

Die Schweizer Privatversicherer – Strategie 2020

ASA | SVV

Schweizerischer Versicherungsverband
Association Suisse d'Assurances
Associazione Svizzera d'Assicurazioni
Swiss Insurance Association

Herausgeber:
Schweizerischer Versicherungsverband (SVV)
Conrad-Ferdinand-Meyer-Strasse 14
Postfach 4288
CH-8022 Zürich
Tel. +41 44 208 28 28
Fax +41 44 208 28 00
info@svv.ch
www.svv.ch

© 2013 Schweizerischer Versicherungsverband
Stand: 20. August 2013

Vorwort.....5
 Zusammenfassung6
 Wohlstand sichern – Versicherungsplatz Schweiz fördern8
 Nationale und internationale Entwicklung der Rahmenbedingungen..... 10
 Life & Pension 14
 Rückversicherung, Industrieversicherung und alternativer Risikotransfer 18
 Kranken- und Unfallversicherung22
 Motorfahrzeug-, Sach- und Haftpflichtversicherung26

Sehr geehrte Damen und Herren

Die Schweizer Versicherungswirtschaft ist hervorragend positioniert und international stark vernetzt. Sie hat sich in einer der grössten Finanzmarktkrisen der letzten Jahrzehnte als sehr stabil erwiesen. Die Schweizer Versicherungen sind darüber hinaus wichtige Träger des Finanzplatzes. Ohne Versicherungen würden unternehmerische Eigeninitiative und wirtschaftlicher Fortschritt gebremst oder wären gar unmöglich. Die notwendigen Investitionen für die Entwicklung kleinerer und mittlerer Unternehmen, aber auch grosser Konzerne und Infrastrukturprojekte der öffentlichen Hand sind ohne Versicherungsschutz nicht denkbar.

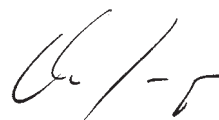
Die Schweizer Versicherungswirtschaft leistet einen Beitrag von mehr als 4,4 Prozent an die gesamte Bruttowertschöpfung unseres Landes und gehört damit zu den grössten Wirtschaftszweigen. Sie beschäftigt im Inland rund 49 000 und im Ausland rund 76 000 Mitarbeitende. Die Schweizer Versicherer müssen sich in einem von Innovation geprägten, dynamischen und zunehmend internationalen Wettbewerbsumfeld behaupten. Sie tun dies erfolgreich: 65 Prozent des Prämienvolumens von 166 Milliarden Franken erwirtschaften sie im Ausland.

Unter der Führung des Schweizerischen Versicherungsverbandes prüfen und analysieren universitäre und private Institute regelmässig die Geschäftsfelder und die Lage der Schweizer Privatversicherer, damit diese auch in einem zunehmend internationalen Wettbewerb erfolgreich bleiben können. Aus diesen Analysen werden Massnahmen abgeleitet, die für den künftigen Erfolg notwendig sind.

In die vorliegende Strategie eingeflossen sind auch die Erkenntnisse der Finanzmarktstrategie des Bundes sowie die Überlegungen aus der branchenübergreifenden Zukunftsstrategie «Masterplan Finanzplatz Schweiz». Gesamtziel soll die Weiterentwicklung des Finanzplatzes Schweiz sein, damit dieser im internationalen Geschäft zu den führenden Finanzplätzen der Welt gehört, den hohen Wertschöpfungsbeitrag an die Schweizer Volkswirtschaft steigern und zusätzliche Arbeitsplätze in der Finanzdienstleistungsbranche schaffen kann.

Wir freuen uns, Ihnen hiermit die wichtigsten Ergebnisse unserer Analyse und die konkreten Massnahmen der Versicherungswirtschaft vorlegen zu können.

Schweizerischer Versicherungsverband



Urs Berger, Präsident

Zusammenfassung

Die Assekuranz bildet mit ihrer hohen Wertschöpfung und Produktivität einen zentralen Pfeiler der schweizerischen Volkswirtschaft: Die rund 49 000 im Inland beschäftigten Mitarbeitenden (mehr als ein Prozent der Erwerbstätigen in der Schweiz) erwirtschaften 4,4 Prozent des Bruttoinlandproduktes. Die massive Steigerung der Bruttowertschöpfung – rund 50 Prozent seit Anfang der neunziger Jahre – hat sich jedoch in den letzten Jahren im Vergleich zu anderen führenden Nationen für Finanzdienstleistungen (weltweit gesehen) etwas abgeschwächt. Trotz der an sich guten Ausgangslage müssen vor dem Hintergrund globaler Finanz- und Versicherungsmärkte die Rahmenbedingungen des Schweizer Marktes überprüft werden. Dies mit dem Ziel, den bestehenden internationalen Stellenwert der schweizerischen Versicherungsbranche bewahren und ausbauen zu können. In den wichtigsten Geschäftsbereichen der Assekuranz sind die nachstehend aufgeführten Aspekte von zentraler Bedeutung.

Life & Pension

Die Schweizer Altersvorsorge steht vor grossen Herausforderungen. In der umlagefinanzierten AHV stehen die demografische Entwicklung (bzw. das Verhältnis zwischen der Anzahl Pensionierter und der Anzahl Erwerbstätiger) im Vordergrund, in der im Kapitaldeckungsverfahren finanzierten beruflichen Vorsorge die gesunkenen Anlagerenditen. Diese Entwicklungen wiegen umso schwerer, als die Parameter (Rentenalter, BVG-Umwandlungssatz, BVG-Mindestzinssatz) nicht nach ökonomischen, sondern nach politischen Kriterien festgelegt wurden bzw. werden. Das Rentenalter ist deshalb in der AHV (mit Wirkung auch für die berufliche Vorsorge) zu erhöhen und zu flexibilisieren, und der BVG-Umwandlungssatz wie auch der BVG-Mindestzinssatz sind zu entpolitisieren.

