

noch bis zum 31. Oktober 2010 gilt und dann evaluiert werden soll, können Betroffene sich in eine Liste eintragen, die im Bundesanzeiger bekannt gemacht wird. Dies ermöglicht die Aufbereitung von komplexen Verfahren unter Schonung der Justiz. Aus Sicht von Blum wäre es wünschenswert, wenn etwas Ähnliches im Bereich des Versicherungsrechts eingeführt werden würde.

Bündelung durch Verbände

Verbände könnten entweder nach dem Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (UWG) oder nach dem Unterlassungsklagengesetz (UKlaG) Verbandsklagen einreichen, wenn Rechte der Öffentlichkeit verletzt würden. Sie könnten aber auch Verbands-Sammelklagen aus abgetrenntem Recht von Betroffenen einreichen, bis zum 30. Juni 2008 geschah dies auf der Basis des Rechtsberatungsgesetzes, seitdem gilt hier das Rechtsdienstleistungsgesetz. Die Geschädigten könnten sich auch zu einer Streitgenossenschaft zusammenschließen und eine Sammelklage einreichen. Hier ermöglicht es der § 14 ZPO dem Gericht allerdings anzuordnen, dass über die in der Klage erhobenen Ansprüche in getrennten Prozessen verhandelt wird. Der Zweck soll dabei sein, mehr Übersichtlichkeit zu erreichen – für den betroffenen Anwalt und seine Mandanten bedeutet dies höhere Kosten.

Blum illustrierte dann seine Erfahrungen mit dem kollektiven Rechtsschutz anhand von Urteilen, die er in seiner versicherungsrechtlichen Praxis erstritten hat – einige mit aus seiner Sicht positivem Ausgang, andere mit negativem. Nach seinen Erfahrungen geht es bei Klagen im Versicherungsrecht oft zunächst darum, erst einmal eine Auskunft zu bekommen – „Ich habe noch keinen Fall gehabt, in der der Versicherungsnehmer vor der Klage alle Auskünfte bekommen hat“, stellte er fest. Erst die Klage würde dazu führen, dass die Versicherer dazu bereit sind, und dies könne meist nur über Sammelklagen finanziert werden.

Eine Universalwaffe zur Wahrung seiner Ansprüche habe der durchschnittliche Versicherungsnehmer trotzdem nicht, lediglich die Möglichkeit, Gruppen zu bilden, um so als einzelner stärker zu sein und sich so gegen den strukturell überlegenen Versicherer besser wehren zu können. Auch die Gerichte seien bisher eher auf Abwehr aus, beispielsweise indem sie den § 145 ZPO anwendeten. Aber immerhin seien durch das Rechtsdienstleistungsgesetz Verbesserungen vorgenommen worden, die hoffentlich bald einer breiteren Öffentlichkeit bekannt würden, sodass die Instrumente des kollektiven Rechtsschutzes irgendwann salonfähig werden würden.

Susanne Görsdorf-Kegel

Ankündigung: 26. Münsterischer Versicherungstag am 22. 11.

Am 22. 11. veranstaltet die Forschungsstelle für Versicherungswesen – Universität Münster unter Leitung von Frau Prof. Dr. Petra Pohlmann von 9 bis 13 Uhr in der Aula des Münsteraner Schlosses den 26. Münsteraner Versicherungstag. Den Besuchern wird die Gelegenheit gegeben, an Vorträgen dreier renommierter Referenten teilzunehmen: Prof. Dr. Christian Armbrüster (Freie Universität Berlin) referiert über „Beratungspflichten nach der VVG-Reform“, bevor sich Dr. Frank Baumann, LL.M., mit den praktischen Auswirkungen der Beratungspflichten des Vermittlers auseinandersetzt. Außerdem wird Dr. Jan Boetius, ehem. Vorsitzender des Vorstands DKV Deutsche Krankenversicherung AG, die Systemveränderung der privaten Krankenversicherung (PKV) durch die Gesundheitsreform unter verfassungs- und europarechtlichen Gesichtspunkten näher beleuchten. Im Anschluss an die Vorträge besteht die Möglichkeit zu umfassender Diskussion. Ein weiterer Programmpunkt ist die Verleihung des Helmut-Kohlhos-

ser-Preises für eine herausragende wissenschaftliche Leistung auf dem Gebiet des Versicherungsrechts mit einem sich anschließenden Kurzvortrag des Preisträgers. Am Vorabend des Versicherungstags (21. 11. 2008) findet ab 18 Uhr ein zwangloses Beisammensein im Hotel Mövenpick, Münster, statt. Dort wird Ulrich Hombrecher, ehemaliger Chefvolkswirt der WestLB, einen Vortrag zu dem Thema „Weltwirtschaft: Im Schlagschatten von Finanzmärkten und Rohstoffpreisen“ halten. Im Anschluss daran können die Besucher an einem gemeinsamen Abendessen teilnehmen.

