

Kompetenzzentrum
Versicherungswissenschaften



Kompetenzzentrum Versicherungswissenschaften
JAHRESBERICHT 2007

Kompetenzzentrum
Versicherungswissenschaften

Jahresbericht 2007

Kompetent in Theorie und Praxis

Vorwort

Das Jahr 2007 war wieder ein Jahr voller Herausforderungen. Dies galt sowohl für die Branche, die private und die soziale Versicherungswirtschaft, als auch für das Kompetenzzentrum Versicherungswissenschaften:

Die Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie, die Anforderungen durch das Versicherungsvertragsgesetz und der neue engere regulative Rahmen für die PKV trafen die Versicherungswirtschaft hart und führen auch zu Forschungsfragen, denen sich das Kompetenzzentrum widmet.

Die Arbeit des Kompetenzzentrums ist durch eigene Forschungstätigkeit sowie der Koordination der Forschungsbereiche Versicherungsmathematik, Versicherungsrecht und Versicherungsökonomie gekennzeichnet. Diese Synergien haben zu zahlreichen Forschungsvorhaben auf der Schnittstelle zwischen den verschiedenen Gebieten der Versicherungswissenschaften geführt. Auch die Gastprofessur von Prof. Anne Kleffner von der Haskayne School of Business der University of Calgary in Kanada trug hierzu wertvolle Impulse bei. Natürlich wurde auch in 2007 die Verknüpfung von Wissenschaft und Wirtschaft sowie Austausch von Theorie und Praxis durch die Tagungen betrieben.

Das Kompetenzzentrum hatte neben der Bewältigung des anspruchsvollen Forschungsprogramms einige administrative und strukturelle Herausforderungen zu bewältigen. Auch darüber gibt dieser Jahresbericht Auskunft: Wichtig war die Sicherstellung der Weiterfinanzierung des Kompetenzzentrums. Hierzu wurde ein einzigartiger und vorbildlicher Vertrag zwischen der regionalen Versicherungswirtschaft und der Landesregierung geschlossen. Nach Art eines Public Private Partnerships stellt die Versicherungswirtschaft Mittel zum Ausbau der Versicherungsmathematik bereit und darüber hinaus stellen das Land Niedersachsen und die hannoversche Versicherungswirtschaft gemeinsam die Grundfinanzierung des Kompetenzzentrums in gleicher Höhe zur Verfügung. Allerdings bekümmert uns das lange Berufungsverfahren der versicherungsmathematischen Professur an der Leibniz Universität Hannover, da die bisherige Lehrstuhlinhaberin Frau Professor Bäuerle bereits vor gut dreieinhalb Jahren einem Ruf nach Karlsruhe gefolgt ist und die Professur seither vakant ist.

Die erfolgreiche Arbeit des Kompetenzzentrums in 2007 wäre nicht möglich gewesen ohne den großen Einsatz der Forschungsleiterin Versicherungswissenschaften am Institut für Versicherungsbetriebslehre und administrativen Geschäftsführerin Dr. Ute Lohse, den Mitarbeitern Simone Krummacker, Yvonne Stöber und Matthias Begemann sowie Marie-Christin Wolff für die Büroorganisation. Nicht zu vergessen sei an dieser Stelle auch ein Dank an den Beirat des Kompetenzzentrums für seine stets konstruktive Unterstützung. Ihnen allen danken wir von Herzen.

Viel Spaß bei der Lektüre.

Prof. Dr. J.-Matthias Graf von der Schulenburg

Prof. Dr. Alexander Bruns, LL.M.

Inhalt

- 5 Vorwort
- 7 Inhalt
- 9 **Gastbeitrag:** 2007 - Ein sürmisches Jahr für die Versicherungswirtschaft



Kompetenzzentrum Versicherungswissenschaften

- 11 Team und Beirat
- 13 Struktur
- 15 Ziele, Aufgaben, Forschungsgebiete



Veranstaltungen

- 15 Tagung: Versicherung des Alterns
- 17 Tagung: Auswirkungen der VVG-Reform auf das strategische Kapitalanlagemanagement in der Versicherungswirtschaft
- 18 Tagung: 2. Niedersächsischer Versicherungstag
- 19 Lehrprogramm der Institute
- 21 Veranstaltungsankündigungen



Projekte

- 21 Strategische Praxiskooperation im Asset-Liability Management für Versicherungsunternehmen
- 22 Interview mit Prof. J.-Matthias Graf von der Schulenburg und Torsten Windels
- 24 Asset-Liability Management zwischen Theorie und Praxis
- 25 Altersspezifische Nachfrage- und Angebotsorientierung mit Schwerpunkt auf der Generation 55plus
- 27 EU-Projekt: Weiterbildung in der Versicherungswirtschaft
- 29 Quo Vadis GKV? Zukünftige Entwicklungen den gesetzlichen Krankenversicherungsmarktes in Deutschland
- 31 Vermittlung und Betreuung von Versicherungsverträgen in Zeiten der Umsetzung der VVG-Reform
- 32 Dynamische Risikomessung



Publikationen

- 35 Graue Reihe
- 36 Ausgewählte Artikel

- 37 Impressum

Gastbeitrag

2007 - Ein stürmisches Jahr für die Versicherungswirtschaft

von Dr. Jürgen Seja, Vorsitzender des Beirats des Kompetenzzentrums Versicherungswissenschaften und Mitglied der Vorstände Mecklenburgische Versicherungsgruppe

Ein stürmisches Jahr liegt hinter der Versicherungsbranche. Diese Feststellung bezieht sich nicht nur auf das Sturmereignis „Kyrill“ Anfang des vergangenen Jahres. So manche politische und regulatorische Entwicklung ließ dunkle Wolken aufziehen. Um am Ende nicht im Regen zu stehen, mussten in 2007 große unternehmerische Anstrengungen unternommen werden. Dabei sind noch längst nicht alle in 2007 vorangetriebenen Gesetzesvorhaben abgeschlossen.

Der Sturm „Kyrill“ verursachte allein in Deutschland Schäden in Milliardenhöhe und zwang die deutsche Versicherungswirtschaft dennoch nicht in die Knie. Dieses Sturmereignis hat bewiesen, dass die hiesigen Versicherer auf einer soliden finanziellen Basis stehen. Insbesondere das Instrument der Schwankungsrückstellungen - als Risikoausgleich über die Zeit - hat hier seine Sinnhaftigkeit eindrucksvoll unter Beweis gestellt.

Die schnelle und professionelle Schadenregulierung im Haus der Mecklenburgischen verdanken wir unseren ausgezeichnet qualifizierten Mitarbeitern im Innen- und Außendienst. Insbesondere die Qualifizierung unseres Außendienstes war und ist für uns als Versicherer mit Ausschließlichkeitsvertrieb ein entscheidendes Qualitätsmerkmal, mit dem wir im Markt Akzente setzen.

Vor diesem Hintergrund ist die Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie in deutsches Recht und die damit verbundene Stärkung des Verbraucherschutzes durch eine Beratungs-, Informations- und Dokumentationspflicht zu begrüßen. Damit verbunden wird aber eine mittelfristige Verteuerung des Versicherungsschutzes sein, da durch die Gesetzgebung unverhältnismäßige bürokratische Hemmnisse geschaffen worden sind. Die Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie in nationales Recht trat im Mai 2007 in Kraft. Tatsächlich hat es zur Umsetzung der neuen Erfordernisse auch in diesem Zusammenhang in Deutschland deutliche Engpässe bei Druckereien und in der Papierversorgung gegeben.

Als weiteres zentrales Rechtsgebiet wurde das Versicherungsvertragsgesetz (VVG) zum 01. Januar 2008 umfassend modernisiert. Dieses Gesetzeswerk regelt seit fast 100 Jahren das Verhältnis zwischen Versicherungsnehmer und Versicherungsgesellschaft. Nun sind wesentliche Änderungen in Kraft getreten, für deren Vorbereitung bereits in 2007 große Kapazitäten gebunden waren. Einige Änderungen und ihre Tragweite seien hier kurz genannt: Ein wesentlicher Einschnitt erfolgte durch die Abschaf-

fung des Policenmodells. Die Versicherer sind nunmehr verpflichtet, alle Vertragsbestimmungen bereits vor Vertragserklärung, also mit Antragstellung, dem Versicherungsnehmer auszuhändigen. Eine weitere wesentliche Änderung bezieht sich auf den Leistungsbereich. Der Wegfall des „Alles-oder-nichts-Prinzips“ führt dazu, dass bei grob fahrlässigen Verstößen des Versicherungsnehmers gegen Obliegenheiten die Leistung nur entsprechend der Schwere des Verschuldens gekürzt werden kann. Im Falle von Unstimmigkeiten und zur Klärung der Angemessenheit von Schadenleistungen sind zahlreiche Gerichtsentscheidungen zu erwarten.

Im besonderen Maße ist die Lebensversicherung von Teilen der VVG-Reform betroffen. Dabei wurde durch den Gesetzgeber in einigen Fällen nicht adäquat berücksichtigt, dass Lebensversicherungsverträge langfristige Verträge sind. Denn gerade in der Kapitallebensversicherung spielen bilanzrechtliche und versicherungsmathematische Fragestellungen eine große Rolle. Die zwei großen Änderungen sind die angemessene Beteiligung der Versicherungsnehmer an den stillen Reserven und die Berechnung des Rückkaufwertes bei Frühstorno anhand des Deckungskapitals.

Schließlich sah sich die Private Krankenversicherung (PKV) 2006 und 2007 mit Planungen einer Gesundheitsreform konfrontiert, die sie in ihrer Existenz bedroht. Die Einbeziehung der PKV in den Gesundheitsfonds ist gegenwärtig nicht vorgesehen. Dennoch bewirkt das „Gesetz zur Stärkung des Wettbewerbs“ in der gesetzlichen Krankenversicherung eine erhebliche Verschlechterung der Rahmenbedingungen für die PKV und ihre Versicherten. Die PKV ist insbesondere von den Regelungen zum Basistarif, der vorgesehenen Portabilität der Altersrückstellungen auch für Bestandsversicherte und dem dreijährigen Wartemitorium für Angestellte betroffen. Die letzten Neuregelungen werden zum 01. Januar 2009 in Kraft treten.

Schließlich steht der Branche noch eine Reform der europäischen Versicherungsaufsicht bevor. Mit der VAG-Novelle 2007 wurden in das Versicherungsaufsichtsgesetz bereits die neuen Paragraphen 55c und 64a eingefügt, welche die Anforderungen an das Risikomanagement der Versicherungsunternehmen festlegen. Damit werden wesentliche Elemente der qualitativen Aufsicht im Vorgriff auf Solvency II bereits heute im Aufsichtsrecht verankert. Im Sommer 2007 wurde der Entwurf der Rahmenrichtlinie zu Solvency II veröffentlicht. Solvency II wird

im Wesentlichen die Neuregelung der Kapitalanforderungen, der Risikomanagement-Standards und der Offenlegungspflichten der Versicherer beinhalten. Um geschäftspolitische Reaktionen frühzeitig zu ermöglichen, ist es für uns unerlässlich, sich an diesem im Fluss befindlichen Prozess zu beteiligen. Obwohl es insbesondere für einen mittelgroßen Versicherer mit einem relativ großen Aufwand verbunden war, ist für uns die Teilnahme an den quantitativen Auswirkungsstudien (QIS I - III) zu Solvency II besonders aufschlussreich gewesen.

Schließlich widmen wir uns im Rahmen der Vorbereitungen auf Solvency II detailliert einzelnen Fragestellungen des Risikomanagements, z. B. der Verfeinerung unseres Asset-Liability-Managements. Hierzu nutzen wir auch die vorhandene Kompetenz des Hochschulstandorts Hannover.

Die Mecklenburgische Versicherungsgruppe blickt beginnend im Jahr 1797 auf eine lange und stolze Tradition zurück. Unser oberstes unternehmerisches Ziel ist es, eigenständig zu sein. Deshalb und mit Blick auf steigende Solvenzanforderungen betreiben wir eine Unternehmenspolitik der kontinuierlichen finanziellen Stärkung, die mit einer ständigen Verbesserung unserer Unternehmensprozesse und einer flexibleren Anpassung an sich verändernde Rahmenbedingungen einhergeht. Gerade das abgelaufene Geschäftsjahr steht exemplarisch für unsere erfolgreichen Bemühungen zur Realisierung unserer Unternehmensziele - auch, oder gerade, in einem schwierigen Umfeld.

Kompetenzzentrum Versicherungswissenschaften

Das Team



Matthias Begemann, ass. iur.



Prof. Dr. Alexander Bruns, LL.M.
Geschäftsführer



Meik Friedrich, Dipl.-Ök.



Simone Krummaker, Dipl.-Ök.



Dr. Ute Lohse
Adminstrative Geschäftsführung



Prof. Dr. J.-Matthias Graf von der
Schulenburg
Geschäftsführer

Der Beirat



Wolfgang Glaubitz
Mitglied des Vorstands
Concordia Rechtsschutz-Versicherungs-AG



Jochen Herdecke
Mitglied des Vorstands
VGH Versicherungen



Frank Hilbert
Vorstandssprecher
VHV Lebensversicherung und Hannoversche
Lebensversicherung



Dr. Jürgen Seja
Vorsitzender des Beirats
Mitglied der Vorstände
Mecklenburgische Versicherungsgruppe



Rainer Skowronek
Mitglied der Vorstände
HDI-Gerling Versicherungen

Struktur des Kompetenzzentrums Versicherungswissenschaften

Die Struktur des Kompetenzzentrums Versicherungswissenschaften sieht derzeit wie folgt aus:

Gesellschafter

Georg-August Universität Göttingen
Gottfried Wilhelm Leibniz Universität Hannover
Medizinische Hochschule Hannover

Geschäftsführung

Prof.Dr. Alexander Bruns LL.M.

