

Der Umgang mit den Risiken im Grenzbereich der Versicherbarkeit

Dokumentation über ein Symposium
am 18.–20. Oktober 2001
im Schloß Marbach, Öhningen

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Der Umgang mit den Risiken im Grenzbereich der
Versicherbarkeit : Dokumentation über ein Symposium
am 18.–20. Oktober 2001 im Schloß Marbach,
Öhningen. – Karlsruhe : VVW, 2002
(Veröffentlichung der Hamburger Gesellschaft zur
Förderung des Versicherungswesens mbH, Hamburg ;
H. 26)

ISBN 3-89952-012-2

© Verlag Versicherungswirtschaft Karlsruhe 2002
Satz Medienwerkstatt Kühn & Lang Karlsruhe
Druck Druckerei Grässer Karlsruhe

ISSN 0947-6067
ISBN 3-89952-012-2

Vorwort

Der Beirat der Hamburger Gesellschaft zur Förderung des Versicherungswesens, der sich als ein sehr aktives Diskussionsforum versteht, hat sich seit Jahresmitte mit der Frage der Grenzen der Versicherbarkeit befasst. Nicht, dass die wissenschaftliche Literatur nicht ausreichend aufschlussreiche Arbeiten dazu aufzuweisen hätte. Aber es beschlich uns immer das Empfinden, dass diese Grenzen so sehr im Fluss und die Kriterien so offen sind, dass daran wohl auf noch breiterer Basis zu arbeiten wäre. Band 21 der Veröffentlichungen der Hamburger Gesellschaft zur Förderung des Versicherungswesens von Erwin Eszler über die „Versicherbarkeit und ihre Grenzen“, erschienen im Juli 1999, machte aber deutlich, dass wir uns zusätzlich in einem Symposium mit diesem Komplex befassen sollten.

Bewusst wurde der Kreis der Teilnehmer weiter gezogen, als das bei den üblichen versicherungswissenschaftlichen Tagungen der Fall ist. Der Beirat freut sich daher besonders über die Teilnahme von „Außenseitern“. Es spricht für die Breite des Versicherungswesens, dass sie mit den „in der Wolle gewaschenen“ Versicherungsspezialisten klar gekommen sind. Es freut uns aber ganz besonders, dass das Kalkül in der Weise aufgegangen ist, dass ganz unkonventionelle Diskussionen aufgekommen sind, die das Symposium für alle Teilnehmer zu einer Bereicherung werden ließ.

Dass das Thema durch die Ereignisse des nur wenige Wochen vorher liegenden 11. September eine schlimme Ausweitung erfahren hat, erschütterte uns sehr. Wir waren umso mehr betroffen, als unser Sponsor AON, der ein großes Büro im 100. bis 105. Stock des „zweiten“ Turms des WTC hatte, 170 Mitarbeiter verloren hat, darunter einen aus Hamburg. Die Teilnehmer des Symposiums gedachten der Kollegen und sprachen den anwesenden Mitarbeitern von AON, aber auch den Familien der Betroffenen ihre besondere Anteilnahme aus.

Die Frische der Ereignisse überschattete die Diskussionen. Lösungen für die Versicherung der neu am Horizont erscheinenden Risiken konnten natürlich noch nicht bereit stehen. Viele der vorliegenden Zahlen erwiesen sich als voreilig, einige der vorgetragenen Überlegungen stellten sich im Nachhinein als unrealistisch heraus. Umso fruchtbarer war es, dass das Symposium mit der Erörterung ethischer Fragen und der Untersuchung des Grenzbereichs der Versicherung ohnehin einen weiten Rahmen gesteckt hatte. Insofern sind wir froh, dass wir Gelegenheit hatten, gerade dieses Feld ausführlich zu diskutieren. Die Zusammenfassungen am Schluss dieses Bandes zeigen, dass beachtliche gedankliche Beiträge für die jetzt neu zu führende Diskussion ent-

wickelt wurden. Wir fühlen uns durch eine Reihe von Nachfragen ermuntert, die Verhandlungen der interessierten Öffentlichkeit zugänglich zu machen.

Beirat und Geschäftsführung danken allen, die zum Gelingen des Symposiums beigetragen haben. Dies gilt vor allem den Referenten und dem Diskussionsleiter Prof. Dr. Farny. Der Dank gilt auch Frau Dr. Ute Lohse, die Protokollierung und Dokumentierung übernommen hat.

Hamburg, im September 2002

Der Beirat

Hamburger Gesellschaft zur Förderung
des Versicherungswesens mbH

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Jürgen Blankenburg, Dieter Farny	
Einführungen in das Thema	1
Alfred Goßner	
Gibt es neue unversicherbare Risiken?	5
Diskussion	9
Paul Kleindorfer	
Die Nachfrage nach Katastrophenversicherung mit gebündeltem Katastrophenschutz	11
Diskussion	14
Peter Obermeier	
Die Kunst der Krisenkommunikation	15
Diskussion	17
Roger J. Busch	
Ethische Erwägungen zur gesellschaftlichen Risiko-Kommunikation	19
Josef Wieland	
Wertemanagement für Risiken im Grenzbereich der Versicherbarkeit	27
Zusammenfassende Diskussion	32
	V

Manfred Seitz	
Die Möglichkeiten des traditionellen Rückversicherungsmarktes im Umgang mit Grenzrisiken	35
Diskussion	41
Eberhard Müller	
Möglichkeiten des Kapitalmarktes zur Aufnahme von Versicherungsrisiken (Securitization)	43
Diskussion	44
Helmut Müller	
Der aufsichtsrechtliche Zielkonflikt – Versichertenschutz gegen Innovation	47
Diskussion	55
Zusammenfassung und Generaldebatte	57
Liste der Teilnehmer	61

Einführungen in das Thema

Jürgen Blankenburg

Das Konzept des Symposiums hat im Zuge der Vorbereitungen einige Wandlungen durchgemacht. Zunächst waren wir ganz auf den Umgang mit den neuen "Softrisiken" fixiert. Die öffentliche Wahrnehmung von Risiken, die Entwicklung der Rechtsprechung, die laufende Verschiebung von Aufgaben zwischen Staat und Wirtschaft werfen immer wieder die Frage auf, wieweit neu definierte Risiken versicherbar sind. Dazu kamen neue Deckungsformen, die ein fantasievoller Markt – nicht zuletzt auch durch alternative Deckungsformen – zu versichern bereit ist. Mit den Ereignissen des 11. September kommen plötzlich wieder die Sachrisiken ins Blickfeld, die Wertekonzentration, die zunehmende Härte der Schadensereignisse, sei auf natürliche Ursachen oder auf Menschenwerk zurückzuführen.

Die neuen Risiken sollen im ersten Teil abgesteckt werden. Wir werden uns dann im zweiten Teil den nicht versicherungstechnischen Fragen zuwenden müssen, die sich aus den gewandelten Bedrohungen ergeben. Kann Versicherung alles lösen? Darf Versicherung alles lösen? Soll Versicherung alles lösen? Wie stellen wir uns den ethischen Fragen, die zunehmend gestellt werden? Schon beim letzten Symposium vor 5 Jahren waren wir auf die Notwendigkeit eines Wertemanagement im Versicherungswesen sowie auf die Bedeutung der Risikokommunikation gestoßen, Themenbereiche, denen diesmal mehr Raum gegeben sein soll.

Im dritten Teil werden wir uns dann den versicherungstechnischen Möglichkeiten zuwenden, die Rückversicherung und alternative Finanzierungstechniken anzubieten haben. Schon vor 5 Jahren war mehr als wir wollten über diese Alternativen diskutiert worden. Wir werden mehr als damals die Grenzen dieser Techniken auszuloten haben, auch unter den vorher diskutierten ethischen Gesichtspunkten.

Es wird niemand erwarten, dass wir in anderthalb Tagen die aufgeworfenen Probleme lösen. Wie immer soll eine Publikation unsere Überlegungen zur weiteren Diskussion stellen. Vielleicht können wir damit die Beschäftigung mit diesem Thema weiter vorantreiben.

Dieter Farny

Dieses Symposium ist unter anderen Auspizien geplant worden. Das Thema „Versicherbarkeit“ hat eine traurige Aktualität, und den Termin 11. September 2001 werden wir nicht vergessen, weil sich unendlich viel geändert hat und noch ändern wird. Die Situation ist deshalb sehr kompliziert, weil sich die Risiko- und Schadensituation durch den Risikokomplex „Terror“ mit großen juristischen Problemen geändert hat, weil die Ketten von Kausalitäten und Finalitäten von der ersten Ursache bis hin zur letzten Wirkung sehr komplex sind. In der realen Welt haben wir ein neues Schaden-Ursachen-Phänomen, nämlich „Krieg und Terror“. Bisher lagen Fragen der Versicherbarkeitsgrenzen vor allem im Bereich der Elementarschäden und Naturkatastrophen, im technischen Bereich und in der Kommunikations- und Informationstechnik sowie im Bereich der Biologie und Chemie.

Die voraussichtlich unter Versicherungsschutz fallenden Terrorschäden in den USA haben zum Teil nur eine mittelbare Ursache in der Katastrophe vom 11. September. Es stellt sich besonders die Frage, wie die Unterbrechungs- und Ausfallschäden überhaupt gedeckt sind. Das zweite alte Thema: auf Grund der Einzelschäden an vielen Stellen ergibt sich im Kumul ein großer Gesamtschaden.

Infolge der Vernetzung und Globalisierung sind heute neue volkswirtschaftliche und einzelwirtschaftliche Tatbestände zu diskutieren. Als Risikoübernehmer kommen die traditionelle Versicherungswirtschaft und mit alternativen Risikotransfertechniken der Kapitalmarkt in Frage, letztlich auch der Staat.

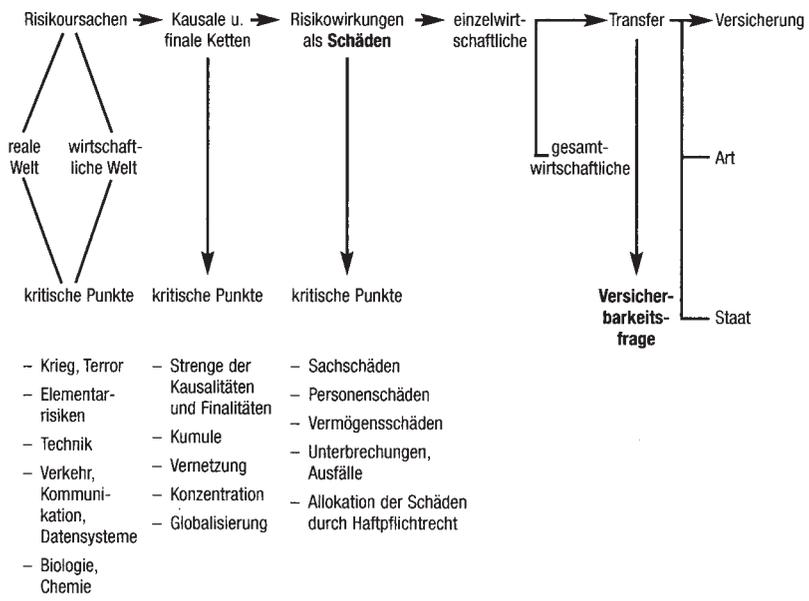
Die Versicherbarkeitsfrage wird an zwei Punkten festgemacht: erstens dem Schadensausmaß, das durch ein solches Ereignis eintritt, und der Fähigkeit der professionellen weltweiten Assekuranz, das mögliche Schadensausmaß unter Versicherungsdeckung zu nehmen. Zweitens ist fraglich, ob der Versicherer für solche Risiken eine vernünftige Prämie kalkulieren kann. Somit muss die Frage geklärt werden, wie die Äquivalenz von Prämien und Schäden erreicht werden kann. Hier sind vielleicht auch neue Techniken im Sinne einer ex-post-Finanzierung notwendig. Auch früher schon gab es Kreditfinanzierung von Schäden seitens der Versicherer, Beispiel Hamburger Brand von 1846. Solche Überschäden können nicht ohne weiteres aus den Prämien eines Jahres bezahlt werden.

Bezüglich der Katastrophe in den USA sind das Problem nicht die Primärschäden (Flugzeuge, Gebäude, Menschen), sondern die Folgeschäden. Die Primärschäden belaufen sich auf ca. 20 / 30 Mrd. US\$. Die Folgeschäden in Form von Ausfall- und Haftpflichtschäden sind derzeit noch nicht überschaubar. Gleichzeitig ist in Europa das Gespür und Verständnis für die amerikanische Haftpflichtmentalität sehr begrenzt. Ein zweiter Effekt ist die Verbindung des Primärereignisses mit der Reaktion auf den Kapitalmärkten, was gleichzeitige Auswirkungen auf der Aktiv- und Passivseite der Versicherungsbilanzen auslöst. Weiterhin gibt es bei den Kapitalanlagen neue Erfahrungen: Aktienkurse fallen spontan ab, und auch gute Adressen stellen sich als „schlechte“ Portefeuilles heraus (z. B. Bonds der Swiss-Air).

Meine persönliche Prognose der USA-Terrorkatastrophe liegt eher bei über 100 Mrd. US\$ Schäden als darunter. In Relation zum Weltprämienaufkommen auf Basis von 1999 sind das aber 12 % der US-Prämien. Für einen Versicherungsfall sind dies unglaubliche Zahlen. Die Versicherbarkeitsfrage wird hier schnell auch eine juristische Frage. In Deutschland gibt es keinen Ausschluss von Terror, der nach h. M. kein Krieg ist. Mein persönliches Credo ist deshalb, dass die Assekuranz diesen Schaden weit gehend zahlen muss und zahlen wird. Wie zukünftige Deckungskonzepte nach diesen Erfahrungen aussehen müssen, ist eine andere Frage.

Nochmals ein Vergleich mit früheren Ereignissen: Der größte Schaden, der gelistet ist, ist der Hurrican Andrew 1992 mit 20 Mrd. US\$ Schaden, somit 1/5 dieses US-Terrorschadens. Das Northrich-Erdbeben wird mit 16 Mrd. US\$ und die Winterstürme 1990 und 1999 in Europa mit 6 Mrd. US\$ Schaden beziffert. Meine persönliche Prognose: Versicherter Gesamtschaden eher bei 100 als bei 50 Mrd. US\$. Zum Vergleich: Weltprämienaufkommen 1999: 2.324 Mrd. US\$, davon Leben 1.412 Mrd. US\$, Nichtleben 912 Mrd. US\$, Prämienaufkommen in den USA 1999 795 Mrd. US\$.

Risiko- und Schadenssituation heute



Gibt es neue unversicherbare Risiken?

Erweitertes Thesenpapier

1. Dynamik der Risiken als Herausforderung für die Industrierversicherer

Als Problemfelder oder Herausforderungen der Industrierversicherer diskutiert man gerne

- den **versicherungstechnischen Zyklus**, der in den letzten Jahren wieder einmal die Marktraten weit unter den kalkulierten Bedarf gedrückt und die Ergebnisse in den tiefroten Bereich getrieben hat und
- **das Dienstleistungsangebot** der Versicherer (ihr Geschäftsmodell) das von Kunden/Vermittlern gerne als unbefriedigt und diffus kritisiert wird.

Ein drittes Problemfeld von mindestens gleichrangiger Bedeutung betrifft die **Risikodynamik**, d.h. ständige und beschleunigte Entstehung neuer bzw. veränderter Risiken durch technischen Fortschritt, durch die Veränderung rechtlicher Rahmenbedingungen insbesondere im Haftungsrecht, durch die zunehmende wirtschaftliche Vernetzung auf globaler Ebene. Kunden fordern möglichst umfassende Deckungskonzepte, während Versicherer sich fragen, inwieweit neue bzw. veränderte Risikodimensionen versicherbar sind. Dies gilt aktuell im besonderen Maße nach den terroristischen Anschlägen in Amerika, die eine Neubewertung aller Deckungskonzepte erfordern, die Schutz gegen die Folgen terroristischer Akte bieten. Die Risikodynamik bietet damit besondere Chancen (Vorsprung auf neuen Märkten), aber auch besondere Gefahren (Verlust- und Ruingefahr bei Fehlkalkulation) für Versicherer.

Diese Herausforderung durch die Entstehung neuer Risiken bzw. Veränderung gegebener Risiken und damit aufgeworfenen Fragen der Versicherbarkeit solcher Risiken, ist das Thema des Vortrags. Eine systematische Darstellung neuer/veränderter Risiken und der mit ihnen verbundenen Fragen der Versicherbarkeit ist angesichts des Umfangs und der Komplexität der Themen nicht möglich. Nach der Klärung einiger Grundbegriffe werden daher beispielhaft einige Risikofelder kurz diskutiert.

2. Begriffe / Kriterien

Im engeren versicherungswirtschaftlichen Sinne bedeutet **Risiko** für den Versicherer eine **Wahrscheinlichkeitsverteilung von Schäden**, bestimmt sowohl durch die dem Risiko zu Grunde liegenden realen Interessen, Objekte und Verhältnisse und die sie bedrohenden Gefahren, als auch durch das spezifische Deckungskonzept zum Schutz vor diesen Gefahren.

Risiken sind versicherbar, wenn der ursprüngliche Risikoträger (Versicherungsnehmer) sich mit dem potenziellen Versicherer auf den Transfer des Risikos einigen kann. Versicherbarkeit bzw. Unversicherbarkeit von Risiken beruhen auf Entscheidungen. Sie sind daher nicht allgemein gültig bestimmbar, sondern nur in Abhängigkeit von den Kriterien, die diese Entscheidungen bei rationalem Vorgehen typischer Wirtschaftssubjekte beeinflussen. Folgende Kriterien, die an Merkmalen des zu versichernden Risikos und der Transaktion anknüpfen, gelten als wesentlich für die Versicherbarkeit:

- Zufälligkeit der Schadenverteilung
- „Kalkulierbarkeit“ der Schadenverteilung
- Unabhängigkeit (bzw. nur begrenzte Abhängigkeit) von anderen versicherten Risiken
- Quantitative Merkmale der Verteilung (Durchschnittsschadenhöhe, PML, Frequenz)
- Preis (Prämie in Relation zum erwarteten Schaden).

Grundsätzlich sind Risiken an diesen Kriterien zu messen, um über ihre Versicherbarkeit bzw. Unversicherbarkeit Aussagen treffen zu können.

Die Analyse dieser Kriterien zeigt aber auch, dass Versicherbarkeit von Risiken nicht nur von verschiedenen Versicherern subjektiv unterschiedlich eingeschätzt werden kann, sondern dass **Versicherbarkeit keine statische Eigenschaft von Risiken** ist. Mit zunehmender Information und Erfahrung bzgl. bestimmter Risiken, aber auch mit Veränderungen der Kapazitäten ändert sich der Grad der Versicherbarkeit von Risiken. Die Versicherbarkeit nimmt dabei tendenziell zu, wenn zusätzliche Informationen über das Risiko die Kalkulierbarkeit verbessert und möglicherweise die Schadens Erwartung nach unten korrigiert. Auch die gegenteilige Entwicklung ist möglich, wie uns die Terroranschläge in Amerika deutlich gezeigt haben.

3. Problemfelder der Versicherbarkeit

Risiken bedingt durch terroristische Akte

Die Gefahr terroristischer Akte ist in vielen Sach- und Haftpflichtdeckungen bisher eingeschlossen, wobei zwischen einzelnen Märkten Unterschiede bestehen. Als Beispiel kann die Pool-Lösung in UK angeführt werden. Die Anschläge vom 11. September haben hier die Situation total verändert. Die Realisierung eines Horrorszenarios, das vorher zwar als möglich und machbar, aber dennoch nicht als relevant galt, hat dazu geführt, dass viele von einem Paradigmenwechsel für die Versicherungswirtschaft in Sachen Terrordeckungen sprechen. Das mögliche Ausmaß und die vermutete Wahrscheinlichkeit solcher Schäden haben sich so erhöht, dass bisher versicherte Risiken im Bereich von Luftfahrt, Immobilien, Anlagen – zu bisherigen Konditionen – als nicht mehr versicherbar gelten.

Zum Teil lässt sich die Versicherbarkeit durch drastische Prämien erhöhungen wieder herstellen, wie z. B. im Luftfahrtkaskobereich Im exponierten Sachgeschäft werden nur noch niedrigere Terror-Sublimits geboten werden. In der Luftfahrthaftpflicht gegenüber Dritten „on the ground“ sind die bisherigen Höchstlimite derzeit nicht verfügbar, nahezu preisunabhängig.

Im Sinne unserer Diskussion der Grenzen der Versicherbarkeit können wir Folgendes festhalten: Das Risiko von Terroranschlägen der jetzt erlebten Größenordnung besteht vermutlich schon seit Jahren. Erst die Realisierung der Anschläge am 11. September hat die Einschätzung des Risikos aus Sicht der Versicherer und der Kunden völlig verändert. Gemäß dem Kriterienkatalog haben wir nun Probleme mit der **Risikogröße relativ zu den gebotenen Kapazitäten**, mit der **Kalkulierbarkeit** aber auch mit der **Zufälligkeit**, wenn davon auszugehen ist, dass militärische Gegenschläge das Risiko systematisch erhöhen.

