

## ANALYSE

Sind Wetterderivate die optimale Absicherung gegen extreme Witterung?

Seite 4

## DEBATTE

Carl Leeman und Chris Lajtha wägen das Für und Wider von Solvency II ab

Seite 10

# DVS SYMPOSION AKTUELL

## Sigulla verlangt Transparenzpak

Einen „Transparenzpak“ der deutschen Industrie, ihrer Versicherer und der Makler schlägt Stefan Sigulla vor, Versicherungschef bei Siemens und Vorsitzender des Deutschen Versicherungs-Schutzverbandes (DVS). „Wenn man mehr Deckung mit mehr Transparenz bekommt, wäre ich bereit für einen Transparenzpak und würde einen solchen Transparenzpak persönlich vorschlagen“, sagte Sigulla vor den knapp 600 Teilnehmern der Tagung in München.

Nur der transparente Umgang mit Informationen könne zu optimiertem Risikoschutz und entsprechenden Prämien führen, meinte Sigulla. Die Versicherer argumentierten zu Recht damit, dass sie mehr Risiken decken können, wenn sie mehr wissen.

Aber ein Transparenzpak schließt auch Offenheit der anderen Marktseite ein, und außerdem der Makler. „Auch die müssen einwilligen.“ Sigulla nahm zu Forderungen der Makler nach Servicegebühren oder besonderen Provisionen Stellung. „Für mich gibt es da nicht gut und böse“, sagte Sigulla. „Für mich gibt es da nur die Frage der Transparenz.“

Versicherer, Industrie und Makler müssten in dem Pak festlegen, wer welche Tätigkeit für wen erledigt, und welche Gegenleistung er dafür bekommt.

Mehr Transparenz sei auch verlangt, wenn Makler Risiken in Pools zusammenfassten und nur bei Versicherern platzierten. „Das ist für mich näher am Agenten als am Makler. Auch hier äußere ich meine Bitte, mit mehr Transparenz zu agieren.“

Damit bezog sich Sigulla auf eine Auseinandersetzung – zwischen Großmaklern auf der einen Seite und Industriekunden sowie Versicherern auf der anderen – über Poolingkonzepte. Die Industrie fürchtet, dass das Bündeln von Versicherungsschutz bei nur einem einzigen Anbieter Kunden benachteiligt. Versicherer haben Sorge, dass die Marktmacht der Makler zunimmt und sie mehr Risiken umdecken.

Zwar sind die Makler per Gesetz verpflichtet,

ihre Kunden an jenen Versicherer zu vermitteln, der ihnen das jeweils beste Angebot unterbreitet. Vor allem in Sparten mit vielen Einzelrisiken und hohem Aufwand versuchen die Makler aber, Rahmenvereinbarungen mit Versicherern zu treffen.

Unter dieser Poolinglösung bringen sie dann zahlreiche ähnlich gelagerte Risiken zu einem einzigen Versicherer. So macht es Marktführer Aon mit Rechtsschutzrisiken bei Roland sowie Transportversicherungen bei Victoria, der Makler

Marsh mit Kraftfahrtversicherungen bei HDI-Gerling.

Die Industriekunden fürchten, dass die Makler nicht nach dem besten Angebot suchen – sondern nach dem Versicherer, der ihnen am meisten Provision zahlt. Makler müssten ihren Kunden das Konzept offenlegen, forderte auch Christian Hinsch, Vorstand beim Versicherer Talanx sowie Chef der Konzerntochter HDI-Gerling Industrieversicherung. Der Makler argumentiere, er habe beim Poolingkonzept gut verhandelt, die Bedingungen seien gut für den Kunden. Die eigentliche Frage sei aber, ob es gut für den Kunden sei – oder für den Makler, so Hinsch.

Aon-Geschäftsführer Sven Erichsen wehrt sich und verteidigt die Maklerbranche. „Es verstößt nicht gegen die Maklerpflichten, wenn ich mehrere Verträge gemeinsam ausschreibe und das dem Kunden mitteile“, sagt Erichsen. Aon beobachtet weiter den Markt, und arbeite in den Hauptsparten auch bei gepoolten Risiken mit mehr als einem Versicherer.

Delegierte auf dem DVS Symposium



# Munich Re verschiebt Grenzen der Versicherbarkeit

Der Rückversicherer Munich Re will für neue und bislang als nicht versicherbar geltende Risiken gemeinsam mit Kunden aus der Industrie individuelle Lösungen entwickeln, die später als Standardverträge in den Markt gehen sollen. Das sagte Torsten Jeworrek, Vorstand der Munich Re, beim Symposium des Deutschen Versicherungsschutz-Verbandes in München.

Die Troika aus Unternehmen, Assekuranz und Maklerschaft müsse gemeinsam Risiken erkennen und Lösungen für die Minimierung oder den Transfer finden. Allerdings werde auch in Zukunft eine Reihe von Risiken nicht privatrechtlich versicherbar sein. Hier nannte Jeworrek den Betrieb von Atomkraftwerken, Sachschäden durch Krieg sowie Langlebkeitsrisiken.

Gegen viele der Gefahren, denen Unternehmen ausgesetzt sind, sind sie nicht versichert. „Liegt das brach, weil die Risiken nicht bekannt sind oder weil wir nichts anbieten?“, fragte Jeworrek. Er geht davon aus, dass die Funktion des Chief Risk Officers in der Wirtschaft künftig sehr viel wichtiger wird. Sie müssen Risiken im Unternehmen und nach außen transparent machen, forderte er. „Die Frage, was transferiert man und was behält man, wird eine größere Rolle spielen“, erwartet er. „Einen systematischen und gleichzeitig rationalen Umgang mit Risiken zu erzeugen, heißt nicht, mehr zu versichern.“

Um Gefahren zu erkennen, müssten Risikomanager einen zentralen Überblick haben und dezentral

eingreifen können. Heute seien sie meistens noch untergeordneter Teil der Hierarchie und weit von den verschiedenen Geschäftsfeldern und damit deren Risiken entfernt – das gilt etwa für die IT und für Zulieferbeziehungen. „Sie haben Nachholbedarf bei der Risikodifferenzierung und Quantifizierung“, sagte er den Experten der Industrie im Saal.