Die Teilnahme am Versicherungstag ist kostenfrei. Um eine Anmeldung wird gebeten. Hierfür und für weitere Fragen wenden Sie sich bitte an die Forschungsstelle für Versicherungswesen, Universitätsstraße 14-16, 48143 Münster, Tel.: 0251 8322739, E-Mail: versicherungswesen@uni-muenster.de. Weitere Informationen erhalten Sie außerdem unter www.versicherungswesen-muenster.de

Zur Risikotragfähigkeit gehört auch die Nachschusspflicht

Wie MaRisk und Solvency II von kleinen Versicherern gestemmt werden können – Vom 2. Oldenburger Versicherungstag

MaRisk und Solvency II standen im Mittelpunkt des 2. Oldenburger Versicherungstags Anfang Oktober. Dort sprach GDV-Präsident Dr. Bernhard Schareck darüber, wie dazu politische und regulatorische Eingriffe die Rahmenbedingungen der Versicherungswirtschaft prägen und wie sich das konkret auf die Geschäftsentwicklung kleiner und mittlerer Lebensversicherer auswirken kann. Ähnlich gravierend wirke sich das GKV-Wettbewerbsstärkungsgesetz auf die Private Krankenversicherung aus. Wenn auch kein Strukturbruch, so doch immerhin eine Zäsur seien die gesetzlichen Modernisierungen der Branche im Rahmen des neuen Versicherungsvermittlerrechts, des Versicherungsvertragsgesetzes und der Informationspflichtenverordnung gewesen. So habe allein die Abschaffung des Policenmodells in den Sparten Schaden/Unfall, Kraftfahrt und Leben zu zusätzlichen jährlichen Bürokratiekosten von rund 739 Mio Euro geführt (siehe Kasten).

Geringer Marktanteil

Auch die kleinen Versicherungsunternehmen, die der Landesaufsicht unterstehen und einen Marktanteil (ohne öffentlich-rechtliche Versicherer) von 0,03% haben, werden grundsätzlich von Solvency II und MaRisk erfasst. 2006 gab es 613 Unternehmen unter Bundesaufsicht und 959 Unternehmen unter Landesaufsicht. Ihre Bedeutung für den deutschen Versicherungsmarkt ist quantitativ gering. So trugen die 100 Unternehmen – 16,1% aller Versicherer – mit ver-

Eine Daueraufgabe für die gesamte Branche sei das „Leitbild moderner Kundenorientierung“. Mit dem neuerdings vorgeschriebenen Ausweis der „kalkulierten Kosten“ werde aber keine tatsächliche Vergleichbarkeit geschaffen. Als Alternative verwies Schareck auf den Lösungsvorschlag des GDV, stattdessen den „Renditeeffekt“ darzustellen, um so die unterschiedlichen Kostensysteme für den Kunden vergleichbar zu machen. Auch das deutsche Informationsblatt sei im Vergleich zu den Anforderungen beispielsweise in den Niederlanden immer noch viel zu komplex und ausführlich.

Die Versicherungsunternehmen müssten sich als moderne, effiziente, innovative, wettbewerbliche und ertragsorientierte Finanzdienstleister darstellen mit der Leistungskraft des Versicherungsprinzips als Alleinstellungsmerkmal und der Kernkompetenz Sicherheit. Im Lichte der Bankenkrise werde auch die bisher als „Rendite-Langweiler“ verschriene

dienten Bruttobeiträge über 500 Mio Euro insgesamt 181 Mrd Euro oder 83,5% zu den gesamten Einnahmen der Branche bei. In der Größenklasse zwischen 150 und 500 Mio liegen 88 oder 14,2% aller Versicherungsunternehmen. Sie erzielten 24 Mrd Euro oder 11,0% der verdienten Bruttobeiträge. Bei 432 Unternehmen (69,7%) lagen die Einnahmen unter 150 Mio Euro und damit insgesamt bei 12 Mrd Euro oder 5,5% vom Gesamtmarkt.



