

2. Oldenburger Versicherungstag

**Veränderungen des Versicherungsmarktes:
Perspektiven und Chancen der Versicherungswirtschaft
unter Berücksichtigung kleinerer und mittelständischer
VU**



Dr. Bernhard Schareck
Präsident des Gesamtverbandes der
Deutschen Versicherungswirtschaft e.V.

Oldenburg, 7. Oktober 2008

One world – one finance world: What a wonderful world...



➔ **Herbst 2008: Wie den Havarien davon fahren?**

85 Milliarden US-Dollar für AIG



➔ das entspricht 69 x dem Preis von Queen Mary II



Der Boxenstopp – eine besondere Teamleistung

Veränderungen des Versicherungsmarktes

Agenda

- **Daten, Fakten, Hintergründe**
- **Die gesetzliche Reformpartitur – Belastung und Chance**
- **Das Leitbild moderner Kundenorientierung – eine Daueraufgabe**
- **Sicher durch stürmische Zeiten – Versicherer als „Stabilitätsanker“ in der Bankenkrise**
- **Sicherheit erhalten und stärken – Solvency II: Das Navigationsinstrument im Markt der Zukunft**
 - **3 Grundsätze und 4 Ziele**
 - **Der Umsetzungskalender**
 - **Proportionalität – 2 Seiten einer Medaille**
- **Mitarbeiterförderung und –qualifizierung – Die Meta-Herausforderung**
- **Zusammenfassung**

Veränderungen des Versicherungsmarktes

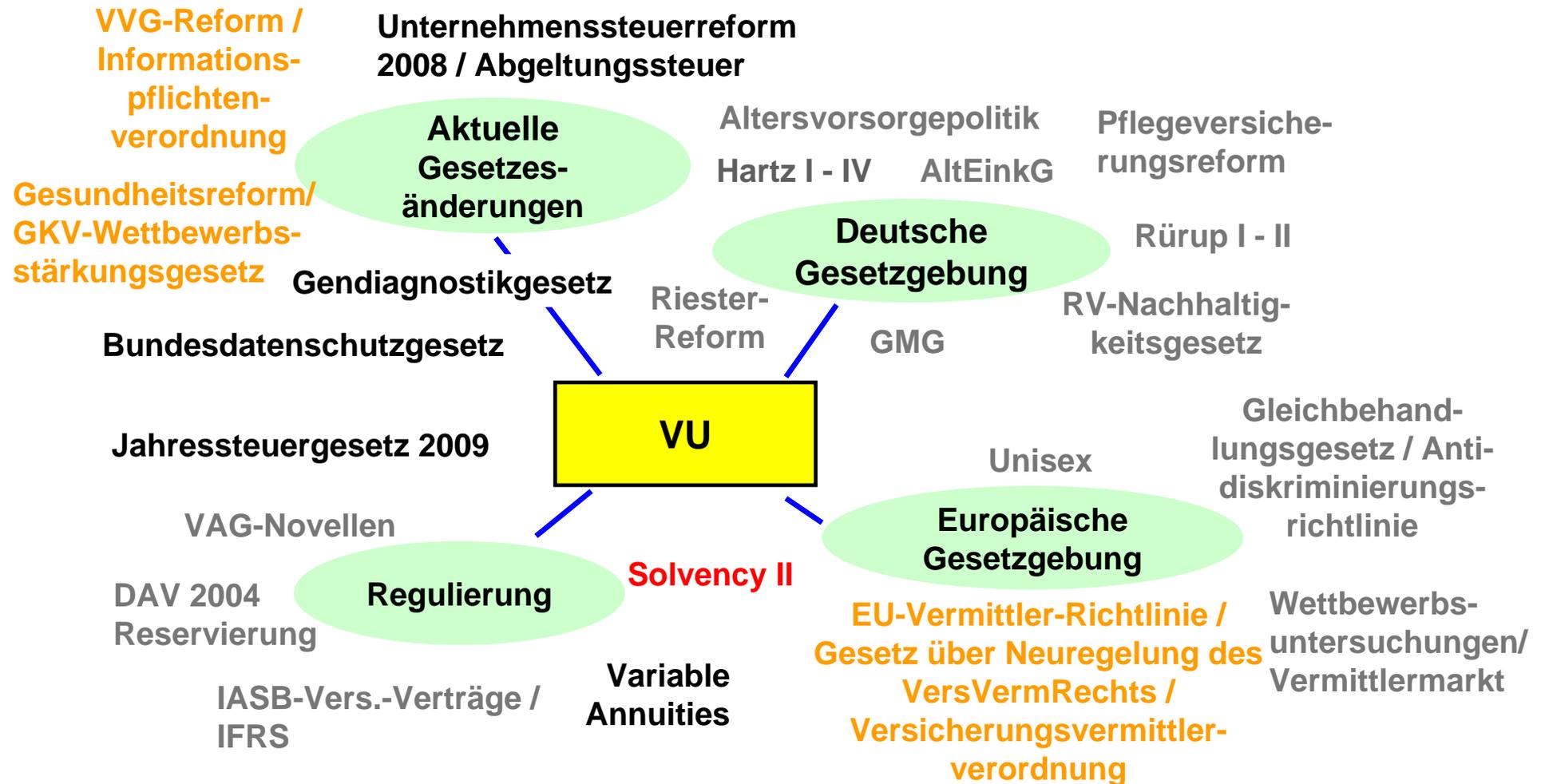
Agenda

- **Daten, Fakten, Hintergründe**

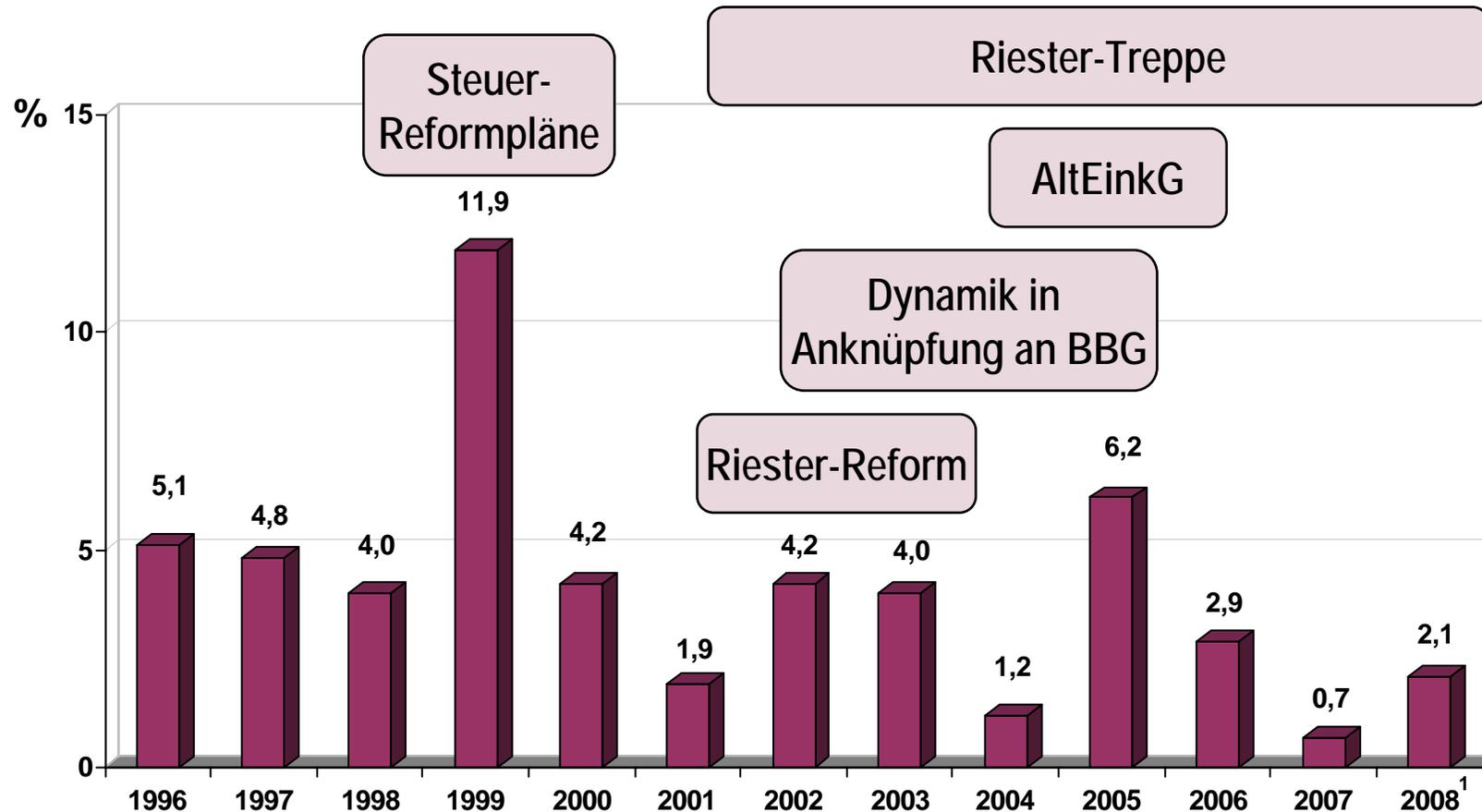
Herausforderungen im Umfeld der Versicherungswirtschaft

- **Demographisches und gesellschaftliches Umfeld**
- **Gesamtwirtschaftliche Entwicklung**
- **Politisches und regulatorisches Umfeld**

Veränderungen der regulatorischen Rahmenbedingungen



Politisierung der Geschäftsentwicklung (I): Beitragswachstum in der Lebensversicherung i.e.S.