Nur so können die Risk Manager neue Risiken erkennen und kommunizieren, die etwa durch komplexere internationale Wirtschaftsbeziehungen, opportunistischere Kunden oder aktivere Aktionäre entstehen. „Risikotransparenz kommt vor der Forderung, Risiken zu transferieren“, betonte er.

Das Flugverbot über weite Teile Europas im Frühjahr nach dem Ausbruch des Vulkans Eyjafjallajökull in Island hat das Problem virulent werden lassen: Die Industrie kann sich nicht gegen Betriebsunterbrechung ohne vorhergehenden Sachschaden versichern. Auch an anderen Punkten gibt es Untiefen, etwa wie die Folgen einer Pandemie versichert sind. „Wir wissen nicht immer genau, unter welchen Policen sie gedeckt sind“, gab Jeworrek zu.

Treten neue Risiken auf, gibt es nur selten Erfahrungen mit Schäden. „Wir versuchen, Risiken einzugrenzen, indem wir Transaktionsteams bilden“, sagte Jeworrek. Das seien Aktuarien, Ingenieure, Mediziner und andere Experten. Sie engen das Risiko ein. In einem zweiten Schritt sucht Munich Re



externe Analogiedaten, die ein ähnliches oder vergleichbares Risiko darstellen. Schließlich komme der Rückversicherer über individuelle Deckungen zu Standardprodukten mit kleinen Limiten, die mit einem strengen Schadenmonitoring ausgewertet werden.

So ist es Munich Re gelungen, neue Risiken im Bereich der Photovoltaik versicherbar zu machen. Hersteller gewähren Betreibern lange Garantien, an denen die Banken wegen der damit verbundenen Bilanzrisiken Anstoß nehmen. Die Munich Re hat eine Versicherungslösung entwickelt und nimmt den Herstellern das Garantierisiko ab. Im Lebensmittel- und Kosmetikbereich hat die Munich Re Reputationsrisiken versichert, verlangt dabei jedoch bestimmte Maßnahmen im Ernstfall. „Hier geht es um die Kombination Produkt plus Risikomanagement“, sagte er.

## Tokio Marine will mit deutschen Industriekunden wachsen

Das Londoner Lloyd's-Syndikat Kiln nimmt nach Marktinformationen in wenigen Wochen den Geschäftsbetrieb in Frankfurt auf. Kiln gehört seit 2008 der Tokio Marine, dem zweitgrößten japanischen Versicherer. Für die deutsche Kiln-Niederlassung hat Tokio Marine Marcus Zapfe angeheuert, bislang bei Ace Europe. Zapfe hinterlässt bei Ace eine fühlbare Lücke, erklärten Branchenexperten.

Mit der neuen Firma will Tokio Marine seine Position im deutschen Markt für Spezialrisiken im

Bereich Transport und in anderen Spezialrisiko-Kategorien ausbauen. Der Markt gilt weltweit als langfristig sehr lukrativ, trotz der schwachen Preisentwicklung der jüngsten Vergangenheit.

Tokio Marine ist seit dem vergangenen Jahr nicht mehr die Nummer eins im japanischen Markt. Damals fusionierten Mitsui Sumitomo, Aioi und Nissay Dowa. Seither sucht Tokio Marine neue Wachstumsquellen. Die internationale Expansion im Bereich Spezialrisiken gehört offenbar dazu.

Tokio Marine ist bereits seit 1966 in Düsseldorf mit einer Niederlassung der Europatochter Tokio Marine Europe Insurance in London tätig. Das Unternehmen erzielte 2009 mit 27 Mitarbeitern rund 27 Millionen Euro Prämie, fast ausschließlich mit der Sachversicherung. Die Transportversicherung betreibt die Hamburger Firma Burmester, Duncker & Joly (BDJ) als Assekurateur für Tokio Marine. Bislang ist die genaue Aufgabenteilung zwischen den verschiedenen deutschen Tokio-Marine-Unternehmen nicht bekannt.

In den vergangenen Jahren sind einige ausländische Versicherer mit Niederlassungen in den deutschen Industrieversicherungsmarkt gekommen, darunter Mitsui Sumitomo aus Japan, Mapfre aus Spanien, die aus London stammende Catlin-Gruppe mit Sitz in Bermuda, die britische Hyperion-Gruppe und viele andere. Die Geschäftsmodelle sind unterschiedlich – manche wollen wie Kiln/Tokio Marine als Spezialanbieter in Nischen erfolgreich sein, andere mit hoher Kapazität geben Kapazität in großen Konsortien, spielen aber selten eine führende Rolle. Deutsche Industrieunternehmen sehen die wachsende Zahl von Marktteilnehmern positiv – sie fürchteten nach der Übernahme von Gerling durch Talanx/HDI fast ein Duopol der beiden großen Anbieter. Davon ist der Markt weit entfernt, auch deshalb, weil mittelgroße deutsche Anbieter das Industriegeschäft enthusiastischer betreiben. Dazu zählen R+V, die Gothaer und öffentlich-rechtliche Gesellschaften wie die Versicherungskammer Bayern und die Provinzial Düsseldorf.

