkttyp und Provisionsart **wird die auszuführende Provisionsanspruchsformel ermittelt.** ✍ *Beispiel:* ***Bei unserem Beispiel finden wir mit dieser Funktion die Provisionsanspruchsformeln „Neuzugang-Leben (AP)", „Zugang-Stückvergütung", „Neuzugang-Leben (AT)" und „Neuzugang-Leben (DP)", welche nacheinander ausgeführt werden.*** - - - ***Tabelle zur Ermittlung der Provisionsanspruchsformeln:***

Provisions-auslösertyp	***Produkttyp***	***Provisionsart *) (Rechenverfahren)***	***Provisions-anspruchsformel***
Neuzugang (AP)	*Kapital-Leben*	*Abschlußprovision*	*Neuzugang-Leben*
Neuzugang (AP)	*Risiko-Leben*	*Abschlußprovision*	*Neuzugang-Leben*
Storno	*Kapital-Leben*	*Abschlußprovision*	*Storno-Leben (AP)*
Neuzugang Stückvergütung	*Kapital-Leben*	*AP (Stückvergüt.)*	*Zugang-*
Neuzugang	*Kapital-Leben*	*AP (Anteilprov.)*	*Neuzugang-Leben*

© GDV 1999

	(AT) *Neuzugang (DP)* | *Kapital-Leben* | *AP (Differenzprov.)* | *Neuzugang-Leben* ? Anmerkung: Der Schlüssel zur Identifizierung kann von den Versicherungsunternehmen individuell konfiguriert werden. *) in Klammern ist jeweils auch das Rechenverfahren der Provisionsart angedeutet. **- Die ermittelte <u>Provisionsanspruchsformel</u> (Aufruf der Funktionen FK PR03111 - FK PR03114) wird ausgeführt und das Berechnungsergebnis als <u>Provisionsanspruch</u> festgehalten.**

<table>
<tr><td>Ausgabe</td><td>Provisionsanspruch der anspruchsberechtigten Vertriebseinheiten. **)

Beispiel:

(eine Zeile ist das Ergebnis aus dem Ablauf dieser Funktion)

<table>
<tr><th>anspruchsberechtigte Vertriebseinheit</th><th>Provisionsart</th><th>Provisionsanspruch</th></tr>
<tr><td>Schmidt</td><td>Abschlußprovision</td><td>1.620,--</td></tr>
<tr><td></td><td>AP (Stückvergütung)</td><td>10,--</td></tr>
<tr><td>Schulz</td><td>AP (Anteilprovision)</td><td>77,76</td></tr>
<tr><td>Müller</td><td>AP (Differenzprovision)</td><td>324,--</td></tr>
</table>
**) Dem <u>Provisionsanspruch</u> werden idealerweise Informationen über Haftungszeit, Verteilzeiträume und Kontierungsmerkmale zugewiesen.</td></tr>
<tr><td>benutzte Entitäten</td><td>Provisionsart
Provisionsauslösender Vorgang
Provisionsauslösertyp
Resultatstyp (im Beispiel: Produkttyp)
Vertriebseinheit
Vertriebsresultat</td></tr>
<tr><td>Kommentar</td><td></td></tr>
<tr><td>technische Ergänzung</td><td>✍ Dies geschieht analog den vorherigen Funktionen über konfigurierbare Identifizierungs-Regeln, die einmalig dem Anwendungsbaustein zugeordnet werden.</td></tr>
<tr><td>Status</td><td>abgestimmt</td></tr>
</table>

In den folgenden Funktionsebenen des AWB Provision spiegeln sich die unterschiedlichen Anforderungsdimensionen - und damit die notwendige Flexibilität der Funkti-

 © GDV 1999

ons-Architektur wider. Wir gehen davon aus, daß jedes Versicherungsunternehmen, das diese Funktionsarchitektur nützt, seine individuellen Anspruchsformeln zur Berechnung der einzelnen Ansprüche zu den Provisionsarten an dieser Stelle frei einklinken kann. Aus diesen Gründen wollen wir hier nur die für unser Beispiel notwendigen Anspruchsformeln exemplarisch beschreiben, welche als Muster für weitere frei implementierbare Formeln dienen sollen.

FK PR003111:	**Provisionsanspruch Neuzugang-Leben (AP) ermitteln**
Definition	**Für Neuzugang Leben und der Provisionsart „Abschlußprovision (AP)“ wird die Provisionsformel durchgeführt.**
Eingabe	**Schlüssel:** ?? **des provisionsauslösenden Vorgangs bzw. Vertriebsresultats**
Verarbeitung	**Da wie weiter vorne bereits beschrieben diese Funktion sehr unternehmensspezifisch ist, wollen wir uns bei der inhaltlichen Beschreibung an unserem Beispiel orientieren:** **Die Berechnung des Provisionsanspruchs für die Provisionsart „Abschlußprovision“ bzgl. dem Provisionsauslösertyp „Neu-zugang“ zum Produkttyp „Kapital-Leben“ erfolgt gemäß folgender Provisionsanspruchsformel:** **Anspruch = min (Bewertung der Bewertungsart „Abschluß“ x Provisionssatz für Abschlußprovision; Jahrestarifbeitrag) *** ***) 100% Beitragsmaximierung*** *Beispiel:* ***Für unser Beispiel ergeben sich hieraus folgende Zahlenwerte, wobei wir für unsere abschließende Vertriebseinheit Franziska Schmidt einen Provisionssatz für Abschlußprovision von 25 %o annehmen.*** ***Provisionsanspruch = min (64.800 x 25 %o; 180,-- x 12)*** ***= min (1.620,--; 2.160,--)*** ***= 1.620,--***
Ausgabe	**Provisionsanspruch der abschließenden Vertriebseinheit** *Beispiel: siehe oben*

© GDV 1999

benutzte Entitäten	**Bewertung** **Bewertungsart** **Provisionsanspruch** **Provisionsanspruchsformel** **Vertriebseinheit** **Vertriebsresultat**
Kommentar	
Status	**abgestimmt**

FK PR003112:	**Provisionsanspruch Neuzugang-Leben (DP) ermitteln**
Definition	**Für Neuzugang Leben und der Provisionsart „Differenzprovision (DP)“ wird die Provisionsformel durchgeführt.**
Eingabe	**Schlüssel:** ?? **des provisionsauslösenden Vorgangs bzw. Vertriebsresultats**
Verarbeitung	**Analog den Ausführungen unter der Funktionsbeschreibung „Provisionsanspruch Neuzugang-Leben (AP) ermitteln,** FK PR003111**“ finden wir hier für die Berechnung der Provisionsart „Differenzprovision“ die Provisionsanspruchsformel:** **Provisionsanspruch = min (Bewertung der Bewertungsart „Abschluß“ x Provisionssatz für Differenzprovision; Jahresbeitrag) - (Anspruch der „unterstellten“ ab schließenden Vertriebseinheit) *** ***) 100% Beitragsmaximierung** *Beispiel:* ***Für unser Beispiel ergibt sich unter der Annahme, daß der Differenzprovisionssatz für die mitverdienenden Vertriebseinheit Müller 30 %o beträgt, folgender Provisionsanspruch:.*** ***Provisionsanspruch = min (64.800 x 30 %o; 180,-- x 12) - 1.620,--*** ***= min (1.944,--; 2.160,--) - 1.620,--*** ***= 1.944,-- - 1.620,--*** ***= 324,--***
Ausgabe	**Provisionsanspruch der mitverdienenden Vertriebseinheit** *Beispiel: siehe oben*

© GDV 1999

benutzte Entitäten	**Bewertung** **Bewertungsart** **Provisionsanspruch** **Provisionsanspruchsformel** **Vertriebseinheit** **Vertriebsresultat**
Kommentar	
Status	**abgestimmt**