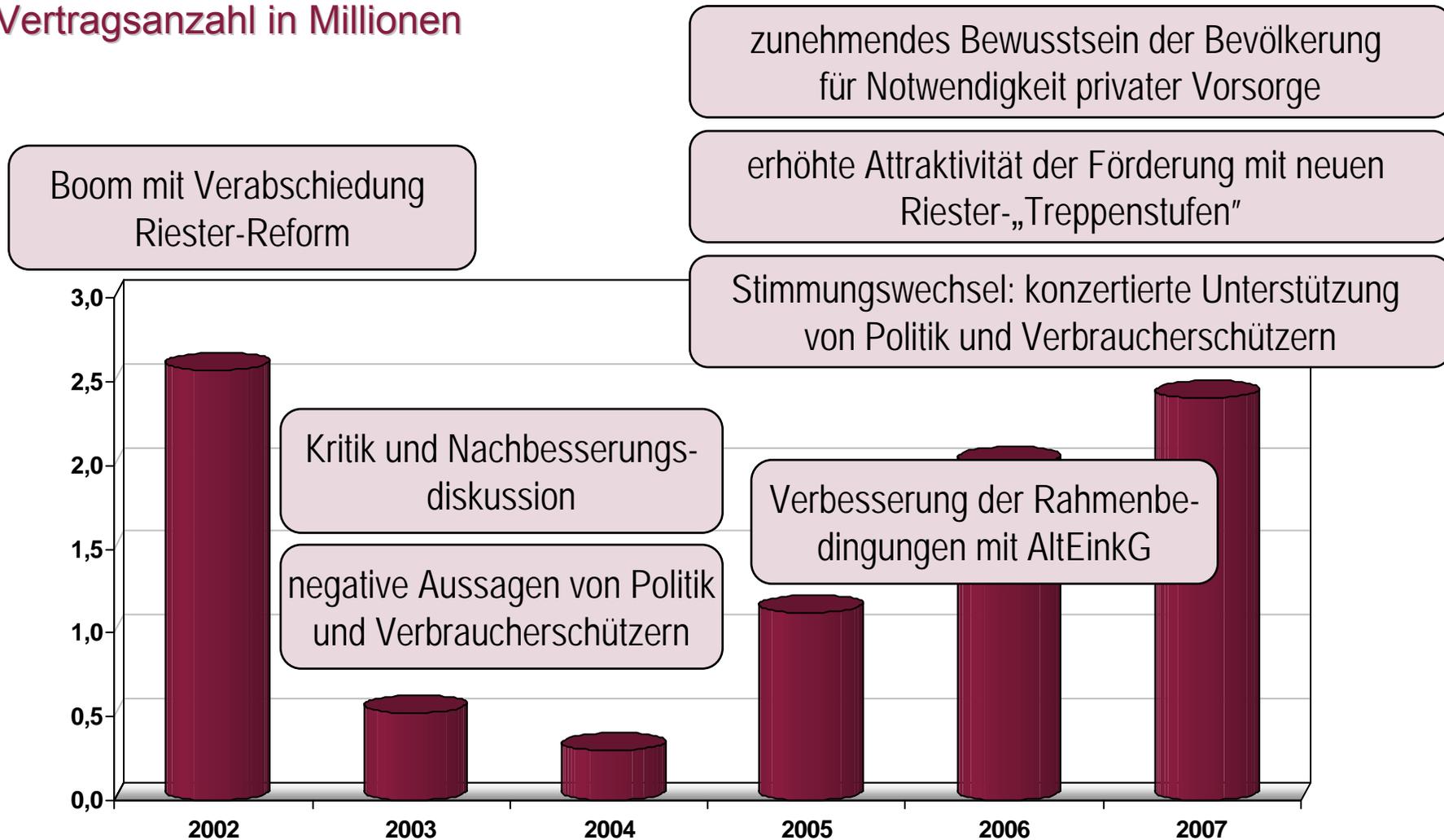


Quelle: GDV

1) Beitragsvorausschätzung

Politisierung der Geschäftsentwicklung (II): Neugeschäftsentwicklung Riester-Rente

Vertragsanzahl in Millionen



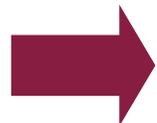
Quelle: GDV

Gesundheitsreform: GKV-Wettbewerbsstärkungsgesetz (I)

- Einschneidende Veränderungen im Geschäftsmodell der PKV:
 - Pflicht zur Versicherung
 - Pflicht zum Angebot eines Basistarifs in der PKV; Aufnahme ohne Risikozuschlag (Kontrahierungszwang, mehrstufige Beitragslimitierungen)
 - Portabilität der Alterungsrückstellungen
 - Erschwerter Neuzugang in die PKV
 - Angebot von Wahltarifen/ Zusatztarifen in der GKV

Gesundheitsreform: GKV-Wettbewerbsstärkungsgesetz (II)

- Bewertung:
 - modernes und leistungsstarkes Gesundheitswesen ist unverzichtbar
 - GKV-WSG wird aber von **keiner** kompetenten Seite als tragende Verbesserung und Sicherung des deutschen Gesundheitssystems bewertet
 - Stärkung, nicht Schwächung der PKV wäre angebracht
 - zudem: möglicherweise Verletzung der Berufsfreiheit nach Artikel 12 Abs. 1 und der Eigentumsfreiheit nach Artikel 14 Abs. 1 des Grundgesetzes

 **30 PKV-Versicherungsunternehmen haben Verfassungsbeschwerde gegen Teile der Gesundheitsreform eingereicht**

Veränderungen des Versicherungsmarktes

Agenda

- **Daten, Fakten, Hintergründe**
- **Die gesetzliche Reformpartitur – Belastung und Chance**

Überblick – neue gesetzliche Leitplanken für die Versicherungswirtschaft

Auflösung des Reformstaus und Schaffung eines gesicherten Rechtsrahmens durch Dreiklang aus:

1. neuem Versicherungsvermittlerrecht (Inkrafttreten Mai 2007)
2. neuem Versicherungsvertragsgesetz (VVG) (ab 1.1.2008 für Neuverträge bzw. ab 1.1.2009 für Altverträge)
3. Informationspflichtenverordnung in Ergänzung zu VVG (Inkrafttreten 1.1.2008; Übergangsregelung bis zum 30. Juni 2008)



Bewertung: Die Reform bedeutet gesetzliche Modernisierung durch Kodifizierung bisheriger Trends, also kein Strukturbruch, aber Zäsur.

Kosten der Abschaffung des Policenmodells – ohne Krankenversicherung –

Hochgerechnet ergeben sich in den Spartengruppen*:

Schaden / Unfall ca. 200 Mio. € (Neu- und anteiliges Änderungsgeschäft 2004)

Kraftfahrt ca. 286 Mio. € (Neu- und anteiliges Änderungsgeschäft 2004)

Leben ca. 253 Mio. € (Durchschnittliches Neugeschäft der Jahre 2001-2005)

Bürokratiekosten per annum: ca. 739 Mio. €

* Auf die Bewertung der Sparte Krankenversicherung wurde aus Gründen der Vergleichbarkeit auf Grundlage der abgeschlossenen Verträge im Neu- und Änderungsgeschäft verzichtet.



Es ist daher mit noch höheren Bürokratiekosten zu rechnen.

Quelle: Prof. Dr. Heinrich R. Schradin

– Gutachten: Policenmodell, GDV, vom 15.08.2006

Die VVG-Reform trifft alle Sparten und Funktionsbereiche.