Handbuch der wert- und risikoorientierten Steuerung von Versicherungsunternehmen

Prof. Dr. Tristan Nguyen
2008, XXI u. 529 S., 17 x 24 cm,
geb., € 69,-
ISBN 978-3-89952-344-7

Das Buch bietet eine umfassende und fundierte Einführung in die Konzepte der wert- und risikoorientierten Unternehmenssteuerung. Darüber hinaus wird besonderer Wert auf die Modellierung des Risikokapitals sowie aufsichtsrechtliche Fragestellungen gelegt. Das neue Standardwerk für Studenten, Aktuaranwärter und interessierte Mitarbeiter in der Unternehmensplanung, im Controlling, im Aktuarat oder in der Rechnungslegung!

Ja, ich bestelle ___ Ex.!
Fax 0721 3509-201

Name/Vorname

Firma

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Tel./Fax

Datum/Unterschrift

www.vvw.de

Verlag Versicherungswirtschaft
Postfach 84 69 · 76844 Karlsruhe · Tel. 0721 3509-0 · Fax 0721 3509-201



GDV-Präsident **Dr. Bernhard Schareck** setzt sich dafür ein, dass kleine Versicherer nicht überfordert werden. (Foto: SGK)

kapitalbildende Lebensversicherung wieder anders beurteilt. Bisher sei die deutsche Versicherungsbranche von der amerikanischen Hypothekenkrise nicht nachhaltig betroffen, indirekte Auswirkungen durch die allgemeine Versicherung durch die Investoren, Analysten und Verbraucher seien aber nicht auszuschließen. Gemessen an den Anforderungen von QIS4 im Rahmen des Solvency-II-Prozesses sei die deutsche Versicherungswirtschaft aber auf jeden Fall ausreichend kapitalisiert, so Schareck.

Doppelte Proportionalität

Für die kleinen und mittleren Gesellschaften (KMU) gelte dabei das Prinzip der doppelten Proportionalität – der interne Prozess müsse zur Größe, Risikostruktur und zum Geschäftsvolumen des Versicherungsunternehmens proportional sein, die Häufigkeit und Intensität der Prüfung der internen Prozesse durch den Aufseher müssten wiederum proportional zu dessen Ausgestaltung sein. Um dies zu konkretisieren, setze sich der GDV dafür ein, dass in die MaRisk VA Öffnungsklauseln aufgenommen würden, welche die KMU begünstigen – beispielsweise dass die Anforderungen unter Berücksichtigung der unternehmensindividuellen Risiken, des Geschäftsbetriebs und der Komplexität des Geschäftsmodells erfüllt werden müssen und dass nur „wesentliche Risiken“ in die Betrachtung einbezogen werden. Weitere Gestaltungsräume gebe es durch in der Richtlinie enthaltene unbestimmte Rechtsbegriffe wie „angemessen, geeignet, sachgerecht, grundsätzlich, unverzüglich, zeitnah“.

Im Rahmen von Säule I unter Solvency II könnte die Berücksichtigung zertifizierter Faktoren, die individuell auf die Versicherungsunternehmen zugeschnitten sind, den KMU die Möglichkeit verschaffen, ihre Marktkenntnis und Wettbewerbsstärke einzubringen. Gleichzeitig werde so ihre Risikosituation besser widerspiegelt. Dabei müsse die Nachschusspflicht bei VVaG vollständig aner-

kannt werden, um so die Risikotragfähigkeit adäquat zu erfassen. Bei Säule II sei es ein wichtiger Aspekt, dass das Risikomanagement nicht zu einem unverhältnismäßig hohen Aufwand führe, durch den die KMU überfordert würden. Deshalb sollten sie nicht gezwungen werden, neue Risikomanagement-Systeme einzuführen. Besser sei es, auf den bisher bereits vorhandenen Strukturen aufzubauen, die in diesen Unternehmen davon gekennzeichnet seien, dass viele Funktionen in Personalunion wahrgenommen werden. Dies gelte auch für die Berichtspflichten in Säule III. Sie müssten so standardisierbar sein, dass sich der bürokratische Aufwand dafür in Grenzen halte.