FK PR003113:	**Provisionsanspruch Zugang-Stückvergütung ermitteln**
Definition	**Für Neuzugang Leben und der Provisionsart „Stückvergütung“ wird die Provisionsformel durchgeführt.**
Eingabe	**Schlüssel:** ?? **des provisionsauslösenden Vorgangs bzw. Vertriebsresultats**
Verarbeitung	**Analog den Ausführungen unter der Funktionsbeschreibung „Provisionsanspruch Neuzugang-Leben (AP) ermitteln,** FK PR003111**“ finden wir hier für die Berechnung der Provisionsart „Stückvergütung“ die Provisionsanspruchsformel:** **Provisionsanspruch = max (wenn Neukunde: 10,-- sonst: 0,--;** **wenn 1. Vertrag des Produkttyps: 5,--** **sonst: 0,--)** *Beispiel:* ***Für unser Beispiel ergibt sich folgender Provisionsanspruch:.*** ***Provisionsanspruch = max (10,-- ; 5,--)*** ***= 10,--***
Ausgabe	**Provisionsanspruch der abschließenden Vertriebseinheit** *Beispiel: siehe oben*
benutzte Entitäten	**Bewertungsart** **Provisionsanspruch** **Provisionsanspruchsformel** **Vertriebseinheit** **Vertriebsresultat**

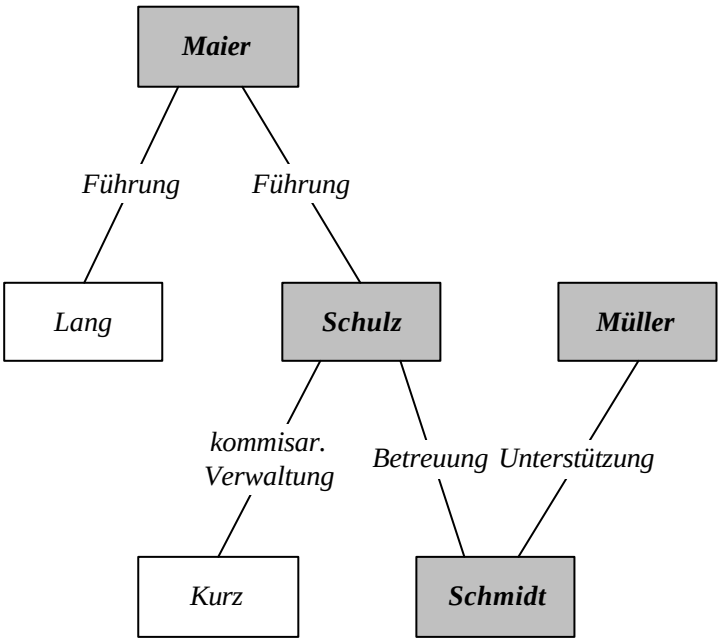
© GDV 1999

Kommentar	
Status	**abgestimmt**

FK PR003114:	**Provisionsanspruch Neuzugang-Leben (AT) ermitteln**
Definition	**Für Neuzugang Leben und der Provisionsart „Anteilprovision (AT)“ wird die Provisionsformel durchgeführt.**
Eingabe	**Schlüssel:** ?? **des provisionsauslösenden Vorgangs bzw. Vertriebsresultats**
Verarbeitung	**Analog den Ausführungen unter der Funktionsbeschreibung „Provisionsanspruch Neuzugang-Leben (AP) ermitteln,** FK PR003111**“ finden wir hier für die Berechnung der Provisionsart „Anteilprovision“ die Provisionsanspruchsformel:** **Provisionsanspruch = Bewertung der Bewertungsart „Produktion“ x Prozentsatz für Anteilprovision** *Beispiel:* ***Für unser Beispiel ergibt sich unter der Annahme, daß der Anteilprovisions-Prozentsatz für die mitverdienende Vertriebseinheit Schulz 1,2 %o beträgt, folgender Provisionsanspruch:*** ***Provisionsanspruch = 64.800 x 1,2 %o*** ***= 77,76***
Ausgabe	**Provisionsanspruch der mitverdienenden Vertriebseinheit** *Beispiel: siehe oben*
benutzte Entitäten	**Bewertung** **Bewertungsart** **Provisionsanspruch** **Provisionsanspruchsformel** **Vertriebseinheit**

© GDV 1999

	Vertriebsresultat
Kommentar	
Status	**abgestimmt**

FK PR003200:	**Provisionsarten für mitverdienende anspruchsberechtigte Vertriebseinheiten ermitteln**
Definition	**Für die am Vertriebsresultat mitverdienende Vertriebseinheiten werden die Provisionsarten ermittelt und die daraus resultierenden Ansprüche berechnet.**
Eingabe	**Schlüssel:** ?? **des „berechnungsrelevanten", provisionsauslösenden Vorgangs bzw. des Vertriebsresultats** ?? **der unmittelbar beteiligten anspruchsberechtigten Vertriebseinheit.**
Verarbeitung	- **Zum <u>provisionsauslösenden Vorgang</u> bzw. <u>Vertriebsresultat</u> werden zur unmittelbar beteiligten anspruchsberechtigten Vertriebseinheit die mitverdienenden Vertriebseinheiten (VE), dargestellt in den VE-Beziehungen, ermittelt.** *Beispiel:*  *Die mitverdienenden, einschließlich der abschließenden Vertriebseinheiten sind hier grau unterlegt. Unsere abschließende VE ist Franziska*

 © GDV 1999

Schmidt.

- **Je ermittelter mitverdienender anspruchsberechtigter Vertriebseinheit wird aus dem VE-Vertrag die Beteiligungsart unter Berücksichtigung der Abhängigkeiten im Mitverdiener-Netz entnommen.**✍

Beispiel:

Mit unserem Beispiel gewinnen wir bei dieser Funktion für unseren Provisionsauslösertyp „Neuzugang" die Beteiligungsarten „Betreuung" und „Unterstützung" für die Mitverdiener. Die Beteiligungsart „Führung" wird bei diesem provisionsauslösenden Vorgang nicht berücksichtigt, sondern erst mit dem periodischen, umsatzbezogenen Provisionsauslösertyp „Netto-Produktion".

- - -

anspruchsberechtigte Vertriebseinheit	***Beteiligungsart***
Schulz	*Betreuung*
Müller	*Unterstützung*
Maier	*Führung*

- **Über zusätzliche Regeln** ✍ **können die Beteiligungsarten der mitverdienenden Vertriebseinheiten** z. B. durch Provisionsauslösertyp und Produkttyp **eingeschränkt werden.**

Beispiel:

Tabelle zur Ermittlung der Beteiligungsarten *(erweitert)**:***

Provisions-auslösertyp	***Produkttyp***	***Beteiligungsart***	***Regel***

	Neuzugang	*Kapital-Leben*	*Betreuung*	
			Unterstützung	*A-Regel007*
	Netto-	*Kapital-Leben*	*Führung*	
	Produktion			

? ? ? ? ? ? ? ? ? ? ? ? ? ? ?

Anmerkung: Der Schlüssel zur Identifizierung kann von den Versicherungsunternehmen individuell konfiguriert werden.

***Tabelle der Auswahl-Regeln**:*

Regelname	***Bedingung***
A-Regel007	*Beitragszahlungsdauer > 5 Jahre*

- Je mitverdienender anspruchsberechtigter Vertriebseinheit wird die Teilfunktion

*** Provisionsansprüche für eine mitverdienende Vertriebseinheit ermitteln** (FK PR003210)

aufgerufen.

Ausgabe

Beteiligungsarten aller mitverdienender Vertriebseinheiten

Beispiel:

anspruchsberechtigte Vertriebseinheit	***Beteiligungsart***
Schulz	*Betreuung*
Müller	*Unterstützung*

© GDV 1999

benutzte Entitäten	**ProvisionsauslösenderVorgang** **Provisionsauslösertyp** **Vertriebseinheit** **Vertriebsresultat** (im Beispiel: Produkttyp)
Kommentar	
technische Ergänzung	✍ **Bei der Ermittlung der mitverdienenden Vertriebseinheiten und ihrer Vertriebsleistungen handelt es sich um eine Funktion der Vertreterstammdaten-Verwaltung, welche außerhalb des AWB Provision zu modellieren ist. (**siehe Kapitel II. „Überblick und Abgrenzung“) ✍ **Über konfigurierbare Identifizierungs- und Auswahl-Regeln kann die Auswahl der Beteiligungsarten eingeschränkt werden.**
Status	**abgestimmt**