Die Änderungen des VVG haben Auswirkungen

- auf alle versicherungstechnischen und operativen Bereiche
- auf viele Bereiche der Nicht-Versicherungstechnik

Zum Beispiel:

- Produktpolitik / Geschäftsfelder
- Provisionsmodelle
- Abschlussmodelle
- Dokumente und Formulare
- Versicherungsmathematik
- Rechnungswesen
- Archivierungssysteme
- Kapitalanlagen

Bedeutung kleiner und mittlerer Versicherungsunternehmen am deutschen Versicherungsmarkt (I)

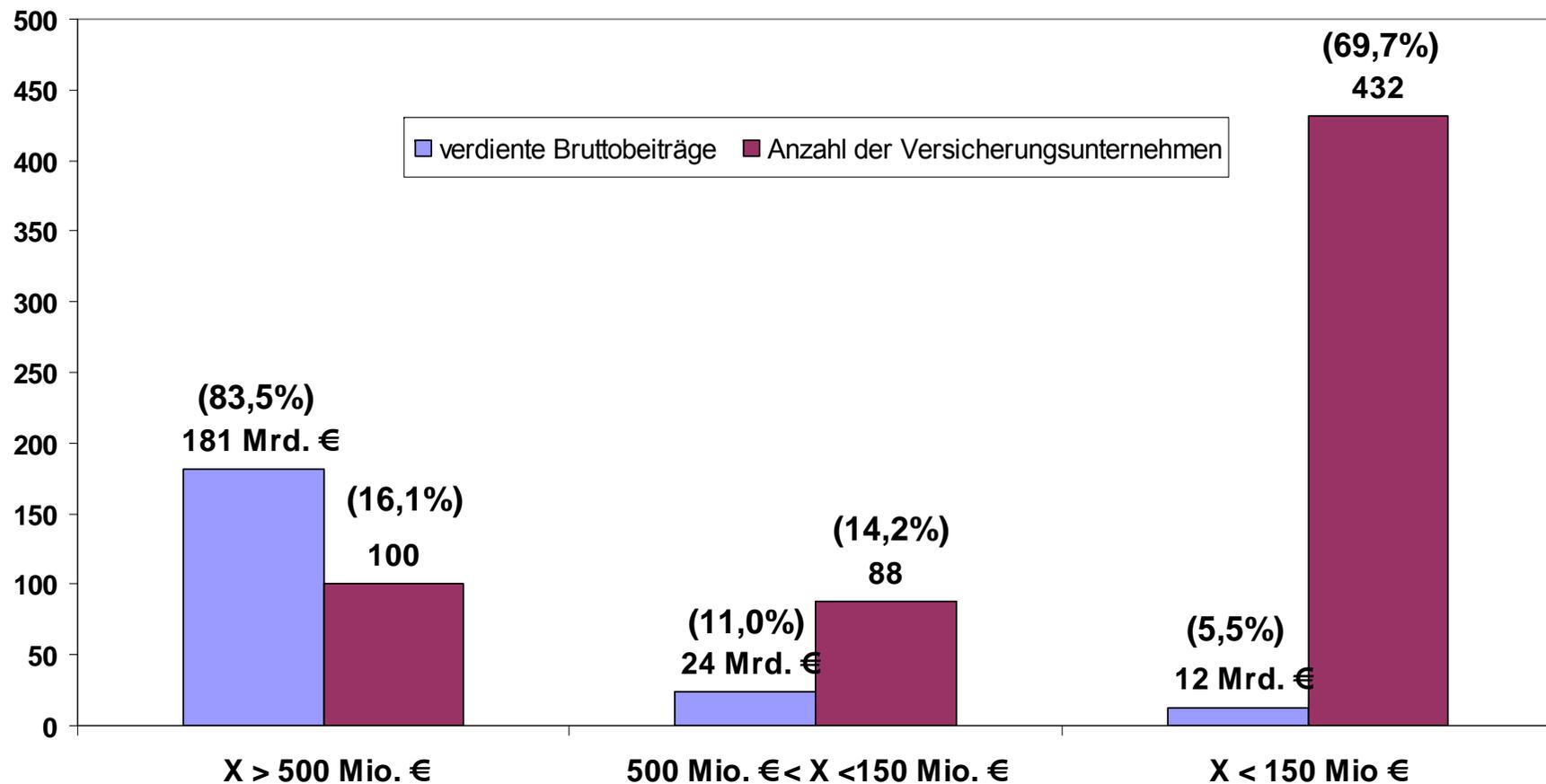
Unternehmen unter Landesaufsicht:

- Landesaufsicht als Hinweis auf Unternehmensgröße (Ausnahme: öffentlich-rechtliche Versicherer)
- 2006 standen 613 Unternehmen unter Bundesaufsicht und 959 Unternehmen unter Landesaufsicht
- Marktanteil der Versicherer unter Landesaufsicht (ohne öffentlich-rechtliche Versicherer)¹: ca. 0,03%

¹ Die 9 öffentlich-rechtlichen Versicherer unter Landesaufsicht sind aufgrund ihrer Größe Bestandteil der Erstversicherungsstatistik der BaFin zu den verdienten Bruttobeiträgen.

Bedeutung kleiner und mittlerer Versicherungsunternehmen am deutschen Versicherungsmarkt (II)

Unternehmen unter Bundesaufsicht nach Größenklassen (2006):



Quelle: BaFin

Konsequenzen der VVG-Reform für die deutsche Versicherungswirtschaft

- Verstärkung der bestehenden Trends zu Transparenz, verbesserter Kundenorientierung und effizienteren Strukturen
- zeitgemäße technische Umsetzung bedeutet große Herausforderung für die Versicherer
- gleichzeitig aber auch große Chance für diejenigen Versicherer, denen es gelingt, sich die neuen Rahmenbedingungen zunutze zu machen
- Erfahrung zeigt zudem: regulatorische und gesetzgeberische Veränderungen sind wichtige Treiber für Innovationen

Veränderungen des Versicherungsmarktes

Agenda

- **Daten, Fakten, Hintergründe**
- **Die gesetzliche Reformpartitur – Belastung und Chance**
- **Das Leitbild moderner Kundenorientierung – eine Daueraufgabe**

Entwicklung im Verhältnis zum Kunden

Sicherheits- und Ertragsleistungen werden durch mehr Transparenz und Begleitung des Kunden während der Laufzeit ergänzt

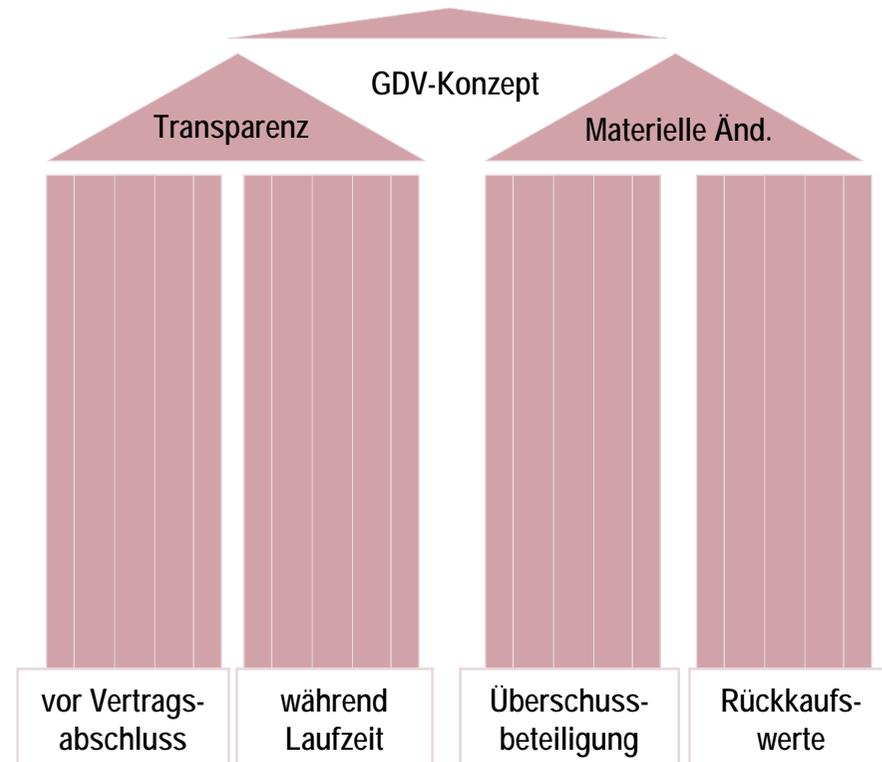
Transparenzkonzept des GDV:

Mehr Transparenz

- vor Vertragsabschluss
- während der Vertragslaufzeit

Materielle Änderungen

- Überschussbeteiligung
- Rückkaufswerte



Das holländische Produktinformationsblatt – ein „schlankes“ Muster

Financiële bijsluiter

-  **Het product**
-  **De risico's**
-  **De kosten**
-  **De opbrengst**
-  **Eerder beëindigen**

Let op!
Er wordt gerekend met een hypotheek van € 200.000

Garantie Plan

van Levensverzekering Maatschappij Erasmus N.V.

Gebruik de Financiële Bijsluiter vóór u overgaat tot het afsluiten van hypotheek Garantie Plan. Vergelijk deze Financiële Bijsluiter ook met de bijsluiter van andere hypotheeken. Lees ook de offerte en/of de algemene voorwaarden.

Let op! Er wordt gerekend met een hypotheek van € 200.000. Uw persoonlijke keuzes en situatie kunnen van invloed zijn op de resultaten die in deze bijsluiter vermeld worden. Meer informatie: www.definancieelbijsluiter.nl of vraag een adviseur.

Heeft u vragen?
Levensverzekering Maatschappij Erasmus N.V., Boompjes 57, 3011 XB Rotterdam,
010-2808390
of neem contact op met een adviseur.

Deze Financiële Bijsluiter is opgesteld op 30 september 2006 volgens de voorschriften van de Autoriteit Financiële Markten (www.afm.nl). Deze organisatie houdt toezicht op sparen, lenen, beleggen en verzekeren.

Wat houdt Garantie Plan in?