Enterprise Risk

Enterprise Risk als möglicher Gegenstand innovativer Versicherungskonzepte ist wieder modisch geworden – zumindest in der Diskussion. Enterprise Risk bezeichnet hier nicht die Risiken der Unternehmen – von denen viele als Sach-, Haftpflicht-, Transport-, Kreditrisiken etc., versichert werden – sondern das „unternehmerische Risiko“, d. h. das Risiko, dass unternehmerisches Handeln den angestrebten wirtschaftlichen Erfolg verfehlt.

Im weiteren Sinne sind die klassischen, versicherbaren Risiken eines Unternehmens Teil des unternehmerischen Risikos, da sie ohne ausreichende Versicherung im Schadenfall den wirtschaftlichen Erfolg beeinträchtigen bzw. verhindern können. Das unternehmerische Risiko hängt jedoch noch von vielen anderen internen und externen Faktoren ab, die zum Erfolg bzw. Misserfolg des Unternehmens beitragen können .

Unternehmerisches Risiko im hier gemeinten Sinne müsste letztlich definiert werden anhand einer eindeutig festgelegten bilanziellen Ergebnisgröße“ bzw. deren Abweichung von einem Zielwert für ein Gesamtes Unternehmen bzw. einen klar abgrenzbaren Unternehmensbereich . S. eines Profit Centers. Beispiele, die dieser Definition nahe kommen, biete die Stop-Loss-Versicherung von Versicherungsverbänden die „Performance-Versicherung“ von Film-Portfolios etc.

Wird die Enterprise-Risk-Versicherung den von Analysen und Aktienmärkten gebeutelten Unternehmen zu Hilfe kommen?

Der Blick auf unsere Kriterien der Versicherbarkeit weckt sofort **Zweifel an der Kalkulierbarkeit**. Die wirtschaftliche Entwicklung eines Unternehmens ist durch hohe Komplexität der Einflussfaktoren gekennzeichnet und in gewissem Umfang immer einmalig. Die Ermittlung eines „erwarteten Schadens“ und der Schadenstreuung gestaltet sich entsprechend schwierig. Auch das Kriterium

der **Unabhängigkeit** macht Schwierigkeiten. Unternehmen unterliegen den allgemeinen Konjunkturschwankungen und zusätzlich oft spezifischen Sektorkonjunkturen. Für den Enterprise-Risk-Versicherer liegen hier erhebliche Kumulgefahren.

Die subtilsten Bedenken gegen die Versicherbarkeit des unternehmerischen Risikos lassen sich mit Hilfe der **ökonomischen Theorie der Informationsasymmetrie** formulieren. Danach erschweren bzw. verhindern verschiedene Arten der Informationsasymmetrie zwischen Unternehmen und Versicherern sowie das damit gegebene Problem des moralischen Risikos die Versicherbarkeit, weil **Kalkulierbarkeit aber auch Zufälligkeiten von Risiken eingeschränkt** werden.

Den Informationsasymmetrien und damit der Unversicherbarkeit lässt sich durch verschiedene Mechanismen entgegenwirken, die für mehr Parallelität der Interessen und „Anreizkompatibilität“ zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer sorgen können.

Beispiele wie die Versicherung des wirtschaftlichen Erfolgs von Filmen zeigen dennoch, dass Unternehmensrisiko unter bestimmten Bedingungen versicherbar ist.

Neue Risiken: Gentechnik, Internet, operationales Risiko der Banken

Die genannten Risikofelder und die Frage ihrer Versicherbarkeit werden die Versicherer in den nächsten Jahren m. E. massiv beschäftigen. Sie werfen komplexe Probleme aus Sicht der Versicherer auf, die jedes für sich ganze Symposien füllen könnte. In allen drei Bereichen besteht erhebliche Dynamik bei der Entstehung neuer bzw. Veränderung von Risiken, begrenzte Risikoinformation und gleichzeitig Kapazitätsprobleme angesichts der Größenordnung von möglichen Schäden. Versicherbarkeit erscheint derzeit eingeschränkt. Gleichzeitig eröffnen sich hier potenziell große und wachsende Märkte für die Versicherer.

4. Zusammenfassung / Ausblick

Es gibt keinen statistischen Katalog von Risiken, die wir anhand der Kriterien der Versicherbarkeit gewissermaßen einmalig überprüfen müssen und von denen einige dann schwerer als andere oder auch gar nicht zu versichern sind. Vielmehr sind mit der technischen, wirtschaftlichen und sozialen Dynamik die Risiken im Fluss. Viele neue Risiken erscheinen zunächst schon mangels hinreichender Informationsbasis als allenfalls begrenzt versicherbar. Mit zunehmender Kalkulationsbasis und Erfahrung steigt die Bereitschaft der Versicherer, Deckungen auszuweiten und Limite zu erhöhen. Diese doppelte Dynamik der Entstehung neuer Risiken und der potenziellen Zunahme ihrer Versicherbarkeit eröffnet den Versicherern neue Märkte. Gleichzeitig erfordert die Veränderung „bekannter Risiken“ möglichst rasche Anpassung in den heutigen

Versicherungsmärkten. Angesichts der technologischen und wirtschaftlichen Dynamik im Zeitalter der Globalisierung stehen die Versicherer insofern vor großen Herausforderungen, aber auch Chancen.

Diskussion

Herr Farny fasst mit wenigen Sätzen zusammen: Aus theoretischer Sicht ist alles versicherbar, was versichert wird. Die Einigung von beiden Partnern ist entscheidend. Aus Praxissicht bestehen besondere Schwierigkeiten mit den „Unternehmerrisiken“. Daher merkt er an: Das Thema des Symposiums laute auf Grund der fließenden Grenzen besser „Sicherbarkeit“ der Risiken im Grenzbereich .

Graf von der Schulenburg präsentiert seinerseits folgende These: Die Kriterien für die Versicherbarkeit oder die Nichtversicherbarkeit haben einen hohen didaktischen Wert, sind aber nutzlos für die Beantwortung der Frage, ob Risiken wirklich versicherbar sind oder nicht. Es gebe einen berühmten Aufsatz von Arrow aus dem Jahr 1963 über Medical Care, in dem er die These vertritt, dass das Gesundheitsrisiko auf Grund der Komplexität und von Moral Hazard (1. und 2. Art) nicht versicherbar ist. Hieraus resultiere die Fehlannahme, dass der Staat hierfür eintreten muss. Denn es wurde nicht die Versicherbarkeit gesehen auf Grund des Gesetzes der großen Zahl. Wichtig in der heutigen Diskussion sei die Zeitachse: Informationssammlung und -verarbeitung benötige Zeit. Heute benötigen wir auf Grund des Zeitfaktors andere Techniken der Risikoabschätzung als früher (Szenariotechnik).

Herr Farny stellt die Frage an die Assekuranz, ob es verschiedene Szenario-Bildungen im Hinblick auf Terroranschläge (Typologien von Anschlägen) gebe, z. B. Haftung des Autohaftpflichtversicherers bei einem Sprengstoff-Attentat nach Autodiebstahl.

Herr Scheele fragt sich im Zusammenhang damit, wie erfindungsreich der Versicherungsmarkt sei. Schon die Rechtsschutzversicherung belaste aus seiner Sicht die Gerichte übermäßig auf Grund der Förderung von Rechtsstreitigkeiten. Dies sei aus volkswirtschaftlicher Sicht Unsinn, da generell die Selbstverantwortung des Vorstandes nicht an andere abgegeben werden kann. Demgegenüber seien die Bereiche Erdbeben, Sturm und Terrorismus hinsichtlich der Versicherbarkeit wichtige und notwendige Bereiche.

Herr Eickstedt lenkt den Augenmerk der Diskussion auf das Stichwort „Unternehmerische Risiken“: Wo ist das Motiv für die Versicherer solchen Schutz anzubieten? Herr Wieland macht deutlich, dass es auch Risiken gebe, die man nicht versichern will. In der Globalisierung ist die Welt voller Risiken und dieses kann man nicht ändern. Bei der Geburtsstunde des Kapitalismus wurde der Unternehmer als Risikotyp unterschieden von den abhängig beschäftigten Personen durch seine systemimmanente Übernahme von Risiko. Dieses steht aus seiner Sicht nicht im Einklang mit unserer Wirtschaftsordnung. Wo wäre bei einer Versicherung von Unternehmensrisiken die Triebkraft für Innovatio-

nen und das Selbstverständnis in unserer Gesellschaft? Er wird unterstützt von Herrn Farny, der darin das klassische Argument für die Tatsache sieht, dass die Assekuranz keine unternehmerischen Risiken versichert. In unserem Wirtschaftssystem sei es nicht angängig, die Risiken gegen Zahlung einer festen Prämie abzugeben und die Chancen zu behalten. Der dynamische Unternehmer im Sinne von Schumpeter wäre dann in diesem Sinne nicht denkbar.

Herr Biagosch wendet die Diskussion der Technik der Versicherung der Terrorrisiken zu. Der Terroranschlag in den USA verbräuche als ein einziges Schadenereignis alle innovativen finanziellen Kapazitäten. Dieses werde auf die nächsten Jahre große Auswirkungen haben in Bezug auf unsere innovativ finanzielle Kapazität. Herr Seitz betont dagegen, die Schadenhöhe des USA-Attentats sollte uns nicht so erschrecken (siehe Naturgefahren), die Assekuranz werde dieses verkraften, wenn dieses Jahr nicht noch große Naturereignisse dazu kommen. Hier ist nicht die Größenordnung, sondern die Art des Schadens entscheidend, Terrorismus war immer Grenzzisiko.

Für Herrn Farny stellt sich darüber hinaus die Frage, ob hier nicht in längeren Zeiträumen gedacht werden müsse. Das Jahresdenken in der Versicherungswirtschaft (status quo zum 31.12.) könne nicht wirklich das Maß der Dinge für die Kalkulation von Risiken und Prämien – auch aus Sicht der Aufsichtsbehörde – sein. Herr E. Müller ergänzt, Quantifizierung wird heute bislang mit der Feststellung der Größenordnung des potenziellen Ereignisses gleichgesetzt. Er frage aus seiner Perspektive natürlich sofort nach der Wahrscheinlichkeit: Welche Wahrscheinlichkeit hätte man einem solchen Szenario vorher zugeordnet, heute subjektiv und in 10 Jahren zurückblickend? Dies ist leider eine offene Frage.

In einem Schlusswort stimmt Herr Goßner Graf von der Schulenburg bezüglich der weich und subjektiv formulierten Kriterien ausdrücklich zu. Den Ruf nach neuen Techniken könne er unterstreichen, doch es wird ein empirischer Anker benötigt. In der Zukunft wird sich die empirische Basis auf Grund der Zeitbeschleunigung eher verschlechtern.

Bezugnehmend auf die Eingangsfrage von Herrn Farny: Das Terrorrisiko sei in der Versicherungswirtschaft natürlich nicht unbekannt. Vielfältige Szenarien sind vorstellbar, aber bisher hat man sich geweigert, damit zu rechnen und diese zu quantifizieren. Für einen einigermaßen brauchbaren Wahrscheinlichkeitswert reichen der Erfahrungshorizont und eine Vorstellung über den wirtschaftlichen Rahmen der potenziellen Ereignisse nicht aus. Die Katastrophe in den USA binde Kapazitäten und stelle gleichzeitig einen Vorboten für andere Ereignisse im Sinne der Verletzlichkeit der Gesellschaft dar.

Die Nachfrage nach Katastrophenversicherung mit gebündeltem Katastrophenschutz

Erweitertes Thesenpapier

A. Das Katastrophenrisiko Problem

Das Naturkatastrophenrisiko in den USA und anderswo ist in den letzten Jahren signifikant gestiegen, was zu Anspannung in den Versicherungsmärkten führt sowie für manche Eigentümer und Geschäftsführer schwierige Probleme in Risikogegenden bereitet. Die Bedrohung durch Mega-Katastrophen, durch Hurrikane oder Erdbeben, ganz zu schweigen von Terrorismus, wie vor kurzem bezeugt in den Tragödien von New York und Washington, hat die Versicherungslandschaft grundlegend verändert. Schätzungen von wahrscheinlichen Maximalverlusten (PMLs) für Versicherer durch eine Mega-Katastrophe reichen von 50 bis 115 Milliarden US-Dollar, abhängig von Ereignisort und -intensität (RMS/ISO, 1995). Unter den augenblicklichen Bedingungen könnten viele Versicherer durch eine Mega-Katastrophe zahlungsunfähig oder zumindest stark finanziell geschädigt werden, mit spürbaren Nachwirkungen sowohl im Versicherungsmarkt als auch in der Gesamtwirtschaft (150, 1996a).

Ein gesteigertes Katastrophenrisiko stellt eine schwierige Herausforderung an Versicherer, Rückversicherer, Eigner und die öffentliche Hand. Das fundamentale Dilemma besteht für die Fähigkeit von Versicherern, wenig wahrscheinliche Ereignisse mit großer potenzieller Tragweite zu finanzieren, was eine ganze Reihe von in verschiedenen Ebenen miteinander verknüpften Sachverhalten hinsichtlich des Risikomanagements, der Finanzierung und der Preisfindung für Leistungen beim Eintreten solcher Ereignisse nach sich zieht. Versicherer haben versucht, Preise zu steigern und Risikokapital für Katastrophenschutz zu senken sowie gleichzeitig effiziente Wege für die Diversifizierung des Risikokapitaleinsatzes durch Rückversicherung und „Securitization“ zu finden.

Jedoch zumindest in den Vereinigten Staaten haben Gesetzgeber in den Bundesstaaten und Regulatoren der Versicherungsindustrie, im Bemühen, das Vorhandensein von erschwinglichem Versicherungsschutz zu erhalten, Bestrebungen der Versicherer widerstanden, das Preisniveau anzuheben und Versicherungspolizen vorzeitig zu terminieren. Gesetzesbindungen wurden ergänzt durch residuale Versicherungsmechanismen, allerdings mit einigen erheblichen Schwächen. Die Regierungspolitik verlangte bedeutende Quersubventionen von Niedrig-Risiko- zu Hoch-Risiko-Gebieten sowie Quersubventionen von Nicht-Katastrophen-Produktlinien zu den Katastrophen-Versicherungsprodukten. Eine solche Politik verschiebt Anreize und schädigt die Fähigkeit

des Marktes, notwendige Anpassungen vorzunehmen und effizient am Management von Katastrophenrisiko mitzuarbeiten.

B. Überblick der Studie

Mit einer Besorgnis über Naturdesaster mehr und mehr im Mittelpunkt des öffentlichen Interesses haben Forscher angefangen, die besonderen Probleme von Katastrophen und deren Folgen für Versicherungsmärkte genauer zu untersuchen. Bisher hat sich die Katastrophenrisiko-Forschung vor allem auf die Themen Industriekapazität, Rückversicherung, „Securitization“ und „Mitigation“ konzentriert. Viel weniger weiß man über die Mikroökonomie von Katastrophenversicherungsmärkten auf primärer Ebene (betreffend die Transaktionen zwischen Erstversicherern und einzelnen Verbrauchern). Um ein vollständigeres Bild des Katastrophenrisiko-Problems zu erhalten und die Tragfähigkeit von möglichen Lösungen zu beurteilen, ist es notwendig, Angebot und Nachfrage für Katastrophenversicherung zu analysieren und diese Analyse mit der Forschung über Risikodiversifizierung und „Mitigation“ in Zusammenhang zu bringen.

Die vorliegende Präsentation (wie auch das zu Grunde liegende Forschungspapier) beschreibt einen ersten Versuch, empirisch auf einem detaillierten mikroökonomischen Niveau die Nachfrage für Versicherungsschutz gegen Naturkatastrophen zu untersuchen. Unsere Studie wurde ermöglicht durch eine erstmalige ausgedehnte Erhebung von detaillierten Daten über private Versicherungstransaktionen mit Katastrophenrisikoanteil in zwei US-Bundesstaaten, New York und Florida. Diese Daten wurden ergänzt durch Informationen über die Organisation und finanzielle Kerndaten der einzelnen Versicherer sowie demographische Informationen über Haushalte auf Postleitzahlen-Ebene.

Wir gehen verschiedenen Aspekten des Versicherungsmarktes für durch Naturkatastrophen bedrohte Haushalte nach. Unsere ursprüngliche Arbeit umfasst die Hauptdeterminanten für den Haushalts-Katastrophenversicherungsmarkt und deren Auswirkungen auf Menge, Qualität und Preis gekaufter Versicherungen. Unter anderem versuchen wir mehr Licht auf bestimmte Phänomene wie Preissensitivität der Nachfrage, die Bausteine und Beschaffenheit von Versicherungspolicen sowie das Bündeln und Entbündeln von Schäden und Leistungen zu werfen.

C. Zusammenfassung der ersten Ergebnisse

Wenigstens zwei interessante Beobachtungen können von unserer Analyse abgeleitet werden. Erstens, Versicherer folgen sehr differenziert sowohl mit Preisen als auch mit Abschlussvolumen dem Erwartungswert der ausbezahlten Leistungen. Die Details sind hier sehr interessant und sind auch wichtig für die Beschreibung von Design und Marktauftritt der Katastrophenschutz-Produkte. Zweitens, Katastrophenschutz ist ein „inferior good“.

Demzufolge, wenn Einkommen steigen, dann sinkt die Nachfrage für Katastrophenschutz ganz im Gegensatz zur Nachfrage nach Nicht-Katastrophenschutzprodukten, welche positiv mit Einkommen korreliert und deshalb ein normal good" darstellt. Insgesamt gesehen jedoch verhält sich die Nachfrage nach Eigenheimversicherung wie ein „inferior good“. Die Auswirkungen auf Produktbündelung und Versicherungsmarketing sind natürlich ebenfalls interessant.

Die Präsentation schließt mit der Diskussion einiger Herausforderungen, denen sich Versicherer ebenso wie Rückversicherer nach den World-Trade-Center- und Pentagon-Attacken ausgesetzt sehen. Die Rolle der öffentlichen Hand für das Tragen der finanziellen Risiken, ausgehend von Terrorismus und größeren Naturkatastrophen, wird in dieser Hinsicht sicherlich eines der Hauptthemen der nächsten Zeit bleiben.

1. Die Schätzungen der wahrscheinlichen Maximalverluste (maximum probable loss, PML) sind basierend auf einer 500-Jahr „return“ Periode. In anderen Worten die Auftrittswahrscheinlichkeit eines Verlusts in einem bestimmten Jahr, der die PML übersteigt, ist 1/500.
2. Eine Studie der „Insurance Services Office“ (ISO) (1996a) schätzte die Auswirkungen von ernsthaften Katastrophen auf die finanzielle Gesundheit von 80 Versicherungsgruppen, die detaillierte statistische Daten an das ISO berichten. Die Schätzungen des ISO, unter Benutzung von Katastrophen-Modellen, besagen, dass eine Mega-Katastrophe mit mindestens 50 Milliarden US-Dollar an Versicherungsschaden dazu führen könnte, dass 36 Prozent der Versicherer zahlungsunfähig würden und viele mehr, abhängig vom Firmensitz, stark finanziell angeschlagen würden. Die ISO-Analyse beinhaltet zudem Schätzungen über die Auswirkungen auf die Rückversicherung von Versicherern, basierend auf Informationen von „Best's Reports“. Die Unternehmen im ISO-Datensatz repräsentieren ungefähr 28 Prozent des Prämienvolumens im Gesamt-Eigenheimversicherungsmarkt. Für ein Modell und weitere Schätzungen der Industrie-Kapazität für die Deckung von Katastrophenverlusten siehe auch Cummins, Doherty und Lo (1999).
3. Ein „master monograph“ (Grace, Klein und Kleindorfer 2001) ist verfügbar. Er präsentiert zusätzliche Informationen über diese Arbeit sowie eine Diskussion des institutionellen Kontexts für Katastrophenversicherungsmärkte und eine detaillierte Beschreibung der verwendeten Daten.
4. Diese Daten wurden durch das Insurance Services Office (ISO) den Autoren unter Zusicherung von Vertraulichkeit zur Verfügung gestellt. Die in der Datenbank vertretenen Versicherer haben ausdrücklich der Verwendung dieser Daten durch die Autoren auf einer vertraulichen Basis zugestimmt; die Autoren haben eine entsprechende Konfidenzvereinbarung unterzeichnet.

Diskussion

Die Diskussion beschäftigt sich zunächst mit der Einkommenselastizität der Nachfrage nach Katastrophendeckung. Herr von Schultendorff wundert sich über die negativen Ergebnisse, die andererseits Herrn Blankenburg nicht überraschend erscheinen, denn bei höherem Einkommen habe man alternative Finanzierungsmöglichkeiten. Ob das nicht auch für die Großrisiken der Industrie gelte? Graf von der Schulenburg ergänzt das mit der Beobachtung aus den Unternehmen, dass auf Grund der hohen Preis- und Einkommenselastizität kein Versicherungskauf für Katastrophenrisiken erfolge und sie über andere Sicherungsmechanismen abgesichert werden. Gleichzeitig reagiere der Staat auch noch mit Preisfestsetzung gerade in diesem Bereich. Herr Kleindorfer mildert diese Sicht, indem er darauf hinweist, insgesamt seien positive Entwicklungen festzustellen, da sowohl die Quantifizierbarkeit der Großschäden verbessert worden ist, als auch durch die Veröffentlichung von Ergebnissen eine politisch-ökonomische Dynamik entstanden ist. Die Deckungslücke wird somit viel kleiner.