Lehrstuhl für Bürgerliches Recht, Handels- und Wirtschaftsrecht, Versicherungsrecht und Rechtsvergleichung, Georg-August Universität Hannover

Prof. Dr. J.-Matthias Graf von der Schulenburg

Institut für Versicherungsbetriebslehre, Leibniz Universität Hannover

Dr. Ute Lohse

Administrative Geschäftsführung

Disziplinen

Versicherungsökonomie

Prof. Dr. J.-Matthias Graf von der Schulenburg

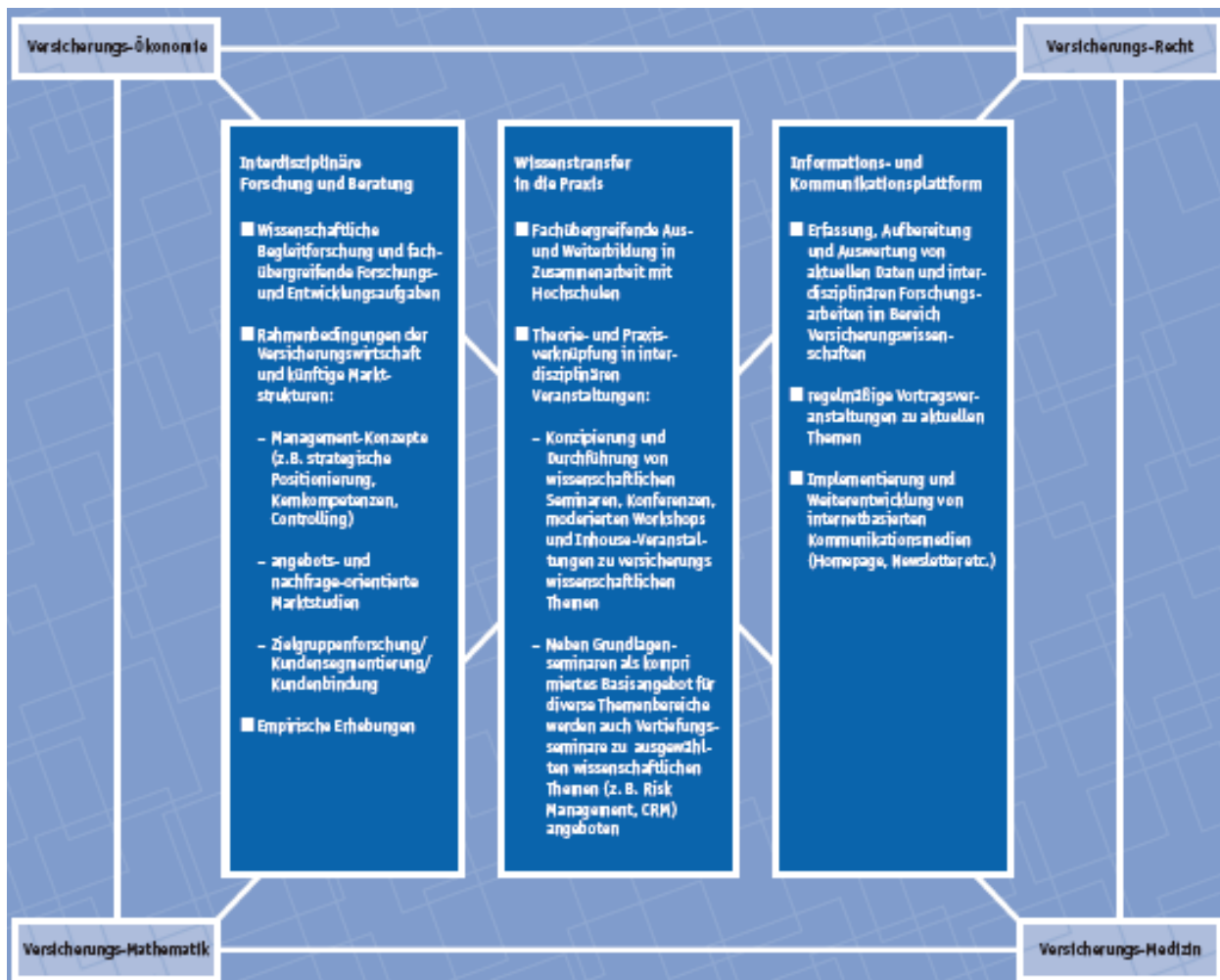
Versicherungsrecht

Prof. Dr. Alexander Bruns LL.M.

Versicherungsmathematik

derzeit unbesetzt

Ziele und Aufgaben



Forschungsgebiete

Versicherungsökonomie

Untersuchungsgegenstände der Versicherungsbetriebslehre sind die ökonomischen Dimensionen der Versicherungswirtschaft, wobei ein Schwerpunkt auf theoretischen und empirischen Analysen der Versicherungsmärkte liegt. Die Versicherungsbetriebslehre umfasst alle Aspekte und Ausprägungen von Unternehmen der Versicherungswirtschaft und der Versicherungsmärkte (angebots- und nachfrageorientiert).

Versicherungsrecht

Das private Versicherungsrecht ist essentielle Grundbedingung der Versicherung: Risikoübernahme und Risikomanagement unter Marktbedingungen sind ohne leistungsfähiges Versicherungsrecht nicht denkbar. Europäische Integration und stetig wachsende internationale Wirtschaftsbeziehungen stellen neue Anforderungen insbesondere an das europäische und internationale Versicherungsvertrags- und Versicherungsaufsichtsrecht. Eine zentrale Aufgabe für das moderne Privatversicherungsrecht ist der Ausgleich zwischen den Interessen der Versicherungsnehmer und der Versicherungsunternehmen.

Versicherungsmathematik

Die Versicherungsmathematik behandelt quantitative Modelle in der Personen- und Schadenversicherung sowie Fragestellungen im Schnittstellenbereich zur Finanzmathematik. Diese Verzahnung bietet eine Reihe von interessanten Aufgaben, insbesondere vor dem Hintergrund der momentan in Entwicklung befindlichen EU-Solvabilitätsvorschriften

Forschungs- und Arbeitsschwerpunkte liegen in den Bereichen Risikomanagement und Asset-Liability Management sowie internationale Versicherungsmärkte unter besonderer Berücksichtigung von Europa.

Veranstaltungen



Tagung | Versicherung des Alterns | am 14. und 15. Juni 2007 in Göttingen

von Matthias Begemann

Der sich seit längerer Zeit abzeichnende Wandel in der Altersstruktur unserer Gesellschaft hat mittlerweile eine Dimension erreicht, die Veränderungen allgegenwärtig spürbar werden lässt. Dies hat zur Folge, dass dieses Thema in der öffentlichen Diskussion einen breiten Raum einnimmt, was auch daran zu erkennen ist, dass sich die Medien intensiv mit der Materie befassen und das Thema auch gewichtiger Gegenstand der politischen Debatte und des Wahlkampfes ist. Deshalb ist es nur konsequent, wenn sich auch die Versicherungswissenschaft der neuen, durch das Altern der Gesellschaft entstehenden, Fragestellungen annimmt. Das Kompetenzzentrum Versicherungswissenschaften hat daher unter dem Titel „Versicherung des Alterns“ am 14. und 15. Juni 2007 in Göttingen ein Symposium abgehalten, an dem internationale Referenten sowie zahlreiche interessierte Gäste teilnahmen.

Die Tagung fand im Göttinger Hotel Gebhards statt und wurde von Professor Dr. J.-Matthias Graf von der Schulenburg, als einer der Geschäftsführer des Kompetenzzentrums Versicherungswissenschaften, mit einer kurzen Begrüßungsansprache eröffnet, die inhaltlich auf die Ar-

beit und die Bedeutung des Kompetenzzentrum einging. Anschließend führte der weitere Geschäftsführer, Professor Dr. Alexander Bruns LL.M., in die Thematik des Symposiums ein und stellte die einzelnen Referenten vor.

Das erste Tagungsreferat stammte von Professor. Dr. Dr. Gerald Kolb, Past Präsident der Deutschen Gesellschaft für Geriatrie (DGG), Vizepräsident des Dachverbandes der Gerontologischen und Geriatischen Wissenschaftlichen Gesellschaften Deutschlands (DVGG), zur Zeit tätig am St. Bonifatius-Hospital in Lingen. Unter dem Titel „Der demographische Wandel – Was haben wir medizinisch zu erwarten?“ beschrieb der Referent die Auswirkungen der Veränderung der gesellschaftlichen Altersstruktur auf das Gesundheitswesen im Allgemeinen und auf die Krankenhaus- und Versorgungstrukturen im Speziellen. Ein Schwerpunkt der Betrachtung lag dabei auf den Zukunftsperspektiven der bisher gängigen Altersmedizin.

Den zweiten Vortrag hielt Professor Leo Martinez von der University of California, Hastings College of the Law in San Francisco. In seiner Darstellung „Insurance, The State, and Aging. An American Perspective“ betrachtete er

die Situation des amerikanischen Sozial- und Gesundheitswesens in Bezug auf die Herausforderungen durch den demographischen Wandel. Dabei ging er insbesondere auch auf die Zukunft der bisherigen sozialen Sicherungsinstrumente der USA, Medicare und Medicaid, ein.

Den zweiten Tag des Symposiums eröffnete Professor Dr. Christian Armbrüster, Inhaber des Lehrstuhls für Bürgerliches Recht, Handels- und Gesellschaftsrecht, Privatversicherungsrecht und Internationales Privatrecht an der Freien Universität Berlin. Unter der Überschrift „Altersbezogene Differenzierung bei Versicherungen und Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz“ referierte er über die Auswirkungen der neu in Kraft getretenen Antidiskriminierungsgesetzgebung auf das Versicherungsrecht. Der Vortrag widmete sich insbesondere der Zulässigkeit des Kriteriums „Lebensalter“ beim Abschluss von Versicherungsverträgen und deren Kalkulation.

Das nächste Referat hielt Dr. Nicola-Alexander Sittaro, Hauptbereichsleiter Personen-Rückversicherung der E+S Rückversicherung AG, Hannover. Unter dem Titel „Strategische Positionierung des Rückversicherers im Versicherungsmarkt für ältere Personen – Ziele, Erfahrungen, Ergebnisse.“ stellte Dr. Sittaro die Reaktionen eines Rückversicherungsunternehmens auf die veränderte Situation des Versicherungsmarktes durch den demographischen Wandel dar und beschrieb, wie unter anderem mit Hilfe neuer Versicherungsprodukte auch ältere Personen zunehmend als relevante Kunden für Versicherungsunternehmen angesehen würden.



Prof. Christian Armbrüster und Prof. Alexander Bruns



Dr. Volker Deville



Dr. Nicola Sittaro

Den abschließenden Vortrag der Tagung hielt Dr. Volker Deville, Leiter Fachbereich „Group Development“ bei der Allianz-Gruppe, München. Unter dem Titel „Alternde Gesellschaften – strategische Positionierung globaler Finanzdienstleister“ ging der Referent auf die weltweiten Herausforderungen für die Sozialsysteme durch die gestiegenen Lebenserwartungen der Menschen ein und zeigte anhand der Beispiele Deutschland, Italien und China auf, welche Möglichkeiten einzelne Gesellschaften besäßen, ihr Rentensystem den neuen Erfordernissen anzupassen. Zugleich stellte er die damit verbundenen strategischen Optionen privater Finanzdienstleister dar.

Das Symposium endete mit einem Schlusswort von Professor Dr. Alexander Bruns, indem er auf den Verlauf der Tagung und die einzelnen Vorträge noch einmal kurz zurückblickte und die Ergebnisse zusammenfasste. Er bedankte sich bei den Referenten und den übrigen Tagungsteilnehmern mit der abschließenden Hoffnung, sie auf weiteren Veranstaltungen des Kompetenzzentrums wieder sehen zu können.

Tagung | Auswirkungen der VVG-Reform auf das strategische Kapitalanlagemanagement in der Versicherungswirtschaft | gemeinsam mit Barclays Capital am 3. Juli 2007 in Hannover

von Meik Friedrich

Am 03. Juli 2007 hat das Kompetenzzentrum Versicherungswissenschaften gemeinsam mit Barclays Capital eine Fachtagung zum Thema „Auswirkungen der VVG-Reform auf das strategische Kapitalanlagemanagement in der Versicherungswirtschaft“ ausgerichtet. Die Veranstaltung reihte sich in den Kanon der Aktivitäten rund um das Thema Asset-Liability Management ein. Denn die zum 01. Januar dieses Jahres in Kraft getretene Novellierung des Versicherungsvertragsgesetzes bleibt in seiner Wirkung für die Kapitalanlage und damit für die Bilanzstruktur nicht neutral. Die Änderungen lösen nach 100 Jahren das bis dahin nur geringfügig veränderte Versicherungsvertragsgesetz ab. Als Hauptziele der Reform können ein verbesserter Verbraucherschutz, ein gerechter Interessenausgleich und die Modernisierung der Lebensversicherung hervorgehoben werden. Zur Erreichung dieser Ziele erfolgte die Abschaffung des Policenmodells, was bedeutet, dass einem Neukunden nun bei Abschluss des Vertrages alle notwendigen Informationen zur Verfügung stehen müssen. Darüber hinaus sehen sich die Versicherer mit höheren Anforderungen an die Beratungs- und Dokumentationspflichten konfrontiert. Die Umsetzung dieser Maßnahmen zum Verbraucherschutz stellt die Versicherungswirtschaft vor große operationelle Herausforderungen. Im Kontext der Bilanzstrukturanalyse fällt der ebenfalls durch die VVG-Reform induzierten Neubehandlung der stillen Reserven eine besondere Bedeutung zu. Die veränderten Regelungen sehen eine stärkere Beteiligung der Versicherungsnehmer an den stillen Reserven vor. Dadurch verändern sich die Zahlungsverpflichtungen der Versicherer, woraus sich eine veränderte Struktur der Passiva ergibt.

Die Brisanz und Aktualität des Themas wurde durch die sehr starke Resonanz in der niedersächsischen aber auch der überregionalen Versicherungswirtschaft deutlich. Mit über 50 Anmeldungen wurden die Erwartungen an die Teilnehmerzahl deutlich übertroffen und der Dekanatsaal der Fakultät an seine Kapazitätsgrenze geführt. Am frühen Nachmittag hieß Professor J.-Matthias Graf von der Schulenburg Referenten und Interessierte zu einer hochkarätigen Vortragsreihe Willkommen. Im ersten Beitrag des Tages beleuchtete Professor Alexander Bruns von der Georg-August-Universität Göttingen und zweiter Geschäftsführer des Kompetenzzentrums Versicherungswissenschaften die VVG-Novelle unter juristischen Gesichtspunkten. Nach diesem wissenschaftlichen Auftakt folgten zwei Beiträge des Co-Veranstalters Barclays Capital. Zunächst gab Dr. Ulrich Krüger einen Einblick in die Implikationen der Novelle aus regulatorischer Sicht, bevor Dr. Martin Hellmich einen Ansatz zur optimalen Anlagestrategie unter Berücksichtigung beider Bilanzseiten vorstellte. Beide Vorträge verdeutlichten, dass Implikationen für eine veränderte Kapitalanlage oder ein verändertes Bilanzstrukturmanagement nicht isoliert vor dem Hintergrund der VVG-Novelle abgeleitet werden können. Vielmehr gilt es diese Strategien ebenfalls in den Kontext anderer Veränderungen des regulatorischen Rahmens zu stellen, wie Solvency II oder die Harmonisierung der Rechnungslegungsstandards.