U gaat	U moet	U kunt
verzekeren	elke maand premie betalen <i>Vraag naar het bedrag</i>	bij overlijden een vast bedrag
én sparen	elke maand een bedrag storten <i>Vraag naar het bedrag</i>	een gegarandeerd bedrag bijeen krijgen

Das holländische Produktinformationsblatt – ein „schlankes“ Muster

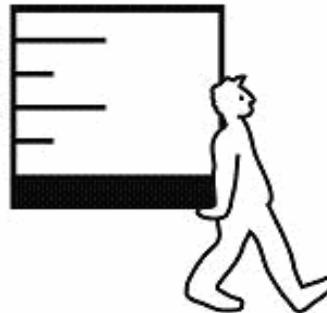
Wat zijn de risico's?



Risico dat u met een schuld blijft zitten

Bij gehele looptijd (30 jaar)

zeer groot
groot
vrij groot
klein
zeer klein



Wat kan er gebeuren in het ergste geval?

bij de gehele looptijd (30 jaar) wordt uw schuld volledig afgelost

Das holländische Produktinformationsblatt – ein „schlankes“ Muster

Wat zijn de kosten?					
		De kosten bij een voorspelling op basis van een waardevermeerdering van het kapitaal van 4%			
	<u>Inleg</u>	<u>Rendement</u>	Uw kosten exclusief te betalen rente	Wat u overhoudt om af te lossen	
Na 1 jaar			€ 772 verzekeringspremie € 440 overige kosten € 2.217 bij eerder beëindigen		na 1 jaar is uw netto rendement - 86,3%
	€ 5.478	+ € 139	- € 3.429	= € 2.188	
Na 10 jaar			€ 7.720 verzekeringspremie € 4.980 overige kosten € 1.135 bij eerder beëindigen		na 10 jaar is uw netto rendement - 1,9%
	€ 54.780	+ € 8.984	- € 13.835	= € 49.929	
Na 30 jaar			€ 23.161 verzekeringspremie € 24.565 overige kosten € 0 bij eerder beëindigen		na 30 jaar is uw netto rendement +1,8%
	€ 164.340	+ € 101.668	- € 47.726	= € 218.282	

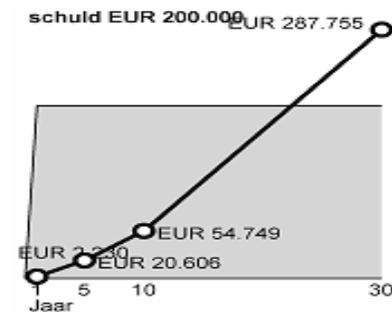
Das holländische Produktinformationsblatt – ein „schlankes“ Muster

Wat kan Garantie Plan opbrengen?



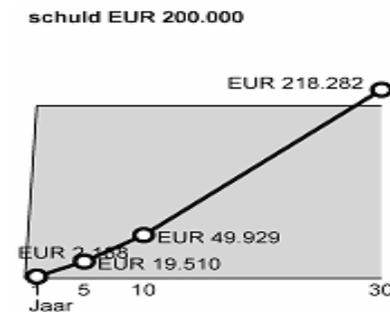
De opbrengst bij een voorspelling op basis van historie

De opbrengst is hoger dan de schuld



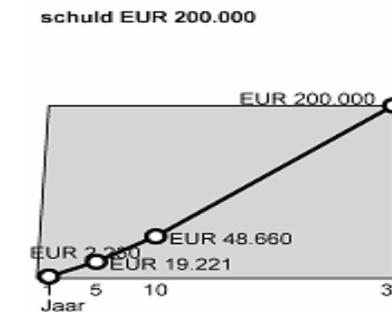
De opbrengst bij een voorspelling op basis van een waardevermeerdering van het kapitaal van 4%

De opbrengst is hoger dan de schuld



De opbrengst bij een pessimistische voorspelling

De opbrengst is gelijk aan de schuld



Wat gebeurt er bij eerder beëindigen?



Eerder beëindigen

bij overlijden

bij opzeggen (bijvoorbeeld bij scheiding, baanverlies, arbeidsongeschiktheid)

Gevolgen

uw nabestaande krijgt een vast bedrag
Vraag naar de voorwaarden

u heeft afkoopkosten
Vraag naar de bedragen

 **Zufriedenheit bei Verbrauchern, Anbietern und Vertrieben**

Auszug aus einem „Informationsblatt“ – ein Praxisbeispiel

Auszug Seite 31 von 48

Nur durch intensive und qualifizierte Beratung kann die für Sie maßgeschneiderte Versicherungslösung ermittelt werden. Die Versicherung wurde auf Ihre individuellen Bedürfnisse abgestimmt und ausgewählt.

Das Gute: **Die für die Beratung und den Service bei Vertragsabschluss einkalkulierten Abschluss- und Vertriebskosten in Höhe von 1.296,00 EUR (das sind 4,00 % der Gesamtsumme der vereinbarten Beiträge) werden Ihnen dabei nicht noch gesondert in Rechnung gestellt!**

Wir sind auch während der Laufzeit immer für Sie da, z. B. wenn sich Ihre Verhältnisse ändern, Sie Ihren Vertrag anpassen möchten oder Sie Fragen zum Vertragsinhalt haben. Neben Ihrem persönlichen Ansprechpartner steht auch das Serviceteam unseres Hauses für Sie bereit. Auch über die Entwicklung Ihres Vertrages während der Vertragslaufzeit informieren wir Sie selbstverständlich jährlich.

Alle mit den Serviceleistungen und dem Vertrag einhergehenden Verwaltungskosten bis zum 01.08.2035 in Höhe von 138,00 EUR jährlich werden Ihnen nicht gesondert in Rechnung gestellt, sondern sind mit Ihren Beiträgen schon verrechnet. Und das unabhängig davon, wie häufig Sie unsere Serviceleistungen über die vielen Jahre der Vertragslaufzeit in Anspruch nehmen!

Auszug aus einem „Informationsblatt“ – ein Praxisbeispiel

Auszug Seite 31 von 48

Wir arbeiten für Sie so kostengünstig wie möglich. Bei einem günstigen Verlauf der Kostenentwicklung entstehen Überschüsse, an denen Sie beteiligt sind. Damit wird ein Teil der oben genannten Kosten Ihrem Vertrag wieder gutgeschrieben.

Bei höheren Beitragsleistungen fallen entsprechend höhere Kosten an.

Die Kosten für Serviceleistungen und Verwaltung, die in der Rentenphase anfallen, betragen 1,70 EUR jährlich je 100 EUR jährlicher Gesamtrente (inkl. Überschuss) zuzüglich 18,31 EUR im Jahr. Auch diese Kosten sind bereits in der illustrierten Rente berücksichtigt und daher von Ihnen nicht zusätzlich zu entrichten.

Die in den Beitrag einkalkulierten Kosten können nicht erhöht werden.

Sonstige, nicht in den Beitrag einkalkulierte Kosten können nur aus besonderem Anlass entstehen. Beispielsweise können für die Durchführung von aufwendigen Vertragsumstellungen **bis zu 25 EUR** erhoben werden. Weitere Anlässe können sie den „Informationen gemäß § 7 und § 154 Versicherungsvertragsgesetz (VVG)“ entnehmen.

 **Vom Verordnungsgeber so gewollt??**
Am Kundenbedarf ausgerichtet??

Transparenz heißt doch: Vergleichbarkeit mit konkurrierenden Produkten herstellen!

Der vorgeschriebene EURO-Ausweis der „einkalkulierten Kosten“ ist kein Beitrag zur Transparenz, weil

... irreführend durch unterschiedliche Kostensysteme

Übersicht: 6 Anbieter

	Anbieter 1	Anbieter 2	Anbieter 3	Anbieter 4	Anbieter 5	Anbieter 6
Sonstige Kosten	100 € jährlich	keine Angabe möglich	0 € (dafür geringere Rendite)	linear steigend von 10 € auf 300 €	50 € jährlich + Betrag in unbekannter Höhe	linear fallend von 185 € auf 40 €



Wie soll der Kunde diese Produkte miteinander oder mit Wettbewerbsangeboten – insbesondere Fonds – vergleichen?

Der Lösungsvorschlag des GDV:

Darstellung der einkalkulierten Kosten als „**Renditeeffekt**“ (d. h. die Angabe der durch die Kosten verursachte Veränderung der Rendite)

„**Renditeeffekt**“ im Beispiel bei einer Bruttorendite von 5 % in %-Punkten

Anbieter 1	Anbieter 2	Anbieter 3	Anbieter 4	Anbieter 5	Anbieter 6
0,59 %-P.	1,05 %-P.	1,5 %-P.	0,71 %-P.	0,81 %-P.	0,78 %-P.

➔ „**Renditeeffekt**“ als aussagefähiges Transparenzkriterium – vom GDV den LVU empfohlen – wird auf freiwilliger Basis umgesetzt!