Herr Seitz fragt sich, ob die unterschiedliche Finanzierungsform der Immobilien auch ein zu beachtender Aspekt hinsichtlich der Einkommenselastizität sein könnte. Herr Kleindorfer musste bekennen, dass noch nicht erforscht worden sei, ob eine Interaktion zwischen Einkommensniveau und Finanzierungsformen, in diesem Falle Mortgage-Prozentsatz vorhanden ist.

Sodann wandte sich die Diskussion einigen Unterschieden zwischen USA und Deutschland zu. Auf eine Frage von Herrn Müller berichtet Herr Kleindorfer, dass in den USA die einzelnen Bundesländer Entscheidungsbefugnis und somit sehr unterschiedliche Regelungen haben. Politische Einflüsse sind dabei nicht auszuschließen. Herr Farny erläutert, dass in Deutschland bei der Wohngebäudeversicherung unabhängig von der Finanzierung das Hauptelementereignis Sturm automatisch versichert (in 98 % als gebündelte Police) ist. Auch dies sei in den einzelnen US-Bundesländern sehr unterschiedlich festgesetzt. Orkanschutz ist in Florida Pflicht bei Hypothekennahme (mortgage), nicht aber z. B. Erdbebenschutz in Kalifornien. Die Untersuchungsergebnisse differieren somit in den einzelnen Bundesländern sehr stark.

Herrn Alsleben interessiert, ob es Zusammenhänge zwischen dem Auftreten von Katastrophen und dem anschließenden Verhalten der Bevölkerung gebe, oder ob die Verdrängung dieser Risiken eine typisch menschliche Reaktion sei. Herr Kleindorfer kann aber auch nach Großereignissen leider kaum eine Verhaltensänderung (weder Bauindustrie, noch Banken, Aufsichtsbehörde oder Kunden) erkennen. Herr Farny ergänzt, dass wirklich das Phänomen der Menschen interessant sei, dass sie die Gefahr der Naturkatastrophen verdrängen. Zum Beispiel werden durch Erdbeben zerstörte Städte wieder an demselben Ort aufgebaut, ggf. mit verbesserter Technik. Dies sei vielleicht im Laufe der Tagung noch eine interessante Thematik für die Sozialwissenschaftler.

Die Kunst der Krisenkommunikation

Thesepapier

Zunächst möchte ich Ihnen die Bedeutung der Krisenkommunikation für die Assekuranz erläutern: Es gibt vielfältige Beispiele wie die Störfallserie bei Hoechst (jetzt Aventis) oder der Fall Sandoz. Neben der monetären Kompensation war hier auch die Kommunikationsstrategie ein entscheidender Bestandteil des Loss Management. Ein Teil der Kommunikationsarbeit übernimmt ja bereits das Versicherungsunternehmen selbst.

Grundsätzlich gibt es drei wesentliche Arten der Risikokommunikation:

- Aufklärungs- und Vorsorgekommunikation
- Legitimationskommunikation sowie
- Störfall-, Krisenkommunikation

Das Ziel in der Krisenkommunikation ist Eindämmung und Linderung. Doch gerade beim Krisenmanagement, wenn „all news is bad news“, d.h. es gibt nur furchtbare Nachrichten der Öffentlichkeit mitzuteilen, ist die Kommunikation entscheidend.

Eine Krise ist gekennzeichnet durch folgende drei Charakteristika:

- sie kommt überraschend und unerwartet (surprise),
- sie betrifft materielle und / oder immaterielle Werte und
- sie zwingt trotz extremer Zeitnot zum Handeln (short-decision-time).

Das Spezifische an einer Krise ist, dass sie uns innerhalb kürzester Zeit mehr Fragen aufbürdet als wir beantworten können. In der Krise sind damit die Anforderungen höher als die zur Verfügung stehenden Maßnahmen. Gleichzeitig ist zu berücksichtigen, dass das jeweilige Thema eine Eigendynamik entwickelt, d. h. sich selbst verstärkt („Hysterie“ der Kollektiven und der Medien). Nach Krisensituationen gibt es immer einen „Aufmarsch“ der Betroffenen. Es besteht daher die Notwendigkeit, Distanz zu dem Thema aufzubauen und dieses rational zu betrachten.

Risikokommunikation ist ein starker Bargaining-Prozess. Auch Machtfragen spielen hier eine entscheidende Rolle („faule oder kooperative Kompromisse“).

Im Folgenden möchte ich kurz ein paar Grundregeln der Unternehmenskommunikation aus Sicht der Unternehmen vorstellen:

1. Die Krise selbst ist die Botschaft.
Kommunikativ geht es zum Teil nicht so sehr um Inhalte, wie um ‚die Lust‘ der Medien an der Berichterstattung und den Unterhaltungswert, den gewisse Katastrophen und Krisen kommunikativ besitzen .
2. Eröffne die Krisensituation mit der Welt der Betroffenen!
Nicht die Sichtweise des Management sollte zu Beginn der Krisenkommunikation im Mittelpunkt sehen, sondern die Belange, die Ängste, die Sorgen der Betroffenen.
3. Zeige innere Anteilnahme!
Wengleich diese Regel zu floskelartigen Entschuldigungsritualen geführt hat, ist echte Anteilnahme ein wichtiger Bestandteil jeder Krisenkommunikation.
4. Weitergabe der entsprechenden Sachinformationen (informiere wo?, wann?, wer?, wie?, weshalb?) nach den ersten, mehr die emotiven Belange abdeckenden Kommunikationsaspekte. Gleichzeitig ist die Frage wichtig, welche Information für welche Zielgruppen angemessen ist.
5. Instruiere!
Wie sollen sich die Betroffenen verhalten? Dementsprechend besteht ein Teil der Sachinformation darin, Schäden einzudämmen, ein Teil der emotiven Information darin, psychische Aufgewühltheit zu lindern, Alternativen aufzuzeigen, Trost zu spenden.
6. Reguliere und kompensiere die materiellen Schäden rasch und, wenn möglich, unbürokratisch.
Die bisherigen Regeln bezogen sich auf zwei wesentliche Aspekte der Krisenkommunikation, nämlich auf den emotionalen und auf den informativen Aspekt der Betroffenen. Natürlich bedeutet geglückte oder missglückte Krisenkommunikation ein Urteil der Öffentlichkeit über die betroffene Firma. Deshalb gibt es neben dem emotionalen und instruktiven Aspekt der Krisenkommunikation noch einen firmenstrategischen Aspekt. Im Folgenden hierzu die wichtigsten Regeln:
7. Das Unternehmen muss alles daransetzen, das Problem zu isolieren und nicht zu eskalieren.
8. Das Unternehmen sollte große Anstrengungen aufbringen, um das normale Geschäft sicherzustellen, ebenso die Auswirkungen auf den Unternehmensgewinn gering halten.
9. Es müssen Anstrengungen unternommen werden, die Schäden in Bezug auf Corporate Identity, Corporate Image und das Branchenimage abzuwenden.
10. Jede Kommunikationsstrategie bei einer Krise muss die relevanten Stakeholder materiell und ideell miteinbeziehen und berücksichtigen.

Es hat sich bewährt, freiwillige sozialverträgliche Maßnahmen zu initiieren. Zum Beispiel der Bau von Kindergärten oder das Angebot von Urlaubsreisen

nach Krisen. Diese Maßnahmen sind auf die Reputation und die Sozialverträglichkeit ausgerichtet (corporate citizenship).

Wichtig ist weiterhin eine Analyse der Gruppierungen, die ein starkes Interesse an dieser Krise zeigen (Stakeholder-Analyse). Diese Gruppen müssen identifiziert und anschließend zusammengefasst werden. Dabei gilt es folgende Parameter zu berücksichtigen:

- Kommunikationsproblem (welche Sprache?)
- Verständnisproblem (welches Weltbild?)
- Effizienz- und Durchsetzungsproblem (Macht-Problem) und
- Ressourcenproblem (über welche Quellen verfügt die Gruppierung?).

Abschließend möchte ich Ihnen noch die drei verschiedenen Konfliktarten kurz vorstellen:

- Sachkonflikte
- Ermessenskonflikte und
- Fundamentalkonflikte (ideologisch stark motiviert).

Bei den Fundamentalkonflikten ist die politische Brisanz am höchsten und der Handlungsspielraum am geringsten.

Diskussion

Herr Bartscherer eröffnet die Diskussion mit der Frage, ob es für größere Konzerne sinnvoll sei, das Krisenmanagement dezentral vor Ort vorzunehmen und nicht direkt von der Holding aus zu steuern. Die Erfahrungen sprechen für eine dezentrale Abwicklung. Das unterstützt Herr Obermeier, da dezentral bessere Orts- und Personenkenntnisse vorhanden sind. Auch der Kontakt zu den Medien kann besser abgewickelt werden. Allerdings muss das rechtliche Problem der Haftung der Holding berücksichtigt werden.

Dann bringt Herr Klusen die Rede auf den Umgang mit den Medien bei ungeRechtfertigten Berichterstattungen. Beispiel: Ein nicht zahlendes Versicherungsunternehmen wird in den Medien mit kranken Versicherten konfrontiert, deren Leistungen nicht übernommen werden können. Herr Frhr. von Fürstenwerth weist darauf hin, dass die Versicherer andererseits permanent um Aufmerksamkeit kämpfen. Ein Störfall garantiere diese Aufmerksamkeit, so dass auch über diesen Kanal Informationen transportiert werden können. Inwieweit können wir so eine Entwicklung auch als Chance nutzen? Beispiel: Disaster Information Center als Angebot für Medienschnittstellen. Auch Herr Lietke unterstützt den Weg, einen Störfall positiv für die Kommunikation zu nutzen.

Herr Obermeier gibt zu bedenken, dass es verschiedene Wirklichkeiten gibt. Die mediale Wirklichkeit sei nie identisch mit der Wirklichkeit der Wahrheit bzw. den Erwartungen der Unternehmen. Auch die Medien unterstehen einem Kom-

munikations- und Produktionszwang. Sein Ratschlag ist, die Regeln der Medien zu akzeptieren. Moralische Empörung bringt nichts, nur kontinuierliche Arbeit mit den Medien sei langfristig erfolgswirksam. Die Taktik befreundete Journalisten zu Wort kommen zu lassen, wie bei einigen Katastrophenfällen geschehen, ist zwar eine mögliche, aber auch eine sehr gefährliche Strategie.

Herr Wieland betont, dass die Versicherungswirtschaft sich mit einer eigenen Kommunikationsstrategie die Glaubwürdigkeit selbst erarbeiten muss. Diese Kompetenz muss selbst aufgebaut und dann nach außen gelebt werden. Herr Werber hält dem entgegen, es liege im Wesen mancher Mediensendungen, dass die Leute „vorgeführt“ werden sollen. Man solle dagegen angehen. Notwendig ist dafür eine geschulte Crew von Leuten, die mit diesen Medienleuten kompetent umgehen können (sachliche Informationsverbreitung und Kommunikationskompetenz).

Herr Farny leitet über auf den von Herrn Obermeier aufgezeigten Aspekt der Selbstverstärkung falscher Kommunikation mit negativen Auswirkungen. Die „Trittbrettfahrer-Kriminalität“ ist auch hierbei ein beachtenswerter Aspekt in der heutigen Zeit der allgemeinen Informationstransparenz. Herr Obermeier ergänzt mit dem Hinweis auf die bis in das 18. Jahrhundert geltende „Arcana-Politik“ (Geheimhaltung von Staatsgeheimnissen). Nach der heutigen Demokratisierung stelle sich daher die Frage, wie viel sage ich überhaupt? Er kenne keinen Krisenfall, wo nach ein bis zwei Jahren Auseinandersetzung nicht das Spitzenmanagement ausgetauscht worden sei.

Ethische Erwägungen zur gesellschaftlichen Risiko-Kommunikation

Ethik hat mit dem gemeinsamen guten Leben zu tun. Ihr konkreter Stoff aber sind Konflikte. Diese kurze These macht schon deutlich, dass nach Ethik zumeist dann gefragt wird, wenn es Ärger gegeben hat oder Ärger zu erwarten ist. Nach der Ethik wird in solchen Situationen mit sehr unterschiedlichen Motivationen gefragt: Die einen wünschen sich eine ethische Bestätigung dessen, was sie immer schon tun; andere wünschen sich einen reglementierenden Impuls durch eine Ethik, die immer wieder mit einer gegenüber der schlichten Ökonomie oder Politik ausgestatteten Höherwertigkeit assoziiert wird. Hier liegen die Versuchungen für Ethiker! Und die sollten sie meiden. Den Einladungen zur Instrumentalisierung für Teil-Interessen zu folgen, wäre problematisch, wenn Ethik ihrem Anspruch gerecht werden will, unabhängig und in rationaler Nachvollziehbarkeit verallgemeinerbare Aussagen zu formulieren.

Analysen, die sachgemäßen ethischen Bewertungen zu Grunde liegen müssen, haben neben klar definierten Fakten auch die eher „weichen“ Faktoren wie Kommunikationsformen und Emotionen zu berücksichtigen. Denn diese gehen über gewisse Umwege auch in ökonomische Fakten ein: Man denke etwa nur an die Auswirkungen eines Akzeptanzverlustes von Produkten auf die Unternehmen, die diese Produkte vermarkten. Hier können moralische Bedenken eine Akzeptanz verringern, die Wirkung entfalten. Wobei Moral nicht mit Ethik gleichzusetzen ist. Ethik ist die systematische Reflexion auf Moral.

Ethische Bewertungen können in einer pluralistischen Gesellschaft mit sehr unterschiedlichen Wertvorstellungen nicht einfach und schnell erarbeitet werden. Was für eine anschlussfähige Ethik zu fordern ist, ist schlicht, dass sie verallgemeinerbare Aussagen zu formulieren hat und daher der Versuchung widersteht, ein womöglich weltanschaulich begründetes Normenraster einfach auf neue Herausforderungen anzuwenden. Das macht die ethische Bewertung sehr viel schwieriger als es früher (möglicherweise) der Fall war. Es erfordert heute unabdingbar interdisziplinäre Arbeit.

1. Grundstruktur einer ethischen Bewertung

Wesentlich ist das Bild vom Menschen, das im Rahmen einer ethischen Bewertung wirksam ist. Wir haben wenigstens zwei Dimensionen dieses Bildes voneinander zu unterscheiden:

Zum einen geht es um das Handeln des Menschen in bestimmten Funktionen und sozialen Systemen. Hierher gehören Klärungen im Blick auf die technische

und ökonomische Rationalität, aber auch Fragestellungen, die aus dem gesellschaftlichen Kontext erwachsen, in den ein Mensch eingebunden ist.

Zum andern geht es um die Frage des Selbstzwecks des Menschseins. Nach aufklärerischer Tradition dürfen wir den Menschen niemals bloß (!) als Mittel ansehen, bestimmte Ziele zu erreichen, sondern sollen ihn um seiner selbst willen betrachten, als Selbstzweck. Hierher gehören Fragen nach den Emotionen, nach den individuellen Lebensdeutungen des Menschen.

Beide Dimensionen stehen in Wechselwirkung miteinander. Konflikte um ethische Bewertungen wurzeln häufig in einer unzureichenden Berücksichtigung der zweiten Dimension bei Versuchen, bestimmte Handlungsoptionen in der Gesellschaft durchzusetzen.

2. Wie wird in unserer Gesellschaft über Risiko kommuniziert?

Zunächst einmal lässt sich feststellen, dass auf Nachfrage gewiss niemand behaupten würde, er lebe ohne die Befürchtung, irgendwie durch äußere Widerfahrnisse Schaden zu nehmen. Gleichwohl ist davon zu unterscheiden, dass viele Menschen mit der tief verankerten Fantasie leben, dass Risiken Schaden zu nehmen zwar bestehen, sie persönlich aber im Zweifelsfalle nicht betreffen. Man sei doch vorsichtig, man sei doch versichert.

Diese Fantasie finden wir treffend dargestellt in dem Schlaraffenland-Bild von Pieter Bruegel (um 1560). Betrachten Sie es mit der Frage-Brille „Sicherheit“!



Bild: Schlaraffenland

Die Menschen, gerade versorgt mit allem, was zum Leben nötig ist, leben in der Sicherheit, dass dies auch morgen der Fall sein wird. Aus der ökonomischen Fülle erwächst augenscheinlich psychische Stabilisierung.

Aber dies ist – wie gesagt – lediglich die Fantasie, die allerdings durchaus wirkungsmächtige Wunschvorstellung gelingenden Lebens in Fülle.

Auch Bruegel wusste natürlich, dass das wirkliche Leben anders ist. Und er hat das Thema Sicherheit in einem weiteren Bild aufgenommen. Dieses Bild wiederum ist auch eine treffliche Veranschaulichung der Frage, wie wir uns angesichts des Unwägbaren verhalten:



Bild: Die Parabel von den Blinden, 1568

Angesichts neuer Herausforderungen bewegen wir uns mit begrenztem Weitblick. Wir nehmen wahr, was unmittelbar vor uns liegt – wenn es gut geht! Bruegels Leitfigur auf diesem Bild (unten rechts) versagt hier und stolpert über nicht Gesehenes. Und Sie können sich vorstellen, was mit einer gewissen Zeitverschiebung mit denen geschieht, die sich ihm vertrauensvoll angeschlossen haben.

In der Tat: Wir fühlen uns in der Regel nicht wohl, wenn wir nicht abgesichert sind. Es gibt den Wunsch nach einer Null-Risiko-Exposition, verbunden mit der Möglichkeit der Optimierung der individuellen Lebensverhältnisse. Und dieses Null-Risiko sollen diejenigen gewährleisten, die vorne laufen: die Experten, Wirtschaftsführer, vielleicht auch die Politiker.

Das ist, wenn Sie mir diese freche Bemerkung gestatten, gewissermaßen die Voraussetzung des Erfolgs der Versicherer. Sie bedienen die skizzierte Grundhaltung der Menschen oder der Unternehmen – wer immer Ihr Versicherungsnehmer sein mag. Wer Versicherungsschutz in Anspruch nimmt, tut dies in der

Wahrnehmung, dass der eigene Weit-Blick nicht weit genug reicht, dass aber im Falle des Versagens der tiefe Fall dennoch abgemildert werden kann. Und – nebenbei gesagt – dass der mit der Versicherung gewünschte Schutz dann auch tatsächlich wirksam wird.

Hier öffnen sich nun zwei Problemfelder die wir zu berücksichtigen haben:

- Zum einen das Problem der Sicherstellung des genannten Weit-Blicks.
- Zum andern das Problem, in welcher Weise Schäden – und welche Schäden – eigentlich zu kompensieren sind.

Der „Weit-Blick“

Hier haben wir es mit einer gewichtigen Schwierigkeit in unserer Gesellschaft zu tun. Einerseits werden die Möglichkeiten der Technik in einer umfassenden Weise in Anspruch genommen, andererseits begegnen nicht wenige Menschen der Technik mit einer manifesten Skepsis.

Die vergangenen Wochen haben uns gelehrt, dass Gewohnheiten und Gewohntes von einem Moment auf den anderen in Frage gestellt werden können. Das World Trade Center – ein architektonisches Meisterstück dem Vernehmen nach – erwies sich als verwundbar durch ein aus aufgeklärt-westlicher Geisteshaltung unverständliches Selbstmordhandeln islamistischer Piloten. Und auch das Fliegen, das seit vielen Jahren schon mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit als riskant zu gelten hat, erschien mit einem Schläge vielen Menschen als zu gefährlich. Wie kann man denn mit der Aussicht rational planen, dass aus rationaler Perspektive irrational Handelnde todbringend agieren?

Man sollte wahrnehmen, dass solche Situationslagen geeignet sind, eine prinzipielle Skepsis im Blick auf die für die Akzeptanz westlicher Wohlstandsgesellschaften unverzichtbare Sicherheitsphilosophie zu verstärken. Digitalisierend-quantifizierendes Denken (ich werde gleich erläutern, was hiermit genauer gemeint ist!) kann mit dem Irrationalen nicht umgehen. Dort geht es, wenn auch in einer gewiss pathologischen Weise, um in sich geschlossene Welt-Deutungssysteme und nicht zuletzt um Emotionen. Und die sind im wahrsten Sinne des Wortes unberechenbar.

Machen wir einen gedanklichen Sprung! Betrachten wir die Technologie-Skepsis in „Friedenszeiten“. Solche Technologie-Skepsis im Allgemeinen hat einen ihrer Gründe in einem rapide geschwundenen Vertrauensbonus gegenüber den eigentlich auskunftsfähigen Experten. Welchem Experten kann man heute noch vertrauen? Reicht das Wissen, das der Wissenschaft verfügbar ist, aus, um die Unwägbarkeiten der Zukunft vorherzusehen? Sind die Experten tatsächlich unabhängig in einer Weise, dass sie ohne eigene / persönliche Interessen alles zur Entscheidung vorlegen, diskursiv nachvollziehbar, was zu wissen nötig ist?

