

VORWORT DES PRÄSIDENTEN

Sehr geehrte Damen und Herren
Liebe SIBA-Mitglieder

Wir leben in absolut spannenden Zeiten!

In aller Welt fragt man sich, wie lange die gegenwärtige Finanzmarktkrise noch andauern wird, ob der Tiefpunkt schon erreicht sei und wie sich die Krise auf die Weltwirtschaft und damit auf unsere Zukunft auswirken wird.

Im Feld der Politik hat unser südliches Nachbarland eine spannende Wahl hinter sich, und eine ebensolche – mit wahrscheinlich grösseren Konsequenzen – steht in den USA bevor. Daneben betrachtet wirken die Bewegungen in der Schweizer Innenpolitik als Folge der letzten Bundesratswahl geradezu nebensächlich.

Auch im Sport fanden in unserem Land grosse, spannende, Ereignisse statt mit der Fussball-EM als Höhepunkt. In Peking stehen die olympischen Sommerspiele bevor. Bei beiden Ereignissen liegen für die Beteiligten, aber auch für uns Zuschauer, die Chancen für Erfolg oder Misserfolg, für Glück oder Unglück, oft nahe beieinander.

Auf unserem Gebiet warten wir ebenfalls gespannt auf den Entwurf des BPV für eine Gesamtrevision des Bundesgesetzes über den Versicherungsvertrag (VVG), insbesondere auf den Wortlaut der Bestimmungen zur Entschädigungsfrage. In dieser Angelegenheit habe ich an der kürzlichen SIBA-Generalversammlung über unsere Bemühungen ausführlich berichtet. Eine kurze Zusammenfassung meines Referats finden Sie in dieser Ausgabe der SIBA-Infos.

Ein Highlight unserer Generalversammlung, welche wiederum im Swiss Re Centre for Global Dialogue in Rüschlikon stattfand, war das Gastreferat von Herrn Guido Scherer, Partner Accenture AG, zu den Veränderungstrends im Schweizer Versicherungsmarkt. Auch zu diesem Referat finden Sie nachfolgend ein Kurz-Resümee.

Ich danke Ihnen für Ihr Interesse, welches Sie unserem Verband entgegenbringen. Ich denke, wir sind auf einem guten Weg, und ich freue mich auf eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit!

Freundliche Grüsse

Moritz W. Kuhn
Präsident SIBA

AUS DER GENERALVERSAMMLUNG

Zusammenfassung der Präsidialansprache

Das vergangene Jahr stand ganz unter dem Zeichen des von einer vom Bund eingesetzten Expertenkommission vorgeschlagenen Entschädigungsverbots (Art. 40 Abs. 3 VE-VAG).

Wie Sie wissen, hat der SIBA bereits im November 2006 eine Projektgruppe VVG (PG VVG) eingesetzt, welche sich mit der Bekämpfung von Art. 40 Abs. 3 VE-VAG beschäftigte. Es wurden verschiedene Argumentarien erstellt, die je nach Adressatenkreis (Versicherer; Konsumenten; Industrieversicherer; BPV etc.) anders formuliert wurden.

In einer Eingabe an das BPV haben wir im Juni 2007 alle Argumente festgehalten, welche für das heutige Courtagensystem und gegen die Einführung eines Entschädigungsverbots sprechen. Gleichzeitig ist ein ähnliches Schreiben an alle Mitglieder des Vorstandes des Schweiz. Versicherungsverbandes (SVV) zugestellt worden.

Die CEO's der drei grössten SIBA-Mitglieder, Dr. Martin Kessler von Kessler & Co. AG, Martin Vögeli von AON und Christoph Meier von GWP Insurance Brokers - im Falle von Swiss Life zusätzlich unterstützt von Stefan Thurnherr (VZ) – sind bei den marktstärksten Versicherern bzw. deren CEO's vorstellig geworden, um „Auge in Auge“ ein Commitment gegen Art. 40 Abs. 3 VE-VAG zu erhalten. Die grossen Gesellschaften haben ein solches Commitment abgegeben, und die erste Phase war für den SIBA somit erfolgreich.

