

Versicherungen.

8. Handelsblatt Jahrestagung „Assekuranz im Aufbruch“



Die Zukunft der deutschen Versicherungswirtschaft – Strukturen, Potenziale und Strategien

Die 8. Handelsblatt Jahrestagung „Assekuranz im Aufbruch“ stellt der Assekuranz ein Bündel von Zukunftsfragen. Und dies nicht zum ersten Mal; was zeigt, dass die deutsche Versicherungswirtschaft ihre Strukturen, Potenziale und Strategien immer wieder anzupassen oder neu auszurichten hat. Denn nur mit steter Modernisierung kann eine Querschnittsbranche wie die Assekuranz, und zwar wirtschaftlich wie sozial, dem Wandel der Märkte, der politisch-gesellschaftlichen Rahmenbedingungen und vor allem der Kundenerwartungen gerecht werden. Dies ist eine notwendige Daueranstrengung, kein einmaliger Aufbruch also.

Aber natürlich gibt es Etappen, die diese Bezeichnung besonders verdienen. Das 8. Handelsblatt-Forum steht am Beginn des Jahres „Eins nach Verabschiedung des Versicherungsvertragsgesetzes“, das neue Leitplanken für künftige Marktverhältnisse und Marktbearbeitung errichtet hat.

Für die deutsche Versicherungswirtschaft steht in 2008 die Umsetzung des neuen Versicherungsvertragsgesetzes mit dem Ziel einer gestärkten Marktstellung im Vordergrund. Eine gewaltige Herausforderung - in kürzester Zeit sind die Systeme für das Neugeschäft auf die neue Welt auszurichten und rund 400 Millionen Altverträge umzustellen. Die Abstimmung der Produkte auf sich wandelnde Kundenbedürfnisse und gesellschaftliche Erwartungen, eine bessere Verständlichkeit und noch mehr Transparenz der Informationen werden das Verhältnis der Versicherungsunternehmen zu ihren Kunden auf eine moderne wie sicher planbare Grundlage stellen.

„So wie sie einmal war, wird die Versicherungswirtschaft nie wieder sein“, lautet ein Satz in der Einladung zu dieser Tagung. In der Tat: Die Umsetzung bereits verabschiedeter gesetzlicher Rahmenbedingungen ist in den Unternehmen in vollem Gange und wird in

2008 zu einer bislang nicht gekannten Anspannung kumulieren. Zugleich sind weitere regulatorische Auslöser für Umstrukturierungen in Sicht, die aus der internationalen Harmonisierungsagenda resultieren.

So wird das künftige europäische Aufsichtssystem „Solvency II“ in 2008 kräftige Modernisierungsimpulse auslösen. Schon im Vorwege hat sich die Branche mit den absehbaren Eckpunkten intensiv befasst. Der Aufbruch also hat hier schon begonnen und drängt an neue Ufer.

Die Assekuranz wird bei all dem Antwort darauf geben müssen, mit welcher Philosophie, mit welcher Strategie, mit welchen operativen Modernisierungsvorhaben sie den Wettbewerb um die Zukunft gewinnen will und kann.

Das Programm der Handelsblatt Jahrestagung zu Beginn dieses bedeutsamen Jahres zeigt, dass solche Antworten unter den verschiedensten Themenaspekten formuliert und ausgetauscht werden. So wird sichtbar werden, dass die deutsche Versicherungswirtschaft mehr ist als bloßes Objekt einer Neuordnung in Richtung Zukunft. Vielmehr geht sie im Rahmen ihres Auftrages, Risiken für Wirtschaft und Gesellschaft beherrschbar zu machen, Chancen zu eröffnen und effektiv zu nutzen, selbst voran.

Die Versicherungswirtschaft geht gut gerüstet und finanziell fundiert in diese und weitere Herausforderungen. So wird sie gerade wegen der besonderen Anspannung Ende des Jahres 2008 leistungsfähiger und stärker da stehen denn je.



Dr. Bernhard Schareck
Präsident
Gesamtverband der
Deutschen Versicherungs-
wirtschaft e.V.

Inhalt

- Seite 2** **Grußwort**
Die Zukunft der deutschen Versicherungswirtschaft – Strukturen, Potenziale und Strategien
Dr. Bernhard Schareck
- Seite 3** **8. Handelsblatt Jahrestagung**
„Assekuranz im Aufbruch 2008“
- Seite 4** **Risikomanagement in Versicherungsunternehmen nach Solvency II**
Dr. Andreas Freiling
- Seite 6** **Zusätzlicher Kundennutzen durch zukunftsweisende Lösungen im Firmenkundengeschäft**
Frank-Henning Florian
- Seite 7** **9. Handelsblatt Jahrestagung**
„Betriebliche Altersversorgung“
- Seite 8/9** **Die EU-Vermittlerrichtlinie, das erste halbe Jahr ist vergangen**
Stephan Schinnenburg
- Seite 10/11** **Unternehmen vielfach zuviel oder falsch versichert - Risikokosten tendenziell zu hoch**
Hendrik F. Löffler
- Seite 11** **Veranstaltungen 2008**
- Seite 13/14** **Sicherheit in der Assekuranz – Hindernis oder Treiber ?**
Michael Lardschneider
- Seite 16** **Kapitalanlagen: Professionelle IT als Schlüssel für erfolgreiche Lebensversicherungs-Produkte**
Jochen Herwig
- Seite 18/19** **Weitere Informationen**
- Seite 20** **Anmeldemöglichkeit**

8. Handelsblatt Jahrestagung

Assekuranz im Aufbruch

27. und 28. Februar 2008 in München

Ihre Referenten



Dr. Alexander Erdland,
Vorsitzender des Vorstandes,
Wüstenrot & Württembergische AG



Dr. Bernhard Schareck,
Präsident, Gesamtverband der
Deutschen Versicherungswirtschaft e.V.

Jörg Adomeit, Vorsitzender des Vorstandes,
Mercur Assistance AG Holding

Michael Doering, Vorsitzender des Vorstandes,
Öffentliche Versicherung Braunschweig

Jürgen Engel, Mitglied des Vorstandes, Hamburg-Mannheimer Sachversicherungs-AG, Hamburg-Mannheimer Rechtsschutzversicherungs-AG, VICTORIA Versicherung AG und D.A.S. Versicherungs-AG

Prof. Dr. Elgar Fleisch, Professor für Informations- und Technologiemanagement, ETH Zürich und Universität St.Gallen

Frank-Henning Florian, Mitglied des Vorstandes,
R+V Lebensversicherung AG

Dr. Heinrich Focke, Partner und Leiter Financial Institutions Zentral Europa, A.T. Kearney

Dr. Andreas Freiling, Partner, Head of Insurance,
Ernst & Young AG

Gerhard Frieg, Mitglied des Vorstandes, MLP AG

Albrecht Kiel, Vorsitzender des Vorstandes,
Direct Line Versicherung AG

Hermann-Josef Knipper, Stv. Chefredakteur,
Handelsblatt

Dr. Thomas Quidde, Bereichsleiter,
Kienbaum Management Consultants GmbH

Dr. Karl-Friedrich Raible, Bereichsleiter,
Kienbaum Management Consultants GmbH

Dr. Ulrich Stürmer, Direktor für Deutschland,
Mapfre Empresas Deutschland Oficina de Representación



Herbert K. Haas,
Vorsitzender des Vorstandes,
Talanx AG



Friedrich Schubring-Giese,
Vorsitzender des Vorstandes,
Versicherungskammer Bayern



Dr. Peter Lütke-Bornefeld,
Vorsitzender des Vorstandes,
Gen Re Kölnische Rückversicherungs-Gesellschaft AG



Reinhold Schulte,
Vorsitzender des Vorstandes,
SIGNAL IDUNA Gruppe



Dr. Gerhard Rupprecht,
Vorsitzender des Vorstandes,
Allianz Deutschland AG



Dr. Martin Strobel,
Leiter Konzernbereich Schweiz,
Basler Versicherungen

Vorsitz und fachliche Leitung



Prof. Stefan Materne
Institut für
Versicherungswesen,
Fakultät für Wirtschaftswissenschaften,
Fachhochschule Köln



Prof. Dr. Fred Wagner
Lehrstuhl für
Versicherungsbetriebslehre,
Universität Leipzig

Risikomanagement in Versicherungsunternehmen nach Solvency II

Dr. Andreas Freiling

Partner, Head of Insurance, Ernst & Young AG

Laut einer jüngsten Umfrage von Ernst & Young bei rund 100 europäischen Versicherungsunternehmen rechnet die Mehrzahl der Entscheidungsträger damit, dass sich die Qualität des Risikomanagements in Versicherungsunternehmen durch Solvency II deutlich verbessern wird. Rund zwei Drittel der Befragten sehen die Zusammenführung der Risikodaten als die größte Herausforderung von Solvency II an.

Regulatorische Grundlagen

Die quantitative Beaufsichtigung von Versicherungsunternehmen steht vor einer grundlegenden Neuordnung. Durch die voraussichtlich ab dem Jahre 2012 einzuhaltenden Regelungen von Solvency II werden sich die aufsichtsrechtlichen Erwartungen an das Risikokapital stärker als bisher am „tatsächlichen“ Risiko orientieren. Dies ergibt sich im Wesentlichen aus der Erweiterung des bisherigen Risikobegriffes, der Verwendung von Marktwerten bei der Risikomessung sowie der Berücksichtigung von Volatilitäten und Diversifikationseffekten.