Den Verunsicherten bieten sich beflissene Helfer an, gleichsam „Sachwalter öffentlicher Moral“. Früher waren dies die Kirchen, heute sind es bevorzugt die

so genannte Non-Governmental-Organisations (NGOs). Sie behaupten sich als vermeintlich neutrale Begleiter, fordern – zumindest zu Problemen, die mit technischen Fragen verbunden sind – eine Ergebnisoffenheit der Entwicklung. Faktisch haben sie aber weithin selber inhaltliche Positionen besetzt, beispielsweise im Blick auf die Grüne Gentechnik (i. S. gentechnischer Optimierung von Kulturpflanzen). Den NGOs eilt in der Wahrnehmung weiter Teile der Bevölkerung dennoch der Ruf voraus, im Zweifelsfalle eher als die Industrie die Bedürfnisse der Menschen nach Sicherheit und Risikominimierung sachgemäß zu vertreten.

Hier wirkt das kreative Spiel mit Emotionen in besonderer Weise konfliktstrukturierend. Das Stimulieren der Emotionen durch weiß gewandete Greenpeace-Aktivistinnen, die sich von einem Schornstein einer chemischen Fabrik abseilen, ist professionell inszeniert. Die Weißen sind die Unschuldigen, die Reinen, die, die sich offen zu erkennen geben. Wie wirkt demgegenüber der dunkel gekleidete Pressesprecher der Firma, der sich redlich bemüht, Fakten zu erläutern?! Der steht erkennbar im Dienste spezifischer ökonomischer Interessen und er wird in der Wahrnehmung der aufmerksamen Öffentlichkeit auf eben diese Interessen reduziert – obwohl man ihm auch zugestehen müsste, verantwortlich handelnder Bürger zu sein und getreu der Auslegung Martin Luthers zum 8. Gebot („Kein falsches Zeugnis wider den Nächsten“...) eigentlich zugute halten müsste, dass er es in lebensdienlicher Weise ernst meine mit dem, was er sagt. Die Sachwalter öffentlicher Moral aber stehen ihm gegenüber als die Integren dar – obwohl doch nicht unberücksichtigt bleiben sollte, dass auch die NGOs von ökonomischen Interessen so frei nicht sind.

Heute stehen wir vor der Situation, dass die Delegation der Vertretung von Moral häufig an eben die NGOs erfolgt ist – mit der Wirkung, dass es insbesondere bei technik-induzierten Problemen zu einem permanenten Schaukampf zwischen industrieller Pro- und NGO/Contra-Positionen kommt, einem gleichsam ritualisierten Streit ohne Ergebnis- oder gar Lösungskompetenz.

Wie kommt es dazu? Nun, hier ist eine Tiefendimension wirksam, die auch für Versicherer von einiger Bedeutung ist.

a) Das Verständnis von Schaden

Den Sachwaltern öffentlicher Moral geht es gewiss auch um naturwissenschaftlich oder ökonomisch beschreibbare Schäden. Aber ihnen kommt unterstützend zur Hilfe, dass „Schaden“ auch in einem weiteren Sinne beschrieben werden kann. So darf man begründet davon ausgehen, dass viele Menschen auch in Beeinträchtigungen ihrer Befindlichkeit oder – weiter ausgreifend – ihrer Vorstellungen von einer lebenswerten Zukunft einen manifesten Schaden sehen. Und dass sie eben solchen Schaden von anderen (!) verhindert sehen wollen. Andere dürfen mir das Risiko, dass ich nicht so unbeschwert leben kann, wie ich es doch ersehne, nicht zumuten.

Hier wirkt die Sphäre der Emotionen. Und eben die ist für wirtschaftliche Akteure, die es besonders mit Zahlen, mit – mathematisch gesprochen – „diskreten“ Größen zu tun haben, schwer zu handhaben. Irrelevant ist sie im Blick auf die gesellschaftliche Kommunikation zu Risiko und Akzeptanz aber gewiss nicht.

Wir beobachten das Aufeinandertreffen zweier Dimensionen von Kommunikation. Da ist zum einen – mit Paul Watzlawick, einem Kommunikationsforscher, gesprochen – die „digitale Kommunikation“: Sie hat es mit klar voneinander abgrenzbaren Inhalten zu tun, mit Zahlen, mit eindeutigen Begriffen, mit Logik.

Und da ist zum andern die „analoge Kommunikation“: Sie hat es mit Beziehung zu tun und mit Emotionen. Ein Versicherer quantifiziert berufsmäßig einen Schaden. Er geht, um seine Aufgabe sachgemäß erfüllen zu können, von zahlenmäßig darstellbaren Beschreibungen von Risiko aus. Mit Watzlawick: Er digitalisiert. Ein besorgter Bürger, emotional verunsichert, umschreibt einen Schaden, nähert sich dem Erlittenen von verschiedenen Seiten, kann ihn aber nicht mathematisch definieren. Wie bereits skizziert: Er umschreibt möglicherweise seinen Verlust an Lebensqualität, sofern der manifest ist, oder er artikuliert ein gestiegenes Maß an Verunsicherung. Er bewegt sich in der Dimension analoger Kommunikation.

Ein strukturelles gesellschaftliches Missverstehen ist angebahnt. Das ist vermutlich auch kaum zu beheben. Doch es kann verstärkt werden, wenn etwa Versicherer solche Aktivitäten absichern helfen, die aus der Perspektive der emotional Verunsicherten den vermeintlichen „Verunsicherern“ zugeschrieben werden: der Industrie, die die Gentechnik vorantreiben oder die Kernkraft nutzen will oder wem auch sonst noch. Hier wird assoziiert, dass die Versicherer nicht nur das Risiko der vermeintlichen Missetäter absichern, sondern das eigentlich unerträgliche Risiko (nämlich das der Behinderung von Lebensqualität) sozialisieren.

Und greifen wir noch einmal die Horrorbilder aus den USA auf: Hier wird schon sehr bald aus der Versicherungsperspektive über Summen gesprochen – auch über Summen, mit denen gewaltsam beendete Leben verrechnet werden. Gewiss, dies liegt in der Logik von Lebensversicherungen und Schadensersatz. Aber es bleibt ein problematischer Beigeschmack, den eine kluge Begleitung durch eine sensible Öffentlichkeitsarbeit möglicherweise kompensieren könnte.

b) Wende durch Terror?

Die schrecklichen Ereignisse in New York haben die gesellschaftliche Aufmerksamkeit von dem Blick auf den skizzierten Konflikt um die Technologie-Entwicklung aktuell abgelenkt. Vertreter der Gentechnik-Industrie meinten, nun würde sich die Streitlage doch wohl zum Besseren wenden. Nun, das erwarte ich nicht, aber es ist tatsächlich festzustellen, dass gegenwärtig ver-

stärkt nach technischen Lösungen gefragt wird: Bessere Sicherung der Flugzeuge und Ausbau der Flugsicherheit; Optimierung computergestützter Terror-Prävention (z. B. Rasterfahndung). Aber es ist wohl nicht davon auszugehen, dass diese Flucht in technische Prävention ein dauerhaftes Phänomen sein wird. In Krisen dominieren die harten Faktoren und gewiss auch die Zahlen. Aber es stellt sich bald eine Besinnung auf die weichen Faktoren ein, auf Emotionen und Beziehung. Derzeit haben gesellschaftliche Akteure, die sich besonders der Sphäre der Emotionen annehmen, nur dort eine Chance gehört zu werden, wo sie sich der Opfer annehmen. Doch es werden sich auch diejenigen wieder hörbar zu Wort melden, die die technisierte und von ökonomischer Rationalität geprägte Lebenswelt des Westens fundamentaler Kritik unterziehen – mit Argumenten aus dem Reich der analogen Kommunikation.

Betrachten Sie die vorhin skizzierten Dimensionen der Kommunikation, so ist Ihnen vermutlich erkennbar, dass die Versicherer mit dem, was aktuell in der Diskussion ist, gleichsam eine Einladung aussprechen, ihr Handeln falsch zu verstehen und wohl auch falsch zu deuten! Hier wird in der kommenden Zeit viel von einer klugen und, wie gesagt, sensiblen Öffentlichkeitsarbeit der Versicherer und von der Zeit, die man sich nimmt, kommunikative Problemlagen zu antizipieren, abhängen.

Angesichts dieser Situation gibt es aus meiner Perspektive keine Alternative zu einem offenen Dialog über Sicherheit – zum einen die Sicherheit, die die Menschen sich im Allgemeinen wünschen, und die Sicherheit, die technisch und ökonomisch zu gewährleisten ist. Der Streit mit den Luftfahrtgesellschaften ist ein Streit um Zahlen. Aber es ist gewiss nicht unbegründet zu erwarten, dass im weiteren Verlauf des Streits „analoge“ Inhalte auch von denen instrumentalisiert werden, denen die „digitalen“ Fakten ausgehen.

Wertemanagement für Risiken im Grenzbereich der Versicherbarkeit

I.

Versicherungen sind in der Regel wenig geübt in der Frage, ob Risiken „gut“ oder „böse“ sind. Denn es ist nicht die moralische Bewertung von Risiken ihr Geschäft, sondern deren Übernahme gegen Prämie. Aber auch diese Feststellung ist noch nicht präzise genug: Es ist die Aufgabe von Versicherungen, risikoreiches Verhalten zu ermöglichen. Genau hierin besteht ihr Beitrag zu wirtschaftlichem Wachstum und gesellschaftlicher Wohlfahrt. Indem Versicherungen risikoreiches Verhalten ermöglichen, wächst eben auch die Menge aller Tauschchancen und damit auch die „gains from trade“ in einer Gesellschaft. Es sind Krankenversicherungen, die eine rapide Vergrößerung des Arbeitsmarktes ermöglichen, es sind Transportversicherungen, die eine Ausweitung des Güterverkehrs ermöglichen. Man gewinnt nicht immer den Eindruck, dass die Versicherungswirtschaft diese ihre gesellschaftliche Funktion der Gesellschaft auch wirklich kommuniziert, um sich Akzeptanz und Legitimation für ihre Produkte und Prozesse zu verschaffen. Die Ermöglichung risikoreichen Verhaltens in der Gesellschaft und dessen Akzeptanz – genau darin besteht aber die Grundlage der Good Corporate Citizenship der Versicherungswirtschaft.

Aber dieser Beitrag zu einer prosperierenden Wirtschaft und einer wohl geordneten Gesellschaft hat auch eine Kehrseite. Sie besteht präzise gesagt darin, dass es gesellschaftliche Vorbehalte mit Blick auf die Zulassung von versicherten Risiken gibt. Risiken müssen daher nicht nur berechenbar, sondern auch gesellschaftlich akzeptiert sein. Letzteres aber setzt ein Urteil über die Natur und die Dimension von Risiken und damit gerade auch ein moralisches Urteil voraus. Risiken enthalten daher immer schon eine moralische Dimension, die in einer Wechselwirkung mit der Berechenbarkeit von Risiken steht. Diese Dimension splittet sich auf in die bereits erwähnte gesellschaftliche Akzeptanz von Risiken, deren Kern es ist, Risiken überhaupt zur Versicherung zuzulassen. Hinzu kommt das individuelle Risikoverhalten, dessen Ausprägung mitbestimmt wird durch Präferenzen der Versicherungsnehmer. Verantwortungsvolles Verhalten und moral hazard markieren die beiden Extrempunkte einer Verhaltensskala, die auch moralisch gesteuert ist.



Abb. 1: Die moralische Dimension von Risiken

Wenn wir diese allgemeinen Überlegungen zum Charakter von Risiken auf Risiko-Grenzbereiche übertragen, dann zeigt sich ziemlich schnell, dass wir es hier mit sozial determinierten Risiken zu tun haben. Wie alle anderen Risiken auch, existieren Risiken im Grenzbereich nur im Hinblick auf ein soziales System. Nach DIN 31000 Teil 2 ist ein Grenzkrisiko das größte noch vertretbare Risiko eines bestimmten technischen Vorgangs oder Zustands. Bereits hier, in dieser formalen Definition, schwingt im Begriff des „Vertretbaren“ die moralische Dimension des Themas mit. Wer über vertretbare Risiken spricht, stellt im Kern auf ihr Risikopotenzial ab. Bereits im ersten Abschnitt wurde erwähnt, dass dieses Potenzial grundlegend definiert ist durch den Aspekt der Risikoakzeptanz. Freilich schafft die Akzeptanz nur den Rahmen für die Zulässigkeit von Risiken zur Versicherbarkeit, definiert aber nicht alleine die Höhe des Risikopotenzials. Hinzukommen müssen der Aspekt der Risikowahrnehmung und entsprechende Risikobewältigungsstrategien.



Abb. 2: Wertvorstellungen prägen Risikoprofile

Risikowahrnehmung hängt dabei signifikant von individuellen und gesellschaftlichen Wertvorstellungen ab. Man vergegenwärtige sich in diesem Zusammenhang nur den Komplex der so genannten Phantomrisiken, wie etwa der Elektromog, der von Handys ausgeht. Solche Phantomrisiken sind denkbare Gefahren, deren Größe nicht immer messbar ist, die vielleicht nicht einmal existieren, die aber wirklich sind, weil und insofern sie Angst bewirken und damit auch gerichtliche Klagen provozieren können. Auch Risikobewältigungsstrategien hängen mit Wertvorstellungen individueller und kollektiver Natur zusammen. Angstdiskussionen haben einen direkten Einfluss auf die Versicherbarkeit von Grenzkrisiken bis hinunter auf die Ebene der Versicherungsprämien und entsprechender Begrenzungen und Ausschlüsse von Risiken. Aber Angst hängt auch mit einer Einschätzung und Einstellung, wie und

in welcher Weise Risiken bewältigt werden können, zusammen. Risikoprofile sind daher auch durch Wertvorstellungen und Werthaltungen gesteuert; sie basieren auf moralischen Urteilen. Wenn wir die bisher vorgetragenen Überlegungen zusammenfassen, dann zeigt sich sehr deutlich, dass die Versicherungswirtschaft zwar die moralische Dimension ihres Produktportfolios noch kaum in zureichender Weise erkannt hat und durch eine professionelle Kommunikation umsetzt, diese moralische Dimension jedoch bis tief in die Fundamente der Versicherungswirtschaft und ihrer Dienstleistungen eingelassen ist. Versicherungsprodukte sind moralisch sensible Produkte, weil sie Akzeptanz und Legitimation benötigen, die durch Wertvorstellungen gesteuert sind.

II.

Wenn wir nun die Überlegungen für die Risiken im Grenzbereich weiterführen, dann zeigt sich, dass Risiken im Grenzbereich der Versicherbarkeit die gängigen Kriterien für Risiken, nämlich ihre Berechenbarkeit und auch ihre Akzeptanz, nicht oder nicht vollständig erfüllen.

Mit Blick auf die Berechenbarkeit lässt sich feststellen, dass wir es bei den jeweiligen Risikotypen sehr häufig mit kontingenten Schadensmustern zu tun haben, die es erschweren, den genauen Schadenumfang und die Schadensarten richtig zu definieren. Hinzu kommen unbekannte Eintrittswahrscheinlichkeiten und sehr häufig prohibitive Schäden. Die Unterschiede werden vielleicht am deutlichsten, wenn man diese Kriterien einmal abgrenzt von Schadensverläufen im Bereich von Wetterkatastrophen. Hier existieren in der Tat sehr präzise Studien über die zu erwartenden Schadensmuster, es existieren Eintrittswahrscheinlichkeiten, und auch die möglichen Schäden sind einer Schätzung zugänglich. Anders hingegen bei Fällen von Terrorismus und der Folgenabschätzung für neue Technologien. Hier sind die Risiken und deren Konsequenzen nicht ex ante vollständig beschreibbar und definierbar. Wenn hingegen die Eintrittswahrscheinlichkeiten gegen Null gehen, der Schaden jedoch im Prinzip gegen Unendlich strebt, sind hier die Grenzen einer vernünftigen und aussagerelevanten Berechenbarkeit erreicht.

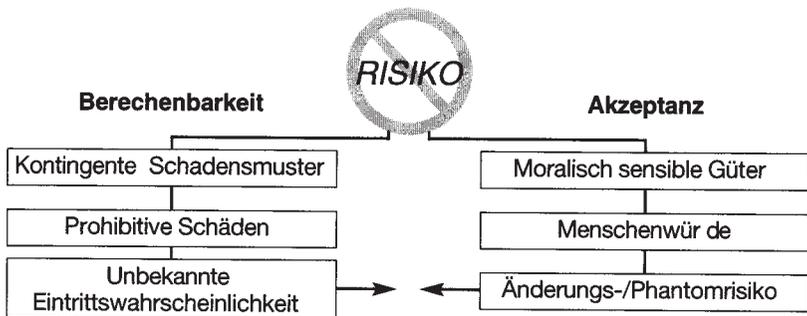


Abb. 3: Profile von Grenzkriterien

Die Frage der Akzeptanz von Grenzrisiken ist von nicht geringerer Bedeutung. In der Regel handelt es sich dabei um moralisch sensible Güter, die – wie bereits erwähnt – dadurch charakterisiert sind, dass sie einer moralischen Legitimation bedürfen. Gentechnologisch veränderte Nahrungsmittel sind hier ein paradigmatischer Fall, weil Lebensmittel generell zur Klasse der moralisch sensiblen Güter zu rechnen sind. Konkret bedeutet das für die Versicherungswirtschaft, dass sich mit Blick auf diese Art von Lebensmitteln eine Null-Risikamentalität durchgesetzt hat, die für die Versicherungswirtschaft vollständig unakzeptabel ist. Wie bereits erwähnt, ist ihr Beitrag zur Gesellschaft nicht, Risiken auszuschließen, sondern risikoreiches Verhalten zuzulassen. Versicherungen, die in diesem Bereich gentechnologisch manipulierter Nahrungsmittel arbeiten, haben daher ein ganz massives Interesse daran, den gesellschaftlichen Klärungsprozess über die Akzeptanz, die Wahrnehmung und die Bewältigung von Risiken in diesem Bereich voranzutreiben und zu führen. Es zeigt sich an diesen Stellen auch sehr deutlich, dass die moralische Dimension für die Versicherungswirtschaft auch deshalb von einem fundamentalen Interesse ist, weil durch diese Dimension die Größe und die Qualität des Versicherungsmarktes mitdefiniert werden. Nur die Zulässigkeit von Risiken schafft Anlässe für Versicherungen. Der nächste Punkt, der die Akzeptanz von Grenzrisiken beeinflusst, sind Fragen der Menschenwürde. Hier muss ein kurzes Beispiel genügen. Wir bleiben dabei im Bereich der Gentechnologie, wechseln aber von den Pflanzen zu den Menschen. Bekanntlich ist es mit dieser Technologie möglich, Aussagen über genetische Veranlagungen von Menschen zu treffen und damit auch zu bestimmten Eintrittswahrscheinlichkeiten von schweren Erkrankungen zu kommen. Gegenwärtig jedenfalls dürfte der moralische Konsens in unseren westlichen Gesellschaften noch darauf hinaus laufen, dass hier massive Vorkehrungen des Datenschutzes gegenüber den Versicherungen angemessen sind, um die Würde dieser Menschen zu schützen.

Nicht nur die bereits erwähnten Phantomrisiken haben einen direkten Einfluss auf die Akzeptanz von Grenzrisiken, sondern auch so genannte Änderungsrisiken. Änderungsrisiken bedeuten im Kern, dass gleiche wissenschaftliche Erkenntnisse auf Grund veränderter gesellschaftlicher Werte und Einstellungen anders bewertet werden. Elektromagnetische Felder etwa werden heute für weitaus einflussreicher und gefährlicher gehalten als noch vor einigen Jahren, was einen entsprechenden unkalkulierbaren Einfluss auf das Profil eines Risikos hat.

Traditionell reagiert die Versicherungswirtschaft mit Deckungslimitationen und Risikoausschlüssen auf diese Sachverhalte. Freilich hat sich gerade am aktuellen Beispiel des Versicherungsschutzes für Flugzeuge gezeigt, dass eine solche Position möglicherweise nicht unbegrenzt durchhaltbar ist. Auch ist sie in gewisser Weise eine Schranke für die Größe des potenziellen Marktes und für die Innovation neuer Versicherungsprodukte. Wenn man daher akzeptiert, dass Grenzrisiken durch mangelhafte Berechenbarkeit und Akzeptanz definiert sind, andererseits aber ökonomisch für die Versicherungswirtschaft und politisch für die Gesellschaft von Interesse sein können, dann muss offenbar ein anderer Weg des kommunikativen Umgangs mit Grenzrisiken gefunden werden.

III.