### StrategicRISK

**Sonderausgabe** DVS Symposium Aktuell  
StrategicRISK wird von Newsquest Specialist Media herausgegeben

**Chefredakteurin** Sue Copeman  
**Redakteur** Nathan Skinner Tel.: +44 (0)20 7618 3464  
**Gastredakteur** Herbert Fromme  
**Lektorin/Korrektorin** Annette Cheyne  
**Produktionsdesigner** Nikki Easton  
**Produktionsleiterin** Tricia McBride  
**Leiter Vertrieb** Sean Harry Tel.: +44 (0)20 7618 3082  
**Herausgeber** William Sanders Tel.: +44 (0)20 7618 3452  
**Geschäftsführer** Tim Whitehouse

Wenn Sie einem Mitarbeiter von Newsquest Specialist Media eine E-Mail schicken wollen, verwenden Sie bitte das folgende Format: Vorname.nachname@newsquestspecialistmedia.com

StrategicRISK ist die führende Publikation im Bereich Risikomanagement in Europa und die einzige Zeitschrift, die sich ausführlich mit den Themen Risiko, Corporate Governance und weiteren dazugehörigen Themen für die europäischen Märkte befasst. Seit ihrem erstmaligen Erscheinen in 2000 liefert StrategicRISK europäischen Gesellschaften wesentliche Informationen, die benötigt werden, um gesetzlichen und regulatorischen Vorgaben für den Bereich Corporate Governance und Risikomanagement gerecht zu werden. StrategicRISK hat eine Leserschaft von über 5.000 europäischen Corporate-Risk-Managern und Versicherungsmanagern.

Um StrategicRISK zu abonnieren, wenden Sie sich bitte an Sean Harry unter +44 (0)20 7618 3082 oder unter der E-Mail-Adresse [sean.harry@strategicrisk.co.uk](mailto:sean.harry@strategicrisk.co.uk)

# Zum Selbstbehalt ist alles gesagt

Das Ende der Debatte um die angemessene Lösung für den neuen obligatorischen Selbstbehalt in der Directors' and Officers' Liability Insurance (D&O) fordert Jurand Honisch, Chef-Risikomanager des Medienkonzerns Bertelsmann. „Zu diesem Thema ist alles gesagt“, meinte er. Kunden und Versicherer würden erst Klarheit über die kontrovers debattierten Angebote bekommen, wenn Gerichte darüber entschieden hätten. „Der Markt hat sich in den vergangenen 12 Monaten nur um diese Frage gedreht und wichtige Probleme völlig vernachlässigt“, sagte er.

Zum gesetzlich vorgeschriebenen Selbstbehalt hat die Assekuranz zwei konkurrierende Modelle auf den Markt gebracht: Die einen verkaufen Policen, die vom D&O-Vertrag des Unternehmens völlig unabhängig sind, selbst wenn derselbe Anbieter beide zeichnet. Andere, etwa der Wiesbadener Versicherer R+V, vertreiben das sogenannte Anrechnungsmodell. Dabei kommen die Deckungssumme für die D&O-Police des Unternehmens und den Selbstbehalt des Managers aus einem Topf. Umstritten ist, ob das unter Compliance-Vorschriften haltbar ist.

Honisch glaubt, dass die Debatte andere Probleme zu Unrecht überlagert hat. Das gelte unter anderem für die Frage, wie individuelle Wordings von Maklern hinsichtlich der

Die Bundesregierung führte den obligatorischen Selbstbehalt in der D&O ein, um Manager stärker haftbar zu machen



Haftung behandelt werden. Verändert der Makler Klauseln und fordert den Versicherer auf, die zu übernehmen, kann sich der Anbieter im Schadenfall auf den Standpunkt stellen, dass der Vermittler für diese Klauseln haften muss. „Im Schadenfall kann der Kunde der Dumme sein“, sagte Honisch. Denn ist der Versicherer tatsächlich aus der Haftung, besteht die Gefahr, dass der Vermittler möglicherweise nicht finanzkräftig genug ist, um den Schaden zu tragen.

Ein weiteres Problem für D&O-Kunden ist die Nachhaftung. Anders als in Frankreich gibt es in Deutschland für Haftpflichtversicherer keine gesetzliche Nachhaftungspflicht, während diese in Frankreich bei fünf Jahren liegt. In der D&O-Versicherung in Deutschland gibt es keinen Marktstandard für den Umgang mit der Nachhaftung. Kunden haben sehr verschiedene Verträge, viele vermutlich mit Deckungslücken. Verhärtet sich der Markt, könnten diese Lücken größer werden. Hinzu kommt: Der Gesetzgeber plant, die Haftungszeiten für Manager nach dem Ausscheiden aus dem Job von fünf auf zehn Jahre zu verlängern. „Das Mindeste ist, dass die D&O-Versicherer die gesetzlichen Haftungszeiten abbilden“, forderte Honisch.

## BaFin ermutigt interne Risikomodelle

Bei der Umsetzung der EU-Eigenkapitalrichtlinie Solvency II will die BaFin auch kleinere Gesellschaften bei internen Risikomodelle begleiten, weist aber auf den Mangel an Fachkräften in den eigenen Reihen hin. Bislang gibt es drei Versicherer mit internen Modellen. „Im Rahmen der Vorprüfung, die seit 2009 läuft, schauen wir uns die internen Modelle der Talanx, der Allianz und der Munich Re an“, sagte Thomas Steffen, oberster Versicherungsaufsicht bei der BaFin, auf dem Symposium des Deutschen Versicherungs-Schutzverbands.

Die Aufsicht habe auch schon Vorgespräche mit zehn weiteren Gesellschaften geführt, die auch interessiert daran sind, ein internes Modell zu entwickeln und zu implementieren. „Wir schließen nicht die Tür, wenn kleinere und mittlere Unternehmen ein internes Modell bauen wollen, und möchten, dass die BaFin das begleitet“, sagte er. Es sei aber nicht einfach, ausgebildete Fachleute aus der Branche zu gewinnen. „Das geht mit Beamtengehältern nicht.“ Deshalb müsse die BaFin die Experten, die interne Modelle prüfen, selbst ausbilden.