Vor diesem Hintergrund ist es nicht verwunderlich, dass in der so genannten „Säule 2“ von Solvency II umfassende Regelungen zur Qualität des Risikomanagements und zur Ausgestaltung des Internen Kontrollsystems enthalten sind. Es wird erwartet, dass die Umsetzung von Solvency II in deutsches Recht zu einer verbesserten Offenlegung der Ziele und Grundsätze des Risiko Managements gegenüber der Aufsicht sowie zu klaren Vorgaben für die mit dem Risiko Management verbundenen Prozesse und Kontrolle führen wird. Darüber hinaus wird es Vorschriften für die Qualität der internen Berichterstattung über Risiken und deren Absicherung geben.

Im Vorgriff auf die Regelungen von Solvency II beschäftigt sich die Versicherungsaufsicht bereits heute mit der Frage, in wie weit die für Kreditinstitute geltenden „Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk)“ auf Versicherungsunternehmen zu übertragen sind. Eine entsprechende Verordnung für Versicherungsunternehmen wird voraussichtlich im Sommer 2008 veröffentlicht.

Risikotragfähigkeit

Grundgedanke der „Säule 2“ ist ein ganzheitlicher Risikoansatz („holistic approach“), dessen zentralen Baustein das Risikotragfähigkeitskonzept bildet. Im Rahmen dieses Konzeptes werden die eingegangenen Ri-

siken einer Größe gegenübergestellt, die grundsätzlich dazu geeignet ist, Risiken tragen zu können und die zugleich in Beziehung zu wichtigen Steuerungsgrößen steht. Eine solche Begrenzungsgröße kann z.B. das ökonomische Kapital sein, dass über die Value at Risk Technik bestimmt wird; es kann aber auch – einfacher – auf das bilanzielle Kapital oder auf einen geplanten Mindestgewinn abgestellt werden.

Abgeleitet aus der Risikobegrenzungsgröße und aus der Risikoeinstellung des Managements ergibt sich die Risikodeckungsmasse oder die Verlustobergrenze, also der Betrag, den das Management bereit ist, ins Risiko zu stellen. Diesem Betrag werden die einzelnen Risiken gegenübergestellt. Voraussetzung hierfür ist zunächst eine umfassende Risikoinventur (Risikoidentifizierung) und anschließend eine Risikomessung. Hierbei ist neben den originären versicherungstechnischen Risiken insbesondere auch an die (Markt-)Preisrisiken aus den Kapitalanlagen, ebenso aber auch an die operationellen Risiken zu denken. Auf Basis des Risikotragfähigkeitskonzepts ist ein Limitsystem für die einzelnen Risiken und/oder für einzelne Unternehmensbereiche abzuleiten.

Organisatorische Anforderungen

Der ganzheitliche Risikomanagementansatz bringt erhebliche organisatorische Anforderungen mit sich. Eine zentrale Anforderung ist der Grundsatz der Funktionstrennung, d.h. die organisatorische Trennung unvereinbarer Tätigkeiten oder Funktionen. Darüber hinaus werden Anforderungen an die Ausgestaltung des IKS gestellt. Beide zusammen – Funktionstrennung und IKS – reduzieren zugleich das Ausmaß von Schäden aus operationellen Risiken. Eng verbunden mit den organisatorischen Anforderungen sind die Anforderungen an die Informationstechnologie (IT), insbesondere die Datenintegration. Neben einer geschäftsbereichsbezogenen Datenaufbereitung ist es erforderlich, dass die Datenformate standardisiert, konsolidiert und nach Zielgruppen integriert werden. Darüber hinaus müssen Auswertungen von Historien und Zeitreihen möglich sein. Nach unseren Erfahrungen ergeben sich praktische Probleme in Bezug auf die IT vor allem wegen der Heterogenität der eingesetzten Subsysteme sowie einer dezentralen und uneinheitlichen Datenhaltung. Auch die Vielfalt an Schnittstellen und eine mangelnde Datenqualität führen zu hohen Aufwendungen für die Entwicklung und Pflege von Daten.

Konsequenzen für Versicherungsunternehmen

Was bedeutet dies konkret für die Ausgestaltung des Risikomanagements in Versicherungsunternehmen? Zur Beantwortung dieser Frage ist zunächst darauf hinzuweisen, dass die Qualität des Risikomanagements im Bereich Kapitalanlagen schon seit einigen Jahren durch entsprechende aufsichtsrechtliche Regelungen (zuletzt das Rundschreiben 15/2005) im Detail geregelt wird. Darüber hinaus gelten die für das Risikofrüherkennungssystem der Kapitalgesellschaften eingeführten Vorschriften des KonTraG für sämtliche Versicherungsunternehmen, unabhängig von Rechtsform und Größe.

Wegen der Erweiterung des aufsichtsrechtlichen Risikobegriffes durch Solvency II ist jedoch zu erwarten, dass die neuen Regelungen zur Identifikation, Erfassung, Steuerung und Überwachung von Risiken in Versicherungsunternehmen erheblich umfassender sein werden. Sie dürften insbesondere allgemeine Grundsätze für ein angemessenes internes Kontrollsystem sowie für eine sachgerechte Aufbau- und Ablauforganisation enthalten. Außerdem ist damit zu rechnen, dass für die wesentlichen Risikokategorien konkrete Vorgaben bezüglich Risikoeermittlung, Risikobewertung, Risikoplanung und Risikoberichterstattung gemacht werden. Nach dem derzeitigen Stand der Diskussion zählen zu den wesentlichen Risikokategorien insbesondere die Versicherungsrisiken, Marktpreisrisiken, Ausfallrisiken, Liquiditätsrisiken und operationellen Risiken.

Hieraus ergibt sich, dass der quantitativen Zusammenführung von gleichartigen Risiken innerhalb eines Versicherungsunternehmens künftig eine größere Bedeutung als bisher zukommt. So wird es beispielsweise erforderlich sein, Ausfallrisiken einer Adresse zu aggregieren, deren Aktien vom Versicherungsunternehmen als Kapitalanlagen erworben wurden und die gleichzeitig Risiken des Versicherungsunternehmens rückversichert. Umgekehrt wird Solvency II größere Möglichkeiten bieten, Kompensationseffekte innerhalb von einheitlichen Risikopositionen bei der Ermittlung des erforderlichen Risikokapitals anrechnungsmindernd zu berücksichtigen.



april
FINANCIAL SERVICES AG

Restkreditversicherung

Innovativ. Zuverlässig. Fair.

APRIL Financial Services AG

Unsere Leistungen:

**Neukundenakquise, Produktentwicklung und Tarifierung,
Verwaltung und Inkasso, Schadenbearbeitung,
Gestaltung von europaweiten Lösungen**

Richard-Reitzner-Allee 1
85540 Haar bei München
Telefon: 089 - 43 607 - 121
kontakt@april-fs.de
www.april-fs.de

IHR INTERNATIONALES SERVICEUNTERNEHMEN

Zusätzlicher Kundennutzen durch zukunftsweisende Lösungen im Firmenkundengeschäft

Frank-Henning Florian

Mitglied des Vorstandes, R+V Lebensversicherung AG

Im Firmenkundengeschäft hat es der Anbieter immer mit zwei Kunden zu tun: Dem Unternehmen und den Arbeitnehmern. Erfolgreich wird er langfristig nur sein, wenn er Lösungen anbieten kann, die sich an den Interessen beider Seiten orientieren.

Altersvorsorge ein Dauerthema – aber auch eine Chance für den Arbeitgeber

Der Arbeitgeber kann und sollte seine Mitarbeiter beim Aufbau einer zusätzlichen Altersversorgung unterstützen, zumal dies bei entsprechender Gestaltung auch für ihn von Vorteil ist. Hinzu kommt: Der Gesetzgeber unterstützt dies. So sind Beiträge zur betrieblichen Altersversorgung (bAV) in bestimmten Grenzen nicht nur steuer-, sondern auch sozialabgabefrei. Und: Die Aufwendungen des Arbeitgebers sind steuermindernd absetzbar.

Entgeltumwandlung

Arbeitnehmer haben einen Anspruch auf Entgeltumwandlung. Insoweit hat der Gesetzgeber ein wichtiges politisches Signal gesetzt: Durch das im November 2007 verabschiedete Gesetz zur Förderung der bAV wurde klargestellt, dass die Entgeltumwandlung auch über 2008 hinaus - unbefristet - sozialversicherungsfrei ist. Damit bleibt sie für Arbeitgeber und Mitarbeiter besonders attraktiv. Durch Abschluss eines Gruppenversicherungsvertrages kann der Arbeitgeber den Mitarbeitern darüber hinaus besonders günstige Konditionen bieten, die sie auf privater Basis nicht erreichen könnten.

Mitarbeiterbindung in Zeiten des Fachkräftemangels

Viele Unternehmen leiden darunter, dass gute Mitarbeiter das Unternehmen vorzeitig verlassen. Eine bestehende bAV kann dazu beitragen, einem vorzeitigen Ausscheiden entgegenzuwirken. Umgekehrt kann ein attraktives Versorgungsmodell für einen arbeitssuchenden Arbeitnehmer ein Grund sein, sich für einen bestimmten Arbeitgeber zu entscheiden.