Prof. J.-Matthias Graf von der Schulenburg und Prof. Alexander Bruns



Dr. Martin Hellmich



Dr. Jürgen Seja, Dr. Ute Lohse, Dr. Manuel Piaszek

Im letzten Beitrag des Tages schilderte Dr. Manuel Piaszek von der VHV Gruppe den Einfluss der Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) auf die Kapitalanlage von Versicherungsunternehmen. Aus Sicht der Praxis wurde hier nicht nur die Komplexität der zweiten Solvency II Säule verdeutlicht, sondern auch auf die Herausforderungen bei der Umsetzung eines entsprechenden Risikomanagementprozesses von der Risikoerkennung bis zur Risikoüberwachung abgestellt.



„Wall Street“ kam offensichtlich an

Solvency II oder die Harmonisierung der Rechnungslegungsstandards.

Am frühen Abend war es dann wieder Professor J.-Matthias Graf von der Schulenburg, der abschließend eine lebhaft moderierte und dann zum weniger formellen Teil der Veranstaltung, einem von Barclays Capital gesponserten Cocktailempfang, überleitete. Die Gelegenheit zum risikolosen Austausch von Riskomanagement Know How wurde dort über dem eigens für diesen Anlass kreierten Cocktail „Wallstreet“ intensiv genutzt.

Am frühen Abend war es dann wieder Professor J.-Matthias Graf von der Schulenburg, der abschließend eine lebhaft moderierte und dann zum weniger formellen Teil der Veranstaltung, einem von Barclays Capital gesponserten Cocktailempfang, überleitete. Die Gelegenheit zum risikolosen Austausch von Riskomanagement Know How wurde dort über dem eigens für diesen Anlass kreierten Cocktail „Wallstreet“ intensiv genutzt.

über dem eigens für diesen Anlass kreierten Cocktail „Wallstreet“ intensiv genutzt.

Tagung | 2. Niedersächsischer Versicherungstag | am 28. Februar 2007 in Hannover

von Simone Krummaker

Die Veranstalter des 2. Niedersächsischen Versicherungstages, das Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft in Hannover (BWV), der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK), der Bundesverband der Assekuranzführungskräfte (VGA) und das Kompetenzzentrum Versicherungswissenschaften, konnten am 28. Februar 2007 in Hannover über 400 Teilnehmer zur Veranstaltung unter dem Leitthema „Versicherungen im Spannungsfeld des sozialen Umbaus“ begrüßen.



Gemeinschaftsstand von Kompetenzzentrum und VGA

In seinem einleitenden Referat ging Dr. h.c. Josef Beutelmann, Vorstandsvorsitzender der Barmenia Versicherungen, unter dem Titel „Gesundheitsreform 2007: Chancen und Risiken“ auf die aktuellen Entscheidungen zur Gesundheitspolitik ein und skizzierte die Auswirkungen auf die private Krankenversicherungsbranche. Anschließend ging die Vortragsveranstaltung in zwei parallelen Foren weiter.

Forum 1 wurde inhaltlich von Dr. Michael Pickel, Vorstand der E+S Rückversicherung sowie der Hannover Rückversicherung, und Prof. Dr. J.-Matthias Graf von der Schulenburg bestritten. Dr. Michael Pickel stellte in seinem Vortrag „Pandemie – Das unterschätzte Risiko?“ unbekannte oder verdrängte Konsequenzen aus neuen Technologien, wie Nanotechnologie, Terrorrisiken oder weltweit verbreitbaren Infektionskrankheiten in dem Mittelpunkt. Prof. Dr. J.-Matthias Graf von der Schulenburg charakterisierte „Die Versicherung als Spinne im Netz? Versicherung im Spannungsfeld von Wirtschaft, Wissenschaft und Politik“ und ging auf die starke Vernetzung der Versicherungswirtschaft mit

anderen Wirtschaftssektoren und ihre Wertschöpfungskraft ein.

Am Stand des Kompetenzzentrums: Christoph Schwarzbach, Simone Krummaker, Prof. Dr. J.-Matthias Graf von der Schulenburg, Dr. Ute Lohse (v.l.)

Im parallelen Forum 2 stand die Vertriebsicht im Mittelpunkt. Der Präsident des BVK, Michael H. Heinz, stellte den Ausschließlichkeitsvertreter in den Fokus seiner Ausführungen „Ausschließlichkeit: Zukunfts- oder Auslaufmodell?“ und

konstatierte, dass die Anforderungen an die Beratungsqualität in Zukunft zunehmen werden. Jörg Thomalak-Plönzke, Vorstandsvorsitzender Saarland Versicherungen und Präsident des VGA, widmete sich der Frage „Führen und Steuern, aber wie?“, da EU-Vermittlerrichtlinie und VVG-Reform hier erhebliche Herausforderungen bedeuten.

Die positive Resonanz auf diesen 2. Niedersächsischen Versicherungstag hat die Veranstalter bestärkt, in zwei Jahren über einen 3. Versicherungstag nachzudenken.

Die Präsentationen der Referenten sind auf der Internetpräsenz des BWV Hannover unter [http://www.lernpark.de/ueber-die-organisationen-im-](http://www.lernpark.de/ueber-die-organisationen-im-bildungsnetzwerk/bwv-regional/hannover/2-nied-versicherungstag/index.html)

[bildungnetzwerk/bwv-regional/hannover/2-nied-versicherungstag/index.html](http://www.lernpark.de/ueber-die-organisationen-im-bildungsnetzwerk/bwv-regional/hannover/2-nied-versicherungstag/index.html) verfügbar.



Am Stand des Kompetenzzentrums: Christoph Schwarzbach, Simone Krummaker, Prof. Dr. J.-Matthias Graf von der Schulenburg, Dr. Ute Lohse (v.l.)

Lehrprogramm der Institute

Institut für Versicherungsbetriebslehre | Gottfried Wilhelm Leibniz Universität Hannover

Sommersemester 2007

Versicherungsmarkt und Versicherungsmarktprozess (VBL II)

Vorlesung | montags 12.30 – 14.00 Uhr | Schulenburg

Krankenversicherung und Gesundheitsökonomie II: Systemvergleiche und Gesundheitspolitik (VBL X)

Vorlesung | donnerstags 12.30 – 15.45 Uhr 14-tägig | Haas/Klusen

Ausgewählte Managementfragen (VBL VI)

Seminar | mittwochs | 10.00 – 11.30 h | Oletzky/Lohse

Die Gesundheitsreform 2007: Eine Bewertung aus ökonomischer Sicht (VBL VIII)

Seminar-Blockveranstaltung | 7.-9. Mai 2007 | Braun/Schulenburg

Neue Forschungsentwicklungen in der Versicherungsbetriebslehre und Gesundheitsökonomie

Nach Bekanntgabe | Lohse/Mittendorf/Hodek

Einführung in wissenschaftliches Arbeiten

Übung-Blockveranstaltung | Braun

Wintersemester 2007/2008

Einführung in die Versicherungsbetriebslehre und -theorie (VBL I)

Vorlesung | montags 8.15–9.45 Uhr | Schulenburg

Dienstleistungsökonomie und E-Business

Vorlesung Grundstudium | montags 10.00–11.30 Uhr | Breitner/Brüggemann/Mittendorf/Schulenburg

Controlling im Versicherungsbetrieb (VBL V)

Vorlesung | montags 12.30–14.00 Uhr | Knemeyer/Lohse

Krankenversicherung und Gesundheitsökonomie I (VBL IV)

Vorlesung | mittwochs 10.00–11.30 Uhr | Schulenburg

Strategisches Management und Controlling in Non-Profit-Organisationen ((VBL VII)

Vorlesung | mittwochs 12.30–15.45 Uhr 14-tägig | Sputek

Seminar Versicherungssparten (VBL III)

Seminar-Blockveranstaltung | Lohse/Schwarzbach/Stöber

Neue Forschungsentwicklungen in der Versicherungsbetriebslehre und Gesundheitsökonomie

Nach Bekanntgabe | Lohse/Mittendorf/Hodek

Einführung in wissenschaftliches Arbeiten

Übung-Blockveranstaltung | Lohse/Schwarzbach/Stöber

Institut für Wirtschaftsrecht | Georg-August-Universität Göttingen | Abt: II: Lehrstuhl für Bürgerliches Recht, Handels- und Wirtschaftsrecht, Versicherungsrecht und Rechtsvergleichung

Sommersemester 2007

Versicherungsrecht

Vorlesung | donnerstags | 14:00 - 16:00 Uhr

Repetitorium im Zivilrecht IV (Schwerpunkte: Unerlaubte Handlung, Schadensersatz, Sicherungsgeschäfte)

Kolloquium | donnerstags | 8:15 - 9:45

Doktorandenseminar

Seminar in Bursfelde | 14. und 15. Mai 2007

Wintersemester 2007/2008

Repetitorium im Zivilrecht II

Leistungsstörung und Gewährleistungspflicht

Vorlesung | dienstags und mittwochs | 08:00 - 10:00 Uhr

Seminar zum Handels- und Gesellschaftsrecht, Versicherungsrecht und Rechtsvergleichung

Seminar

Doktorandenseminar

Seminar in Bursfelde | 06. und 07. Dezember 2007

Examensklausurenkurs im Bürgerlichen Recht

Januar/Februar 2008.

Veranstaltungsankündigungen

Tagung Strategien zum Umgang mit Risiken | 29. Mai 2008 | Hannover

Wirtschaftliche und gesetzliche Veränderungen stellen neue Herausforderungen an das Management unternehmerischer und versicherungstechnischer Risiken in Versicherungsunternehmen und erfordern die Integration neuer Techniken und Modelle.

Neben der Entwicklung von Lösungen für diese Herausforderungen sind Versicherungsunternehmen aus einer anderen Perspektive als Anbieter von Lösungen für neue Risiken und veränderte Absicherungsbedürfnisse von Unternehmen, wie der Schutz unternehmerischer oder finanzieller Risiken, gefordert. Im Rahmen der Tagung sollen diese Themen diskutiert werden.

Über das Fachprogramm hinaus bestehen zudem zahlreiche Möglichkeiten, miteinander ins Gespräch zu kommen, gemeinsam kritische Fragen zu erörtern und aktuelle Themen aus einer neuen Perspektive zu betrachten.

Als Referenten konnten Dr. Stefan Hanekopf Öffentliche Versicherung Braunschweig, Dr. Arno Junke ERGO Versicherungsgruppe AG, Dr. Andreas Müller Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG, Ralf Oelßner Deutscher Versicherungs Schutzverband e.V., Dr. Axel Wehling GDV gewonnen werden.

Weitere Informationen zum Programm und zur Anmeldung finden Sie unter www.versicherungskompetenzzentrum.de

3. Niedersächsischer Versicherungstag | März 2009 | Hannover

Gemeinsam mit dem Berufsbildungswerk der Niedersächsischen Versicherungswirtschaft in Hannover (BWV), dem Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) und dem Bundesverband der Assekuranzführungskräfte (VGA) veranstaltet das Kompetenzzentrum Versicherungswissenschaften den 3. niedersächsischen Versicherungstag.

Informationen sind bald erhältlich auf der Website des BWV sowie unter www.versicherungskompetenzzentrum.de

Projekte

28.3.2008	ISIN	Letzte Div. Sch. Div. für 2007	Div. Tende	Dividende in 1000 Euro	Notizen	Umsatz	Umsatz	Umsatz
Adidas	DE0005003404	0,50	0,50	08.05.08	56172,2	41,23	41,23	41,23
Allianz SE NA vink. ²⁾	DE0008404005	3,80	3,80	21.05.08	41288,8	35,90	35,90	35,90
BASF SE ²⁾	DE0005151005	1,90	1,90	24.04.08	38629,8	30,54	30,54	30,54
Bayer ²⁾	DE0005752000	1,35	1,35	25.04.08	25823,0	14,90	14,90	14,90
BMW StA	DE0005190003	1,06	1,00	08.05.08	13182,8	10,48	10,48	10,48
Commerzbank	DE0008032004	0,75	1,00	15.05.08	18302,7	65,85	65,85	65,85
Continental	DE0005439004	2,00	2,00	25.04.08	57432,9	54,97	54,97	54,97
Daimler NA ²⁾	DE0007100000	2,00	2,00	09.04.08	38012,8	73,20	73,20	73,20
Deutsche Bank NA ²⁾	DE0005140008	4,00	4,50	29.05.08	20480,0	103,94	103,94	103,94
Deutsche Börse NA ²⁾	DE0005810055	2,10	2,10	21.05.08				
DeutschePost NA	DE0005552004	0,90	0,90					
Dt. Postbank NA	DE0008001009	1,25	1,25					
Dt. Telekom NA ²⁾	DE0005557508	0,78	0,78					
E.ON ²⁾	DE0007614406	4,10	4,10					
Fres.Med.Care StA	DE0005785802	0,54	0,71					
Henkel VA	DE0006048432	0,53	0,53	14.04.08				
Hypo Real Estate	DE0008027707	0,50	0,50	27.05.08				
Infineon Tech. NA	DE0006231004	0	0,00	14.02.08				
Inde	DE0006483001	1,70	1,70	03.06.08				
NA vink.	DE0008232125	0,70	1,25	29.04.08				
		3,15	3,15	25.04.08				
		0,00	0,00	28.03.08				

Strategische Praxiskooperation im Asset-Liability Management für Versicherungsunternehmen

von Meik Friedrich

Durch die gemeinsame Trägerschaft der hannoverschen Versicherungswirtschaft und des Landes Niedersachsen gilt das Kompetenzzentrum Versicherungswissenschaften als Paradebeispiel für Public Private Partnership (PPP) Modelle. Über die strategischen Partnerschaften mit den tragenden Versicherungsunternehmen hinaus kann sich der PPP-Gedanke auch in langfristig angelegten Kooperationen manifestieren. Eine solche Kooperation wurde im Jahr 2007 durch das Kompetenzzentrum und die Norddeutsche Landesbank initiiert. Die Verbindung zwischen akademischer Versicherungsexpertise und praktischem Bank-Know-How führt zu einer klassischen Win-Win-Situation für beide beteiligten Institutionen: Aus der Perspektive des Kompetenzzentrums bietet der Zusammenschluss eine weitere Dimension, den Auftrag der Stärkung des Finanzplatzes Niedersachsen und der Branchenkompetenz zu erreichen. Die Synergien für die Norddeutsche Landesbank liegen in der Ergänzung ihrer Expertise um eine versicherungswissenschaftliche Perspektive.

