

TOPICS



Zwischen Niedrigzins und Inflationsgefahr



Arbeitgeberhaftung
Transparenz
herstellen



FinMoRe
Mehr als
Rückversicherung



Luftfahrt
Sicherheit bei Launen
der Natur





VORWORT

Liebe Leserinnen und Leser,

die Turbulenzen an den internationalen Finanzmärkten nehmen kein Ende. Scheint die Finanzmarktkrise in den meisten Staaten inzwischen überwunden, stehen nun die Währungen unter Druck. Die hohe Verschuldung treibt die Refinanzierungskosten mancher Staaten in exorbitante Höhen. Die Notenbanken versuchen, die Spekulationen zu kontrollieren, indem sie die Märkte in nie gekanntem Ausmaß mit Liquidität versorgen. Gleichzeitig verharren die Zinsen auf historischen Tiefständen.

Das alles bleibt nicht ohne Folgen für die Assekuranz. Niedrige Zinsen machen schon jetzt manch optimistisches Pricing zur Makulatur. Auf der anderen Seite gilt es, das Inflationsrisiko nicht aus den Augen zu verlieren. Ansonsten drohen im Schadenfall böse Überraschungen. Für mich besteht kein Zweifel: Das Geschäft mit dem Risiko ist schwieriger geworden. Für die Versicherer ist wichtig, dass sie sich mit beiden Szenarien intensiv befassen und prüfen, ob sie alle Möglichkeiten ausreichend berücksichtigt haben.

Über dieses und weitere Themen berichten wir im aktuellen Heft. Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre und würde mich freuen, wenn Sie wieder viele Informationen für Ihre Arbeit nutzen können. Und falls Sie Fragen haben – kontaktieren Sie einfach unsere Autoren oder Ihren Clientmanager.

München im März 2011



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Jeworrek', written in a cursive style.

Dr. Torsten Jeworrek
Mitglied des Vorstands von Munich Re und
Vorsitzender des Rückversicherungsausschusses

NOT IF, BUT HOW

INHALT



VOLKSWIRTSCHAFT UND VERSICHERUNG

Zwischen Niedrigzins und Inflationsgefahr

04

Immer neue Turbulenzen erschüttern die Weltwirtschaft. Für Versicherer ist die Entwicklung von Zinsen und Preisen besonders relevant. Ludger Arnoldussen, Vorstand bei Munich Re, spricht über die Konsequenzen.



ARBEITGEBERHAFTUNG

Transparenz herstellen

12

Spektakuläre Unfälle oder unzureichende Arbeitsbedingungen sorgen regelmäßig für Empörung. Und stets stellt sich die Frage: Wer haftet?



FINANZRÜCKVERSICHERUNG

Mehr als Rückversicherung

22

Viele Lebensversicherer stehen vor großen Herausforderungen. Financially Motivated Reinsurance (FinMoRe) kann durch die Optimierung von Risikomanagement und Kapitalsteuerung neue Freiräume schaffen.



LUFTFAHRT

Sicherheit bei Launen der Natur

30

Wind und Wetter gefährden die Luftfahrt. Entstehen dabei Schäden, greifen Aviationpolicen – reine Betriebsunterbrechungen fallen nicht darunter. Aber Deckungskonzepte sind möglich.

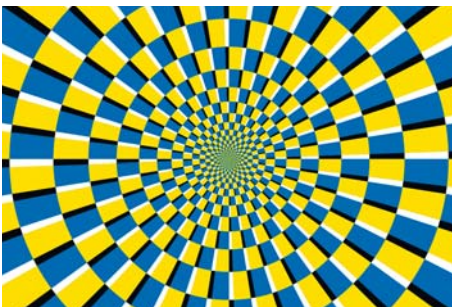


STIPENDIUM

Mit Munich Re auf die Überholspur

38

Aus- und Weiterbildung haben bei Munich Re einen hohen Stellenwert. Das Alois-Alzheimer-Stipendium ermöglicht High Potentials von Zedenten tiefe Einblicke in die Welt eines Rückversicherers.



PERSPEKTIVEN

Open Mind – Anstöße zum Querdenken

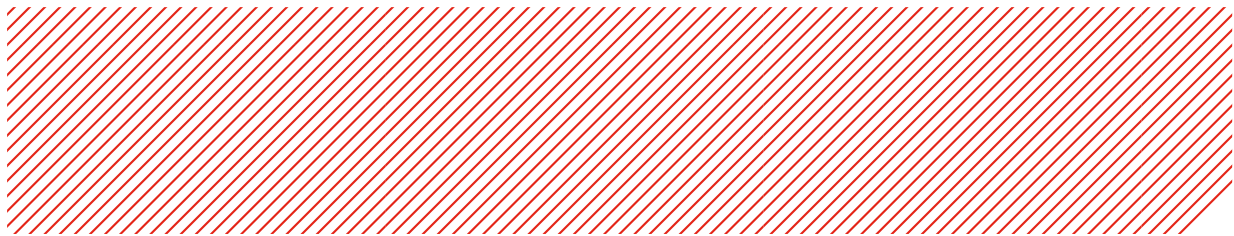
44

Unser Claim „Not if, but how“ verspricht innovative Lösungen. Oft sind dazu ungewöhnliche Ansätze nötig. Die Ausstellung „Open Mind“ lädt zu einem Perspektivwechsel ein.



Wie viel ist das Geld in der Zukunft wert?
Die Antwort wird durch die Entwicklung der
Inflation bestimmt und diese ist für
Versicherer sehr relevant.

Zwischen Niedrigzins und Inflationsgefahr



Die Weltwirtschaft kämpft mit immer neuen Drohszenarien. Die Entwicklung von Zinsen und Inflation wird dabei besonders beobachtet. Auch die Versicherer müssen sich darauf einstellen und auf eine adäquate Preispolitik achten.

von Dr. Michael Menhart,
Sonja Beckmann

Die volkswirtschaftliche Entwicklung ist auch zweieinhalb Jahre nach Eskalation der Finanzkrise von beträchtlichen Unwägbarkeiten geprägt. Zwar haben die Volkswirtschaften der Industrieländer die schwere Rezession des Jahres 2009 überwiegend – und zum Teil überraschend gut – verkraftet, doch die Nachwirkungen der Krise wie die anhaltend hohe Arbeitslosigkeit in den USA oder die Euro-Krise machen den weiteren wirtschaftlichen Ausblick unsicher. Dabei steht nicht nur das künftige Wirtschaftswachstum im Blickpunkt, sondern vor allem auch die Entwicklung des Preisniveaus bzw. der Inflation.

Insbesondere die US-amerikanische Notenbank versuchte mit massiven geldpolitischen Eingriffen, ein erneutes Abgleiten ihrer Wirtschaft in eine Rezession und eine damit verbundene Deflation zu verhindern. Auch in Europa wurde die Möglichkeit eines „Japan-Szenarios“, also einer Rezession mit einer anhaltenden Niedrigzinsphase, ausführlich diskutiert.

Gleichzeitig schürten besonders die expansive Geldpolitik der Zentralbanken und die aufgrund der Krisenbekämpfung überaus stark gestiegene Staatsverschuldung die Angst vor einer deutlich höheren Inflation. Obgleich die Inflationserwartungen (siehe Abb. 1) zuletzt für die USA und Europa von einem nur moderaten Anstieg des Preisniveaus ausgehen, bestehen in der Versicherungsindustrie Befürchtungen, dass eines dieser beiden Szenarien eintritt.

Worüber reden wir – Definitionen

„Inflation“ bezeichnet einen andauernden Anstieg des Preisniveaus. In der Regel wird dabei auf die sogenannte Konsumentenpreisindexinflation Bezug genommen. Diese betrug beispielsweise in Deutschland im Durchschnitt der vergangenen 25 Jahre rund 2 Prozent, für das Jahr 2009 0,4 und für 2010 1,1 Prozent. Erhöhte Inflationsraten von 5 bis 7 Prozent waren in Deutschland zuletzt in den 1970er-Jahren sowie Anfang der 1980er-Jahre zu beobachten (siehe Abb. 2).

Von erhöhter Inflation zwingend abzugrenzen ist die Hyperinflation. Auch wenn es keine einheitliche Definition gibt, ab welcher Steigerung des Preisniveaus von Hyperinflation gesprochen wird, nennen einige Quellen eine Rate von circa 50 Prozent pro Monat – was etwa 13.000 Prozent pro Jahr entspräche – als Größenordnung.

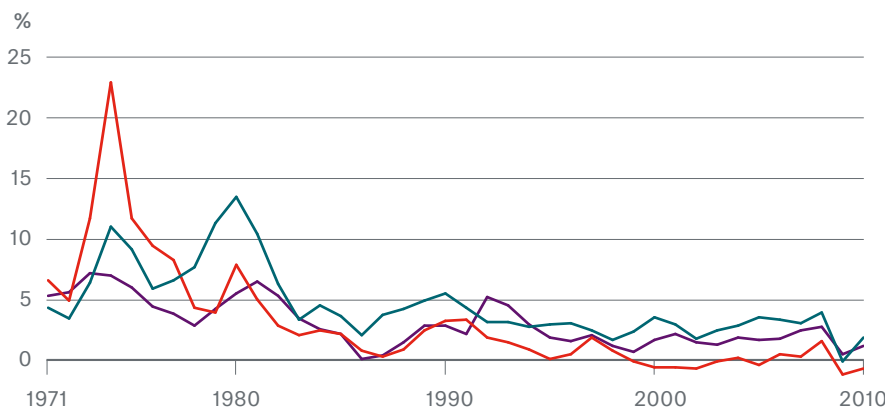
Abb. 1:
Differenz der Rendite 10-jähriger US-Staatsanleihen zur Rendite 10-jähriger inflationsindexierter US-Staatsanleihen



Mit dem realwirtschaftlichen Einbruch 2008 fielen auch die Inflationserwartungen und mit der Erholung 2009 stiegen diese wieder an. Aktuell ist die Inflationserwartung moderat.

Quelle: Bloomberg per 31.12.2010, Munich Re Economic Research

Abb. 2:
Konsumentenpreisindexinflation für Japan, Deutschland und die USA



Längere Phasen erhöhter Inflationsraten waren in Japan, Deutschland und den USA zuletzt Mitte der 1970er-Jahre sowie Anfang der 1980er-Jahre während der beiden Ölkrisen zu beobachten. Zudem befindet sich Japan seit Ende der 1990er-Jahre in einer deflationären Phase.

Quelle: IHS Global Insight, Munich Re Economic Research

— USA
— Deutschland
— Japan

Das Extremszenario einer Hyperinflation war historisch selten und meist in Phasen massiver wirtschaftlicher, gesellschaftlicher oder politischer Umbrüche zu beobachten.

Der Begriff Deflation beschreibt hingegen einen andauernden Rückgang des Preisniveaus. Deflationäre Phasen sind zudem in der Regel mit einem niedrigen Zinsniveau verbunden. So sieht sich Japan seit Ende der 1990er-Jahre mit einem deflationären Umfeld konfrontiert; gleichzeitig hielt die Bank of Japan den japanischen Leitzins kontinuierlich unter 0,5 Prozent.

Die bislang beschriebene „volkswirtschaftliche Inflation“ ist von der „Schadeninflation“ abzugrenzen; sie ist weiter gefasst und enthält neben der „volkswirtschaftlichen Inflation“ auch die Schadenteuerung durch die „Superimposed Inflation“. Diese kann zum Beispiel Haftpflichtschäden beeinflussen, wenn sich medizinische Kosten oder Pflegekosten aufgrund des technologischen Fortschritts und verbesserter Behandlungsmethoden verteuern. Im Folgenden legen wir den Schwerpunkt auf die Auswirkungen der volkswirtschaftlichen Inflation.

Erhöhte Inflation oder Deflation beeinflussen Versicherungsunternehmen in verschiedenen Bereichen: beim Schadenaufwand, bei den Verwaltungskosten, ihren Rückstellungen, der Nachfrage nach Versicherungsleistungen sowie der Kapitalanlage. Die Auswirkungen sind je nach Segment sehr unterschiedlich.

Generell können sich bei Zinsänderungen Effekte durch die Neubewertung der Kapitalanlage ergeben: Bei einer Deflation kann sich – aufgrund der meist einhergehenden niedrigeren Zinsen – der beizulegende Zeitwert erhöhen. Dies kann das Eigenkapital oder den Gewinn steigern (gegenteilig bei erhöhter Inflation).

Auswirkungen auf die Schaden- und Unfallversicherung

Kommt es zu einer erhöhten Inflation, ist die Schaden- und Unfallversicherung signifikant betroffen, vor allem weil Schadenaufwand sowie Verwaltungskosten steigen und die Rückstellungen unterschätzt werden. Für das zukünftige Geschäft kann auf diese Entwicklung – soweit durchsetzbar – mit Preisanpassungen reagiert werden.

Bei den versicherungstechnischen Rückstellungen hingegen kann sich ein Nachreservierungsbedarf ergeben, wenn sich die tatsächliche Schadeninflation von der unterschätzt, die den Rückstellungen zugrunde liegt. Abbildung 3 zeigt eine entsprechende Modellierung für ein Schaden- und Unfallversicherer-Portfolio mit einer durchschnittlichen Duration von circa 3,5 Jahren. Insbesondere für Sparten mit einer noch längeren Abwicklungsdauer (zum Beispiel allgemeine Haft-

Abb. 3:
Effekt einer Unter-/Überschätzung der Schadeninflation auf die Schadenreserven (alle Angaben in Prozent)

Inflationserwartung	tatsächliche Inflation							
	0	1	2	3	4	5	6	7
0	0	4	8	12	16	20	25	30
1	-3	0	4	7	11	16	20	25
2	-7	-3	0	4	7	11	16	20
3	-10	-7	-3	0	4	7	11	15
4	-12	-9	-6	-3	0	4	7	11
5	-15	-12	-9	-6	-3	0	3	7
6	-17	-15	-12	-9	-6	-3	0	3
7	-19	-17	-15	-12	-9	-6	-3	0

Modellierung des Effekts einer Unterschätzung der Schadeninflation auf die Schadenreserven: Demzufolge ergibt sich beispielsweise eine Unterreservierung um 11 Prozent, wenn die Schadeninflationserwartung 4 Prozent beträgt und tatsächlich eine Inflation von 7 Prozent eintritt.

Quelle: citigroup, Inflation: Too Risky To Ignore, 7.5.2009

pfligt, Ärzthaftpflicht, Arbeiterunfallversicherung) stellt ein Umfeld unerwartet erhöhter Inflation aufgrund eines entsprechend höheren Nachreservierungsbedarfs eine noch größere Herausforderung dar.

Möglichkeiten, die Effekte einer höher als erwarteten Inflation auszugleichen, könnten sich durch die Kapitalanlage ergeben. So steigen in der Regel mit erhöhter volkswirtschaftlicher Inflation die Kapitalerträge (vor allem weil auch die Zinsen bei festverzinslichen Papieren nach oben gehen), allerdings ergibt sich nur ein geringer Ausgleich, da die höheren Zinsen jeweils nur die Neuanlage und nicht den Bestand betreffen. Hier bieten sich Investitionen in inflationsindexierte Anleihen als mögliche Alternative an. Unter der Voraussetzung entsprechender Verfügbarkeit für den jeweiligen Währungsraum und die gewünschte Laufzeit können so die Negativ-Effekte erhöhter volkswirtschaftlicher Inflation prinzipiell ausgeglichen werden. Gleichwohl steht dem in der Praxis ein wichtiges Problem entgegen: Unerwartete Entwicklungen der Schadeninflation sind nur zu einem Teil auf Überraschungen bei der volkswirtschaftlichen Inflation zurückzuführen, denn die genannten anderen Faktoren der Schadenteuerung spielen ebenso eine wichtige Rolle.

Eine Deflation entlastet die Schaden- und Unfallversicherer tendenziell: Schadenaufwand und Verwaltungskosten fallen niedriger aus, die Rückstellungen sind überschätzt. Dennoch bedeutet eine Deflation auch für sie eine Belastung. So kann das schwache wirtschaftliche Umfeld, das meist damit einhergeht, den Schadenaufwand in einzelnen Sparten steigern (zum Beispiel in der Kreditversicherung durch steigende Insolvenzen) und zudem die Versicherungsnachfrage dämpfen.

Weiterhin verringern sich üblicherweise die Kapitalanlageerträge aus der Neuanlage, vor allem weil das Zinsniveau in der Regel sinkt.

Auswirkungen auf die Lebensversicherung

In der Lebensversicherung als „Summenversicherung“ sind die vereinbarten Leistungen nominal festgelegt, in Teilen der Lebensversicherung wird auch eine Verzinsung garantiert. Es ergeben sich daher spezifische Effekte aus erhöhter Inflation oder Deflation für die Ertragslage und Stabilität der Versicherungsunternehmen.

Problematisch ist ein deflationäres Umfeld vor allem für Versicherer, die mehrheitlich klassische Kapitallebensversicherungsprodukte mit Zinsgarantie anbieten. Der Rückgang der Kapitalerträge, der mit einer Deflation in der Regel verbunden ist, erschwert es, die Garantieverzinsung zu erwirtschaften. Dabei kann ein anhaltendes Niedrigzinsumfeld zu einer sogenannten

„Geschickte Hedgingstrategien reichen nicht aus“

Die Assekuranz sollte ihre Preisgestaltung dem wirtschaftlichen Umfeld anpassen, sagt Dr. Ludger Arnoldussen, Vorstand für Deutschland, Asien-Pazifik und Afrika bei Munich Re.