Das neue Leitbild: Die Identität der Versicherungswirtschaft nach der VVG-Reform

- Versicherer als Partner der Kunden. Modernisierung der Kundenbeziehung im Hinblick auf Transparenz und Innovation
- Alleinstellungsmerkmal: Leistungskraft des Versicherungsprinzips
- Versicherungsunternehmen als moderne, effiziente, innovative, wettbewerbliche und ertragsorientierte Finanzdienstleister
- Kernkompetenz: Sicherheit, Verlässlichkeit, umfassende, teils langfristige Garantien, Absicherung von biometrischen Risiken (Lebens- und Krankenversicherung)

Veränderungen des Versicherungsmarktes

Agenda

- **Daten, Fakten, Hintergründe**
- **Die gesetzliche Reformpartitur – Belastung und Chance**
- **Das Leitbild moderner Kundenorientierung – eine Daueraufgabe**
- **Sicher durch stürmische Zeiten – Versicherer als „Stabilitätsanker“ in der Bankenkrise**

Sind die deutschen Versicherungsunternehmen weiterhin sicher?

Sind die Kundenansprüche sicher?

➔ Sicherheit – die wichtigste Produktkomponente der Altersvorsorge

Kernkompetenz Sicherheit: Lebensversicherung behauptet sich in der aktuellen Bankenkrise

Einigung über Rettungspaket für Hypo Real Estate

Auch die Sachsen LB gerät in Not

Deutsche Versicherer reagieren gelassen
Subprime-Risiken „äußerst begrenzt“
BaFin und Fitch geben Entwarnung – ABS-Produkte machen nur 1,5 Prozent der Kapitalanlagen aus

Geldmarkt kurz vor dem Zusammenbruch
Liquiditätskrise zwingt EZB zum Eingreifen

Gerüchte um Schieflage bei der WestLB lösen panikartige Reaktionen aus – BNP Paribas schließt Fonds

Die nächsten Opfer der Kreditkrise
Goldman Sachs muss frisches Kapital in hausgemachte Hedge-Fonds einschleusen / Computermodelle überfordern

Krise erfasst immer mehr Banken

Entwarnung bei Lebensversicherungen

Erneut geht ein ABS-Fonds in die Knie

Die Landesbanken zittern mit

Weitere Banken nennen Hypothekenrisiken

Versicherer profitieren von ihrer Vorsicht

Die deutsche Assekuranz ist bisher von der amerikanischen Hypothekenkrise nicht nachhaltig betroffen

- Anteil der ABS beläuft sich insgesamt auf rund 1,7% der Kapitalanlagen, davon befindet sich nur ein Bruchteil im Bereich subprime ($\approx 0,15 - 0,25 \%$)
- Deutsche Versicherungen betreiben das Kreditversicherungsgeschäft nicht in dem Ausmaß wie die so genannten amerikanischen Monoliner
- BaFin, CEIOPS und die Ratingagenturen gehen weiterhin von begrenzten Auswirkungen auf die Versicherungsindustrie aus
- Aber: Krise könnte u. U. insbesondere bei Investoren und Analysten zu Klima der Verunsicherung auch gegenüber der Versicherungsbranche beitragen.
- Außerdem mögliche indirekte Rückwirkungen auf die Versicherungsbranche (z. B. Bremseffekte einer krisenbedingten Konjunkturabschwächung für die Versicherungsnachfrage)

**Die kapitalbildende Lebensversicherung – der
„Rendite-Langweiler“ – nach wie vor doch ein
beachtenswertes Produkt im Lichte der
Bankenkrise!**

Absicherung biometrischer Risiken

steuerbegünstigt

Garantie der Beiträge

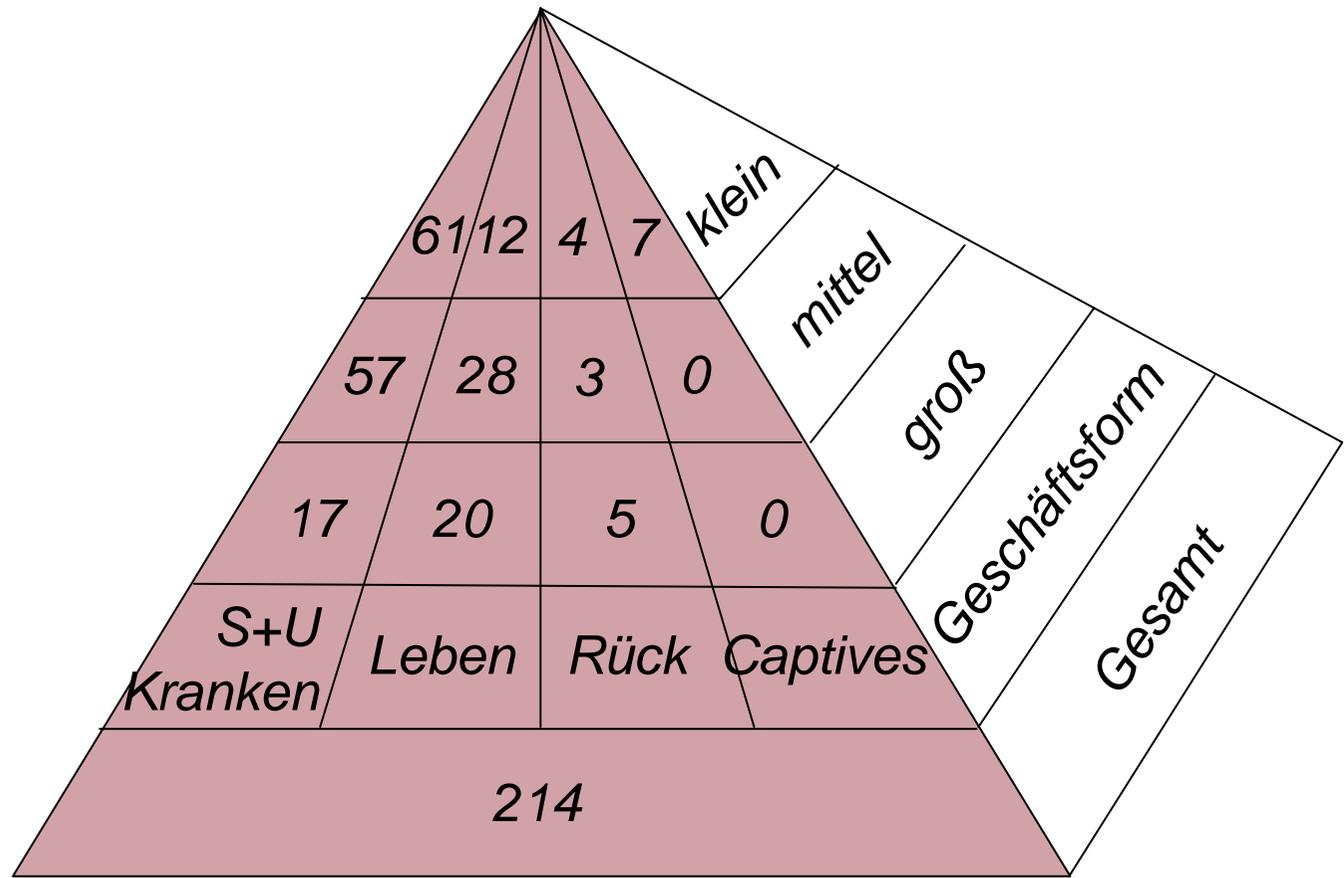
Garantie des Rechnungszinses

Garantie der bisher gewährten Überschüsse

Garantie der aktuellen Überschüsse

insolvenzgeschützt
durch „Protetor“

Solvency II: QIS 4 – Indikationen: Deutsche Beteiligung



Quelle: Dr. Thomas Steffen, CEIOPS Vorsitzender
GDV Solvency II Konferenz 15./16.09.2008

Die deutsche Versicherungswirtschaft ist gemessen an QIS4 ausreichend kapitalisiert

	Solvabilität I Bedeckungsquote	QIS4- Bedeckungsquote
	Mittelwert	Mittelwert
Lebensversicherung	200 %	257 %
Schaden-/Unfallvers.	259 %	294 %
Krankenversicherung	205 %	290 %
Rückversicherung	291 %	305 %



Quelle: Dr. Thomas Schubert
GDV Solvency II Konferenz 15./16.09.2008

Veränderungen des Versicherungsmarktes

Agenda

- Daten, Fakten, Hintergründe
- Die gesetzliche Reformpartitur – Belastung und Chance
- Das Leitbild moderner Kundenorientierung – eine Daueraufgabe
- Sicher durch stürmische Zeiten – Versicherer als „Stabilitätsanker“ in der Bankenkrise
- **Sicherheit erhalten und stärken – Solvency II: Das Navigationsinstrument im Markt der Zukunft**
 - 3 Grundsätze und 4 Ziele

Solvency II - Grundsätze

- Ausgleich zwischen Schutz der Versicherungsnehmer und Kapitalkosten für Unternehmen \Rightarrow unternehmensbezogener, risikobasierter Ansatz
- Förderung von gutem Risikomanagement und Eigenverantwortung der Unternehmen
- Harmonisierung aufsichtlicher Standards und Praktiken in Europa und zwischen den Sektoren