Obleich Versicherungen daher Risiken nicht generieren, sondern nur versichern, wird ihnen zu Recht eine gesellschaftliche Verantwortung für die Emergenz und die Ausgestaltung von Risiken zugerechnet. Dies, weil sie Risiken absorbieren und damit scheinbar überhaupt erst als individuelles und gesellschaftlich relevantes Phänomen ermöglichen. Die Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung ist damit auch im eigenen Interesse der Versicherungsgesellschaften, da dies ein Weg ist, Einfluss auf die Risikowahrnehmung und die Risikoakzeptanz einer Gesellschaft zu nehmen. Dieses Eigeninteresse an der Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung muss klar kommuniziert werden, weil sonst eine Glaubwürdigkeit versicherungswirtschaftlicher Kommunikation kaum erreicht werden kann. Diese gesellschaftliche Verantwortung bezieht sich freilich jedoch nicht nur darauf, den möglichen gesellschaftlichen Risikoraum zu definieren. Versicherungsgesellschaften haben ebenfalls ein Eigeninteresse daran, sich eine Reputation zum richtigen Umgang mit Risiken, d. h. die Fähigkeit zu einem verantwortungsvollen Schadensmanagement, aufzubauen. Nur in diesem Klima und nur mit dieser Reputation sind Risiken im Grenzbereich der Versicherbarkeit überhaupt erst versicherbar. Die Versicherungswirtschaft bekommt von der Gesellschaft und ihren Institutionen die „licence to operate and growth“ zugewiesen und es ist damit in ihrem ureigenen Interesse, an dieser Diskussion als akzeptierter und vertrauenswürdiger Partner teilzunehmen.

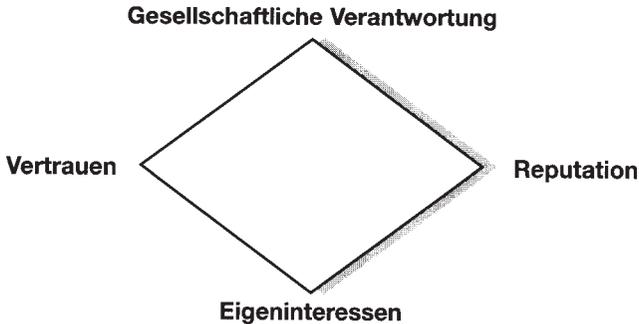


Abb. 4: Schadensmanagement und Verantwortung

Dialoge zwischen Industrie, Gesellschaft und Versicherungswirtschaft sind ein häufig genanntes Mittel im Zusammenhang eines verantwortungsvollen Schadensmanagements. Das Ziel dieses Dialogs ist ein Konsens über akzeptierte Risiken, die sich dann versicherungstechnisch bearbeiten lassen. Solche Dialoge sind sicherlich nützlich, bergen aber für die Versicherungswirtschaft immer wieder die Gefahr, dass Industrie und Politik die von ihnen generierten Probleme auf die Versicherungsgesellschaften abwälzen. Grundlegend gilt daher, dass in diesem Dialog nur der Erfolg haben kann, der Klarheit über die

eigenen Werte hat und über Managementsysteme verfügt, diese im Unternehmensalltag auch glaubwürdig mit Leben zu erwecken. Ein solches Wertemanagementsystem ist in der Zwischenzeit Standard in einer ganzen Reihe von Wirtschaftsbranchen (vgl. Wieland/Grüninger 2000). Neben der Dokumentierung der Grundwerte einer Organisation und der Implementierung dieser Werte in das alltägliche Geschäftsgeschehen basiert die Glaubwürdigkeit solcher Wertemanagementsysteme auf einer starken kommunikativen Komponente. Für die Versicherungswirtschaft dürfte dabei einerseits der Gedanke der Good Corporate Citizenship, also ihre Rolle als gute Bürger einer gegebenen Gesellschaft, von zentraler Bedeutung sein. Kommunikativ muss der Beitrag der Versicherungswirtschaft zur Nachhaltigkeit gesellschaftlicher Prozesse unterstrichen werden. Wer, wie die Versicherungswirtschaft, einen entscheidenden Einfluss auf die Tausch- und Kooperationschancen und damit auch auf das erreichbare Wohlfahrtsniveau einer Gesellschaft hat, der sollte auch ein Interesse daran entwickeln, dieses bürgerschaftliche Engagement ernsthaft, umfassend und auf hohem professionellen Niveau zu entwickeln.

Zusammenfassende Diskussion

Die Diskussionen der beiden Vorträge zu ethischen Fragen zeigen, dass dieses Feld immer vielfältiger wird. Versicherung von Lösegeld oder Tagegeld für Gefängnisaufenthalt sind alte Beispiele für Risiken im ethischen Grenzbereich der Versicherung. Der Umgang mit diesen Risiken führt die Versicherungsunternehmen in Bereiche, in denen sie bisher nicht zu Hause waren. Herr Kleindorfer ergänzt, dass nach einer Telefonumfrage in den USA im Autobereich unterschiedliche Raten des Betrugsrisikos in verschiedenen Regionen existieren. Eine Korrelation zwischen erklärten Werten und der Betrugsbereitschaft ist feststellbar. Was würde man als Versicherungsunternehmen tun? Herr Busch sieht das Ganze als einen wechselseitigen Lernprozess im Sinne von Positionen im Dialog. Die Frage für Versicherungsunternehmen ist eher moralisches contra nicht-moralisches Handeln oder Recht und Unrecht. Oft ist es daher sinnvoll, diese Diskussion von anderen neutralen Institutionen führen zu lassen.

Herr Werber fragt sich, ob wir den Bereich der Irrationalität mit einbeziehen können. Herr Busch weist darauf hin, dass wir das Irrationale nicht vorwegnehmen können. Wichtig sei es, das Denkmuster zu erkennen. Wir müssen versuchen die fremde Welt zu verstehen, so dass individuelle Lebensdeutungen in das harte ökonomische Geschäft integriert werden können. Traditionelles Krisenmanagement reicht an vielen Stellen nicht mehr aus, da es die Befindlichkeiten und Emotionen nicht erreicht. In diesem Zusammenhang weist Herr Scheele auf die unterschiedlichen Kulturen hin: Werte und Kulturen gehörten sehr stark zusammen. Wenn wir in anderen Ländern unsere Produkte und Dienstleistungen verkaufen wollen, dann müssen wir die Menschen erst verstehen lernen und ihre Werte kennen lernen.

Herr Obermeier warnt vor der Annahme Irrationale Logik sei irrational. Diese Diskussion sei unfruchtbar. Das Grundproblem sei, wie die Brücken verstan-

den werden. Bezugnehmend auf eine Anmerkung von Herrn Biagosch, man müsse nicht auf jede Empfindlichkeit reagieren und diese berücksichtigen, wendet er ein, dass die Versicherungsunternehmen nicht an den anderen vorbei kommunizieren können. Die Assekuranz als Träger der Kultur kann sich nicht aus der Verantwortung stehlen. Herr Wieland stellt darauf die Frage nach dem Grund für das Handeln. Beispiel Kündigung der Versicherungsleistungen nach dem Terroranschlag sowie der Ruf nach dem Staat mit dem daraus folgenden schlechten Ansehen der Unternehmen. Auf Grund des Eigeninteresses sollte die Notwendigkeit des Handelns deutlich werden. Die Komplexität des Managements wird dabei natürlich größer.

Herr Farny greift noch einmal auf die zwei Denkmodelle aus dem Vortrag von Herrn Busch zurück: Antizipation der Zukunft oder Extrapolation der Vergangenheit. Die Versicherer sind die größten Extrapolateure, da sie aus den Schadenerfahrungen heraus die Risiken bewerten. Heutzutage müssen nun aus der Antizipation der Zukunft die Risiken eingeschätzt werden, da die Verhältnisse sehr volatil sind. Wir alle seien doch eher digital denkende Personen.

Herr Alsleben greift sodann erneut die Frage der Kommunikation über Risiken auf: Gibt es aus ethischer Sicht das Recht, nur selektiv zu informieren, zum Schutz der Menschen im Sinne der Vermeidung von Unsicherheit, ja sogar zur Verminderung weiterer Risiken? Herr Busch bestätigt das, denn aus zweckrationaler Perspektive könne es sinnvoll sein, den Menschen nicht alles zu sagen. Er nennt ein Beispiel: die Eintrittswahrscheinlichkeit eines GAÜ in einem deutschen Kernkraftwerk ist 10-27. Theoretisch könnte dieser Fall aber auch morgen eintreten. Aus ethischer Perspektive hat man gar nicht die Möglichkeit, hier eine Auswahl zu treffen, denn wir argumentieren mit dem Begriff der Menschenwürde. Bei dieser Art von Informationen, auch wenn sie nur einen Einzelnen betreffen, haben wir nicht das Recht, sie zurückzuhalten. Herr Teichler ergänzt dieses Beispiel um die mit der Gentechnik aufgeworfene Frage, ob Forschungsergebnisse für die Versicherungswirtschaft genutzt werden dürfen, oder ob das mit dem Recht des Einzelnen auf Nichtwissen kollidiert, wie es z. B. bei Krankheiten sinnvoll sein kann, für die es keine Therapieformen gibt. Für Herrn Busch ist es erforderlich, die Informationen bereitzustellen. Ob diese dann von jedem genutzt werden sollen, sei eine andere Frage.

Herr Obermeier weist darauf hin, dass bei diesen Risiken nur das Schadensmaß kommunizierbar ist. Eine totale Offenheit werde es empirisch nicht geben können, sie sei auch nicht vernünftig. Die Definition, wie viel Informationen angebracht sind, sei dann eine Machtfrage (wie die Politik zeigt). Dies kann Herr H. Müller nicht im Raum stehen lassen: Nach seiner Ansicht müsse erst eine Definition erfolgen, was relevante und verständliche Informationen für alle Seiten sind. Beipackzettel für Arzneimittel seien ein gutes Beispiel.

Die Möglichkeiten des traditionellen Rückversicherungsmarktes im Umgang mit Grenzrisiken

Das Thema der Versicherbarkeit und Rückversicherbarkeit von Grenz- oder Extremrisiken beschäftigt die Assekuranz seit langem und wurde von vielen Versicherungswissenschaftlern, Risikotheoretikern wie auch Praktikern mit differenzierten Betrachtungen zu klassischen wie auch neuartigen Risiken dieser Kategorie behandelt.

Die Terroranschläge in den USA am 11. September haben in tragischer Weise deutlich gemacht, dass eine bisher eher am Rande der Grenzrisikothematik genannte Gefahr wie Terrorismus sehr plötzlich zum Extremrisiko schlechthin und zum größten Versicherungsschaden aller Zeiten werden kann. Wenn auch die -menschlichen Opfer alles andere überschatten, sind die Versicherer und Rückversicherer inzwischen dazu übergegangen, die wirtschaftlichen Folgen dieses Größtschadenereignisses zu verarbeiten. Die Versicherungswirtschaft steht wohl vor einer der größten Herausforderungen in ihrer Geschichte, nicht nur was die Bewältigung der Schäden angeht, sondern auch, wie zukünftig mit dem Risiko „Terrorismus“ umgegangen werden kann. Sie kennen alle die beherrschenden Themen in der Fach- und Wirtschaftspresse, die vor allem auf die Frage der Risikobewältigung in Erst- und Rückversicherung und Rückdeckungen durch den Staat abstellen.

In meinem heutigen Vortrag werde ich Ihnen hierzu noch keine konkreten Antworten geben können. Ich werde aber später auf die Möglichkeiten und Grenzen des traditionellen Rückversicherungsmarktes im Umgang mit diesem auf dramatische Weise prominent gewordenen Grenzrisiko nochmals eingehen .

Auch wenn vieles dafür spricht, dieses hochaktuelle Thema in den Mittelpunkt zu stellen, möchte ich doch zunächst das Spektrum von Grenzrisiken und die Möglichkeiten der Deckung im traditionellen Rückversicherungsmarkt, wie ursprünglich vorgesehen, in einem breiteren Kontext aufgreifen. Nachdem die Frage der Versicherbarkeit und Rückversicherbarkeit von Terrorismusrisiken keinesfalls gelöst und Gegenstand vieler Diskussionen in der Assekuranz wie auch auf politischer Ebene ist, kann diese Thematik ja auch in der nachfolgenden Diskussion durchaus einen Schwerpunkt bilden.

In meinem heutigen Vortrag möchte ich

- zuerst auf die Problematik von Grenzrisiken aus der Sicht des Rückversicherers und mit Blick auf die Grundsätze der Rückversicherung eingehen,

- dann das breite Spektrum der verschiedenen Grenzsrisiken klassifizieren, nach direkter und indirekter Gefährdung und nach Schadenursachen,
- und daraus abgeleitet die Problematik der Rückdeckung in den Hauptrisikokategorien differenzieren .
- dann darauf eingehen, wie der Rückversicherungsmarkt heute der Deckungsproblematik begegnet und welche Mechanismen und Instrumente für die Rückversicherung von Grenzsrisiken eingesetzt werden können.
- abschließend – gewissermaßen als Überleitung zu dem morgigen Thema von Herrn Müller – kurz beleuchten, inwieweit die Einbeziehung komplexerer oder alternativer Risikoträger im Grenzsrisikobereich eine Ergänzung zur Leistungsfähigkeit des traditionellen Rückversicherungsmarktes bieten kann.

Also zunächst zur **Problematik von Grenzsrisiken** und den Grundsätzen der Rückversicherung:

Über die Bereitstellung von Kapazität als Kapitalersatz bietet die Rückversicherung im Kern den Schwankungsausgleich für den Erstversicherer. In dieser Funktion übernimmt der Rückversicherer in der Regel größere Risiken und sucht den Risikoausgleich insbesondere durch überregionale Bestandsbildung, die Spartenmischung und den Ausgleich in der Zeit auf der Grundlage einer technischen Risikoeinschätzung und der daraus abgeleiteten Preisbestimmung. Hier liegt die Problematik, wirtschaftlich tragfähige Deckungen von Grenzsrisiken anzubieten, für die eine Risikoeinschätzung zum Beispiel infolge mangelnder Schadenerfahrung, statistisch nicht erfassbarer Verursacherzusammenhänge, instabiler Risikoeinheiten in Form unbekannter Kumule und damit eine adäquate Preiskalkulation nicht oder nur sehr begrenzt möglich ist. Auch bei einschätzbaren Risiken, wie zum Beispiel im Bereich der Naturgefahren, kann ein Missverhältnis von Angebot und Nachfrage, begründet durch eine starke Zunahme des Rückversicherungsbedarfs oder einem latent unzureichenden Preisniveau der Beschaffung und dem Einsatz von ausreichendem Risikokapital Kapazitätsgrenzen setzen. Ein weiterer Aspekt könnte auch die Risikoveränderung durch erheblich erhöhte Eintrittswahrscheinlichkeiten verursacht etwa durch Klimaveränderung sein, die letztlich bei adäquater Preiskalkulation zu einer Unwirtschaftlichkeit des Risikotransfers führt, was aber dann gleichermaßen für die Erstversicherung gelten würde.

Generell ist festzustellen, dass sich die Frage der Versicherbarkeit von Grenzsrisiken zunächst auf der Ebene der Erstversicherung manifestiert und auch dort mindestens die Ansätze für die Entwicklung der notwendigen Risikobewertung und einer adäquaten Preiskalkulation liegen müssen. Über die Rückversicherung als solches können unversicherbare Risiken nicht versicherbar gemacht werden; die Rückversicherung kann lediglich eine breitere Basis für die Deckung von Risiken und Schäden über den geografischen Ausgleich und die Zeitschiene bieten.

Wie lassen sich Grenzkrisen nun im Hinblick auf die Anwendung der erforderlichen Rückversicherungstechnik klassifizieren?

Der Schadenfolgenorientierte Ansatz mit einer Zuordnung nach direkten und indirekten Risiken dürfte für die Betrachtung der Möglichkeiten der Rückversicherung eher nachrangige Bedeutung haben. Ich möchte daher nur auf den schadenursachenorientierten Ansatz eingehen und eine Verteilung auf

- von Menschen verursachte Risiken und Gefahren
- Naturgefahren und
- Marktrisiken, wie zum Beispiel das Kapitalmarktrisiko

vornehmen.

Bei **von Menschen verursachten Risiken und Gefahren**, wie zum Beispiel Nuklearrisiken, IT- oder Cyber Risiken, Reputational Risk, Loss of Revenue, allgemeine Unternehmerrisiken und auch Krieg und Terrorismus, gilt im Grundsatz gleichermaßen die schon dargelegte Problematik der nicht oder nur sehr eingeschränkten Risikobewertung und Preiskalkulation. Die großen und zum Teil spektakulären Schadenereignisse der Vergangenheit haben gezeigt, dass Prinzip und Technik der Rückversicherung hier im Grundsatz nicht anwendbar sind. Die hier anzuführenden Schadenfälle wie Three Mile Island und Tschernobyl, Computerviren wie „I love you“ und „Melissa“, Reputationsverlust wie bei Tylenol und Brent Spar, die Klagen gegen die US-Tabakindustrie und natürlich – aktuell und bisher alles übertreffend – die Terroranschläge in den USA sind Ihnen bestens bekannt.

Die Grenzen der Rückversicherbarkeit in qualitativer und quantitativer Hinsicht sind also dort gesetzt, wo neuartige oder nicht einschätzbare Risiken ein ungewisses und gleichzeitig enormes Gefahrenpotenzial beinhalten, das mit den üblichen Verfahren der Risikotechnik nicht beherrschbar ist.

Die Problematik bei **Naturgefahrenrisiken** und in ähnlicher Weise auch bei **Marktrisiken** liegt dagegen bei durchaus gegebener Einschätzbarkeit oder jedenfalls Beherrschbarkeit der Risiken im Wesentlichen in einer meist vorübergehend eingeschränkten Marktdynamik mit entsprechender Kapazitätsverknappung, die jedoch über das Preisregulativ und auch in der Veränderung der Marktteilnehmer und Marktstruktur in der Regel zeitversetzt wieder ausgeglichen wird. Absolute Grenzen setzt hier das Wirtschaftlichkeitskriterium, wenn – wie schon erwähnt – der Preis auf Grund nachhaltiger Risikoveränderung so hoch sein muss, dass ein Risikotransfer nicht mehr wirtschaftlich ist.

Wie begegnet der Rückversicherungsmarkt dieser Deckungsproblematik im Bereich der Grenzkrisen?

Im Zuge stetiger und gesamtheitlicher Veränderungen in Wirtschaft, Technologie und Gesellschaft über die letzten Jahrzehnte hat sich natürlich auch in der Rückversicherungswirtschaft ein erheblicher Wandel vollzogen, der insbesondere in den letzten zehn Jahren als rasant und im Vergleich zu davor lie-

genden Zeiträumen als absolut außerordentlich zu bezeichnen ist. Dies gilt nicht nur für die Veränderung in den Weltmärkten mit Aufbau neuer Marktschwerpunkte oder Konsolidierungsprozesse, sondern ganz besonders auch für die Fortentwicklung des Produkt- und Serviceangebots zur Erfüllung der Nachfrage. Ein aktuelles Beispiel ist hier sicher die Rückdeckung von IT- oder Cyber Risks, auch wenn die Nachfrage das gegenwärtige Angebot noch erheblich übersteigt. Bereits auf dem Markt angebotene Rückversicherungsprodukte erfüllen sicher noch bei weitem nicht alle Wünsche, aber der Rückversicherungsmarkt passt sich an und versucht wie der Erstversicherungsmarkt die risikotechnischen Grundlagen für eine wirtschaftlich tragfähige Deckung von e-Commerce- und Internetrisiken zu schaffen. In der aktuellen Ausgabe der englischen Zeitschrift „Reinsurance“ werden Cyber Risks als wichtiger Entwicklungsmarkt dargestellt. Eine Reihe namhafter Rückversicherer hat Entwicklungs- und Arbeitsteams zusammengestellt, die sich bereits intensiv mit Fragen zu einer möglichen Underwriting-Technik und Produktentwicklung befassen.

Trotz der bereits dargestellten Problematik in der Bewertung neuartiger Risiken ist der Rückversicherungsmarkt also nicht nur ständig bestrebt, sondern auch erfolgreich, Grenzen in der Versicherbarkeit durch Entwicklung der notwendigen technischen Grundlagen zu überwinden. Beispiele hierfür aus der Vergangenheit sind die Bewältigung von Kumulrisiken wie Betriebsunterbrechung und Wechselwirkungsschäden. Auch Einzelrisiken, die in der Vergangenheit als problematische Grenzkrisiken angesehen wurden, wie beispielsweise die Satellitenversicherung oder die Versicherung großer Bohrinseln, werden heute ganz maßgeblich im Rückversicherungsmarkt getragen.

Die risikotechnischen und rein kalkulatorischen Möglichkeiten der Versicherungstechnik sind somit erweiterungs- und entwicklungsfähig und können selbst für hochexponierte Risikoklassen sowohl im Bereich des Änderungsrisikos wie auch des Zufallsrisikos tragfähige Risikomanagementprodukte anbieten.

Solange neuartige Risikoklassen aber nicht oder nur sehr eingeschränkt bewertet und eingeschätzt werden können, kann mangels fehlender technischer Grundlage auch nur entsprechend limitierte Deckung mit eingeschränktem Kapazitätsangebot und entsprechenden Risikozuschlägen auf der Preisseite bereitgestellt werden. Auch eine extreme Risikostreuung kann Abhilfe schaffen.