Besonders interessant ist ein Versorgungsmodell für Arbeitnehmer, wenn sich der Arbeitgeber an der Finanzierung beteiligt, z.B. indem der Arbeitgeber bei einer Entgeltumwandlung einen bestimmten Betrag dazu gibt.

Mitarbeiterbeteiligung am Unternehmenserfolg

Die Beteiligung der Mitarbeiter am Unternehmenserfolg muss gefördert werden. Gleichzeitig erfordert die Globalisierung der Wirtschaft eine größtmögliche Flexibilität der Unternehmen und Arbeitnehmer. Das war einer der Gründe, weshalb z.B. R+V das Modell der „R+V-Erfolgsrente“ entwickelte, die den Mitarbeitern die Möglichkeit bietet, über eine bAV am Unternehmenserfolg teilzuhaben: In wirtschaftlich starken Jahren ist der Aufwand des Arbeitgebers höher, in schlechten Jahren dagegen entsprechend niedriger. Dieses Modell rechnet sich für Arbeitgeber und Arbeitnehmer gleichermaßen und leistet damit mehr als eine reine Gewinnbeteiligung, denn die Mitarbeiter bauen gleichzeitig eine zusätzliche Altersversorgung auf.

Und so funktioniert das Modell: Der Arbeitgeber definiert ein Ziel, das am Gewinn oder Umsatz festgemacht werden kann. Ein Unternehmen mit 30 Arbeitnehmern bestimmt z.B., dass die Höhe der Beiträge vom Gewinn abhängig sein soll. Ziel ist ein Gewinn von 1 Mio. EUR. Wird es erreicht, zahlt es Beiträge von insgesamt 10.000 EUR. Jeder Arbeitnehmer erhält also 333 EUR für seine bAV, z.B. in Form eines Beitrags zu einer Direktversicherung. Wird das Ziel überschritten, erhöht sich das zu verteilende Budget. Wird es unterschritten, sinkt es bis auf einen Sockelbetrag oder auf Null. Die Mitarbeiter können ihre Versorgung durch eigene Beiträge (Entgeltumwandlung) entsprechend ihrer individuellen Interessenlage erhöhen.

Lebensarbeitszeitmodell

Das Renteneintrittsalter wird schrittweise auf 67 Jahre erhöht. Besonders die jüngeren Menschen müssen länger arbeiten. Die Renten werden voraussichtlich aber nicht steigen. Gleichzeitig möchte die Mehrzahl der Arbeitnehmer früher in Rente gehen, was aber einhergeht mit weiteren Einbußen bei der Rente.

Dies ist aber vermeidbar durch die Einführung von Lebensarbeitszeitkonten. Mit ihnen können Arbeitnehmer „vorarbeiten“. Das Prinzip: Überstunden, Urlaubsgeld, Tantiemen und Entgeltumwandlungen werden auf einem Wertkonto gesammelt und später z.B. dazu genutzt, um früher in den Ruhe-

stand zu gehen. Das Gehalt wird aus dem angesparten Wertguthaben weiterbezahlt. Minderungen der gesetzlichen Rente können so vermieden werden.

Zeitkonten eignen sich jedoch nicht nur zum Vorarbeiten für einen früheren Ruhestand. Damit können auch auftragsarme Zeiten, die Kurzarbeit erfordern, überbrückt werden.

Die Guthaben müssen abgesichert werden (z.B. Sicherungsverpfändung der in Lebensversicherungs- und/oder Fondsprodukten angelegten Guthaben). Durch eine gemeinsame Verwaltungsplattform kann dem Arbeitgeber die Führung der einzelnen Lebensarbeitszeitkonten abgenommen werden. Das Modell muß auf die individuellen Gegebenheiten und Erfordernisse des Unternehmens und seiner Mitarbeiter angepasst werden. Dann lassen sich größtmögliche Flexibilität und individuelle Lebensplanung der Mitarbeiter in idealer Weise verknüpfen.

9. Handelsblatt Jahrestagung

Betriebliche Altersversorgung

7. bis 9. April 2008, Berlin

Ihre Referenten:



Olaf Scholz,
Bundesminister für Arbeit
und Soziales



Klaus Brandner, MdB
SPD-Bundestagsfraktion



Dr. Ralf Brauksiepe, MdB
CDU/CSU-Bundestagsfraktion



Annelie Buntenbach,
DGB



Dr. Peter A. Doetsch,
Mercer Deutschland GmbH



Alexander Gunkel,
Bundesvereinigung der Deut-
schen Arbeitgeberverbände



Christine Harder-Buschner,
Bundesministerium
der Finanzen



Prof. Dr. Klaus Heubeck,
Heubeck AG



Prof. Dr. Reinhold Höfer,
Höfer Vorsorge-Management
GmbH & Co. KG



Dr. Thomas Jasper,
Towers Perrin



Armin Knoepe,
Bundesministerium für
Arbeit und Soziales



Hans H. Melchior,
Volksfürsorge Deutsche
Lebensversicherung AG



Dr. Gerhard Reinecke,
Bundesarbeitsgericht



Prof. Dr. Dietmar Wellisch,
Universität Hamburg

und weitere.

Verbleibende Fachliche Leitung



Prof. Dr. Dr. h.c. Bert Rürup,
Technische Universität Darmstadt



Dr. Boy-Jürgen Andresen,
Arbeitsgemeinschaft für be-
triebliche Altersversorgung e. V.



Prof. Dr. Wolfgang Gerke,
Bayerisches Finanzzentrum
München

Teilnehmende Fachwissenschaftler:

- Bayer AG
- Bertelsmann AG
- BMW AG
- Cognis GmbH
- Givaudan Deutschland GmbH
- MAN AG
- Philips Deutschland GmbH
- Robert Bosch GmbH
- WestLB

Die EU-Vermittlerrichtlinie – Das erste halbe Jahr ist vergangen

Stephan Schinnenburg

Mitglied des Vorstandes, IDEAL Lebensversicherung a.G.

Am 22.05.2007 sind die Gesetze zur Neuregelung des Versicherungsvermittlergesetzes vom 19.01.2006 und die Verordnung über die Versicherungsvermittlung und -beratung vom 15.05.2007 in Kraft getreten. Die Richtlinie war bis zum 15.01.2005 umzusetzen, dieser Termin wurde aber neben Deutschland von weiteren acht Mitgliedsstaaten nicht eingehalten. Auch wenn wir noch eine Übergangsfrist bis zum 01.01.2009 haben, die Bundesrepublik hat es nun vollbracht. Im Vorfeld wurden heftigste Diskussionen auf Seiten der Vermittlerverbände, den Verbraucherverbänden und den Versicherern geführt und immer ging es um die Frage, wie weit wird der Verbraucher geschützt und welche Auswirkungen haben die einzelnen Regelungen für den Versicherungsvertrieb. Nach mehr als einem halben Jahr unter der neuen Gesetzgebung lohnt es sich ein erstes Resümee zu ziehen.

Die Bundesregierung ging im Rahmen des Gesetzgebungsverfahrens von einer Zahl der zu registrierenden Vermittler von 500.000 aus. Mit Wirkung vom 29.11.2007 konnte die Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK) eine Registrierung von 124.366 Vermittlern verzeichnen.

Gegenwärtig sind insbesondere die gebundenen Vermittler von den Erstversicherern gemeldet worden, es ist aber festzustellen, dass gerade in den letzten Wochen die Zahl der Registrierungen der ungebundenen Vermittler sprunghaft anstieg. Da seit dem 22.05.2007 eine Zusammenarbeit nur noch mit Vermittlern möglich ist, die eine Berufshaftpflicht nachweisen können, hat diese erste Hürde des neuen Gesetzes dazu geführt, dass der Branche ca. 10% der ungebundenen Vermittlerkonten abhanden gekommen sind. Hier haben also Gelegenheitsvermittler im Status eines Maklers oder Mehrfachagenten die Entscheidung getroffen, dass

die Aufwendungen für eine Berufshaftpflicht nicht im geeigneten Verhältnis zu den Provisionserlösen stehen. Aber auch bei der Registrierung von gebundenen Vermittlern, die überwiegend von den Erstversicherern direkt gemeldet wurden, konnte festgestellt werden, dass einige Vermittlerbeziehungen nur noch auf dem Papier existierten und die Anmeldebestätigungen der örtlichen IHK 'en ins Leere liefen, weil der Vermittler schon gestorben war oder unbekannt verzogen ist.

Eine große Herausforderung für die Branche bleibt weiterhin die Qualifizierung der Vermittler. Für die ungebundenen Vermittler ist für die Registrierung bei der DIHK der Sachkundenachweis notwendig, sofern er nicht bereits vor dem 31.08.2000 ununterbrochen als Vermittler tätig war. Für die gebundenen Vermittler wird dieses Thema aber auch bedeutsam, da einerseits die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) bei der Überwachung der Versicherungsunternehmen darauf achten wird, dass die gebundenen Vermittler beim Angebot des vollen Produktspektrums eine angemessene Qualifikation besitzen, andererseits erleichtert der Nachweis der Sachkundeprüfung den Wechsel vom ungebundenen zum gebundenen Vermittler.