Angesichts der tragenden Bedeutung der Kollektivlebensversicherung für die berufliche Vorsorge von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) sind Rahmenbedingungen sicherzustellen, die das Anbieten des Vollversicherungsmodells auch weiterhin zulassen.

Die gestiegene Unsicherheit bezüglich der staatlichen und beruflichen Vorsorge sowie die anhaltende Individualisierung der Gesellschaft erzeugen Bedarf nach Einzellebensversicherungen. Notwendig sind deshalb die Schaffung und Gewährleistung von aufsichtsrechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen, die Produktinnovationen zur Befriedigung der veränderten Kundenbedürfnisse fördern.

Aufgrund der stark gestiegenen Lebenserwartung und des vermehrten Wohlstands in zahlreichen Ländern bietet der globale Pensionsmarkt die Chance für Schweizer Lebensversicherungsunternehmen, sich als Leader in einem internationalen Pensionsgeschäft zu positionieren. Voraussetzungen dafür sind einerseits eine weitreichende internationale Anerkennung der schweizerischen Versicherungsaufsicht und andererseits der Zugang zum europäischen Markt, geregelt auf staatsvertraglicher Ebene. Für Länder ausserhalb der EU sind bilaterale Freihandelsabkommen erforderlich.

Rückversicherung, Industrieversicherung und alternativer Risikotransfer

Der grösste Teil des Prämienaufkommens der Schweizer Rückversicherer wird im Ausland generiert. Vor diesem Hintergrund ist die internationale Konkurrenzfähigkeit des Standorts Schweiz im Bereich der Rückversicherung von zentraler Bedeutung. Um diese zu gewährleisten, ist jede Form der Überregulierung mit den damit einhergehenden hohen Kapital- und Compliance-Kosten zu vermeiden und die internationale Kompatibilität der Aufsichtssysteme zu gewährleisten. Die internationale Anerkennung der schweizerischen Regulierungsansätze muss durch verstärkte bilaterale Abkommen und Mitarbeit in internationalen Finanzgremien ausgebaut werden. Um die Wettbewerbsposition der Industrie- und Rückversicherer in der Schweiz zu stärken, sind auch die steuerlichen Rahmenbedingungen weiter zu verbessern (zum Beispiel Verbesserungen im Bereich von Finanzierungstransaktionen und gezielte Massnahmen zur Eliminierung von internationalen Doppelbesteuerungen). Die grosse Nachfrage nach sehr gut ausgebil-

deten Fachkräften muss gedeckt werden. Dazu müssen der Ausbildungs- und Forschungsplatz Schweiz gestärkt sowie attraktive Zuzugsbedingungen für ausländische Spezialisten geschaffen werden.

Motorfahrzeug-, Sach- und Haftpflichtversicherung

Die Prämieinnahmen der letzten zehn Jahre der Geschäftsbereiche Motorfahrzeug-, Sach- und Haftpflichtversicherungen weisen ein geringes Wachstum auf. Wachstumsmöglichkeiten ergeben sich vor dem Hintergrund eines gesättigten Schweizer Marktes kaum. Eine Begrenzung der in den letzten Jahren entstandenen Regulierungsdichte dürfte zu verstärkten Innovationen am Markt führen. Mit der vom Gesetzgeber beschlossenen Einführung einer gesamtschweizerischen Erdbebenversicherung wird die noch vorhandene Lücke in der Elementarschadenversicherung geschlossen. In der Haftpflichtversicherung gibt es heikle Tendenzen (zum Beispiel im Bereich der Pflichtversicherung) zu erkennen, zu analysieren und daraus die Konsequenzen für die Assekuranz zu formulieren. Die Haushaltsstudie des europäischen Zentrums für Schadenersatz- und Versicherungsrecht (Ectil) wird zur Beruhigung der Schadenberechnung bei nicht objektivierbaren Körperschäden beitragen.

Kranken- und Unfallversicherung

Im System der Kranken- und Unfallversicherung sind die Überregulierung und die widersprüchlichen Rollen von Bund und Kantonen die Hauptmängel. Eine Klärung der Rollenteilung zwischen dem Staat und der Versicherungswirtschaft ist zentral. Der Staat soll für die Sozialpolitik und eine angemessene Aufsicht zuständig sein, während die Versicherer im Wettbewerb untereinander das Versicherungsgeschäft betreiben und die Solidarität zwischen den Kranken bzw. Verunfallten und den Gesunden fördern. Der Wettbewerb unter den Versicherern und den Leistungserbringern um die Versicherten ist zu fördern (unter anderem durch Zulassung differenzierter Ausgestaltungsmöglichkeiten in der obligatorischen Krankenversicherung und die Schaffung von Anreizen

für effizientere und effektivere Leistungen durch die Leistungserbringer) und die Aufsicht ist in einem sinnvollen Rahmen weiterzuentwickeln. Die Kostenentwicklung im Gesundheitswesen muss durch den verstärkten Wettbewerb und einen grösseren Eigenverantwortungsbeitrag der Versicherten gebremst werden. Jegliche Tendenzen in Richtung einer Einheitskasse oder einheitskassenähnlicher Strukturen (Hochkostenpool) oder aber eines Risikoausgleichs, welcher zu einem Kostenausgleich führen würde, sind zu unterbinden.

Im Bereich der Unfallversicherung ist eine Ausdehnung der Tätigkeiten der Suva auf Nebentätigkeiten abzulehnen; ebenso die Ausdehnung ihres Zuständigkeitsbereichs (unterstellte Betriebe). Die Leistungsaufwendungen sollen durch Prävention, Absenzenmanagement, Früherkennung und Wiedereingliederung sowie durch Professionalisierung der Versicherungsmedizin reduziert werden.

