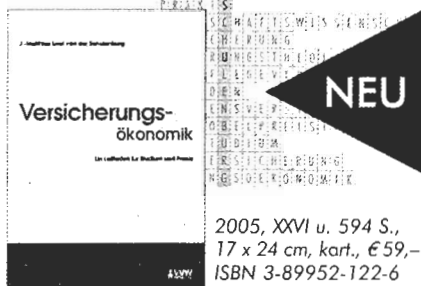


Versicherungsökonomik

Ein Leitfaden für Studium und Praxis

Von J.-Matthias Graf von der Schulenburg



Schulenburgs „Versicherungsökonomik“ ist umfangreiches betriebswirtschaftliches Basiswissen.

Von den Grundlagen über Methoden der Risiko- und Entscheidungstheorie, Ausführungen zur Sozialversicherung und den einzelnen Zweigen bis hin zu ausgewählten Bereichen der Unternehmensführung und -steuerung reicht die Palette.

Das klare Konzept ermöglicht es, das Buch innerhalb eines Studienjahres durchzuarbeiten.

Alles drin, was Studenten und Praktiker brauchen.

Jetzt bestellen!

Hiermit bestelle/n ich/wir ___ Expl. des oben genannten Titels

Name/Vorname

Firma

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Tel./Fax

Datum/Unterschrift



Verlag

Versicherungswirtschaft

Postfach 64 69 · 76044 Karlsruhe
Tel. 0721 3509-0 · Fax 0721 3509-201

das bisherige Problem der Überschussbeteiligung, nämlich dass ihre beiden Komponenten Angemessenheit und Zeitnähe ermessensabhängig sind und damit im latenten Widerspruch zum Realisationsprinzip stehen, gelöst werden. Durch die besseren Informationen zur Überschussbeteiligung und der Realisationsnähe ihrer Quellen

wird nach den Erwartungen von Hesberg die Markteffizienz gesteigert. Längerfristig könnte dies zu einem Marktmechanismus führen, mit dem die Versicherten ihre Vorstellungen von zeitnaher und angemessener Überschussbeteiligung selbst durchsetzen können.

Susanne Görsdorf-Kegel

Noch Hürden für die Umsetzung der Vermittler-Richtlinie

Aber die geplanten neuen Rechtsgrundlagen für den Vertrieb könnten den Strukturwandel der Branche vorantreiben

Welche Brisanz das Thema der 29. Mannheimer Versicherungswissenschaftlichen Jahrestagung – die Umsetzung der Versicherungsvermittler-Richtlinie – in sich barg, wurde umso deutlicher, je länger sich die beiden Referenten und die weit mehr als hundert Tagungsteilnehmer mit der Materie beschäftigten. Am Ende eines langen Vormittags des vom Institut für Versicherungswissenschaft der Universität Mannheim und dessen Förderverein ausgerichteten Gedankenaustauschs war dann wohl klar: Auch wenn noch nicht in allen Einzelheiten abzusehen ist, was genau auf die deutsche Versicherungsbranche zukommen und wann dies der Fall sein wird, es stehen tiefgreifende Einschnitte bevor, die den Strukturwandel in der Branche beschleunigen könnten.

Neue Rahmenbedingungen für den Vertrieb von Versicherungsprodukten sind allerdings im zusammenwachsenden Europa kein neues Thema. Darauf machte eingangs Professor Dr. Peter Albrecht, Geschäftsführender Direktor des Instituts, aufmerksam. Denn schon vor elf Jahren habe sich die damalige Jahrestagung, noch vor der Verwirklichung des Binnenmarkts auch für Privatversicherungen, mit solchen Fragen befasst. Lösungen dafür müssten jedoch offenbar reifen, denn der deutsche Gesetzgeber sei mit der Umsetzung der europäischen Richtlinie in Verzug.