Solvency II - 4 Ziele

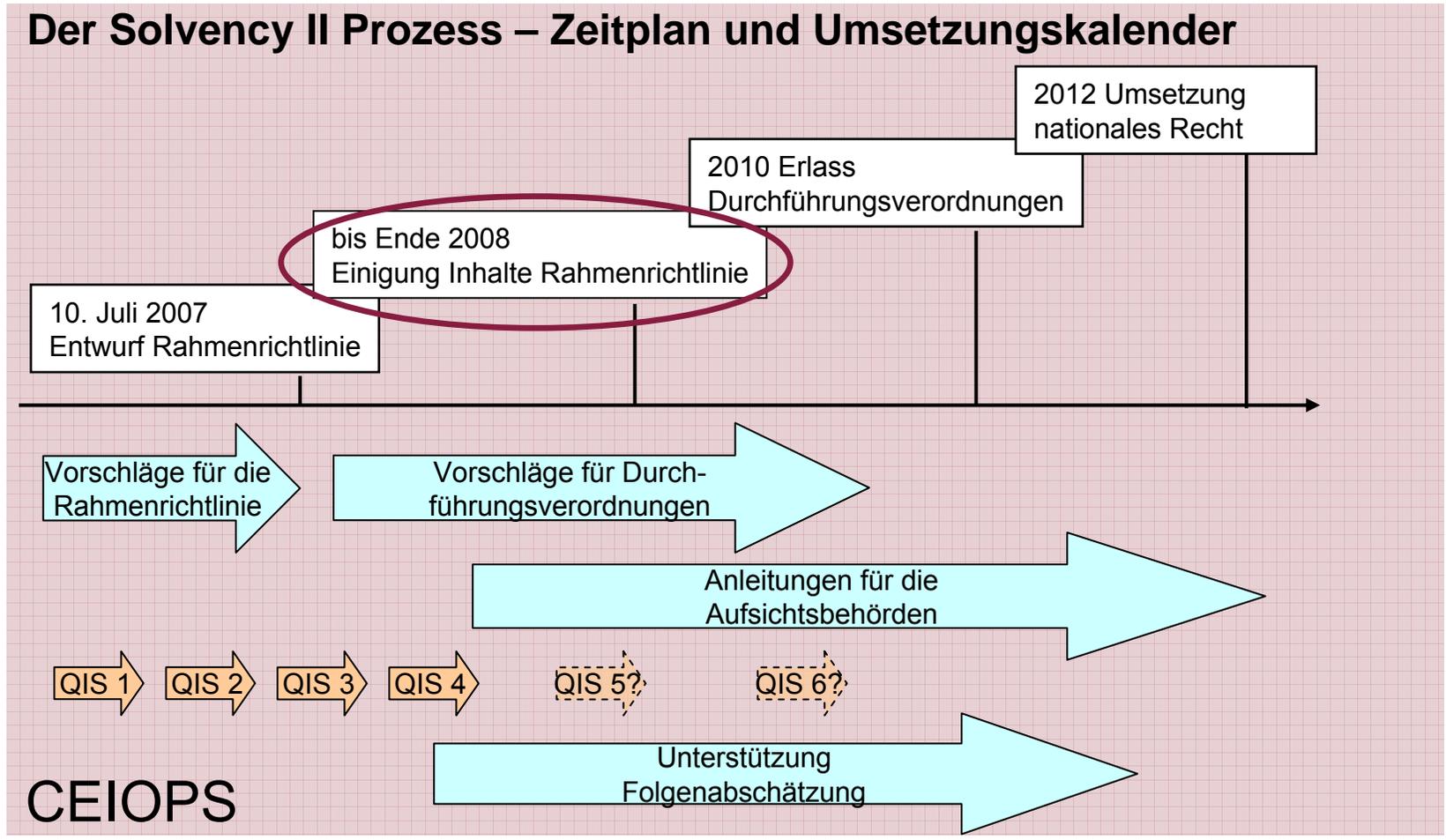
- Stärkung der Integration des europäischen Versicherungsmarktes
- Verbesserung des Schutzes der Versicherungsnehmer
- Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der EU Versicherer
- Förderung von besserer Rechtsetzung

Veränderungen des Versicherungsmarktes

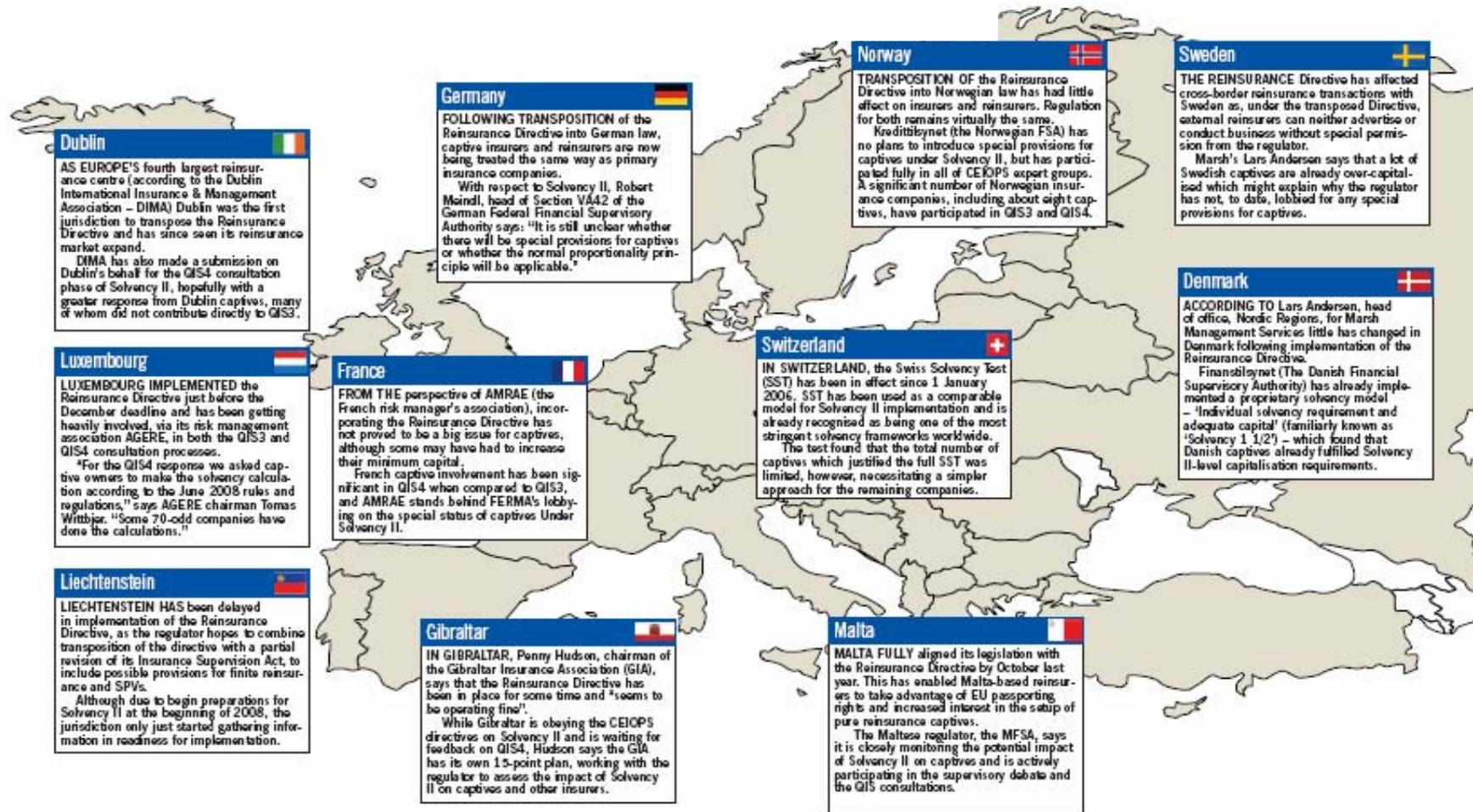
Agenda

- Daten, Fakten, Hintergründe
- Die gesetzliche Reformpartitur – Belastung und Chance
- Das Leitbild moderner Kundenorientierung – eine Daueraufgabe
- Sicher durch stürmische Zeiten – Versicherer als „Stabilitätsanker“ in der Bankenkrise
- **Sicherheit erhalten und stärken – Solvency II: Das Navigationsinstrument im Markt der Zukunft**
 - 3 Grundsätze und 4 Ziele
 - **Der Umsetzungskalender**