Fazit

Als Fazit lässt sich festhalten: Die Assekuranz in der Schweiz stellt einen starken und verlässlichen Pfeiler der Schweizerischen Volkswirtschaft dar. Um ihre Wertschöpfung zu sichern und auszubauen, sind verschiedene regulatorische und steuerrechtliche Rahmenbedingungen auf internationale Marktstandards und Wettbewerbsbedingungen auszurichten.

Wohlstand sichern – Versicherungsplatz Schweiz fördern

Die Versicherungswirtschaft hat eine wichtige Rolle innerhalb der Volkswirtschaft: Sie übernimmt Risiken von Unternehmen und Privaten und deckt diese ab. Damit unsere Gesellschaft die Chancen und Möglichkeiten des Fortschritts wahrnehmen und ausschöpfen kann, müssen die Risiken des technologischen, ökonomischen, klimatischen, politischen und demografischen Wandels tragbar sein. Die Versicherungswirtschaft stellt die nötigen Instrumente zur finanziellen Absicherung solcher Risiken bereit.

Ohne die Versicherungswirtschaft wäre eine stabile und nachhaltige Altersvorsorge unvorstellbar. Die Schweizer Lebensversicherer verwalten für ihre Kunden in der privaten und beruflichen Vorsorge über 236 Milliarden Franken. Heute führen die privaten Versicherer für rund 2,155 Millionen Versicherte bzw. Policen die berufliche Vorsorge durch. Damit versichern sie mehr als jede zweite erwerbstätige Person in der Schweiz gegen Invalidität und Tod während der Erwerbstätigkeit. In Form von Hinterbliebenenrenten sind auch die Angehörigen abgesichert. Bei einem grossen Teil der Versicherten sorgen die Versicherer ausserdem für den sicheren Aufbau der Altersrente, die nach der Pensionierung bis zum Tod ausgerichtet wird. Die Versicherer garantieren ihre Leistungen. Rund 156 000 Schweizer Unternehmen vertrauen deshalb in der beruflichen Vorsorge auf die Lebensversicherer, die in diesem Bereich rund 125 Milliarden Franken Vermögen verwalten.

Hoher volkswirtschaftlicher Nutzen der Versicherungswirtschaft

Daneben sind die Versicherungsunternehmen bedeutende Investoren und Teilnehmer auf dem Kapitalmarkt. Die Assekuranz in der Schweiz leistet einen hohen Beitrag zur volkswirtschaftlichen Wertschöpfung: Etwas über 1 Prozent der Erwerbstätigen in der Schweiz erzielten im Jahr 2010 eine Wertschöpfung von rund 4,4 Prozent des Schweizer Bruttoinlandsproduktes (24,1 Milliarden Schweizer Franken). Die Assekuranz hat in den letzten Jahren ihren Beitrag zu Wachstum und Wohlstand in der Schweiz kontinuierlich ausgeweitet. Mit einer

Steigerung der Bruttowertschöpfung von rund 50 Prozent seit Anfang der neunziger Jahre zählt die Versicherungswirtschaft zu den verlässlichen, umweltfreundlichen und nachhaltigen Wachstumsmotoren der schweizerischen Volkswirtschaft. Die Assekuranz weist die höchste Produktivität (Wertschöpfung pro Arbeitsplatz) aller Branchen auf. Die Mitarbeitenden in der Versicherungswirtschaft sind gut ausgebildet und verfügen über eine hohe Kaufkraft. Darüber hinaus ist die Schweizer Assekuranz eine starke Exportindustrie, das heisst, sie schafft – weitgehend losgelöst von der konjunkturellen Situation unserer Volkswirtschaft – zusätzliche Arbeitsplätze in der Schweiz. Ausserdem bildet die Versicherungswirtschaft jährlich rund 1800 Lehrlinge aus.

Mit einem beachtlichen Teil ihrer Rückstellungen für später auszahlende Versicherungsleistungen finanzieren die Versicherungsunternehmen die private und öffentliche Bautätigkeit. Dies kann auf verschiedene Arten erfolgen, zum Beispiel als Darlehen an öffentliche Gemeinwesen zum Bau von gemeinnützigen Einrichtungen wie Schulen oder Spitälern. Versicherer gewähren ausserdem Hypotheken und besitzen selber Wohn- und Geschäftsliegenschaften.

Die volkswirtschaftlich bedeutende Stellung der Versicherungswirtschaft schlägt sich ebenfalls bei den Steuerabgaben nieder, die über 1,2 Milliarden Franken betragen. Die Bedeutung der Versicherungswirtschaft für die Schweiz liegt nicht nur in ihren direkten Auswirkungen, sondern auch in den volkswirtschaftlichen Multiplikatoreffekten: Die Tatsache, dass das Versicherungs- und Rückversicherungsgeschäft ein sehr kapitalintensiver und stark wertschöpfender Wirtschaftsbereich ist, führt dazu, dass neben dem Finanzmarkt auch viele lokale Anbieter (Consultants, Treuhandunternehmen, IT- und PR-Firmen, Baugewerbe und so weiter) von der Existenz einer starken Versicherungswirtschaft profitieren.

Die Schweizer Assekuranz ist international ein Markenzeichen höchster Güte und transportiert mit Zuverlässigkeit, Sicherheit, Kapitalstärke, Effizienz und Know-how zentrale Werte der Schweiz.

Internationaler Wettbewerb der Versicherungsstandorte

Ungeachtet der guten Ausgangslage besteht jedoch zunehmend die Notwendigkeit, die Versicherungswirtschaft der Schweiz international konkurrenzfähig zu halten. Dies lässt sich mit einer Reihe von Argumenten aufzeigen.