Topics: Momentan befinden wir uns in einer außergewöhnlichen Situation. Zwar sind die Zinsen niedrig wie nie, dennoch herrscht Inflationsangst. Was bedeutet das für die Versicherungsindustrie?

Dr. Arnoldussen: Der wichtigste Effekt ist, dass durch die niedrigen Zinsen eine Ertragsquelle nicht mehr so sprudelt wie in der Vergangenheit. Damit fehlt in der Gewinn- und Verlustrechnung der Versicherer ein ganz wichtiger Ertragsfaktor.

In welchen Bereichen spielt das eine besonders große Rolle?

Ganz besonders in der Lebensversicherung, denn bei vielen Produkten sind Mindestverzinsungen vorgesehen, die mit den augenblicklich sehr niedrigen Zinsen immer schwerer zu erwirtschaften sind.

Das übt erheblichen Druck aus auf das Geschäftsmodell der Lebensversicherer, wie wir es etwa in Deutschland kennen.

Können Lebensversicherer überhaupt noch Garantien über 30 Jahre für die Verzinsung abgeben?

Vielleicht können Aktuare das, ich als Betriebswirt tue mich schwer. Die einzige Chance im momentanen Geschäftsmodell ist ein klares Asset-Liability-Management (ALM), das die Realisierbarkeit der garantierten Mindestverzinsung als oberste Priorität verfolgt. Für Puffer besteht kein Potenzial. Man kann Kunden ehrlicherweise nur das bieten, was sich unter Berücksichtigung der Risikokapitalkosten erwirtschaften lässt.

Hier sind die Produktgestalter gefragt, um neue attraktive und wirtschaftliche Konzepte zu entwickeln. Dabei unterstützen wir als Rückversicherer unsere Zedenten übrigens schon lang!

Beim Stichwort Deflation denkt man zwangsläufig an das „Japan-Szenario“. Sie kennen den Markt aus jahrelanger Erfahrung – was können wir von Japan lernen?

Vor allem, dass wir die Situation auf keinen Fall verharmlosen dürfen: Auch dort litten die Lebensversicherer am meisten unter dem lang anhaltenden Niedrigzinsumfeld, einige haben mit ähnlichen Produkten wie in Deutschland Schiffbruch erlitten. Viele waren über Jahre in ihrer Geschäftsentwicklung

Zinslücke führen: Der Zins, den die Versicherer über die Kapitalanlage erwirtschaften können, fällt dann unter den durchschnittlichen Garantiezins des Versicherungsbestands.

Selbst wenn der Garantiezins langfristig noch erzielbar wäre, müsste in einem langfristigen Niedrigzinsumfeld die Überschussbeteiligung sukzessive gesenkt bzw. abgebaut werden.

Wird der Wert des Garantieverprechens von den Kunden nicht wahrgenommen, könnten sich die Stornoquoten im Bestand erhöhen. Positiv für den Versicherer ist in einem solchen Szenario, dass sich die Garantieverpflichtungen gegenüber den Kunden verringern. Gefahr droht allerdings in Ländern mit einer Pflicht zur Beteiligung der Kunden an den Bewer-

tungsreserven, die gerade in einem Niedrigzinsumfeld bei festverzinslichen Anlagen erheblich sind. In diesem Szenario würde durch die Auflösung der Kapitalanlagereserven die Risikotragfähigkeit des Unternehmens durch hohes Storno stark belastet.

Bei sinkenden Garantiezinsen und geringerer Überschussbeteiligung nimmt die Bereitschaft der Kunden ab, sich über eine längere Phase zu binden. Prinzipiell können die Beitragseinnahmen der Lebensversicherer aufgrund der Unsicherheit und der geringen Wirtschaftsdynamik, die mit einer Deflation einhergehen, unter Druck geraten. Auf die Kosten wirkt Deflation allerdings eher entlastend. Deflationsszenarien können Lebensversicherer substanziell herausfordern; so wurden beispielsweise in Japan Ende der 1990er-Jahre eine Reihe von Lebensversicherern

gebremst. Etwas weniger dramatisch verlief die Situation in Nichtleben – hier konnten die Gesellschaften über die Prämiengestaltung reagieren.

Bedeutet das, dass die Nichtlebensversicherer in anderen Regionen beruhigt sein dürfen?

Nein, die niedrigen Zinsen machen sich auch dort bemerkbar, vor allem in Branchen mit langer Abwicklungsdauer. In den Tarifen vieler Erstversicherer sind oft Zinserträge einkalkuliert, die nicht mehr passen. Da muss man noch mal ran und mit den aktuellen Zinsen nachrechnen, was man auf der versicherungstechnischen Seite wirklich benötigt. Andererseits gilt es natürlich auch, die Inflation angemessen zu berücksichtigen, weil sie die Schäden erheblich teurer machen kann als erwartet. Zudem ist die volkswirtschaftliche Inflationsrate nicht deckungsgleich mit der Schadeninflation, die auch von anderen Faktoren abhängt. Selbst wenn es durch ALM gelänge, die Wirkungen der volkswirtschaftlichen Inflation zu hedgen, kann die tatsächliche Teuerung der Schäden in ganz anderen Größenordnungen liegen.

Wie müssen Versicherer also reagieren?

Die Versicherungsindustrie hat sich daran gewöhnt, dass die Kapitalerträge über einen längeren Zeitraum immer um ein historisches Mittel pendelten. Doch die dramatischen Veränderungen an den Kapitalmärkten, die rasanten Kursschwankungen bei den Aktien, die anhaltende Niedrigzinsphase und die enormen Interventionen der Notenbanken, deren Effekte wir mittel- bis langfristig noch gar nicht sicher einschätzen können, würden mich als Unternehmensleiter dazu bringen, keine unnötigen Risiken einzugehen. Ich würde vielmehr so schnell wie möglich meine Verbindlichkeiten und die Struktur der Kapitalanlagen durch exaktes Matching in Einklang bringen. Nur so bleibt das Schiff in dieser stürmischen See weiter steuerbar.

Also ist Hedging bzw. geschicktes Asset-Liability-Management der goldene Weg?

Das allein wird nicht ausreichen. Wichtig ist, dass die Versicherungswirtschaft alle Risiken wie plötzliche Inflation oder das Änderungsrisiko auf der Schadenseite über Sicherheitszuschläge in die Prämien integriert. Branchen, deren Ergebnisse stark von Zins und Inflation beeinflusst werden, sind im heutigen Umfeld für Versicherer wesentlich weniger attraktiv.

Werden die Risiken heute schon ausreichend berücksichtigt?

Bislang noch nicht. Ich denke, jeder weiß, was zu tun wäre. Aufgrund des intensiven Wettbewerbs und des Verteilungskampfs um Marktanteile werden diese Überlegungen aber ausgeblendet. Die Schmerzen aufgrund niedriger Zinsen in Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnung sind wohl noch nicht groß genug oder noch nicht sichtbar. Man hofft, dass sich die Wogen wieder glätten. Besser wäre es, der Realität ins Auge zu blicken und tätig zu werden. Doch diesen Impetus sehe ich derzeit noch nicht.

Wie können Unternehmen generell mit den unsicheren Rahmenbedingungen umgehen?

Sie sollten sich nicht auf den wahrscheinlichsten Gang der Dinge ausrichten, sondern in Szenarien denken und versuchen, in jeder Eventualität möglichst gut über die Runden zu kommen. Dazu ist es auch notwendig, sich die Flexibilität bei der Anlagepolitik zu bewahren und Bewertungen aus der Vergangenheit zu überdenken.

Herr Dr. Arnoldussen, wir danken Ihnen für das Gespräch.

zahlungsunfähig. Bei fondsgebundenen Produkten trägt dagegen der Kunde das Kapitalanlagerisiko, wodurch sich hier für die Lebensversicherer keine vergleichbar kritischen Auswirkungen ergeben.

Bei erhöhter Inflation kehrt sich der wesentliche belastende Effekt der Deflation um: Da die Zinsen in der Regel steigen, ist es leichter, die Mindestverzinsung der konventionellen Lebensversicherung zu erwirtschaften. Außerdem sinken die realen Kosten der Verbindlichkeiten aufgrund der nominalen Festlegung der Versicherungsleistungen.

Andererseits verlieren die klassischen Produkte gegenüber alternativen Anlageformen für die Versicherungskunden an Attraktivität, da der reale Wert der vereinbarten künftigen nominalen Leistung abnimmt und in der Regel Garantiezinsen bzw. Überschussbeteiligungen nicht sofort an die steigenden nominalen Zinsen angepasst werden. Daher ist bei einer erhöhten Inflation mit einem Anstieg der Stornoquoten im Bestandsgeschäft und negativen Auswirkungen auf das Neugeschäft zu rechnen. Dieser Effekt ist bei fondsgebundenen Produkten nicht zu erwarten. Steigende Verwaltungskosten belasten die Lebensversicherer allerdings bei erhöhter Inflation in allen Produktkategorien.

Fazit

Sowohl eine erhöhte Inflation als auch eine Deflation können die Assekuranz vor große Herausforderungen stellen. Ein deutlicher Inflationsanstieg hätte vor allem für die Schaden- und Unfallversicherer aufgrund eines potenziellen Nachreservierungsbedarfs signifikante Auswirkungen. Eine Phase der Deflation mit anhaltendem Niedrigzinsumfeld würde insbesondere Lebensversicherer mit einem hohen Anteil an traditionellen Produkten mit Zinsgarantie belasten.

Trotz all der Diskussionen um Inflationsangst oder ein Drohszenario Deflation muss festgehalten werden, dass es sich um Risikoszenarien handelt. Momentan bewegen sich die Inflationserwartungen – zumindest für die größten Industrienationen – auf moderatem Niveau und ähneln dem durchschnittlichen Level der Vorkrisenzeit.

Wir erwarten nicht, dass sich dies in absehbarer Zeit wesentlich ändert. Gleichzeitig rechnen wir jedoch auch weiterhin mit einer sehr volatilen volkswirtschaftlichen Entwicklung. Mittel- bis langfristig kann allerdings weder eine Phase der Deflation mit anhaltendem Niedrigzinsumfeld noch ein deutlicher Anstieg der Inflationsraten völlig ausgeschlossen werden. Daher sollten sich alle Versicherungsunternehmen mit diesen Risikoszenarien beschäftigen.

Darüber hinaus sind natürlich nicht nur die beiden beschriebenen Szenarien relevant. Beispielsweise bedarf es für ein Niedrigzinsumfeld nicht zwingend einer Deflation. Das zeigt sich gegenwärtig, wo vor dem Hintergrund der konjunkturellen Rahmenbedingungen Inflationsangst und niedrige Zinsen Hand in Hand gehen. Versicherer fordert dies besonders. Sie müssen daher die verschiedenen Einflussgrößen bei der Kalkulation ihrer Prämien sorgfältig abwägen und insbesondere in der Schaden- und Unfallversicherung trotz des Drucks von Wettbewerb und Marktzyklus auf risikoadäquate Preise und Bedingungen achten. Denn in einem Umfeld niedriger Kapitalmarktzinsen sind angemessene versicherungstechnische Erträge umso wichtiger.



UNSERE EXPERTEN:

Dr. Michael Menhart leitet bei Munich Re die Abteilung Economic Research.
mmenhart@munichre.com



Sonja Beckmann, Economist, beschäftigt sich mit globalen ökonomischen Themen sowie unter anderem China und Middle East.
sbeckmann@munichre.com

„Das Zauberwort heißt Diversifikation“

Dr. Jürgen Callies, Leiter von MEAG Research, über die Kapitalanlagepolitik der Versicherer zwischen Inflationsangst und Deflationssorgen.

Topics: Niedrige Zinsen, die Gefahr eines „Japan-Szenarios“ – gleichzeitig nährt die hohe Staatsverschuldung die Inflationsangst. Wie sehen Sie das Zinsumfeld?

Dr. Callies: Die ausufernde Staatsverschuldung und die Unsicherheit, wie stark die Geldpolitik noch dem Ziel der Geldwertstabilität verpflichtet sein wird, belasten einerseits die Kurse von Staatsanleihen. In den westlichen Industrieländern sind aber die Kapazitätsauslastungen zu niedrig, die Arbeitslosenraten zu hoch, als dass wir 2011 einen großen Inflationsschub fürchten müssten. Andererseits ist die Gefahr eines „Japan-Szenarios“ zwar nicht gebannt, doch in den Hintergrund getreten, seit das Konjunkturtal im Jahr 2009 erfolgreich durchschritten wurde. Doch beide Szenarien werden uns die nächsten Jahre begleiten.

Wie agieren die Notenbanken in diesem Spannungsfeld?

Die Notenbanken der westlichen Industrieländer haben auch aufgrund globaler Unsicherheiten die Geldpolitik nur leicht verschärft. Die moderate Inflation lässt deswegen nur einen leichten Anstieg der Zinsen für langlaufende Staatsanleihen erwarten. In Europa werden die Zinsbewegungen nicht von der Frage Inflation oder Deflation, sondern von der Euro-Krise und ihren Lösungsansätzen getrieben werden.

Welche Auswirkungen könnten beide Szenarien auf die Kapitalanlagenrendite und somit die Erträge der Versicherer haben?

Entscheidend ist der Zeithorizont: Auf Jahressicht lässt eine erhöhte Inflation bei einem entsprechenden Zinsanstieg zwar den Gesamtertrag fallen, allerdings können Zinsträger zu höheren Renditen wiederangelegt werden. Bei Deflation gilt das Umgekehrte. Längerfristig werden Anleihen ungeachtet einer Inflation oder Deflation immer zu 100 zurückgezahlt, solange kein Ausfall stattfindet. Für risikoreichere Anlagen spielt die Ursache von Inflation oder Deflation eine wesentliche Rolle.

Was können die Assetmanager tun?

Das Assetmanagement sollte immer flexibel genug reagieren können, um sich mit inflationsindexierten Anleihen, Rohstoffinvestments oder selektiven Aktienengagements gegen die Risiken verschiedener Inflationsphasen zu wappnen. Besonders gefährlich kann dagegen eine Deflation sein.

Sie lässt nicht nur die Kapitalerträge erodieren, sondern kann auch aufgrund eines verstärkten Deleveragings zu einer längeren ökonomischen Flaute führen und damit zum besagten „Japan-Szenario“.

Wie können Versicherer in der Kapitalanlage mit diesen Risiken umgehen?

Das Zauberwort heißt Diversifikation. Wir sehen derzeit einen starken Einfluss politischer Entscheidungen. Gleichzeitig erkennen wir größere Divergenzen zwischen Industrieländern und Emerging Markets. Die bewährten Grundregeln der Kapitalanlage sind hochzuhalten: Mischung und Streuung. Es ist eine Illusion, dass allein Staatsanleihen schützen. Die Kapitalanlage muss das Diversifikationspotenzial neuer wachstumsstarker Regionen in den Emerging Markets stärker berücksichtigen als früher. Neben der Diversifikation hat die Liquidität – und das ist eine Lehre der vergangenen Krisen – eine herausragende Bedeutung. Wer seine Kapitalanlagen zu einem großen Teil sehr liquide anlegt, kann auf veränderte Rahmenbedingungen schnell reagieren und ist deswegen besser gegen Risiken geschützt.

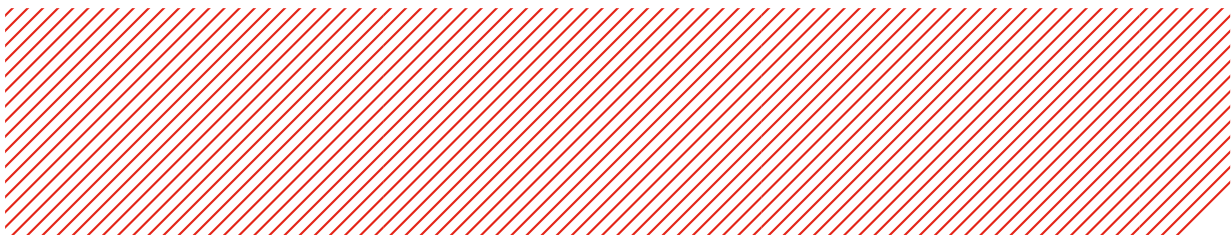


Dr. Jürgen Callies hat mehr als 20 Jahre Erfahrung im Kapitalmarktgeschäft. Seit 2002 leitet er das Research von MEAG.
jcallies@meag.com



Die 33 verschütteten chilenischen Minenarbeiter konnten im Oktober 2010 nach 70 Tagen aus fast 700 Meter Tiefe gerettet werden, ein eindrucksvolles Beispiel nationaler Solidarität.

Transparenz herstellen



Die industrielle Revolution findet heute in den Entwicklungsländern statt. Doch nicht nur dort stellt sich die Frage nach dem Verhältnis von allgemeiner Sozialversicherung und Arbeiterunfallversicherung, von Arbeitgeberhaftung und der Haftung Dritter.

von Christian Lahnstein

Bergwerkunglücke sind häufig und verstärkt in Zeiten boomender Rohstoffpreise. Die Rettungsaktion in Chile war immerhin spektakulär genug, um weltweites und anhaltendes Interesse zu wecken. Der Fall veranschaulicht die Koexistenz moderner Technik und prekärer Arbeitsbedingungen.