Ministerialrat Ulrich Schönleiter, Leiter der Unterabteilung Handwerk, Gewerberecht, Bildungspolitik des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit in Berlin, bekräftigte als erster Referent zwar, dass das deutsche Gesetzesvorhaben zur Umsetzung der Richtlinie der gegenwärtigen Struktur des Markts folgen wolle und nicht die Absicht bestehe, damit den Markt neu zu strukturieren. Aber der Schutz der Verbraucher vor Schäden, der letztlich erreicht werden soll, wird seine Folgen haben, war aus Diskussionsbeiträgen von Praktikern herauszuhören. Der zweite Referent, Dipl.-Kfm. Dipl.-Bw. Josef Beutelmann, Vorsitzender der Vorstände, der Barmenia Versicherungen, Wuppertal, der die Umsetzung der

Versicherungsvermittler-Richtlinie aus der Sicht der Versicherungswirtschaft darstellte, erwähnte an einer Stelle zudem ausdrücklich, dass wegen der künftig verschärften Haftung kleinere Makler aus Kostengründen überlegen könnten, ihren Status zu ändern.

Mit der Vermittlung von Versicherungsverträgen befassen sich in Deutschland etwa eine halbe Million Menschen, allerdings in durchaus unterschiedlicher Intensität und Stellung und sie werden daher auch sehr unterschiedlich von der Umsetzung der Richtlinie betroffen. Die Vermittlung von Versicherungsverträgen soll künftig ein erlaubnispflichtiges Gewerbe sein. Die Erlaubnis wird nur derjenige bekommen, der bestimmte Voraussetzungen erfüllt. Dabei wird es jedoch Erleichterungen für jene geben, die schon lange genug als Vermittler tätig sind. Grundsätzlich sollen – mit nur wenigen Ausnahmen – alle gewerbsmäßigen Vermittlungen erfasst werden. Reine Angestellten-Vertriebe müssten aber, wie Beutelmann sagte, nichts tun. Im Tagungsverlauf wurde freilich deutlich, dass es allgemein zu einer Qualifizierung des Außendienstes kommen wird und sich davon Angestellten-Vertriebe nicht abschnitten werden.

Geschützt werden soll der Versicherungsinteressent oder Versicherungskunde durch eine Reihe von Maßnahmen. Er soll vor allem in die Lage versetzt werden, die Interessenlage des Vermittlers zu erkennen und einzuschätzen. Deshalb ist die Einteilung in Makler, Mehrfachvertreter und Vertreter (gebundene Vermittler) bedeutsam. Gebundene Vermittler und Mehrfachvertreter müssen angeben, für welche Versicherungsunternehmen sie tätig sind. Makler haben die Verpflichtung, ihren Rat auf eine hinreichende Zahl von auf dem Markt befindlichen Angeboten zu gründen.

Die Umsetzung der Richtlinie in deutsches Recht soll in zwei Schritten erfolgen. Hintergrund dafür ist, dass politisch noch nicht geklärt ist, ob die Bundesländer die ihnen zugedachte Aufgabe der gewerberechlichen Überwachung der Versicherungsvermittler übernehmen werden. Deshalb ist ein Vorschaltgesetz geplant, das diese Ent-

scheidung ausklammert. Das Vorschaltgesetz, für das ein Referentenentwurf vorliegt, wird vor allem Vorschriften über eine Berufshaftpflichtversicherung sowie über die Beratungs- und Dokumentationspflichten der Vermittler enthalten und könnte bereits diesen Sommer in Kraft treten. Beutelmann sagte, die Versicherer wünschten sich wegen der erforderlichen Anpassung ihrer elektronischen Datenverarbeitung eine Übergangsfrist von sechs Monaten. Im zweiten Teil des Vorhabens, bisher als Diskussionsgrundlage bekannt, werden die Bereiche Erlaubnis, die dafür erforderliche Qualifikation sowie die geplante zentrale Registrierung der Vermittler geregelt. Dieser Teil könnte Ende dieses Jahres Gesetzeskraft erlangen. Beutelmann wies darauf hin, dass die Gewerbeerlaubnis gebührenpflichtig sein wird, es aber wegen der Hoheit der Länder keinen einheitlichen Gebührensatz in Deutschland geben werde.