Internationale Finanzmärkte bemühen sich zurzeit weltweit, ihre Anteile an der Wertschöpfung aus dem Versicherungsgeschäft zu steigern. Treiber dieser Entwicklung sind die erkennbaren Wachstumsperspektiven des Weltversicherungsmarktes, die hohe Wertschöpfung dieser Branche sowie die generelle Attraktivität von umweltfreundlichen Dienstleistungsindustrien in einer globalen Wirtschaft. Eine erfolgreiche Umsetzung dieser Bemühungen wird durch den Umstand erleichtert, dass viele Versicherungsunternehmen als Folge der hohen Wettbewerbsintensität gezwungen werden, ihre lokal integrierte Wertschöpfung aufzugeben und Teile auszulagern. Für den Standort Schweiz besteht die Gefahr, dass vermehrt einzelne Wertschöpfungsschritte auch für den Schweizer Markt aus dem Ausland abgewickelt werden.

Der hohe Anteil an der nationalen Wertschöpfung exponiert den Versicherungsplatz Schweiz im internationalen Standortwettbewerb. Die Versicherungswirtschaft in der Schweiz erzielt im internationalen Vergleich eine auffällig hohe Wertschöpfung. Die Versicherungsdichte (Prämienaufwendungen pro Kopf) gehört weltweit zu den höchsten. Die Herausforderung für den Standort Schweiz besteht nun darin, in einem wettbewerbsintensiven Umfeld diese Position zu halten und auszubauen.

Das Wachstum der sektoralen und branchenspezifischen Wertschöpfung hat in der Schweiz in den letzten Jahren an Dynamik verloren – insbesondere im Vergleich zu anderen Finanzplätzen, namentlich in Asien. Der Trend deutet auf Schwierigkeiten hin, den Vorsprung aus der Vergangenheit gegenüber anderen Finanzplätzen zu verteidigen.

Rechtzeitig Handeln

Die skizzierten Entwicklungen deuten an, dass trotz der guten Ausgangslage eine passive Zuversicht hinsichtlich der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der schweizerischen Versicherungswirtschaft trügerisch ist. Mit andern Worten: Die Versicherungswirtschaft benötigt optimale Bedingungen in Bereichen wie Gesetzgebung und Steuern, um die vorhandenen Chancen nutzen und ungünstige Entwicklungen auffangen zu können. Der schweizerische Versicherungsmarkt ist deshalb auf international konkurrenzfähige Rahmenbedingungen angewiesen, um neue Marktpotenziale erschliessen, Unternehmensfunktionen mit hoher Wertschöpfung an die Schweiz binden und sich damit gegenüber anderen Versicherungsstandorten nachhaltig behaupten zu können.

Fazit

- Die Versicherungswirtschaft der Schweiz steuert mit einer hohen Wertschöpfung und Produktivität überdurchschnittlich zum schweizerischen Wohlstand bei.
- Diese Position ist gefährdet: Der internationale Standortwettbewerb hat in den letzten Jahren auch in der Assekuranz deutlich an Schärfe gewonnen.
- Der schweizerische Versicherungsmarkt braucht international konkurrenzfähige Rahmenbedingungen (Marktregulierungen, steuerliche Rahmenbedingungen), um die erarbeitete Stellung weiter auszubauen. Besondere Anstrengungen sind notwendig und sinnvoll zur gezielten Ansiedlung von versicherungsspezifischen Tätigkeiten mit hoher Wertschöpfung. Ein wichtiges Mittel zum Erhalt des Finanzplatzes bzw. Versicherungsstandortes Schweiz ist die Ausarbeitung, Umsetzung und regelmässige Anpassung einer umfassenden, zukunftsgerichteten Finanzplatzstrategie.
- Um die bestehenden Stärken des Versicherungsplatzes Schweiz zu entwickeln, sind zusätzlich Forschungs- sowie Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten mit internationaler Ausstrahlung zu schaffen.

Nationale und internationale Entwicklung der Rahmenbedingungen

Regulierung

Auf nationaler Ebene ist an erster Stelle das Augenmerk auf die Regulierungstätigkeiten zu richten, die seit über fünf Jahren unverändert zugenommen haben. Dies gilt für die Gesetzgebung im Allgemeinen wie für versicherungsrelevante Gesetze und Verordnungen im Besonderen. Derzeit werden zahlreiche Gesetze den neusten Erkenntnissen, Entwicklungen und Bedürfnissen angepasst. Während noch vor wenigen Jahren der Wille vorherrschte, Gesetze im Sinne der Eigenverantwortung und der Selbstregulierung auf das Notwendige zu beschränken, ist bereits seit längerer Zeit ein neuer Trend zur Überregulierung zu erkennen.

Diese Entwicklung ist einerseits auf konkrete Ereignisse zurückzuführen (zum Beispiel Probleme im Pensionskassenbereich in den Jahren 2001/2002, Finanzkrisen in den Jahren 2007 und 2009), andererseits im fehlenden Mut begründet, Lücken in Kauf zu nehmen (so etwa im Haftpflichtbereich). Hinzu kommt der ungebrochene Drang des linken politischen Spektrums, den Sozialversicherungsbereich möglichst zu verstaatlichen bzw. bereits bestehende Monopole auszubauen (zum Beispiel Einführung einer Einheitskrankenkasse, Einführung einer Volkspension, Ausweitung des Suva-Teilmonopols). Auch bei kantonalen Monopolen im Sachversicherungsbereich besteht eine neue Tendenz zu Ausdehnung auf den klassischen Bereich der Privatassekuranz. Unverkennbar ist auch die Tatsache, übertriebene Regelungen am Gesetzgeber vorbei auf dem Wege von Verordnungsanpassungen oder Richtlinien einzuführen.