Vielfalt an Haftungssystemen und Versicherungslösungen

Bei Arbeitsunfällen und Berufskrankheiten wird das Haftungssystem in verschiedenem Maß durch die No-Fault-Modelle der Arbeiterunfallversicherungen verdrängt. Jede Rechtsordnung definiert auf eigene Weise die verbleibende Haftung des Arbeitgebers, also wie weit er in Ergänzung oder anstelle der Leistungen der Arbeiterunfallversicherung Schadenersatzansprüchen der Arbeitnehmer ausgesetzt bleibt und wie weit er gegenüber Rückgriffansprüchen des Arbeiterunfallversicherers oder Dritter haftet. Bereits in den EU-Staaten existiert ein breites Lösungsspektrum. Ansätze zu Harmonisierung sind nicht zu sehen.

- Schadenersatzansprüche der Arbeitnehmer sind teils auf Vorsatz beschränkt (USA, Kanada, Mexiko, Deutschland, Österreich, Belgien), teils auch bei grober Fahrlässigkeit zugelassen (in Frankreich, wo sich dieser Begriff als sehr dehnbar erwies). Überwiegend sind Ansprüche der Arbeitnehmer auch bei leichter Fahrlässigkeit des Arbeitgebers möglich; so in den meisten süd- und westeuropäischen Ländern, ex-sozialistischen Reformstaaten und Entwicklungsländern.
- Unabhängig davon sind die Rückgriffansprüche des Arbeiterunfall-Versicherungssystems geregelt – noch variantenreicher, da oft auch nach unterschiedlichen Leistungsträgern differenziert wird: Einmal sind sie weitgehend ausgeschlossen (Niederlande, Dänemark), ein andermal bei grober Fahrlässigkeit zulässig (Deutschland, Schweiz, Österreich, Japan), vielfach auch bei einfacher Fahrlässigkeit, unbegrenzt wie in Italien oder durch „Caps“ limitiert wie (bis auf Weiteres) durch den britischen National Health Service. Oft bestehen Rückgriffsrechte, die aber in der Praxis nicht wahrgenommen werden. Der Druck, dies doch zu tun, dürfte zunehmen, etwa gemäß dem Gebot des IV. deutschen Sozialgesetzbuchs in § 76 „Einnahmen sind rechtzeitig und vollständig zu erheben“.
- Wiederum unabhängig von den Haftungsvarianten sind die unterschiedlichen Versicherungslösungen. In vielen Common-Law-Ländern ist Employers' Liability (Arbeitgeberhaftung) mit Workers' Compensation (Arbeiterunfall) kombiniert und damit in der Regel obligatorisch mitversichert (Indien, Hongkong, Singapur, allein in Australien gibt es neun unterschiedliche und immer wieder modifizierte



Arbeiterinnen in einer Schuhfabrik in Chengdu. Auch in China wird inzwischen der Ruf nach besseren Arbeitsbedingungen laut.

Modelle). In einigen Ländern bildet Employers' Liability eine eigene Versicherungssparte, obligatorisch wie in Großbritannien oder nicht obligatorisch wie in Irland. In den meisten Ländern ist sie ausdrücklich oder stillschweigend in der Betriebshaftpflichtversicherung gedeckt. Dabei sind die bei Berufskrankheiten kritischen Trigger- und Aggregierungsfragen meist nicht näher definiert.

Was gilt im Fall des chilenischen Bergwerkunglücks? Nach chilenischem Recht haftet der Arbeitgeber bei einfachem Verschulden; diese Haftung wird in der Betriebshaftpflichtversicherung mitversichert, die hier allerdings gar nicht abgeschlossen wurde. Der spannende Punkt ist, dass auch derartige Rettungskosten Teil der Deckung sind. Haftpflichtversicherer sollten also die Möglichkeit aufwendiger Rettungsaktionen nicht übersehen, auch bei kleineren Unternehmen. Möglicherweise gilt das sogar dort, wo die Haftung des Arbeitgebers weitgehend durch Arbeiterunfallversicherung abgelöst ist; denn in deren Leistungskatalog ist die Deckung von Rettungskosten nicht vorgesehen.

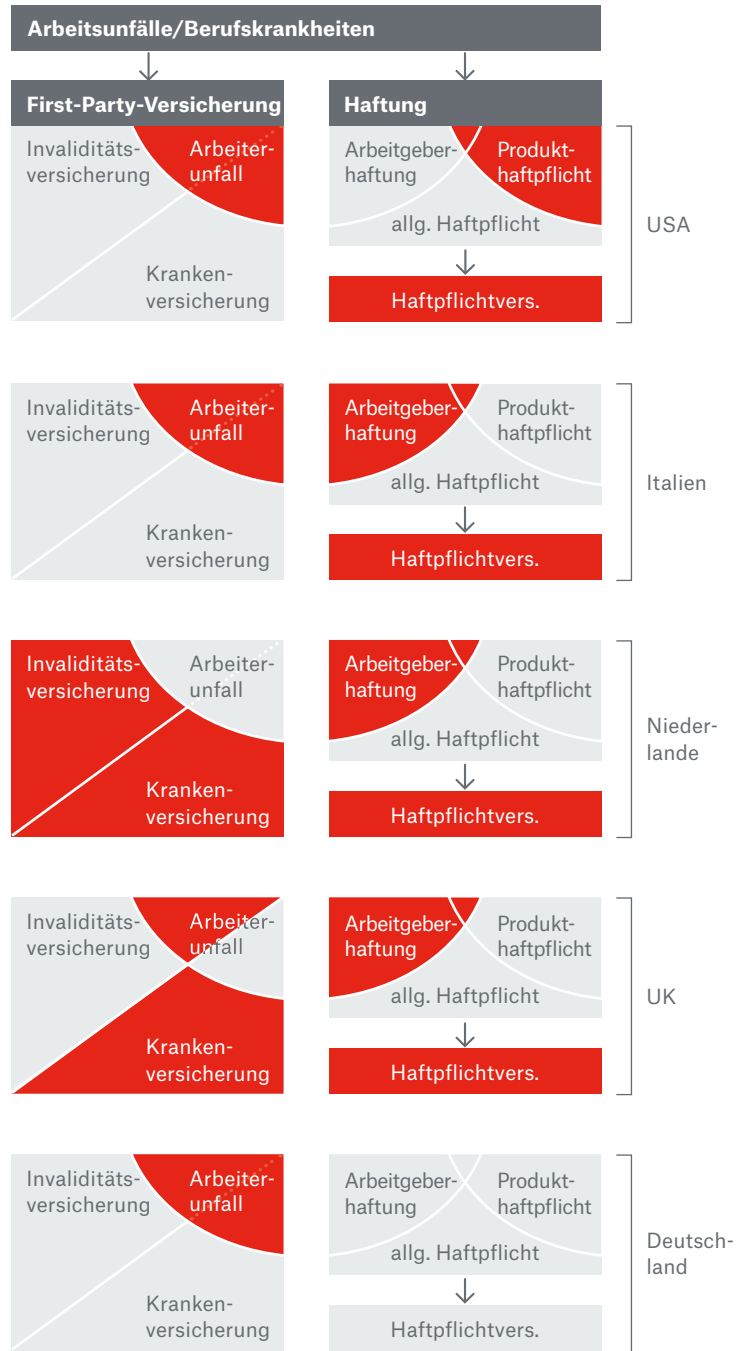
Das US-Paradox

„... So konnte sich die Arbeiterunfallversicherung – als erste Deliktsrechtsreform – nicht vollständig vom Deliktsrecht lösen. Die Suche der Arbeitnehmer nach vollständiger Entschädigung führte sie über die Arbeiterunfallversicherung hinaus und schließlich wieder zum Deliktsrecht. Weder dem Deliktsrecht noch der Arbeiterunfallversicherung ist es gelungen, die Arbeiterunfallversicherung wie ursprünglich vorgesehen als ausschließliches Entschädigungssystem zu etablieren oder aber Arbeitersystem, Deliktsrecht und Versicherung so zueinander in Beziehung zu setzen, dass sie harmonisch zusammenwirken. So lange das nicht der Fall ist, dürfte die Arbeiterunfallversicherung ihrem ursprünglichen Anspruch kaum wirklich gerecht werden“, so der Haftungs- und Versicherungsrechtler Kenneth Abraham in „The Liability Century“ (2008).

Die Deliktsrechtsreform, die er anspricht, ist nicht nur die erste, sondern bis heute die einzige bedeutende „tort reform“ in den USA. Sie fand in zwei Stufen statt. Die vor hundert Jahren einsetzende Workers'-Compensation-Gesetzgebung beendete eine erste US-Haftpflichtkrise im Zusammenhang mit Arbeitsunfällen, und zwar nach dem deutschem (Bismarck-) Modell: Die Haftung wurde weitgehend durch Unfallversicherung ersetzt. In ähnlicher Weise erledigte der Einschluss von Berufskrankheiten in die Arbeiterunfallversicherung in den 1930er-Jahren auch die zweite US-Haftpflichtkrise, diesmal im Kontext massenhafter Silikoseklagen und erster Asbestfälle. Wie bekannt, wurden dann die Haftungsrisiken bei Arbeitsunfällen sowie bei Berufskrankheiten – gegen die ausdrückliche Intention der Workers'-Compensation-Gesetzgebung – mehr oder weniger systematisch auf die Produkthaftpflicht verlagert.

Wenn heute über neue Technologien als Emerging Risks des US-Markts nachgedacht wird – über Nanotechnologie oder neuartige „toxic torts“ –, so ist zu bedenken, dass Gesundheitsschäden oft gerade anhand der gut dokumentierten Expositionen am Arbeitsplatz nachgewiesen werden können. Für die Modellierung derartiger Szenarien ist dann entscheidend, ob die US-Arbeiterunfallversicherung in Zukunft, anders als bislang bei den Silikose- und Asbestfällen, ihre Präventions-, Monitoring- und Kompensationsaufgaben tatsächlich wahrnehmen wird oder ob das Problem erneut den Haftpflichtanwälten überlassen bleibt. Für die langfristige Einschätzung beider Geschäftszweige – Arbeiterunfall- wie Haftpflichtversicherung – wäre, wie von Abraham ange-regt, eine bessere Koordinierung dienlich.

Abb. 1: Unterschiedliche Entschädigungssysteme



Die linke Seite verdeutlicht die Rollen der allgemeinen Invaliditäts- und Krankenversicherung und der spezifischen Arbeiterunfallversicherung bei der Entschädigung von Arbeitsunfällen und Berufskrankheiten; rot hervorgehoben sind die hauptsächlich belasteten Versicherungszweige. Die rechte Seite zeigt, welche Haftungen im Vordergrund stehen.

Europäische Entwicklungen

In **Großbritannien** ist Employers' Liability (EL) mit einem Prämienvolumen von circa 1,5 Milliarden Pfund das wichtigste Segment der allgemeinen Haftpflichtversicherung. Die aktuelle und viel diskutierte Rechtsprechung zu haftungs-, schadens- und versicherungsrechtlichen Fragen verfolgen auch ausländische Juristen und Versicherer mit großem Interesse. Sie betrifft grundsätzliche Probleme bei Berufskrankheiten: den Kausalitätsnachweis, den Umgang mit in der Vergangenheit exponierten, aber (noch) nicht erkrankten Arbeitnehmern, die Definition des Versicherungsfalls.

Die obligatorische britische EL-Versicherung gilt als notorisch verlustbringend. Die langfristigen Kosten allein der Asbest-Mesotheliomfälle werden auf bis zu 10 Milliarden Pfund geschätzt. Dabei ist bemerkenswert, dass die Arbeitgeber in Großbritannien durch die Kosten von Arbeitsunfällen und Berufskrankheiten weitaus weniger belastet werden als in Kontinentaleuropa oder Nordamerika: Die Kosten der obligatorischen EL-Versicherung liegen bei durchschnittlich 0,25 Prozent der Lohnsumme. Die Leistungen der Arbeiterunfallversicherung – Industrial Injury Scheme und National Health – werden mit Steuern finanziert; wobei diese Leistungen nicht unterschätzt werden sollten (siehe Statement *Richard Lewis*).

Aktuelle Aspekte auf europäischen Märkten

Vier Experten des European Centre of Tort and Insurance Law beleuchten Besonderheiten in ihren Ländern.



Gleichzeitig fällt für die Verwaltung der staatlichen Arbeiterunfallversicherung nur ein Bruchteil der Kosten an. Es stellt sich die Frage, ob dieses duale System an Leistungen gerechtfertigt ist, zumal es Arbeitnehmer besserstellt als andere Unfall-opfer. Gleichwohl bauen die Haftungs- und Sozialsysteme darauf auf.

Richard Lewis, University of Cardiff

Großbritannien: Die übersehene Rolle der Sozialversicherung

In Großbritannien sind Haftpflichtansprüche infolge von Arbeitsunfällen auf 87.000 Fälle pro Jahr gesunken und machen damit nur zehn Prozent des Gesamtaufkommens aus. Der Schadenersatz beläuft sich durchschnittlich auf drei Monatsgehälter. Die Arbeitgeber wenden durchschnittlich rund 0,25 Prozent der Lohnsumme für die Versicherungsprämie auf. Dabei wissen viele nicht, dass auch der Staat bei Arbeitsunfällen eine Entschädigung leistet. Die Rentenzahlungen an die Betroffenen werden vollständig aus Steuergeldern finanziert und sind vergleichbar mit einem Schadenersatz für immaterielle Schäden. Ihr langfristiger Wert ist nicht zu unterschätzen. Die Anzahl derer, die nach einem Arbeitsunfall Leistungen vom Staat erhalten, übersteigt die Zahl der Schadenersatzempfänger um das Vierfache.



Frankreich: Gerichte ermöglichen Comeback der Arbeitgeberhaftung

Die französische Entschädigungsregelung für Arbeitsunfälle und Berufskrankheiten zeichnet sich dadurch aus, dass die Sozialversicherungsträger pauschal für die Heilbehandlungskosten, den Verdienstaufschlag und eine dauernde Arbeitsunfähigkeit des Geschädigten aufkommen. Dafür können

Geschädigte und Anspruchsberechtigte nicht direkt gegen den Arbeitgeber vorgehen, um ihn aufgrund seiner zivilrechtlichen Haftpflicht zur Verantwortung zu ziehen, es sei denn, bei ihm oder einem seiner Erfüllungsgehilfen läge Vorsatz oder unentschuldbares Verschulden vor.

Seit 2002 hat das französische Kassationsgericht die Definition des unentschuld-baren Verschuldens erweitert, indem es entschied, dass der Arbeitgeber eine Erfolgspflicht in Bezug auf die Sicherheit hat, die als nicht eingehalten gilt, wenn dem Arbeitgeber das Risiko bewusst war oder hätte sein müssen und er nichts zum Schutz seiner Angestellten getan hat. Diese Rechtsprechung bezog sich zwar auf die Gefährdung durch Asbest, gilt heute aber generell für alle Arten von Unfällen, einschließlich Selbstmord, selbst wenn dieser nicht an der Arbeitsstelle begangen wurde. Aufgrund dieser neuen Auslegung des Begriffs des unentschuld-baren Verschuldens können Geschädigte öfter eine zusätzliche Entschädigung erhalten, wodurch sich die Entschädigung für Arbeitsunfälle der gemäß zivilrechtlicher Haftung garantierten uneingeschränkten Entschädigung annähert.

Florence G'sell, Université Paris 1

In anderen Ländern finanzieren die Arbeitgeber die Arbeiterunfallversicherung. Die durchschnittlichen Kosten liegen zwischen 1 und 3,5 Prozent der Lohnsumme. Sie hängen vom Leistungsumfang, von den Preisen auf dem Gesundheitsmarkt, von Schadenhäufigkeit und -schwere sowie den Verwaltungskosten ab. Man könnte also den im internationalen Vergleich privilegierten Arbeitgebern in Großbritannien zumuten, kostendeckende EL-Versicherungsprämien zu zahlen.

Auch in den **Niederlanden** bezieht sich ein beachtlicher Teil der haftungsrechtlichen Rechtsprechung auf Arbeitgeberhaftung. Die Arbeiterunfallversicherung war 1967 aufgelöst und in das allgemeine Kranken- und Rentenversicherungssystem einbezogen worden. Die oft künstliche und schwierige Unterscheidung zwischen beruflich und außerberuflich verursachten Unfällen und Krankheiten sollte im modernen Sozialstaat überwunden werden: „same injury, same need, same benefit“. Seitdem ist allerdings das sozialrechtliche Leistungsniveau gesunken, und zwar bereits unter das von der ILO für die Arbeiterunfallversicherung geforderte Mindestniveau. Versuche der Haftpflichtversicherer, die Arbeitgeberhaftung – wie vor



**Niederlande:
Haftungsrechtliches First-Party-
Versicherungsobligatorium**

Die Arbeitgeberhaftung in den Niederlanden basiert auf dem Verschuldensprinzip. Allerdings hat sich der niederländische „Hoge Raad“ als oberster Gerichtshof in den vergangenen Jahren für eine zusätzliche Pflicht des Arbeitgebers ausgesprochen, Mitarbeiter, die bei ihrer Tätigkeit Verkehrsunfälle erleiden, durch eine angemessene First-Party-Versicherung abzusichern. Damit führte er de facto eine Art verschuldensunabhängige Haftpflicht- bzw. Pflichtversicherung innerhalb eines verschuldensabhängigen Modells ein.

Die gesetzlichen Regelungen zur Arbeitgeberhaftung in den Niederlanden liefern reichlich Zündstoff. Dabei geht es darum, was diese spezielle Absicherungspflicht für den klassischen Arbeitsunfall bedeutet, der nicht auf ein Verschulden zurück-

zuführen ist: Kann es angehen, dass Mitarbeiter bei Verkehrsunfällen finanziell besser abgesichert sind als bei der Ausübung der Tätigkeit an sich?