Für die Vorbereitung der Sachkundeprüfung bei den IHK 'en stehen neben den bewährten Instrumenten wie dem Berufsbildungswerk der deutschen Versicherungswirtschaft (BWV), auch die von weiten Teilen der Branche getragene Initiative der deutschen Maklerakademie zur Verfügung. Das Erstellen von Beratungsprotokollen hat sich in der Praxis inzwischen bewährt. Große Teile der Vermittlerschaft haben schon in der Vergangenheit die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden dokumentiert. Die jetzigen Beratungsprotokolle unterstützen diese Form der Beratung. Die nächsten Jahre werden

zeigen, ob die Struktur der Beratungsprotokolle, die in vielfacher Ausprägung vorhanden sind, den gesetzlichen Anforderungen gerecht werden.

Um die Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie auch für die Versicherer abzuschließen, war der Artikel von Herrn Ministerialrat Schönleitner vom Ministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) in der Zeitschrift für Gewerbe- und Wirtschaftsverwaltungsrecht (7. Heft S. 265 – 304) sehr hilfreich, da dort insbesondere die Klarstellung der „gewerbsmäßigen Versicherungsvermittlung“ erstmalig exakt beschrieben wurde. Ebenso wurden die gewerbliche Bagatelle und die für die Ausschließlichkeit so wichtige Ventillösung behandelt. Hierbei geht der Autor davon aus, dass die Vermittlung von nicht mehr als sechs Versicherungen und/oder ein Provisionserlös von nicht über 1.000,00 € als nicht gewerbsmäßig angesehen werden kann. Hinsichtlich der Ventillösung wird daraufhin gewiesen, dass die Haftungsübernahme bei einem vertraglich gebundenen Vermittler im Sinne des § 34d Abs. 4 GeWo auch die Haftung für Schäden aus dem Bereich „andere Versicherungsunternehmen“ beinhaltet.

Der letzte Baustein der Umsetzung war jetzt noch die Überarbeitung des Rundschreibens 1/94 des damaligen Bundesaufsichtsamtes für das Versicherungswesen (BAV). Mit Wirkung vom 01.12.2007 hat die BaFin das Rundschreiben 09/2007 sowie mit Wirkung vom 23.11.2007 eine Sammelverfügung hierzu erlassen. Beide dienen als Ersatz des o.g. Rundschreibens. Die Formulierungen des Rundschreibens orientieren sich an den neuen gesetzlichen Regelungen im Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) und in der Gewerbeordnung. Es wird deutlich, dass die BaFin insbesondere folgende Anforderungen stellt:

| Registrierte Vermittler (Stand: 28.11.2007) | | Anzahl |
|---|---|---------|
| Gebundene Vertreter § 34d Abs. 4 GeWo | | 124.366 |
| Ungebundene Vermittler | | 21.849 |
| davon: | Versicherungsmakler § 34d Abs. 1 GeWo | 12.693 |
| | Versicherungsvertröner § 34d Abs. 1 GeWo | 8.834 |
| | Produktakzessorische Vermittler § 34d Abs. 3 GeWo | 322 |
| Versicherungsberater § 34e GeWo | | 137 |
| Quelle: DIHK Service GmbH | | |

Zur Überprüfung der Zuverlässigkeit hält die BaFin es weiterhin für geboten, sowohl bei vertraglich gebundenen Vermittlern gemäß 34 d Abs. 4 GeWo als auch bei Maklern das AVAD-Auskunftsverfahren anzuwenden. Hierdurch werden die Versicherungsgesellschaften ausdrücklich verpflichtet, bei Vertriebsgesellschaften die Zusammenarbeit von der Teilnahme am AVAD-Auskunftsverfahren abhängig zu machen und Auskünfte auch über jeden Untervertreter einzuholen, soweit nicht die Vertriebsgesellschaft selbst am AVAD-Auskunftsverfahren teilnimmt. Darüber hinaus haben Versicherungsunternehmen die Zusammenarbeit mit Strukturvertrieben davon abhängig zu machen, dass diese wiederum nur mit Untervermittlern zusammenarbeiten, die den Anforderungen des Vermittlergesetzes genügen. Ferner wurde klargestellt, dass die Zusammenarbeit mit diesen Vertrieben auch in regelmäßigen Abständen von den Versicherungs-

gesellschaften zu überprüfen ist. Dies ist durch entsprechende Klauseln in Ihren Vermittlerverträgen zu vereinbaren. Ebenfalls bedarf es einer Überprüfung der geordneten Vermögensverhältnisse eines Vermittlers. Ziel war es, auf das entsprechende Schuldnerverzeichnis zurückzugreifen. Aber es ist jetzt ausdrücklich festgehalten worden, dass auch auf private Auskunfteien zurückgegriffen werden kann.

Mit einer Sammelverfügung als Ersatz des bisherigen Rundschreibens 1/94B ordnet das BaFin nach § 81 VAG an, wie Versicherer zukünftig mit Unregelmäßigkeiten umzugehen haben. Der bisher verwendete Begriff „Veruntreuung“ wurde durch den Begriff der „Unregelmäßigkeit“ ersetzt. Die BaFin möchte dadurch klarstellen, dass sich die Meldepflicht nicht ausschließlich auf Veruntreuungen im juristischen Sinne bezieht, sondern vielmehr alle Verhaltensweisen

erfasst, die möglicherweise strafrechtlich relevant sind.

Fazit: Die EU-Vermittlerrichtlinie wurde umgesetzt und ein halbes Jahr später können wir konsternieren, dass die Umsetzung recht problemlos gelaufen ist. Sicherlich gibt es noch einige Unsicherheiten in Bezug auf Strukturvertriebe, aber diese können sicherlich durch die Klarstellung in neuen BaFin Rundschreiben geklärt werden und es dauert ja noch bis zum Ende des Jahres 2008 bis eine Vermittlung nur noch mit entsprechender Registrierung möglich ist. Der beschworene Untergang des Abendlandes hat sich nicht eingestellt, sondern die Branche hat das Thema sehr gut umgesetzt. Immer mehr Vermittler sehen auch das Positive an der Umsetzung und freuen sich auf ein eigenes Landesrecht. Wir warten nun auf die neuen Herausforderungen der VVG Reform.

Alte Schätzchen brauchen viel Wartung - Ihre IT auch? Zeit für eine moderne Versicherungssoftware.

Jede Technologie hat ihre Zeit. Was früher gut funktionierte, entspricht heute nicht mehr den Anforderungen. Eine zukunftsfähige und flexible Software-Lösung hilft Ihnen, auf neue Markterfordernisse schnell reagieren zu können und Risiken zu minimieren.

lifestream.
Modulare Software für Versicherungen.



intersoft:
AKTIENGESELLSCHAFT

www.intersoft.de/oldtimer

Unternehmen vielfach zuviel oder falsch versichert – Risikokosten tendenziell zu hoch

Hendrik F. Löffler

Leiter Risikomanagementberatung, Funk Gruppe Internationale Versicherungsmakler & Risk Consultants, Hamburg

In vielen Unternehmen ist das Versicherungswesen bzw. -management ein historisch gewachsenes und autonomes Subsystem im Sinne einer „Insellösung“. Dies hat zur Folge, dass viele Unternehmen falsch oder überversichert sind, was letztlich zu überhöhten Gesamtrisikokosten bzw. im Schadensfall zu Unter- bzw. Überdeckungen führt. Die immer komplexer werdende und sich schnell wandelnde Risikolandschaft erfordert jedoch eine integrative Vernetzung der beiden Disziplinen sowie die explizite Formulierung einer integrierten Risiko- und Versicherungsstrategie.

Risikokosten als Herausforderung

In der Praxis zeigt sich immer wieder, dass die im zentralen Risikomanagement eines Unternehmens verankerten Prozesse der Risiko-Identifikation, Bewertung und Steuerung vom klassischen Versicherungsmanagement in vielen Fällen strukturell sowie auch ablauforganisatorisch getrennt sind. Aktuelle Studien zu diesem Thema kommen zu ähnlichen Erkenntnissen und stellen bspw. fest, dass betriebswirtschaftliche Steuerungsmodelle für das Versicherungsmanagement kaum etabliert sind, was zu Fehleinschätzungen der tatsächlichen Risikosituation führen kann. Eine Tendenz zur Überversicherung kleinerer und mittlerer Risiken aber auch zur Unterversicherung bedeutender Großrisiken sind oft die Folge.