Bei den Standardmodellen zur Ermittlung der Risiken fürchten viele Versicherer, dass die Besonderheiten ihres Geschäfts nicht genügend Berücksichtigung finden – und sie am Ende mehr Eigenkapital vorhalten müssen als eigentlich notwendig. „Das Standardmodell ist nicht zur Risikoerfassung im großindustriellen Geschäft geeignet“, sagt auch Fred Wagner von der Universität

Leipzig. Die Risiken im Industriegeschäft seien sehr heterogen: „Ich kann mir nicht vorstellen, dass es dort akzeptiert wird.“ Interne Modelle, die Versicherer selbst entwickeln müssen, sind wiederum sehr aufwändig. „Sie sind eine große Herausforderung, besonders bei Großrisiken“, sagt Wagner. Die nötige Kapitalunterlegung sei schwer zu berechnen.

Für Industriekunden ist es von großer Bedeutung, für welches Modell sich ein Versicherer entscheidet. Denn wenn ein Anbieter wegen eines unpassenden Modells besonders viel Eigenkapital vorhalten muss, könnte das die Prämien erhöhen. „Solvency II ist vom Ansatz her richtig. Bei Solvency I hatten wir die Risikoorientierung vermisst“, sagte Peter Klatt, Vorstandsmitglied des DVS. „Wenn die Umsetzung der Richtlinie aber zu überbeuertem Versicherungsschutz führen sollte, wäre das keine gute Entwicklung.“ Ob sich Solvency II auf die Preise auswirke, ließe sich aber erst nach dem Start Anfang 2013 abschätzen.

BaFin-Versicherungsaufsicht Steffen glaubt nicht, dass sich die Industriepolicen durch Solvency II verteuern. Das erhöhte Eigenkapital mancher Versicherer werde durch reduzierte Schadenreserven ausgeglichen. Die Schweiz habe mit ihrem Solvenztest bereits ein ähnliches System eingeführt. „Der Schweizer Solvenztest ist kein Treiber, der das Versicherungsgeschäft so verteuert, dass sich daraus ein Wettbewerbsnachteil für die Schweizer Versicherer ergibt“, sagt er. Der

Test habe das Leben der Versicherer und ihrer Kunden nicht schwerer gemacht.

Solvency II soll auch für die firmeneigenen Versicherungstöchter, die sogenannten Captives, gelten. Sie übernehmen Risiken für den Konzern, etwa aus den Bereichen Betriebsunterbrechung, Sachschaden, Transport und Haftpflicht. Die Manager der Captives fürchten Kostensteigerungen durch höhere Eigenkapitalanforderungen und intensivere Berichtspflichten. „Wenn die Richtlinie in ihrer jetzigen Form umgesetzt wird, könnten einige Captives verschwinden, zumindest aus dem Bereich der EU“, sagt Hans-Jürgen Allerdissen, Geschäftsführer der Deutschen Verkehrs-Assekuranz-Vermittlungs-GmbH, dem firmeneigenen Versicherungseinkäufer der Deutschen Bahn.

Um die EU-Kommission dazu zu bewegen, die Anforderungen an Captives herunterzuschrauben, haben die Besitzer firmeneigener Versicherungstöchter im August 2008 die European Captive Insurance and Reinsurance Owners' Association (ECIROA) ins Leben gerufen, der inzwischen über 80 firmeneigene Versicherer aus ganz Europa angehören. „Wir haben den Verband gegründet, um uns besser gegenüber der EU artikulieren zu können“, sagt Allerdissen, der im Vorstand von ECIROA sitzt. Der Verband macht Lobbyarbeit und ermutigt seine Mitglieder, an der aktuellen fünften quantitativen Auswirkungsstudie (QIS5) teilzunehmen.

# Hitze, Fluten, Tornados

Extreme Wetterereignisse machen Unternehmen immer mehr zu schaffen. Friederike Krieger berichtet



Die Deutsche Bahn ist Hohn und Spott gewohnt. Doch so etwas hatte auch Bahnchef Rüdiger Grube noch nicht erlebt. Bei der Halbjahrespressekonferenz des Konzerns Ende Juli überreichte ihm Tobias Schlegel, Moderator der NDR-Satire-Sendung Extra 3, getarnt als Funktionär des Deutschen Saunaverbands, den „Innovationspreis für die beste Saunaidee 2010“ – im Bademantel. Grube nahm das „Goldene Handtuch“ entgegen und ließ es auffallend schnell verschwinden.

Die unwillkommene Auszeichnung erinnert an das missglückte Risikomanagement des Konzerns während der Hitzewelle im Juli 2010, die Deutschland Temperaturen von bis zu 40 Grad bescherte. Die Klimaanlage in etlichen ICE-Zügen versagten. In den Wagen stieg die Temperatur auf 50 bis 70 Grad. Reisende kollabierten, Züge fielen aus. Ein Desaster.

Auch andere traf die Hitze unvorbereitet. Viele Unternehmen kämpften mit der Kühlung für IT-Server. Die Nachfrage nach Klimatechnik für Rechenzentren sei während der Hitzewelle sprunghaft angestiegen, berichtet Holger Skurk vom Branchenverband Bitkom. „Insbesondere historisch gewachsene Lösungen ohne umfassendes Kühlkonzept stoßen im Hochsommer schnell an ihre Grenzen“, sagt er. Im schlimmsten Fall kollabieren Chips im Server oder Teile verformen sich und legen das Gerät lahm. Auch wenn sich der Computer ohne Schaden zu nehmen abschaltet, kann das verheerende Konsequenzen haben. „Fällt die IT wegen Hitze aus, kann das schnell die Existenz des Unternehmens gefährden – vor allem, wenn seine Kernprozesse auf IT beruhen“, sagt Skurk. Unternehmen können sich zwar gegen die Gefahr einer Betriebsunterbrechung durch Serverausfälle versichern, entweder mit einer All-Risk-Deckung bei der Betriebsunterbrechungspolice oder einer speziellen Versicherung für technische Geräte.