Siewert D. Lindenberg, Erasmus
Universität Rotterdam



**Italien:
Zwei überraschende
Entscheidungen**

Bei Schäden durch die Belastung mit Asbeststaub können alle faktischen Arbeitnehmervertretungen die Entschädigung von immateriellen Schäden direkt einfordern, auch wenn sie erst nach dem Auftreten des Schadens gegründet wurden. So die Entscheidung des Kassationshofs vom 4. November 2010, nach der Interessenvertretungen, die als Nebenkläger auftreten, iure proprio handeln, in der

Eigenschaft von Geschädigten. Ihre Prozessführungsbefugnis wird folglich anerkannt, auch wenn sie keine echte Rechtspersönlichkeit darstellen. Nach Meinung der Revisionsinstanz bewirkt „jedes Verhalten des Arbeitgebers, das die Gesundheit der Arbeitnehmer gefährdet, vor allem wenn es wiederholt auftritt und auf eine systematische und tief verwurzelte Verletzung der Sicherheits- und Arbeitshygienevorschriften zurückzuführen ist, einen direkten Schaden für die Interessenvertretung“.

Zum ersten Mal hat am 22. Dezember 2009 ein Gericht die Verwendung des Mobiltelefons im Rahmen der Arbeiterunfallversicherung als Ursache für eine Berufskrankheit anerkannt: Nach Ansicht des Berufungsgerichts Brescia kann die ausgedehnte Verwendung eines Hirntumor verursachen. Die Richter haben dem Antrag eines ehemaligen leitenden Angestellten eines multinationalen Unternehmens stattgegeben; er litt unter einem gutartigen Tumor am Trigeminus, nachdem er über zwölf Jahre mehrere Stunden täglich am Mobiltelefon sprach. Entscheidend für das Urteil waren die Gutachten von zwei Sachverständigen.

Alessandro Scarso, Università Bocconi,
Mailand

1967 – erneut durch First-Party-Versicherung zu ersetzen, sind mangels Unterstützung durch den Gesetzgeber nicht erfolgreich. Dafür veranlassten nun die Gerichte in einem Teilbereich, der Verkehrsunfälle von Arbeitnehmern betrifft, eine eigenartige First-Party-Ausschnittdeckung (siehe Statement *Siewert D. Lindenbergh*).

In **Frankreich** waren es die Gerichte, die das Verhältnis von Arbeiterunfallversicherung und Arbeitgeberhaftung grundlegend veränderten, indem sie die lange Zeit restriktiv interpretierte Haftungsvoraussetzung einer „faute inexcusable“ erheblich ausdehnten (siehe Statement *Florence G'sell*). Sie reagierten damit auf die Kritik einiger Sozialrechtler, die darauf hinwiesen, dass die ursprünglich durch die Arbeiterunfallversicherung privilegierten Arbeitnehmer von

der inzwischen weiterentwickelten haftungsrechtlichen Entschädigung ausgeschlossen blieben. Die Haftpflichtversicherer versäumten es bislang, für die erweiterte Haftung nun auch ein eigenes Deckungskonzept zu entwerfen.

Italien ist ein Beispiel traditioneller Koexistenz zweier sich kontinuierlich und innovativ entwickelnder Systeme: Die Arbeiterunfallversicherung (INAIL) erweiterte auch in den vergangenen Jahren ihre Zuständigkeiten (neue Rehabilitationsaufgaben, die Einbeziehung aller Haushalte, die Deckung von Nicht-Vermögensschäden). Gleichzeitig nimmt die Bedeutung der Arbeitgeberhaftung zu, nicht zuletzt aufgrund der Asbestprozesse, wie unter anderem durch eine Massenklage über 5 Milliarden Euro gegen Eternit (siehe auch Statement *Alessandro Scarso*).

Arbeitsschutz zwischen Umwelt-, Konsumenten- und Katastrophenschutz

Vom spanischen Kolonialrecht zu Deepwater Horizon – Skandale, Haftung und Versicherungssysteme.

Skandale wegen inakzeptabler Arbeitsbedingungen begleiteten die globalen Wirtschaftsbeziehungen von Anfang an – zu Beginn des 16. Jahrhunderts die radikale Kritik der Dominikaner in den spanischen Kolonien, vor hundert Jahren die britische Dokumentation zur Kautschukproduktion im Kongo oder in Peru. Auch heutige Bemühungen von NGOs oder der International Labour Organisation (ILO) drohen immer wieder an den Realitäten zu scheitern. Massenklagen von Arbeitern aus südafrikanischen Bergwerken oder lateinamerikanischen Bananenplantagen gegen international operierende Unternehmen entwickeln sich zu einem Schachspiel multinationaler Haftungsprozesse, deren Ausgang schwer vorhersehbar bleibt.

In diesen Haftungsprozessen stehen die Arbeitsschutzaspekte oft im Zusammenhang mit Umweltskandalen. (Mehr dazu lesen Sie in Topics 2/2010.) Bei Gefahrstoffen wie Unfällen liegt dieser enge Bezug auf der Hand. Beim Unfall auf der Bohrinsel Deepwater Horizon im Golf von Mexiko mit elf Todesopfern steht der Umweltschaden im Vordergrund. Beim Unfall der Piper Alpha 1988 in der Nordsee gab es 167 Todesopfer unter der Besatzung, der größte Industrieunfall in der Nachkriegsgeschichte für die britische Employers'-Liability-Versicherung.

Der Arbeitsschutz ist auch für die Einschätzung neuer Konsumentenrisiken aufschlussreich. So wurden Befürchtungen im Zusammenhang mit Risiken elektromagnetischer Felder, zuletzt vor allem in Bezug auf Mobiltelefone, unter anderem durch

die Ergebnisse der Arbeitsmedizin widerlegt; daran dürfte auch das aktuelle Urteil eines italienischen Sozialgerichts nichts ändern (siehe Statement von *Alessandro Scarso*).

Schließlich sind die Exponierung von Arbeiterunfallversicherung und Arbeitgeberhaftung bei der Einschätzung von Naturkatastrophen und politischen Risiken von Bedeutung. Die meisten Todesfälle des 11. September 2001 waren Arbeitsunfälle und auch die meisten der über 10.000 Krankheitsfälle infolge der anschließenden Rettungs- und Aufräumaktionen können als berufsbedingt betrachtet werden.

In den **mittel- und osteuropäischen Reformländern** gilt unverändert die traditionelle Verschuldenshaftung des Arbeitgebers, mit Varianten im Einzelnen. Sie ist in der Regel in der Betriebshaftpflichtversicherung mitversichert. Bei geringer Versicherungsdichte und niedrigen Deckungssummen der Betriebshaftpflichtversicherung konnte sich auch die Haftungspraxis noch wenig entwickeln. Einen Sonderfall bilden die tschechische und slowakische Republik, wo die Arbeiterunfallversicherung volle zivilrechtliche Entschädigung vorsieht, also Arbeiterunfallversicherung und Arbeitgeberhaftung in einer eigenständigen Sparte verschmolzen sind.

Internationale Haftpflichtprogramme

Arbeitsunfälle und Berufskrankheiten sind auch im Hinblick auf die Corporate Social Responsibility sensible Themen, besonders wenn innerhalb von Konzerngesellschaften oder bei Zulieferern und Subunternehmern unterschiedliche Arbeitsschutzstandards gelten.

Die versicherungstechnische Komplexität internationaler Haftpflichtprogramme erleichtert nicht immer den Dialog zwischen den beteiligten Unternehmen – den versicherten Mutter- und Tochterunternehmen einerseits sowie den Versicherern der internationalen Deckung und der lokalen Grunddeckungen andererseits. Die einschlägigen Klauseln sind oft fragwürdig: Zu defensiv sind sie bei pauschalen Ausschlüssen oder Sublimits, wenn dann bei schweren Industrieunfällen eines Tochterunternehmens nicht die gesamte Kapazität zur Verfügung steht. Wenig sinnvoll sind auf den meisten Märkten Klauseln, die etwa (orientiert am deutschen Modell) Rückgriffe decken, aber nicht die Direktansprüche eines Arbeitnehmers: Wenn überhaupt sollten Direktansprüche Vorrang haben.

Die Deckung von Berufskrankheiten ist fragwürdig, wenn kein Konzept erkennbar ist, wie mit dem Langzeitrisiko umgegangen wird. Asbestausschlüsse oder Ausschlüsse einiger spezifischer Berufskrankheiten mögen in einer Reihe von Industrieländern sinnvoll sein, greifen jedoch vor allem in Entwicklungsländern zu kurz, wo mit unterschiedlichsten Berufskrankheiten zu rechnen ist. Dabei ist von langen Latenzzeiten zwischen Beginn der Exposition und Manifestation der Krankheit auszugehen; bei Silikose sind es nach deutschen Statistiken durchschnittlich 42 Jahre. In den anlaufenden Silikoseprozessen südafrikanischer Bergbauarbeiter dürften also entsprechende Zeiträume involviert sein. Während so langer Zeit verändern sich die Beteiligungsverhältnisse der lokalen wie der international operierenden Unternehmen. Die Rechtsnachfolger sind damit konfrontiert, dass die Grenzen gesetzlicher, moralischer und faktischer Haftung manchmal fließend sind.



Arbeiter beladen einen Frachter im Hafen von Southampton, Großbritannien.

Die Asbestprozesse haben die Atomisierung und fast beliebige Interpretierbarkeit der Beteiligungen bei der haftungsrechtlichen Abwicklung eines Langzeitrisikos verdeutlicht. Im Rahmen der Arbeiterunfallversicherung, aber auch einer obligatorischen Arbeitgeberhaftpflichtversicherung nach britischem Modell dürfte es eher gelingen, einheitliche Trigger- und Aggregierungsregeln durchzusetzen und damit auch Kosten und Reputationsrisiko des Deckungsstreits zu vermeiden.

Integrierte Unternehmenshaftpflichtversicherung

Alle Aspekte der Arbeitgeberhaftung sollten in einem koordinierten Konzept der Unternehmenshaftpflichtversicherung eine eigene Sektion bilden, wie auch Produkt-, Umwelt- und Managerhaftung. Bei der Einschätzung der Arbeitgeberhaftung sind die in jedem Land unterschiedlichen rechtlichen Rahmenbedingungen und Versicherungsmarktstrukturen zu berücksichtigen.



An Bord der Jack Abry 2 leeren die Fischer ein Schleppnetz.

Dabei können drei Risiken unterschieden werden:

- die traditionellen Industrierisiken, die in den Entwicklungsländern ganz im Vordergrund stehen, die aber vor allem durch den Asbestkomplex auch die alten Industrieländer noch viele Jahre belasten werden
- modernere arbeitsplatzbezogene Risiken wie Rückenbeschwerden, psychosomatische und andere ähnlich „unsichtbare“ Berufskrankheiten
- schließlich die neueren, Diskriminierung und Belästigungstatbestände betreffenden Haftungsregeln (siehe S. 21), die im jeweiligen arbeitsrechtlichen Kontext zu sehen sind.

In den aktuellen Wirtschaftskrisen wird erneut die Bedeutung der Unternehmen als Arbeitgeber betont. Bei flexiblerem Arbeitsrecht führt die engere internationale Verflechtung zu einer Vielzahl offener Fragen. Eine eigene Deckungssektion sollte den systematischen Überblick über die unterschiedlichen Haftungsrisiken im Zusammenhang mit Arbeitsverhältnissen erleichtern. Die auf vielen Märkten übliche pauschale Mitdeckung in der Betriebshaftpflichtversicherung ist hier weniger hilfreich. Sie bewirkt häu-

fig eine zu restriktive Position gegenüber versicherbaren Haftungen oder eine zu unklare Position bei unversicherbaren – oder beides. Munich Re unterstützt ihre Zedenten bei der Umsetzung solcher Konzepte.



UNSER EXPERTE:

Christian Lahnstein ist verantwortlich für die Analyse von Grundsatzfragen des Haftungs- und Versicherungsrechts sowie gesellschaftlicher Einflüsse auf Haftung und Versicherung. clahnstein@munichre.com

Aktuelle Studie von ECTIL und Munich Re

Die erste breiter angelegte rechtsvergleichende Studie zur Arbeitgeberhaftung wird gerade vom European Centre of Tort and Insurance Law in Wien (ECTIL) in Kooperation mit Munich Re durchgeführt. Untersucht werden zwölf Länder: Großbritannien, Deutschland, Österreich, Frankreich, Niederlande, Italien, Rumänien, Polen, Dänemark, Japan, USA und Australien. Das Forschungsprojekt zeigt, dass es auch in den alten Industrieländern je nach Marktstruktur dynamische haftungsrechtliche Entwicklungen wie auch latente Haftungen gibt, die nicht übersehen werden dürfen.

>> Die Studie erscheint **Mitte 2011**. Eine Konferenz zum Thema findet am **25. März 2011** bei Munich Re in München statt.

Arbeitgeberhaftung bei Diskriminierung oder Mobbing

Wird ein Unternehmen wegen Diskriminierung belangt, kann das teuer werden. Und solche Klagen nehmen zu. Gedeckt werden diese Risiken meist über Spezialprodukte.

von Ina Ebert

Neben der traditionellen Arbeitgeberhaftung für Arbeitsunfälle und berufsbedingte Krankheiten hat sich in den vergangenen Jahrzehnten die Haftung des Arbeitgebers für Diskriminierung, Mobbing und sexuelle Belästigung herausgebildet. Diese Art bereitet hinsichtlich der Beweislage und der Berechnung der Entschädigungshöhe größere Probleme als die Haftung für Körperschäden. Zudem sind dies meist Vorsatztaten.

In den USA handelt es sich dabei um ein seit Langem etabliertes Teilgebiet des Haftungs- und Arbeitsrechts. Enden derartige Verfahren mit einem Urteil, werden besonders häufig und überdurchschnittlich hohe Punitive Damages (Strafschadenersatz) verhängt. Nach einer Studie des U.S. Department of Justice von 2001 betrug die Durchschnittshöhe von Punitive Damages, die US-Zivilgerichte festsetzen, 50.000 US-Dollar. Bei arbeitsrechtlichen Diskriminierungsklagen waren es dagegen 606.000 US-Dollar – mehr als bei allen anderen Arten zivilrechtlicher Verfahren.

Ein aktuelles Beispiel: Im Mai 2010 wurde das Pharmaunternehmen Novartis wegen Diskriminierung verurteilt. Den Klägerinnen wurden neben 3,3 Millionen US-Dollar Schadenersatz 250 Millionen US-Dollar Punitive Damages zugesprochen. Das Verfahren endete schließlich mit einem Vergleich über 175 Millionen US-Dollar Entschädigung. Wegen der hohen Bedeutung von Punitive Damages können nicht nur Diskriminierungs-Sammelklagen mit (Hundert-)Tausenden von Geschädigten, sondern auch Einzelklagen, etwa im Bankensektor oder gegen Prominente, für den Beklagten sehr teuer werden.

In Europa waren solche Klagen bis vor wenigen Jahren sehr selten. Dies ändert sich langsam im Zuge der Umsetzung von EU-Richtlinien. Diese verbieten seit 2000 grundsätzlich eine Diskriminierung

im Arbeitsleben, etwa aufgrund von Alter, Geschlecht oder Behinderung. Die Höhe der Entschädigungen ist in Europa jedoch weiterhin deutlich niedriger als in den USA; auch ist es viel schwieriger, Forderungen zu einer Sammelklage zu bündeln. Darüber hinaus ist das Prozesskostenrisiko für die Kläger größer.

Separate Versicherungslösungen

Das Risiko, für Diskriminierung, Mobbing oder sexuelle Belästigung haften zu müssen, wird in aller Regel nicht unter der traditionellen Arbeitgeberhaftung versichert, sondern über eigenständige Produkte (Employment Practices Liability Insurance oder landesspezifische Versicherungen) oder unter D&O-Policen gedeckt. Anders als bei der traditionellen Arbeitgeberhaftung kommt es dabei fast nie zu Überschneidungen mit Workers' Compensation oder anderen verschuldensunabhängigen Entschädigungssystemen, da der Haftung meist vorsätzliche Rechtsverstöße zugrunde liegen. Vielmehr hat die neue Form der Haftung dafür gesorgt, dass man sich auch in Staaten, in denen die Entschädigung von Arbeitnehmern für Körperschäden (fast) vollständig dem Haftungsrecht entzogen wurde, wieder mit der Arbeitgeberhaftung und ihren ungelösten Problemen befassen muss.



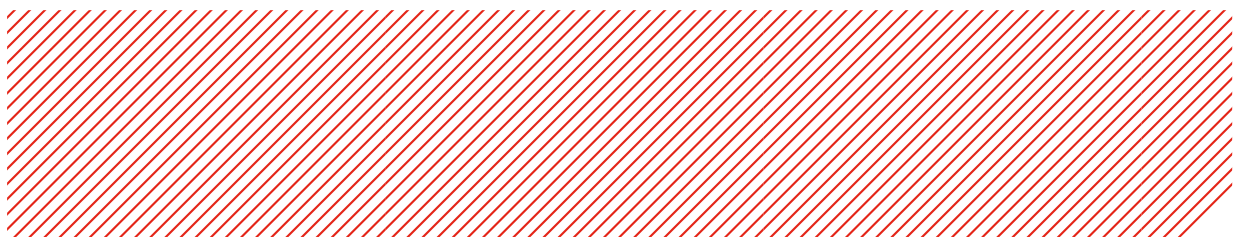
UNSERE EXPERTIN:

Prof. Dr. Ina Ebert ist spezialisiert auf Haftungsrecht und Emerging Risks. Sie arbeitet bei Munich Re als Senior Consultant im Bereich Global Clients/North America.
iebert@munichre.com



Solvabilitätsanforderungen und Bilanzierungsvorschriften binden Kapital. Rückversicherung kann dazu beitragen, Freiräume zurückzugewinnen.