Im Einzelnen stehen dem Rückversicherungsmarkt für die Aufnahme von Grenzkrisiken verschiedene Mechanismen und Instrumente zur Verfügung:

- Durch extreme Risikostreuung kann jedenfalls das rein summenmäßige Schadenpotenzial einzelner Marktteilnehmer auf ein vertretbareres Maß reduziert werden. Die üblicherweise eingesetzte Systematik auf der Ebene der Rückversicherung wäre die Retrozession an einen größeren Kreis ande-

rer Rückversicherer und möglicherweise von dort die Weiterretrozeption an weitere Marktteilnehmer, sofern eine ausreichend große Zahl von Märkten zur Verfügung steht. Auf Grund der zusätzlich zu dem bereits mit entsprechenden Sicherheitsmargen versehenen Basispreis entstehenden Risikoverteilungskosten stellt sich hier natürlich die Frage der Wirtschaftlichkeit und der Effizienz wie auch möglicherweise der Wirksamkeit der Rückdeckung im Schadenfall. Zu letzteren wäre zum Beispiel der bekannte Spiraleffekt bei der Weiter- und Gegenseitigkeitsrückdeckung von Lloyd's-Syndikaten zu nennen.

- Eine andere Form der Risikostreuung wäre der organisierte Risikotransfer auf Ebene der Rückversicherung mit Hilfe von Rückversicherungspools, die ab bestimmten Haftungslimits auch mit staatlicher Beteiligung oder Deckelung vorstellbar sind. Verbunden mit dem Management der Pools wären auch hier entsprechende Zusatzkosten anzusetzen.
- Der individuelle Risikotransfer lässt sich zweifellos kostengünstiger darstellen, bedingt aber die Begrenzung des Gefahrenpotenzials durch entsprechende Deckungseinschränkungen klare Limitierungen und/oder variable Risikoentgelte. Weitere Instrumente sind Gewinn- und Schadenbeteiligungen oder ein periodenübergreifender Verlustausgleich.
- Im Bereich der Finanzrückversicherung besteht die Möglichkeit für prospektive oder retrospektive Risikofinanzierung auf kreditwirtschaftlicher Basis mit entsprechend eingeschränktem Transfer von versicherungstechnischem Risiko. Deckungskonzepte dieser Art können sowohl in Ergänzung wie auch als Alternative zu vollständigem und endgültigem Risikotransfer eingesetzt werden und ermöglichen jedenfalls eine Schadenverteilung über die Zeit unter Einbeziehung der Zinserträge auf geleistete Beiträge. Ein Beispiel für den Einsatz solcher Instrumente war das Millennium-Risiko, das praktisch keinerlei Ansatz für eine technische Risikoeinschätzung möglich machte.

Die genannten Mechanismen greifen aber kaum bei Extremrisiken wie jetzt verdeutlicht durch die Terroranschläge in den USA. Nach den Schätzungen von Rating-Agenturen, Investmentbanken und anderen Beobachtern werden 60 - 70% der Schadenbelastung aus dem Anschlag auf das World Trade Center auf den Rückversicherungsmarkt entfallen. Bei Gesamtschadenschätzungen von im Mittel bis 40 Mrd. US\$ entspricht das einem Schaden von bis zu 28 Mrd. US\$ und damit fast 15 % des in der weltweiten Rückversicherung eingesetzten Risikokapitals. Diese Zahlen machen deutlich, dass mit Risikopotenzialen in dieser Größenordnung den Möglichkeiten des Rückversicherungsmarkts Grenzen gesetzt sind, zumal die bislang im Vordergrund stehenden Größtschadensszenarien aus Naturkatastrophen natürlich weiterhin vorhanden sind. Eine große Zahl von Chief Executives aus der weltweiten Assekuranz hat sich bereits klar für eine staatliche Deckung des Terrorismusrisikos ausgesprochen, so wie in Großbritannien über die staatliche Pool Re seit dem Bombenanschlag von 1993 in London bereits praktiziert.

Poolösungen mit dem Staat als „Reinsurer of last resort“ waren in den vergangenen Wochen das beherrschende Thema in den USA. Dem vom Senat vorgeschlagenen Modell einer Homeland Security Mutual Reinsurance Company“, finanziert durch die Versicherungswirtschaft und ab Schäden von über 10 Mrd. US\$ gedeckt durch die US-Regierung, wurde am Mittwoch ein Vorschlag des Weißen Hauses entgegengesetzt, der eine über die nächsten drei Jahre gestaffelte Quotenrückversicherungsbeteiligung des Staates vorsieht. Auch in Deutschland wird die Notwendigkeit einer staatlich abgesicherten Poollösung der Assekuranz für Terrorismusschäden intensiv diskutiert. Hier konzentriert sich die Diskussion ebenfalls auf die Frage, ab welchen definierten Obergrenzen der Staat eingeschaltet werden muss und welchen Umfang eine staatliche Deckung haben soll.

Wie schon eingangs erwähnt, könnte das Thema im Anschluss einen interessanten Diskussionspunkt für diesen Kreis darstellen.

Abschließend möchte ich aber noch kurz auf die Frage eingehen, inwieweit der **komplementäre Einsatz alternativer Risikoträger** eine sinnvolle Ergänzung zum traditionellen Rückversicherungsmarkt bei der Deckung von Grenzkrisen bieten kann.

Ich spreche hier vom Einsatz der Kapitalmärkte durch Aktivierung von privaten oder institutionellen Investoren als Risikoträger, also der so genannten „Risk Securitization“ bzw. der Verbriefung von Versicherungsrisiko. Nach den ersten Anfängen von börsengehandelten Versicherungsderivaten für Naturgefahrenrisiken Anfang der 90er-Jahre an der Chicago Board of Trade, die bis heute keine nennenswerte Marktpräsenz erreicht haben, gibt es seit 1995 auch individuelle Risikoverbriefungen. Organisiert wird diese Art von Risikotransfer durch Investmentbanken große Maklerhäuser oder Rückversicherer, mit der seit Beginn zum allergrößten Teil Naturgefahrenrisiken wie Erdbeben und Sturm aus den geografischen Bereichen USA, Europa und Japan mit einer Gesamthaftungssumme von rund 6 Mrd. US\$ in den Kapitalmarkt transferiert wurden. Das jährliche Transaktionsvolumen bewegt sich zwischen 1–2 Mrd. US\$, was einem Beitragsvolumen von jährlich 40–80 Mrd. US\$ oder aggregiert über die Zeit seit 1995 240 Mio. US\$ entspricht. Ausgedrückt in Marktanteil stellt dies noch einen sehr geringen Teil der gesamten jährlichen naturgefahrenbezogenen Rückversicherungsprämie dar, die bei etwa 80–100 Mrd. US\$ liegen dürfte.

Mit Hilfe von Risikomodellierungen durch Spezialgesellschaften arbeiten die Kapitalmarktinvestoren in Bezug auf die Risikoeinschätzung mit dem gleichen Instrumentarium wie der traditionelle Rückversicherungsmarkt und versuchen so, das Gefahrenpotenzial möglichst präzise zu erfassen. In der Regel sind alle übernommenen Risiken so modelliert, dass die Schadeneintrittswahrscheinlichkeit bei maximal 1 % und in den meisten Fällen deutlich darunter liegt, was einer kalkulierbaren Wiederkehrperiode von 100 oder mehr Jahren entspricht. Kapitalmarkt-Investoren sind somit eher als risikoavers einzustufen und erwarten für den Einsatz ihres Risikokapitals einen entsprechenden Preis, der ins-

besondere auch Zuschläge für die nicht gegebene Handelbarkeit des Risikos beinhaltet. In praktisch allen Transaktionen – es waren bisher ca. 55 Einzeltransaktionen – liegt der Preis bei einem Mehrfachen im Vergleich zum traditionellen Rückversicherungsmarkt

Solange Kapitalmarktinvestoren als alternative Risikoträger an diesen Eckwerten fest halten, kann also aus heutiger Sicht eine Ergänzung der Kapazität aus dem traditionellen Rückversicherungsmarkt für neuartige Grenzkrisen, mit gegenüber Naturgefahren extrem hoher Kalkulationsunsicherheit, nicht ausgegangen werden.

Diskussion

Herr H. Müller erinnert daran, dass sich die Beispiele für die Grenzkrisen im Zeitablauf verändern. Hier sei doch die Verantwortung der Versicherer gefragt, einzelne Risiken nicht mehr zu versichern. Als Beispiel nennt er die Fußball-Weltmeisterschaft in Asien im Erdbebengebiet. Herr Wieland unterstützt ihn, denn richtig müsste es seiner Meinung nach heißen, dass wir im Lichte der heutigen Erkenntnisse einzelne Risiken nicht mehr bewerten wollen. Die soziale Bewertung von Risiken sei entscheidend. Die folgende Frage müsse beantwortet werden: Akzeptieren wir ein Risiko bzw. Risikoverhalten oder nicht?

Herr Seitz grenzt dagegen das Terrorismusrisiko ab, das ein Extremrisiko sei, bei dem der Staat seiner Ansicht nach eine Rolle spielen müsste, da eine Deckung auf einer soliden technischen und wirtschaftlichen Grundlage nicht möglich ist. Demgegenüber ist das Erdbebenrisiko gut kalkulierbar. In der Zukunft wird auch das Terrorismusrisiko gedeckt werden können, denn es werden neue Gesellschaften gegründet werden (USA, Bermuda, Erst- und Rückversicherer). Die Verantwortung der Rückversicherer besteht aber nicht nur gegenüber der Gesellschaft, sondern auch gegenüber den Aktionären, d.h. die Kapitalrenditen müssen auch hier erwirtschaftet werden. Herr Kleindorfer ergänzt, das Vertrauen müsse wieder auf eine solide Basis gestellt werden. Ein Gesetzesentwurf sieht vor, dass sich der Staat in den nächsten drei Jahren allmählich zurückzieht. Nach 2005 soll der Staat nur bei Schäden über 60–80 Mrd. Dollar wieder einsteigen. Herr Gizelt plädiert dafür, mit staatlichen Poollösungen vorsichtig zu sein, denn sonst wehren wir uns ja auch gegen Staatseingriffe und fordern Marktlösungen.

Herr Eickstedt greift die Frage der Volumina auf, ob sich die neuen Risiken bzw. Grenzkrisen überhaupt für einen Transfer in die Kapitalmärkte eignen. Herr Seitz weist darauf hin, dass es im Kapitalmarkt einen Kern an Investoren, bestehend aus 30–35 Investoren gibt; somit haben wir es mit einem kleinen Markt zu tun. Mittelfristig werden wir die Investoren nicht dazu bekommen sich mit diesen komplexen Grenzkrisen zu befassen.

Im Übrigen sei erneut darauf hinzuweisen, dass das Verhältnis zwischen Staat und einer privatwirtschaftlichen Lösung zu klären sei, fügt Herr Liedtke an, ob das implizit oder explizit, d.h. zum Beispiel mit einer Poollösung geregelt-

werde. Im Bankenbereich tauchten diese Probleme ja schon viel deutlicher auf, wo man eher Liquiditätsprobleme zu behandeln habe als Solvabilitätsprobleme. Für Herrn Teichler ist jedoch der Staat, d. h. der Steuerzahler letztlich der „last resort“ bei der Übernahme von Risiken. Herr Blankenburg erinnert daran, dass Versicherung auch die Rolle spielt, risikobehaftetes Verhalten überhaupt zu ermöglichen.

Herr H. Müller geht auf den Gesichtspunkt der rechtlichen Legalität und der Legitimität im Sinne der Akzeptanz ein. Herr Wieland weist darauf hin, dass der von ihm beschriebene Zustand der zu akzeptierende Ist-Zustand sei. Als Unternehmen wird man gefragt, ob es legitim ist, Zigaretten herzustellen. Es reicht nicht aus im Recht zu sein, vielmehr muss der Unternehmer den Vorteil für die Gesellschaft darstellen. Somit handelt es sich um ein „investment in licence to operate“. In der Gesellschaft sei aber oft nicht die Frage nach der Erlaubnis entscheidend, sondern die generelle Ablehnung eines Sachverhaltes. Ergänzend erläutert Herr Werber, dass nicht Legalität oder Legitimität hier die Frage sei, sondern Legalität plus Legitimität.

Nach Herrn Farny hat die Grenzmoral mit Legitimität zu tun. Auch in Deutschland sind die Schadenverläufe nachweislich besser in Bayern und Baden-Württemberg als im Westen und Norden.

Möglichkeiten des Kapitalmarktes zur Aufnahme von Versicherungsrisiken (Securitization)

Thesenpapier

1. Die aktuelle Kernfrage lautet: Waren Securitizations von Versicherungsrisiken eine „schicke“ Modeerscheinung der späten 90er-Jahre, oder kommt es nach den US-Ereignissen endgültig zu einem Durchbruch?
2. Die Besonderheit des Produktes „Securitization“ liegt in der vollständigen „Besicherung“ des übernommenen Risikos durch die risikoübernehmende Vertragspartei. Dies stellt einen signifikanten Unterschied zu dem Produkt „Versicherungsschutz“ dar, welches in der Regel nur ein „Leistungsversprechen“ ist. Ein oftmals signifikantes Restrisiko verbleibt für die risikoabgebende Partei in dem „Counterparty Risk“ (Kreditrisiko der Gegenseite).
3. Der Preis der Securitization besteht gedanklich aus den beiden Komponenten für das eigentliche Versicherungsrisiko (zumeist Naturkatastrophenrisiko) und für das „Credit Enhancement“ d. h. die Ausschaltung des Kreditrisikos der Gegenseite.
4. Während bei Risiken des unteren bis mittleren Frequenzbereiches (Wiederkehrperioden unter 25 Jahren) die versicherungstechnische Komponente überwiegt, verschiebt sich bei den seltenen, aber teuren Ereignissen (Wiederkehrperioden über 100 Jahre) das Gewicht hin zum Kreditrisiko der risikoübernehmenden Partei.
5. Der „Risikozuschlag“ für 100-Jahres-Risiken (1 % Schadenerwartungswert) beträgt im Rückversicherungsmarkt oftmals um die 100% (d. h. 2% „rate on line“ als Risikoprämie). Der „Risikozuschlag“ bei Securitizations liegt für 100-Jahres-Risiken aber selten unter 300 % (d.h. 4% „spread over LIBOR“ als Risikoprämie).
6. Die massiven Renditevorstellungen institutioneller Investoren, verbunden mit der zunehmenden Anforderung an die Risikoselektion („single peril“), Risikomodellierung („modelling agency“) und Überprüfung durch eine Rating-Agentur („rated Cat. Bond“), führen insgesamt zu Kosten, die zuletzt nur noch sehr wenige Marktteilnehmer (vorwiegend Rückversicherer) zu zahlen bereit waren.
7. Die letzten größeren Securitizations waren folglich Western Capital der Schweizer Rück (US\$ 100 Mio., Gefahren: Erdbeben US), Prime Capital der Münchner Rück (US\$ 300 Mio., Gefahren: Wind, Erdbeben), Trinom der Zürich Re (US\$ 160 Mio., Gefahren: Wind, Erdbeben) und die Neuauflage von Gold Eagle der American Re (US\$ 120 Mio., Gefahren: Wind, Erdbeben). Insgesamt sind 2001 aber bislang deutlich weniger Transaktionen in den Markt geplant als in den Vorjahren.

8. Für „portefeuille-orientierte“ Securitizations, wie den weltweit ersten Cat. Bond KOVER (1994) der Hannover Rück, ihren weltweit ersten Cat-Swap K2 (1996) und die zugehörige Swap-Option K2+ (1998) – zusammen ein Volumen von US\$ 235 Mio. – gibt es derzeit offensichtlich kaum noch einen Markt.

9. Der zunehmenden Beliebtheit von Securitizations in der akademischen Literatur (insbesondere für Diplomarbeiten und Dissertationen) steht ein abnehmender Markterfolg gegenüber.

10. Viele Securitization-Teams von Investmentbanken und Spezialabteilungen anderer Marktteilnehmer werden radikal verkleinert bzw. aufgelöst.

11. Neben den partiellen Unverträglichkeiten der Risikoeinschätzung zwischen (Rück-) Versicherungsmarkt und Kapitalmarkt unterscheiden sich auch die Vertragswerke auf dramatische Weise: Relativ einfachen, klaren und mit Standardklauseln ausgestatteten Rückversicherungs-„slips“ und „wordings“ stehen umfangreiche „Offering-Memoranden“ und „ISDA-Dokumentationen“ des Kapitalmarktes gegenüber. Da beide Seiten mit knappen Ressourcen zu kämpfen haben, erscheint der Grenznutzung an der Securitization-Schnittstelle der beiden Märkte derzeit nicht hoch genug, um den Zusatzaufwand zu rechtfertigen.

12. Engagements des Kapitalmarktes im Versicherungsbereich sind „einfacher“ und „geradliniger“ durch direkte Kapitalbeteiligung an Marktteilnehmern (Aktienpakete, Unternehmenskäufe) oder Gründung eigener Versicherungsunternehmen zu bewerkstelligen als durch komplexe einzelvertragliche Strukturen wie Securitizations.

13. Die Versuche, (Rück-)Versicherungsrisiken als „Kapitalmarktprodukte für jeden“ anzubieten, sind bislang gescheitert: CBOT-Futures und Options, CATEX, BCOE ebenso wie einzelne Versuche, Securitizations in „atomisierten“ Anteilen zu handeln.

14. In der Nachfolge der US-Ereignisse wird es nur dann zu einem „Wiederaufleben“ von Securitizations kommen, wenn der Kapitalmarkt zur Übernahme auch derjenigen Ereignisse (und ihrer Korrelationen!) Bereitschaft zeigt, die die aktuelle Schadenlast ausgelöst haben (also eine Abkehr vom „Zero-Beta“-Ansatz)!

Diskussion

Das Phänomen der Securitization wird zunächst aus der Perspektive der Kapitalmärkte angefasst. Graf von der Schulenburg wirft die Frage auf, ob die Securitization von der Schwäche der Börse profitieren werde. Nach Ansicht der Herren E. Müller und Seitz verschiebt sich der Anspruch der Investoren so, dass zunächst der Nachweis für einen added value durch Securitization auf den Tisch muss. Die Kapitalmarktinvestoren schauen derzeit nicht nur auf den Spread, sondern beobachten gleichzeitig auch den Rückversicherungsmarkt. Die Nachfrage nach Securitization steigt zwar, aber nicht für diesen Preis. Herr Farny weist darauf hin, dass Securitization nur eine andere Form der Versicherung ist – die Risikorenditeerwartung ist entscheidend. Nach Herrn Seitz

ist der Rückversicherungsmarkt effizienter, da das Kapital mehrfach einsetzbar ist. Am Kapitalmarkt geht dieses nur einmal. Der Transfer von Kapitalmarktrisiken in die Rückversicherung (z. B. Finanzgarantien) bietet deshalb ein hohes Zukunftspotenzial.

Somit stellt sich für Herrn Farny folgende Frage: Korrelieren die Kapitalmarktrisiken, die ein Versicherer übernimmt, positiv mit den Versicherungsrisiken (Beispiel Forderung von Banken in den USA / Swiss Air Bonds). Herr E. Müller thematisiert diese Abhängigkeitsfrage mit folgendem Ausspruch: „When things go down, anything goes down, but correlations – they go up!“ Herr Teichler bringt das Thema auf eine andere Ebene mit der Frage, wie das Problem korreliere, dass der Kapitalmarkt bei extremen Größtrisiken nachgibt und damit gleichzeitig nicht nur ein großer Versicherungsschaden zu bezahlen ist, sondern mit der Securitization auch die Kapitalmarktrendite nachlässt. Herr E. Müller bestätigt die Bedeutung dieser Situation. Er mache Szenarioanalysen genau bezüglich dieser Korrelation mit diversen Annahmen. Derzeit fehlen noch Erfahrungswerte über Korrelationseffekte Herr Eickstedt weist darauf hin, dass im September 2001 die Unsicherheit hinsichtlich der Korrelation sehr groß war, weit größer als das bei einem Erdbeben in San Francisco gewesen wäre. Nach sieben Jahren kann eine Beurteilung der Securitization noch nicht abgeschlossen werden. Herr Seitz kennt die Kritik an der Ineffizienz des Marktes, aber viel wichtiger sei ein Brückenschlag zwischen der Interessenlage der Investoren und des Kapitalmarktes. Herr E. Müller ist auf Nachfrage von Herrn Biagosch jedenfalls nicht zu einer abschließenden Aussage über die Qualität des Kapitals für Securitization zu bewegen.

Herr Kleindorfer greift dann die Perspektive der Versicherungswirtschaft auf: Obwohl die Securitization nicht das große Heil bringen werde, seien doch erste Fortschritte für die emerging economies (Türkei, Mexico, Nicaragua) bei der Risikoquantifizierung feststellbar. Bei den gebündelten Wetterderivaten (Verkauf in Portland, Chicago etc.) werden derzeit die Partnerschaften und das Know-how ausgebaut. Herr E. Müller sieht hier ebenfalls ein großes Potenzial, wobei Wetterderivate ursprünglich reine Kapitalmarktrisiken sind. Herr Wieland macht darauf aufmerksam, dass es bei den Naturkatastrophen (Punktereignisse) im Gegensatz zu den politischen Ereignissen Erfahrungswerte gibt. Ist somit die Qualität des Risikos selbst entscheidend für eine Chance auf dem Kapitalmarkt? In der Tat: Herr E. Müller bestätigt, dass es Kapazität für diese Punkttrisiken, d. h. probabilistisch quantifizierbare Risiken, geben werde.