Die versicherungstechnische Absicherung von Frequenzschäden ist jedoch aus verschiedener Hinsicht unwirtschaftlich und nicht effizient. So sind im Bereich der Kleinstschäden die vom Risikoträger zu kalkulierenden Transaktionskosten besonders hoch und machen einen Großteil der Versicherungsprämie aus. Ferner belasten die Frequenzschäden die Rentabilität eines Versicherungsvertrages oftmals übermäßig, was in absehbarer Zeit zu einer Anpassung der Versicherungsprämie und langfristig zu gegenseitigen Geldwechselgeschäften führt. Im Gegensatz dazu führt eine nicht ausreichende Absicherung von Katastrophenrisiken im Zweifelsfall unmittelbar zum Ruin der Unternehmung. Für die Absicherung solcher höchst seltener aber katastrophaler Ereignisse ist die Versicherung eigentlich ideal, da eine Selbstversicherung in diesem Segment weder sinnvoll noch darstellbar ist. Trotz Kenntnis über solche Großschäden wird von einer Versicherungsnahme nicht selten Abstand genommen, da das Versicherungsmanagement die hierfür entstehenden

Kosten als unverhältnismäßig hoch einstuft. Eine der größten Herausforderungen für Unternehmen besteht demnach darin, ökonomisch plausible und praktikable Steuerungsmodelle zu entwickeln, mit denen die Wertbeiträge von einzelnen Versicherungslösungen ermittelt und etwaige Risikokostenoptimierungspotenziale identifiziert bzw. umgesetzt werden können. Hierzu ist eine Gesamtrisikokostenanalyse erforderlich, im Rahmen derer sämtliche Kosten von Risiken und den damit verbundenen Risikobewältigungsmaßnahmen in Unternehmen transparent und steuerbar gemacht werden. So wird es möglich, das optimale Gleichgewicht zwischen Risikoeigentragung und Risikotransfer im Rahmen einer Risikobewältigungsstrategie zu bestimmen. Als Ergebnis steht ein in das Risikomanagement integriertes, ökonomisch plausibles und transparentes Versicherungsmanagement, das einen effektiven Beitrag zur wertorientierten Unternehmenssteuerung leistet.

Gesamtrisikokostenanalyse

Die Bestimmung der Risikokosten hängt davon ab, welche Risiken in die Betrachtung mit einbezogen werden und welche mit diesen Risiken in Verbindung stehenden Kosten berücksichtigt werden sollen. Bei kritischer Hinterfragung des Wertbeitrags des Risikotransfers sind zunächst diejenigen Risiken zu betrachten, die grundsätzlich disponibel, also auf Dritte übertragbar sind. Hier stehen zunächst die typischen Versicherungsrisiken im Vordergrund der Betrachtung, allerdings kann der Fokus jederzeit um weitere dispo-nible Risiken (z.B. Zins- und Währungsrisiken sowie Rohstoffpreisrisiken) ergänzt werden.

Im Hinblick auf die mit den einzelnen Risiken in Verbindung stehenden Kosten gilt es folgende Positionen zu berücksichtigen:

- Kosten für interne Kontrollsysteme und die Organisation des Risikomanagements (insbesondere Investitionskosten für präventive und reaktive Maßnahmen, wie z.B. Brandschutz und Notfallorganisation)
- Kosten für Risikotransfer und externe Dienstleistungen (z. B. Versicherungsprämien inkl. fiskalischer Abgaben und Entgelte für etwaige Service-Provider)
- Kosten der eigenen Administration (Personal- und Sachaufwendungen inkl. Nebenkosten für ggf. vorhandenes eigenes Personal)
- Kosten der selbst getragenen Schäden (bspw. aus in Anspruch genommenen Eigenbehalten, nicht ausreichenden

Deckungssummen, bewusst nicht versicherten Gefahren, etc.) sowie Kosten der Schadensabwicklung

- (kalkulatorische) Kosten des Eigenkapitals, das zur Abdeckung möglicher risikobedingter Verluste erforderlich ist

Die Berücksichtigung der Eigenkapitalkosten ist notwendig, weil das Eigenkapital eines Unternehmens in erster Linie zur Risikodeckung dient. Wenn nämlich keine risikobedingten Verluste auftreten können, benötigt ein Unternehmen eigentlich auch kein (teures) Eigenkapital. Risikotransferinstrumente im Allgemeinen bzw. Versicherungslösungen im Speziellen helfen somit Eigenkapital einzusparen. Nach der Statusquo-Betrachtung der Risikokosten gilt es, eine oder auch mehrere alternative Risikobewältigungsstrategien zu erarbeiten, die eine Reduzierung der Risikokosten erwarten lässt. Das Spektrum möglicher Handlungsalternativen ist groß, denkbar sind z.B. folgende Maßnahmen:

- Aufgabe von Versicherungsschutz zu Gunsten der Eigentragung für bestimmte kleinere und mittlere Risiken
- Veränderungen der Selbstbehalte von Versicherungslösungen
- Wechsel von Versicherungsgesellschaften zur Sicherung höherer Versicherungskapazitäten bzw. günstigerer Konditionen
- Verbindung verschiedener versicherungstechnischer Risiken in einer Versicherungslösung (Multi Line Multi Year) zur Nutzung von Diversifikationswirkungen
- Substitution klassischer Versicherungslösungen durch ART- Ansätze etc.
- Investition in Risikoprävention bzw. Schadenverhütungsprogramme
- Outsourcing der eigenen Versicherungs- und Schadenadministration an einen externen Service-Provider (Effizienzsteigerung unter Transaktionskostengesichtspunkten)

Fazit

Die Gesamtrisikokostenanalyse betrachtet Risiko- und Versicherungsmanagement in integrativer Weise, wobei das Risikomanagement die Vorgaben für eine unternehmensweite Risikobewältigungs- und Transferstrategie liefert. Der Versicherungsnahme voraus geht stets eine ökonomisch sinnvolle Risikoeigentragung, deren Spielraum sich aus der Risikogesamtposition des Unternehmens ableitet.

Die Auswahl der passenden Risikobewältigungsstrategie, für das die Eigentragungs-

Weitere Veranstaltungen 2008.

Bitte senden Sie mir ausführliche Informationen zu folgenden Handelsblatt und Euroforum Veranstaltungen:

schwelle übersteigende Restrisiko, erfolgt anhand der Betrachtung der Risikogesamtkosten der unterschiedlichen Handlungsalternativen. So gelingt es, die Risikoposition des Unternehmens - unter Abwägung von Ertrags- und Risikogesichtspunkten - zu optimieren und eine mitunter signifikante Einsparung bei den Gesamtrisikokosten zu erreichen, was sich letztlich auch in einer Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen niederschlägt.

—

Quellen:

Dr. Gleissner, W.; Löffler, H.: Total Cost of Risk: Wertorientierte Steuerung von Versicherungsstrategien ; Die Versicherungspraxis; Organ der Versicherungsnehmer, Bonn 03/2007

Löffler, H.: Optimierung der Risikokosten durch effizienten Risikotransfer - Integration des Versicherungsmanagements in den Risikomanagement-Prozess; ZRFG (Zeitschrift für Risk, Fraud & Governance); 1. Jahrgang 2006; Erich Schmidt Verlag GmbH & Co.; Berlin 06/2006

EUROFORUM-Jahrestagung **Haftpflicht**

17. - 18. Januar 2008, Hamburg P1102018

EUROFORUM-Konferenz **Rente mit 67**

30. Januar 2008, Düsseldorf P1102543

EUROFORUM-Konferenz **Provisionierung im Versicherungsvertrieb**

19. - 20. Februar 2008, Düsseldorf P1102628

EUROFORUM-Konferenz **Berufsunfähigkeitsversicherung**

19. - 20. Februar 2008, München P1102588

EUROFORUM-Seminar **Risikomanagement in Versicherungen**

4. - 5. März 2008, Neuss P1102643

23. - 24. April 2008, Freising bei München P1102710

EUROFORUM-Konferenz **Konsequenzen des neuen Umweltschadensgesetzes für Industrie und Assekuranz**

11. - 12. März 2008, Düsseldorf P1102657

Handelsblatt Konferenz **Profitable Produkte für die Lebensversicherungswirtschaft**

11. - 12. März 2008, Düsseldorf P1200160

EUROFORUM-Konferenz **Aktuelle Ansätze in der Steuerung von Versicherungsunternehmen**

12. - 13. März 2008, München P1102661

EUROFORUM-Konferenz **Online-Vertrieb von Finanzdienstleistungen**

12. - 13. März 2008, Düsseldorf P1102642

9. Handelsblatt Jahrestagung **Betriebliche Altersversorgung**

7. - 9. April 2008, Berlin P1200110

EUROFORUM-Konferenz **Produkthaftung**

9. - 10. April 2008, Köln P1102423

EUROFORUM-Konferenz **Internationale Versicherungsprogramme**

22. April 2008, München P1102802

| | |
|--------------|---------|
| Name | |
| Vorname | |
| Funktion | |
| Abteilung | |
| Telefon | Telefax |
| E-Mail | |
| Firma | |
| Straße | |
| PLZ/Ort | |
| Branche | |
| Unterschrift | Datum |

Bitte per Telefax an Merle Kuse: 02 11.96 86 - 44 53



Ideen hat jeder.
Aber wer hat die Fähigkeiten, sie auch umzusetzen?

We make it happen.

A.T. Kearney ist eines der weltweit größten Top-Management-Beratungsunternehmen. Für unsere Kunden entwickeln wir nicht nur maßgeschneiderte Strategien: Erst durch die erfolgreiche Umsetzung werden daraus nachhaltige Wettbewerbsvorteile. Wir gestalten Zukunft. Und wir wollen die Versicherungswirtschaft von morgen mitgestalten. Sie auch? Dann rufen Sie an:

Dr. Heinrich Focke (Frankfurt): 069-7474-0
Ralf Baldeweg (Berlin): 030-2066-3603
Dr. Michael Giese (München): 089-5156-8729

Oder besuchen Sie uns: www.atkearney.de

ATKEARNEY

Sicherheit in der Assekuranz – Hindernis oder Treiber ?