Mehr als Rückversicherung



Eine individuelle Rückversicherungslösung kann Lebensversicherer bei der Optimierung von Risikomanagement und Kapitalsteuerung unterstützen. Financially Motivated Reinsurance (FinMoRe) schafft so Freiräume und damit Wettbewerbsvorteile.

von Berthold Glaser, Peter Miehle

Lebensversicherer agieren in einem dynamischen Umfeld: Medizinischer Fortschritt, Bevölkerungsentwicklung und wandelnde Lebensstile verändern die Risikolandschaft stetig. Strengere rechtliche Rahmenbedingungen und ein scharfer Wettbewerb tun ihr Übriges. Angesichts aktueller Rating- und Solvenzanforderungen wird die aktive Kapitalsteuerung immer wichtiger. Wer diese Herausforderungen meistern will, muss sein Geschäftsmodell laufend weiterentwickeln, Prozesse kontinuierlich verbessern und sein Kapital dort einsetzen, wo es den meisten Nutzen bringt. Ein wirksames Instrument sind dabei finanziell motivierte Rückversicherungslösungen (Financially Motivated Reinsurance, kurz FinMoRe), die individuell auf den einzelnen Lebensversicherungskunden abgestimmt werden. Neben dem zentralen Risikotransfer tragen sie dazu bei, die Eigenkapital-, Solvenz- und Finanzsituation des Zedenten zu optimieren.

Formen und Funktionsweisen

Prinzipiell unterscheidet man zwei Typen: Beim ersten steht die Kapitalentlastung, etwa beim Ratingkapital, im Mittelpunkt. Die Grundidee: Ein Erstversicherer überträgt die Anforderungen von Ratingagenturen oder Aufsichtsbehörden an seine Kapitalausstattung über einen Kapitalentlastungsvertrag auf den Rückversicherer. Das ist sinnvoll, weil für den Rückversicherer in der Regel andere Anforderungen gelten als für einen Lebenserstversicherer. Gerade ein so breit diversifiziertes Unternehmen wie Munich Re muss dafür deutlich weniger Kapital bereitstellen als ein lokal tätiger Versicherer. Unterm Strich ist damit bei Erst- und Rückversicherer weniger Kapital gebunden, als wenn der Zedent die Anforderung allein erfüllen müsste. Das heißt für ihn: Seine Kapitalanforderungen und damit seine Kapitalkosten sinken. Mit dem frei gewordenen Kapital kann er dann etwa neue Geschäftsmöglichkeiten erschließen.

Ein Beispiel für Typ zwei ist die Finanzierung von Abschlusskosten. Übernimmt der Rückversicherer die Abschlusskosten des Erstversicherers, kann dieser seine Aufwände für die Generierung von Neugeschäft gleichmäßiger verteilen. Zwar kann auch dabei Kapitalentlastung als positiver Nebeneffekt auftreten, doch im Mittelpunkt steht die Ertragssteuerung.

Abgesehen von diesen beiden Grundtypen gibt es eine Vielzahl von Varianten und Kombinationen, sodass sich praktisch unbegrenzte Lösungsmöglichkeiten bieten. Jeder Vertrag wird selbstverständlich immer intensiv auf aufsichtsrechtliche Aspekte geprüft.

Maßgeschneiderte Lösungen schaffen Wert

Finanziell motivierte Rückversicherung ist ein komplexes Instrument. Wir bündeln daher unser Know-how und unsere Erfahrung in den einschlägigen Fachgebieten – Versicherungsmathematik, Rechnungslegung und Unternehmensanalyse –, um unseren Zedenten den Zugang zu erschließen. Unsere Experten betrachten jedes Unternehmen ganzheitlich und bieten die passende Lösung. Dank unserer Finanzstärke sind wir zudem in der Lage, Lösungen mit sehr hohem finanziellem Volumen anzubieten.

Ratingkapitalentlastung – ein Fallbeispiel

Der Fall: Ein Kunde plant, durch ein Aktienrückkaufprogramm seine Eigenkapitalrendite zu erhöhen. Er sucht daher nach einer Lösung, die zum einen ausreichend Kapital freisetzt, um das Vorhaben durchzuführen, andererseits aber das bestehende Rating auf dem strategisch definierten Niveau hält.

Die Lösung: In enger Abstimmung mit dem Kunden untersuchen unsere Aktuare, Businessanalysten und Clientmanager die spezifischen Marktanforderungen sowie die Möglichkeiten, Rückversicherung als Instrument der Kapitalentlastung einzusetzen. Wird ein zu hoher Anteil des Risikos zediert, kann die Ertragslage des Versicherers jedoch möglicherweise zusätzlich belastet werden. Hier ist aktuarielle Expertise entscheidend.

Ist Ihr Fachwissen auf dem neuesten Stand?



In den Seminaren von Munich Re können Sie Ihre Fachkenntnisse vertiefen und sich über die neuesten Entwicklungen der Branche informieren.

Profitieren Sie von dem exzellenten Fachwissen unserer Experten und dem Austausch mit Fachkollegen aus anderen Unternehmen der Branche. Im Seminarprogramm von Munich Re finden Sie garantiert das passende Angebot.

Für weitere Informationen zu unserem Seminarangebot kontaktieren Sie bitte Ihren Clientmanager oder besuchen Sie unser Kundenportal unter connect.munichre.com.

NOT IF, BUT HOW

Unsere Experten betrachten jedes Unternehmen ganzheitlich und bieten die passende Lösung.

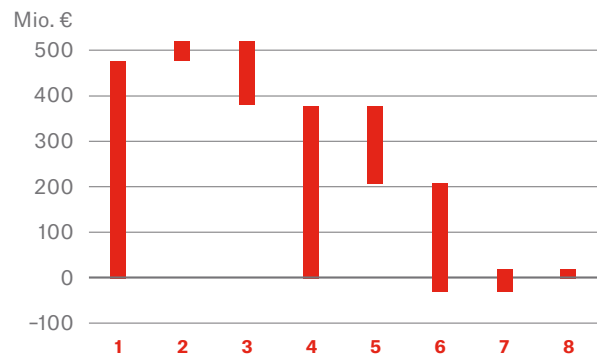
Im Risikolebensversicherungs-Portfolio der Gesellschaft wird erhebliches Potenzial für einen Risikotransfer identifiziert. Unsere Experten schätzen gemeinsam mit dem Erstversicherer eine Zessionsquote von 50 Prozent des Risikokapitals der Gesellschaft, das für Risikolebensversicherungen gebunden ist, als ausreichend ein. Dies entspricht zugleich der maximalen Quote, mit der nach Solvency I die Solvenzkapitalanforderung durch Rückversicherung entlastet werden kann, sodass sich auch in der lokalen Solvenzbedeckung eine entsprechende Entlastung ergibt. Nach der Ermittlung einer ersten Preisindikation wird dem Kunden das Konzept schon rund eine Woche nach Projektbeginn präsentiert.

In einem zweiten Schritt analysieren wir, wie sich die Kapitalentlastungslösung auf das Finanzrating unseres Kunden auswirkt. Experten modellieren verschiedene Szenarien, um die Parameter der Rückversicherung optimal zu kalibrieren, wobei sie das Modell der Ratingagentur zugrunde legen. Schon drei Wochen später können sie zeigen, dass der Kunde dank der kapitalentlastenden Rückversicherung sein Rating trotz des geplanten Aktienrückkaufs behalten oder sogar leicht verbessern kann. Die Lösung wird implementiert und entlastet das Ratingkapital des Kunden. Die Gesellschaft kann mit dem vorhandenen Kapital den Aktienrückkauf im geplanten Umfang durchführen und erzielt eine höhere Rendite auf das restliche Eigenkapital (siehe Abb. 1).

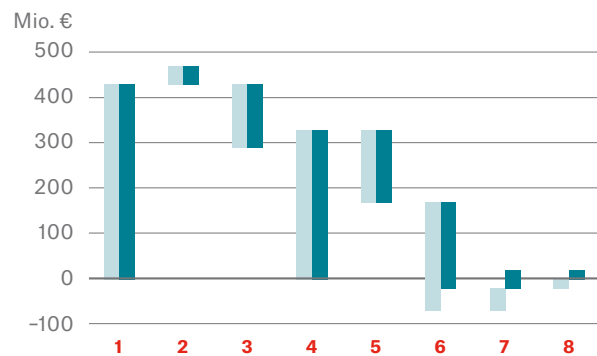
In der Folge überprüfen unsere Clientmanager jährlich gemeinsam mit dem Kunden, wie sich die Rückversicherung auf die Kapitaleffizienz auswirkt. So bleibt die Gesellschaft in der Lage, mit unserer Unterstützung rechtzeitig zu handeln, falls weitere Maßnahmen erforderlich sein sollten.

Abb. 1:
Ratinganforderungen unseres Beispielkunden

Ausgangspunkt vor Aktienrückkauf



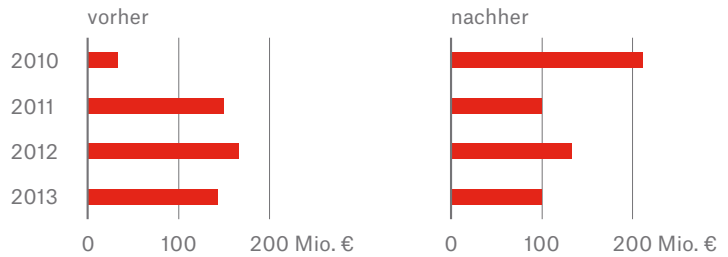
Nach dem Aktienrückkauf



Bei der Bestimmung des Ratings vergleichen Ratingagenturen das verfügbare Kapital mit den Anforderungen für das übernommene Geschäft. Dabei kann Rückversicherung eine entscheidende Größe sein, um ein Rating zu halten.

- 1 Eigenkapital
 - 2 positive Anpassungen
 - 3 negative Anpassungen
 - 4 verfügbares Kapital
 - 5 Kapital für Risiken der Aktivseite
 - 6 Kapital für Risiken der Passivseite
 - 7 Diversifikation
 - 8 Überschuss/Defizit
- ohne Rückversicherung
■ mit Rückversicherung

Abb. 2:
Ergebnisse vor und nach Rückversicherung



Eine Rückversicherungslösung kann künftige Gewinne realisieren und so Einzelmaßnahmen wie eine Dividendenerhöhung ermöglichen.

Fazit: Unser Beispielpolice hat sein Ziel, die Eigenkapitalrendite zu steigern, schnell, unkompliziert und effizient erreicht. Im Gegensatz zu anderen Arten der Kapitalbeschaffung wurden mit der Rückversicherungslösung potenziell negative Signale an die Investoren oder den Markt vermieden. Und obwohl sich das Eigenkapital reduzierte, behielt der Versicherer sein exzellentes Finanzrating. Vor allem profitierte der Kunde jedoch von einem optimierten Kapital- und Risikomanagement, das es ihm ermöglichte, seine Ressourcen effizienter zu nutzen und die Ertragskraft zu steigern.

Realisierung künftiger Gewinne

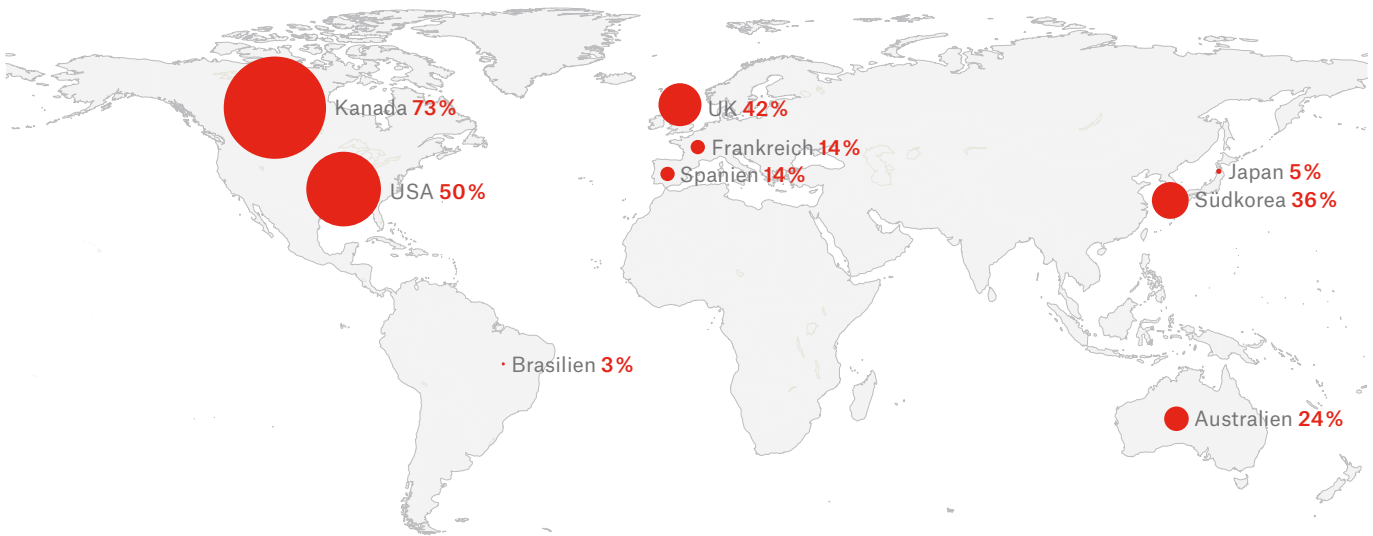
Ein Kunde möchte seiner Muttergesellschaft eine höhere Dividende ausschütten. Allerdings lässt dies das aktuelle Jahresergebnis nicht zu. Aufgrund der Langfristigkeit der Lebensversicherung und weil die künftigen Prämien meist höher sind als künftige Leistungen, besitzt sein Portefeuille jedoch künftige Gewinne, die sich allerdings erst im Lauf der nächsten Jahre realisieren werden. Über einen Rückversicherungsvertrag lässt sich ein Teil der künftigen Gewinne bereits heute realisieren, was sein Jahresergebnis deutlich verbessert (siehe Abb. 2) und die Ausschüttung ermöglicht.

Märkte nutzen FinMoRe unterschiedlich stark

In Kontinentaleuropa setzen Lebensversicherer finanziell motivierte Rückversicherung bislang wesentlich seltener ein als auf den angelsächsischen Märkten, wo traditionell erheblich mehr Risiko an Rückversicherer transferiert wird. Das liegt zum einen am sehr intensiven Wettbewerb in diesen Ländern, zum anderen an den unterschiedlichen Kapitalisierungsanforderungen für Erst- und Rückversicherer. Ein Indikator für die Durchdringung von finanziell motivierter Rückversicherung in einzelnen Ländern ist die Zessionsrate, also der Prozentsatz an abgegebener Rückversicherungsprämie zur eingenommenen Erstversicherungsprämie (siehe Abb. 3).

Zudem richtet sich zum Beispiel in den USA und in Kanada der Blick sehr stark auf Kapitaleffizienz. In Kontinentaleuropa und anderen konservativer eingestellten Märkten ist dieses Denken noch nicht so ausgeprägt. Doch der Druck des Kapitalmarkts, den Wert des Unternehmens kontinuierlich zu steigern, wirft ein neues Licht auf die Möglichkeiten der Rückversicherung. Die Aktienperformance von Gesellschaften mit konsequentem, energischem Kapitalmanagement und klarem Fokus auf Unternehmenswert und Shareholder-Value ist in der Regel deutlich besser als bei eher konservativen Marktteilnehmern. Und viele Versicherer könnten ihren Wert durch finanziell motivierte Rückversicherung noch erheblich steigern.

Abb. 3:
Zessionsraten ausgewählter Länder (2008)



Eine Region, in der solche Lösungen stark nachgefragt werden, ist Asien. Die asiatischen Märkte weisen eine sehr hohe Dynamik auf – in einem solchen Markt ist die Verfügbarkeit von Kapital häufig der entscheidende Wettbewerbsfaktor. Daher ist finanziell motivierte Rückversicherung für dynamische Märkte wie Asien, aber auch in Osteuropa ein wichtiges Instrument. Doch auch auf entwickelten Märkten kann sie eine bedeutende Rolle spielen, weil das verfügbare Kapital begrenzt ist.

Die Anwendbarkeit von finanziell motivierter Rückversicherung ist je nach Markt verschieden – doch Potenzial besteht überall. Die Nachfrage dürfte weiter steigen, wenn mehr Lebensversicherern bewusst wird, welche Chancen und Anwendungsmöglichkeiten sie bietet.

Die länderspezifischen Zessionsraten pro geschätztem Prämienaufkommen zeigen sehr deutlich, wie unterschiedlich Rückversicherung genutzt wird.

Quelle: Munich Re Market Research



UNSERE EXPERTEN:

Berthold Glaser leitet bei Munich Re das Center of Competence Lebensrückversicherung. Er beschäftigt sich seit Jahren mit finanziell motivierter Rückversicherung.
bglaser@munichre.com



Peter Miehle ist Senior Pricing Aktuar im Center of Competence Lebensrückversicherung und leitet das FinMoRe-Experten-netzwerk bei Munich Re.
pmiehle@munichre.com

Handeln unter Risiko

Gestaltungsansätze zwischen Wagnis und Vorsorge

von Zoran Andrić

Mit dem Wandel der klassischen Industriegesellschaft in der Moderne hat sich auch die Wahrnehmung von Risiken verändert. Moderne Gesellschaften gelten nicht nur als störanfälliger, sondern auch als gefahren- und bedrohungssensibler als frühere Gesellschaften. Eine der zentralen Herausforderungen ist, wie das Verhältnis zwischen Risiko und Sicherheit neu bestimmt und arrangiert werden kann.