Gewerbeaufsicht statt BaFin

Schönleiter verteidigte den geplanten Weg über das Gewerbeamt mit Hinweisen darauf, dass der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) gar keine Massenaufsicht möglich sei und es zum Beispiel bei versicherungsvermittelnden Automobilhandelsunternehmen zu Abgrenzungsschwierigkeiten beziehungsweise zu Überschneidungen mit der Gewerbeaufsicht kommen könnte, was es nahelege, das gesamte Verfahren „Versicherungsvermittlung“ in die Hand der Gewerbeaufsicht zu legen. Zu möglichen anderen Lösungen hat sich Schönleiter nicht geäußert, ließ aber durchblicken, dass das Ministerium Vorarbeiten dazu geleistet habe. Auch könnten gegebenenfalls die Gesetzesvorhaben bei rascher politischer Einigung auch noch zusammengefasst werden. Abzuwarten bleibt jedoch, was alsbald die parlamentarischen Beratungen ergeben werden. Änderungen der bislang vorgesehenen Regelungen sind durchaus möglich.

Die Voraussetzungen für die Erlaubnis zur Versicherungsvermittlung sollen ein guter Leumund sein, geordnete Vermögensverhältnisse (bei Antrag) sowie der Nachweis einer Haftpflichtversicherung und der Qualifikation (Sachkundenachweis). Der Nachweis angemessener Kenntnisse und Fertigkeiten muss durch eine Prüfung belegt werden, die die Industrie- und Handelskammern abnehmen. Allerdings gibt es Ausnahmen (Bestandsschutz), wie Beutelmann darlegte. Wichtig ist vor allem die vorgesehene Regelung für jetzt bereits tätige Vermittler. Wenn der Tätigkeitsbeginn vor dem 1. September 2000 liegt und die Tätigkeit bis zum Inkrafttreten des zweiten Gesetzes ununterbrochen fort dauert, sei zwar eine Gewerbeerlaubnis erforderlich. Werde diese bis zum Januar 2007 beantragt, sei aber keine Sachkundeprüfung erforderlich. Dieser für den Bestandsschutz maßgebliche Termin könnte sich

jedoch noch auf später verschieben, wenn es zu bislang nicht eingeplanten Verzögerungen bei der Umsetzung der Richtlinie käme.

Ausgenommen von einer Sachkundeprüfung sind ferner gebundene Vermittler. Beutelmann sagte dazu, die Branche werde an der bislang bereits üblichen Ausbildung und Prüfung ihrer Mitarbeiter durch das Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) festhalten. Geplant sei allerdings eine Änderung im Ausbildungsprogramm. Im Unterricht soll an die Stelle des Bausparens die betriebliche Altersvorsorge einschließlich Alterseinkünftegesetz treten.

Folgende Abschlüsse werden, wie Beutelmann weiter sagte, als Sachkundenachweis anerkannt: Versicherungskaufmann/-frau, Versicherungsfachwirt/-in, Diplom-Betriebswirt/-in der Fachrichtung Versicherungen, Fachwirt/-in für Finanzberatung und, wenn zugleich schon eine jeweils dreijährige Tätigkeit als Vermittler vorliegt, auch die Ausbildung als Bankkaufmann/-frau oder als Investmentfondskaufmann/-frau. Hervorzuheben ist, dass den gegenwärtigen Überlegungen zufolge ein abgeschlossenes Hochschulstudium an einer Universität/Fachhochschule/Berufsakademie – ausgenommen eben nur jenes als Diplom-Betriebswirt(in) der Fachrichtung Versicherungen – allein als Sachkundenachweis nicht ausreicht. Ein Hochschulstudium kann allerdings, sofern eine dreijährige Tätigkeit als Versicherungsvermittler nachgewiesen wird (was zwingend sein soll), von der örtlichen Industrie- und Handelskammer als Sachkundenachweis anerkannt werden – doch ist dies nur eine Kann-Vorschrift.