Michael Lardschneider

CISO, Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG

Sicherheit steht für Informationsschutz

Das Informationsmanagement spielt in der Assekuranz eine zentrale Rolle. Daher wird in nahezu allen Versicherungsunternehmen der Vertraulichkeit, der Verfügbarkeit und der Integrität der Informationen ein entsprechend hoher Stellenwert beigemessen. Jedes Unternehmen, unabhängig von der Branche, muss diese so genannten Schutzziele selbst erarbeiten und nachhaltig sicherstellen.

Um den Schutz sämtlicher elektronischer Daten, Rechner und Netzwerke aber auch aller Informationen, die nicht in IT-Systemen gespeichert sind (z.B. Ausdrucke, gesprochenes Wort), noch besser als früher zu gewährleisten, haben alle Finanzdienstleister in den letzten Jahren ihre Maßnahmen überdacht und neu geordnet. Im Vordergrund standen dabei die Schaffung einer Sicherheitsarchitektur, die Definition von Sicherheitservices und die Integration der Sicherheitslösungen in die Geschäftsprozesse. Seitens der Gesetzgebung und der Regulierungsbehörden (Stichworte: Innere Sicherheit, Compliance, Euro-SOX, KonTraG) sind weitere Anforderungen zu erwarten. Wichtig bei der Konsolidierung und Weiterentwicklung des Informationsschutzes ist, sich nicht nur auf die Abläufe und die Technik zu fokussieren, sondern den Menschen in den Mittelpunkt des Interesses zu rücken. Dabei müssen Entscheidungsträger, Führungskräfte, Sachbearbeiter und Fachexperten, mitziehen. Es gilt, allen Mitarbeitern ein besseres Verständnis für die Schutzmaßnahmen zu vermitteln, sie für Sicherheitsaspekte zu sensibilisieren und sie für ihren Sicherheitsbeitrag zu motivieren.

Sicherheitskonzepte

Anders als noch vor 10 Jahren sind heute bei jedem deutschen Versicherer Sicherheitsorganisationen und -experten etabliert. Die Regelwerke und Standards sind implementiert sowie die wichtigsten Abläufe festgelegt. Die üblichen technischen Schutzmaßnahmen wie beispielsweise Zugangskontrollsysteme, Virens Scanner und Alarmmeldeanlagen sind installiert. Nahezu alle Sicherheitskonzepte orientieren sich an den Marktstandards, vor allem der Norm ISO/IEC 27001:2005 .

Doch es gibt Unterschiede in der Ausprägung der Konzepte. Zunächst liegt es an der unterschiedlichen Aufstellung der Unternehmen. Manche operieren lokal, andere eher global. Traditionelle Rückversicherer haben keinen Privatkundenkontakt, Erstversicherer agieren mit einem teilweise sehr umfang-

reichen und heterogenen Außendienst. Diese Unterschiede finden Eingang in die Schutzkonzepte.

Heutzutage ist jeder Finanzdienstleister erheblichen Markteinflüssen ausgesetzt, auf die er geeignet reagieren muss. Die Frequenz der Änderungen ist hoch und die Schutzkonzepte müssen permanent angepasst werden. Nur in den seltensten Fällen geschieht dies pro-aktiv. Die Sicherheitsorganisation der Unternehmen findet sich schnell in der reaktiven Rolle wieder. Einen treibenden Charakter kann sie beim besten Willen nicht bewahren, sondern gerät als „Getriebener“ schnell in die Situation des „Verhinderers“.

Ferner werden die Schutzkonzepte in den verschiedenen Versicherungsunternehmen unterschiedlich gelebt. Bestimmt wird das durch den Grad der Risikoorientierung bei der Auswahl und Einführung von Schutzmaßnahmen. Außerdem spielt der Kostendruck eine erhebliche Rolle. Risikoorientiertes Security-Management gewinnt ebenso wie ein ausgewogenes Kosten-Risikominimierungs-Verhältnis weiter an Bedeutung. Gelingt es, beide Ansätze im internen Management zu forcieren, wird der Bereich Sicherheit eines Unternehmens als Treiber angesehen. Gelingt dies nicht, wird der unternehmerische (Kosten)Druck auf Sicherheit zunehmen und auch sinnvolle Maßnahmen nicht mehr durchgeführt. Egal ob es sich um Schutzmaßnahmen handelt oder die Arbeitseffizienz steigernde Mechanismen (z.B. Einführung von Smartcards).

Und dann gibt es den Mitarbeiter. Dieser will und muss eine entsprechende Wertschätzung erfahren, um die theoretisch gut funktionierenden Konzepte in die Praxis umzusetzen bzw. zu leben.

Die Frage also, ob Sicherheit eher als Hindernis oder ein Treiber in der Assekuranz angesehen wird, hängt maßgeblich von der Einstellung der Mitarbeiter ab.

Der Mensch

Der Mensch ist das schwächste Glied aber auch der stärkste Verbündete in jedem Sicherheitskonzept. Bei Unfällen in risikoreichen Systemen, z.B. der Luftfahrt oder in Kernkraftwerken, steht am Ende der Ereigniskette fast immer der Mensch, sei es als Pilot im Cockpit oder als Operator in der Schaltzentrale. Die Komplexität der Systeme, die teilweise extremen Auswirkungen

aufgrund kleinster Änderungen in der Steuerung, überfordern den Menschen schnell. Kleine Fehler können zu dramatischen Konsequenzen führen. Auch im Umgang mit Informationen. Wie schnell ist eine e-Mail mit höchst vertraulichem Inhalt erzeugt und an die falsche Empfängeradresse geschickt! Es gibt technische Gegenmaßnahmen für solche Fälle, allerdings hängt deren Einsatz nach wie vor am Menschen.

Die Menschen und damit die Mitarbeiter nehmen aber nur eingeschränkt wahr, dass Sicherheit für das Unternehmen auch Sicherheit für sie selbst bedeutet. Sie erkennen oft nicht den persönlichen Mehrwert in den vom Unternehmen ergriffenen Schutz- und Kontrollmaßnahmen. Diese wirken oft wie Hindernisse, Einschränkung von Macht und Individualität oder Verlust von Statussymbolen. Das empfundene soziale System des Menschen gerät aus dem Gleichgewicht und es ist wahrscheinlich, dass er die zu ergreifenden Schutzmechanismen nicht mit dem erforderlichen Nachdruck unterstützt. Er wird Sicherheit als Hindernis ansehen und sich entsprechend verhalten.

Vertrauen

Je mehr Vertrauen Mitarbeiter in das Security-Management haben, desto weniger Kontrollbedarf ist vorhanden. Der Nutzen der Vorgaben wird dann seltener hinterfragt, die Vorgaben und Schutzmaßnahmen werden nahezu nie vorsätzlich oder unbewusst umgangen.

Dieses Phänomen lässt sich auch umdrehen: Je mehr Vertrauen in die Mitarbeiter gesetzt wird, desto weniger sinnvoll erscheinen Kontrollmaßnahmen. Prüfungen der Einhaltung der Vorgaben finden nur selten statt.

Optimal ist demnach eine etablierte und stabile Vertrauenskultur. Im Gegensatz zur Kontrollkultur (oder auch Misstrauenskultur) lassen sich hier Sicherheitskonzepte wesentlich leichter umsetzen. Das Ziel ist, auf Vertrauen zu setzen, um daraus weiteres entstehen zu lassen.

In traditionellen Versicherungsunternehmen, in denen Teamarbeit und gegenseitiges Vertrauen einen hohen Stellenwert haben, können Schutzkonzepte leichter, d.h. schneller und tiefgreifender umgesetzt werden. Die Verantwortlichen können auf die Mitwirkung der Mitarbeiter zählen und die Mitarbeiter wissen, dass die Maßnahmen im Sinn des Ganzen, also Firma und Angestellte, ergriffen werden.

Externe Einflussfaktoren

Das bei gegenseitigem Vertrauen bestehende Gleichgewicht kann allerdings aufgrund externer Einflussfaktoren leicht aus dem Gefüge geraten. Der Grad der Identifikation des Individuums mit der Firma geht zurück und der Kostendruck von außen nimmt zu. Beide Faktoren stellen die Vertrauenskultur auf den Prüfstand.

Der stetig wachsende Kostendruck führt zur Budgetkürzung und zur Optimierung des eingesetzten Kapitals. Leider gibt es derzeit kaum objektive Messkriterien für den Erfolg von Schutzmaßnahmen. Ein nicht eingetretener Sicherheitsvorfall kann finanziell nicht eindeutig bewertet werden. Aber die Schadenfreiheit ist gerade der Erfolg, der beweisen kann, dass die Schutzmaßnahmen gegriffen haben. Treten aber keine oder zu wenig signifikante Sicherheitsvorfälle ein,

werden vorhandene Budgets reduziert. Für gut befundene Schutzmaßnahmen werden teilweise oder ganz rückgebaut. Der Zweifel wächst, dass diese Schutzmaßnahmen überhaupt richtig sind/waren und das Vertrauen des Mitarbeiters sinkt.

Der zweite Aspekt ist die Identifikation des Mitarbeiters mit der Firma. Die Leistungsgesellschaft fordert immer mehr und fördert immer weniger. Der Druck auf den Menschen steigt. Er sorgt sich um seinen Status und seine soziale Anerkennung.