Die wissenschaftliche Forschung darüber, wie wir im 21. Jahrhundert mit Gefahr umgehen und wie sich das Begriffspaar Sicherheit und Risiko in unserem politischen und gesellschaftlichen Denken und Handeln etabliert und verändert hat, ist Thema dieses Buchs. Es geht auf eine Tagung zurück, die im November 2008 an der Humboldt Universität Berlin im Rahmen des Projekts „Sicherheit & Risiko“ stattfand.

Ein absolut sicheres Dasein für die Menschen gibt es nicht, das Risiko ist lebensimmanent. Die Lösung kann nicht darin liegen, sich fatalistisch allen Gefährdungen des Lebens hinzugeben oder sie zu ignorieren – vielmehr müssen die unabdingbar zum Sicherheitsgedanken gehörenden Gegebenheiten von Gefahr und Wagnis reflektiert werden.

In diesem Buch werden verschiedene Arrangements behandelt, mit denen Sicherheit und Risiko bearbeitet werden. Zudem geht es um die Rolle gesellschaftlicher Imagination, die mit diesen Konzepten untrennbar verbunden ist.

Im ersten Teil werden Verschiebungen in der Wahrnehmung von Gefahr und Unsicherheit sowie die Transformation des Risikomanagements analysiert: So argumentiert Herfried Münkler, dass Freiheit und Sicherheit in einem komplexen Verhältnis verbunden seien, was durch die übliche Oppositionssemantik verhüllt werde.

Im zweiten Teil geht es um neue Konfliktkonstellationen sowie Strategien und Sicherheitsarchitekturen. Ulrich Schneckener entfaltet dabei Grundzüge einer globalen Sicherheitspolitik, mit der die wahrgenommene Krise des multilateralen Systems überwunden und die sicherheitspolitische Bilanz verbessert werden könnte. Drittens befassen sich einige Autoren auch mit sozialpolitischen Fragen, die sich aus der Transformation sozialer Risiken ergeben: Hier werden beispielsweise neue Wege in der Armutsbekämpfung durch alternative Risikotransferinstrumente aufgezeigt oder die Herausforderungen moderner Wohlfahrtsstaaten thematisiert.

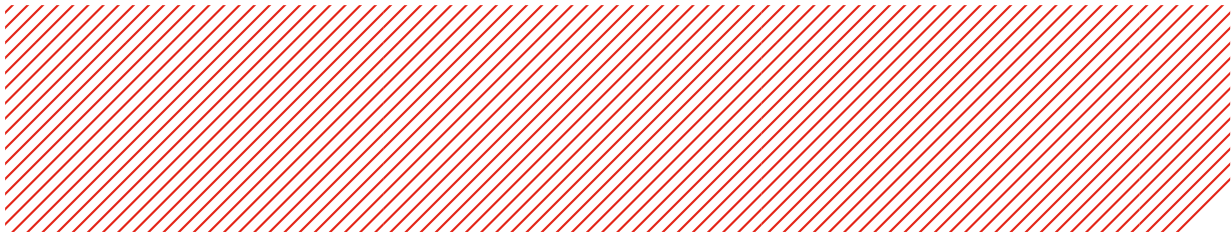


Herfried Münkler/Matthias Bohlender/Sabine Meurer (Hrsg.): Handeln unter Risiko.
Gestaltungsansätze zwischen Wagnis und Vorsorge. Bielefeld: transcript 2010



Reise ins Ungewisse: Nebel hat etwa für Fluglinien, die in London Heathrow beheimatet sind, große Relevanz.

Sicherheit bei Launen der Natur



Naturphänomene gefährden die Luftfahrt. Kommen Passagiere, Flugzeuge oder Einrichtungen dadurch zu Schaden, greifen Aviationpolicen. Wird der Betrieb unterbrochen, ohne dass zuvor ein Schaden entstand, besteht kein Schutz. Doch auch dafür sind Deckungskonzepte möglich. Munich Re hat flexible Lösungen entwickelt.

von Steven Schmidt
und Petra Wolf

6. Februar 2010, Dulles Airport, Washington D.C., USA. Jeden Tag starten und landen hier rund 800 Flüge. Im Tower starren die Flugsicherungsleute gebannt auf ihre Monitore, auf denen eine Schlechtwetterfront zu sehen ist. Sie rückt unaufhörlich vorwärts. Als klar ist, dass der Blizzard den Flughafen direkt überziehen wird, werden einige Businessjets unverzüglich in einen Hangar gebracht – eine Vorsichtsmaßnahme.

In den frühen Morgenstunden fegt der Schneesturm mit aller Kraft über das Areal. Dicke Flocken legen sich auf das Gelände und den Hangar. Innerhalb kurzer Zeit hat sich eine Schneedecke von 90 Zentimetern aufgebaut. Unter der schweren Last gibt die Decke des Hangars nach und stürzt über den Geschäftsfliegern zusammen. 20 untergestellte Businessjets werden beschädigt, sieben sind ein Totalverlust. Der Schaden beziffert sich auf 250 Millionen US-Dollar. Doch der Hangarbetreiber und die Besitzer der Flugzeuge haben vorgesorgt: Der Schaden, auch für solche Extremereignisse, ist über Aviation-All-Risk-Policen versichert. Sie decken Schäden an der Maschine, die im operativen Betrieb auftreten, aber auch wenn die Flugzeuge im Hangar oder auf der Rollbahn stehen.

Die meteorologischen und geologischen Ereignisse, die den Luftverkehr beeinträchtigen und zu Schäden führen können, sind vielfältig. Ihre Auswirkung variiert allerdings je nach Flugzeugtyp oder der Flugphase (siehe auch Abb. 1).

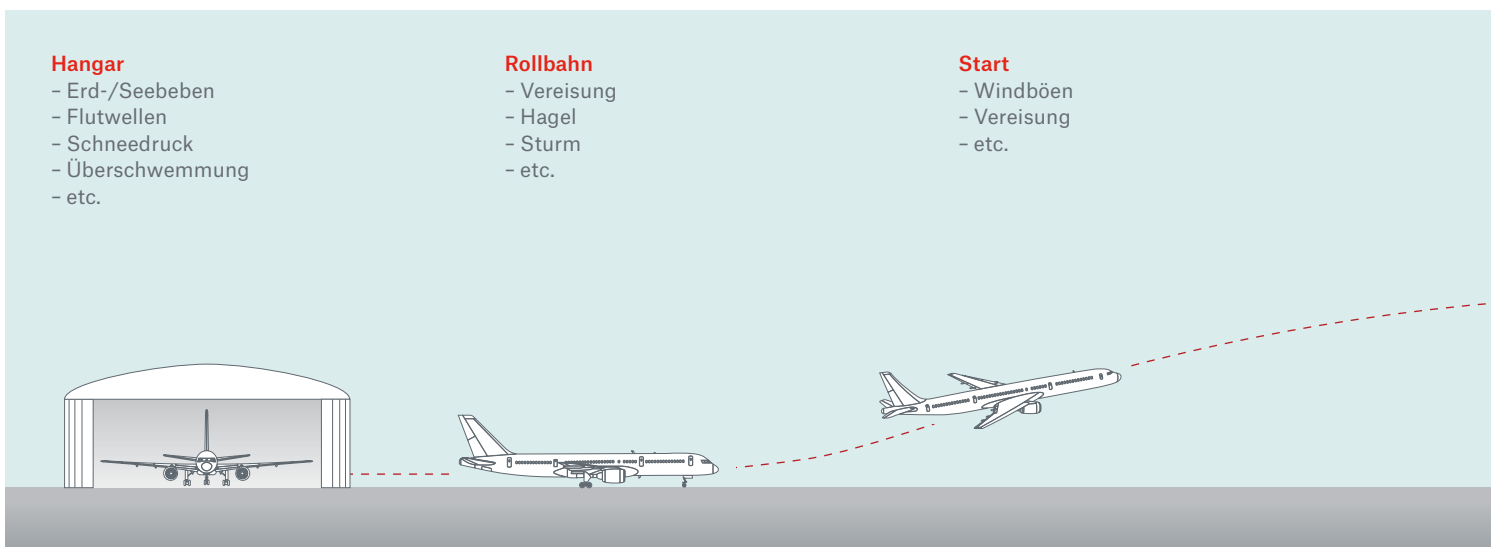
Risiko Meteorologie

Im Winter verursachen Schnee und Eis häufig Verzögerungen, Unterbrechungen oder Unfälle. Wie auf einer Straße macht der rutschige Untergrund das Bremsen und Lenken schwierig bis unmöglich.

Vereiste Tragflächen sind ebenfalls ein Problem, denn schon eine kleinere Menge Eis kann die Aerodynamik wesentlich beeinträchtigen. Möglicherweise kann ein Flugzeug deswegen gar nicht abheben. Durchfliegt eine Maschine einen Schneesturm oder eine Front aus gefrierendem Regen und bildet sich dadurch Eis auf den Tragflächen, kann das unter Umständen katastrophal enden. Dies zeigte etwa der Absturz einer American-Eagle-Regionalmaschine 1994 in Indiana, bei dem 68 Menschen ums Leben kamen. Ein anderer Fall lief glimpflicher ab: Nachdem sich Eis vom Triebwerksgehäuse gelöst und die Triebwerke beschädigt hatte, musste im Januar 2004 eine Maschine von Austrian Airlines in der Nähe des Münchner Flughafens notlanden, wobei glücklicherweise nur drei von 54 Passagieren leicht verletzt wurden.

Fluglinien und Flughäfen sorgen deshalb dafür, dass die Maschinen direkt vor dem Start enteist werden. Moderne Flugzeuge sind außerdem so konzipiert, dass einer Eisbildung auf Tragflächen, Triebwerken und Heckleitwerken vorgebeugt wird: Dazu wird beispielsweise erhitzte Luft aus dem Motor durch die Flügelvorderkanten geblasen; bei kleineren Flugzeug-

Abb. 1:
Naturgefahren in verschiedenen Phasen



gen kommen aufblasbare Gummischläuche zum Einsatz, die sich bei Bedarf ausdehnen und so Eisschichten aufbrechen. Flugzeuge können ebenfalls mit Eis-Sensoren ausgestattet sein, die den Piloten helfen, solche Wetterregionen wieder zu verlassen, falls sie doch hineingeraten sind.

Im Sommer sind vor allem Gewitter mit all ihren Ausprägungen relevant: Starkregen kann die Sicht behindern oder Aquaplaning bei einer Landung hervorrufen. Untersuchungen von Boeing haben gezeigt, dass Flugzeuge durchschnittlich zweimal pro Jahr vom Blitz getroffen werden. Obwohl Blitz und Donner Passagiere und Crew erschrecken, widerstehen die Maschinen, deren metallische Hülle wie ein Faradayscher Käfig wirkt, normalen Blitzschlägen in der Regel. Allerdings besteht die Hülle ganz moderner Flugzeuge wie des Airbus A380 und der neuen Boeing 787 Dreamliner vorwiegend aus Verbundwerkstoffen. Hier werden elektrisch leitfähige Materialien eingebunden, um den gleichen Effekt zu erzielen. Die Gefahren der besonders heftigen positiven Blitze wurden erst 1999 erkannt, als ein Segelflugzeug durch einen Blitzschlag zerstört wurde. Danach hat man diverse andere Abstürze auf diese Ursache zurückgeführt, vor allem in früheren Jahren, als die Technik noch nicht für derartige Belastungen ausgelegt war.

Flugzeuge werden durchschnittlich zweimal pro Jahr vom Blitz getroffen.

Einem Hagelsturm sind Flugzeuge am Boden und in der Luft ausgesetzt, in der Regel wird jedoch nur die Außenhaut beschädigt, größere Beeinträchtigungen sind nicht zu erwarten.

Stürme, insbesondere mit starken Böen, sind zu jeder Jahreszeit eine große Herausforderung für die Piloten. Um professionell damit umzugehen, spielen die adäquaten Messgeräte eine wichtige Rolle: Die Cockpitbesatzung wird sich mit den aktuellen Werten zu Windrichtung und -geschwindigkeit auf eine Landung vorbereiten. Aus Gründen der Flugsicherheit kann es ebenso nötig werden, auf einen anderen Flughafen auszuweichen. Diese Entscheidung trifft letztlich der Kapitän. Die Messgeräte werden beständig verbessert, erhöhen die Sicherheit im Luftverkehr maßgeblich und sorgen für weniger Unfälle. Eine solche Initiative unterstützt auch Munich RE mit dem Projekt RegioExAKT (siehe S. 34).

Flug

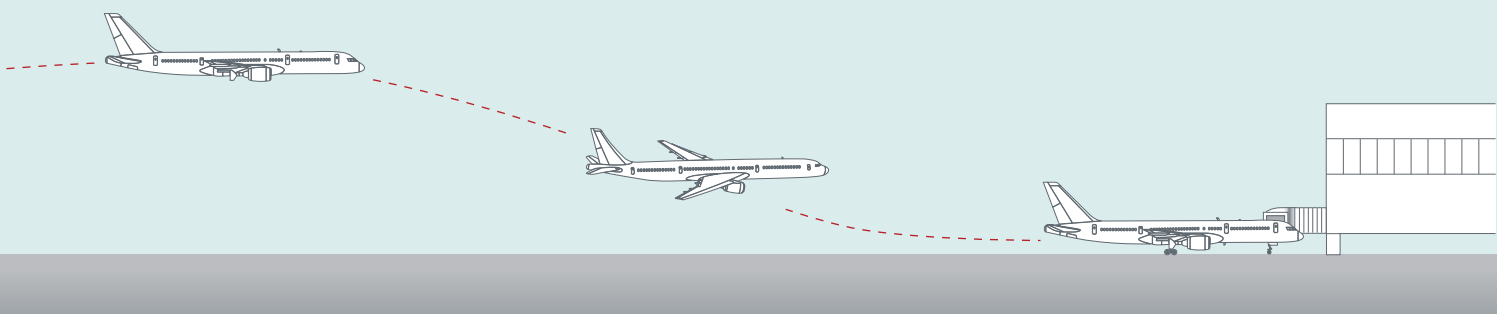
- Starkregen
- Hagel
- Turbulenzen
- Vulkanasche
- etc.

Landephase

- Nebel
- Eis/Schnee
- Windböen
- etc.

Passagierterminal

- Erd-/Seebeben
- Flutwellen
- Überschwemmung
- etc.



Auch bei Sichtbehinderungen, etwa durch Nebel, hat die moderne Technik wesentliche Verbesserungen gebracht: Selbst bei Nullsicht können Maschinen inzwischen sicher landen. Voraussetzung ist allerdings, dass die Technologie am Boden und an Bord vorhanden ist und die Piloten für diese Art von Landungen speziell trainiert sind.

Nicht zuletzt beobachten die Flugsicherungseinheiten kontinuierlich – Winter wie Sommer – die Wetterbedingungen entlang der Flugstrecken und unterstützen die Piloten dabei, Schlechtwettergebiete zu umfliegen.

RegioExAKT

Munich Re unterstützt ein Projekt des Deutschen Zentrums für Luft- und Raumfahrt, das Regional-klimata erforscht und Anpassungsstrategien entwickelt. Auch der Flugverkehr profitiert davon.

Welche Schäden verursachen extreme Unwetter mit Gewitterböen, großem Hagel, Starkniederschlägen, Blitzen oder Tornados jedes Jahr? Wie verteilen sich solche Unwetter regional? Und wie verändert sich der Trend mit dem Klimawandel bis 2030 und danach? Für Deutschland rechnet Munich Re gegenwärtig mit 1 bis 2 Milliarden Euro Schäden, die jährlich bei Schwergewittern entstehen. In ganz Europa sind es sogar rund 5 bis 8 Milliarden Euro. Doch bei der Bewertung des volkswirtschaftlichen Risikos und des Änderungsrisikos aus dem Klimawandel bestehen nach wie vor Kenntnislücken. Diese will das Projekt RegioExAKT (kurz für **Regionales Risiko konvektiver Extremwetterereignisse: Anwenderorientierte Konzepte zur Trendbewertung und -Anpassung**) schließen.

Das Vorhaben

Seit 2007 untersucht das Deutsche Zentrum für Luft- und Raumfahrt (DLR) zusammen mit zehn Partnern aus Wissenschaft und Wirtschaft, zu denen auch Munich Re zählt, interdisziplinär diese Fragen. Denn wettersensitive Wirtschaftszweige wie der Luftverkehr, die Assekuranz oder die Bau- und Wasserwirtschaft haben großen Bedarf an regionalen Risikoanalysen sowie Erkenntnissen über Trends und Anpassungsstrategien. Nur so können sie Veränderungen antizipieren und angemessen vorbeugen. Als Hauptnutzer dieses vom Bundesministerium für Bildung und Forschung geförderten Projekts wurden der Flughafen München und Munich Re definiert.