Der Zeitpunkt des Beginns der Kooperation lässt sich aus unabhängigen aber simultanen Überlegungen über zukünftige Herausforderungen der Versicherungsindustrie

ableiten. Ausschlaggebend waren die zahlreichen regulatorischen Veränderungen, denen sich die Versicherungsbranche in Deutschland gegenüber sah und sieht. So war es nur folgerichtig dass durch Professor Graf von der Schulenburg noch am Ende des Jahres 2006 mit der Gründung des Centre for Asset and Liability Management ein Forschungsschwerpunkt ausgerufen wurde, der sich die wissenschaftliche Begleitung dieses Prozesses zur Aufgabe gemacht hat. Aus Sicht einer Landesbank werfen die regulatorischen Veränderungen die Frage auf, welche Anforderungen Versicherungskunden in Zukunft stellen werden. Auch wenn sich die Blickwinkel von Wissenschaft und Praxis auf derlei Phänomene naturgemäß unterscheiden, so öffnete sich hier dennoch ein Raum für eine nachhaltig synergetische Verbindung.

Die so entstandene Kooperation ist wenigstens auf zwei Ebenen zu verstehen. Zunächst wurde auf der ersten Ebene ein konkreter Arbeitsauftrag definiert und ein marktfähiger Beratungsansatz für die Versicherungsbranche entwickelt. Aufgrund der Komplexität des Themas konnten ebenfalls neue wissenschaftliche Erkenntnisse gewonnen werden, die sich in der Publikation eines Fachaufsatzes manifestiert haben. Die gemeinsame Arbeit an

weiteren reflektierenden Abhandlungen und an der Fortentwicklung des Beratungsansatzes hat bereits begonnen. Es ist also zu erkennen, dass die Kooperation einen über die Projektarbeit hinausgehenden permanenten Charakter entwickelt. Dadurch gewinnt diese Liaison auf einer zweiten Ebene gleichermaßen eine strategische Dimension. So wird im Jahr 2008 die dauerhafte Finanzierung einer Mitarbeiterstelle am Kompetenzzentrum angestrebt, um die Nachhaltigkeit bei der Bearbeitung der identifizierten Aufgaben zu gewährleisten und die Expertise auf dem Gebiet zu erhöhen. Die Norddeutsche Landesbank besetzt mit der Beratung von Versicherungsunternehmen und Altersvorsorgeeinrichtungen ebenfalls ein strategisch wichtiges Feld. Die Bedeutung dieser neuen Ausrichtung wird unter anderem durch die Grün-

dung der Norddeutsche Financial & Strategic Advisors (Nord Advisors) deutlich. Eine Tochtergesellschaft der Norddeutschen Landesbank, die rund um das Ergebnis der gemeinsamen Arbeit ab sofort Dienstleistungen im Bereich Asset-Liability Management, Risikomanagement und Fonds Advisory anbietet.

Durch diese strategische Kooperation zwischen dem Kompetenzzentrum Versicherungswissenschaften und der Norddeutschen Landesbank verbessert sich die Ausgangslage beider Institutionen auf eine jeweils spezifische Weise. In der Summe wird der angesprochene PPP-Gedanke auf eine sehr fruchtbare Weise reflektiert und die funktionierende Verknüpfung zwischen Theorie und Praxis am Wissenschafts- und Finanzstandort Hannover verdeutlicht.

Interview

mit Torsten Windels und Prof. Dr. J.-Matthias Graf von der Schulenburg zum *Centre for Asset and Liability Management* und zur Gründung der *Nord Advisors GmbH*



Prof. Dr. J.-Matthias Graf von der Schulenburg

Prof. Graf von der Schulenburg, vor rund einem Jahr wurde am Kompetenzzentrum Versicherungswissenschaften (KVW) das Centre for Asset and Liability Management gegründet. Wie beurteilen Sie die Entwicklungen dieses Bereiches seither?

JMS: Mit dem Center for Asset and Liability Management (CALM) reagieren wir auf den dynamischen Wandel im regulatorischen Umfeld der deutschen Assekuranz. Unter den Finanzdienstleistern haben die Banken, getrieben durch Basel II, einen Vorsprung in der Methodenkompetenz, wenn es um qualitative Risikosteuerung geht. Es ist daher kaum ein Zufall, dass wir mit der Norddeutschen Landesbank ein Geldinstitut als strategischen Partner gefunden haben. Die Entwicklung des CALM kann nach nun etwa eineinhalb Jahren als ein Erfolg betrachtet werden. Auf der einen Seite ist ein ALM-Beratungsansatz entwickelt worden, der sich bereits erfolgreich am Markt bewähren konnte. Auf der anderen Seite lässt sich der



Torsten Windels, Leiter Research und Chefvolkswirt der NORD/LB

akademische Erfolg durch eine Reihe von Publikationen und Vorträgen messen.

Herr Windels, wie kam es, dass sich Ihre Abteilung der NORD/LB mit dem Thema Asset-Liability Management für Versicherungsunternehmen beschäftigt?

TW: Unser Ansatz entstand auf der einen Seite über die Beratung unserer Sparkassen in Fragen der Bilanzstruktur und Zinsbuchsteuerung und auf der anderen Seite aufgrund unseres Ansatzes für die Asset Allocation des Anlagebuchs der Sparkassen. Durch die Zusammenführung dieser Fragestellungen haben wir einen neuen Ansatz für die Risikooptimierung in der Bilanzstruktur von Sparkassen und Banken entwickelt und in die Verbundberatung zwischen Sparkassen und Landesbank eingebracht.

Über Gespräche mit Mitarbeitern des Kompetenzzentrums Versicherungswissenschaften über die Bedarfslagen im

Versicherungsbereich und Fragen der Portfoliooptimierung haben wir unsere Erfahrungen grundsätzlich dargelegt und begonnen auf Versicherungen zu übertragen. Versicherungen sind eine sehr wichtige Kundengruppe der NORD/LB.

Ihre beiderseitigen Überlegungen sind mittlerweile in eine Kooperation gemündet. Was ist Kern dieser Zusammenarbeit und wo sehen sie die entscheidenden Synergien?

TW: Im Grunde ist unsere Kooperation ein gutes Beispiel für heutige Innovation: einerseits zufällig - andererseits, und das ist wesentlicher, durch Zusammenführung unterschiedlicher Wissensansätze. Unsere Erfahrungen liegen in der Anwendung quantitativ-mathematischer Fragen, die aus der Ökonometrie herrühren. Diese wenden wir auf Optimierungsfragen in Bezug auf Rendite und Risiko, Portfoliokonstruktionen und ähnliches an. Die Erfahrungen des Kompetenzzentrums Versicherungswissenschaften liegen in den versicherungsfachlichen Fragen. Die Entwicklung des Aufsichtsrechts unter dem Schlagwort Solvency II bringt erhöhte Anforderungen an das Risikomanagement in Versicherungen mit sich. Diese Anforderungen sind in der Bankenlandschaft mit Basel II schon weiter entwickelt. Die hiermit verbundenen Methoden des Risikomanagements benötigen dabei auch Lösungen für gesamtbilanzielle Portfoliooptimierungen. Hier liegen klar Ergänzungen zwischen den Kompetenzen der quantitativen Analytik des NORD/LB-Research und der Erfahrung des KVV im Versicherungswesen.

Neben diesen inhaltlichen Faktoren war aus meiner Sicht auch wichtig, dass sich die handelnden Personen über die fachlichen Grenzen hinweg sehr gut verstehen. Auch für den starken Bezug auf die regionale Wirtschaft der NORD/LB und des KVV war vorteilhaft, dass beide Institutionen z. B. ja auch maßgeblich vom Land Niedersachsen getragen werden.

JMS: Der Kern dieser Kooperation liegt in der Kombination von versicherungswissenschaftlichem Know-how auf Seiten des Kompetenzzentrums und Expertise in der Durchführung von Portfoliooptimierungen auf Seiten der NORD/LB. Als Synthese dieser beiden Perspektiven wurde ein gemeinsamer Ansatz zur Optimierung der Bilanzstruktur von zunächst Lebensversicherungsunternehmen und Versorgungseinrichtungen entwickelt. Darüber hinaus konnte der Ansatz so weiterentwickelt werden, dass ein innovatives und ein auf die besonderen Anforderungen der Versicherer sowie den kommenden Herausforderungen kompatibles Instrument zur Verfügung steht. Dies unterscheidet sich in dieser Hinsicht auch von den Ansätzen anderer Anbieter.

Aber es handelt sich hier nicht nur um ein rein angewandtes Instrument als Angebot an die Versicherungswirtschaft, sondern aus unserer Sicht vor allem um eine wissenschaftliche Herausforderung. Begründet durch die

Komplexität des Gegenstands eröffnet sich ein weites Spektrum wissenschaftlicher Fragestellungen. Die Stärke der Kooperation liegt nun darin, dass sich Theorie und Praxis hier gegenseitig befruchten, was auf beiden Seiten zu sehr guten Ergebnissen geführt hat.

Zudem finanziert die neue Gesellschaft eine Stelle am Kompetenzzentrum Versicherungswissenschaften, um sich hier verstärkt mit dem Thema beschäftigen zu können.

Mit der Norddeutschen Financial & Strategic Advisors GmbH (Nord Advisors) hat die Kooperation auch eine organisatorische Form erhalten, hierüber bieten Sie gemeinsam zunächst das Produkt ALMplus an. Wie sehen die Überlegungen für die Zukunft aus?

JMS: Zunächst wird der Beratungsansatz ALMplus angeboten. Für die Zukunft ist es aber denkbar, über Beratung und Optimierungen im Asset-Liability Management hinausgehende ganzheitliche Angebote zum Risikomanagement bereitzustellen. Solvency II spätestens fordert von den Versicherungsunternehmen ein strukturiertes und tiefgreifendes Risikomanagement. Zusätzlich wird die Entwicklung eines internen Modells zur Risikosteuerung im Vergleich zum Standardmodell honoriert. Es ist vorstellbar hierfür Dienstleistungen zu entwickeln. Die Nord Advisors GmbH bietet eine neutrale Plattform zur Vermarktung der wissenschaftlich basierten Beratungsansätze. Eine solche Einheit ist in gewisser Weise emanzipiert von den reinen Interessen der Wissenschaft oder des Geldinstituts.

TW: Die NORD Advisors GmbH war aus unserer Sicht notwendig, um unserem gemeinsamen Beratungsansatz einen eigenständigen Rahmen zu geben, der eine einseitige Ausrichtung auf die Bankinteressen der NORD/LB verhindert. Im Vordergrund steht die Beratung von Versicherungen oder versicherungsähnlichen Einrichtungen. Dies soll den Mandanten deutlich durch eine Beratung über die Nord Advisors GmbH dokumentiert werden. Auch das KVV kann sich meines Erachtens hierdurch eigenständiger einbringen.

Neben diesen eher praktischen Aspekten geht es ebenfalls um wissenschaftlichen Output. Wie beurteilen Sie die Kooperation in dieser Hinsicht?

TW: Bankgeschäft wird immer mehr Beratungsgeschäft. Diese wissensintensiven Produkte erfordern natürlich immer die aktuellsten Erkenntnisse aus Wissenschaft und Wirtschaft. Das KVV ist ja genau für diese Schnittstelle konzipiert. Die Versicherungswirtschaft ist stark in Bewegung. Bei Produkten, Aufsichtsrecht und nicht zuletzt bei organisatorischen Fragen. Hier die Antworten mitzuformulieren ist der spannende Kern unserer Beratung zwischen Versicherungsunternehmen und verschiedenen wissenschaftlichen Disziplinen. Wir haben hier bereits in

den Monaten vor und nach der Gründung viel Zuspruch und vor allem Interesse erfahren. Ich bin sehr optimistisch, dass dies eine Erfolgsstory wird. Unsere gemeinsamen Aufsätze und Vorträge zeigen ja bereits die Früchte unseres Wirkens.

JMS: Das Kompetenzzentrum Versicherungswissenschaften wurde mit der Intention gegründet, den Finanz- und Versicherungsplatz Hannover/Niedersachsen zu stärken, indem einerseits die relevanten versicherungswissenschaftlichen Disziplinen Versicherungsökonomie, -recht und -mathematik miteinander verknüpft werden und andererseits den Austausch zwischen Praxis und Wissenschaft zu stärken. Genau dies wird hier erreicht.

Darüber hinaus wandelt sich das Umfeld von Versicherungsunternehmen derzeit mit hoher Geschwindigkeit.

Insbesondere rechtliche Anforderungen resultieren in der Anpassung und Veränderung der Systeme in Versicherungsunternehmen. Hier liegt weiterhin hoher Bedarf zu wissenschaftlichen Erarbeitung und Unterfütterung von Grundlagen. Zusätzlich können im Rahmen der Arbeit des Kompetenzzentrums und auch seiner Kooperation mit der Nord Advisors GmbH diese Erkenntnisse direkt mit der Praxis gespiegelt und auch Impulse von dort aufgenommen werden.

Messbare Erfolge in Form verschiedener wissenschaftlicher Fachartikel und -vorträge belegen den guten wissenschaftlichen Output dieser Kooperation.

Vielen Dank für das Gespräch.

Interview: Simone Krummacker

Asset-Liability Management zwischen Theorie und Praxis

von Meik Friedrich

Aktuelle Entwicklungen in der Versicherungswirtschaft begründeten Ende des Jahres 2006 einen neuen Forschungsschwerpunkt für das Kompetenzzentrum Versicherungswissenschaften. Unter der Marke CALM (Centre for Asset and Liability Management) findet seither eine praxisnahe wissenschaftliche Auseinandersetzung mit dem Thema Bilanzstrukturanalyse statt. Das CALM blickt nun auf ein erfolgreiches erstes Jahr zurück. So fand in Kooperation mit Barclays Capital im Juli eine hochkarätig besetzte Tagung zum Thema „Auswirkungen der VVG-Reform auf das strategische Kapitalanlage Management in der Versicherungswirtschaft“ statt (siehe Seite 15).