„Die Versicherer zahlen aber nur, wenn ein Sachschaden Grund für die Betriebsunterbrechung ist“, erklärt Stefan Scholz vom Makler Aon. Schaltet sich das Gerät vorübergehend ab, sei das nicht der Fall. Um die richtige Kühltechnik

für den eigenen Server zu finden, sollten sich Unternehmen an spezialisierte Firmen wenden.

Nicht nur die Hitze macht der Industrie zu schaffen. Durch den Klimawandel nehmen Überschwemmungen zu. Das Hochwasser in Sachsen Anfang August traf die Unternehmen in der Region hart. Nach Einschätzung der Industrie- und Handelskammer Dresden haben rund 80 Prozent der betroffenen Betriebe keine Elementarschadenpolice. Die Versicherer hatten viele

## „Die Versicherer zahlen nur, wenn ein vorheriger Sachschaden Grund für eine Betriebsunterbrechung ist“

Verträge nach der Jahrhundertflut im Sommer 2002 gekündigt. „Für Firmen in hochwassergefährdeten Gebieten ist es wichtig, sich schon im Vorfeld auf Überschwemmungen vorzubereiten und einen Notfallplan zu entwickeln“, sagt Hendrik Löffler, Geschäftsführer des Unternehmensberaters Funk RMCE, der zum Versicherungsmakler Funk gehört. Firmen können sich mit baulichen Maßnahmen schützen, etwa indem sie Maschinenparks höher legen oder das ganze Gebäude auf Pfeiler stellen. Wichtig ist ein Frühwarnsystem. Steigt der Pegel über eine bestimmte Marke, muss der Krisenstab der Firma gerufen werden und dafür sorgen, dass wertvolle Gerätschaften rechtzeitig in Sicherheit gebracht werden. „Das muss auch morgens um 2 Uhr funktionieren“, sagt Löffler.

Auch Flächenbrände und extreme Dürre wie in Russland können für Unternehmen schlimme indirekte Folgen haben. Sie bekommen Nachschubprobleme, wenn Zulieferer Opfer der Flammen oder Hitze wurden. Dieses Risiko

decken Betriebunterbrechungspolice in der Regel nicht ab, denn das Unternehmen selbst hatte keinen vorherigen Sachschaden. Ohne den gibt es keine Regulierung.

Eine Absicherung gegen extreme Witterungsbedingungen ohne vorhergehenden Sachschaden versprechen Wetterderivate. In den USA, Australien und Großbritannien sichern sich Energieversorger damit gegen Einnahmeverluste aufgrund von zu warmen Wintern ab. Wird eine festgelegte Temperatur längere Zeit überschritten, erhält das Unternehmen die vereinbarte Summe. „Die Derivate sind ein ergänzendes Risikotransferinstrument, mit dem sich Schwankungen in den Geschäftsergebnissen aufgrund von Wetterereignissen vermeiden lassen“, sagt Frank Dreßler, Leiter Financial Risk Solutions beim Rückversicherer Munich Re.

Die Gesellschaft verkauft Derivate direkt an Endkunden. Stromproduzenten können sich damit gegen hohe Zusatzkosten absichern, die ihnen bei hohen Temperaturen entstehen können. Wegen der vielen laufenden Klimaanlageanlagen wird oft mehr Energie nachgefragt, als sie selbst produzieren. Sie müssen Strom teuer zukaufen. Auch für die Tourismusbranche sind Wetterderivate eine Option. Viele Reiseveranstalter bieten ihren Reisenden Schönwetter-Garantien und schützen sich mit Derivaten gegen das finanzielle Risiko bei zu viel Niederschlag.

Große Kraftwerksbetreiber kaufen schon mal Derivate mit einer Gesamtdeckung von 50 Millionen Euro. Der Preis hängt von der Risikolage ab. „Wenn die Exponierung hoch ist, kann ein Derivat schon mal 30 Prozent der Deckungssumme kosten. Üblich sind aber eher zehn bis 20 von Hundert“, sagt Dreßler.

In Deutschland sind Wetterderivate noch nicht verbreitet. Die Munich Re ist erst mit einem Industrieunternehmen ins Geschäft gekommen, das sich gegen zu hohe Niederschläge abgesichert hat. Dreßler ist aber überzeugt, dass der Markt in Deutschland wachsen wird. Die Munich Re hält jährliche Prämieinnahmen im zweistelligen Millionenbereich für realistisch.

Klarer Kurs auf

# IHRE ZIELE!

## Wir helfen Ihnen, Ihre Ziele zu erreichen.

Seit mehr als 90 Jahren unterstützen wir Menschen und Unternehmen mit unseren innovativen Versicherungsprodukten. So lotsen wir unsere Kunden erfolgreich durch eine komplexe und stetig sich ändernde Welt voller Risiken. Das tun wir gerne auch für Sie. Fragen Sie uns.