Der Ablauf

Zunächst werden Trends bei Extremwetter in Süddeutschland mithilfe von Reanalyse- und Beobachtungsdaten sowie globalen und regionalen Klimamodellsimulationen untersucht und verglichen. Anschließend wird anhand dieser Szenarien das volks- und versicherungswirtschaftliche Risiko sowie die künftige Siedlungs-, Bebauungs- und Wertestruktur eingeschätzt. Davon lassen sich Richtwerte für die Überarbeitung von Bau- und Bemessungsgrundlagen ableiten. In einem dritten Schritt werden Anpassungsmaßnahmen definiert.

Das Ziel

Einer der Hauptnutznießer ist dabei der Flughafen München. Für ihn wird mithilfe verbesserter und verdichteter Messtechnik (wie Radar oder Blitzdetektion) das Extremwetter-Nowcasting optimiert – kurzfristige Wettervorhersagen für die nächsten zwei bis drei Stunden werden so wesentlich genauer, die Vorwarnzeit erhöht sich, der Flugbetrieb wird sicherer. Ferner wird das Entwässerungskonzept verbessert.

Munich Re erwartet von diesem Projekt Erkenntnisse über veränderte Häufigkeiten oder Intensitäten von Gewitterschäden, die zu regionalen Anpassungen und einem besseren Risikomanagement in der Versicherungswirtschaft führen sollten. Zudem gehören schon heute Vorwarnungen vor sommerlichen Schwergewittern zu den Services verschiedener Versicherer, da sich so Schäden vorbeugen lässt.

Die Ergebnisse des Projekts werden der Öffentlichkeit noch im Jahr 2011 vorgestellt.

>> Weitere Informationen unter www.regioexakt.de oder geo@munichre.com

Risiko Geologie

Doch nicht nur meteorologische Phänomene wirken sich auf die Luftfahrt aus, auch geologische Ereignisse spielen eine Rolle. Dass ein Erdbeben Abfertigungsgebäude oder Hangare zusammenfallen lässt, ist kein unwahrscheinliches Szenario. Unter dem Rollfeld verlegte Treibstoffleitungen können beschädigt werden – im schlimmsten Fall bricht Feuer aus.

Auf Seebeben folgende Tsunamis gefährden Flughäfen, die an der Küste liegen. Bei Flugplätzen wie dem Kansai International Airport oder dem Kobe Airport in Japan, die auf künstlich gewonnenem Land erbaut wurden, kann es überdies infolge eines Erdbebens zur Liquefaktion kommen – der Untergrund weicht infolge der starken Erschütterungen auf. Die Untergrundschicht wird instabil.

Wie groß die Auswirkungen auf die Luftfahrt durch Naturphänomene tatsächlich sein können, hat der Vulkanausbruch auf Island im April 2010 vor Augen geführt: Die Aschewolke legte den Flugverkehr über Europa tagelang fast vollständig lahm. Für zu groß wurde die Gefahr eingeschätzt, dass die Ruß- und Silikatglaspartikel Triebwerke beschädigen und zum Ausfall bringen. Um Unfälle zu vermeiden, sperrten die Flugsicherheitsbehörden daher fast die gesamten europäischen Lufträume.

>> Mehr dazu finden Sie auch in **Topics Geo 2010**, als **Download** unter www.munichre.com

Der Schaden durch den Ausbruch des isländischen Vulkans Eyjafjallajökull belief sich nach Schätzungen der IATA auf 1,8 Milliarden US-Dollar nur für Fluglinien.



Kurz vor dem Start wird ein Flugzeug der Air China enteist.

Kurze Zeit später ereignete sich Ähnliches – von der Öffentlichkeit kaum wahrgenommen – auch in Mittelamerika und der Südsee: Die Vulkane Pacaya in Guatemala und Yasur auf der Pazifikinsel Vanuatu brachen aus, die Flugzeuge in der Region mussten auf dem Boden bleiben. Jedes Jahr kommt es weltweit regelmäßig zu solch regionalen Ereignissen, wie auch im Herbst/Winter 2010 in Indonesien beim Ausbruch des Merapi. Allerdings war die Verkettung der Umstände beim Ausbruch des Eyjafjallajökull einmalig: So trug das Gletscherwasser auf dem Vulkan dazu bei, dass sich besonders feine Glaspartikel bildeten, die dann in extrem hohe Luftschichten getragen wurden. Die Großwetterlage verlagerte die Wolke letztlich in eine Region mit sehr hoher Luftverkehrsdichte.

Teure Betriebsunterbrechung

In der Luftfahrtindustrie waren Fluglinien und Flughafenbetreiber, um nur zwei Parteien zu nennen, zum Teil massiv von der Betriebsunterbrechung betroffen. Doch auch in anderen Industrien, etwa bei Autoherstellern, war die Produktion wegen fehlender Materiallieferungen beeinträchtigt. BMW musste in einem deutschen Werk die Bänder anhalten, da der Nachschub an Elektronikteilen ausblieb.



Blitz und Donner wirken oft spektakulär, einem Flugzeug können sie jedoch in der Regel nichts anhaben.

Der Schaden durch den Eyjafjallajökull-Ausbruch, der sich nach Schätzungen der IATA auf 1,8 Milliarden US-Dollar nur für die Airlines beläuft, ist beträchtlich – und nicht versichert. Denn bei Betriebsunterbrechungen greift die Versicherung in der Regel nur, wenn ihnen ein Sachschaden am versicherten Objekt vorangegangen ist; das war hier nicht der Fall.

Versicherungstechnisch sind Deckungskonzepte natürlich möglich. Die Nachfrage nach solchen Lösungen war bislang allerdings gering, da die Eintrittswahrscheinlichkeit als sehr niedrig eingeschätzt wurde. Doch nach den Erfahrungen im vergangenen Jahr müssen sich gerade Airlines und Flughafenbetreiber überlegen, wie sie ihr präventives Risikomanagement aufstellen und vor allem wie lange sie eine Betriebsunterbrechung mit eigenen Mitteln finanzieren können oder wollen.

Munich Re kann Fluggesellschaften und Flughafenbetreibern Deckungen für Betriebsunterbrechungen – also wie durch die Aschewolke oder auch durch Schneefall – anbieten.

Dazu spezifizieren wir zusammen mit den Kunden den genauen Bedarf. Es wird natürlich der Risikoappetit des einzelnen Kunden berücksichtigt, wenn es darum geht, den Deckungsumfang und die Höhe eines Selbstbehalts festzulegen. Ziel ist eine maßgeschneiderte Deckungslösung, die ihr Geld wert ist.

>> Bereits seit 100 Jahren unterstützt Munich Re die Luftfahrtunternehmen mit innovativen Lösungen und sichert so den Erfolg einer Branche, die immer nach oben strebt. Einen Überblick von den Anfängen bis heute finden Sie in der Ausgabe 5/2010 von Topics Online unter www.munichre.com/100JahreLuftfahrt



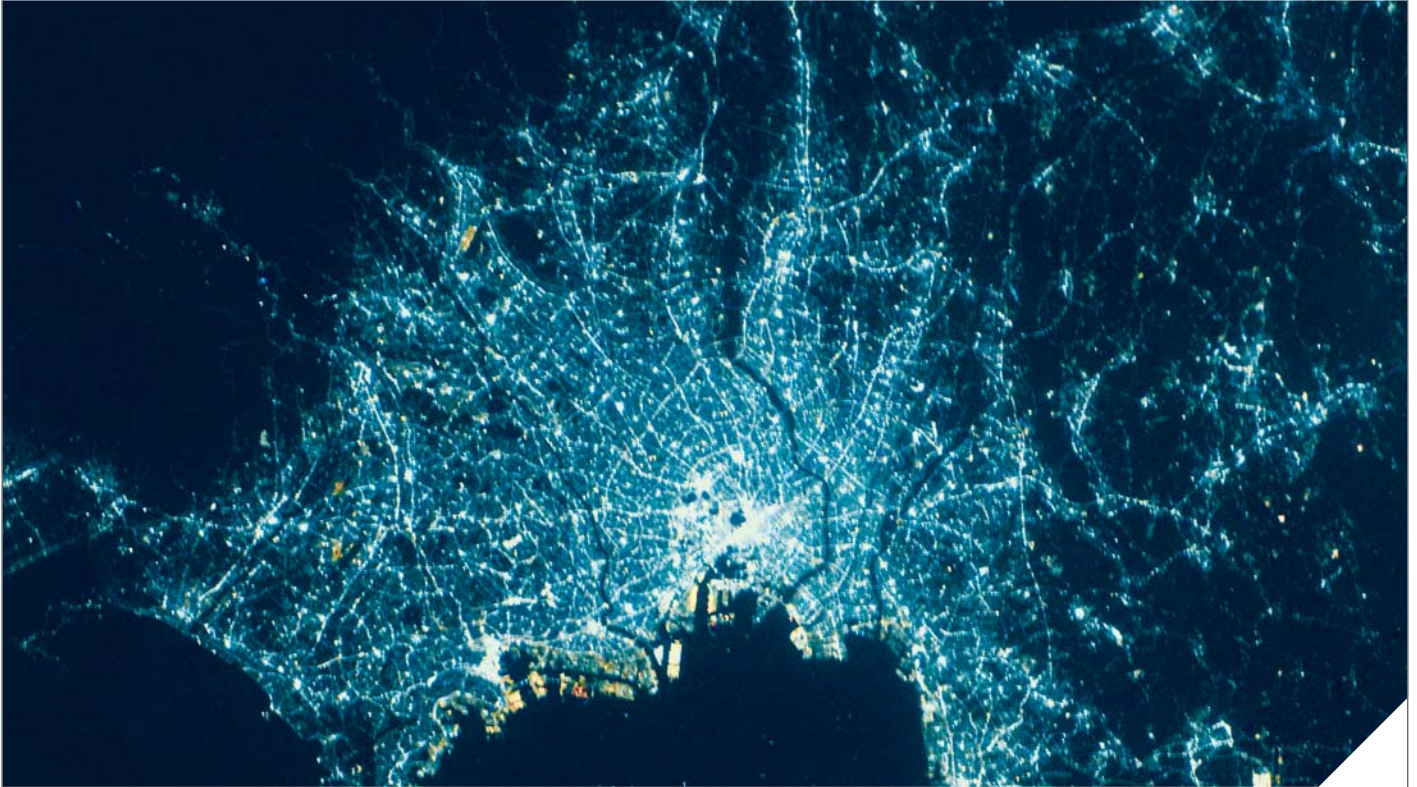
UNSERE EXPERTEN:

Steven Schmidt leitet bei Munich Re das Referat Aviation Facultative, das weltweites Luftfahrtgeschäft zeichnet.
sschmidt@munichre.com



Petra Wolf arbeitet seit acht Jahren in der Abteilung Aviation Facultative.
pwolf@munichre.com

Ist Ihr Geschäft geointelligent genug?



Wer heute Risiken ganzheitlich managen will, muss das räumliche Umfeld genau kennen. Die NATHAN (Natural Hazards Assessment Network) Risk Suite von Munich Re optimiert Ihre Einschätzung von Naturgefahrenrisiken, bei adressgenauen Einzelrisiken oder ganzen Risikobeständen – und das weltweit.

UNSERE LÖSUNGEN, IHR ERFOLG

Mit der NATHAN Risk Suite profitieren Sie von

- ortsgenauem Wissen für eine maßgeschneiderte Tarifierung,
- transparenten Zusammenhängen für klare Entscheidungen sowie
- mehr Wissen für eine optimale Risikostreuung.

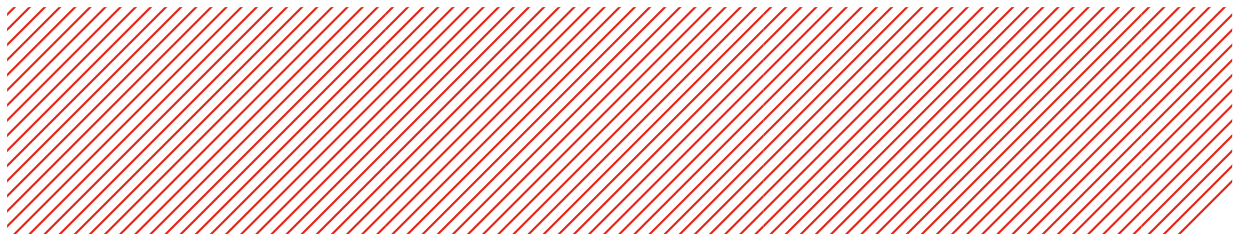
Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte Ihren Client-manager oder besuchen Sie connect.munichre.com

NOT IF, BUT HOW



Das Alois-Alzheimer-Haus in München-Schwabing bietet eine ideale Atmosphäre für konzentriertes Lernen.

Mit Munich Re auf die Überholspur



Aus- und Weiterbildung haben bei Munich Re einen hohen Stellenwert. Auch für Zedenten besteht ein breites Angebot. Das Alois-Alzheimer-Stipendium ermöglicht High Potentials vielfältige Erfahrungen.

von Regina Radetzky

Ein typischer Münchner Sommertag des Jahres 2010 – es regnet. „Wo versteckt sich die Fernbedienung für das Wetter?“, heißt es dennoch fröhlich in der Runde der zwölf Stipendiaten. Zwei Frauen und zehn Männer, vier Kontinente, zehn Länder. Die Stipendiaten aus Argentinien, China, Großbritannien, Irland, Singapur, Italien, Jordanien, Südkorea, Südafrika und den Niederlanden sind in der Rotunde des Alois-Alzheimer-Gästehauses versammelt. Alle haben soeben ihren ersten Karrieresprung hinter sich: Seit zwei Tagen sind sie Vorstand „ihres“ Versicherungsunternehmens. Und stehen vor einer Herausforderung – die Strategie an die Marktgegebenheiten anpassen, Chancen nutzen, Risiken minimieren und den Rückversicherungsschutz mit Blick auf Solvenz optimieren.

Solvenz, so heißt das gerupfte bleiche Gummihähnchen, das erbärmlich quäkt, wenn es zu fest gedrückt wird. Mauro Zoladz von der Zurich Argentina hält es in der Hand und erklärt sich zum „Solvenz Hüter“ der Gruppe. Warum nimmt er diese Bürde auf sich? „Das ist ein Thema, das in Argentinien besondere Bedeutung hat. Ich will darüber ganz viel wissen und hier habe ich die Gelegenheit, intensiv die Geschäftszahlen der Unternehmen zu analysieren und neue Erkenntnisse zu gewinnen.“

Die Unternehmen, von denen Mauro Zoladz spricht, sind fünf virtuelle Versicherer. Basierend auf dem strategischen Versicherungsplanspiel „riva – Property Insurance Simulation Game“ arbeiten die Stipendiaten in Dreiergruppen daran, die Kollegen mit ihrer „Performance“ zu überbieten. Jedes Team bildet einen Erstversicherer mit Kerngeschäft Sachversicherung (Property). Vorgegeben sind die Produkte für Industrie-, Gewerbe- sowie Privatkunden, der Vertrieb über Agenturen sowie vier operative Bereiche, ein zentrales Kundenservicecenter, das Rechnungswesen, die Schadenbearbeitung, das Ressort Rückversicherung, Controlling sowie eine IT-Abteilung. Die Hauptaufgabe der „Boards of Management“ ist, einen Strategieplan zu entwickeln und erfolgreich umzusetzen. Am Ende stehen sie vor Investoren und Analysten, um den internationalen Kapitalmarkt von der Leistung ihrer Unternehmen zu überzeugen.

Vielfältige Inhalte

Das Planspiel, das sich über vier Tage erstreckt, ist einer der interaktiven Bausteine, bei dem versicherungswirtschaftliches Knowhow mit Betriebswirtschaft, Management und Finanzanlage kombiniert wird. Daneben umfasst das Stipendium mehr als 15 Seminare. Ihre Bandbreite reicht von der Vertiefung der allgemeinen Rückversicherungskennntnisse bis zu branchenspezifischem Wissen. Hier erhalten die Stipendiaten sowohl Grundlagen als auch einen Überblick über die aktuelle Geschäftslage der Sparten – und zwar direkt „from the horse’s mouth“, also von aktiven Underwritern und Experten von Munich Re (siehe auch S. 43 unten).



„Das Stipendium gab mir die Möglichkeit, mein technisches Rückversicherungsknowhow zu erweitern und zu vertiefen. Auch die verschiedenen Management-Skill-Seminare haben mich deutlich weitergebracht, genauso wie mich der ‚Cocktail der Kulturen‘ inspiriert hat.“

Vedanth Ori, Head of Department Finance,
New National Assurance Co., Durban, Südafrika



„Das Stipendium hat meine Erwartungen deutlich übertroffen. Vor allem das Versicherungsstrategiespiel war sehr realistisch. Und ich konnte mein Wissen über Solvency II ausbauen.“

Eelco von Schagt, ASR Niederlande

„Für mich war es besonders wichtig, meine Vernetzung in die Zentrale von Munich Re auszubauen. Ein unkomplizierter und schneller Draht zu Clientmanagern, Underwritern und Experten ist ein großer Vorteil.“

Ken Hung, Actuary, Assistant Regional Manager,
Munich Re Singapur

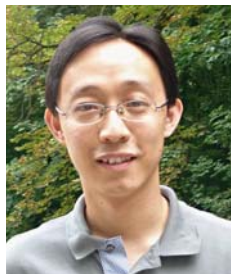


Inhaltlicher Höhepunkt ist die exklusive Zusammenarbeit mit dem „Munich Risk and Insurance Center“ der Ludwig-Maximilians-Universität in München. Unter Leitung von Professor Dr. Andreas Richter geben er und seine wissenschaftlichen Mitarbeiter den Blick in die Werkstatt der internationalen Versicherungsforschung und -lehre frei. Insbesondere das Risikomanagement und seine vielfältigen Aspekte werden intensiv behandelt.