Das Kernstück der Arbeit des vergangenen Jahres lag jedoch in einem Kooperationsprojekt mit der Norddeutschen Landesbank. Die Nord/LB berät bereits seit einigen Jahren Banken und Sparkassen im Hinblick auf die Optimierung der Bilanzstruktur. Die strategische Entscheidung, dieses Beratungsangebot auf die Versicherungswirtschaft auszuweiten eröffnete den Raum für die Kooperation mit dem Kompetenzzentrum. Die Verbindung von weitreichender Branchenexpertise und wissenschaftlichem Hintergrund auf der einen Seite und Erfahrung in der Bilanzstrukturoptimierung auf der anderen Seite waren ideale Voraussetzungen für eine im höchsten Maße synergetische Kooperation. So wurde in

der ersten Hälfte des Jahres ein Beratungsansatz einer integrierten Bilanzstrukturoptimierung für Lebensversicherungen entwickelt, der in der zweiten Jahreshälfte zur Marktreife gebracht wurde. Die Reflexion über die theoretischen Grundlagen dieses Ergebnisses schlugen sich in einer gemeinsamen Veröffentlichung in der Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft nieder.

Die entstandene Partnerschaft wird in diesem Jahr fortgesetzt. Aus Sicht der Praxis gilt es, den gemeinsam entworfenen Beratungsansatz weiterzuentwickeln und auf andere Versicherungssparten zu übertragen. Die wissenschaftlichen Fragen bewegen sich um die Bedeutung der Duration für nicht festverzinsliche Positionen und das Kündigungsverhalten von Versicherungsnehmern.

Literatur:

Tobias Basse, Meik Friedrich, Bernd Krampen, Simone Krummacker

Strategisches Asset-Liability Management in der Versicherungswirtschaft – Ein Ansatz zur integrierten Bilanzstrukturoptimierung, Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, Band 96, Nr. 4, 2007, S. 617-648



Altersspezifische Nachfrage- und Angebotsorientierung mit Schwerpunkt auf der Generation 55plus

von Dr. Ute Lohse

Im Rahmen des ExplorAging-Projektes arbeiten in der Clustergruppe 4 unter dem Titel „Kunde, Markt und Kaufkraft“ Dr. Ute Lohse (LUH, Institut für Versicherungsbetriebslehre und Kompetenzzentrum Versicherungswissenschaften), Professor Christa Sauerbrey sowie Professor Michael L. Bienert (beide von der Fachhochschule Hannover, Fachbereich Wirtschaft) zusammen.

Untersuchungsgegenstand dieses Clusters ist die altersspezifische Nachfrage der Kunden und das altersspezifische Angebot der Unternehmen auf dem deutschen Markt. Im Fokus stehen die Senioren bzw. die so genannte Generation 55plus – eine in unserer Gesellschaft immer größer werdende Gruppe (Anzahl und Bedeutung!). Betrachtet werden insbesondere die Branchen Konsumgüterindustrie, Handel, Gesundheitswesen und Finanzdienstleistungen. Im Folgenden werden ausgewählte Aspekte der Clusterarbeit dargestellt. Nähere Ausführungen sind der Veröffentlichung zum ExplorAging-Projekt zu entnehmen.

„Der Kunde ist König!“ - Nachfrageorientierung

Der Kunde ist als Mittelpunkt einzelwirtschaftlicher Entscheidungen zu verstehen und dementsprechend stellt die Kundenbindung für den Unternehmenserfolg einen Schlüsselfaktor dar. In Zeiten zunehmenden Wettbewerbs und kürzeren Produktlebenszyklen ist die Kundenzufriedenheit eine Voraussetzung für eine langfristige Anbindung des Kunden an das Produkt bzw. an das Unternehmen mit seinen Dienstleistungen. Empirischen Untersuchungen zufolge sind die Kosten, um Neukunden zu gewinnen, etwas fünfmal so hoch wie die Kosten, Bestandskundenbeziehungen aufrechtzuerhalten.

Sicherlich ist innerhalb der verschiedenen Branchen aufgrund der unterschiedlichen Wettbewerbssituationen eine Differenzierung notwendig, insgesamt betrachtet ist die frühere Vorgehensweise der Unternehmen im Sinne von ‚take the money and run‘ abgelöst worden durch eine kundenorientierte Unternehmensstrategie nach der Philosophie ‚make the customer happy‘. Allgemein betrachtet lassen sich die Kunden aufgrund folgender Aspekte (Segmentierungskriterien) unterscheiden:

- demographisch (Alter, Geschlecht, Familienstand, Beruf, Einkommen etc.),
- geographisch (Stadt, Region, Bundesland, Staat etc.),
- psychographisch (allgemeine Persönlichkeitsmerkmale) sowie
- verhaltensorientiert (beobachtbares Kaufverhalten).

Hierbei ist aber zu beachten, dass eine Unterscheidung aufgrund eines Kriteriums nicht ausreicht, sondern mehrere Aspekte gleichzeitig beachtet werden sollten (mehrfaktorielle Analyse).

Im Rahmen dieses Projektes wird der Fokus auf die Generation 55plus gelegt, denn aufgrund der demographischen Entwicklung in Deutschland bietet dieses Kundensegment derzeit und vor allem in der Zukunft ein hohes Zielgruppenpotential. Aufgrund der demographischen und gesellschaftlichen Entwicklung in Deutschland ist ein Einstellungswandel zu verzeichnen. Das ‚neue‘ Seniorienbild wird in den Medien mit Bezeichnungen wie ‚Best Ager‘, ‚junge Alte‘, ‚Silver Ager‘ oder auch ‚Golden Oldies‘ beschrieben. Um die Bedeutung der Senioren in der Gesellschaft heutzutage beziehungsweise zukünftig aufzuzeigen, werden im Folgenden einige ausgewählte demographische Daten mit dem Fokus auf die Senioren dargestellt: Derzeit sind bereits mehr als 30 Millionen Menschen in Deutschland über 50 Jahre alt und stellen somit bereits heute die größte soziale Schicht. Das erwartete Lebensalter nimmt bei der älteren Generation anhaltend zu: Während im Jahre 1910 ein Mann bzw. eine Frau im Alter von 60 Jahren im Durchschnitt noch 13,1 bzw. 14,2 Jahre weitere Lebenszeit hatte, stiegen die zu erwartenden weiteren Lebensjahre im Jahre 2000 bereits auf 19,2 bzw. 23,5 Jahre. Die Prognose für das Jahr 2050 beziffert sogar 23,7 Jahre für die Männer bzw. 28,2 Jahre für die Frauen.

Unternehmen dürfen die ältere Generation bei der Gestaltung und Vermarktung ihrer Produkte und Dienstleistungen nicht vernachlässigen, denn diese Käufergruppe verfügt in allen industrialisierten Ländern über drei Viertel des Volksvermögens und über die Hälfte der gesamten Kaufkraft. Der Seniorenmarkt ist somit ein steigender Wachstumsmarkt und bietet ein hohes Käuferpotential.

„Die ‚richtigen‘ Kunden ‚richtig‘ binden! - Angebotsorientierung

Ziel jedes Unternehmens ist es, seine Produkt- und Dienstleistungsangebote entsprechend der Kundenerwartungen und -anforderungen und unter Berücksichtigung der Wettbewerbsaktivitäten erfolgreich zu vermarkten. Beispielhaft werden im Folgenden die Marktbearbeitungsansätze im Senioren-Marketing erläutert (vgl. Abb.):

Für die vier identifizierten Marktbearbeitungsansätze finden sich bereits unterschiedliche Beispiele in der Marketing-Praxis. Aufbauend auf diesen Ergebnissen wurden die nachfolgenden Hypothesen gebildet, die von den je-

weiligen Projektpartnern hinsichtlich der Nachfrage der Kunden bzw. des Angebotes auf dem Markt in der jeweiligen Branche bestätigt bzw. abgelehnt wurden.



Marktbearbeitungsansätze im Senioren-Marketing, Quelle: Vgl. Kirsch (2003), S. 192

- Hypothese 1: „Zunehmende Altersdifferenzierung in den Teilmärkten“.
- Hypothese 2: „Auch intergenerative Nachfrage Angebote haben Bestand“.
- Hypothese 3: „Zunehmende Einkommensabhängigkeit in den Teilmärkten“.

Fazit

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass ein Teil der Unternehmen die älteren Konsumenten als wichtige Zielgruppe erkennt und diese durch eine segmentspezifische Produkt- und Dienstleistungs- sowie Kommunikations-Politik gezielt bearbeitet („Reines Senioren-Marketing“). Die Orientierung am Segment 55plus erweist sich aus Anbietersicht als ökonomisch viel versprechend, aber auch auf der Nachfragerseite können positive Effekte, z.B. in Form der Steigerung bzw. Sicherung der Lebensqualität durch seniorenorientierte Produkte und Dienstleistungen, realisiert werden.

Generell haben sich diejenigen Branchen mit ihrem Produkt- und Dienstleistungs-Angebot schon „demografiefest“ positioniert, in denen spezielle Bedürfnisse der älteren Konsumenten zum Tragen kommen. Bedingt durch die körperlichen Veränderungen von Senioren kommt dem Gesundheitsbereich (Medizintechnik, Pharma, Wellness) eine hohe Bedeutung zu, aber auch die Freizeit- und Tourismusbranche sowie Dienstleistun-

gen zur finanziellen Absicherung bilden in der Lebensphase 55plus relevante Geschäftsfelder. Folglich sind es - neben dem Gesundheitsbereich - in erster Linie die Touristik-, Bank- und

Versicherungsbranche, die sich bereits sehr intensiv mit der älteren Zielgruppe auseinandergesetzt und ihre Produkte entsprechend modifiziert bzw. bedürfnisadäquate Dienstleistungen und Services entwickelt haben. Eine ähnliche, aber zögerliche Reaktion lässt sich beim Lebensmitteleinzelhandel beobachten, da insbesondere die Nahrungsmittelindustrie lange an der gewohnten Zielgruppe der 14- bis 49-jährigen festgehalten hat.

Deutlich werden diese Unterschiede zwischen den einzelnen Branchen bei der Betrachtung der Kommunikations-Politik: Über 50% der Anzeigen für ältere Konsumenten konzentrieren sich thematisch auf „Gesundheit/Krankheit/ Fitness“, gefolgt von den Themen „Kosmetik/Körperhygiene“ (9%), „Finanzdienstleistungen“ (6%) und „Tourismus/Reisen“ (4%).

Grundsätzlich lässt sich jedoch bei einer branchenübergreifenden Betrachtung feststellen, dass die unterschiedlichen Lebensstile und Bedürfnisse der Generation 55plus von den meisten Anbietern nur in begrenztem Maße Berücksichtigung finden und bisher intergenerative Marktbearbeitungsansätze überwiegen. Daher ergibt sich sowohl Handlungsbedarf in der Grundlagenforschung zu den besonderen Bedürfnissen und Einstellungen von Senioren als auch in der praxisorientierten Forschung der branchen- und teilbranchenspezifischen Nachfrage- und Angebotsorientierung. Somit ist die Aussage „Der Kunde ist König“ Ziel und Herausforderung zugleich!

EU Projekt: Weiterbildung in der Versicherungswirtschaft

von Yvonne Stöber und Simone Krummacker

Im Rahmen eines von der Europäischen Union geförder- ten Projekts (Europäischer Strukturfonds) hat das Kom- petenzzentrum Versicherungswissenschaften eine Analyse des Weiterbildungsbedarfs in der niedersächsi- schen Versicherungswirtschaft vorgenommen. Dafür wur- den zunächst die vorhandenen Gegebenheiten analysiert, bevor im Rahmen einer empirischen Befragung die Erfor- dernisse der Versicherungsunternehmen erhoben und ausgewertet werden sollten. Im Folgenden sind die Er- gebnisse der Studie skizziert.

Veränderte Rahmenbedingungen als Herausforderung für die Weiterbildung

Die Versicherungswirtschaft steht insbesondere im letz- ten Jahrzehnt aufgrund der weitreichenden Veränderun- gen von Versicherungsmärkten und Versicherungs- aufsicht ständig neuen Herausforderungen gegenüber. Der Wettbewerb hat zugenommen und seit der Schaffung des europäischen Binnenmarktes für Versicherungs- dienstleistungen sind diverse Änderungen im Hinblick auf den Markt, die Kunden und damit auch die Struktur von Versicherungsunternehmen entstanden. Auch die EU- Vermittlerrichtlinie betont für Vermittler von Versiche- rungsdienstleistungen eine grundlegende Ausbildung sowie Transparenz des Beratungsprozesses. Die Unter- nehmen haben in den letzten Jahren intensive Anstren- gungen unternommen, um auf dem deutschen Markt ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Somit wird für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen die Bedeutng der Mitarbeiter noch weiter zunehmen.

Aufgrund des technischen Fortschritts und der fortschrei- tenden Globalisierung sind einfache Arbeitsplätze durch solche mit höherem Anforderungsniveau substituiert worden. Dadurch ist insbesondere die Bedeutung quali- fizierter Fachkräfte gestiegen. Weiterhin ist eine Tendenz zur Industrialisierung der Geschäftsprozesse beobacht- bar. Die Unternehmen versuchen durch eine weitgehende Standardisierung und Optimierung von Prozessen ihre Ef- fizienz zu steigern und Kosten einzusparen. Verbesse- rungspotenzial wird hauptsächlich in der Besserung des Kundenservices gesehen. Auf der Seite der Nachfrager im Versicherungsbereich ist eine zunehmende Sachkenntnis auszumachen, die über allgemein zugängliche unabhän- gige Rankings, Ratings und Fachzeitschriften entstanden ist. Auch die Erwartungen der Kunden an die Versiche- rungsberatung sind gestiegen.

Alle diese Entwicklungen weisen auf einen erhöhten In- formations- und Qualifikationsbedarf der Versicherungs-

unternehmen hin, denn die Assekuranz für ihre Dienstlei- stungen besonders stark auf qualifiziertes Personal ange- wiesen. Dies betrifft einerseits die Vermittler und Mitarbeiter von Versicherungsunternehmen, deren Kun- den individuelle Lösungen erwarten, was dazu führt, dass der Vermittler mit einer komplexeren Produktwelt der Versicherungsanbieter konfrontiert ist. Andererseits sind auch die Unternehmensführung und die Spezialisten, bei- spielsweise im Controlling, in der Kapitalanlage oder im Risikomanagement, von einem erhöhten Wissens- und Qualifikationsbedarf betroffen. Versicherungsschutz wird als Dienstleistung am Markt angeboten und ist in dieser Eigenschaft stark von den Personen abhängig, die diese Leistung erstellen und verkaufen. Daher ist es für Versi- cherungsunternehmen besonders wichtig, über ausrei- chend qualifiziertes Personal zu verfügen.

