

Solvency II treibt Prämien in der D&O-Versicherung

Im Underwriting im gewerblichen Bereich – insbesondere in den Sparten D&O und Vermögensschadenhaftpflicht – kam es in den vergangenen Jahren zu regelrechten Preisschlachten. Das derzeit historisch niedrige Prämienniveau wird nicht mehr lange Bestand haben.

Joseph Schilling

Solvency II soll zum 1. Januar 2011 in Kraft treten und damit ein Solvenzsystem, das individuelle Risiken der Versicherer besser berücksichtigt. Derzeit wird das Risikokapital proportional berechnet. In der Schaden- und Unfallversicherung wird ein fester prozentualer Beitrag von der Versicherungsprämie und Schadenquote als notwendiges Kapital hinterlegt.

Damit werden keinerlei Unterschiede im einzelnen Risiko berücksichtigt. Die individuelle Bestandszusammensetzung eines Versicherers im Hinblick auf Privatkunden/Firmenkunden/Spartenmix bleibt unberücksichtigt. So werden zum Beispiel Versicherer, die risikoärmeres Privatunfallgeschäft betreiben, im Vergleich zu Versicherern mit volatilem Industriegeschäft trotz sehr unterschiedlichem Risikoprofil nach demselben Schema behandelt.

Preisschlachten wie auf dem türkischen Basar

Im Underwriting im gewerblichen Bereich – insbesondere in den Sparten D&O und Vermögensschadenhaftpflicht – kommt es daher zu Preisschlachten, die man eher mit einem türkischen Basar verbindet als mit einer seriösen Risikokalkulation. Versicherungsmakler und erst recht Endkunden reiben sich verwundert die Augen, wie im Rahmen einer Ausschreibung die Prämien um 50 Prozent und mehr bei ein und demselben Versicherer sinken, obwohl sich an dem Risiko nichts geändert hat.

Grund ist die Solvabilitätsberechnung nach Solvency I. Wenn die Prämie als Ausgangsbasis genommen und diese halbiert wird, benötigt man auch nur – welch Wunder – die Hälfte der Solvenzzurückstellungen. Damit gibt es praktisch keine technische Mindestprämie, die nicht unterschritten werden kann.

So kann im Wettbewerb zum Beispiel ein Jahr Versicherungsschutz kostenfrei oder für die Hälfte der Tarifprämie angeboten werden, um einen Kunden zu halten. Die Schwächen dieses Systems sind offensichtlich. Der wesentliche Unterschied zwischen dem kommenden Aufsichtsregime Solvency II und der derzeitigen Solvabilitätsberechnung liegt in der

Berücksichtigung der Risikosituation und der Qualität des Risikomanagements. Es wird ein Systemwechsel vom formelhaften Solvency I-System zum risikobasierten und auf realistischen Annahmen basierenden Solvency II-System vollzogen. Damit gibt es eine technische Prämie als feste Ausgangsgröße. Dies stellt eine der fundamentalsten Änderungen in der europäischen Versicherungsbranche in den letzten Jahrzehnten dar.

Alle relevanten Risikokategorien werden im Rahmen von Solvency II mit Kapitalanforderungen unterlegt. Dies sind zum Beispiel in der Sparte D&O Geschäftsfeld, Tochtergesellschaften, Bilanzzahlen, Auslandsbezug, Nachhaftungszeiträume oder Rückwärtsversicherung.

In der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung am Beispiel der rechts- und wirtschaftsberatenden Berufe: Beratungsschwerpunkte wie zum Beispiel Verkehrsrecht/Mietrecht/Strafrecht oder im Gegensatz dazu Wirtschaftsrecht mit Steuerrecht/Firmenübernahmen/Gesellschaftsrecht oder Beratung ausländischer Gesellschaften. Dabei werden Diversifizierungen und Risikominderungen und -steigerungen voll angerechnet. Die Stärke dieses Systems liegt in der Berücksichtigung der verschiedenen Risikokategorien und den detaillierten Anforderungen an das Risikomanagement.

Praktische Auswirkungen von Solvency II

Damit wird ein Wettbewerb zwischen den verschiedenen Sparten innerhalb eines Risikoträgers eröffnet. Risiken mit langen Nachhaftungszeiträumen zum Beispiel in der D&O-Versicherung bis zehn Jahre oder in der VH für rechts- und wirtschaftsberatende Berufe bis zu 30 Jahren (!) benötigen in der Kalkulation höheres Eigenkapital als eine zum Beispiel Sachversicherung wie Feuer, bei der zum 31. Dezember eines Jahres die Bücher geschlossen werden können.

Aktionäre und Finanzvorstände bevorzugen von Haus aus natürlich weniger schaden geneigte Risiken mit niedrigerem Eigenkapital-

aufwand. Höhere Risiken verbunden mit einem größeren Eigenkapitaleinsatz werden nur mit einem Risikoaufschlag auf die Rendite akzeptiert werden. Außerdem zeichnet sich eine Verknappung der Kapazitäten ab. Deckungssummen im zweistelligen Millionenbereich bedürfen eines erhöhten Risikomanagements sowie eines hohen gebundenen Eigenkapitals, sodass schon außergewöhnlich gute Argumente vorgebracht werden müssen, um die „Kapitalgeber“ innerhalb eines Versicherers zur Zeichnung des Risikos zu überzeugen. Kunden und deren Makler, die eine günstigere Prämie durchsetzen möchten, müssen dem Versicherer detaillierter ihr Versicherungsrisiko schildern, um Spielräume im Rahmen der technischen Prämie ausloten zu können.

Wie sollten sich Makler und Kunden verhalten?

Das derzeit historisch niedrige Prämienniveau wird nicht mehr lange Bestand haben und kommt auch nicht wieder. Neben den langfristigen Tendenzen aufgrund Solvency II sind die kurzfristigen zu berücksichtigenden Naturkatastrophen preistreibend. Neben dem Erdbeben und Tsunami in Japan kommen große Belastungen aus den Erdbeben in Australien und Neuseeland sowie der Tornadoserie in den USA auf die Versicherungswirtschaft – zunächst Rückversicherungen und im zweiten Schritt Erstversicherungen – zu und das Versicherungsjahr ist noch nicht sehr weit fortgeschritten.

Die Naturkatastrophen in Japan haben das Marktumfeld verändert und der Markt hat sich verhärtet auch in Bereichen, die von der Katastrophe gar nicht betroffen sind, sagte Ulrich Wallin, Vorstand der Hannover Rück laut einem Bericht der *Financial Times Deutschland* vom 5. Mai 2011. Wenn möglich sollten die Prämien möglichst langfristig festgeschrieben werden, im D&O-Bereich sind Vertragslaufzeiten z.T. bis drei Jahre, in der VH-Versicherung je nach Versicherer bis zu fünf Jahren möglich.

Dr. Joseph Schilling, Vorstand Asspro managerline AG, Assekuradeur für D&O und Vermögensschaden-Haftpflichtversicherungen.