Als weitere Schwierigkeit ist der nach wie vor bestehende übertriebene Föderalismus zu nennen, der einheitliche Lösungen verhindert und eine kostentreibende Bürokratie fördert. Als stossend ist die mangelnde Rechtsgleichheit bei den verschiedenen Wettbewerbern zu bezeichnen. Es ist aus Wettbewerbs- und Konsumentenschutzsicht nicht einzusehen, weshalb beispielsweise für den ganzen Bereich der zweiten Säule nicht gleiche Bestimmungen gelten. Schliesslich ist auf die Gefahr des so genannten «Swiss Finish» hinzuweisen. So werden häufig Gesetzesvorschriften der

EU nicht nur integral übernommen, sondern noch ausgebaut und verschärft.

Im Bereich der Regulierung sind in Zukunft vermehrt folgende Grundsätze zu beachten:

1. Basierend auf einer liberalen Wirtschaftsordnung sind Gesetze auf das notwendige Minimum zu beschränken, im Sinne der Prinzipienbasiertheit.
2. Gesetze haben für alle Marktteilnehmer ausnahmslos Gültigkeit.
3. Richtlinien, Weisungen und Ähnliches sind wenn immer möglich durch brancheneigene Standards im Sinne der Selbstregulierung zu ersetzen.
4. Soweit sinnvoll und notwendig sind internationale Standards (zum Beispiel EU-Standards) zu übernehmen, um Wettbewerbsnachteile zu verhindern.

Aufsicht

Mit dem neuen Versicherungsaufsichtsgesetz hat vor einigen Jahren eine neue Philosophie im Aufsichtsrecht Einzug gehalten. Statt regelbasiert für praktisch jedes Detail Vorschriften zu erlassen, gilt der Grundsatz der Prinzipienbasiertheit. Diesem neuen (auch internationalen) Trend wurde sowohl im Versicherungsaufsichtsgesetz wie auch in der entsprechenden Verordnung grundsätzlich nachgelebt. Es besteht jedoch die klare Tendenz, dass auf dem Wege von Richtlinien, Rundschreiben etc. erneut zur Regelbasiertheit zurückgekehrt wird, was zu einer hohen Belastung der Versicherungsunternehmen führt und damit den (internationalen) Wettbewerb beeinträchtigen kann.

Ein sehr gutes Beispiel für die prinzipienbasierte Aufsicht ist der Schweizer Solvenztest, welcher mit seinen Solvenzvorschriften ein Bild der aktuellen Risikosituation und der Risikofähigkeit des Unternehmens widergibt. Damit ist unser Land der (gleichen) europäischen Entwicklung einen Schritt voraus. Das stärkt zwar die Reputation des Finanzplatzes Schweiz, zwingt aber dazu, die Ausgestaltung der europäischen Solvenz-II-Richtlinie stets vor Augen zu halten. Der in den letzten Jahren entwickelte «Swiss Finish» muss sich (wieder) dem EU-

Level anpassen und darf die internationale Konkurrenzfähigkeit nicht beeinträchtigen.

Entscheidend zur Stärkung des Finanz- bzw. Versicherungsstandortes Schweiz – insbesondere aus internationaler Sicht – hat auch die Schaffung einer integrierten Finanzmarktaufsicht (Finma) beigetragen. Die Finma ist seit 1. Januar 2009 operativ tätig. Die entsprechenden Prozesse und Abläufe sind noch zu wenig effizient, effektiv und transparent. Auch wird zu wenig zwischen den einzelnen Finanzintermediären unterschieden. Die Konsequenzen aus den verschiedenen Banken-Problemen wurden teilweise unterschiedslos auf die Assekuranz übertragen. Aus Versicherungssicht ist es aber unerlässlich, dass die Bedürfnisse und Eigenheiten der Versicherungswirtschaft im Vergleich zum Bankensektor in der Ausgestaltung der Regelungen der Finma berücksichtigt werden. Diesem Bedürfnis wurde beispielsweise beim Rundschreiben zu den Vergütungssystemen (November 2009) zu wenig Rechnung getragen.

Versicherungsvertragsrecht

Es zeichnet sich ab, dass immer mehr Bestimmungen zum Schutz des Konsumenten Eingang in das Versicherungsrecht finden. Die Schweizer Privatversicherer unterstützen einen massvollen Konsumentenschutz, die Vertragsfreiheit muss aber gewährleistet bleiben.

Für die Versicherungswirtschaft unnötig ist der Erlass eines Finanzdienstleistungsgesetzes, wie es derzeit dem eidgenössischen Finanzdepartement und der Finanzmarktaufsicht (Finma) vorschwebt. Ein solcher zusätzlicher Konsumentenschutz macht für die Assekuranz keinen Sinn, weil das bestehende (wie auch das künftige) VVG sowie zahlreiche weitere Gesetzesbestimmungen bereits heute einen umfassenden Schutz bieten.

Steuern

Auch wenn seitens der Politik darauf hingewiesen wird, dass der Wirtschaftsstandort Schweiz bezüglich Steuern durchaus konkurrenzfähig sei und zudem andere

Kriterien stärker im Vordergrund stünden, besteht im Steuerbereich Handlungsbedarf, sowohl im Bereich der Produktebesteuerung und der Transaktionssteuern wie auch in der Unternehmensbesteuerung. Dies trotz der Einführung gewisser Erleichterungen in den letzten Jahren. Der Standort Schweiz hat für Konzerne massgeblich an Attraktivität eingebüsst. Zu erwähnen sind insbesondere die Steuersätze, die im internationalen Vergleich nicht mehr einen Spitzenplatz belegen, unattraktive Bedingungen für Finanzierungsaktivitäten, Mängel im Bereich der Verlustrechnung und des Beteiligungsabzugs.