Wenn der erste Teil des Gesetzes in Kraft tritt, muss eine Berufshaftpflichtversicherung nachgewiesen werden. Ausgenommen davon sind nur gebundene Vermittler mit einer uneingeschränkten Haftungsfreistellung durch das Versicherungsunternehmen. Die jetzt vorgesehene Mindestdeckungssumme für die Berufshaftpflichtversicherung von einer Million Euro bezeichnete

Versicherungskauf als Erlebnis

Seit Jahren proklamieren Trendforscher das Zeitalter der Erlebnisökonomie. Auf seiner Jahrestagung am 14. April in Frankfurt/Main will das St. Gallener Institut für Versicherungswirtschaft zeigen, wie die Dienstleistung „Versicherung & Vorsorge“ für die Kunden zu einer positiven Erfahrung werden kann. Man plant, Potenziale für die Erhöhung des Werts für die Kunden und der Schaffung einer nachhaltigen Kundenbeziehung zu erforschen. Die Tagung will selbst zum eindrücklichen Erlebnis werden, welches die Teilnehmer herausfordert, für ihr eigenes Unternehmen neue Ansätze zu entwickeln, zu testen und umzusetzen. Am Abend des 13. April findet ein Vorprogramm statt. Nach einer Einführung in die Thematik erstellen die Teilnehmer als Journalisten und Reporter eine offene Dokumentation über die Service-Landschaft in Frankfurts Einkaufszone. Die Tagung richtet sich an Manager aus Versicherungsunternehmen und Banken, die an neuen Ansätzen, unkonventionellen Anregungen und innovativen Ideen für die Zukunft ihres Unternehmens und der ganzen Branche interessiert sind.

Details: I-VW St. Gallen, Kirchlistrasse 2, CH-9010 St. Gallen/Schweiz, Kontaktperson: Guido Artho, Tel. +41 (0)71 243 40 60, E-Mail: guido.artho@unisg.ch

Schönleiter als ausreichend; er verwies darauf, dass Rechtsanwälte nur eine Summe von 250 000 Euro nachweisen müssten. Beutelmann sagte, diese künftig erforderliche Vermögensschadenhaftpflichtversicherung werde je nach Ausgestaltung eine Jahresprämie von etwa 1 400 bis 2 500 Euro erfordern; ob es zum Angebot von Gruppenversicherungen oder zu Poollösungen kommen werde, sei offen.

Zu den Beratungs- und Dokumentationspflichten sagte Schönleiter, es werde ein angemessener Beratungsaufwand („suitable advice“) gefordert und bewusst kein „best advice“, folglich eine Beratung, die der Komplexität der Versicherung und der Kundensituation entspreche. Auch

Risikomanagement Sache der Unternehmensführung

Zum 2. „International Seminar on Risk Management“ der Gen Re LifeHealth in Köln konnte Rainer Isringhaus, Mitglied des Vorstands der Kölnischen Rückversicherungs-Gesellschaft AG, mehr als 60 Teilnehmer aus über 20 Ländern begrüßen.

Die schwierigen Kapitalmärkte der jüngsten Zeit mit ihren dramatischen Auswirkungen auf die Bilanzen der Lebensversicherer rücken das Risikobewusstsein noch stärker in den Vordergrund. Angestrebte Reformen der Versicherungsaufsicht und der Rechnungslegung sowie der kritische Blick der Aktionäre auf die Performance der Versicherungsbranche zwingen die Unternehmen, neue Schwerpunkte in der Unternehmensführung zu definieren. Insbesondere durch die Einführung von risikobasierten Kapitalmodellen werden die Unternehmen von den Aufsichtsbehörden zu einer konsequenten Anwendung von

wertorientierten Managementtechniken gedrängt. Diese und weitere Aspekte des „Managements finanzieller Risiken“ wurden in interessanten Präsentationen von Marktteilnehmern mit unterschiedlichen Blickwinkeln beleuchtet: Mercer Oliver Wyman, Standard & Poor's, Fortis, Gen Re Capital und Gen Re LifeHealth, die das Programm zusätzlich mit einem Workshop zu ALM abrundeten.

Einmal jährlich greift die Gen Re LifeHealth wechselnde Schwerpunkte aus dem Bereich des Risikomanagements auf und bietet so der Führungsebene ihrer Kunden aus der internationalen Lebensversicherungsbranche ein Informationsforum und eine internationale Diskussionsplattform. Das nächste „International Seminar on Risk Management“ ist für September 2005 mit dem Schwerpunktthema „Management von Produktrisiken“ geplant.