**CHARTIS**   
Your world, insured

Alle Produkte werden von den Versicherungs-Tochtergesellschaften oder Beteiligungen von Chartis Inc. gezeichnet. Entsprechende Versicherungsdeckung ist eventuell nicht in allen Jurisdiktionen erhältlich und ihr Umfang hängt vom tatsächlichen Policentext ab. Für weiterführende Informationen besuchen Sie bitte unsere website [www.chartisinsurance.de](http://www.chartisinsurance.de)

# KONGRESS-FOTOS





# KONGRESS-FOTOS





# Unterbrochen: die Lieferkette Abgesichert: das finanzielle Risiko



Kommt es irgendwo auf der Welt zu einem Schaden in der Produktionsstätte eines Zulieferers, ist die gesamte Lieferkette unseres Versicherungsnehmers in Gefahr. Die Folgen können äußerst schwerwiegend sein. Müssen sie aber nicht – denn in finanzieller Hinsicht sind die Risiken der gesamten Lieferkette unserer Kunden durch die FM Global Ertragsausfall-Versicherung immer abgedeckt. Also alle direkten und indirekten Zulieferer und Abnehmer. Das ist eine Besonderheit. Und das bei gleichem Deckungsumfang für alle Elemente der Lieferkette. Für unsere Versicherungsnehmer ist dies ein wichtiger Baustein ihrer Risikomanagement-Strategie.

[WWW.FMGLOBAL.DE/ERLEBEN](http://WWW.FMGLOBAL.DE/ERLEBEN)

**FM** Global®

Risiken verstehen,  
vermindern, versichern.

# Zwei Seiten einer Geschichte



Es scheint mir, als hätte in den letzten paar Jahren, mit Ausnahme der Eigenversicherten, niemand außerhalb der Versicherungsbranche ein großes Interesse an Solvency II, der neuen EU-Solvabilitätsreform für Versicherer und Rückversicherer, die Ende 2012 in Kraft treten soll, gezeigt. Die Eigenversicherten haben mit FERMA und ECIROA viel Energie darauf verwendet, die Europäische Kommission durch Lobbyarbeit von zusätzlichen Verwaltungsaufgaben abzuhalten, die durch Solvency II eingeführt werden sollen und zu hohen Kosten führen, ebenso wie dafür, sich gegen die Forderung zu stellen, einen deutlichen Kapitalanstieg über die Eigenversicherten zu schaffen – was auch wiederum zu enormen Kosten führen wird. Soweit ich weiß, sind die Eigenversicherten damit einigermaßen erfolgreich.

Jedoch stellt Solvency II auch ein weiteres Problem dar, unabhängig von dem der Eigenversicherten, und ich finde es überraschend, dass dieses Problem von Maklern und Risikobeauftragten nicht mit der Aufmerksamkeit bedacht wurde, die es verdient hätte.

Das grundlegende Konzept hinter Solvency II ist der Schutz des Verbrauchers. Ein nobles Bestreben – ich glaube allerdings nicht, dass wir einen zusätzlichen Schutz benötigen. Die bereits vorhandenen Bestimmungen scheinen gut zu funktionieren. In der jüngsten Finanzkrise ist die Versicherungsbranche fast unbeschadet davongekommen. Auch die Probleme, die durch AIG (jetzt Chartis) verursacht wurden, resultieren nicht aus den Underwriting-Aktivitäten des Unternehmens.

Ich würde nicht sagen, dass die Krise überhaupt keine Schäden in der Versicherungsbranche verursacht hat, doch waren die Auswirkungen auf Versicherer/Rückversicherer deutlich anders als die, die der restliche Finanzsektor zu spüren bekam. Ich glaube, dass die meisten Versicherungsunternehmen in der Vergangenheit gute Arbeit im Eigenschutz geleistet haben und ausreichend Kapital zur Seite schaffen konnten, um die Ansprüche ihrer Kunden bezahlen zu können.

## Solvency II wird den gewerblichen Versicherungsmarkt erheblich einschränken. Es ist an der Zeit, dass Europa auf die Bedenken der Risikobeauftragten hört, schreibt Carl Leeman auf seinem Blog

Was Regulierungsbehörden nicht zu erkennen scheinen, ist, dass die Ansprüche deutlich von denen von Investitionen abweichen. In der Versicherungsbranche kann es nicht zu dieser Art emotionaler Panikreaktion kommen, die wir im Bankensektor erlebt haben, als die Menschen verzweifelt ihre Gelder von Banken abzogen – bis zu dem Ausmaß, dass Banken sogar bankrott gingen. Es gibt natürlich Naturkatastrophen, die eine große Anzahl an Ansprüchen zur Folge haben, aber für gewöhnlich besteht kein Massenanspruch von Versicherungshaltern zur gleichen Zeit, sodass das Risiko von insolventen Versicherungsunternehmen deutlich geringer ist.

Ich bin nicht nur davon überzeugt, dass Solvency II ungerechtfertigt ist, oder zumindest in die Irre führt und somit sein nobles Ziel verfehlt, sondern ich glaube auch, dass es einen starken negativen Einfluss auf Versicherungsnehmer haben wird. Die Rückmeldungen, die ich von zahlreichen Versicherungsunternehmen bekommen habe, deuten darauf hin, dass bereits in einigen Bereichen Einschnitte gemacht werden. Sie werden mehr Kapital zur Hand haben müssen und es werden weniger Kapazitäten verfügbar sein. Mehr Zeit und Mittel müssen in Verwaltungsaufgaben investiert werden. Letztendlich bedeutet das, dass Versicherte mehr für den gleichen Versicherungsschutz zahlen müssen, oder dass der Versicherungsschutz schlicht und einfach nicht verfügbar sein wird!

Es gibt Versicherungsunternehmen, die vielleicht nicht zu sehr darüber besorgt sind. Sie versuchen bereits seit Jahren, die Beiträge zu erhöhen, waren aber mit Ausnahme von Bereichen wie der Luftfahrt und der Fracht wenig erfolgreich. Sie werden sich darüber freuen, Solvency II als Entschuldigung für steigende Kosten zu nutzen, auf die sie bereits gewartet haben, deren Umsetzung der Markt jedoch bisher verhindert hat.