Die Stempelabgabe auf Versicherungsprämien sowie die Umsatz- und die Emissionsabgabe wirken wachstumshemmend auf die Schweizer Wirtschaft. Es ist daher ein Anliegen der Assekuranz, dass die Stempelabgabe auf Versicherungsprämien abgeschafft wird. Dieses Ziel soll schrittweise in den nächsten Jahren realisiert werden. Die 1998 eingeführte Stempelabgabe auf Lebensversicherungsprämien mit einem jährlichen Fiskalaufkommen von mittlerweile unter 30 Millionen Franken hat zu einem massiven Rückgang des Geschäftsvolumens geführt und ist umgehend zu streichen.

Eine weitere Unternehmenssteuerreform zur Standortstärkung ist ebenso unumgänglich wie die sachgerechte Besteuerung von Leibrentenversicherungen und die Abschaffung sämtlicher Stempelabgaben.

Human Resources

Durch die Komplexität des Versicherungsgeschäfts und die ständig wachsenden und sich wandelnden Bedürfnisse der Stakeholder sind topausgebildete Fachleute in genügender Zahl ein Muss. Dies bedingt einerseits eine permanente Anpassung der Aus- und Weiterbildungsangebote der Branche, was in den letzten Jahren tatsächlich erfolgt ist. Durch die demografische Entwicklung im Sinne der Überalterung ist der Kampf um gute Fachleute aber härter geworden.

Zur Sicherung der personellen Ressourcen ist einerseits die Reputation und Attraktivität der Branche als

Arbeitgeber zu erhöhen. Vermehrt sind weibliche Fachkräfte vor allem im Kaderbereich durch genügend familienfreundliche Arbeitsbedingungen und familienergänzende Kinderbetreuung für die Branche zu gewinnen. Auch die erhöhte Anstellung ausländischer Fachleute ist unabdingbar. Derzeit sind solche zwar noch im EU-Raum verfügbar, mittelfristig jedoch nicht mehr, weil Europa ähnliche demografische Missverhältnisse aufweist. Die Lösung liegt in der Rekrutierung von Fachkräften aus Industrieländern anderer Kontinente, noch mehr aber aus so genannten Schwellenländern, was entsprechende politische Massnahmen bedingt. Daneben bedarf es im Versicherungsbereich eines Forschungs- und Ausbildungsplatzes Schweiz mit internationaler Ausstrahlung.

Internationale Herausforderungen

In aufsichtsrechtlicher Hinsicht besteht gegenüber der EU bezüglich Gleichwertigkeit erst im Bereich von Solvenz I faktisch die Anerkennung. Eine solche ist jedoch auch unter Solvenz II unabdingbar, denn sie ist eng verknüpft mit der Frage des gegenseitigen Marktzutrittes. Die in der Richtlinie Solvenz II enthaltenen Gruppenaufsichtsregeln sind für die in der Schweiz domizilierten Muttergesellschaften namentlich bezüglich der Frage des Lead Regulators von entscheidender Bedeutung, vor allem wegen des Aufsichtsaufwandes und der Kapitalbindung, wobei eine Subgruppenaufsicht zu verhindern ist. Ebenso ist eine Anerkennung der Gleichwertigkeit der Rückversicherungsaufsicht auf Basis der Rückversicherungsrichtlinie der EU anzustreben. Die Gleichwertigkeit der Schweizer Aufsicht gegenüber dem europäischen Aufsichtssystem muss durch die Äquivalenzerkennung der EU erreicht werden.

Auf Kurs ist die Schweiz bezüglich der internationalen Regulierungstendenzen (prudentielle, prinzipienbasierte Aufsicht; Compliance usw.). Im Versicherungsmarkt bestehen zunehmend Internationalisierungstendenzen, die sowohl durch den technischen Fortschritt wie auch durch vermehrte Leistungen multinationaler Unternehmen und dem Trend zur Liberalisierung der

Versicherungsmärkte vor allem in Europa getrieben werden, namentlich im Pensionskassenbereich.

Der Zugang der Schweizer Privatversicherer zum europäischen Versicherungsmarkt ist heute über Tochtergesellschaften und Zweigniederlassungen in den EU-Mitgliedsstaaten möglich. Das Versicherungsabkommen von 1989 für die Nichtlebensversicherer einerseits und die herrschende Bewilligungspraxis der EU für die Lebensversicherer andererseits bilden dafür bewährte Grundlagen. Eine Ausdehnung des Versicherungsabkommens von der Nichtlebensversicherung auf den Lebensversicherungs- und -vorsorgebereich wird im Grundsatz begrüsst.

Für eine weitergehende Marktöffnung sind aber die gegenseitige Anerkennung der Gleichwertigkeit der Aufsicht und Regulierung sowie die Beseitigung regulatorischer Hindernisse unabdingbar («Level Playing Field»). Das heisst insbesondere, dass die Kapitalanforderungen der Schweizer Versicherer und der EU-Versicherer vergleichbar sein müssen, bevor eine weitere Marktöffnung angestrebt wird. Andernfalls drohen unverhältnismässige Wettbewerbsverzerrungen zulasten der Schweizer Versicherer.

Solange die Wettbewerbsbedingungen für die Privatversicherer in der Schweiz und diejenigen in der EU weiterhin so unterschiedlich sind, wird die Versicherungswirtschaft eine weitere Marktöffnung über ein spezifisches Finanzdienstleistungsabkommen oder über ein umfassendes Dienstleistungsabkommen nicht aktiv vorantreiben oder unterstützen können.

In steuerlicher Hinsicht ist die internationale Doppelbesteuerung im Bereich der Prämiensteuern als Faktor zu erwähnen, der zusehends Geschäfte ins Ausland abwandern lässt. Die Doppelbesteuerung entsteht dadurch, dass die Schweiz die Stempelabgabe an den «inländischen Bestand» anknüpft, während die meisten ausländischen Staaten die lokalen Abgaben an den Belegenheitsort des Risikos koppeln. Ein rasches Agieren ist unerlässlich.