FK PR003210:	**Provisionsansprüche für eine mitverdienende Vertriebseinheit ermitteln**
Definition	**Ausgehend vom provisionsauslösenden Vorgang und/oder Vertriebsresultat werden für die mitverdienende Vertriebseinheiten je Provisionsart über die Provisionsformel die Ansprüche berechnet.**
Eingabe	**Schlüssel:** ?? **des provisionsauslösenden Vorgangs** ?? **der anspruchsberechtigten Vertriebseinheit** ?? **der Beteiligungsart**
Verarbeitung	- **Abhängig** z. B. von Provisionsauslösertyp und Beteiligungsart **werden ein oder mehrere Provisionsarten abgeleitet.** ✍ *Beispiel:* ***Unser Beispiel führt uns bei dieser Funktion über den Provisionsauslösertyp „Neuzugang“ und den einzelnen Beteiligungsarten der mitverdienenden anspruchsberechtigten Vertriebseinheiten zu den abhängigen Provisionsarten.*** ***- - -*** ***Tabelle zur Ermittlung der Provisionsarten:*** ***Provisionsauslösertyp*** | ***Beteiligungsart*** | ***Provisionsart*** *Neuzugang* | *Betreuung* | *AP (Anteilprovision)* *Neuzugang* | *Unterstützung* | *AP (Differenzprovision)* ? Anmerkung: Der Schlüssel zur Identifizierung kann von den Versicherungsunternehmen individuell konfiguriert werden. (Das Auflösungsobjekt der Tabelle - hier Provisionsart - ist die Auflösung der Beziehung Provisionsauslösertyp

© GDV 1999

	und Beteiligungsart). - **Je Provisionsart wird die Funktion „Provisionsanspruch für eine anspruchsberechtigte Vertriebseinheit und eine Provisionsart ermitteln** (FK PR003110)**“ durchgeführt.**

Ausgabe	**Provisionsansprüche der mitverdienenden anspruchsberechtigten Vertriebseinheiten.** *Beispiel:* *anspruchsberechtigte Vertriebseinheit* / *Provisionsart* / *Provisionsanspruch* *Schulz* / *AP (Anteilprovision)* / *77,76* *Müller* / *AP (Differenzprovision)* / *324,--*
benutzte Entitäten	**Provisionsart** **Provisionsauslösender Vorgang** **Provisionsauslösertyp** **Vertriebseinheit** **Vertriebsresultat**
Kommentar	
technische Ergänzung	✍ **Dies geschieht analog den vorangegangenen Funktionen über konfigurierbare Identifizierungs-Regeln, die einmalig dem Anwendungsbaustein zugeordnet werden.**
Status	**abgestimmt**

VI.2.4. Provisionsansprüche umwandeln

FK PR004000:	**Provisionsansprüche in Provisionsbuchungen umwandeln**
Definition	**Ausgehend vom provisionsauslösenden Vorgang werden abgelegte (gespeicherte) Provisionsansprüche zu Provisionsbuchungen aktiviert.**

© GDV 1999

Eingabe	**Schlüssel:** ?? **des "verteilungsrelevanten", provisionsauslösenden Vorgangs** ?? **der Provisionsansprüche**

Verarbeitung

Der "verteilungsrelevante" provisionsauslösende Vorgang aktiviert den Provisionsanspruch je anspruchsberechtigter Vertriebseinheit und Provisionsart zur möglichen Weiterverarbeitung (Provisionsbuchung). Dabei beinhaltet der auslösende Vorgang ggf. Informationen über anteilige Umwandlungen (z.B. ratierlich). Typische Auslöser können sein:

- **Policierung zum Versicherungsbeginn**
- **Sollstellung der Beiträge**
- **Auflösung von Stornoreserven**

Beispiel:

In unserem Beispiel werden für die anspruchsberechtigten Vertriebseinheiten alle Provisionsansprüche aktiviert, wobei wir für die Abschlußprovision eine 20%-ige Kürzung als Stornoreserve vorsehen.

anspruchsberechtigte Vertriebseinheit	*Provisionsart*	*Provisionsanspruch*	*Provisionsbuchung*
Schmidt	*Abschlußprovision*	*1.620,--*	*1.296,--*
	AP (Stückvergüt.)	*10,--*	*10,--*
Schulz	*AP (Anteilprov.)*	*77,76*	*77,76*
Müller	*AP (Differenzprov.)*	*324,--*	*324,--*

Ausgabe

In Provisionsbuchungen "umgewandelte" Provisionsansprüche

Beispiel: siehe oben

benutzte Entitäten

Provisionsanspruch

Provisionsauslösender Vorgang

Provisionsauslösertyp

© GDV 1999

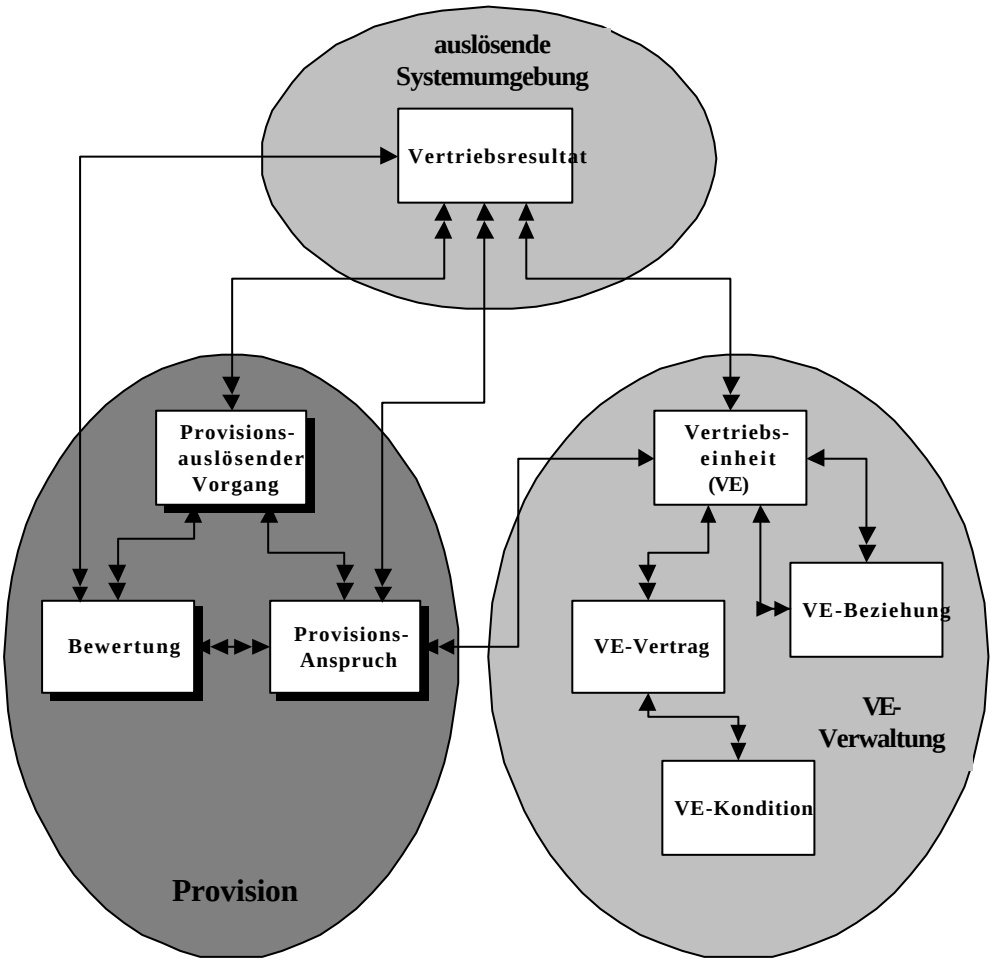
	Vertriebseinheit
Kommentar	**Der verteilungsrelevante Vorgang kann auch identisch mit dem bewertungs- und/oder berechnungsrelevanten Vorgang sein.**
Status	**abgestimmt**