CEIOPS im Solvency II Prozess



Solvency II: Ein Blick auf Europa



aus: www.captivereview.com September 2008 Captive review 27

Veränderungen des Versicherungsmarktes

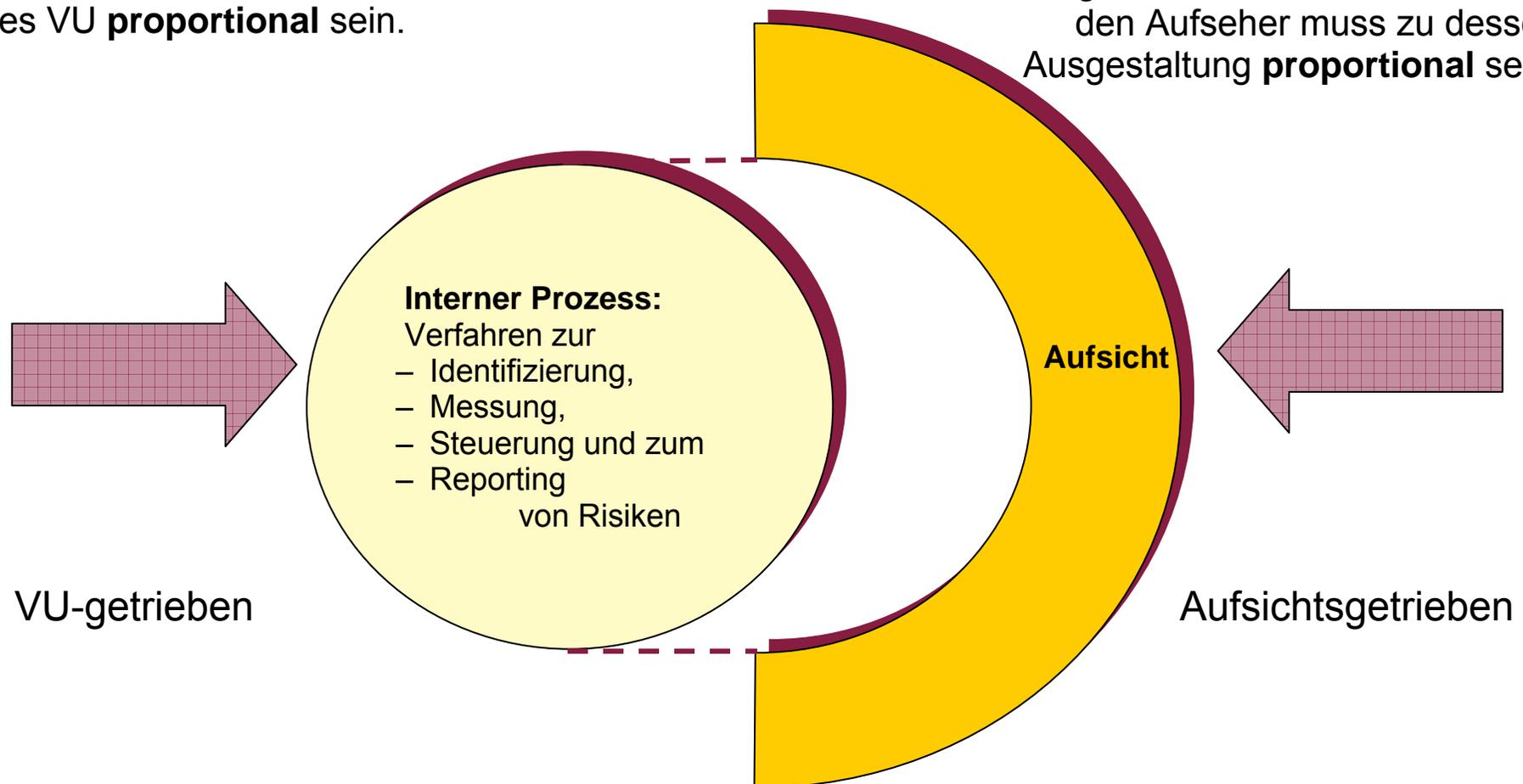
Agenda

- Daten, Fakten, Hintergründe
- Die gesetzliche Reformpartitur – Belastung und Chance
- Das Leitbild moderner Kundenorientierung – eine Daueraufgabe
- Sicher durch stürmische Zeiten – Versicherer als „Stabilitätsanker“ in der Bankenkrise
- **Sicherheit erhalten und stärken – Solvency II: Das Navigationsinstrument im Markt der Zukunft**
 - 3 Grundsätze und 4 Ziele
 - Der Umsetzungskalender
 - **Proportionalität – 2 Seiten einer Medaille**

Doppelte Proportionalität – spezielle Voraussetzungen für kleine und mittlere Gesellschaften (KMU)

1. Der interne Prozess muss zur Größe, Risikostruktur und zum Geschäftsvolumen des VU **proportional** sein.

2. Die Häufigkeit und Intensität der Prüfung der internen Prozesse durch den Aufseher muss zu dessen Ausgestaltung **proportional** sein.



GDV setzt sich für KMU ein: Beispiel I MaRisk VA – Öffnungsklauseln:

- **Grundsatz der Proportionalität**

Anforderungen sind konkret immer unter Berücksichtigung der **unternehmensindividuellen Risiken**, der **Natur** und des **Umfangs des Geschäftsbetriebes** und der **Komplexität des gewählten Geschäftsmodells** des Unternehmens zu erfüllen.

- **Grundsatz der Materialität**

Nur **wesentliche Risiken** sind in die Betrachtung einzubeziehen.

- **Weitere Gestaltungsspielräume**

Unbestimmte Rechtsbegriffe

- angemessen, geeignet, sachgerecht, grundsätzlich
- unverzüglich, zeitnah

Säule I

- Die Berücksichtigung zertifizierter, VU-individueller Faktoren im Standardansatz gibt auch den KMU die Möglichkeit, ihre Marktkenntnis und Wettbewerbsstärke einzubringen und spiegelt gleichzeitig die Risikosituation besser wider.
- Eine vollständige Anerkennung der Nachschusspflicht bei VVaG ist erforderlich, um die Risikotragfähigkeit adäquat zu erfassen.

Säule II

- In KMU werden häufig viele Funktionen des Risikomanagements in Personalunion ausgeübt. Es sollte deshalb verdeutlicht werden, dass die im Risikomanagement erforderlichen Aufgaben Funktionen sind und keine separaten organisatorischen Einheiten erfordern.
- Die Anforderungen an ORSA (Own risk and solvency assessment) dürfen nicht faktisch zu einer Verpflichtung für die Einführung interner Modelle werden. Dies würde insbesondere bei KMU zu einem unverhältnismäßigen Aufwand führen.
- Die Anforderungen an die Qualifikationen für die versicherungsmathematischen Berechnungen dürfen nicht dazu führen, dass dies die Beschäftigung von Aktuaren voraussetzt. Dies wäre mit erheblichem personellem Aufwand für KMU verbunden.
- Im einzelnen Fall sollten Abweichungen zugelassen werden, sofern dem Sinn und Zweck der Vorschriften genüge getan wird (z. B. abweichende Zuordnung der Aufgaben, abweichende Bezeichnungen der Funktionen). Damit ist auch eine konsequente Prinzipienorientierung gegeben.
- Die Herausforderung für KMU besteht nicht darin, neue RM-Systeme zu schaffen, sondern bestehende Systeme als Solvency-II-konform zu erkennen.

Säule III

- Der bürokratische Aufwand von Berichtspflichten kann insbesondere KMU überfordern.
- Optionale Standardisierung der Berichtspflichten (z. B. Mustertabellen, Musterberichte) stellt wesentliche Erleichterung für KMU dar.
- Die Anforderungen an die Berichtspflichten dürfen faktisch die Einführung interner Modelle oder die Umstellung auf IFRS nicht erzwingen.

Beitragsentwicklung 2008 und 2009 (GDV-Prognose)

2008		2009 **	
▪ Leben:	+2,0%	▪ Leben:	-1,0% bis 0 % *)
▪ Schaden / Unfall:	-0,2%	▪ Schaden / Unfall:	-0,5% bis +0,5%
davon Kraftfahrt:	-1,8%	davon Kraftfahrt:	- 1,5%
▪ Private Krankenversicherung:	+3,0%	▪ Private Krankenversicherung:	+1,0% bis +2,0%
▪ Gesamt:	+1,5%	▪ Gesamt:	-1,5% bis +1,5%