In technischer Hinsicht werden Versicherungsunternehmen ins Straucheln kommen, wenn es um Haftpflichtdeckungen mit Folgeschäden geht, wie beispielsweise jahrzehntelange Haftpflichten, Berufshaftpflicht/Arbeitsunfallversicherungen, sofern diese Berufskrankheiten abdecken, Abdeckungen von Naturkatastrophen, Produkthaftungen, Betriebshaftpflicht etc., bei denen die genau anzuschlagenden finanziellen Rücklagen nur schwer zu bestimmen sind. Durch die neuen Regeln, die durch Solvency II auferlegt werden, werden alle dieser Abdeckungsarten deutlich teurer,

sofern sie von Versicherungsunternehmen überhaupt noch angeboten werden.

Es ist gut möglich, dass das Ergebnis von Solvency II das genaue Gegenteil von dem erzielt, wofür es eigentlich gedacht war, nämlich der Schutz des Verbrauchers. Wenigstens scheinen ein paar Menschen bereit zu sein, dieser neuen Reform bewusst die Stirn zu bieten.

## „Solvency II könnte genau das Gegenteil davon erzielen, wofür es gedacht war – den Schutz des Verbrauchers“

Trotz der Tatsache, dass höhere Beiträge wohl kaum im Interesse ihrer Kunden liegen können, hat sich der Maklerbereich zum Thema Solvency II stark zurückgehalten. Könnten höhere Provisionszahlungen bei höheren Beiträgen der Grund dafür sein?

Obwohl wir an Konferenzen und Diskussionen mit Personen teilgenommen haben, die für den Entwurf dieser Regelungen bei der Europäischen Kommission mit verantwortlich waren, scheinen diese nicht auf den Betrachtungspunkt von Versicherungsnehmern eingehen zu wollen. Sie beantworten die von uns gestellten Fragen nicht zufriedenstellend und bleiben einfach strikt bei ihrem „Mantra“, dass Solvency II einen besseren Schutz für den Verbraucher darstellen wird.

Mein Bauchgefühl sagt mir, dass die Regulierungsbehörden von einer Art Stolz angetrieben werden. Sie glauben, dass sie eine einzigartige Reform für Europa entwickeln, die weltweit Anerkennung finden und wahrscheinlich von anderen Ländern übernommen wird. Sie sind zu sehr mit ihrem Image beschäftigt, versuchen sich als bahnbrechende Pioniere in ihren Bemühungen zum Schutz der Versicherungsnehmer darzustellen. Und dem Rest der Welt wird keine andere Wahl bleiben, als Solvency II zu übernehmen, wenn sie weiter in Europa Versicherungen verkaufen wollen. Somit werden Risikobeauftragte überall beobachten können, wie die Versicherungskosten bei sinkendem Versicherungsschutz steigen.

*Carl Leeman ist der Präsident der International Federation of Risk and Insurance Management Associations (IFRIMA) und Hauptsicherheitsbeauftragter von Katoen Natie*

Eher hinderlich als förderlich? Oder die Schufferei wert? Während ein Streit darüber tobt, ob Solvency II tatsächlich der Risikomanagement-Gemeinde nützen wird, legen Carl Leeman und Chris Lajtha die beiden Seiten der Debatte dar



## Solvency II wird der gesamten Versicherungsindustrie nützen, schreibt Chris Lajtha als Antwort auf Carl Leemans Blog

Carl sagt, dass Solvency II nicht die Aufmerksamkeit von der Industrie erhalten hat, die es verdient. Allerdings steht Solvency II schon seit einiger Zeit im Mittelpunkt des Interesses vieler europäischer Versicherer, Versicherungsvermittler und Risikomanager – und das nicht nur im Hinblick auf die Auswirkungen auf Captive Insurance Companies (Versicherungstochtergesellschaften).

Bereits im Oktober 2006 widmete die Schweizerische Gesellschaft für Risikomanagement einen halben Tag ihrer Jahreskonferenz den Auswirkungen von Solvency II. Seitdem wurde das Thema schon in Dutzenden von Seminaren und Workshops, die von Versicherungsunternehmen gesponsert wurden, angesprochen – ganz zu schweigen von der Beteiligung von Risikomanagern in den diversen quantitativen Auswirkungsstudien (Quantitative Impact Studies – QIS). Die in der Handelspresse veröffentlichten Artikel über Solvency II lassen sich eher in Spaltenmetern als -zentimetern messen.

Im Gegensatz zu Carl bin ich nicht davon überzeugt, dass Solvency II in erster Linie zum Schutz der Verbraucher entwickelt wurde. Nach dem, was ich in den letzten fünf Jahren gelesen und erfahren habe, geht es bei der Solvency II-Initiative nicht primär um den Verbraucherschutz, sondern vielmehr um Effizienz, Belastbarkeit und die Schaffung gleicher Wettbewerbsbedingungen innerhalb einer kürzlich erweiterten Europäischen Union.

In Europa gab es seit dem Zweiten Weltkrieg kaum Fälle gescheiterter Versicherungsunternehmen, die Auswirkungen auf die Verbraucher hatten. Nationale Regulierungsbehörden waren an diesem lobenswerten Resultat nicht ganz unbeteiligt. Allerdings repräsentiert die aktuelle Solvency II-Regulierung hinsichtlich des Kapitalbedarfs lediglich eine glorifizierte Faustregel und ist nun ganz offensichtlich nicht mehr angemessen.

Zudem ist es recht kühn, kategorisch zu behaupten, die Versicherungsindustrie unterliege keinem Systemrisiko. Zwar ist sie dem Systemrisiko bedeutend geringer ausgesetzt als der Bankensektor, dafür ist sie aber, was das Assetmanagement betrifft, gefährdet.

Darüber hinaus kann die Tatsache, dass die Welt immer mehr vernetzt ist, zu unerwarteten Nachwirkungen von Ansprüchen auf der Haftpflichtseite führen.