VII. Referenz-Datenmodell

VII.1. Übersicht

VII.1.1. Datenmodell der wesentlichen Entitätsgruppen

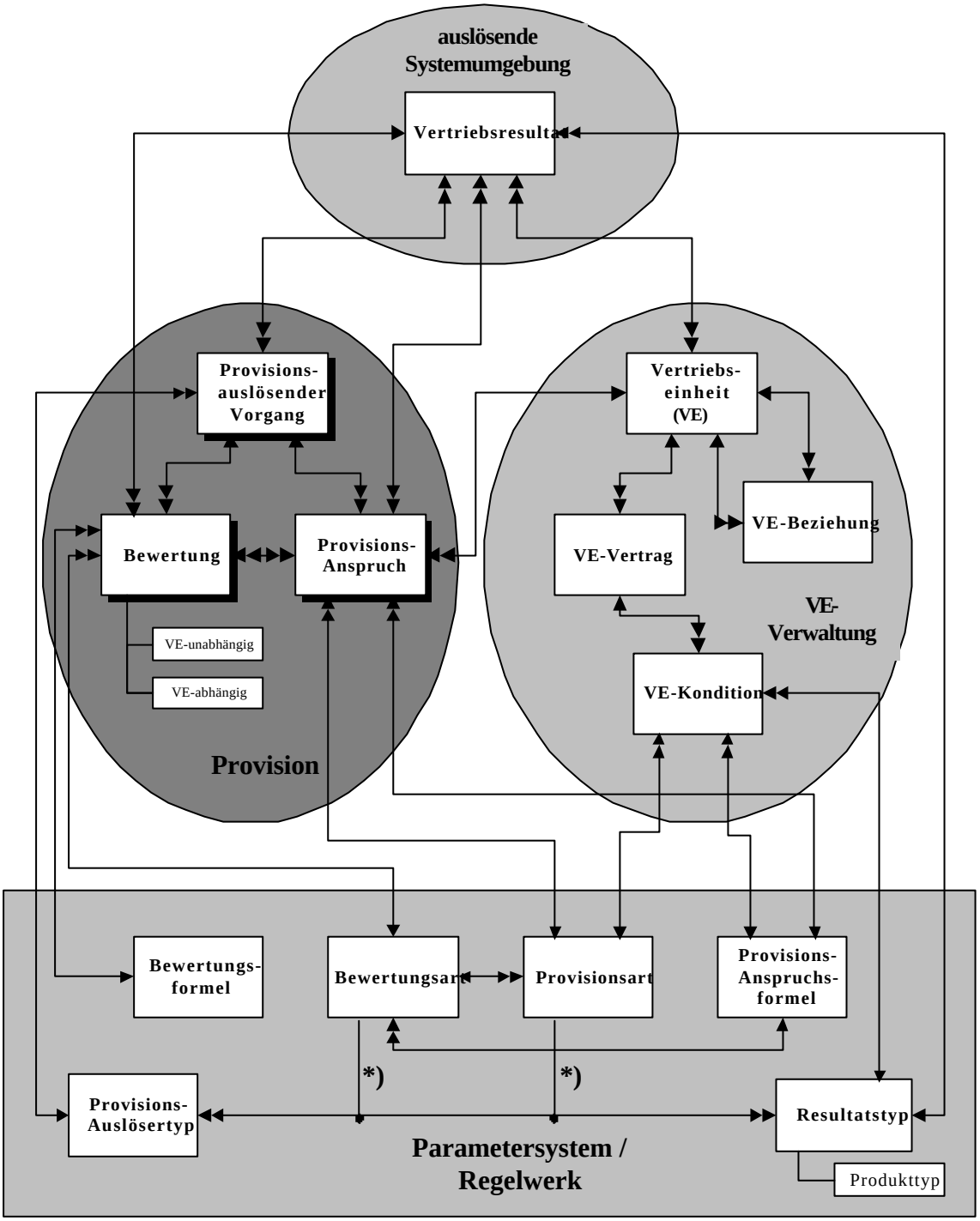
Im Folgenden ist ein grobes Datenmodell des Anwendungsbausteins „Provision“ dargestellt. Ausgegrenzt sind Entitäten, die in einem Parametersystem oder Regelwerk abgelegt werden können.



© GDV 1999

VII.1.2. verfeinertes Referenzmodell

Verfeinern wir nun das grobe Referenzmodell durch Klassifizierung und Typisierung so kommen wir zu folgender Modelldarstellung. Hier sind auch Entitäten enthalten, die in einem Parametersystem (Konfigurationsdaten, Regelwerke) abgelegt werden können. Die n:m - Beziehungen sind bei weiterer Vertiefung aufzulösen.



*) Die Bewertungsart / Provisionsart wird entsprechend der Beziehungen abgeleitet (siehe Abschnitt VI. Funktionen S. 43, 49 und 60).

VII.2. Entitätsbeschreibung

VII.2.1. Provision

EN PR000100:	**Provisionsauslösender Vorgang**
Definition	**Ist eine Spezialisierung des GeVo's, der zur Aktivierung des AWB "Provision" führt. Er referenziert alle Informationen, die erforderlich sind, um eine Provisionsbearbeitung (Erkennen, Bewerten, Berechnen, Verteilen) durchzuführen.**
Spezialisierung	**-**
Schlüssel	ist individuell festzulegen
Attribute	sind abhängig vom jeweiligen Provisionsauslösertyp und werden dort definiert. Beispiele: - Auslösertyp (z.B. Neuzugang, Cross-Selling) - Datum der Durchführung - Lfd. Nummer
Existenzabhängigkeit	-
Kommentar	**-**
Status	abgestimmt
Beispiel aus Funktionsmodell	Neuzugang Vertrag 4712 vom 10.05.1996 mit der Identifikation #12345

EN PR000200:	**Bewertung**
Definition	**Eine Bewertung enthält alle individuellen Bewertungsergebnisse eines Vertriebsresultates, die auf Basis von Bewertungsformeln zu einer Bewertungsart ermittelt werden.**
Spezialisierung	Wir unterscheiden VE-unabhängige und VE-abhängige (selten) Bewertung.
Schlüssel	ist individuell festzulegen
Attribute	sind bei der Detailspezifikation festzulegen
Existenzabhängigkeit	- Provisionsauslösender Vorgang - Vertriebsresultat
Kommentar	Pro Bewertungsart und pro Vertriebsresultat (z.B. Vertrag oder seine Teile) wird eine (Gesamt-)Bewertung aufgebaut, die sich je nach Struktur des Vertriebsresultats ebenfalls weiter gliedern kann. Bewertungen werden in Zusammenhang mit der Provisionierung als Basis für Provisionsansprüche der Vertriebseinheiten genutzt. Zusätzlich können Bewertungen für statistische Zwecke und damit für das Controlling usw. herangezogen werden, wobei für eine solche Nutzung der Provisionsbewertungen auch neue Bewertungsarten (Abschlußkosten, Verwaltungskosten) denkbar sind. Abhängig von der Art des zugrundeliegenden Vertriebsresultats (Tätigkeit oder Ergebnis, sowie dessen konkreter Ausprägung) können mehrere unterschiedliche Größen die Bewertung darstellen. Im einfachsten Fall kann jede Bewertung durch eine einzige Größe (z.B. Anzahl von Bewertungspunkten; dies ist für eine unternehmensweite Bewertung sinnvoll) ausgedrückt werden. In komplexeren Fällen werden mehrere Parameter (‘Vektor’) benötigt, die in die Verfahren zur Ermittlung der Ansprüche eingehen (z.B. Laufzeit und Monatsbeitrag usw.).
Status	abgestimmt
Beispiel aus Funktionsmodell	64.800 Einheiten für Bewertungsart "Abschluß" 77.760 Einheiten für Bewertungsart "Wettbewerb" 64.800 Einheiten für Bewertungsart "Produktion"

© GDV 1999

EN PR000300:	**Provisionsanspruch**
Definition	**Jeder Provisionsanspruch (synonym: Anspruch) gehört genau einer Vertriebseinheit (VE) oder einem Vermittler (Anspruchsberechtigten) und beschreibt die Provision zu einer Provisionsart i.d.R. bezogen auf ein Vertriebsresultat dieser VE (genauer: auf die Bewertung eines solchen).**
Spezialisierung	**-**
Schlüssel	ist individuell festzulegen
Attribute	sind bei der Detailspezifikation festzulegen
Existenzabhängigkeit	- Bewertung - Provisionsauslösender Vorgang - Vertriebseinheit
Kommentar	Der Begriff 'Provisionsanspruch' präzisiert und verallgemeinert den Begriff 'Provision', indem er für alle denkbaren Leistungen von Vermittlern und Vertriebseinheiten - die z.T. als Vertriebsresultate dokumentiert werden - das vorgesehene aber nicht unbedingt ausgezahlte Entgelt beschreibt. Ansprüche werden unter Berücksichtigung der VE-Verträge entweder aus den Bewertungen oder, falls vorhanden, aus den VE-abhängigen Bewertungen ermittelt, oder können direkt einem auslösenden Vorgang zugeordnet sein (z.B. im Falle einer manuellen Eingabe). Ein solcher Provisionsanspruch (Betrag, Zahlungsinformationen) führt schließlich zu Zahlungen an den Vermittler oder die Vertriebseinheit, wobei aber alle Voraussetzungen (z.B. Zahlung von Prämien) und weitere Abmachungen mit dem Vermittler oder der Vertriebseinheit (z.B. Bildung einer Stornoreserve, Auszahlungsmodus) eingehen.
Status	abgestimmt