Herr H. Müller fragt abschließend, ob sich die Securitization für Haftpflichtrisiken eigne und wie die Perspektive für Privatanleger z. B. in Form von Catbonds aussehe. Der Referent sieht nicht, dass eine Securitization in seinem definierten Sinne verstanden von Investoren als langfristiges Haftpflichtgeschäft genutzt werde, da ja andere Alternativen (Direktbeteiligungen) vorhanden sind. Weiterhin könne er sich nicht vorstellen, dass diese Formen in der Zukunft für private Investoren handelbar gestaltet werden.

Der aufsichtsrechtliche Zielkonflikt – Versichertenschutz gegen Innovation

I. Einführung

Der Titel meiner Ausführungen lässt an Aussagen aus der Mottenkiste der vom Staat ernannten oder selbst ernannten Deregulierer denken, die vor mehr als einem Jahrzehnt lauthals eine Änderung der Versicherungsaufsichtspraxis mit der Behauptung forderten, letztere töte die Innovationsfähigkeit der Versicherungswirtschaft. Insbesondere das staatliche Genehmigungserfordernis für AVB und Tarife führe zu einer Verarmung der Produktlandschaft und schränke überhaupt den Wettbewerb spürbar ein.

Seit über sieben Jahren ist nun die aufsichtsbehördliche präventive Kontrolle der Produkte und Preise abgeschafft. Dass wir keinen Wettbewerb haben, behauptet nun niemand mehr. Dass die Produktpalette wirklich größer geworden ist, vermag wiederum ich nicht festzustellen. Vieles von dem, was als Innovation angepriesen wird, ist alter Wein in neuen Schläuchen.

Auf einem Sektor allerdings gibt es wirklich Innovationen, auf dem der Finanzprodukte nämlich. Entsprechend dem Thema unseres Symposiums „Risiken im Grenzbereich der Versicherbarkeit“ werde ich meine aufsichtsrechtlichen Betrachtungen auf die innovativen Finanzinstrumente beschränken, die die Möglichkeiten des Risikotransfers erweitern sollen, indem Versicherungslösungen durch Kapitalmarktinstrumente geschaffen und angeboten werden. Aufsichtsrechtlich sind diese Instrumente zum einen insofern interessant, als man sich fragen muss, ob die Interessen der Versicherten ausreichend gewahrt sind, wenn Versicherungsrisiken ganz oder teilweise an den Kapitalmarkt abgegeben werden. Zum anderen sind auch Versicherungsunternehmen Kapitalanleger und damit potenzielle Investoren in Kapitalmarktprodukte, die eine Verbriefung von Kapitalmarkt- und Versicherungsrisiken darstellen. Auch hier stellt sich für den Aufseher die Frage nach dem ausreichenden Schutz der Versicherten.

II. Versicherungslösungen durch Kapitalmarktprodukte

Angesichts der Ereignisse vom 11. September 2001 kann davon ausgegangen werden, dass die Verbriefung von Versicherungsrisiken, d.h. die Inanspruchnahme des Kapitalmarktes zur Deckung insbesondere von Katastrophenschäden zunehmen wird. Dieser so genannte Alternative Risikotransfer (ART) ist so neu nicht. Man kennt ihn seit Anfang der Neunzigerjahre. Damals häuften sich schwere Naturkatastrophen (Beispiele: Hurrikan Andrew, Northridge-Erdbeben). Konsequenz war die Verknappung und Verteuerung des Versicherungsschutzes insbesondere im Retrozessionsbereich. Wieder einmal

wurde die Frage nach den Grenzen der Versicherbarkeit gestellt. Und wieder wurde nach Lösungen gesucht. Insbesondere die Rückversicherer versuchten über neu entwickelte Finanzinstrumente die gezeichneten Risiken wenigstens teilweise auf die ungleich größeren und über viel Liquidität verfügenden Kapitalmärkte zu übertragen.

Die Vielfalt der inzwischen entwickelten Transaktionsformen ist entsprechend dem unterschiedlichen Bedarf der Marktteilnehmer groß. Die wichtigsten Instrumente sind die der Insurance Securitization (Verbriefung von Versicherungsrisiken) wie Catbonds, Catswaps oder Catoptions und die Contingent Capital-Transaktionen¹. Dabei spielen die Catbonds, Catswaps und Catoptions bisher die größte Rolle. Auf sie entfallen nahezu zwei Drittel dieses Risikotransfers². Das Geschäft mit der Contingent Liquidity ist in den letzten Jahren dagegen nahezu zum Erliegen gekommen.

Der **Catbond-Lösung** liegt typischerweise folgendes Muster zu Grunde: Der Versicherer zediert bestimmte Risiken im Rahmen eines traditionellen Rückversicherungsvertrages an ein Rückversicherungsunternehmen das sich über eine speziell und nur für diesen Zweck geschaffene Einrichtung (Special Purpose Vehicle, SPV) durch Ausgabe einer Anleihe (Catbonds) refinanziert. Tritt kein Schaden ein, erhalten die Anleger ihr eingesetztes Kapital zurück. Zusätzlich erhalten sie die vereinbarten Zinsen für Kapitaleinsatz und Risikotragung. Tritt das im Vertrag definierte Schadenereignis ein, so entfällt für die Anleger die Zinszahlung sowie je nach getroffener Vereinbarung auch ganz oder teilweise die Tilgung des eingesetzten Kapitals. Die durch die Ausgabe der Bonds eingenommenen Mittel werden in risikolose, kurzlaufende Papiere investiert und durch ein Unternehmen mit hohem Rating abgesichert. Die Papiere werden als Sicherungsgegenstand auf einem Treuhandkonto zu Gunsten des Zedenten und der Anleger gehalten. Das SPV agiert aus steuerlichen Gründen oft als Off-Shore-Rückversicherer³ Auf den für Versicherer typischen Ausgleich im Kollektiv und in der Zeit wird verzichtet⁴. Nach deutschem Aufsichtsrecht handelt es sich daher nicht um ein Versicherungsunternehmen.

Bei der **Catswap-Lösung** werden feste Zahlungen des Anlegers gegen variable Zahlungen des Zedenten, deren Wert vom Eintreten des Versicherungsfalls abhängig ist, über Swaps oder Optionen getauscht. Der Vertrag kann direkt mit dem Counterpart oder über einen Finanzvermittler geschlossen werden. Eines SPV bedarf es nicht. Die Swap-Lösung ist damit billiger als die Catbond-Konstruktion⁵.

Bei den **Catoptions** handelt es sich um an der Börse gehandelte Finanzinstrumente, die dem Käufer eine Auszahlung zusichern, wenn ein Index ein

1 Innovative Kapitalmarktprodukte in der Versicherungsbranche, SwissRe, Sigma Nr. 3/2001, S. 16.

2 Sigma, a.a.O., S. 3.

3 Jan Eickstädt, Alternative Risikofinanzierungsinstrumente München 2001, S. 184.

4 Eickstädt, a. a. O.

5 Sigma, a. a. O., S. 16.

bestimmtes Niveau überschreitet (den so genannten Strikepreis). Grundlage für diesen Indexwert ist die Schadenentwicklung in von Naturkatastrophen bedrohten Sparten (vgl. den Index des Property Claims Services)⁶. Übersteigt der Index den Strikepreis, erhält der Optionskäufer vom Verkäufer eine Zahlung in Höhe der Differenz zwischen dem Index und dem Strikepreis, andernfalls laufen die Optionen aus und der Verkäufer behält die Prämie. Ein Versicherer, der eine Cat-call-option kauft, sichert sich gegen das Risiko ab, dass die Gesamtmarktverluste (der Index bildet das Marktgeschehen, nicht aber die Situation des einzelnen Versicherers ab) über dem Strike-Preis liegen⁷.

Bei **Contingent-Capital-Instrumente** erhält das Versicherungsunternehmen beim Eintritt eines auslösenden Faktors (so genannte Trigger) entweder einen vorher festgelegten Kredit von den Investoren oder letztere sind verpflichtet, vom Versicherungsunternehmen emittierte Aktien zu zeichnen⁸.

Im Mittelpunkt der aufsichtsrechtlichen Betrachtung der geschilderten Finanzinstrumente steht die Frage, ob die Interessen der Versicherten, insbesondere die Erfüllbarkeit ihrer Verträge, gefährdet werden. Wäre das zu bejahen, müsste die Aufsichtsbehörde einschreiten. Nun muss auf den ersten Blick der Versicherte geradezu glücklich sein, wenn es durch die Inanspruchnahme des Kapitalmarktes gelingt, die Zeichnungskapazität der Versicherer zu erhöhen, ja die Versicherbarkeit bestimmter Risiken u. U. überhaupt erst zu ermöglichen. Gerade nach den Ereignissen des 11. September hört man häufiger denn je, dass nicht alle Risiken sich versichern lassen, insbesondere nicht im Haftpflichtbereich⁹.

Betrachten wir die einzelnen Instrumente, so fällt bei den **Catbonds** auf, dass das Risiko, dass die Entschädigung des Versicherten von den erlittenen Verlusten abweichen kann, das so genannte Basisrisiko, größer ist als beim normalerweise maßgeschneiderten konventionellen Katastrophenrückversicherungsvertrag. Andererseits ist das Kreditrisiko angesichts der oben geschilderten, vor allem zu Gunsten der Investoren getroffenen Sicherungsmaßnahmen im Verhältnis zur herkömmlichen Rückversicherung geringer bzw. kaum vorhanden. Unterschiedlich sind die Transaktionskosten. Sie sind höher als bei der üblichen Rückversicherung¹⁰. Alles in allem lässt sich sagen, dass diese Form des alternativen Risikotransfers durchaus auch eine aufsichtsrechtlich akzeptable Lösung darstellen könnte, sofern der Trigger die unternehmensindividuellen Gegebenheiten ausreichend berücksichtigt. Trigger, denen Markt-schadenquoten zu Grunde liegen, die sich nicht auf das Unternehmen über-

6 Eickstädt, a. a. O., S. 166.

7 Sigma, a.a.O., S.17.

8 Marcel Grandi/Andreas Müller, MunichRe ART Solutions, Versicherungsderivate – Zur Konvergenz von Kapital- und Versicherungsmärkten München 1999, S. 3.

9 Holger Alich, Nicht alle Schadenrisiken lassen sich versichern, HB vom 24.9.2001; Christian Maertin, Teure Gefahren, Wirtschaftswoche vom 11.10.2001; Bernd Michaels, Diese Risiken sind nicht kalkulierbar, HB vom 25.9.2001; o.V., Unvorstellbares Schadenpotenzial ZfV 2001, S. 599ff; o.V., Zürich rechnet mit höheren Schäden, HB vom 9.10.2001.

10 Eberhard Müller, Securitization – Quo vadis, ZfV 1997, S. 603.

tragen lassen oder Naturereignisse, von denen das Unternehmen in seinem Wirtschaftsraum kaum getroffen wird, deuten auf nicht zulässige Ertragsvermehrungsgeschäfte hin. Die Unternehmen, die ihre Risikopositionen genau analysiert und zur Absicherung ihres Risikos geeignete Trigger gewählt haben, können Catbonds als ein Instrument der Rückversicherung einsetzen.

Ein Problem gibt es allerdings. Das Aufsichtsgesetz verbietet Versicherern den Betrieb versicherungsfremder Geschäfte (§ 7 Abs. 2 VAG). Diese Vorschrift ist mit der Umsetzung der Ersten EG-Richtlinie für die Nichtlebensversicherung im Jahre 1976 in das VAG eingeführt worden. Der darin enthaltene Grundsatz galt in der Praxis der Aufsichtsbehörde auch schon vorher, allerdings mit einer entscheidenden Einschränkung. Es musste die Gefahr der Beeinträchtigung der Versicherteninteressen gegeben sein¹¹. Diese wird dem Wortlaut nach heute gewissermaßen unwiderruflich vermutet. Betrachtet man nun die unterschiedlichen Rechtsbeziehungen, so kommt man zu dem Ergebnis, dass der Zedent einen Versicherungsvertrag abschließt. Der Rückversicherer dagegen tritt über das SPV dem Investor gegenüber als Darlehensnehmer auf. Die Aufnahme von Fremdmitteln hat das BAV in ständiger Praxis als versicherungsfremdes Geschäft angesehen¹². Ausnahmen hat es nur bei kurzfristigen Liquiditätshilfen, kurzfristigen Überziehungskrediten, bei Inanspruchnahme verbilligter öffentlicher Kredite zum Wohnungsbau sowie beim Erwerb belasteter Grundstücke zugelassen. Zur Finanzierung von Versicherungsgeschäften dagegen hielt sie die Inanspruchnahme von Fremdmitteln für bedenklich (Ausnahmen: Mittelzuführungen durch Genussrechtskapital und nachrangige Verbindlichkeiten nach § 53 c Abs. 3-3 c VAG). Die Beispiele, auf die diese Ansicht gestützt wird, liegen aber völlig anders als im vorliegenden Fall, wo den Versicherer im Bedarfsfall gerade keine Zahlungs- oder Rückzahlungspflicht für das gewährte Fremdkapital trifft (Zinsen und/oder Kapital). Behält man dennoch die geschilderte Praxis bei, so ist allerdings zu berücksichtigen, dass die Vorschrift für Rückversicherungsunternehmen nicht gilt. Lediglich ein Erstversicherer, der sich in der geschilderten Form direkt an den Kapitalmarkt wenden würde, könnte bei uneingeschränkter Aufrechterhaltung der Aufsichtspraxis gegen das Verbot versicherungsfremder Geschäfte verstoßen.

Ferner ist zu berücksichtigen, dass die bisherigen buchhalterischen Bestimmungen nur einen Ausweis des Catbondgeschäftes im nichtversicherungs-technischen (oder allgemeinen) Teil der Gewinn- und Verlustrechnung zulassen. Dem Erstversicherer ist es somit nicht möglich, seine Solvabilitätsspanne zu kürzen mit der Folge verminderter Eigenmittelanforderungen oder aber seine Rückstellungen in der Bilanz zu vermindern, die durch ausreichende und qualifizierte Kapitalanlagen bedeckt werden müssen. Diese Probleme führen dazu, dass der Erstversicherer immer den Rückversicherungsschutz bei einem Rückversicherer suchen wird. Der Rückversicherer kann dagegen problemlos sein Retrogeschäft auf dem Kapitalmarkt absichern, da er bisher – noch – keinen Eigenkapital- und Bedeckungsanforderungen unterliegt.

11 GB BAV 1976, S. 23.

12 VerBAV 1995, S. 215.

Die **Catswaps** sind Versicherungsderivate. Es gibt Ausgestaltungen die dem Inhalt nach denen eines herkömmlichen Rückversicherungsvertrages entsprechen. Die Swappremie entspricht dem Rückversicherungsbeitrag. Die Entschädigungsleistung erfolgt wie beim Rückversicherungsvertrag bei Eintritt des im Vertrag bestimmten Ereignisses. Das Basisrisiko ist wie beim Catbond höher als bei einem herkömmlichen Rückversicherungsvertrag. Das Kreditrisiko, also das Risiko, dass der Partner (Investor/Counterpart) ausfällt, ist höher als beim Catbond. Dieses Ausfallrisiko gibt es allerdings auch im traditionellen Rückversicherungsgeschäft. Ein Unterschied besteht aber insoweit, als gewöhnlich Rückversicherer staatlich beaufsichtigt werden, Investoren dagegen nicht. Trotz allem ist auch diese Lösung bei fehlender konventioneller Rückversicherungskapazität eine aufsichtsrechtlich akzeptable Alternative.

Zu beachten ist wieder die Vorschrift des § 7 VAG. Nach dessen Abs. 2 S. 2 ist der Einsatz von Derivaten, zu denen auch die Swaps gehören, Versicherungsunternehmen nur unter bestimmten Voraussetzungen erlaubt. Diese liegen hier nicht vor. Die Swaps dienen weder der Absicherung von Kurs- und Zinsrisiken noch dem späteren Erwerb von Wertpapieren, noch sollen sie einen zusätzlichen Ertrag aus vorhandenen Wertpapieren erzielen. Auch diese Vorschrift gilt nur für Erstversicherer. Diese könnten also ihre Risiken nicht auf die geschilderte Art direkt auf den Kapitalmarkt transferieren, wohl aber dürfen dies die professionellen Rückversicherer.

Catoptionen schließlich (etwa die oben erwähnten PCS-Optionen) haben ein großes Basisrisiko, maßgeschneiderte Risikoabdeckungen gibt es nicht. Das Ausfallrisiko ist gering, sofern die Verbindlichkeiten durch die Börse garantiert werden. Auch hier steht die Vorschrift des § 7 Abs. 2 VAG einer Verwendung der Instrumente durch Erstversicherer entgegen. Rückversicherer dagegen können sich ihrer bedienen. Hinsichtlich der aufsichtsrechtlichen Akzeptanz gilt das zu den Catbonds und Catswaps Gesagte.

Ähnlich wie bei den derivativen Finanzinstrumenten im Kapitalanlagensektor, bei denen sich erst nach einigen Jahren eine konkrete bilanzielle und aufsichtsrechtliche Behandlung herausgebildet hat, könnten diese neuen Formen der Risikodeckung künftig auch allgemein anerkannt und von den Erstversicherern in zunehmendem Maße eingesetzt werden. Hierzu wäre es allerdings zunächst erforderlich, die bilanzielle Behandlung dieser Instrumente zuvor eindeutig zu klären. Erst dann, wenn die neuen Instrumente in den versicherungstechnischen Teil der Gewinn- und Verlustrechnung eingebracht werden dürfen, können auch aufsichtsrechtliche Regeln zum konkreten Einsatz derartiger Instrumente entwickelt werden.

Die **Contingent-Capital-Instrumente** können von einem Erstversicherer nur dann eingesetzt werden, wenn die Investoren im vertraglich vereinbarten Eintritt des Auslösers verpflichtet werden, Aktien des Versicherungsunternehmens zu erwerben. Die Möglichkeit einen Kredit aufzunehmen, besteht wegen des schon angesprochenen Verbots der Fremdmittelaufnahme für Erstversicherer nicht.

Schließlich ist noch zu fragen, ob etwa die Investoren als Rückversicherer angesehen werden müssen, und dann unter Umständen einer wie auch immer gearteten Aufsicht unterworfen werden müssen. Die Frage ist offensichtlich in anderen Ländern, so z. B. in den USA, ernsthaft diskutiert worden¹³. Nach dem deutschen, durch die ständige Rechtsprechung des Bundesverwaltungsgerichts geprägten aufsichtsrechtlichen Versicherungsbegriff liegt kein Versicherungsgeschäft vor¹⁴. Es wird weder das übernommene Risiko auf eine Vielzahl durch die gleiche Gefahr bedrohter Personen verteilt, noch wird der Risikoübernahme eine auf dem Gesetz der großen Zahl beruhende Kalkulation zu Grund gelegt. Auch das dem aufsichtsrechtlichen Versicherungsbegriff immanente Merkmal des Schutzbedürfnisses dürfte kaum zu konstruieren sein. Das BAV hat daher das Vorliegen eines Versicherungsbetriebs auf Seiten der Investoren oder Counterparts verneint¹⁵.

Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass die bisher im Markt tatsächlich erprobten innovativen Finanzprodukte aufsichtsrechtlich nicht zu beanstanden sind. Die Entwicklung wird weitergehen. Neue Instrumente werden entwickelt werden, die dem individuellen Bedarf der Versicherungsnehmer besser entsprechen als die bisher überwiegend standardisierten Produkte. Vor allem für den gerade aktuellen Bedarf an Haftpflichtdeckungen fehlen noch langfristig wirkende Programme. Werden diese Verbesserungen gelingen, werden auch die Erstversicherer daran interessiert sein, vereinzelt Risiken direkt auf den Kapitalmarkt zu transferieren. Andererseits kann es sein, dass im Zuge der Koordinierung der Aufsicht über Rückversicherungsunternehmen der allgemeine Grundsatz des Verbots versicherungsfremder Geschäfte auch auf Rückversicherungsunternehmen ausgedehnt wird. In beiden Fällen muss Vorsorge getroffen werden, dass das Kind nicht mit dem Bade ausgeschüttet wird. Die Möglichkeit, Risiken auf den Kapitalmarkt zu transferieren, ohne dass Gefahren für die Versicherteninteressen zu erkennen sind, muss erhalten und ausgebaut werden – und zwar getreu dem Grundsatz „Substance over Form“.

III. Kapitalanlage mit Finanzmarktprodukten

Das Zinsniveau in Europa hat sich seit Beginn der Neunzigerjahre nahezu halbiert. Ein Ende des Zinstals ist nicht in Sicht. Die so genannten stillen Reserven vor allem in den Aktienportefeuilles sind dramatisch weggeschmolzen und können nicht mehr in dem Umfang wie noch in den vergangenen Jahren zur Erhöhung der Nettoverzinsung herangezogen werden. In dieser Situation werden auch für Versicherungsunternehmen Finanzinstrumente interessant, die höhere Ertragschancen haben, aber mit höheren Risiken verbunden sind.

13 Eickstädt, a.a.O., S. 214.

14 Aufsichtsrechtlich liegt ein Versicherungsgeschäft vor, wenn gegen Entgelt für den Fall eines ungewissen Ereignisses bestimmte Leistungen übernommen werden, wobei das übernommene Risiko auf eine Vielzahl durch die gleiche Gefahr bedrohter Personen verteilt wird und die Risikoübernahme eine auf dem Gesetz der großen Zahl beruhende Kalkulation zugrundeliegt (BVerwG, Urteil vom 29.9.1992, VersR 1993,3, 1217 m. w. N.).