Risiken werden zu Chancen

Wie man die MaRisk pragmatisch umsetzen und Risiken in Chancen transformieren kann, zeigte Frank Romeike, Geschäftsführender Gesellschafter der Risknet GmbH. Im Kern gehe es um die Frage, wieweit das vorhandene Eigenkapital und die Liquidität des Unternehmens dafür ausreichen, die Gesamtrisikoposition zu tragen. Der maßgebliche Indikator für Unternehmensentscheidungen und Risiko-Steuerungsmaßnahmen sei also die Risikotragfähigkeit des Unternehmens. Voraussetzungen für erfolgreiches Risikomanagement seien klare Strukturen und Disziplin in den Prozessen, Strukturen und Systemen mit klaren Spielregeln, die zwingend eingehalten werden müssten. Notwendig seien ferner eine möglichst umfassende Datenbasis und das Bewusstsein, dass Risikomanagement ein kontinuierlicher Lernprozess und kein Programm sowie teils Kunst, teils Wissenschaft ist. Dies bedeutet, dass sowohl mathematische Verfahren als auch das „Bauchgefühl“ und der „gesunde Menschenverstand“ eingesetzt werden sollten. Modelle könnten eine Hilfe dabei sein, aber durch ihre starke Reduktion der komplexen Realität hätten sie ihre Grenzen und sollten deshalb nicht überschätzt werden. Ohne Reduktion der Kom-

plexität würde andererseits aber auch die Reaktionsfähigkeit eingeschränkt.

Gründliche Prüfung

Um Proportionalitätsprinzip und Öffnungsklauseln ging es auch in dem Referat von Christine Mehls und Florian Stelter, Mitarbeiter der BaFin. So müssten nach den Ausnahmeregelungen nach § 64 a VAG Pensionskassen VVaG mit einer Bilanzsumme im Vorjahr unter 125 Mio Euro, kleinere Schaden-, Un-

fall- und Krankenversicherungsvereine und Sterbekassen keinen Risikobericht erstellen und keine interne Revision vorhalten. Andere Unternehmen könnten auf Antrag davon entbunden werden, wenn sie der BaFin nachweisen können, dass die Anforderungen unverhältnismäßig sind – gelungen sei dies aber bisher noch keinem Versicherer. Trotzdem würden auch Unternehmen, die nicht unter die Ausnahmeregelung fallen, von der BaFin auf der Basis ihres individuellen Risikoprofils behandelt. SGK

Excess-Versicherung die relevanten Versicherungsarten.

Während die Schadenentwicklung in der Luftfahrtindustrie eine etwa gleich bleibende Tendenz aufweise, sei die Prämienerwartung rückläufig. Die Eigentümer einer Captive im Luftfahrtbereich ist darüber hinaus weiteren Herausforderungen auf anderen wirtschaftlichen Feldern ausgesetzt, wie z. B. dem hohen Kerosinpreis, der allein von Jahresbeginn bis zum 21. April 2008 um 89 % gestiegen war. Risikobewältigung könne durch Pooling beim Versicherungseinkauf erreicht werden, soweit dies wirtschaftlich sinnvoll ist.

Eine Kapazitätsverknappung in der Zukunft sei denkbar, wenn das benötigte Kapital anderweitig lukrativer eingesetzt werden kann. Dies werde aber wohl erst nach 2009 eintreten. Ein weiterer nennenswerter Ratenverfall sei allerdings nicht sehr wahrscheinlich.

Ralf Schneider, Sachverständiger für Betriebsunterbrechungsschäden, erläuterte die Preisvolatilität der CO₂-Zertifikate und den Zusammenhang mit einem Betriebsunterbrechungsschaden. Wie sind angesichts einer Betriebsunterbrechung nutzlos gewordene CO₂-Zertifikate als Schadensposition zu bewerten? Diese im Rahmen des ersten nationalen Allokationsplans ab dem Jahr 2005 zunächst kostenlos ausgegebenen CO₂-Zertifikate konnten bereits an der Energiebörse in Leipzig gehandelt werden und hatten zunächst auch einen Marktpreis. Als deutlich wurde, dass die Anzahl der ausgegebenen Zertifikate größer war als der Bedarf, fand ein radikaler Preisverfall statt. Mit Beginn des zweiten nationalen Allokationsplans im Januar 2008 wurden die Zertifikate nicht mehr kostenlos ausgegeben und dadurch pendelte sich ihr Marktwert wieder auf dem vormaligen Niveau ein. Damit stellen eingekaufte und durch eine Betriebsunterbrechung mangels Emissionen nutzlos gewordene CO₂-Zertifikate eine Schadensposition dar. Im Rahmen der Schadenminderungspflicht könnte der Anlagenbetreiber beispielsweise verpflichtet sein, seine Zertifikate am Markt zu veräußern.