Beispiel aus Funktions-modell	VE Schmidt für Provisionsart "Abschlußprovision" DM 1.620,-- VE Schmidt für Provisionsart "AP Stückvergütung" DM 10,-- VE Müller für Provisionsart "AP Differenzprovision" DM 324,-- VE Schulz für Provisionsart "AP Anteilprovision" DM 77,76

VII.2.2. Auslösende Systemumgebung

EN PR000400:	**Vertriebsresultat**
Definition	**Diese "Entität" steht stellvertretend für alle Informationen (Entitäten), die in den auslösenden Anwendungsbausteinen (z.B. Vertragsverwaltung) abgelegt sind und von den Funktionen des AWB "Provision" benötigt werden.**
Spezialisierung	-
Schlüssel	**-**
Attribute	sind abhängig von dem jeweiligen Resultatstypen
Existenz-abhängigkeit	- Provisionauslösender Vorgang
Kommentar	Vermittler und Vertriebseinheiten werden für ihre Tätigkeiten und Ergebnisse, ihre Resultate, entgolten. Das Entgelt kann pauschal (z.B. für die Führung eines Büros) oder für konkrete Vertriebsresultate (z.B. für einen Vertragsabschluß) gezahlt werden. Es gibt die folgenden Arten von Resultaten, für die von einem Versicherungsunternehmen Provisionen gezahlt werden: Ergebnisse eines Vermittlers oder einer Vertriebseinheit (die eigtl. Vertriebsresultate): z.B. Antrag, policierter Antrag/Versicherungsvertrag Tätigkeiten eines Vermittlers oder einer Vertriebseinheit und andere Leistungen: z.B. Beratung, Schadensregulierung, Kundenbetreuung zur Abwendung von Storno, Führung eines Büros etc.

© GDV 1999

	Vertriebsresultate sind in der Hauptsache Versicherungsverträge und deren Teile: z.B. LV-Verträge und deren Versicherungsteilen oder KV-Verträge mit den versicherten Personen und Tarifen. Die Tatsache, daß ein Ergebnis i.d.R. aufgrund einer vorangehenden Tätigkeit eines Vermittlers (Vermittlung, Anbahnung) zustandekommt, wird nicht betrachtet.
Status	abgestimmt
Beispiel aus Funktionsmodell	policierter Vertrag Nr. 4712 mit allen technischen Daten

VII.2.3. Vertriebseinheiten-Verwaltung

EN PR000500:	**Vertriebseinheit (VE)**
Definition	**Vertriebseinheiten (VE) sind Vermittler oder organisatorische Teile der Vertriebsorganisation. Sie können Provisionen erhalten und mit ihnen können Zielvereinbarungen getroffen werden.**
Spezialisierung	**-**
Schlüssel	sind individuell festgelegt
Attribute	benötigte Attribute sind bei der Detailspezifikation festzulegen
Existenzabhängigkeit	**-**
Kommentar	Die Entität "Vertriebseinheit (VE)" gehört nicht zum AWB "Provision". Sie ist Bestandteil der Vermittlerverwaltung und wird dort näher spezifiziert. Vertriebseinheiten stehen miteinander in verschiedenen Beziehungen, die einerseits organisatorische Aspekte, andererseits auch Provisionierungsaspekte etwa zum Thema ‘Mitverdiener’ darstellen. Beispiele: - Außendienstmitarbeiter der Stammorganisation

	- Mitarbeiter von Fremdorganisationen - Makler - Bezirksdirektion, Filialdirektion - Strukturvertriebe - Orgaleiter - Agentur - etc.
Status	abgestimmt
Beispiel aus Funktions-modell	VE Schmidt VE Müller VE Schulz VE Meier

EN PR000600:	**VE-Beziehung**
Definition	**Diese Entität verkörpert die Beziehung zwischen den einzelnen Vertriebseinheiten**
Spezialisierung	**-**
Schlüssel	**-**
Attribute	-
Existenzabhängigkeit	**-** Vertriebseinheit (VE)
Kommentar	Die Entität "VE-Beziehung" gehört nicht zum AWB "Provision". Sie ist Bestandteil der Vermittlerverwaltung und wird dort nä-

© GDV 1999

	her spezifiziert. Zwischen den einzelnen Vertriebseinheiten (VE) können Abhängigkeiten existieren, wie z.B. haupt- und nebenberufliche Vertriebseinheit oder andere hierarchische Vertriebseinheiten-Strukturen. Für die Provisionierung sind dabei die Mitverdienerbeziehungen von besonderem Interesse. Jede Beziehungsausprägung zwischen zwei Vertriebseinheiten ist eine Entity-Ausprägung.
Status	abgestimmt
Beispiel aus Funktions-modell	siehe Hierarchiestruktur in der Funktion "FK PR003200 Provisionsarten für mitverdienende anspruchsberechtigte Vertriebseinheiten ermitteln"

EN PR000700:	VE-Vertrag
Definition	**VE-Verträge sind die rechtlichen Grundlagen zwischen VE und Versicherungsunternehmen über die Vergütung der vertriebsbezogenen Leistungen. Sie umfassen die Vermittlervereinbarungen.**
Spezialisierung	**-**
Schlüssel	**-**
Attribute	In den Vereinbarungen mit einem Vermittler sind beispielsweise enthalten: - Vertriebsresultate - Modalitäten zu Mitverdienerprovisionen - Zahlungsmodalitäten - Stornoreserve - Ziele - etc. Die einzelnen Regelungen hierzu, z.B. Vergütungssätze, sind in VE-Kondition abgelegt.
Existenzabhängigkeit	**-** Vertriebseinheit (VE)
Kommentar	Die Entität "VE-Vertrag" gehört nicht zum AWB "Provision". Sie ist Bestandteil der Vermittlerverwaltung und wird dort näher spezifiziert.
Status	abgestimmt
Beispiel aus Funktionsmodell	**-**

© GDV 1999

EN PR000800:	VE-Kondition
Definition	**VE-Konditionen sind Bestandteile der VE-Verträge. Sie enthalten i.d.R. Aussagen zu Provisionsarten und Höhe der Provisionsansprüche für von der Vertriebseinheit erbrachte Vertriebsresultate.**
Spezialisierung	**-**
Schlüssel	**-**
Attribute	Beispielhaft sind folgende Attribute in dieser Entität abgelegt: - Produktionseinheiten je Produkttyp - Vergütungssatz je Provisionsart und Produkttyp - Maximierungen (Basis und Art) - Stornoregeln - Auszahlungsmodi - fixe Beträge - etc.
Existenzabhängigkeit	**-**
Kommentar	Die Entität "VE-Kondition" gehört nicht zum AWB "Provision". Sie ist Bestandteil der Vermittlerverwaltung und wird dort näher spezifiziert.
Status	abgestimmt
Beispiel aus Funktionsmodell	VE Schmidt: - Abschlußprovisionssatz für Leben: 25 %o - Stückvergütung bei Neukunde: DM 10,-- VE Müller: - AP-Differenzprovisionssatz für Leben: 30 %o VE Schulz: - AP-Anteilprovisionssatz für Leben: 1,2 %o

VII.2.4. Parametersystem / Regelwerk

EN PR000900:	Provisionsauslösertyp
Definition	**Provisionsauslösertypen klassifizieren die provisionsauslösenden Vorgänge**
Spezialisierung	**-**
Schlüssel	**-**
Attribute	**-**
Existenzabhängigkeit	**-**
Kommentar	siehe Beschreibung in Kapitel III "Provisionsauslöser und Auslösertypen"
Status	abgestimmt
Beispiel aus Funktionsmodell	Neuzugang