*) Vorjahr geprägt durch 4. Riesterstufe

**momentane Einschätzung

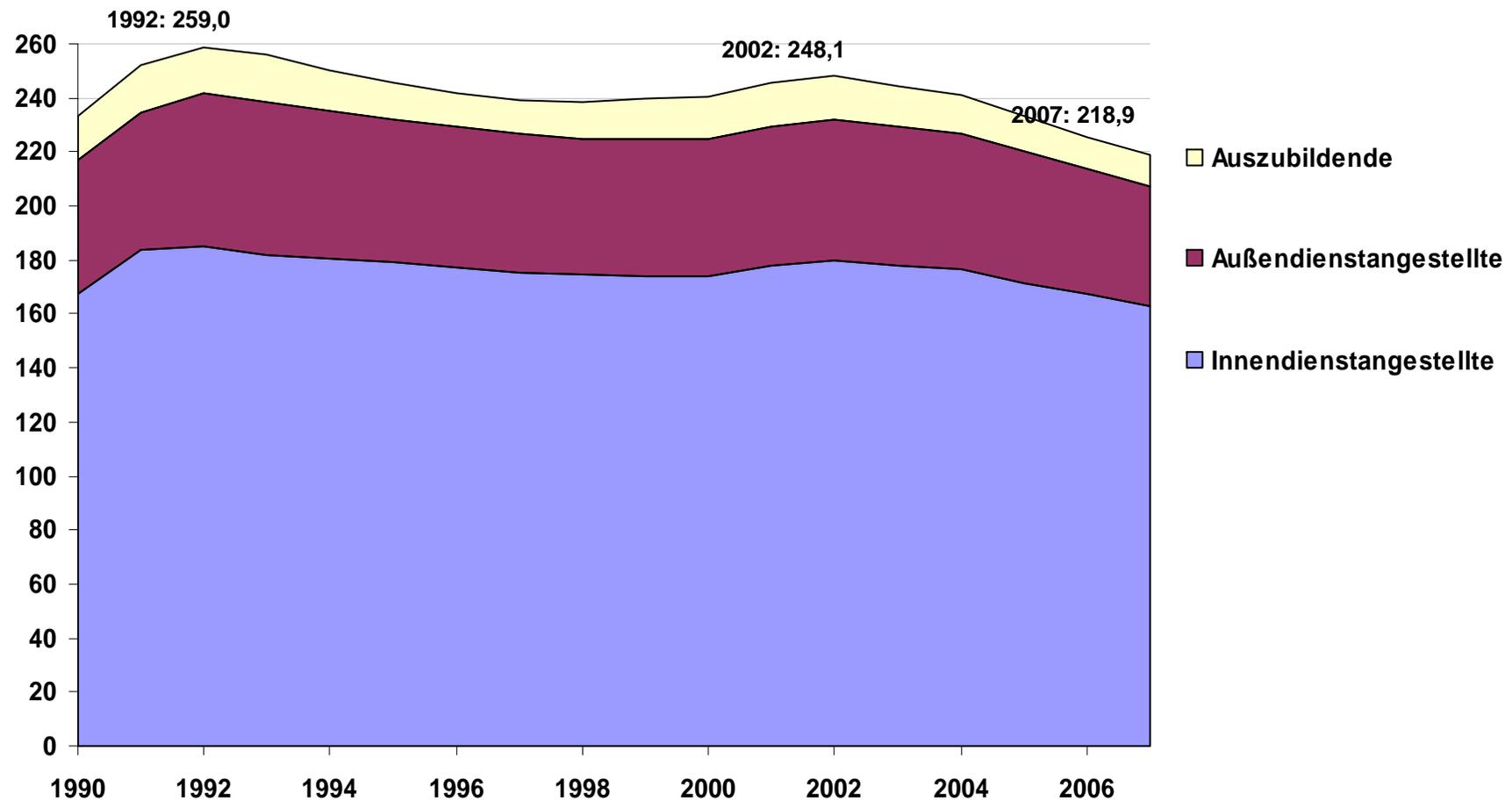
Veränderungen des Versicherungsmarktes

Agenda

- Daten, Fakten, Hintergründe
- Die gesetzliche Reformpartitur – Belastung und Chance
- Das Leitbild moderner Kundenorientierung – eine Daueraufgabe
- Sicher durch stürmische Zeiten – Versicherer als „Stabilitätsanker“ in der Bankenkrise
- Sicherheit erhalten und stärken – Solvency II: Das Navigationsinstrument im Markt der Zukunft
 - 3 Grundsätze und 4 Ziele
 - Der Umsetzungskalender
 - Proportionalität – 2 Seiten einer Medaille
- **Mitarbeiterförderung und –qualifizierung – Die Meta-Herausforderung**

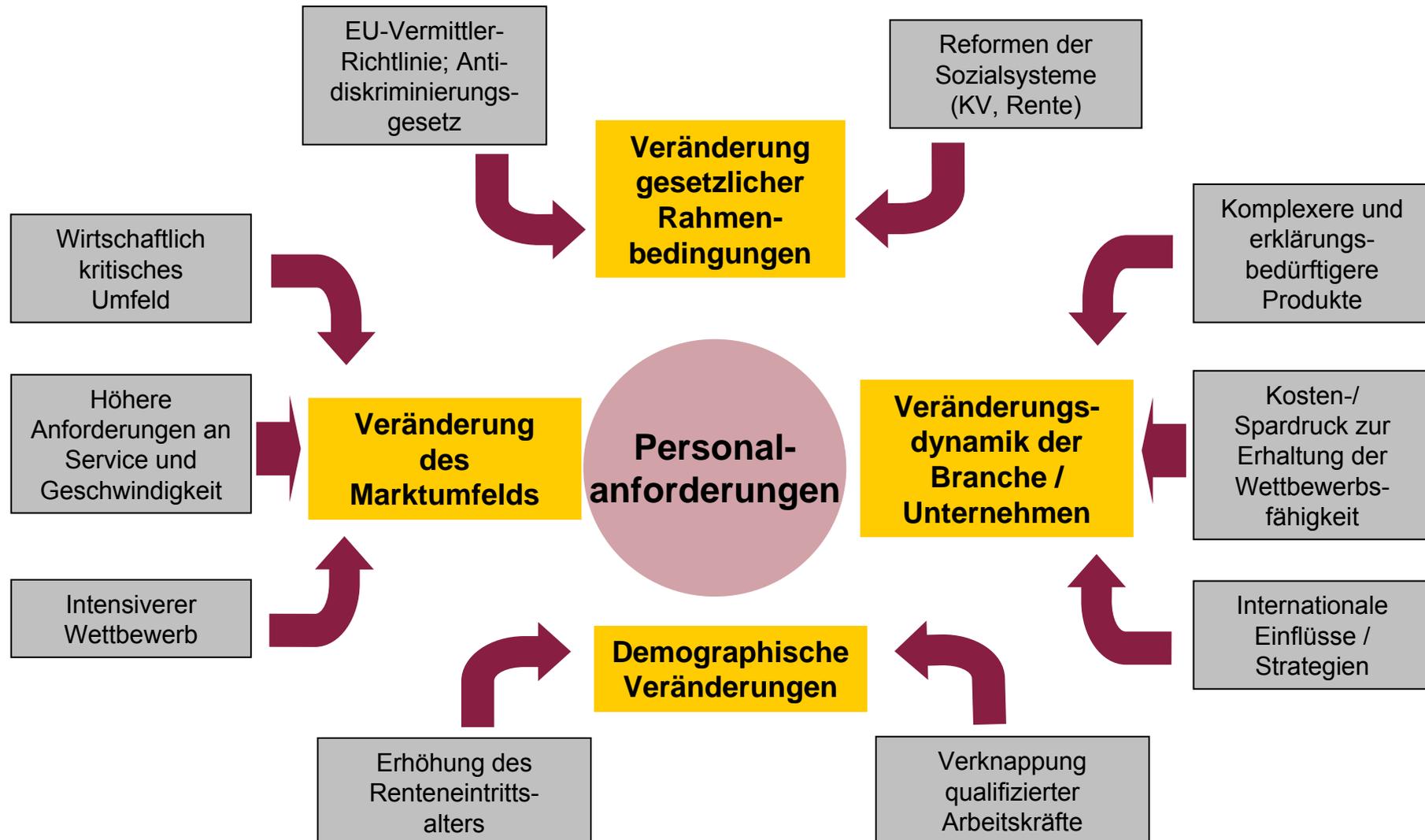
Beschäftigte bei deutschen Versicherungsunternehmen

Anzahl der Beschäftigten in 1000



Quelle: agv

Unternehmensseitige Einflussfaktoren auf Personalanforderungen



Umfeldgeprägte Anforderungen an Bewerber-/Mitarbeiterfähigkeiten

Kreativität

Fachwissen
Spezialisierung

Belastbarkeit

Mobilität /
Flexibilität

Veränderungs-
bereitschaft

Mitarbeiter-
fähigkeiten

Allgemeines
Bildungsniveau

Team-
fähigkeit

Entwicklungs-
kompetenz

Kommunikations-
fähigkeit

Praxisnähe
Prakt. Erfahrung

Unterstützung von Veränderungsprozessen



Der Schachspieler-Test



Veränderungen des Versicherungsmarktes

Agenda

- Daten, Fakten, Hintergründe
- Die gesetzliche Reformpartitur – Belastung und Chance
- Das Leitbild moderner Kundenorientierung – eine Daueraufgabe
- Sicher durch stürmische Zeiten – Versicherer als „Stabilitätsanker“ in der Bankenkrise
- Sicherheit erhalten und stärken – Solvency II: Das Navigationsinstrument im Markt der Zukunft
 - 3 Grundsätze und 4 Ziele
 - Der Umsetzungskalender
 - Proportionalität – 2 Seiten einer Medaille
- Mitarbeiterförderung und –qualifizierung – Die Meta-Herausforderung
- **Zusammenfassung**

Zusammenfassung I: Neue Chancen im Lichte der Reformen

- Die neuen „Spielregeln“ fördern die Kreativität der Marktteilnehmer,
- ... „rütteln“ aber am gewohnten Erfahrungsspektrum und erzwingen zukunftsichernde Innovationen.
- Eine konstruktive Auseinandersetzung mit den Neuregelungen kann und wird neue Chancen für die Marktbearbeitung der Versicherer eröffnen.

Zusammenfassung II:

- Kundenorientierung, Transparenz und Innovation sind die Erfolgsfaktoren der Zukunft
- Der Strukturwandel setzt sich fort
- Versicherungswirtschaft ist als Träger einer alternativen, essentiellen volkswirtschaftlichen Funktion unverzichtbar
- Wachstumspotenziale sind vorhanden und erschließbar



„4 Räder sind zu montieren“

FAZIT:

- **Versicherung schafft Sicherheit,**
- **Versicherung ist unverzichtbar,**
- **Versicherung schafft Zukunft!**

*Vielen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit!*