Wir präsentierten anschliessend dieses Resultat an einer gemeinsamen Sitzung gegenüber Vertretern des SVV (Bruno Zeltner und Mate Soso). Der anschliessenden Diskussion war zu entnehmen, dass man von Frau Dr. Mächler Erne, Direktorin des BPV, inzwischen wisse, dass der Art. 40 Abs. 3 VE-VAG zumindest in der vorliegenden Form im neuen Gesetzesentwurf nicht aufgenommen werde. Man habe in diesem Zusammenhang beschlossen, dem BPV einen Lösungsvorschlag als Ersatz zu präsentieren – in der Form eines gemeinsamen Vorschlags mit SIBA. Es wurde uns ein entsprechender Entwurf in Aussicht gestellt.

Den Textentwurf haben wir anfangs Februar 2008 vom SVV erhalten. Darin wurde eine Änderung von Art. 190 der Aufsichtsverordnung vorgeschlagen. Der Entwurf sah vor, dass die ungebundenen Versicherungsvermittler, d.h. die Versicherungsbroker, sich verpflichten, in Ergänzung zu Art. 45 VAG (Informationspflicht der Versicherungsvermittler) die Versicherungsnehmer beim ersten Kundenkontakt auch über die von den Versicherern erhaltenen Entschädigungen zu informieren.

Die PG VVG hat diesen Vorschlag eingehend beraten und ist zum Schluss gelangt, diesen grundsätzlich zu akzeptieren, jedoch noch insoweit zu ergänzen, dass nicht nur die ungebundenen, sondern vielmehr auch die gebundenen Versicherungsver-

mittler – im Sinne der Waffengleichheit – über ihre erhaltenen Entschädigungen informieren müssen.

Am 12. Februar 2008 haben wir dem SVV den ergänzten Vorschlag unterbreitet, der indessen spontan keine Begeisterung auslöste. Der SVV versprach jedoch, den Vorschlag intern zu beraten und dem SIBA Bericht zu geben. Grundsätzlich wurde beiderseits beschlossen, den Dialog fortzusetzen.

Was seither geschehen ist

Mit Schreiben vom 22. April 2008 teilte uns der SVV mit, dass unser Anliegen innerhalb des SVV eingehend geprüft wurde, dass sie es indessen leider nicht unterstützen könnten. Als Begründung wurde angeführt, dass eine Informationspflicht bezüglich der Entschädigungen der gebundenen Vermittler sich nicht mit der Rechtslage und entsprechend nicht mit der Interessenlage gegenüber den Versicherungsnehmern begründen liesse. Der diesmal vom Präsidenten Erich Walser und Direktor Luzius Dürr unterzeichnete Brief schloss mit dem Anliegen, das Thema beidseitig weiter zu verfolgen und dem Wunsch, die gute Zusammenarbeit fortzusetzen.

Ein neuer Termin für eine gemeinsame Besprechung wurde auf den 23. Juni 2008 festgelegt. Der SIBA wurde dabei vom gleichen Team wie am Gespräch vom 12. Februar 2008 vertreten. An dieser Sitzung vom 23. Juni 2008 hat der SVV den Vorschlag des SIBA (Informationspflicht für gebundene und ungebundene Versicherungsvermittler) abgelehnt. Die Gespräche werden jedoch fortgesetzt.

Gastreferat von Guido Scherer, Partner Accenture AG über Veränderungstrends Im Schweizer Versicherungsmarkt

In seinem beachtenswerten Referat über „Veränderungstrends im Schweizer Versicherungsmarkt im Vergleich zu anderen europäischen Märkten“ präsentierte Herr Guido Scherer, Partner Accenture AG, Erkenntnisse aus der Studie „Assekuranz 2015“. Diese Studie wurde im Jahr 2005 in Zusammenarbeit zwischen Accenture AG und der Universität St. Gallen erstellt. Ein Fragebogen zur Studie wurde an 1816 Manager in der Versicherungsbranche im deutschsprachigen Raum verschickt. 392 Teilnehmer beantworteten die Fragen. Der Hintergrund der Studie wird in einer Publikation der Accenture AG wie folgt beschrieben:

Die Versicherungsmärkte stecken zurzeit in einem Umbruch. Ausgelöst wurden die Umwälzungen durch unterschiedliche Kräfte. Neben tiefgreifenden regulatorischen Neuerungen beeinflussen insbesondere die teilweise schmerzhaften Erfahrungen der Jahre 2001–2003 die strategischen Überlegungen. Zusätzlich wird die Branche auch von spürbaren Veränderungen im Kundenverhalten sowie den Einflüssen neuer Distributionsmöglichkeiten erfasst. Die veränderten Rahmenbedingungen lassen insgesamt eine neue Marktdynamik erwarten. Die Studie zeigt auf, wie sich die Retailmärkte in Deutschland, Österreich und der Schweiz in den kommenden Jahren entwickeln dürften. Dabei wird dargestellt, wie sich die wichtigsten Veränderungskräfte auf die Versicherungsmärkte auswirken. Ferner wird untersucht, wie die Versicherungsunternehmen auf den zunehmenden Kostendruck reagieren, welche Modifikati-

onen der Wertschöpfungskette zu erwarten sind, und wie sich der Wettbewerb unter den Versicherungsunternehmen durch diese veränderten Gegebenheiten entwickelt.

Weitere Schwerpunkte der Studie gelten den zu erwartenden Veränderungen im Kundenverhalten sowie den Konsequenzen auf die Distributionssysteme.

Wir zitieren einige Kernsätze aus dem Referat von Herrn Guido Scherer:

- Im Nichtleben-Bereich erhöhen alternative Kanäle den Druck auf den Aussendienst;
- Unabhängige Berater und Banken werden die Gewinner auf dem Lebensmarkt sein;
- Neue Technologien entwickeln sich zu Innovationstreibern;
- Die Anzahl der Mitarbeitenden im Back- und im Frontoffice sinkt tendenziell;
- Im Gegensatz zu Trends im übrigen Europa stehen die grundlegenden Strukturveränderungen im deutschen und Schweizer Markt noch zuvor;
- Der gebundene Aussendienst in der Schweiz wird an Bedeutung verlieren;
- Exzellenz im Kundenservice, Expertise und Beratungskompetenz werden wichtige Unterscheidungsmerkmale werden;
- Effiziente Vertriebskanäle mit hohem Beratungsniveau werden erfolgreich sein;
- Internet und alternative Vertriebskanäle werden profitieren;
- Kostenerwägungen und sich wandelnde Kundennachfrage können Simulanten für revolutionäre Veränderungen sein;
- Versicherungen sind zunehmend gewillt, radikale Massnahmen zu ergreifen;
- Integrative Multi-Kanalsysteme werden bevorzugte Ansätze sein;
- Effizienz, Produktivität und Cross-Selling-Massnahmen werden erfolgskritisch;
- Trotz enormem Potential bleibt innovative Technologie weitgehend ungenutzt;
- Technologische Innovation bieten neue Markteintrittsmöglichkeiten für Wettbewerber ausserhalb der Versicherungsindustrie;
- In der Schweiz hat der Markteintritt von AXA das Potential zum Katalysator für fundamentale Veränderungen im Versicherungsmarkt zu werden.

Review Siba-Mitglieder (Bericht von Elke Petry)

Den Folien von Elke Petry zum Review der SIBA Mitglieder konnten folgende Details entnommen werden:

Mitarbeiter

- SIBA-Mitglieder beschäftigen ca. 1'100 Mitarbeiter;
- 650 Mitarbeiter davon sind Professionals;
- ca. 200 Mitarbeiter mit Hochschul- oder Fachhochschulabschluss;
- knapp 200 Mitarbeiter haben den Versicherungsvermittler VBV abgeschlossen.

Marktstellung

- 2 Mitglieder mit mehr als 150 Mitarbeitern;
- 11 Mitglieder mit 20 bis 50 Mitarbeitern;
- Die übrigen Mitglieder haben weniger als 20 Mitarbeiter.

Internationalität

Ca. 1/3 der Mitglieder sind Vertreter eines internationalen Broker Networks oder haben internationale Verbindungen.

Marktanteil

Ca. 15 % der gezeichneten Nichtlebensprämien werden von SIBA-Mitgliedern platziert oder im Beratungsmandat betreut.

Anforderungen an Versicherer

- Rasche, flexible und termingerechte Erstellung von Offerten;
- Behandlung von Sonderanfragen durchschnittlich;
- Schadenbearbeitung wird positiv beurteilt;
- Zusammenarbeit in der Ausbildung;
- Diskussion über neue Ideen;
- Bewertung der Betreuung ist durchschnittlich.