© GDV 1999

EN PR001000:	**Bewertungsart**
Definition	**Bewertungsarten dienen zur Unterscheidung von Bewertungen und stellen eine Typisierung dar.**
Spezialisierung	-
Schlüssel	-
Attribute	-
Existenzabhängigkeit	-
Kommentar	In speziellen Regeln ist hinterlegt, zu welchen Bewertungsarten ein Vertriebsresultat zu bewerten ist, damit darauf aufbauend die gewünschten Provisionen ermittelt werden können. Die Bewertungsarten von Verträgen unterschiedlicher Sparten sind i.d.R. verschieden, da unterschiedliche Vertragsdaten in die Bewertungen aufzunehmen sind (z.B. bei LV Summen, bei KV Monatsbeiträge). Beispiele: - Abschluß - Produktion - Bestandsbetreuung - etc. siehe auch Funktionsbeschreibung "FK PR002100 Bewertungsarten ermitteln"
Status	abgestimmt
Beispiel aus Funktionsmodell	Abschluß Wettbewerb Produktion

EN PR001100:	**Bewertungsformel**
Definition	**Bewertungsformeln sind Verfahren zur Ermittlung eines Bewertungsergebnisses**
Spezialisierung	**-**
Schlüssel	individuell festzulegen
Attribute	abhängig von den jeweiligen Formeln
Existenzabhängigkeit	**-**
Kommentar	Bewertungsformeln können sowohl in Regelwerken als auch in eigenständigen Rechenmodulen (Programme) auftreten. Die Darstellung als Entität verkörpert hier nur die logische Sicht. Beispiele siehe Funktionsbeschreibung "FK PR002200 Bewertungen durchführen"
Status	abgestimmt
Beispiel aus Funktionsmodell	Funk001: (Tarifbeitrag x Zahlweise) x min ?Beitragszahlungsdauer, 30? Funk002: Einmalbeitrag x 0,85 Funk003: ((Tarifbeitrag x Zahlweise) x min ?Beitragszahlungsdauer, 30?) x 0,6 Funk004: (Einmalbeitrag x 0,85) x 0,6 Funk005: ((Tarifbeitrag x Zahlweise) x min ?Beitragszahlungsdauer, 30?) x 1,2

 © GDV 1999

EN PR001200:	**Provisionsart**
Definition	**Provisionarten dienen zur Unterscheidung von unterschiedlichen Provisionstypen und ihrer Auslöser**
Spezialisierung	-
Schlüssel	-
Attribute	-
Existenzabhängigkeit	-
Kommentar	Die Provisionsarten klassifizieren sich fachlich wie folgt: Einzelvertragsbezogene Provisionen (jeweils für alle Sparten), z.B. ?? Abschlußprovision (AP) ?? Verlängerungsprovision (VP) ?? Bestandsbetreuungsvergütung (synonym: Bestandspflegeprovision), auch Inkassoprovision (BP, BBV, IP) ?? Rückwerbeprovision (RWP) ?? Weitere Provisionen sind denkbar, z.B. für Antragserfassung durch Vertriebseinheiten. Produktionsbezogene Provisionen (in verschiedenen Ausprägungen), z.B. ?? Wettbewerbe (WBP) ?? Bonifikation (BF) ?? Cross Selling (CSP) Kundenbezogene Provisionen (in verschiedenen Ausprägungen), z.B. ?? Kundenzuführungsprovision (KZP) ?? Schadenprovision (SP) ?? Akquiseprovision (wäre denkbar). Sonstige Leistungen des Versicherungsunternehmens gegenüber Provisionsempfängern (in verschiedenen Ausprägungen), z.B. ?? Garantiezahlungen ?? Vergütung für neu eingestellte Mitarbeiter ?? feste Zuschüsse ?? generelle Aufwandsentschädigung, z.B. Verwaltungsprovision Im einfachsten Fall (z.B. Punktebewertung für einen Einspar-

	tenversicherer) existiert für alle Provisionsarten nur eine Bewertungsart, im komplexesten Fall liegt jeder Provisionsart eine eigene Bewertungsart zugrunde.
Status	abgestimmt
Beispiel aus Funktions-modell	Abschlußprovision AP (Stückvergütung) AP (Anteilprovision) AP (Differenzprovision)

EN PR001300:	**Provisionsanspruchsformel**
Definition	**Provisionsanspruchsformeln sind Verfahren / Regeln zur Ermittlung von Provisionsansprüchen**
Spezialisierung	**-**
Schlüssel	individuell festzulegen
Attribute	abhängig von den jeweiligen Formeln
Existenz-abhängigkeit	**-**
Kommentar	Provisionsanspruchsformeln können sowohl in Regelwerken als auch in eigenständigen Rechenmodulen (Programme) auftreten. Die Darstellung als Entität verkörpert hier nur die logische Sicht. Beispiele siehe Funktionsbeschreibungen "FK PR003111 - FK PR003114"

© GDV 1999

Status	abgestimmt
Beispiel aus Funktions-modell	FK PR003111 Provisionsanspruch Neuzugang-Leben (AP): Anspruch = min (Bewertung der Bewertungsart "Abschluß" x Provisionssatz für Abschlußprovision; Jahrestarifbeitrag)

EN PR001400:	**Resultatstyp**
Definition	**Der Resultatstyp typisiert die Vertriebsresultate bezüglich den betroffenen Objekten der auslösenden Systemen**
Speziali-sierung	Der Produkttyp ist eine Spezialisierung des Resultatstyps.
Schlüssel	**-**
Attribute	Bei der Festlegung der einzelnen Resultatstypen können ggf. individuelle Merkmale zugeordnet werden. Beispiele für Resultatstypen: - Angebot - Antrag - Vertrag - Inkasso - Schaden

Existenz-abhängigkeit	**-**
Kommentar	**-**
Status	abgestimmt
Beispiel aus Funktions-modell	Vertrag

© GDV 1999

VIII. Schnittstellen

Der AWB "Provisionen" besitzt wie alle anderen fachbezogene Anwendungsbausteine
3 Schnittstellentypen innerhalb der VAA-Umgebung:

- **Schnittstelle zur Vorgangssteuerung über den DV-Vorgangsmanager**
- **Schnittstelle zur Datenversorgung und Datenablage über den Datenmanager**
- **Schnittstelle für Konfigurations- und Steuerungsparameter zum Parametersystem**

Der architekturtechnische Aufbau dieser Schnittstellen ist bei dem jeweiligen "Versorgungs-Baustein" (DV-Vorgangsmanager, Datenmanager, Parametersystem) nachzulesen. Anwendungsspezifische Bestandteile wurden mit diesen Bausteinen abgeglichen und als "umsetzbar" beurteilt; eine inhaltlich detaillierte Beschreibung steht hierzu noch aus.

Für sachlich nachfolgende Anwendungssysteme gibt es folgende Alternativen:

- Im Anwendungsbaustein „Provision“ wird eine Vielzahl von Informationsdaten aufgebaut (siehe Entitäten Bewertung, Provisionsanspruch). Für Anwendungen, die nach den Mechanismen der VAA-Architektur konstruiert sind, können die Daten im Rahmen der jeweiligen Funktionen über entsprechende Datensichten abgerufen werden, da sie der Logik eines ER-Modells unterliegen und im Vorgangsspeicher abgelegt sind.

- Für Anwendungen, die außerhalb der VAA-Umgebung ablaufen werden die Provisionsdaten über einen „Schnittstellentransformator“ VU-spezifisch erzeugt und den nachfolgenden Anwendungen zur Weiterverarbeitung bereitgestellt. Die allgemeine Funktionsweise eines solchen „Schnittstellentransformators“ könnte sich ggf. wie folgt darstellen:

FK PR005000:	**Aufbau von Schnittstellen**
Definition	**Zu jedem provisionsauslösenden Vorgang oder Vertriebsresultat werden zur Weiterverarbeitung in nachfolgenden Anwendungsbausteinen differenzierte Schnittstellen aufgebaut.**
Eingabe	**Schlüssel:** ?? **des provisionsauslösenden Vorgangs bzw. Vertriebsresultats**
Verarbeitung	**- Zunächst werden** z. B. zum Provisionsauslösertyp und je Bewertungsart ✍ **die unterschiedlichen Schnittstellen** (z.B. über Regeln**) zum provisionsauslösenden Vorgang oder Vertriebsresultat ermittelt.** *Beispiel:* ***Mit unserem Beispiel ermitteln wir für den provisionsauslösenden Vorgang vom Provisionsauslösertyp „Neuzugang“ über die Bewertungsarten „Abschluß“, „Wettbewerb“ und „Produktion“ die aufzubauende Schnittstellen „Vertreterkontokorrent“, „Produktions-Statistik“ und „Wett-bewerbsverwaltung“.*** ***- - -*** ***Tabelle zur Ermittlung der Schnittstellen:*** ***Provisions-auslösertyp*** | ***Bewertungsart*** | ***Schnittstellen*** *Neuzugang* | *Abschluß* | *Vertreterkontokorrent* | | *Deckungsbeitragsrechnung **)* | *Wettbewerb* | *Wettbewerbsverwaltung* | *Produktion* | *Produktion.-Statistik* ? Anmerkung: Der Schlüssel zur Identifizierung kann von den Versicherungsunternehmen individuell konfiguriert werden. ***) ist hier nur beispielhaft erwähnt - wird aufgrund der sehr VU-*