Er bekommt Angst, den Anforderungen nicht mehr gerecht werden zu können und sieht die Erfüllung einiger seiner Grundbedürfnisse in Gefahr. Mehr unbewusst als bewusst stellt er sich gegen zusätzliche Sicherheitsmaßnahmen, die seine Rolle und Tätigkeit noch weiter einschränken. Sicherheit wird als Hin-

dernis für Selbstbestimmung empfunden. Darunter leidet das Vertrauensverhältnis.

Fazit

Die Frage, ob Sicherheit in der Assekuranz eher als Hindernis oder als Treiber angesehen wird, lässt sich nicht klar beantworten. Die Antwort hängt vor allem von der Vertrauenskultur im Unternehmen, vom Schutzkonzept, von der Authentizität der Vorbilder, vom Kostendruck als auch von der psychologischen Herangehensweise ab.

Erkennt die Mehrheit der Mitarbeiter im Unternehmen, dass die Sicherheitsmaßnahmen nicht zum Selbstzweck, sondern im Interesse des Ganzen, d.h. zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens als auch zur Arbeitsplatzsicherung aller Mitarbeiter, konzipiert und ergriffen werden, wird Sicherheit als treibender Faktor angesehen.



*Stochastisches Modell für
individuelle Risikoprofile*

*Berücksichtigung
wirtschaftlicher
Risikodiversifikation*

*Globale Plattform mit
lokalen Daten*

*Hunderte Risikoverteilungen,
Tausende Szenarien,
Millionen Kalkulationen*

*Abgleich von Kapital- und
Ratinganforderungen*

Fitch Prism >

Das Kapitalmodell, das die Risiken in der Versicherungsbranche völlig neu beleuchtet

In der komplexen Welt der Versicherungsrisiken sind die bisher von den Ratingagenturen verwendeten traditionellen Modelle zur Bewertung der Kapitalausstattung nicht mehr ausreichend, um die zahlreichen vielschichtigen Risiken zu adressieren. Um den Bedarf an robusteren Verfahren zur Bewertung der individuellen Risikoprofile der Versicherungsunternehmen zu bedienen, hat Fitch Ratings Prism entwickelt. Prism ist ein innovatives stochastisches Kapitalmodell, das ein breites Spektrum von Risiken erfasst. Das Modell wird künftig bei Fitch weltweit als ein zentraler Bestandteil bei der Analyse von Versicherungsgesellschaften eingesetzt werden. Darüber hinaus wird Prism als aussagekräftige Benchmark zur Beurteilung der internen Kapitalmodelle der Versicherer dienen.

Prism erlaubt eine detaillierte und fein abgestufte Modellierung der individuellen Risikoprofile auf der Basis Hunderter Risikoverteilungen, Tausender

Szenarien und Millionen Einzelberechnungen. Basierend auf den individuellen Finanzprofilen der Versicherungsunternehmen generiert Prism eine aggregierte, wahrscheinlichkeitstheoretische Schadensverteilung, die sowohl wirtschaftliche Risikodiversifikationen als auch Risikokonzentrationen berücksichtigt. Darüber hinaus stellt Prism Kapitalanforderungen in Bezug zu Ratinganforderungen und entwickelt die Analyse des ganzheitlichen Risikomanagements der Versicherer weiter.

Prism ist ein weiteres Beispiel von Produkten und Serviceleistungen, mit denen Fitch einen tieferen Einblick in die kreditrelevanten Themen der Versicherungsbranche ermöglicht. Um weitere Informationen zu Prism – und wie Versicherungsrisiken in einem völlig neuen Licht betrachtet werden können – zu erhalten, besuchen Sie bitte www.fitchratings.com/prism oder senden Sie uns eine E-Mail an prism@fitchratings.com.

Kapitalanlagen: Professionelle IT als Schlüssel für erfolgreiche Lebensversicherungs-Produkte

Jochen Herwig

Mitglied des Vorstandes, LVM Versicherungen

Entstanden aus dem 1896 gegründeten „Haftpflichtversicherungsverein für Landwirte der Provinz Westfalen“ haben sich die LVM Versicherungen vom landwirtschaftlichen Spezialversicherer zu einem der führenden Erstversicherungsgruppen in Deutschland entwickelt.

Ein avanciertes Kapitalanlage-Management ist der Schlüssel für erfolgreiche Lebensversicherungs-Produkte, um sich gegenüber den Wettbewerbern zu positionieren. Ein sich stark veränderndes Kapitalmarktumfeld, das aktuell niedrige Zinsniveau und eine weitgehend deterministische Passivseite erfordern neue und verfeinerte Verfahren zur Optimierung der Kapitalanlage. Der LVM hatte deshalb im Jahr 2005 mit dem Vorstandsbeschluss zur Ablösung des ehemaligen Back-Office-Systems für die Verwaltung der über 10 Mrd. Euro Assets unter Management eine wichtige Weiche gestellt.

Als Alternativen wurden beim LVM anfangs sowohl die Erweiterung des bestehenden Back-Office-Systems um Controlling-Funktionalitäten als auch die Einführung komplett neuer Systeme analysiert. Bald stellte sich jedoch heraus, dass sich die anvisierten Ziele am Besten mit einer integrierten Systemplattform (Front-to-Back) unter Vermeidung wartungsintensiver Schnittstellen erreichen lassen würden, bei der die einzelnen Funk-

tionsbereiche von Front-Office, Controlling bis Back-Office auf eine gemeinsame Datenbasis zugreifen können. Dazu war es für das Kapitalanlage-Management besonders wichtig, möglichst alle heute oder zukünftig relevanten Asset-Klassen entlang der gesamten Wertschöpfungskette abbilden zu können. Darüber hinaus sollte das Management in die Lage versetzt werden, zeitnah auf sich verändernde Marktbedingungen reagieren zu können. Dazu gehört auch die schnelle und flexible Übersicht auf die jeweiligen Portfolios im Direktbestand und den verwalteten Fonds.

Vor der Entscheidung für eine neue Kapitalanlage-Software kamen im Portfolio-Management, im Back-Office und im Kapitalanlage-Controlling für Auswertungen und Analysen unterschiedliche Lösungen zum Einsatz. Die Abschaffung der heterogenen Systemlandschaft führte neben der angestrebten Optimierung und Automatisierung der Prozesse entlang der Wertschöpfungskette auch zur erwünschten Revisionssicherheit auf Basis einer signifikanten Verminderung des operativen Risikos.

Neben den selbst gesteckten Zielen zwangen aber auch die steigenden Anforderungen im Meldewesen und an das Risiko-Management und Controlling zum Handeln. Die Bereitstellung der Daten für Solvency II und die paral-

le Abbildung der HGB-, Steuer- und einer eventuell notwendigen IFRS-Rechnungslegung ist heute ohne einen umfassenden Software-Support nicht mehr effizient zu leisten. Ein weiterer Aspekt, der den Umstieg auf eine einheitliche Software nahe legte: Wer hier noch viele manuelle Schritte in seinen Abläufen benötigt, ist erheblichen finanziellen Belastungen ausgesetzt, insbesondere dann, wenn sich menschliche Fehler einschleichen.

Zur Entscheidung der angestrebten Ziele hat sich der LVM letztlich für die Kapitalanlage-Software des Anbieters SimCorp entschieden. Für die Implementierung der Software wurde ein speziell auf Versicherungen zugeschnittenes Projektmodell verwendet, mit der gegenüber der konventionellen Implementierungsmethode nicht nur die Laufzeit des Projektes gemindert, sondern auch Kosteneinsparungen in Höhe von ca. 30 Prozent realisiert werden konnten.

Den Verantwortlichen beim LVM ist klar, dass – um den Kundenwünschen zu entsprechen – das Unternehmen auch in Zukunft kreative Versicherungsprodukte bereitstellen muss. Eine leistungsfähige Kapitalanlage-Software ist deshalb eine wichtige Voraussetzung, dieses Unternehmensziel zu erreichen. Den steigenden Anforderungen in der Kapitalanlage sieht sich der LVM nun gut gerüstet.

Handelsblatt
Veranstaltungen

Vorwettbewerb!
1. und 2. Juli 2008 in München

8. Handelsblatt Jahrestagung

Kapitalanlagestrategien für Versicherungen.

Handelsblatt
Solvency II Spezial

<http://vhb.handelsblatt.com/kapitalanlage>
Info-Telefon: 02 11. 96 86 – 34 26
kathrin.konze@euroforum.com



Renten ETFs von iShares. Damit haben Sie alle Freiheiten, Ihr Portfolio zu gestalten.

Gehen Sie mit Ihrem Portfolio auf Nummer sicher.

Renten Exchange Traded Funds von iShares bilden Indizes auf Staatsanleihen, Pfandbriefe, Unternehmensanleihen oder inflationsgeschützte Bonds ab, die Benchmark-Charakter in Europa genießen. Sie sind transparent, börsentäglich handelbar und bieten sich hervorragend als Basisinvestment an.