In einem zweiten Vortrag befasste sich der Referent mit den Auswirkungen von Konjunkturzyklen auf Betriebsunterbrechungsschäden. Ein unmittelbarer Zusammenhang zwischen Konjunkturverlauf und Schadenquote sei zwar zunächst nicht erkennbar, zwischen Wertschöpfung der Industrie und Schadenzahlungen sei allerdings eine Korrelation festzustellen. Eine Industrieanlage erwirtschaftet in einem konjunkturellen Tief einen deutlich niedrigeren Deckungsbeitrag als bei boomender Konjunktur. Das habe zur Folge, dass bei nachlassender Konjunktur eine höhere und bei ansteigender Konjunktur nur eine geringere Schadenminderung möglich sei. Ein Problem der Schadensabschätzung und -bewertung seien die global

Gewerbe- und Industrierversicherer vor großen Herausforderungen

Von der 29. Kölnischen Runde der Gen Re zum Risikomanagement in der Sachversicherung

Das Risikomanagement in der gewerblich/industriellen Sachversicherung bildete diesmal den Schwerpunkt der traditionellen Kölnischen Runde, wie Achim Bosch, Vorstandsmittglied der Kölnischen Rückversicherungs-Gesellschaft AG, einleitend erläuterte. Dabei wurde das Risikomanagement der Sachversicherung sowohl aus Erst-, Rückversicherer- als auch aus Kunden- und Sachverständigenperspektive betrachtet. Knapp 70 Teilnehmer waren am 18. September 2008 der Einladung gefolgt.

In dem Eröffnungsvortrag gab Andreas Kessler, Branch Manager Global Property Facultative der Gen Re, einen Überblick über die Marktsituation und die Perspektiven der Rückversicherer. Die Marktsituation sei derzeit als schwierig anzusehen und neben einem schwachen Marktwachstum ein verschärfter Preiswettbewerb zu verzeichnen. Für die Industrieländer sei das Wachstum im Jahr 2007 für die Nicht-Lebenssparte sogar leicht rückläufig. Der Europäische Versicherer-Aktienindex entwickle sich im Vergleich zum allgemeinen Europäischen Aktienindex bereits seit nunmehr annähernd zehn Jahren unterdurchschnittlich. Auswirkungen der Subprimekrise hielten sich aber für Versicherer in Deutschland nach derzeitiger Kenntnis in einem überschaubaren Rahmen.

Der Rückversicherungsmarkt sei derzeit von einer stagnierenden Nachfrage bei steigender Kapazität gekennzeichnet. Welche Handlungsoptionen gibt es in diesem schwierigen Marktumfeld? Chancen liegen dem Referenten zufolge in einem effizienten Wertschöpfungsprozess sowie einem guten Risikomanagement. Rückversicherung wird auch in Zukunft ein Kernelement des Risikomanagements für Erstversicherer darstellen, wobei der Finanzkraft

eines Rückversicherers eine beachtliche Bedeutung zukommt.

Christian Schmitz, im Projektmanagement der Allianz SE tätig, referierte über die kaufentscheidenden Faktoren in der **Industrierversicherung**. Welche Anforderungen haben die Versicherungseinkäufer an die Risikoträger? In einer Studie des King's College London aus dem Jahr 2007 wurden Kunden und Makler hierzu befragt. Die Befragten hatten kaufentscheidende Faktoren anhand von zehn gängigen Wettbewerbsfaktoren zu bewerten. Dabei fiel auf, dass die Anforderungen an einen Mitversicherer stark von den Anforderungen an einen Führungsverversicherer abweichen. Bei der Wahl eines Mitversicherers sind Solidität und Rating die entscheidenden Faktoren. Hauptaufgabe für den reinen Kapazitätsgeber ist daher die Sicherstellung eines adäquaten Ratings.

Bei der Wahl eines Führungsverversicherers erwartet der Makler dagegen deutlich mehr als von einem Mitversicherer. Hier spielen Underwriting-Expertise, Kundenbeziehung und Vertrauen eine gewichtige Rolle. Preis und Kapazität sind also nicht allein entscheidend für die Kaufentscheidung von Versicherungseinkäufern. Die umfangreiche Produktpalette und die Wahrnehmung des Versicherers beim Kunden als „One-Stop-Shop“ kann hier das ausschlaggebende Kriterium sein.

Reiner Siebert, Mitglied des Vorstands der Delvag Versicherungsgruppe, berichtete über das dortige Risikomanagementsystem. In der **Luftfahrtversicherung** sind die kombinierte Versicherung für Kasko/Haftpflicht/Unfall einschließlich der limitierten Deckung für Kriegsrisiken, die Flugzeugkasko-Franchise-Versicherung, die Flugzeugkasko-Kriegsrisiko-Versicherung sowie die Dritthaftpflicht-Kriegsrisiko-