© GDV 1999

	spezifischen Differenzierungen nicht weiter behandelt. - **Je ermittelte Schnittstelle wird über die jeweilige „Belie-fer-ungsfunktion“ die physischen Schnittstellen aufge-baut.** *Beispiel:* ***Für unser Beispiel wollen wir dies nur für die Funktion*** ***Belieferung Produktions-Statistik*** *(FK PR005100)* ***zeigen.***
Ausgabe	**Jeweils individuell aufgebaute Schnittstellen für nachfol-gende Anwendungsbausteine** *Beispiel:* *siehe in jeweiliger Belieferungsfunktion*
benutzte Entitäten	**Bewertungsart** **Provisionsauslösender Vorgang** **Provisionsauslösertyp** **Vertriebsresultat**
Kommentar	
technische Ergänzung	✍ **Über Identifizierungs-Regeln wird konfiguriert, welche Datenfelder** (z.B. Provisionsauslösertyp, Bewertungsart) **zur Identifizierung der Schnittstellen heranzuziehen sind.**
Status	**abgestimmt**

FK PR005100:	**Belieferung Produktions-Statistik**
Definition	**Zum provisionsauslösenden Vorgang oder Vertriebsresultat wird zur Weiterverarbeitung der Provisionsinformationen in der Anwendung „Produktions-Statistik“ eine entspr. Schnittstelle aufgebaut.**
Eingabe	**Schlüssel:** ?? **des provisionsauslösenden Vorgangs bzw. Vertriebsresultats**
Verarbeitung	**Da diese Funktion sehr unternehmensspezifisch ist, wollen wir uns bei der inhaltlichen Beschreibung an unserem Beispiel orientieren.** **Der physische Aufbau der Schnittstelle ist ebenso VU-individuell wie die notwendigen Attribute.** **- Zunächst wird z.B. zu den unmittelbar beteiligten anspruchsberechtigten Vertriebseinheiten jeweils eine Schnittstelle zur Produktions-Statistik mit der errechneten Bewertung der Bewertungsart „Produktion“ aufgebaut.** *Beispiel:* ***anspruchsberecht. VE*** | ***Bewertungsart*** | ***Eigen / Fremd*** | ***Bewertung*** | ***Beteiligungsart*** | ***Prov.-anspruch*** | ***...*** *Schmidt* | *Produktion* | *Eigen* | *64.800* | *selbständ. Abschluß* | *1.620,--* **- Anschließend erstellen wir je mitverdienenden anspruchsberechtigten Vertriebseinheit eine analoge Schnittstelle mit Vertriebsleistungstyp und Provisionsanspruch.**

© GDV 1999

<table>
<tr><td></td><td>Beispiel:

<table>
<tr><th>anspruchs-berecht. VE</th><th>Bewertungs-art</th><th>Eigen / Fremd</th><th>Bewert-ung</th><th>Beteilig-ungsart</th><th>Prov.-anspruch</th><th>...</th></tr>
<tr><td>Schulz</td><td>Produktion</td><td>Fremd</td><td>64.800</td><td>Betreuung</td><td>77,76</td><td></td></tr>
<tr><td>Müller</td><td>Produktion</td><td>Fremd</td><td>64.800</td><td>Unterstütz.</td><td>324,--</td><td></td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>Ausgabe</td><td>Schnittstellen zur Produktions-Statistik

Beispiel: siehe oben</td></tr>
<tr><td>benutzte Entitäten</td><td>Bewertung
Bewertungsart
Provisionsanspruch
Vertriebseinheit</td></tr>
<tr><td>Kommentar</td><td></td></tr>
<tr><td>Status</td><td>abgestimmt</td></tr>
</table>

IX. Ausblick

Die vorliegende Spezifikation des Anwendungsbausteins „Provision“ beschreibt in erster Linie die fachlichen Zusammenhänge und Funktionen der Provisionierung. Einige Themenbereiche wurden teilweise ausgeklammert bzw. nur grob analysiert. Speziell die Einbindung in die technische VAA-Architektur wurde nicht weiter vertieft. Um nun den VAA-Gedanken weiter voranzutreiben und eine mögliche Umsetzung in Software zu erreichen, empfehlen wir

- **die vorliegenden Ausarbeitung als Referenz-Modell zu nutzen**
  ggf. auch für Marktanalysen gegenüber Softwareprodukten
  (Änderungs- bzw. Erweiterungswünsche bitte an die VAA-Gremien weiterleiten)

- **die angesprochenen Provisionsmodelle** (Prozesse, Funktionen, Daten) zu **vertiefen, verfeinern und vervollständigen** ggf. in einer weiteren Projektgruppe

- **die fachliche und technische Integration und Adaption des Anwendungsbausteins in eine bestehende Anwendungsumgebung durch**

  - Umsetzung der fachlichen Modelle

  - softwaremäßige Realisierung der Funktionen (incl. Kerndatenmodell)

  - Einbindung in bestehende Anwendungsumgebung

  Dabei sollten zum einen die gewonnenen Erkenntnisse zu Erweiterungen dieser VAA-Spezifikation führen und zum anderen die realisierten Migrationsprozesse (fachlich und technisch) als „Leitfaden“ publiziert werden.

© GDV 1999

X. Beteiligte Personen

D. Ziegler	Württembergische Versicherungsgruppe, Stuttgart
A. Brachmann	Württembergische Versicherungsgruppe, Stuttgart
J. Heins	Deutscher Ring Versicherungen, Hamburg
Dr. B. Höddinghaus	R + V Versicherungen, Wiesbaden
K. Jendryczko	Barmenia Versicherungen, Wuppertal
M. Junker	FJA, Feilmeier & Junker GmbH, München
N. Lorenzen	Hamburg-Mannheimer Versicherungs AG, Hamburg
J. Mauersberger	BERATA, Gesellschaft für DV-Beratung, Böblingen
C.-J. Moessinger	Deutscher Ring Versicherungen, Hamburg
C. Perkuhn	PYLON, LV-Beratung GmbH, Hamburg
R. Pettenberg	Münchener Verein, München
U. Prahl	IDUNA / NOVA Versicherungen, Hamburg
Dr. R. Risch	ARAG Lebensversicherung, München
K. Steube	INTER Versicherung, Mannheim
G. Strasser	ARAG Lebensversicherung, München
R. Thier	Württembergische Versicherungsgruppe, Stuttgart
A. Waßermann	Barmenia Versicherungen, Wuppertal
M. Weiß	IDUNA / NOVA Versicherungen, Hamburg

Betreuer:

L. Doblaski	Württembergische Versicherungsgruppe, Stuttgart
D. Wünsche	IDUNA / NOVA Versicherungen, Hamburg

XI. Anhang

Wie im Abschnitt X. „Beteiligte Personen“ zu ersehen ist, haben an dieser Spezifikation auch 3 Beratungsunternehmen mitgewirkt und wesentliche Zuarbeit zu den einzelnen Themenbereichen geleistet. An dieser Stelle erhalten diese Unternehmen die Möglichkeit, ihre Produkte oder Dienste darzustellen, die im Zusammenhang mit der Provisionsthematik stehen.

Eine Wertung oder Kommentierung durch den GDV bzw. durch die Projektgruppe „Provision“ erfolgt nicht.

© GDV 1999

XI.1. Selbstdarstellung BERATA

Die BERATA, Gesellschaft für DV-Beratung, DV Ausbildung und DV-Übersetzungen wurde 1986 gegründet. Geschäftsführende Gesellschafter sind Herr Dipl. Ing. (FH) Karlheinz Garbe und Herr Dipl. Math. Joachim Mauersberger. Heute beschäftigt die BERATA 80 Mitarbeiter.