Zusätzlich zur fachlichen Fortbildung erhalten die Stipendiaten Gelegenheit, ihre persönlichen Fähigkeiten und Führungskompetenzen auszubauen. Dieser Programmteil beginnt bereits in der ersten Woche des München-Aufenthalts, und zwar mit dem dreitägigen Workshop „Interkulturelles Bewusstsein und Kommunikation“. Dieses Training soll den Horizont erweitern und für regional unterschiedliche Kommunikationsweisen sensibilisieren. Denn wer sich damit auskennt, kann Missverständnisse vermeiden. Auch bei der Schulung für eine gute und überzeugende Präsentationstechnik geht es um die vielfältigen Persönlichkeitsaspekte. Damit ermöglicht das Programm den Teilnehmenden eine ganzheitliche Weiterbildung.

Erfolgsgeschichte seit 1953

Die Anfänge der Stipendiatenprogramme von Munich Re gehen auf das Jahr 1953 zurück. Damals wurden einzelne ausländische Versicherungsgesellschaften angesprochen, qualifizierte Nachwuchskräfte nach München zu entsenden, mit dem Ziel, unsere Gesellschaft und die Tätigkeit eines Rückversicherers in der Praxis kennenzulernen. Im Lauf der Jahre entwickelte sich aus der Einzelausbildung eine feste Institution, die heute zwei Stipendien und eine Vielzahl von Kundenseminaren umfasst. Eines dieser Förderprogramme ist das Alois-Alzheimer-Stipendium, das 1969 nach dem ehemaligen Vorstandsvorsitzenden von Munich Re, Dr. Alois Alzheimer, benannt wurde. Zu seinen bedeutendsten Leistungen gehörte der Wiederaufbau des Auslandsgeschäfts nach dem Zweiten Weltkrieg. Zudem zählten Aus- und Weiterbildung sowie die Vermittlung von Rückversicherungswissen zu seinen zentralen Anliegen, da Qualifikation und Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter letztlich die Unternehmensentwicklung und das wirtschaftliche Ergebnis bestimmen. Diese Prinzipien gelten – in weiterentwickelter Form – auch heute noch für die Kundenservicestrategie von Munich Re.



„Ich bin zum ersten Mal außerhalb Chinas und sehr angetan von der Stadt. Das Stipendium ist für mich ein bedeutender Schritt für mein berufliches Fortkommen. Die Vielfalt der Seminare ist exzellent. Besonders die Bewertung von Rückversicherungsverträgen und die allgemeine Business-Steuerung haben mich sehr interessiert.“

Tony Zhihui Tong, Reinsurance Executive,
China Life Property & Casualty, Beijing



„Als ich die Teilnahmebestätigung erhielt, war ich sehr bewegt – man muss ein High Potential sein, um teilnehmen zu dürfen! Zusätzlich ging einer meiner großen Lebensträume in Erfüllung: Menschen aus aller Welt kennenzulernen und internationale Kontakte zu pflegen.“

Lorena Rios López, Underwriting
Director of Automobile Insurance,
Suramericana, Bogotá



„Ich habe schon ein paar Jahre Erfahrung im Underwriting und dieses Stipendium hat mich um Jahre verjüngt! Die Vorlesungen und Seminare an der Universität waren besonders intensiv. Davon werde ich zehren. Organisation und Ablauf waren hervorragend.“

Mark Taylor, Underwriting Manager Transfrontier,
Aviva/Norwich

Neukonzeption 2010

2010 wurde das Stipendium komplett überarbeitet, neu strukturiert und auf drei Monate verkürzt, um den persönlichen Anforderungen der Stipendiaten sowie den organisatorischen Abläufen der Erstversicherer besser gerecht zu werden. Das Programm wird nun jährlich überprüft und bietet Seminare, die fachlich wie methodisch auf der Höhe der Zeit sind. Um stets die gewünschte Topqualität zu erreichen, bereiten die Organisatoren jedes Jahr die Inhalte intensiv mit den Fachkollegen vor. Dabei beziehen sie zum einen das interne Netzwerk von 280 Experten ein, zum anderen das Munich Risk Insurance Center. Eine der wichtigsten Quellen für das jährliche „Update“ sind jedoch die ausführlichen mündlichen und schriftlichen Feedbacks der Teilnehmer und unserer Clientmanager. Dieses Weiterbildungsangebot erfordert von allen Beteiligten großes Engagement, daher müssen auch alle vom Wert dieser „Investition“ überzeugt sein.

Wie wird man Stipendiat?

Die Clientmanager von Munich Re schlagen Kundengesellschaften vor. Da die Nachfrage jedoch seit vielen Jahren wesentlich größer ist als die Zahl der Plätze, muss Munich Re eine Auswahl treffen. Weil wir über die Stipendien in eine dauerhafte Kundenbeziehung investieren wollen, geben wir Erstversicherern den Vorzug, die ebenfalls nachhaltig und langfristig denken. Ebenso ist das Stipendium nicht nur als Entwicklungsmaßnahme für „junge“ Erstversicherer und/oder Zedenten aus Emerging Markets gedacht. Im Gegenteil, auch Führungsnachwuchskräfte großer Erstversicherer aus reifen Märkten nehmen regelmäßig teil. Ein besonderes Kriterium für die Zusammenstellung eines Stipendiatenjahrgangs ist schließlich die Internationalität: So sollen möglichst viele verschiedene Nationalitäten in einer Gruppe versammelt sein. Denn ein großer Reiz des Stipendiums ist, dass die Teilnehmer Kontakte über die Kontinente aufbauen können. 2010 nahmen erstmals auch Mitarbeiter aus der Internationalen Organisation von Munich Re teil. Aus einem einfachen Grund: Wir wollen die Nähe zu unseren Kunden noch verstärken, auch auf ihren lokalen Märkten sollen sie einen guten Draht zu Munich Re haben.



Die Stipendiaten des Jahres 2010
(von links nach rechts)

Unten:
Mark Taylor,
Vedanth Ori,
Eelco von Schagt,
Lorena Rios López,
Ling Yang,
Tony Zhihui Tong,
James Deegan.

Oben:
Mauro Zoladz,
Luca Messana,
Alex (Yeonsung) Jung,
Ken Hung,
Jamal Asfour.

„Dialogue is our business“

Die Förderung begabter Mitarbeiter unserer Kunden betrachten wir als Investition in unsere Geschäftsbeziehungen. Die Stipendiaten von gestern sind oft unsere Gesprächspartner von heute. Dabei sehen wir die Vermittlung von Knowhow nicht als Einbahnstraße. Im Gegenteil: Wir geben unser Wissen und unsere Erfahrungen weiter und generieren gemeinsam neues und vertieftes Wissen. Diese Idee spiegelt sich auch in unserem Motto „Dialogue is our business“ wider.

Und jedes Jahr ist es wieder spannend, die Stipendiaten und ihr Zusammenwirken in der Gruppe zu beobachten. 2010 hatten wir einen besonders engagierten „Jahrgang“ – die Teilnehmer waren sehr ambitioniert und motivierten sich gegenseitig zu Höchstleistungen, ohne den Spaß dabei zu vergessen. Ein Beweis waren die vielen gemeinsamen Unternehmungen außerhalb des offiziellen Programms. Diese Kombination führt neben der intensiven Fachausbildung zu einer hohen emotionalen Bindung – ein unschätzbare Wert und eine Verbindung, die oftmals ein ganzes Berufsleben hält.

>> Mehr zum Weiterbildungsangebot von Munich Re finden Sie im Kundenseminarprogramm unter connect.munichre.com oder sprechen Sie mit Ihrem Clientmanager.



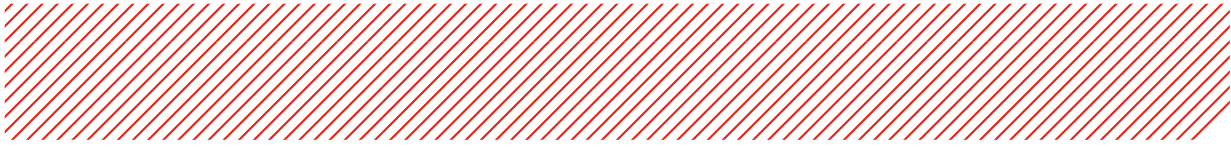
UNSERE EXPERTIN:

Regina Radetzky leitet bei Munich Re die Abteilung Client seminars, die Kundenseminare und Stipendien koordiniert und konzeptionell verantwortet.
rradetzky@munichre.com

Schwerpunkte des Stipendiums

- 1. Institutionelles Wissen:** Exklusiv für die Stipendiaten besteht eine Kooperation mit der Ludwig-Maximilians-Universität in München. Professoren des Studiengangs „Executive Master of Insurance“ vermitteln unter anderem Wissen über Versicherungsökonomie, -marketing und Value-based Management.
 - 2. Technisches Erst- und Rückversicherungswissen:** Dieser Teil umfasst vor allem Underwriting, Rückversicherung und Schadenmanagement in ausgewählten Branchen.
 - 3. Führungswissen:** Hier wird theoretisches sowie praktisches Wissen für künftige Führungskräfte vermittelt, zum Beispiel im riva-Versicherungsplanspiel, bei Präsentationstrainings oder einem Projektmanagementworkshop.
 - 4. Ergänzt wird das Programm durch Besuche** beim Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) in Berlin sowie bei Munich Re, London, inklusive einer Führung bei Lloyd's of London.
 - 5. Forschungsarbeit:** Jeder Stipendiat setzt sich während seines Aufenthalts in München vertieft mit einem versicherungsrelevanten Thema auseinander und präsentiert der Gruppe seine Ergebnisse.
-

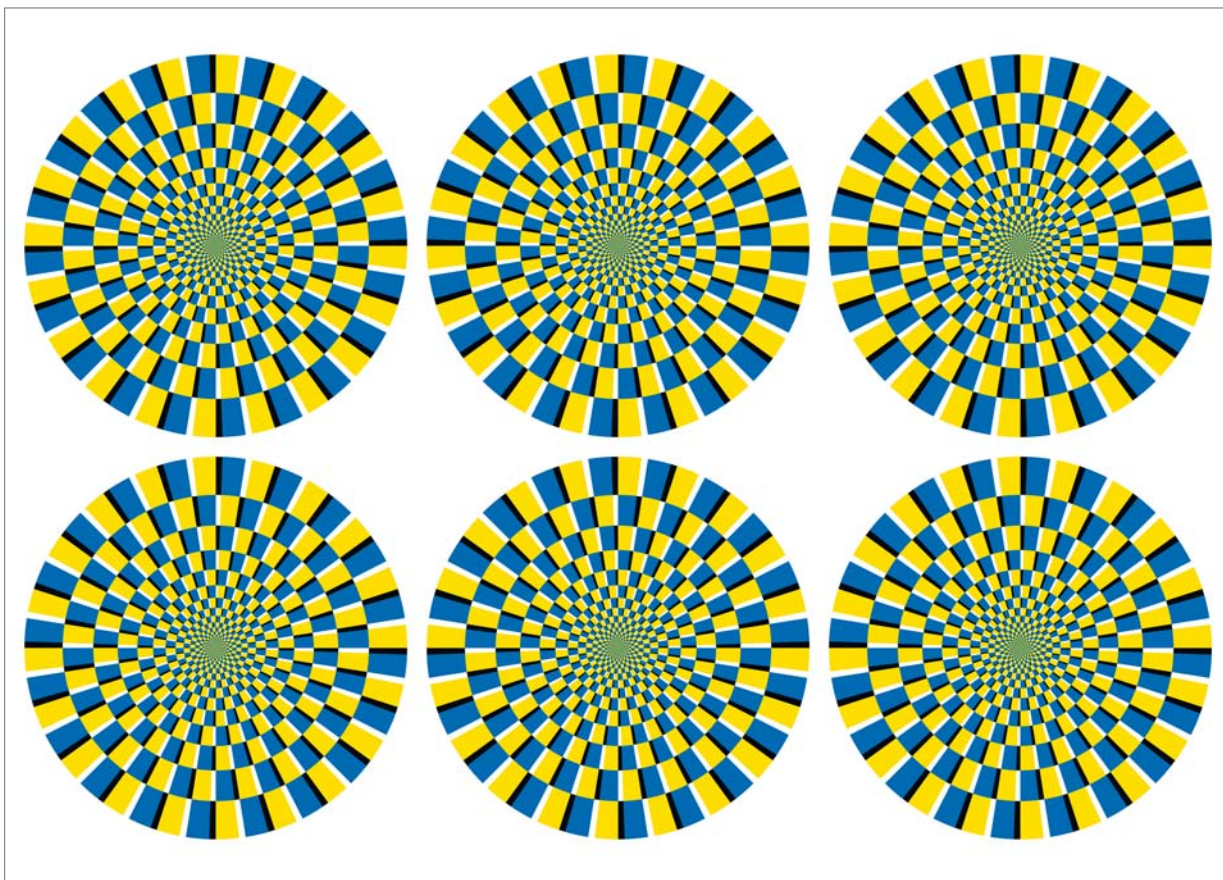
Open Mind – Anstöße zum Querdenken



Abschweifen, querdenken, neue Wege und Blickwinkel suchen. Das sind die ersten Schritte, um die natürlichen Barrieren des Denkens zu überwinden. Unser Versprechen lautet „Not if, but how“. Und bei der Suche nach innovativen Lösungen ist Querdenken eine notwendige Voraussetzung.

Die Ausstellung „Open Mind“ von Munich Re, die noch bis August 2011 im Frei Raum auf Schloss Hohenkammer zu sehen ist, lädt ein zu einer Entdeckungsreise ins Unterbewusstsein und öffnet neue Perspektiven. Denn wer wissen will, was er sieht, sollte vor allem erkennen, was er nicht sehen kann.

>> Mehr Informationen zur Ausstellung finden Sie unter www.schlosshohenkammer.de



Kitaoka Akiyoshi „Rotating snakes“
Ticken wir noch richtig? Nein. Kein Mensch tickt richtig. Dies zu akzeptieren und die eigenen Auffassungen zu hinterfragen ist der erste Schritt zu einem offenen Verstand.



„What's Up? South!“ world map
 Warum muss eigentlich immer oben sein, wo bisher oben war? Nur wer die Dinge auch mal auf den Kopf stellen kann, entkommt den Grenzen der Gewohnheit.

Glue Society Installation view
 Wer zu viel sieht, zu viel erfährt, zu viel zu wissen glaubt, blickt nicht mehr durch. Dann wird das Freischaufeln zur Daueraufgabe und alles Sehen, Erfahren und Wissen geht verloren.



Daniel Eatock „Tree Series“
 Meist entscheidet die Mehrheit, welche Ansicht zählt. Dann fällt es schwer, einen anderen Blickwinkel zu bewahren. Und doch kann dieser wertvoll sein für die Meinungsbildung.



Mach es möglich!
 Was wohl existieren könnte zwischen dem Seienden und dem Nichtseienden, ist eine philosophische Frage. Ist die Welt tatsächlich mehr als das Bild, das wir uns von ihr machen?

© 2011

Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft
Königinstraße 107
80802 München
Telefon: +49 89 3891-0
Telefax: +49 89 399056
www.munichre.com

Aufsichtsrat

Dr. Hans-Jürgen Schinzler (Vorsitzender),
Hans Peter Claußen (stellvertretender Vorsitzender),
Herbert Bach, Dina Bösch, Frank Fassin,
Dr. Benita Ferrero-Waldner, Christian Fuhrmann,
Prof. Dr. Peter Gruss, Prof. Dr. Henning Kagermann,
Peter Löscher, Wolfgang Mayrhuber,
Silvia Müller, Marco Nörenberg, Reinhard Pasch,
Dr. Bernd Pischetsrieder, Anton van Rossum,
Andrés Ruiz Feger, Richard Sommer,
Dr. Ron Sommer, Dr. Thomas Wellauer

Verantwortlich für den Inhalt

Group Communications

Redaktion

Beate Brix
Group Communications
(Anschrift wie oben)
Telefon: +49 89 3891-3836
Telefax: +49 89 3891-73836
bbrix@munichre.com

Bildnachweis

Titel: Plainpicture/Johner
S. 1, 8: Robert Brembeck
S. 4: Shutterstock/Williv
S. 10, 20 unten, 21, 28, 36 unten, 43: Foto Meinen
S. 11: Peter Schinzler
S. 12: dpa/Picture Alliance/Jose Manuel de la Maza
S. 14, 19: International Labour Organisation/Crozet M.
S. 20 oben: International Labour Organisation/Legoupi S.
S. 22: Getty Images/Dana Hoff
S. 25, 30: Plainpicture/photocake.de
S. 35: dpa/Picture Alliance/Xinhua/Landov
S. 36 oben: Getty Images/Purestock
S. 37: NASA
S. 38-42: Munich Re
S. 44: Akiyoshi Kitaoka
S. 45 (von oben nach unten): ODTmaps.com, 2008; Marcus Maurer (After an idea by Gluesociety); Daniel Eatock, 2010; Marcus Maurer (After an idea by Kenneth Josephson)

Anmerkung der Redaktion

In Veröffentlichungen von Munich Re verwenden wir in der Regel aus Gründen des Leseflusses die männliche Form von Personenbezeichnungen. Damit sind grundsätzlich – sofern inhaltlich zutreffend – Frauen und Männer gemeint.

Druck

Druckerei Fritz Kriechbaumer
Wettersteinstraße 12
82024 Taufkirchen/München



© 2011
Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft
Königinstraße 107, 80802 München

Bestellnummer 302-06754