Insgesamt ist festzuhalten, dass veränderte sowie neue Qualifikationen erforderlich sind, um weiterhin am Markt erfolgreich tätig sein zu können. Dieser Bedarf kann auf zwei Wegen gedeckt werden: Zum einen durch Weiterbil- dung des vorhandenen Personals und zum anderen durch die externe Einstellung neuer Mitarbeiter mit den ge- suchten Qualifikationen.

Weiterbildung in der Versicherungswirtschaft

Grundsätzlich lässt sich in der Beschäftigungsstruktur der Assekuranz bereits eine gestiegene Qualifikation des Per- sonalbestandes erkennen. So hat der Anteil der Beschäf- tigten mit Abitur oder Hochschulabschluss zugenommen. Ende 1995 verfügten 18,4 % der Mitarbeiter über Abitur, Ende 2005 sind es bereits 27,2 %. Auch die Zahl der Hochschulabsolventen stieg im Zeitraum von 1994 bis 2005 von 21 500 auf 27 100 Personen an. In der Zusam- mensetzung der beschäftigten Akademiker zeigt sich die Vielfalt der Berufe der Angestellten in der Versiche- rungswirtschaft: Juristen (28,8 %), Diplom-Kaufleute und Di- plom-Volkswirte (18,5 %), Mathematiker (15,9 %), Diplom-Ingenieure (7 %) sowie sonstige Hochschulab- solventen (z.B. Diplom-Informatiker, Philologen, Diplom- Psychologen, Diplom-Physiker und Mediziner) (27,3 %) (vgl. Arbeitgeberverband der Versicherungsunternehmen in Deutschland (Hrsg.) (2006): Versicherungswirtschaft: Belegschaftsstruktur weiter im Wandel, in: Sozialpoliti- sche Kurzinformationen, Nr. 9/2006, S. 2-3).

Für die Entscheidung betrieblicher Weiterbildungsmaß- nahmen ist die Ermittlung des Weiterbildungsbedarfs von zentraler Bedeutung. Weiterbildungsbedarf umschreibt hierbei die Differenz der betrieblich notwendigen zu den

bereits vorhandenen Qualifikationen der in einer Unternehmung beschäftigten Mitarbeiter (vgl. Sauer, F. S. (1995), S. 9). Aus betriebswirtschaftlicher Sichtweise lassen sich verschiedene Gründe für die Notwendigkeit betrieblicher Weiterbildung aufzeigen:

- Mitarbeiterqualifikationen können an veränderte Arbeitsplatzanforderungen angepasst werden,
- Nachwuchskräfte können aus dem eigenen Mitarbeiterportfolio zu gewonnen, statt auf externen Märkten teurer zu rekrutieren,
- durch betriebliche Weiterbildung können Fehlbesetzungen vermieden,
- das Leistungsverhalten und die Loyalität der Mitarbeiter gegenüber dem Unternehmen kann gestärkt werden (vgl. Mundra, P. (2004), S. 76-77).

Im Rahmen der Personalentwicklungsmaßnahmen sind neben der Aus- und Fortbildung berufliche Weiterbildungsmaßnahmen besonders hervorzuheben. Dazu zählen Angebote, die der Aktualisierung, Vertiefung oder Ergänzung der beruflichen Kenntnisse dienen. Diese werden im Gesetz (SGB III) als Weiterbildung bezeichnet.

Für die in der Versicherungsbranche angewandten Weiterbildungswege sind Bildungsangebote für fachliche und übergreifende Kompetenzen zu unterscheiden. Fachspezifische Themen werden überwiegend in den brancheneigenen Weiterbildungseinrichtungen angeboten (z. B. das Bildungswerk der deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) e. V. und die Deutsche Versicherungsakademie (DVA) GmbH). Allgemeine Themen zur Führungskräfte-schulung und Kurse zur Persönlichkeitsentwicklung werden häufig von externen Weiterbildungsanbietern angeboten. Auch Fachhochschulen und Universitäten vermitteln in gewissem Umfang versicherungsspezifisches Fachwissen, bilden aber vorwiegend branchenübergreifende betriebs- und volkswirtschaftliche Kenntnisse aus.

Über den Umfang und die Art der betrieblichen Weiterbildung in der Assekuranz kann hier noch keine Aussage getroffen werden, da kein Zahlenmaterial verfügbar ist. Es ist jedoch davon auszugehen, dass bei der betrieblichen Weiterbildung mehr unternehmensspezifisches Wissen vermittelt wird, für welches in der Regel keine Bildungsabschlüsse erworben werden. Ziel der nachfolgenden Kapitel ist es demnach, einen Überblick darüber zu geben, wie die Unternehmen ihren spezifischen Weiterbildungsbedarf ermitteln und welche Weiterbildungsmaßnahmen von den Versicherungsunternehmen angeboten bzw. nachgefragt werden. Zudem sollte ein Ausblick bezüglich der zukünftigen Entwicklung des versicherungsspezifischen Weiterbildungsbedarfs ermittelt werden.

Schriftliche Befragung niedersächsischer Versicherungsunternehmen

Grundidee der Studie war die Erhebung und Analyse von Basisdaten über den Qualifikationsbedarf der niedersächsischen Versicherungswirtschaft. Dabei wurde sowohl auf den Ausbildungs- als auch auf den Weiterbildungsbedarf fokussiert. Die Daten wurden mit Hilfe eines elfseitigen Fragebogens erhoben.

Allerdings war die Resonanz auf die empirische Erhebung trotz mehrmaliger Kontaktierungen sehr mäßig, lediglich zwei der 20 adressierten niedersächsischen Versicherungsunternehmen haben geantwortet. Daher war eine tiefergehende Analyse obsolet.

Schlussbetrachtung

Die Besonderheiten der Dienstleistung Versicherungsschutz machen, wie gezeigt, das Personal zu einem der wichtigsten Produktionsfaktoren von Versicherungsunternehmen. Die Versicherungsbranche befindet sich in der gegenwärtig in einem bedeutenden Strukturwandel. Die Unternehmen organisieren Abläufe neu, lagern Prozesse aus und verlagern Aufgaben. Das Personal ist hierdurch sowohl qualitativ als auch quantitativ betroffen. Mitarbeiter stehen im direkten Kontakt mit den Kunden, sie führen die Dienstleistung aus und sind somit maßgeblich für den strategischen Erfolg oder Misserfolg eines Unternehmens verantwortlich. Zudem ist es unumstritten, dass auch in Zukunft der Wettbewerb zwischen den Unternehmen um hochqualifiziertes Personal zunehmen wird. Gerade Dienstleistungsunternehmen sind aufgrund der hohen Persönlichkeitsintensität bei der Leistungserbringung auf geeignetes Personal angewiesen, da dieses ausschlaggebend für das Image und den Erfolg ist. Daher sollte es gerade für Unternehmungen in diesem Sektor von erheblichem Interesse sein, alle Möglichkeiten zu nutzen, um die besten Human Ressourcen auf dem Markt zu akquirieren und diese langfristig an die Unternehmung zu binden. Somit kann sich das Management hin und wieder ins Gedächtnis zurückrufen, dass das Personal das Aushängeschild der Unternehmung darstellt und somit entscheidend für dessen Image ist. Somit gilt es als wichtige Aufgabe, die Zufriedenheit der Mitarbeiter zu steigern, da somit die Qualität der Dienstleistungen verbessert werden kann. Das hat wiederum positive Auswirkungen auf das Image der Unternehmung, womit dessen Attraktivität für neues, hoch qualifiziertes Personal gesteigert würde.

Es bleibt allerdings die Frage offen, weshalb trotz der Bedeutung des Themas kaum Interesse an einer weitergehenden Analyse der Bedürfnisse der Versicherungsunternehmen besteht.

Quo Vadis GKV? Zukünftige Entwicklungen des gesetzlichen Krankenversicherungsmarktes in Deutschland

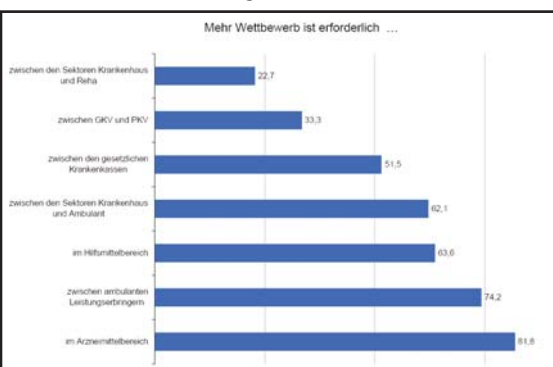
von Simone Krummacker

Quo Vadis GKV?

Das Umfeld von gesetzlichen Krankenkassen unterliegt einem ständigen Wandel, häufig getrieben durch sozialpolitische Überlegungen. Das Management von Krankenkassen ist daher gefordert, die Unternehmensstrategien, Prozesse und Mitarbeiter proaktiv so auszurichten, dass eine Handlungsfähigkeit unter vielen möglichen Szenarien gegeben ist. Die aktuelle Gesundheitsreform (GKV-WSG) hat eine Vielzahl von tiefgreifenden Veränderungen für die deutschen Krankenkassen initiiert und dabei auch eine Verschiebung der Grenzen zwischen GKV und PKV vorgenommen. Im Rahmen einer Studie des Instituts für Versicherungsbetriebslehre der Gottfried Wilhelm Leibniz Universität Hannover und der PricewaterhouseCoopers AG WPG wurden Entscheider deutscher Krankenkassen mittels einer empirischen Erhebung zu den Aspekten der Gesundheitsreform und den zukünftigen Strategien der Krankenkassen befragt. Insgesamt wurden im März 2007 226 gesetzliche Krankenkassen angeschrieben. Es konnte eine Rücklaufquote von 29,2 Prozent erzielt werden, so dass 66 Fragebögen die Basis der Studie bilden. Darüber hinaus wurden ausgewählte Topmanager deutscher Krankenkassen und privater Krankenversicherer um ihre Einschätzungen gebeten. Im Folgenden sind einige zentrale Ergebnisse dargestellt.

Wettbewerb und Finanzierung im Gesundheitswesen

Die Äußerungen der befragten Vorstände von privaten Krankenversicherern wie auch der gesetzlichen Krankenkassen lassen erkennen, dass es durch das GKV-WSG zu Verschiebungen zwischen den beiden Bereichen der sozialen

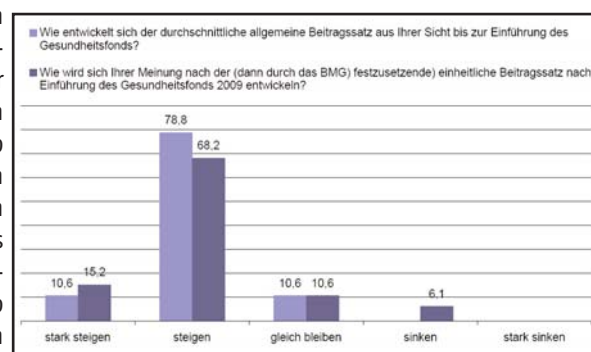


Wettbewerb im Gesundheitswesen

und privaten Gesundheitsversorgung kommt, die zugunsten der GKV ausfallen. Neben den Beschränkungen bei der Pflichtversicherungsgrenze, die die Neukundenrate beeinflusst, ist es den gesetzlichen Kassen nun möglich Angebote für ihre Versicherten zu tarifieren, die bisher der PKV vorbehalten waren. Zusammen mit weiteren elementaren gesetzlichen Veränderungen im privaten Versicherungswesen ergeben sich für die privaten Krankenversicherer in den nächsten Jahren tief

greifende Veränderungen, die den Wettbewerb innerhalb der PKV und mit der GKV mit ihren erweiterten Möglichkeiten verstärken. Andererseits werden mit dem Basistarif und Kontrahierungszwang ohne Risikoprüfung wesensfremde Elemente qua Gesetzgebung in den Privatversicherungsbereich eingeführt, ohne dass diese Unternehmen wie die GKV in den Genuss weiterer gesetzlicher Maßnahmen, wie den Risikostrukturausgleich, kommen. Die Ziele und Auswirkungen des GKV-WSG werden weitgehend kritisch beurteilt. Obwohl explizit eine wettbewerbliche Ausrichtung des Gesundheitswesens beabsichtigt ist, wird einigen Aspekten zwar eine Wettbewerbsförderung zugesprochen, anderen neue Sachverhalten wiederum wird eine entgegen gesetzte Wirkung unterstellt. 83 Prozent befürworten aber eine stärkere marktwirtschaftliche Ausrichtung des Gesundheitswesens. 48,5 Prozent erwarten, dass der Wettbewerb zwischen den gesetzlichen Krankenkassen durch die Änderungen des GKV-WSG tatsächlich

verstärkt wird, wohingegen 38 Prozent der Befragten keinen stärkeren Wettbewerb erwarten. Immerhin 35 Prozent gehen aber davon aus, dass es zu einem intensiveren Wettbewerb zwischen privaten Krankenversicherern und gesetzlichen Krankenkassen kommt, 45,5 Prozent stimmen dem nicht zu.



Erwartete Entwicklung des Beitragssatzes

Dem GKV-WSG wird abgesprochen, für mehr Qualität und eine nachhaltige Finanzierung im Gesundheitswesen sorgen zu können. Die Einführung des Gesundheitsfonds und der Einheitsprämie wird als erster Schritt in eine staatliche Einheitskasse angesehen. Zusätzlich erwarten 93,9 Prozent der Befragten, dass der begleitende bürokratische Aufwand zunehmen wird. 70 Prozent sehen keine Anreize zum wirtschaftlichen Handeln, die aus der Einrichtung des Gesundheitsfonds resultieren. Diese Einschätzung spiegelt sich auch in der erwarteten Entwicklung des durchschnittlichen Beitragssatzes wider.