Die BERATA bewegt sich branchenübergreifend (u.a. Banken, Versicherungen, Automobilindustrie) in folgenden Geschäftsfeldern:

- Entwicklung kundenindividueller Turnkey-Projekte
- Entwicklung und Durchführung von Software-Engineering-Seminaren
- Consulting für moderne objektorientierte Analysen und Realisierungen
- Entwicklung von C/S-Lösungen
- FOCUS-Beratung
- SAP R2/R3-Beratung

Produkt 'Provisionsabrechnungs- und Außendienststeuerungs-System (PS)':

PS wurde beim MÜNCHENER VEREIN (MV) entwickelt und ist ein offenes, transparentes System mit flexibler Datenbasis und gekapselter, wiederverwendbarer Funktionalität. Es ermöglicht, zukünftig flexibel auf die häufig wechselnden Anforderungen an eine Außendienstabrechnung und -steuerung zu reagieren. Der produktive Einsatz ist ab Anfang 1997 vorgesehen.

Mit drei Mitarbeitern unterstützte die BERATA den MÜNCHENER VEREIN (MV) seit Mitte 1994 bis heute bei der Entwicklung des PS. Im wesentlichen wurden die gleichen fachlichen und qualitativen Ziele verfolgt, wie sie im VAA-Anwendungsbaustein „Provision" beschrieben werden. Insbesondere wurden folgende Komponenten realisiert:

- Ansteuerung des PS über eine generalisierte Schnittstelle basierend auf einem spartenübergreifenden Modell für provisionsrelevante Objekte (z.B. Versicherungsverträge und zugehörige Versicherungsprodukte (Tarife))
- Lückenlose Rückabwicklung von Provisionen, ausgelöst aufgrund von Änderungen in Versicherungsbeständen bzw. in den PS-Stammdaten (z.B. Vermittlerkonditionen).
- Neue fachliche Konstellationen z.B. in Vermittlerkonditionen oder Provisionsberechnungsalgorithmen können weitgehend ohne Programmieraufwand allein durch Eingabe von Parametern (Regelsystem) durch den Anwender realisiert werden.
- Konfigurierbarkeit, d.h. die Identifizierung und Beschreibung von Provisionsobjekten kann ohne Programmieraufwand geändert werden.

MV-Systemumgebung: **HOST:** Siemens BS 2000, UTM, SESAM, LEASY, MULTI, COBOL85

PC: PC-Rochade (Objektmodell), MS-WINDOWS, MS-WORD (Dokumentation), Windows NT-Server, Novell-Netz, VISUAL-BASIC-Dialogoberfläche (Prototyp)

Weitere Fragen beantwortet Ihnen gerne:

BERATA GmbH
Herr Joachim Mauersberger
Otto-Lilienthal-Straße 38, 71034 Böblingen, Tel. 07031/2161-0 (Fax -50)

MÜNCHENER VEREIN
Herr Hartmut Krause, Herr Robert Pettenberg
Pettenkoferstraße 19, 80336 München, Tel. 089/5152-0 (Fax -1667)

Wir würden uns freuen, Ihnen die Entwicklungsdokumente und/oder das laufende System präsentieren zu dürfen.

Böblingen, den 23.09.1996

XI.2. Selbstdarstellung FJA

✍ Das Provisionssystem VIBAS

In Zusammenarbeit zwischen der ARAG Lebensversicherungs AG und der FJA Feilmeier & Junker GmbH wurde das Provisionssystem VIBAS entwickelt, das sowohl flexibel in bezug auf die Einsatzumgebung als auch in bezug auf unternehmensspezifische Provisions-ermittlungs- und -verrechnungsmethoden ist. VIBAS wurde als wiederverwendbares Produkt konzipiert, das spartenübergreifend eingesetzt werden kann.

✍ Anforderungen

Bei der Konzeption von VIBAS wurde neben der Abbildung einer Vielfalt von Provisionsregelungen sehr großer Wert auf die Lösung der Anforderungen gelegt, die als Folge der Deregulierung des Marktes anstehen (z. B. die Abkehr von der Versicherungssumme als einziger Basis für die Provisionsermittlung in der Lebensversicherung). Auf der Suche nach alternativen Systemen bewegt man sich in einem Spannungsfeld zwischen Forderungen nach Einkommensneutralität, Transparenz und Praktikabilität. Außerdem muß flexibel auf Neuerungen im Produkt- und Vertriebsbereich reagiert werden können.

Folgende konkrete Anforderungen der unterschiedlichen Anwender und Betreuer eines Provisionssystems - Vertrieb, Provisionsverwaltung, Rechnungswesen, Informatik - standen deshalb bei der Entwicklung u.a. im Vordergrund:

 © GDV 1999

- Berücksichtigung unterschiedlicher Provisionsarten (versicherungsvertrags-bezogene und umsatzbezogene Provisionen), Produktgeber, Produkte und Vertriebswege bzw. Vertriebsorganisationen

- Automatische Abläufe für die provisionsrelevanten Geschäftsvorfälle der Vertrags- und Vermittlerverwaltung

- Manuelle Korrekturmöglichkeiten und umfassende Beauskunftungsmöglich-

  keiten der Provisionsdaten Abbildung unterschiedlicher Verteilungs-, Haftungs- und Rückforderungsmechanismen

- Berücksichtigung unterschiedlicher Regelungen für die Behandlung der Stornoreserven

- Möglichkeit der Pflege fachlicher Inhalte direkt durch den Fachbereich

Funktionalität und Lösungsprinzipien

- Abstraktion des Provisionsbegriffs zum allgemeineren Begriff "Anspruch" sowie die strikte Trennung von Bewertung, Anspruchsermittlung und Anspruchsverrechnung

- Einheitliche Abrechnung und Verteilung über alle Sparten und Produktgeber

- Führung der Ansprüche als eigenständigen Bestand

- Auslagerung definierender Daten aus der Verarbeitung in steuernde Datenbanken (Produktdatenbank, Vermittlerkonditionen, Provisionierungsverfahren)

- Minimieren der Abhängigkeiten zu den angrenzenden Systemen durch eine modulare Architektur

Beim Entwurf von VIBAS wurde großer Wert gelegt auf die Modularisierung des Systems sowie auf eine möglichst einfache Integration in die bestehenden Anwendungsarchitekturen der Versicherungsunternehmen. Es teilt sich in drei Hauptsysteme, die die Bearbeitung der von unterschiedlichen Adressaten ausgelösten Vertragsereignisse durchführen und in eine Regelverwaltung. In der Regelverwaltung wird das produkt- und vermittlerabhängige Wissen definiert und auf diese greifen alle drei Hauptsysteme im Rahmen der Bearbeitung zu.

✍ Einsatzmöglichkeiten

VIBAS steht als Fachkonzept und als realisiertes System zur Verfügung und kann im Rahmen eines Customizingprojektes an die fachlichen Anforderungen und DV-technischen Nebenbedingungen anderer Versicherungsunternehmen angepaßt werden. Seit Mitte 1996 befindet sich VIBAS in produktivem Einsatz.

© GDV 1999

XI.3. Selbstdarstellung PYLON

PYLON LV-Beratung GmbH ist eine Unternehmensberatung, die sich schwerpunktmäßig mit Consulting-Leistungen für Versicherungen, insbesondere für Lebensversicherungen, befaßt.

Im Rahmen unserer Beratungstätigkeiten haben wir in den letzten Jahren u.a. für mehrere Versicherer Konzepte für Abschluß- und Bestandsbetreuungsprovisionen entwickelt und realisiert.

Wir unterstützen das Vorhaben des GDV, im Rahmen von VAA wiederverwendbare Softwarebausteine zu erstellen. Aus diesem Grund haben wir an den Arbeiten für die Anwendungsbausteine Vertrag / Provision mitgewirkt.

Wir beabsichtigen, in Kooperationsprojekten mit interessierten Versicherungsunternehmen den Anwendungsbaustein Provision zu einem VAA-konformen Softwarebaustein zu entwickeln, und bieten dazu unser Know-How und unsere tätige Mitwirkung an.

PYLON LV-Beratung GmbH Tel. 040 - 36 14 18 - 0

Reimerstwiete 11 Fax 040 - 36 14 18 - 36

24057 Hamburg