Die Vorteile von iShares ETFs:

- Börsengehandelte Indexfonds
- Geringe Total Expense Ratio (TER) von 0,096 % bis 0,75 %
- Kein Ausgabeaufschlag bei Börsenhandel
- Enge Spreads (geringe Differenz zwischen An- und Verkaufskurs)
- Hohe Liquidität
- Auf XETRA® handelbar
- Aufnahme in das gebundene Vermögen für Versicherungen möglich

THE WORLD'S LEADING ETF PROVIDER.

www.iShares.de • info@iShares.de
+49 (0) 89 92694-8888, ISHARES<GO>

| iShares Renten ETFs | ISIN |
|---|------------------|
| iShares eb.rexx® Government Germany (DE) ¹ | DE 000 628 946 5 |
| iShares eb.rexx® Jumbo Pfandbriefe (DE) ¹ | DE 000 263 526 5 |
| iShares € Corporate Bond ² | DE 000 251 124 3 |
| iShares € Inflation Linked Bond ² | DE 000 A0H G2S 8 |



1) Die Verkaufsprospekte der in Deutschland aufgelegten Sondervermögen sind in elektronischer Form und Druckform kostenlos bei der Barclays Global Investors (Deutschland) AG, Apianstr. 6, D-85774 Unterföhring erhältlich, Tel.: +49 (0) 89 92694-8888, Fax: +49 (0) 89 92694-8302, info@iShares.de. • Aktien- und Renten-Sondervermögen bilden den jeweiligen zugrunde liegenden Index direkt ab, während Swap-Sondervermögen den jeweiligen zugrunde liegenden Index indirekt durch Einsatz von Derivaten abbilden. • 2) Die irischen iShares Fonds, die in diesem Dokument erwähnt werden, sind Teilfonds der iShares plc. Diese ist eine offene Investmentgesellschaft mit variablem Kapital und getrennter Haftung ihrer Fonds in Form eines Umbrella-Fonds. Die Verkaufsprospekte der Gesellschaften sowie deren Jahres- und Halbjahresberichte sind bei der Dresdner Bank AG, Jürgen-Ponto-Platz 1, 60301 Frankfurt am Main kostenlos erhältlich. • Der Anlagewert kann Schwankungen unterworfen sein und Anleger erhalten ihren Anlagebetrag möglicherweise nicht zurück. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein Indikator für die zukünftige Wertentwicklung und bietet keine Garantie für einen Erfolg in der Zukunft. Anlagerisiken aus Kurs- und Währungsverlusten sowie aus erhöhter Volatilität und Marktkonzentration können nicht ausgeschlossen werden. • Die Total Expense Ratio der oben genannten Sondervermögen beträgt zwischen 0,096 und 0,25 % p. a. und beinhaltet alle Kosten mit Ausnahme der jeweiligen Transaktionskosten. • eb.rexx® ist eine eingetragene Marke der Deutsche Börse AG. • „Barclays Capital“ ist eine Marke von Barclays Capital, der Investment-Banking-Sparte der Barclays Bank PLC („Barclays Capital“) und wird von Barclays Global Investors unter Lizenz verwendet. Mit einem unverwechselbaren Geschäftsmodell bietet Barclays Capital Unternehmen, Finanzinstituten, Regierungen und supranationalen Organisationen Lösungen für ihre Bedürfnisse bei der Finanzierung und dem Risikomanagement. Barclays Capital stellt den Barclays Euro Government Inflation-Linked Bond Index zusammen, betreibt diesen und ist Inhaber von Rechten an diesem Index. Der iShares € Inflation Linked Bond wird von Barclays Capital nicht unterstützt, empfohlen, vertrieben oder beworben und Barclays Capital gibt keine Zusicherung hinsichtlich der Ratsamkeit des iShares € Inflation Linked Bond oder der Verwendung des Barclays Euro Government Inflation-Linked Bond Index oder darin enthaltener Daten. • „iBoxx“ ist ein eingetragenes Warenzeichen von iBoxx Limited, dessen Verwendung Barclays Global Investors Limited im Rahmen einer Lizenzvereinbarung gestattet wurde. Diese Lizenzierung stellt keine Genehmigung, Zustimmung oder Empfehlung von iBoxx Limited für Barclays Global Investors Limited oder iShares plc dar. iShares Fonds werden von iBoxx Limited weder unterstützt, empfohlen oder vertrieben noch trifft iBoxx Limited gegenüber den Inhabern von iShares Fonds oder der Öffentlichkeit eine ausdrückliche oder implizierte Aussage oder Zusicherung hinsichtlich der Ratsamkeit des Handels oder der Anlage in iShares Fonds. • „iShares“ ist eine Marke der Barclays Global Investors N.A. © Barclays Global Investors Limited. Sämtliche Rechte vorbehalten. • *) S&P Fund Awards 2007: iShares eb.rexx® Jumbo Pfandbriefe (DE), Renten EUR-Staatsanleihen, Branche Renten EUR-Staatsanleihen, Zeitraum 1 Jahr, bester Fonds in Deutschland und Österreich, Stand 29.12.2006. Zusätzlich wurde die INDEXCHANGE Investment AG (Gesellschaftsname vor Umfirmierung zu Barclays Global Investors [Deutschland] AG) unter allen großen deutschen Aktienfondsgesellschaften in der Kategorie Aktienfonds mit dem zweiten Platz des deutschen Fondspreises honoriert, Stand 29.12.2006. Für nähere Informationen zu den Awards wenden Sie sich bitte an Standard & Poors, Trend invest, Handelsblatt, Morningstar oder Fonds professionell.



Teilnehmerstimmen zur 7. Handelsblatt Jahrestagung „Assekuranz im Aufbruch 2007“

„Eine gute Veranstaltung, um Anregungen für die Lösung von Problemen zu erhalten und um über die Situation des eigenen Unternehmens nachzudenken.“

(Günter Kutz, SIGNAL IDUNA Gruppe)

„Praxisnahe und praxisorientierte Vorträge von kompetenten, hochkarätigen Branchenvertretern.“

(Michael Oberdörfer, WestLB AG)

„Spannende Themen – TOP Referenten, das Highlight der Branche.“

(Willi Ostermann, Deutsche Post AG)

„Ein „Muss“ für jeden, der steuert!“

(Thomas Kühlen, ASSTEL ProKunde Versicherungskonzepte GmbH)

„Visionen und Strategien aus unterschiedlichen Blickrichtungen zu erleben, schärft die Sicht auf eigene Vorhaben.“

(Udo Steinhorst, Allrecht Rechtsschutzversicherung AG)

„Immer wieder einen Besuch wert!“

(Günter Bäuerlein, Deutsche Bank AG)

„Erste Informationsquelle über Markt, Strategien, TOP-Management in der deutschen und europäischen Versicherungswirtschaft.“

(Rainer Elsäßer, Steria Mummert Consulting AG)

Impressionen 2007



Verleihen Sie Ihrem Unternehmen Präsenz und Kompetenz

und treffen Sie potenzielle Kunden im Rahmen unserer
Handelsblatt Veranstaltungen durch:

Sponsoring

Als Sponsor positionieren Sie Ihr Unternehmen mit deutlicher Logopräsenz in einem hochwertigen, ausgesuchten Umfeld, zum Beispiel auf unseren Werbebroschüren, in Anzeigen sowie auf unseren Webseiten. Weiterhin ist ein Sponsoring des Rahmenprogramms – beispielsweise eines Abendessens – möglich. Sponsoring verstärkt Ihr Image und steigert Ihren Bekanntheitsgrad als innovatives und zukunftsweisendes Unternehmen.

Ausstellung

Direkte und intensive Kommunikation mit Ihrer Zielgruppe in angenehmer und exklusiver Atmosphäre und professionelle Betreuung durch einen der größten Konferenzveranstalter. Exakte Positionierung in einem für Sie passenden Umfeld. Zielgruppenspezifische Ansprache Ihrer „Business Community“ durch geringe Streuverluste.

Auch im Rahmen unserer Jahrestagungen

Assekuranz im Aufbruch, Industrieversicherung, Haftpflicht
IT für Versicherungen, Kapitalanlagestrategien für Versicherungen

besteht die Möglichkeit, dem exklusiven Teilnehmerkreis Ihr Unternehmen und Ihre Produkte oder Dienstleistungen zu präsentieren. Ihre Fragen zu Sponsoring- und Ausstellungsmöglichkeiten sowie zur Zielgruppe beantwortet Ihnen gerne:



Anja Wittke-Malik

Senior-Sales-Managerin

Telefon: 02 11.96 86-37 11, Telefax: 02 11.96 86-47 11

E-Mail: anja.wittke-malik@euroforum.com

Sie haben Themenvorschläge?

Ihre Ansprechpartner bei EUROFORUM:



Christina Sternitzke

Mitglied der Geschäftsleitung

Telefon: 02 11. 96 86-34 00

E-Mail: christina.sternitzke@euroforum.com



Oliver Wichert

Fachgruppenleiter

Banken/Versicherungen

Telefon: 02 11. 96 86-34 40

E-Mail: oliver.wichert@euroforum.com

Impressum

Handelsblatt Veranstaltungen
c/o EUROFORUM Deutschland GmbH
Prinzenallee 3, 40549 Düsseldorf

V.i.S.d.P.

Christina Sternitzke, Mitglied der Geschäftsleitung,
EUROFORUM Deutschland GmbH
Telefon: +49.(0) 211. 96 86 – 34 00