Insgesamt erwarten rund 80 Prozent der Studienteilnehmer, dass bis zur Einführung des Gesundheitsfonds die Beitragssätze bei den Krankenkassen steigen werden. Diese Einschätzung wird durch ergänzende Aussagen der Krankenkassen-Manager noch unterstützt. Sie gehen

davon aus, dass viele Krankenkassen bis 2009 noch Schulden abbauen und evtl. Reserven aufbauen wollen, um zumindest im ersten Jahr des Gesundheitsfonds auf die Erhebung eines Zusatzbetrags verzichten zu können. Das wird aus wettbewerblichen Gründen für immens wichtig erachtet. Die einhelligen Aussagen der Krankenkassenvorstände lassen vermuten, dass bis 2009 weitere erhebliche Einsparungsanstrengungen vor allem bei den Verwaltungskosten und zusätzlich bei den Leistungsausgaben zu erwarten sind. Auch nach Einführung des Gesundheitsfonds gehen mehr als zwei Drittel der Befragten davon aus, dass auch zukünftig weitere Beitragssatzsteigerungen durch das BMG vorgenommen werden müssen, nur 10 Prozent erwarten einen stabilen und lediglich 6 Prozent der Befragten einen sinkenden Beitrag.

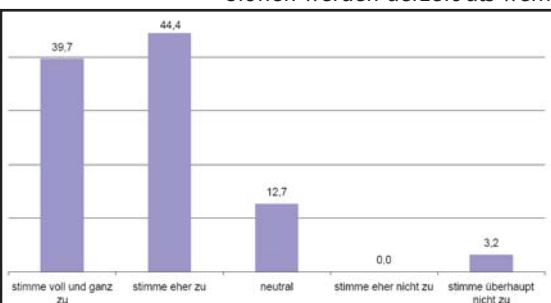
Qualität im Gesundheitswesen

Wie wird die Thematik der Qualität, die je nach Interessenlage in Deutschland breit medial aufgearbeitet wird, von den Entscheidungsträgern gesehen? Bei der Befragung wurden die Führungskräfte der Krankenkassen gebeten, die aktuelle Gesundheitsreform hinsichtlich ihres Einflusses auf die Qualität im Gesundheitswesen zu beurteilen und kritisch zu hinterfragen.

72,7 Prozent glauben nicht an eine Verbesserung der Qualität im Gesundheitswesen durch die Umsetzung der im WSG gesetzgeberisch verankerten Maßnahmen. Vielmehr wird davon ausgegangen, dass die begleitende Bürokratie zunimmt (93,9 Prozent). Darüber hinaus wird der Reform keine nachhaltige Stärkung der Finanzierung des Gesundheitssystems zugetraut (90,9 Prozent). Zudem wird dem geplanten Gesundheitsfonds abgesprochen, dass hierüber Anreize zum wirtschaftlichen Handeln für Krankenkassen erhöht werden (70,8 Prozent).

Kooperationen und Unternehmensausrichtung

Kooperationen werden das beherrschende Thema der Zukunft im Krankenversicherungsmarkt sein. Vor allem ein Know-how-Transfer und die potenzielle Kundenbindung stehen dabei im Fokus. 84,1 Prozent der Befragten planen stärkere Kooperationen mit anderen Unternehmen, wobei die Mehrheit dabei auf die Zusammenarbeit mit anderen gesetzlichen Krankenkassen und gemeinsame Versorgungsverträge setzt. Kassenartenübergreifende Fusionen werden derzeit als wenig relevant gesehen, da vor

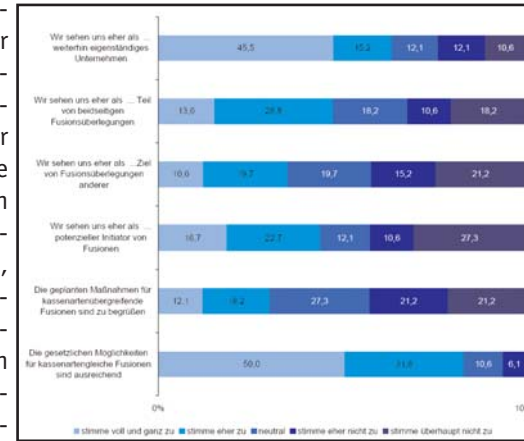


Wir werden zukünftig stärker mit anderen Unternehmen kooperieren

allem formale Hindernisse mittelfristig bestehen bleiben.

Über 80 Prozent der befragten Unternehmen fokussieren dabei auf die Kooperation mit anderen Krankenkassen und gemeinsame Versorgungsverträge, was die eben

angeris-sene Argumentation der Vorstände unterstützt. Auch der gemeinsame Betrieb von EDV-Dienstleistern und gemeinsame EDV-Projekte werden von 71 Prozent in Betracht gezogen. Neben der Zusammenlegung von Verwaltungsbereichen spielt die Kooperation von Organisationseinheiten und der Verwaltung ebenfalls eine wichtige Rolle in der Studie. Auf diese Weise können Vorteile ausgenutzt werden, ohne dass etablierte Unternehmen und Marken durch einen Unternehmenszusammenschluss verschwinden.



Fusionen im Krankenkassensektor

Zukünftige Erfolgsfaktoren für Krankenkassen sehen die Befragten vor allem in einer gezielten Kundenorientierung und einer speziell fokussierten Kundenkommunikation. Bei der zukünftigen Unternehmensausrichtung werden vor allem die richtige Unternehmensstrategie, die Ausrichtung der internen Prozesse und die Organisation herangezogen. Ein besonderes Engagement wird in den Bereichen Controlling, Kooperationen und Vertragsgestaltung geplant. In vielen Bereichen muss spezifisches Know-how aufgebaut oder beschafft werden, dabei soll einerseits auf brancheninterne Lösungen zurückgegriffen als auch externe Beratung eingekauft werden.

Eine deutliche Kritik durch die teilnehmenden Krankenkassen und die befragten Krankenkassenmanager erfährt die Verschiebung der Grenzen zwischen PKV und GKV durch die Einführung von an sich systemfremden Elementen auf beiden Seiten, weil dies in beiden Teilen des Gesundheitswesens zu Effizienzverlusten führen werde.

Die vollständige Studie [Quo Vadis GKV? Zukünftige Entwicklungen des gesetzlichen Krankenversicherungsmarktes in Deutschland](http://www.ivbl.uni-hannover.de) von Simone Krummacker, Thomas Mittendorf, J.-Matthias Graf von der Schulenburg, Lutz Müller, Holger Stürmann, können Sie auf <http://www.ivbl.uni-hannover.de> herunterladen.

Vermittlung und Betreuung von Versicherungsverträgen in Zeiten der Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie

von Matthias Begemann und Christoph Schwarzbach

EU-Vermittlerrichtlinie

Ein wichtiges Thema in der Versicherungswissenschaft war im Jahr 2007 die „EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie“. Hinter diesem Schlagwort verbirgt sich die Umsetzung der Versicherungsvermittlerrichtlinie der Europäischen Union in nationales Recht durch das „Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechtes“, welches am 22.05.2007 in Kraft trat. Wichtige Neuregelungen ergaben sich unter anderem aus den Berufserlaubnisbestimmungen, da sich die Vermittler nun in ein Register eintragen müssen, wobei die Eintragung für neue Vertriebsmitarbeiter an einen Ausbildungsmindeststandard geknüpft ist. Entscheidend für die tägliche Vermittlerpraxis sind nun insbesondere die neuen Pflichten zur Erstinformation, Beratung und Dokumentation, da damit ein gesteigener Zeitaufwand erwartet wird.

Studie zu Auswirkungen der EU-Richtlinie

Im Rahmen einer gemeinsamen Studie des Bundesverbandes der Deutschen Versicherungskaufleute e.V. (BVK) und des Kompetenzzentrums Versicherungswissenschaften sollen daher die konkreten Auswirkungen der Umsetzung der EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie in Bezug auf die Vermittlung und die Betreuung von Versicherungen untersucht werden. Im Fokus der Betrachtung steht dabei die Erfassung des vermuteten Mehraufwandes auf Seiten der Vermittler. Aufgezeigt werden sollen aber auch die möglichen Chancen für die Vermittler, die darin liegen könnten, dass die Betreuung und das Wissen um Bedürfnisse des Kunden intensiviert werden. Diese Hypothesen sollen durch einen Vorher-Nachher-Vergleich überprüft werden, wozu ein zweiteiliger Fragebogen entwickelt wurde, der im Zeitraum von Anfang Januar bis Anfang Mai 2007 von den Mitgliedern des BVK ausgefüllt wurde und damit repräsentativ für den Zustand vor der Einführung des neuen Gesetzes ist. Um die eigentlichen Effekte der Änderungen erfassen zu können, wird Anfang des Jahres 2009 eine zweite Befragung erfolgen. Auf die erste Umfrage haben insgesamt 870 Vermittler geantwortet. Diese haben insgesamt 1542 konkrete Geschäftsvorfälle beschrieben.

Die erste Erhebung lieferte bereits einige interessante Ergebnisse über Struktur und Ablauf der Versicherungsvermittlung vor der Umsetzung der Vermittlerrichtlinie. So waren fast 90 Prozent der teilnehmenden Vermittler Einfirmen- und Ausschließlichkeitsvertreter, gefolgt von Maklern und sehr wenige Mehrfachvertretern. Hinsichtlich der Berufsabschlüsse der Vermittler stellte sich heraus, dass mehr als die Hälfte der Vermittler Versicherungsfachleute (BWW) waren, die geringste Gruppe stell-

ten bei weitem die Versicherungsbetriebswirte dar. Auch die neue Pflicht zum Abschluss einer Haftpflichtversicherung für Vermittler wurde untersucht. Die überwiegende Anzahl der Einfirmen- und Ausschließlichkeitsvertreter hat sowohl eine Vermögensschadenshaftpflichtversicherung als auch eine Haftungsfreistellung für Beratungsfehler, wohingegen bei den Mehrfachvertretern und bei den Maklern nur sehr wenige Personen derart doppelt abgesichert waren. Nur sehr wenige Vermittler waren überhaupt nicht abgesichert.

Ablauf der Vermittlung

Die Initiative zur einer Beratung ging in gut zwei Drittel der Fälle von den Vermittlern selbst aus, nur in weniger als in einem Drittel von den Kunden, sehr selten vom Versicherungsunternehmen. Auch aufgeschlüsselt nach Vermittlerart zeigten sich Unterschiede, da Einfirmen-/ Ausschließlichkeitsvertreter zu über zwei Dritteln selbst auf den Versicherungsnehmer zugehen, wohingegen Makler in weniger als der Hälfte der Fälle derart initiativ werden. In Bezug auf die schriftliche Dokumentation der Beratung ließ sich erkennen, dass bisher weniger als die Hälfte aller Vermittler ihre Beratung üblicherweise schriftlich dokumentierten. Maklern allerdings nehmen bereits heute zu zwei Dritteln entsprechende Dokumentationen vor.

Fortführung der Studie 2009

Die vorläufige Auswertung der Befragung lässt somit vermuten, dass die erfolgten Rechtsänderungen auch ökonomische Auswirkungen haben werden. Ansätze dazu konnten bereits jetzt exemplarisch gezeigt werden. So bedeutet zum Beispiel die Erlaubnispflicht für Vermittler eine zusätzliche Marktzugangshürde, aber gleichzeitig auch die Chance zu einer Imagekampagne bietet. Allerdings hat die Befragung auch ergeben, dass fast alle Umfragebeteiligten bereits im Vorfeld die Zugangsvoraussetzungen erfüllen. Auch anhand der Ausweitung der Dokumentations-, Mitteilungs- und Beratungspflichten lassen sich erhebliche ökonomische Auswirkungen zeigen. Mehr als ein Drittel der Vermittler stellt den Kunden noch kein Informationsmaterial zu Verfügung. Weitere Kosten werden deshalb durch die notwendigen Neuanschaffungen entstehen. Interessant ist dabei u.a. auch, ob der Mehraufwand durch technische Lösungen für die Vertriebspraxis reduziert werden kann und inwieweit die Vergütung der Vermittler angepasst wird. Diesen Fragen kann aber erst nach der zweiten Erhebung Anfang 2009 nachgegangen werden, da dies einen Vorher-Nachher-Vergleich ermöglicht, der Fokus des Abschlussberichts zu dieser Studie sein wird.

Dynamische Risikomessung

von Dr. André Mundt, Universität Karlsruhe (TH)

Für Versicherungsunternehmen ist der adäquate Umgang mit Risiko besonders wichtig, da diese zahlreichen unsicheren Ereignissen in verschiedenen Geschäftsbereichen gegenüber stehen. Dabei kann es sich z.B. um Marktrisiko, operationelles Risiko oder Underwritingrisiko handeln. Es stellt sich also, auch im Rahmen von Solvency II, die Frage, wie das Risikomanagement dieser Unternehmen gestaltet werden kann. Historisch geht diese Problemstellung auf de Finetti (1940) bzw. Markowitz und deren Formulierung des Mean-Variance-Optimierungsproblems zurück. Die Betrachtung der Varianz eines Portfolios brachte das erste Mal die Risikokomponente in ökonomische Überlegungen ein. Es gibt allerdings zahlreiche Argumente (auf die hier nicht weiter eingegangen werden soll), die gegen die Varianz als Risikomaß sprechen. Insbesondere die Arbeit von Artzner et al. (1999) liefert mit der Theorie der kohärenten Risikomaße eine vernünftige Alternative.

Ein (statisches) Risikomaß ρ ist dabei eine Abbildung, welche einer unsicheren Auszahlung X eine reelle Zahl $\rho(X)$ zuordnet, welche als das Risiko von X bezeichnet wird. ρ wird als kohärent bezeichnet, falls gilt:

- (1) **Monotonie:** aus $X_1 \leq X_2$ folgt $\rho(X_1) \geq \rho(X_2)$,
- (2) **Translationsinvarianz:** für eine Konstante c gilt
 $\rho(X+c) = \rho(X) - c$
- (3) **Homogenität:** für eine Konstante $\lambda > 0$ gilt
 $\rho(\lambda X) = \lambda \rho(X)$,
- (4) **Subadditivität:** es gilt $\rho(X_1 + X_2) \leq \rho(X_1) + \rho(X_2)$.