15 GB BAV 1998, Teil A, S. 53.

Dazu gehören neuerdings vor allem die so genannten strukturierten Anleihen verschiedener Erscheinungsformen. Als Anlagemöglichkeiten haben in diesem Rahmen vor allem Kreditderivate in Form von Asset-Backed-Securities (ABS) und Credit-Linked-Notes (CLN) an Bedeutung gewonnen. Sie versprechen gegenüber den herkömmlichen Kapitalanlageformen eine tendenzielle Renditeverbesserung¹⁶.

Bei einer **ABS-Transaktion** veräußert z. B. ein Kreditinstitut Teile seines Forderungsbestandes an ein eigens für den Zweck der Transaktion gegründetes SPV (s. o.), das sich seinerseits durch Emission von Wertpapieren, den ABS, refinanziert. Als Haftungsgrundlage für die ABS steht der zedierter Forderungsbestand zur Verfügung (Collateral Pool). Die Bedienung der ABS erfolgt aus den Zins- und Tilgungszahlungen für die an das SPV zedierten Forderungen. Diese werden beim SPV nach ihrer Bonität neu strukturiert und anschließend in Tranchen mit differenzierter Verzinsung neu verbrieft dem Markt zugeführt. Vorrangige Tranchen werden bei Ausfällen der zugrundeliegenden Forderungen zuerst bedient, nachrangige enthalten für das höhere Risiko einen höheren Zins.

Im Interesse der Anleger werden bei der ABS-Konstruktion besondere Sicherheitsvorkehrungen getroffen. So wird regelmäßig ein Treuhänder bestellt, der für die Investoren den Collateral Pool verwaltet und die ABS vertragsgemäß bedient. Die Sicherheitsmaßnahmen sind Voraussetzung für ein erstklassiges Rating, das wiederum für die Akzeptanz am Kapitalmarkt notwendig ist.

Interessant sind auch Konstruktionen, bei denen der Forderungsbestand nicht auf das SPV übertragen wird, das Ausfallrisiko der Bank aber über ein Kreditderivat (z. B. in der Form eines **Credit-Default-Swaps**) „synthetisch“ auf das SPV übergeht. Kreditderivate sind Finanzinstrumente, mittels derer die mit Vermögensgegenständen (Referenzaktiva) verbundenen Kreditrisiken auf andere Marktteilnehmer (so genannte Sicherungsgeber) übertragen werden. Der Sicherungsgeber leistet bei einem Credit-Default-Swap im Falle des Eintritts eines vorab festgelegten Kreditereignisses (Ausfall, Zahlungsschwierigkeit, Ratingverschlechterung) eine Ausgleichszahlung. Das SPV erhält als Sicherungsgeber die Swappremie. Aus dem Erlös der Emission von Wertpapieren erwirbt das SPV andere zinstragende Titel mit guter Investmentqualität für den Collateral Pool. Die daraus erzielten Zinsen zusammen mit der Swappremie bilden die Basis für die von den Investoren erhoffte höhere Rendite ihrer Anlage.

Eine **Credit-Linked-Note** ist eine vom Sicherungsnehmer emittierte Schuldverschreibung (oder Schuldscheindarlehen), deren Verzinsung und/oder Rückzahlung zum Nennwert nur dann erfolgt, wenn das vertraglich festgelegte Kreditereignis (s.o.) nicht eintritt. Tritt dieses Ereignis ein, wird die CLN nur in Höhe des Restwertes des Referenzkredites oder Referenzkreditportfolios zurück-

16 Vgl. dazu u.a. Uwe Kloos, Kreditderivate als geeignete Finanzinstrumente für Versicherungsunternehmen? Regelungsansätze in Deutschland, Österreich und der Schweiz, VW 2001, S. 902ff.; Asset-Backed Securities in Deutschland: Die Veräußerung und Verbriefung von Kreditforderungen durch deutsche Kreditinstitute, Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Juli 1997, S. 57 ff.

gezahlt. Die CLN ist eine Kombination aus Anleihe und Credit-Default-Swaps. Sie unterscheidet sich von den synthetischen ABS vor allem dadurch, dass kein SPV zwischengeschaltet ist.

Für die Aufsichtsbehörde stellt sich die Frage, ob diese Finanzprodukte als Kapitalanlagen für Versicherungsunternehmen in Frage kommen. Wieder stellt sich die Frage, ob die Versicherer gegen das Verbot versicherungsfremder Geschäfte verstoßen würden.

Die Übernahme von Kreditrisiken durch Kreditderivate im Rahmen der Kapitalanlage ist grundsätzlich nach § 7 Abs. 2 S. 1 VAG als versicherungsfremdes Geschäft unzulässig. Das BAV ist allerdings der Meinung, dass eine Ausnahme dann gemacht werden kann, wenn die in ein Kassainstrument eingebettete Abdeckung des Kreditrisikos nicht von wesentlicher Bedeutung ist. Davon kann man ausgehen, wenn für das Kassainstrument eine Kapitalgarantie gewährt wird und eine Negativverzinsung ausgeschlossen ist¹⁷. Liegen diese Voraussetzungen nicht vor, müssen wenigstens der Collateral Pool und das Referenzaktivum über ein externes Investment-Grade-Rating einer anerkannten Ratingagentur verfügen. Liegt auch das nicht vor, müssen die Bonität des Collateral Pools und des Referenzaktivums bzw. des Referenzportfolios sowie das Ausfallrisiko der gesamten Anlage nachprüfbar positiv beurteilt werden.

Das BAV wird in Kürze zulassen, dass die geschilderten ABS und CLN auch dem gebundenen Vermögen in vorsichtiger Weise beigemischt werden. Allerdings müssen eine Reihe weiterer Voraussetzungen erfüllt werden, die im Interesse der Sicherheit, Rentabilität und Liquidität der Vermögensanlagen eines Versicherers aufgestellt werden. Der Beurteilung der Sicherheit ist dabei angesichts der komplexen Strukturen höchste Priorität einzuräumen. Die Einzelheiten wird das BAV demnächst in einem Rundschreiben bekannt geben.

Abschließend stellt sich die Frage, ob nicht auch die im ersten Teil der Ausführungen skizzierten Versicherungsderivate als Anlagegegenstände in Frage kommen. Schließlich gehören ja die Versicherer zu den größten institutionellen Kapitalanlegern und könnten als Investoren geradezu als Katalysatoren am ART-Markt wirken.

Die Aufsichtsbehörde steht dem noch ablehnend gegenüber. Versicherungsrisiken haben auf der Aktivseite der Bilanz nichts zu suchen. Versicherer können ihrer eigentlichen Aufgabe, Versicherungsrisiken zu übernehmen, nur dann gerecht werden, wenn die Aktivseite der Bilanz frei von solchen Risiken ist. Zu gefährlich für die dauernde Erfüllbarkeit der Verträge wären solche Experimente. Man denke nur an die erhebliche Kumulgefahr. Es ist allerdings nicht auszuschließen, dass es auch hier in der Zukunft gelingt, die Risiken so zu modellieren, dass eine positive Korrelation vermieden wird und damit Gefahren für die dauernde Erfüllbarkeit der Versicherungsverträge ausgeschlossen werden .

¹⁷ Vgl. dazu auch Rundschreiben R 3/99, Teil B Abschnitt I. betreffend Strukturierte Produkte, VerBAV 1999, S. 258, 259.

IV. Ergebnis

Die Entwicklung von Finanzmarktinnovationen geht immer schneller voran. Die Aufsichtsbehörde muss sich mit dieser Entwicklung auseinandersetzen. Sie muss die Gefahren und Chancen für die Marktteilnehmer insbesondere für die Versicherten erkennen und abwägen. Dass nicht alles akzeptiert werden kann, was auf den Markt kommt, wird jedermann einleuchten. Die Aufsichtsbehörde wird aber nicht als Innovationsbremserin auftreten, sondern vernünftigen Alternativlösungen auf den Gebieten der Erweiterung des Versicherungsschutzes und der damit zusammenhängenden Kapitalanlage gegenüber offen sein.

Diskussion

Herr Farny beginnt mit der Diskussion der Bedeutung des § 7, Abs. 2 VAG. Er fragt, warum der Versicherer nicht die Schäden für eine bestimmte Zeit kreditfinanzieren soll. Ob die Fremdfinanzierung danach grundsätzlich eindeutig verboten sei? Beispiele für solche Finanzierungstechnik gebe es schon in der Vergangenheit bei Krisensituationen im 18. Jahrhundert. Herr H. Müller konzediert, sie sei in der Tat nach dem Grundsatz nicht eindeutig verboten – nur wolle man keine versicherungsfremden Geschäfte haben. Der Versicherer muss eine Prämie vom Markt verlangen, die ausreichend ist; Solvabilität und Rückversicherung kann er als Puffer nutzen. Es gebe natürlich Extremfälle in der Praxis, aber grundsätzlich müssen zunächst alle anderen Möglichkeiten ausgeschöpft werden (z. B. beim WaG die Nachschussmöglichkeit). Solche Situationen bedingen eine sorgfältige Prüfung und sind somit Einzelfallentscheidungen. Herr Werber ergänzt, dass § 7, Abs. 2 einen unbestimmten Rechtsbegriff enthält. Es handele sich nicht um einen statischen Prozess in der juristischen Betrachtung und die Regelung sei somit interpretierbar. Der Allfinanzgedanke als Idee durchdringe alle Phasen der Produktion und bedinge somit Offenheit.

Herr H. Müller bietet einen Lösungsvorschlag: Bei den sicheren Derivaten solle eine Gesetzergänzung oder ggf. Auslegungen solchen Fällen einen Weg bereiten. Bei dem Allfinanzgedanken habe er aber Zweifel. Das Verbot sollte aus seiner Sicht aufrechterhalten werden. Das Geschäft wird nicht mehr Verstanden, wenn Banken Versicherungen und Versicherungen Bankprodukte verkaufen. Die Gefahr der Insolvenzen steigt. Er halte daher das Instrument des § 7 sehr wichtig für klare Konturen. Herr Farny sieht im § 7, Abs. 2 die Fortsetzung des Spartenprinzips in der modernen Variante nicht nur zwischen den Versicherungszweigen, sondern auch zwischen Versicherungs- und Bankgeschäften.

Herr H. Müller führt Erfahrungen seiner ausländischen Kollegen als Information an: In Finanzkonglomeraten werden Versicherer gezwungen, Kreditderivate als Anlageinstrumente zu nutzen. Hier sei allerdings Vorsicht geboten. Bei uns jedoch seien heute Kreditderivate sehr sicher. Herr Seitz weist darauf hin, dass die Abgrenzung innerhalb der Rechnungslegung seit Jahren eine Grauzone ist. Es werden viele Gespräche diesbezüglich mit den Wirtschaftsprüfern

geführt. Herr H. Müller bestätigt, dass es Gespräche hierüber zwischen dem BAV und dem Institut der Wirtschaftsprüfer gibt. Die Thematik stehe auch in diesem Jahr wieder auf der Tagesordnung, wobei auch der Zusammenhang zu den IAS-Verhandlungen zu beachten sei.

Zusammenfassung und Generaldebatte

Herr Farny hat als Moderator progressiv Zusammenfassungen vorgetragen. Diese seien hier zur Dokumentation geschlossen aufgeführt.

In der Generalzusammenfassung trägt Herr Farny vor:

1. Die Festlegung von Grenzkrisiken ist nicht eindeutig. Man sollte ein Inventar weicher Grenzkrisiken aufstellen und ständig fortschreiben. Dabei erscheinen folgende Unterscheidungen zweckmässig:
 - alte (z. B. Elementarissen) und neue (z. B. Terrorrisiko),
 - „harte“ (mit gut messbaren Schäden) und „weiche“ (z. B. unternehmerische Risiken, reine Vermögensschäden) sowie
 - hinreichend schätzbare und nicht/schwer schätzbare Risiken im Hinblick auf Eintrittswahrscheinlichkeiten und Schadensgrößen.
2. Die Versicherbarkeit von Grenzkrisiken mit Hilfe der überkommenen Versicherungstechnik ist unter rational-ökonomischen Aspekten eine Frage der Versicherungs- und Rückversicherungsmärkte. Sie hängt von den Entscheidungen der Vertragsparteien ab.
3. Andere und neue Formen der Risiko- und Schadensdeckung sind bereits entwickelt und werden auch in Zukunft hinzukommen, insbesondere
 - alternative Risikotransfergeschäfte
 - Finanzderivate an Finanzmärkten
 - pre event- und post event-Finanzierungen
 - der Staat als Risikoträger für hohe Schadenexzedenten und
 - vielleicht Insolvenzversicherungssysteme.
4. Grenzkrisiken werfen außer ökonomischen zahlreiche sozialwissenschaftliche Fragen auf, z. B.
 - Fragen der Risikowahrnehmung durch die Individuen, Unternehmen, die Gesellschaft,
 - Fragen des Risikoverhaltens einschließlich der Phänomene moral hazard, subjektives Risiko und asymmetrische Informationen,
 - Kommunikation über Risiken und eingetretene Schäden, auch mit Blick auf die verbreitete Risikoaversion der Menschen,

- die Werturteile über Risiken und eingetretene Schäden, auch mit Blick auf die verbreitete Risikoaversion der Menschen,
 - die Werturteile über Risiken (Recht und Gesetz, Ethik, Legitimation, Konsens oder Konflikt) und
 - die Grenzmodal gegenüber einzelnen Risikophänomenen und gegenüber dem Versicherungssystem .
5. Die Versicherbarkeit von Grenzkrisiken ist in Zukunft eher als Frage der „Sicherbarkeit“ mit entsprechenden Techniken zu sehen. Dabei ist das Gesamtinstrumentarium auch im Hinblick auf Transaktionskosten, Allokationseffekte bei Prämien und Schäden und auf andere Wirkungen bei Individuen und Gesellschaft zu prüfen. Dafür wurden folgende Grundsätze diskutiert:
- Das Basisprinzip der Versicherung, nämlich Risikotransfer gegen Prämienzahlung, das gilt auch für andere Risikotransfertechniken, wird lediglich in anderer Form genutzt.
 - Die Aufsichtsbehörde will bei Finanzinnovationen für Risikotransfers und Kapitalanlageprodukte nicht innovationshemmend wirken, sieht aber gewisse Grenzen bei der Festlegung von Sicherheits- und Renditeanforderungen .
 - Die Bedeutung des Staates für die Sicherung gegen Grenzkrisiken ist weiter diskussionsbedürftig. Eine Staatsgarantie für Grenzkrisiken und Großschäden in einer Pyramide von risikopolitischen Maßnahmen ist besonders dann zu erwägen, wenn ohne sie ganze Wirtschaftszweige ihre Tätigkeiten einstellen müssten (z.B. Luftfahrt). Aber die Gefahr von Fehlallokationen durch Staatsgarantien ist zu beachten. Eine ökonomisch zweckmäßige Risikoallokation durch risikoadäquate Prämien bietet nur die professionelle Assekuranz.
 - Die Absicherung gegen unternehmerische Risiken durch Versicherung, etwa durch eine Art „Bilanzschutz“ ist nur möglich, wenn die Störungen zufallsbedingt sind. Absicherung gegen systematische Risiken und gegen Fehlentscheidungen des Managements durch Versicherung ist höchst problematisch.

Generaldebatte

Herr Farny lenkt dann die Generaldebatte auf die Frage, ob der Staat vorübergehend oder auf Dauer in einem marktwirtschaftlichen System als Überversicherer tätig werden sollte? Als Beispiel führt er die weltweite Regelung bei den Atomschäden (Atompool plus Staat) an.

In einer Art Schlusswort erinnert Herr von Schulzendorff an das Symposium der Hamburger Gesellschaft zur Förderung des Versicherungswesens vor 5 Jahren. Damals war die Systematisierung von Risikokategorien wichtig in Form von konventionellen, auf Vergangenheitswerten basierenden Risiken.

Damaliges Beispiel: Feuer-Industrie-Risiken. Die Industrieversicherer waren bereit, Risikodeckung zu tragen als volkswirtschaftliche Verantwortung, aber nicht zu subventionierten Preisen, sondern zu adäquaten Preisen. Das damals diskutierte Thema Versicherbarkeit oder Nichtversicherbarkeit ist auch ein Thema für „normale“ Risiken (Holz verarbeitende Betriebe). Weitere Beispiele für damals z. T. nicht versicherbare Risiken waren Diskotheken und Luxus-Fahrzeuge. Es ist keine staatliche Aktivität notwendig, wenn die Risiken für beide Seiten quantifizierbar und kalkulierbar sind, denn dann sind diese Risiken im Prinzip immer versicherbar!

Als zweiten Aspekt erörtert er unternehmerische Risiken. Die unternehmerischen Risiken sind laut Herrn Goßner wegen der Asymmetrien von Gewinnchancen und Verlustpotenzial generell nicht versicherbar. Aber in der Praxis sind diese Grenzen fließend, z. B. Berufshaftpflichtversicherung für Wirtschaftsprüfer, Steuerberater oder Makler: bei Fehlberatung zahlt der Versicherer Geld. Eine Vielzahl von solchen unternehmerischen Risiken sind versicherbar und werden versichert. Stichwort Basel II mit operationalen Risiken: Auch hier ist eine intensive Anstrengung der Versicherer zur Entlastung des Bankenkapitals durch Versicherungslösungen gefordert, um somit eine bessere Kapitalnutzung durch Hilfe der Versichererseite zu ermöglichen.

Herrn von Schultendorffs Zwischenfazit: Die Versicherungsbranche ist sowohl in der konventionell quantifizierbaren als auch in der unternehmerischen Sphäre durchaus in der Lage, ein Angebot zu machen, wenn folgende Kriterien vorhanden sind: Zufälligkeit, Quantifizierbarkeit Kalkulierbarkeit. Wenn ein Risiko unversicherbar bleibt, dann weil der Nachfrager nicht bereit ist, die Preise in einem freien Markt von Angebot und Nachfrage zu zahlen.

Als weiteres Thema bringt er dann die Katastrophenrisiken (z.B. Kernkraftwerke-Flut in Holland – Deckungsvorsorgeverordnung: Erhöhung von 500 Millionen auf 5 Milliarden Haftpflichtdeckung). Derzeit versucht die Bundesregierung, diese Deckung allein von der Privatwirtschaft zu erlangen – ohne Staat. Auch für Großrisiken kann enorme Kapazität gewonnen werden. Diese Großrisiken stellen einen Nährboden für unternehmerisches Handeln dar. Kommerzielle Raumfahrtprogramme bieten ein gutes Beispiel, wo innovative Versicherer Kapazität bereitstellen.

Seine letzte Bemerkung: Makler schaffen nicht nur Märkte auf der Erst- und Rückversicherungsseite, sondern auch auf der Kapitalmarktseite! Beispiel: Satellitenprogrammdeckung. Auf den Staat sollte verzichtet werden und dafür interessierte Kreise angesprochen werden trotz Informations- und Ertragsproblem.

Liste der Teilnehmer

Dr. Detlef Aisleben	Salzgitter AG, Salzgitter
Dr. Franz Bartscherer	Thyssen Krupp AG, Düsseldorf
Dr. Axel Biagosch	AXA Colonia Konzern AG, Köln
Dr. Jürgen Blankenburg	Hamburger Gesellschaft zur Förderung des Versicherungswesens mbH, Hamburg
Dr. Roger J. Busch	Institut TTN, Universität München
Dr. Jan Eickstädt	Gerling Konzern, Köln
Prof. Dr. Dieter Farny	Institut für Versicherungswissenschaft, Universität Köln
Dr. Jörg Frhr. Frank von Fürstenwerth	Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V., Berlin
Joachim Gizelt	E. Merck Versicherungs-Vermittlung GmbH, Darmstadt
Dr. Alfred Goßner	München
Dr. Jürgen Hübener	Hamburger Gesellschaft zur Förderung des Versicherungswesens mbH, Hamburg
Prof. Dr. Paul Kleindorfer	University of Pennsylvania
Prof. Dr. Norbert Klusen	Techniker Krankenkasse, Hamburg
Patrick Liedtke	Association de Genève, Genf
Dr. Ute Lohse	Institut für Versicherungsbetriebslehre, Universität Hannover
Eberhard Müller	Hannover Rückversicherungs-AG, Hannover
Dr. Helmut Müller	Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen, Bonn
Prof. Dr. Dr. Peter Obermeier	Gerling Akademie, München / Zürich
Joachim Scheele	Aon Jauch & Hübener GmbH, Mülheim
Prof. Dr. J. Matthias Graf von der Schulenburg	Institut für Versicherungsbetriebslehre, Universität Hannover

Dr. Dankwart

Aon Jauch & Hübener Holdings GmbH,
von Schultendorff Hamburg

Manfred Seitz

Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft

Dr. Maximilian Teichler

Aon Jauch & Hübener GmbH, Hamburg

Prof. Dr. Manfred Werber

Seminar für Versicherungswissenschaft,
Universität Hamburg

Prof. Dr. Josef Wieland

Institut für Wertemanagement,
Fachhochschule Konstanz