Zum Wettbewerb um Bestandskunden in der kapitalgedeckten Privaten Krankenversicherung

Die Problematik der Übertragbarkeit von Alterungsrückstellungen

Von Marco Bürger



Zum Wettbewerb um Bestandskunden in der kapitalgedeckten Privaten Krankenversicherung
 von Marco Bürger
 2005, XI u. 185 S.,
 DIN A5, kart., € 29,80
 ISBN 3-89952-170-6

2005, XI u. 185 S.,
 DIN A5, kart., € 29,80
 ISBN 3-89952-170-6

In der Privaten Krankenversicherung (PKV) sind Bestandskunden an ihren Versicherer gebunden. Wettbewerb ist bisher praktisch ausgeschlossen, da bei einem Wechsel die angesparten Alterungsrückstellungen, die die steigenden Kosten im Alter ausgleichen sollen, verfallen. Erhöhte Prämienzahlungen beim neuen Versicherer wären die Folge.

Dennoch: Wettbewerb ist möglich. Bedingung ist die Portabilität von Altersrückstellungen. Bürger stellt verschiedene, auch internationale, Modelle vor. Sein eigenes Modell, das ohne die übliche Prognose der Krankheitskosten bis zum Lebensende auskommt, ermöglicht sowohl im Falle vollkommener als auch unvollkommener Informationen einen fairen Wettbewerb ohne Risikoselektion.

Neues Denken

Jetzt bestellen!

Hiermit bestelle/n ich/wir ___ Expl. des oben genannten Titels

Name/Vorname

Firma

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Tel./Fax

Datum/Unterschrift



Verlag
Versicherungswirtschaft
 Postfach 64 69 · 76044 Karlsruhe
 Tel. 0721 3509-0 · Fax 0721 3509-201

die Höhe der Versicherungsprämie spiele eine Rolle. Nicht erforderlich sei eine abstrakte Risikoanalyse. Konkrete Beratungshinweise seien freilich erforderlich. Wenn bei einem Gespräch über eine private Haftpflichtversicherung aus dem Nebenzimmer Hundegebell ertöne, müsse natürlich gesagt werden, dass nur eine zusätzliche Tierhalterhaftpflichtversicherung Risiken eines Hundehalters erfasse. Ein Makler muss, wie bereits erwähnt, seinen Rat auf eine hinreichende Zahl von auf dem Markt angebotenen Versicherungsverträgen stützen. Da das, was „hinreichend“ ist, nicht ausdrücklich festgelegt ist, äußerte Beutelmann die Vorstellung, richtig könnte es sein, dem Kunden beziehungsweise Interessenten aus 25 ermittelten Angeboten die ersten 5 zu nennen. Wer sich den Anschein gibt, ein Makler zu sein, soll künftig auch wie ein Makler haften.

Die Informationspflichten der Vermittler sollen ihren Status – Makler, Mehrfachvertreter oder Vertreter (gebundene Vermittler) – erkennen lassen. Diese Aufklärung des Interessenten oder Kunden muss beim ersten Kontakt erfolgen. Auf diese „Vorstellung“ kann der Kunde nicht verzichten (wohl aber auf eine Beratung, wenn er dies ausdrücklich wünscht und schriftlich bestätigt). Die Erfüllung dieser ersten Informationspflicht des Vermittlers soll durch die „Visitenkartenlösung“ erfolgen. Beutelmann stellte ein Muster vor, das wegen der Fülle der erforderlichen Angaben alle vier Seiten einer Doppel-Visitenkarte füllte. Wegen der Zweiteilung des Gesetzes müssten solche Visitenkarten später neu gedruckt werden, sagte er, weil vorerst noch keine Daten über die Registrierung vorlägen.