Praktisch relevante Risikomaße wie Value-at-Risk (nicht subadditiv!) oder Average Value-at-Risk sind zudem *verteilungsinvariant*, d.h. sind X_1 und X_2 identisch verteilt, so gilt $\rho(X_1) = \rho(X_2)$. Für eine ausführliche Diskussion der Eigenschaften und der genannten beispielhaften Risikomaße sowie weiterführende Literatur verweisen wir auf Bäuerle und Mundt (2005). Risikomaße dienen zum einen der Berechnung des Zielkapitals eines Unternehmens, können aber auch die Entscheidungsfindung unterstützen.

Beispiel: Wir werfen dreimal eine Münze und schlagen einem Spielpartner zwei verschiedene Gewinnmöglichkeiten vor, zwischen denen er sich entscheiden soll. Im ersten Fall gewinnt er einen Euro, falls der letzte Wurf Kopf zeigt, in der zweiten Variante, wenn mindestens zwei der drei Würfe Kopf zeigen. Wir bezeichnen mit $Z_1, Z_2 \in \{0,1\}$ den jeweiligen Gewinn und nehmen an, dass der Spieler das Spiel mit dem geringeren Risiko auswählen möchte. Verwendet

der Spieler nun ein (verteilungsinvariantes) Risikomaß, so sieht man aber leicht, dass im Fall einer fairen Münze beide Varianten das gleiche Risiko aufweisen, es gilt also $\rho(Z_1) = \rho(Z_2)$.

Das bisher betrachtete Modell hat eine statische Struktur, d.h. einer unsicheren Auszahlung zu einem zukünftigen Zeitpunkt T wird ein Risiko zum Zeitpunkt 0 zugewiesen. Allerdings stehen Unternehmen auch häufig ganzen Zahlungsströmen über mehrere Perioden, deren Risiko erfasst werden soll, gegenüber. Die Risikomessung soll dann zudem nicht nur zum Startzeitpunkt 0 sondern auch zu allen Zwischenzeitpunkten gemessen werden. Dieses Vorgehen nennt man dynamische Risikomessung. Formal finden also Zahlungen I_t zu den Zeitpunkten $t = 1, \dots, T$ statt und das Risiko des Prozesses $I = (I_1, \dots, I_T)$ wird in $t = 0, \dots, T-1$ gemessen. Der Einfachheit halber betrachten wir nur so genannte Markov-Ketten, d.h. Prozesse, bei denen die Komponente I_t von den vorherigen Auszahlungen I_1, \dots, I_{t-1} nur über I_{t-1} abhängt. Sei $r > 0$ sei ein Diskontierungsfaktor. Zur Konstruktion eines dynamischen Risikomaßes wählen wir zunächst zu jedem Zeitpunkt $k = 1, \dots, T$ ein statisches Risikomaß $\rho^{(k)}$. Das Risiko eines Prozesses I zum Zeitpunkt $t = 0, \dots, T-1$ wird definiert durch

$$\rho_t(I) = E \left[\sum_{k=t+1}^T (1+r)^{t-k} \rho^{(k)}(I_k | I_{k-1}) | I_t \right]. \quad (1)$$

Wir berechnen also für jede Komponente des Prozesses I das bedingte statische Risiko unter der unmittelbaren Vergangenheit und bilden die abdiskontierte Summe dieser Werte. Die Anwendung des bedingten Erwartungswertes dieser Summe liefert schließlich zu jedem Zeitpunkt das Risiko des Prozesses I .

Beispiel: Das obige Münzwurfbeispiel kann als dynamisches Modell über drei Perioden betrachtet werden. Die Zahlungsströme sind dann

$$I^{(1)} = (0,0, Z_1) \text{ und } I^{(2)} = (0,0, Z_2).$$

Wählt man nun den Diskontierungsfaktor $(1+r)^{-1} = 0.95$ und $\rho^{(k)}$ als Mischung aus negativem Erwartungswert und dem Average Value-at-Risk zum Niveau 0.8, so ergibt sich

$$\rho_0(I^{(1)}) = -0.4325 \text{ und } \rho_0(I^{(2)}) = -0.4419.$$

Das Risiko des zweiten Spiels ist also geringer als das des ersten Spiels, und zwar schon zum Messzeitpunkt $t = 0$. Dieser Sachverhalt lässt sich dadurch erklären, dass der Ausgang des Spiels bei der zweiten Variante zum Zeitpunkt $t = 2$ schon bekannt sein kann, und zwar genau

dann, wenn die ersten beiden Münzwürfe gleich sind. Im anderen Fall (einmal Kopf, einmal Zahl) hängt der Gewinn bei beiden Spielen dann nur noch vom Ausgang des dritten Wurfes ab. Insgesamt stehen wir bei Spiel 2 also weniger Unsicherheit gegenüber, das Risiko ist geringer. Diese Tatsache wird in der Definition des dynamischen Risikomaßes berücksichtigt, indem das Risiko jeder Komponente von I bedingt unter der jeweiligen Vergangenheit berechnet wird. Dieser dynamische Ansatz liefert also tatsächlich eine Entscheidungshilfe beim Vergleich der beiden vorgeschlagenen Spiele. Da die Münzwürfe nacheinander erfolgen, ist die Verwendung des dynamischen Modells zudem eine vernünftige Vorgehensweise.

Eine nahe liegende Erweiterung des vorliegenden Ansatzes besteht in der Anwendung bei Vorliegen von Modellunsicherheit. Im obigen Beispiel wurde zunächst angenommen, dass die Münze fair ist. Tatsächlich kann es aber natürlich sein, dass die wahre Trefferwahrscheinlichkeit für Kopf nicht $1/2$ ist, oder sogar nicht einmal bekannt ist. In diesem Fall wird angenommen, dass die Wahrscheinlichkeit eine Zufallsvariable mit unbekannter Verteilung ist. Ohne auf formale Aspekte einzugehen, wollen wir kurz beschreiben, wie das oben eingeführte dynamische Risikomaß in so einem Modell modifiziert werden kann. Ist die Verteilung der Trefferwahrscheinlichkeit bekannt, so können wir das Risikomaß gemäß Formel (1) einfach berechnen. Andernfalls folgen wir dem so genannten *Bayes-Ansatz*. Wir legen zum Zeitpunkt $t = 0$ eine Schätzung der unbekanntem Verteilung, die so genannte a-priori-Verteilung, fest. Anhand der Entwicklung des Zahlungsstroms wird diese im Laufe der Zeit angepasst, so dass sich die Folge der a-posteriori-Verteilungen ergibt. Im zeitlichen Ablauf ergibt sich somit eine verbesserte Schätzung der Verteilung. Diese Folge von Verteilungen kann nun in die Berechnung des dynamischen Risikomaßes implementiert werden, so dass wir ein neues Risikomaß erhalten, dessen Komponenten wir mit ρ_t^b , $t = 0, \dots, T-1$, bezeichnen.

Beispiel: Ist die Trefferwahrscheinlichkeit im Münzwurf-Beispiel nicht bekannt, so ist eine sinnvolle a-priori-Verteilung für die Verteilung dieser Trefferwahrscheinlichkeit die Gleichverteilung auf dem Intervall $[0, 1]$. Es ergeben sich die folgenden Werte für die beiden dynamischen Risikomaße:

scheinlichkeit die Gleichverteilung auf dem Intervall $[0, 1]$. Es ergeben sich die folgenden Werte für die beiden dynamischen Risikomaße:

$\rho_0(I^{(1)})$		-0.4325	
$\rho_0^b(I^{(1)})$		-0.4325	
$\rho_0(I^{(2)})$		-0.4419	
$\rho_0^b(I^{(2)})$		-0.445	
$t = 1$	Einmal Kopf		Einmal Zahl
$\rho_1(I^{(1)})$	-0.5766		-0.2883
$\rho_1^b(I^{(1)})$	-0.5766		-0.2883
$\rho_1(I^{(2)})$	-0.7939		-0.0961
$\rho_1^b(I^{(2)})$	-0.7458		-0.1442
$t = 2$	Zweimal Kopf	Einmal Kopf, einmal Zahl	Zweimal Zahl
$\rho_2(I^{(1)})$	-0.6828	-0.4552	-0.2276
$\rho_2^b(I^{(1)})$	-0.6828	-0.4552	-0.2276
$\rho_2(I^{(2)})$	-0.95	-0.4552	0
$\rho_2^b(I^{(2)})$	-0.95	-0.4552	0

Zum Zeitpunkt $t = 0$ liefert das Bayes'sche Risikomaß für Spiel 2 also ein geringeres Risiko als das zuerst eingeführte dynamische Risikomaß. Dies lässt sich durch Lerneffekte begründen, die durch die Anpassung der Schätzung der unbekanntem Verteilung im Zeitablauf entstehen und es uns so ermöglichen, das Risiko weiter zu verringern.

Referenzen

- N. Bäuerle, A. Mundt (2005): Einführung in die Theorie und Praxis von Risikomaßen. In: Risikomanagement, Band 3, Kompetenzzentrum Versicherungswissenschaften, 67-99.
- P. Artzner, F. Delbaen, J.-M. Eber, D. Heath (1999): Coherent measures of risk, Math. Finance 9, 203-228.
- B. de Finetti (1940): Il problema dei „Pieni“. Giorn. Ist. Ital. Attuari 11, 1-88.
- A. Mundt (2007): Dynamic Risk Management with Markov Decision Processes, Dissertation, Universität Karlsruhe (TH), URL: <http://digbib.ubka.uni-karlsruhe.de/volltexte/1000007340>.

Publikationen



Bücher | "Graue Reihe" des Kompetenzzentrums Versicherungswissenschaften



Thomann, Christian und J.-Matthias Graf von der Schulenburg (Hrsg.):
War, Terrorism and Insurance in Europe after September 11, 2001
2004



Krummaker, Simone und J.-Matthias Graf von der Schulenburg (Hrsg.):
Die Versicherung von Unternehmen
2006



Bruns, Alexander und Zdenko Grobenski (Hrsg.):
Die Konvergenz europäischer Versicherungsmärkte
2005



Krummaker, Simone und J.-Matthias Graf von der Schulenburg (Hrsg.):
The Rise of Risk Management - The Fall of Corporate Insurance?
2007



Bäuerle, Nicole und André Mundt (Hrsg.):
Risikomanagement
2005



Bruns, Alexander und Zdenko Grobenski (Hrsg.):
Die Versicherung von Umweltrisiken
2007

Ausgewählte Artikel 2007

Basse, Tobias / Friedrich, Meik / Krampen, Bernd / Krummacker, Simone

Strategisches Asset-Liability Management in der Versicherungswirtschaft Ein Ansatz zur integrierten Bilanzstrukturoptimierung; in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, Band 96, Nr. 4, 2007, S. 617-648

Braun, Sebastian / Schulenburg, J.-Matthias Graf von der (Hrsg.)

Die Gesundheitsreform 2007: Eine Bewertung aus ökonomischer Sicht, Schriftenreihe des Instituts für Versicherungsbetriebslehre der Universität Hannover, Bd. 13, Cuvillier Verlag Göttingen 2007

Bruns, Alexander

Die Vertragsfreiheit und ihre Grenzen in Europa und den USA - Movement from Contract to Status?, JZ 2007, 385

Bruns, Alexander / Heese, Michael

Anmerkung zum Urteil des BGH vom 14. Dezember 2006 – IX ZR 92/05 (Keine analoge Anwendung von § 1362 I BGB auf nichteheliche Lebensgemeinschaft) LMK 2007, 226293

Friedrich, Meik / Schulenburg, J.-Matthias Graf von der (Hrsg.)

Das Gesundheitssystem zwischen Wettbewerb und Staatsdirigismus, Schriftenreihe des Instituts für Versicherungsbetriebslehre der Universität Hannover Bd. 12, Cuvillier Verlag Göttingen 2007

Krummacker, Simone / Schulenburg, J.-Matthias Graf von der

Corporate Demand for Insurance: Empirical Evidence from Germany; Working Paper presented on the 34th Seminar of the European Group of Risk and Insurance Economists (EGRIE), http://www.egrie2007.de/EGRIE%20Papers/Krummacker_Schulenburg_20071210.pdf

Krummacker Simone / Mittendorf, Thomas / Schulenburg, J.-Matthias Graf von der / Müller, Lutz / Stürmann, Holger

Quo Vadis GKV? Zukünftige Entwicklungen des gesetzlichen Krankenversicherungsmarktes in Deutschland, Hannover 2007

Schulenburg, J.-M.Graf von der / Greiner, W. / Jost, F. / Klusen, N. / Kubin, M. / Leide, R. / Mittendorf, T. / Rebscher, H. / Schöffski, O. / Vauth, C. / Volmer, T. / Wahler, S. / Wasem, J. / Weber, C. und die Mitglieder des Hannoveraner Konsens

Deutsche Empfehlungen zur gesundheitsökonomischen Evaluation - dritte und aktualisierte Fassung des Hannoveraner Konsens, in Gesundheitsökonomie & Qualitätsmanagement 2007, 12, S. 285-290

Schulenburg, J.-Matthias Graf von der

Innovation im Deutschen Gesundheitssystem: die Kosten-Nutzen-Analyse in öffentliche Finanzen und Gesundheitsökonomie (Festschrift zum 65. Geburtstag von Prof. Dr. Klaus-Dirk Henke), 2007, S. 309-322

Schulenburg, J.-Matthias Graf von der

Blick über die Grenzen – internationale Gesundheitspolitik in, Auf der Suche nach der besseren Lösung (Festschrift zum 60. Geburtstag von Norbert Klusen), Peter Oberender/Christoph Straub (Hrsg.) 2007, S. 199-132

Thomann, C. / Schulenburg, J.-M. Graf von der

Management von Terrorrisiken in Deutschland – eine empirische Analyse, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, 96 Jg. 2007, Suppl., S. 271-290

Impressum

Herausgeber

Kompetenzzentrum
Versicherungswissenschaften GmbH
Königsworther Platz 1 30167 Hannover
Telefon: +49 (0)511/762-5083
Telefax: +49 (0)511/762-5081
Internet: www.versicherungskompetenzzentrum.de

Gesellschafter

Gottfried Wilhelm Leibniz Universität Hannover
Georg-August-Universität Göttingen
Medizinische Hochschule Hannover

Geschäftsführung

Prof. Dr. J.-Matthias Graf von der Schulenburg
Prof. Dr. Alexander Bruns LL. M.

Redaktion

Simone Krummaker, Dipl.-Ök.

Bildnachweis

alle Kompetenzzentrum Versicherungswissenschaften, außer:
S. 9 Portraits Beiräte: entsprechendes Unternehmen
S. 13, 19, 22: Simone Krummaker
S. 33: zettberlin