Kritikpunkte

- Komplizierte Annahmepolitik;
- Preispolitik;
- Produktpalette zu unflexibel;
- Spezialanfragen werden nicht zufriedenstellend bearbeitet.

Orientierung über die Entwicklung des Mitgliederbestands seit der GV vom 21. März 2007

Es sind seit der letzten GV vom 21. März 2007 drei neue Mitglieder aufgenommen worden:

- ASSiDU SA, 6903 Lugano, vertreten durch Herrn Régis Dubied
- S&P Life & Pension AG, Luzern, vertreten durch Herrn Jürgen Mischkulnik
- Swiss Insurance & Financial Advisors (SIFA) GmbH, Zürich, vertreten durch Herrn Diego M. Rovelli

Damit stieg die Anzahl der Mitglieder auf 50.

BIPAR – MIDTERM-KONFERENZ IN MADRID VOM 3.–5. MÄRZ 2008

Der SIBA war an der diesjährigen Midterm-Konferenz, welche vom 3. bis 5. März 2008 in Madrid stattfand, durch Heinz Kuhn vertreten. Die Entwicklungen auf dem europäischen Markt sind auch für uns interessant, obschon wir als Nichtmitglied der EU nicht direkt betroffen sind. Das Madrider-Meeting hatte insofern eine besondere Bedeutung, ging es doch um eine erste Zwischenbilanz nach dem Schlussbericht über die Untersuchung des Wettbewerbs im Unternehmensversicherungssektor vom September 2007. Wichtig war dabei auch die Teilnahme ranghoher Vertreter der EU-Kommission, wodurch auch aufgezeigt wurde, welcher Stellenwert dem BIPAR in Brüssel beigemessen wird.

Nachdem die Europäische Kommission den Schlussbericht im September 2007 im Grundsatz angenommen hat, legt man in Brüssel besonderes Augenmerk auf die weitere Entwicklung in den einzelnen Märkten bezüglich der im Bericht geäußerten Bedenken.

Bei dem aus unserer Sicht wohl wichtigsten Punkt handelt es sich um Bedenken der Kommission in der Frage der Transparenz bezüglich Entschädigung der Vermittler und um den Problembereich Interessenkonflikte, welche – insbesondere für KMU – nach Auffassung der Berichterstatter überhöhte Preise und ein geringeres Angebot zur Folge haben können.

Hinsichtlich Transparenz und Entschädigung der Vermittler wurden die von BIPAR schon früher publizierten Grundsätze wiederholt, nachstehend in freier Übersetzung:

- Jeder Versicherungsvermittler hat ein Anrecht, für seine Dienstleistung fair entschädigt zu werden.
- Die Frage der Entschädigung oder Vergütung für die Leistung eines Vermittlers untersteht (ausschliesslich) der Vereinbarung zwischen den Vertragsparteien.
- Gesetzgebung oder Marktpraktiken, welche die Entschädigung einschränken, werden als schwerwiegende Verletzung grundlegender Prinzipien des freien Marktes und der internationalen Marktregeln betrachtet.
- Bekenntnis zur Transparenz und für klare Informationen an den Kunden, um diesen eine fundierte Entscheidung (informed decision) für den Kauf einer empfohlenen Versicherung zu erlauben.
- Information der Geschäftskunden durch die Vermittler über Art der Entschädigung (Kommission/Honorar/Contingency Fee oder Kombination) und über das Recht des Kunden, zusätzliche Auskünfte über die Entschädigung im Zusammenhang mit ihrem Vertrag zu verlangen.
- Empfehlung an die nationalen Verbände, Grundregeln für das Management von potentiellen Interessenkonflikten zu schaffen.