Breiten Raum vor allem auch in der Diskussion nahmen die Beratungs- und Dokumentationspflichten ein. Beutelmann verwies darauf, dass die Versicherungsvermittler bereits jetzt schon berieten. Neu sei, dass ein Beratungsgespräch nunmehr dokumentiert werden müsse. Er empfahl, diese Dokumentation sogleich – vor Ort beim Kunden – anzufertigen. Die Unterschrift des Kunden unter das Beratungsprotokoll sei nicht erzwingbar. Die Barmenia teste derzeit vier Vari-

anten solcher Beratungsprotokolle, Ergebnisse lägen aber noch nicht vor. In Diskussionsbeiträgen wurde nicht nur die Ausführlichkeit bislang bekannt gewordener Musterprotokolle kritisiert und die Befürchtung geäußert, hier werde das Kind mit dem Bade ausgeschüttet. Erörtert wurde auch, ob solche Protokolle nicht zu Mogeleyen einläden und welche Rechtsfolgen bei erst nach Versicherungsvertragsabschluss festgestellten Verstößen gegen die Beratungs- und Dokumentationspflichten eintreten könnten. Schönleiter räumte ein, dass der Gesetzentwurf dazu nichts sage, doch schälte sich die Ansicht heraus, dass der Kunde seinen Versicherungsschutz behalten können müsse. Schönleiter sagte, nur bei einer Kausalität des Verstoßes könne dies eine Wirkung auf den zivilrechtlichen Bestand des Versicherungsvertrags haben, äußerte zugleich aber Zweifel daran, ob eine solche Kausalität denn auch nachzuweisen wäre.

Beutelmann stellte heraus, dass für den Vermittler bei der Beratung keine Ausforschungspflicht bestehe, doch sei durchaus seine Beobachtungsgabe gefragt, zum Beispiel bei der Festlegung einer Hausrat-Versicherungssumme. Geboten sei die anlassbezogene Beratung, es solle also das Notwendige getan werden. Allerdings sei auch bei Bestandskunden Beratung erforderlich, weil sich Veränderungen ergeben haben könnten. In der Diskussion wurde darauf verwiesen, dass etwa im Bereich Altersvorsorge oder bei Krankenversicherungen wegen der Schwierigkeit der Materie eine anlassbezogene Beratung schwer abzugrenzen sei. Schönleiter stellte klar, dass jede Beratung nur auf der Grundlage bekannter Gesetze erfolgen müsse und verwies dazu auf die für Steuerberater geltenden Regeln.

Die geplante Errichtung eines zentralen Vermittler-Registers werde, wie Schönleiter darlegte, erhebliche Datenströme und damit entsprechende Kosten auslösen. Das Register soll zwar öffentlich sein, aber nur informieren. Vorgesehen sei, alle aus dem Ausland stammenden und für das Ausland bestimmten einschlägigen Informationen über das Register zu leiten.

Erich Erlenbach

Wertorientierung in der Rückversicherungsgestaltung

Assekuranz Werkstatt für Führungskräfte und Projektleiter

Wie Rückversicherungskonzepte zur Optimierung des Kapitaleinsatzes und damit als wichtige Instrumente zur Umsetzung von Wertmanagement im Unternehmen eingesetzt werden können, damit befasst sich die von GCN General Consulting Network angebotene Weiterbildungsveranstaltung Assekuranz Werkstatt 2. bis 4. Mai 2005:

- Risiko als Treiber des Wertmanagements im Versicherungsunternehmen
- Rolle des Kapitals bei der Kompensation des Risikos
- Risikoadjustierte Rendite als Steuerungsgröße
- Eigenkapitaloptimierung durch intelligente Rückversicherungsgestaltung
- Auswirkungen von Rückversicherungskonzepten unter unterschiedlichen Perspektiven (Bilanz, Solvabilität, ...)
- Moderne Technologien zur Unterstützung der Rückversicherungsgestaltung.

Die Assekuranz Werkstatt ist als Arbeitsplattform konzipiert. Unter der Anleitung von projekterfahrenen GCN Werkstattleitern lernen Teilnehmer von Teilnehmern in der gemeinsamen Arbeit an erfolgsentscheidenden Themenfeldern der Rückversicherungsgestaltung. Das Angebot richtet sich an Führungskräfte und Projektleiter. Nähere Informationen: GCN General Consulting Network, Scheffelstraße 8, A-6900 Bregenz, Tel: +43 5574 45925-0.