Ohne Versicherungen geht nichts

Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Versicherungswirtschaft ist enorm.

Die Versicherungen erbringen im Schadenfall Leistungen, die nicht nur den Einzelnen vor sozialer Not oder Betriebe vor dem Ruin bewahren, sondern sie tragen ausserdem zu einer höheren Wertschöpfung bei.

Sie sind wichtige Steuerzahler, bauen Wohnungen und geben Darlehen für Hypotheken. Die Versicherungswirtschaft bietet attraktive Arbeitsplätze und eine innovative Aus- und Weiterbildung.

Life & Pension



Zielsetzungen

- Berufliche Vorsorge: Gewährleistung der System-sicherheit, namentlich durch Entpolitisierung der zentralen Parameter BVG-Mindestumwandlungssatz und BVG-Mindestzinssatz.
- Kollektivlebensversicherung: Anerkennung der tra-genden Bedeutung der Kollektivlebensversicherung für die berufliche Vorsorge von KMU; Sicherstellung von Rahmenbedingungen, die das Anbieten des Vollversicherungsmodells auch weiterhin zulassen.
- Einzellebensversicherung: Schaffung und Gewähr-leistung von aufsichtsrechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen, die Produktinnovationen zur Befriedigung der veränderten Kundenbedürfnisse fördern.

- Internationales Pensionsgeschäft: Stärkung der internationalen Bedeutung der schweizerischen Le-bensversicherungsunternehmen und Positionierung als Leader für die kapitalgedeckte Vorsorge.

Ausgangslage

Die Altersvorsorgesysteme der Industrienationen ste-hen vor grossen Herausforderungen. Die Tatsache, dass die Zahl der Pensionierten im Verhältnis zur Zahl der Er-werbstätigen rasant ansteigt, belastet die umlagefinan-zierten Systeme (das heisst in der Schweiz die eidgenös-sische AHV). Gleichzeitig fordern die zunehmende Le-benserwartung und die gesunkenen Anlagerenditen die im Kapitaldeckungsverfahren finanzierten Systeme (das

heisst in der Schweiz vor allem die berufliche Vorsorge). Das schweizerische 3-Säulen-Konzept, das vielfach und zurecht als vorbildlich beurteilt wird, bietet auch in dieser schwierigen Situation einen entscheidenden Vorteil: Zwar sind sowohl in der 1. Säule (eidgenössische AHV) als auch in der 2. Säule (berufliche Vorsorge) einschneidende Massnahmen unvermeidlich; die Massnahmen bzw. ihre Auswirkungen beschränken sich jedoch je auf einen Teil der Gesamtvorsorge des Einzelnen.

Berufliche Vorsorge

Die berufliche Vorsorge insgesamt sieht sich mit einer massiven Überregulierung konfrontiert. Die gesetzlichen Parameter BVG-Mindestumwandlungssatz und BVG-Mindestzinssatz werden durch die Politik und nicht im Einklang mit der ökonomischen Realität festgelegt. Der zu hohe Mindestumwandlungssatz bewirkt eine Umverteilung zugunsten der Rentenbezüger und zulasten der beruflich aktiven Versicherten. Einrichtungen der beruflichen Vorsorge müssen Sicherheit dafür bieten, dass sie die übernommenen Verpflichtungen erfüllen können. Ist diese Bedingung nicht mehr erfüllt (zum Beispiel aufgrund ungenügender Kapitalerträge), müssen Sanierungsmassnahmen ergriffen werden (zum Beispiel in Form zusätzlicher Beiträge). Um Sanierungsbeiträge – die typischerweise in wirtschaftlich schwierigeren Phasen fällig werden – zu vermeiden, können sich die Unternehmen den vollversicherten Sammelstiftungen privater Lebensversicherer anschliessen. KMU machen sehr häufig von dieser Möglichkeit Gebrauch. Über 140 000 Unternehmen mit über 900 000 Erwerbstätigen zählen auf das Vollversicherungsmodell. Angesichts der schwierigen Rahmenbedingungen ist die Nachfrage deutlich gestiegen: Gerade in einem herausfordernden Marktumfeld ist es wichtig, dass sich die Unternehmen, insbesondere die KMU, auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können.

Kollektivlebensversicherung

Die Durchführung der Kollektivlebensversicherung – namentlich das Vollversicherungsmodell – wird nicht nur

durch die zu hohen BVG-Parameter, sondern zusätzlich durch die Bestimmungen von Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) und der dazugehörigen Aufsichtsverordnung (AVO) betreffend die Mindestquote erschwert. Dies gilt umso mehr, nachdem mit der Einführung des Schweizer Solvenztests (SST) die Anforderungen an die Bildung und Erhaltung von Solvenzkapital verschärft wurden.

Die Prämienentwicklung in der Kollektivlebensversicherung war während mehrerer Jahre rückläufig. Ein zentraler Grund für diese Entwicklung ist die starke Konkurrenz durch (teil-)autonome Sammel- und Gemeinschaftseinrichtungen: Vollversicherungs-Sammelstiftungen haben aufgrund der Risikokapitalanforderungen und Transparenzvorschriften tendenziell höhere Kosten und erzielten unter den «früheren» Verhältnissen an den Finanzmärkten potentiell tiefere Kapitalerträge. Angesichts der «neuen» Verhältnisse an den Finanzmärkten (anhaltend tiefe Zinsen, tiefere und volatilere Performance der Aktien) haben sich die Anlagestrategien der Lebensversicherer in den letzten Jahren allerdings als ertragreicher erwiesen, und die im Vollversicherungsmodell angebotenen Garantien erfreuen sich neuer Wertschätzung. Dies hat dazu geführt, dass das Prämienvolumen in der Kollektivlebensversicherung nach der Finanzmarktkrise wieder gestiegen ist.