Im Schlussbericht wurden ebenfalls Bedenken zu langjährigen und weit verbreiteten Praktiken im Markt der Rück- und Mitversicherung geäußert, welche durch Prämienanpassungen zu höheren Preisen bei Grossrisikoversicherungen kommerzieller Anbieter führen können. Konkret befürchtet die Kommission, dass bei der Platzierung von Grossrisiken eine Praxis befolgt wird, wonach das Angebot des Hauptversicherers von den Teilnehmern des nachgelagerten Marktes einfach übernommen wird und diese dadurch gehindert werden, niedrigere Prämien als der Hauptversicherer anzubieten. Ob dies tatsächlich ein Verstoß gegen das Verbot wettbewerbswidriger Geschäftspraktiken (Art. 81) ist, lässt der Bericht allerdings offen. Vielmehr wird die Branche dazu aufgefordert, die Vereinbarkeit der fraglichen Geschäftspraktiken mit den Wettbewerbsvorschriften nachzuweisen, oder sie zu ändern. In diesem Zusammenhang stimmte die Versammlung einer Empfehlung von London Economics mit der Bezeichnung „High level principles for placement of a risk with multiple insurers“ zu, deren Text [hier](#) heruntergeladen werden kann. Die Befolgung dieser Richtlinie wurde von den anwesenden Vertretern der EU-Kommission ausdrücklich begrüßt.

GUT BESUCHTE MITGLIEDERVERSAMMLUNG DES IIS

Vertreter der 50 Mitglieder des IIS Insurance Institute of Switzerland und zahlreiche Gäste nahmen an der diesjährigen Mitgliederversammlung am 18. Juni 2008 im Hotel Engimatt in Zürich teil. Der Präsident des IIS, Heinz Eggenberger (AIG Europe), blickte in seinem Bericht auf ein sehr erfolgreiches Jahr 2007 zurück. Besonders erfreulich ist die Rekordzahl von 58 Versicherungs- und Risk Management-Fachkräften, die ihre Diplome im Rahmen der letztjährigen Diplomfeier entgegen nehmen konnten. Darüber hinaus konnten ca. 30 weitere fachspezifische Zertifikate ausgehändigt werden.

Nach dem formellen Teil der Versammlung hielten Prof. Dr. Matthias Haller (IVW, Stiftung Risiko Dialog) und Martin Vögeli (Aon) ihre mit Interesse erwarteten Referate.

Herr Haller wies in seinem Vortrag „Grenzen des Risikos – Grenzen des Risk Management“ insbesondere darauf hin, dass die Grossschäden inzwischen Dimensionen angenommen haben, deren Potenzial selbst Staaten oder moderne Gesellschaftssysteme bedrohen (Subprime-Krise!). Einerseits müssten künftig verstärkt auch Risiken mit geringerer Eintrittswahrscheinlichkeit, aber hohem Schadenausmass beachtet werden. Andererseits sollte Risk Management nicht nur statistische und finanzielle Kriterien berücksichtigen, sondern die Interaktion der technischen, finanziellen und sozialen Faktoren bedenken.

Herr Vögeli zeigte in seinem Referat mit dem Titel: „Broker 2015 – Veränderungstrends im Schweizer Brokermarkt“ zunächst die starke weltweite Konzentration des internationalen Brokermarktes seit Beginn der 90er Jahre auf. Er rechnet damit, dass sich die Konzentration auch in Zukunft fortsetzen wird. Die Themen, die diese Ent-

wicklung bestimmen werden, sind die neuen Entschädigungsmodelle, Geschäftsmodelle (Industrialisierung in der Versicherungsbranche) und die Globalisierung.

Damit die Mitarbeiter die neuen Herausforderungen bewältigen können, wird auch die kontinuierliche Aus- und Weiterbildung eine wichtige Voraussetzung sein.

Die beiden Präsentationen sind auf der Website www.insurance-institute.ch abrufbar. Dort sind auch die Kursangebote des 2. Halbjahres ersichtlich, u. a. Berufskunde-Kurs für Broker, Sprachkurs Versicherungsenglisch und ein Kurs für bessere Kundenorientierung und -betreuung.

GENERALVERSAMMLUNG 2009

Die Generalversammlung (GV) 2009 des SIBA findet wiederum am **Mittwoch, 15. April 2009**, im Swiss Re – Centre for Global Dialogue in Rüschlikon ZH statt. Wir empfehlen Ihnen, dieses wichtige Datum bereits heute in Ihre Agenda einzutragen.

Für das SIBA-Info-Team

Christine Vogelsanger und Heinz Kuhn

Zürich, 30. Juni 2008