Zweifelsohne wird die Implementierung einer radikalen Initiative wie Solvency II zusätzliche Kosten mit sich bringen. Ein grundlegender Wechsel von der bisherigen Praxis ist notgedrungen mit Materialprüfung und Implementierungskosten verbunden. Die Implementierung wird nicht reibungslos ablaufen und es sind noch wichtige Auslegungsmerkmale zu klären.

Allerdings ist der Schritt zu einer risikobereinigten Solvabilitätsberechnung vollkommen zwingend und wird unausweichlich zu einer stärker belastbaren und kapitaleffizienteren Versicherungsindustrie führen – zwei wichtige Attribute für Versicherungsnehmer.

Die Verfügbarkeit und der Preis einiger gewerblicher Versicherungen kann durchaus weniger zugänglich werden. Jedoch wird sich das eher auf die Randbereiche gewerblicher Versicherung auswirken, deren Risiken schwer einzuschätzen und preislich einzuordnen sind.

Das werden vor allem die gewerblichen Versicherungskunden zu spüren bekommen, die an die Grenzen der Versicherungsfähigkeit gehen, und weniger der Mainstream. Es gibt kaum Anhaltspunkte, dass die Überkapazitäten für allgemeine Versicherungsprodukte am Marktplatz schwinden werden.

Es kann durchaus sein, dass einige der komplexeren Haftpflichttrisiken zur Zeit unterbewertet sind und auf der Grundlage des fürs Underwriting erforderlichen Risikokapitals neu bewertet werden sollten.

Liegt es im Interesse der Firmenversicherungsnehmer, unangemessenes Underwriting in einer Niedrigzinsumgebung mit der Perspektive nicht unerheblicher Inflation am nahen Horizont zu fördern?

Wenn das Grundbedenken bei Haftpflichtansprüchen im Long-Tail-Bereich darin liegt, ob das Versicherungs-

### „Solides Underwriting hat seinen Preis – und das wird Solvency II untermauern“

unternehmen bereit sein wird, später einmal Ansprüche zu zahlen, sollte man da nicht zu Beginn aufmerksamer sein und die technischen Aspekte des Risikos prüfen, um sich auf einen intelligenten Versicherungsschutz, eine Preisstruktur und Serviceleistungen bei der Schadensabwicklung zu einigen – auch wenn das bedeutet, dass ein angemessener Preis zu zahlen ist?

Überkapazitäten in der Versicherungsindustrie führen oft zu einer unverantwortlichen Preisgestaltung.

Das mag im Bereich von Warenkäufen mit kurzen Schadenabwicklungszeiten akzeptabel sein, empfiehlt sich jedoch nicht für komplexere, maßgeschneiderte Long-Tail-Risiken. Solides Underwriting hat seinen Preis – und das wird Solvency II untermauern.

Carl stellt wiederholt Prämienkosten als Kennzahl in der komplexen Solvency II-Gleichung heraus. Was aber einem gewerblichen Versicherungsnehmer wesentlich wichtiger sein sollte als kurzfristige Prämienkosten, ist (a) die Berechenbarkeit der Prämienkosten über eine Reihe von Finanzperioden hinweg, sowie (b) die Zuverlässigkeit von Schadenszahlungen.

In einem konjunkturabhängigen Geschäft wie dem der gewerblichen Versicherung werden Risikomanager, die sich auf kurzfristige Prämienkosten als primäre Steuerungsgröße konzentrieren, in die Irre geführt. Die meisten mir bekannten Risikomanager machen sich wesentlich mehr Gedanken über die Qualität des Versicherungsschutzes, die Stabilität der Kapazitätsbelegung sowie die Zuverlässigkeit des Schadensmanagement- und Schadensabwicklungsprozesses. Jede Initiative, die vorgibt, die zur Risikodeckung verwendete Kapitalbasis robuster zu machen, sollte als positive Entwicklung betrachtet werden – in einer Industrie, die das Versprechen verkauft, irgendwann in der Zukunft einmal bedingte Zahlungen zu leisten.

Europäische Regulierungsbehörden hören auf viele unterschiedliche Interessengruppen, einschließlich Versicherungsnehmer und Eigenversicherte. Solvency II stand schon im Mittelpunkt vieler öffentlicher Debatten und Lobbyarbeit von Nationalpolitikern, Gesellschaften für Risikomanagement und der Versicherungsindustrie.

Schließlich gibt es kaum Anhaltspunkte, die Carls Andeutung unterstützen, die Solvency II-Initiative stelle eine Form von hurrapatrischem EU-Versuch dar, eine globale Versicherungsvorherrschaft zu erzielen.

Solvency II stellt einen bedeutenden Schritt in Richtung einer wettbewerbsfähigen und robusten Versicherungsindustrie dar. Ein derart kühner Schritt kann durchaus zur Folge haben, dass EU-Versicherungsunternehmen zu einer besseren Investitionslösung werden als solche in anderen Gerichtsbarkeiten, in denen die bittere Pille des Risikokapitals noch nicht so umfangreich geschluckt wurde.

Ein vorurteilsfreies (wenn auch kostspieliges und nicht ganz fehlerfreies) Regelwerk wie Solvency II ist dazu bestimmt, die Qualität des Underwritings durch direkten Bezug auf Risikokapital zu verbessern und im hartumkämpften Markt der EU gleiche Wettbewerbsbedingungen zu schaffen.

*Chris Lajtha ist der Inhaber von ADAGEO, eines in Paris ansässigen Risiko- und Versicherungsmanagement-Consultingunternehmens*

a redefined vision  
of service

Photos: Creatas, Photodisc, Enrique Algarra/PIXTAL, DigitalVision, Juliet White/Gettyimages - agencee cdg

a **reliable** company  
**available** teams  
**attentive** advice

[www.axa-corporatesolutions.com](http://www.axa-corporatesolutions.com)

 **CORPORATE  
SOLUTIONS**

redefining / standards