Einzellebensversicherung

In der Einzellebensversicherung zeigt die Aufteilung des Prämienvolumens nach Kapital-, Renten- und anteilgebundenen Produkten einen seit 2002 abnehmenden Marktanteil für Kapitallebensversicherungen. Ursachen für die sinkende Attraktivität sind unter anderem der Wunsch von Kundinnen und Kunden nach transparenten und flexiblen Life-Cycle-Produkten sowie die häufig als niedrig empfundene Performance. Bei der Finanzierung von Kapitallebensversicherungen oder Rentenversicherungen mit Prämienrückgewähr durch eine Einmalprämie fällt eine Stempelsteuer in der Höhe von 2,5 Prozent an, was zu einem rapiden Rückgang dieser Finanzierungsform geführt hat. Das veränderte Nachfrageverhalten der Kunden zeigt sich auch durch das erhebli-

che Wachstum von anteilgebundenen Lebensversicherungsprodukten (Unit-linked-Produkte), deren Marktanteil sich zum Beispiel in der Schweiz in den letzten zehn Jahren verdoppelt hat. Lebensversicherungsprodukte mit Anlagecharakter sind jedoch zunehmend der Konkurrenz von Anlageprodukten von Banken ausgesetzt.

Der Schweizer Versicherungsmarkt weist zwar eine hohe Sättigung auf (das heisst eine der höchsten Versicherungsdichten und -durchdringungen weltweit), doch aufgrund der alternden Gesellschaft ist im Bereich der Einzelrentenversicherung im Schweizer Markt weiteres Wachstumspotenzial vorhanden. Es besteht vermehrt Bedarf zur freiwilligen Ergänzung der Absicherung neben der obligatorischen ersten und zweiten Säule durch individuelle Angebote der dritten Säule. Eine Realisierung setzt jedoch grundlegende Verbesserungen der Rahmenbedingungen voraus.

Der Abschluss von Produkten im Rahmen der gebundenen Selbstvorsorge in der Säule 3a ist bislang lediglich für Erwerbstätige möglich. Hinzu kommt, dass bei der freien Selbstvorsorge (Säule 3b) Beiträge im Gegensatz zur Säule 3a nur eingeschränkt steuerlich abzugsfähig und Leistungen nur unter gewissen Bedingungen nicht zu versteuern sind. Die geltende Einkommensbesteuerung der Leistungen, welche in der Regel zu einer Überbesteuerung führt, steht in direktem Widerspruch zu der aus volkswirtschaftlicher Sicht erwünschten Förderung der freiwilligen Vorsorge. Eine Verbesserung dieser Situation liesse sich zum Beispiel dadurch erreichen, dass der steuerbare Anteil der Renten in Abhängigkeit vom Alter der Anspruchsberechtigten bei Beginn der Rentenlaufzeit festgelegt würde.

Obwohl ein gestiegener Vorsorgebedarf aufgrund der Langlebigkeit für grosse Teile der Bevölkerung grundsätzlich unbestritten ist, ist das Thema Altersvorsorge und dessen Bedeutung im Hinblick auf das Vorliegen einer persönlichen Vorsorgelücke nicht allen Bürgern bewusst. Insofern besteht ein weiterer Handlungsbedarf in der Kommunikation und Sensibilisierung für die Altersvorsorge-Thematik.

Der gestiegene Anspruch von kritischen Kunden und die damit einhergehende Zunahme der Produktvielfalt stellen hohe Anforderungen an Beratung und Vertrieb. Der Kundenwunsch nach bedürfnisgerechten Produkten mit vielfältigen Anlagemöglichkeiten und höherem Renditepotenzial sowie attraktivem steuerlichen Ansatz verlangt die zeitnahe Entwicklung von innovativen Lebensversicherungsprodukten. Diese ist von zentraler strategischer Bedeutung für die Schweizer Assekuranz und setzt eine substantielle Reduktion von gesetzlichen Hindernissen und starren Regelungen voraus.

Internationales Pensionsgeschäft

Vor dem Hintergrund der steigenden Lebenserwartung und des wachsenden Wohlstandes ist eine zunehmende Nachfrage nach Lösungen für die Altersvorsorge zu erwarten. Dies gilt in besonderem Masse für diejenigen Länder, in denen das Vertrauen in die staatlichen Altersvorsorgesysteme schwindet oder in denen ein grundlegender Nachholbedarf besteht (zum Beispiel in den osteuropäischen Ländern). Einen weiteren positiven Effekt auf den Vorsorgemarkt hat die in vielen Ländern stattfindende Ergänzung oder Ablösung von staatlichen Altersvorsorgemodellen durch private Altersvorsorge, die im internationalen Versicherungsmarkt zu einem Anstieg von Rentenversicherungslösungen führt.

Das internationale Pensionsgeschäft bietet grosse Chancen aufgrund der zunehmend internationalen Ausrichtung von Unternehmen und Beschäftigten sowie der Deregulierung des europäischen Pensionskassenmarktes seit September 2005 (EU-Richtlinie zur Beaufsichtigung von Einrichtungen der betrieblichen Altersvorsorge). Darüber hinaus haben Vorsorgelösungen in verschiedenen Ländern eine wachsende Bedeutung als Leistungsanreiz für Mitarbeitende. In diesem Rahmen bietet sich für Schweizer Lebensversicherer die Chance, sich als Innovationsführer für europäische und globale Vorsorgelösungen zu etablieren. Dies umfasst nicht nur das internationale Geschäft der beruflichen Vorsorge, sondern auch das Finanzmanagement von Pensionsverpflichtungen für Arbeitnehmende in inter-

national tätigen Unternehmen. Der Altersvorsorgemarkt und insbesondere Vorsorgelösungen für Mitarbeitende international tätiger Unternehmen mit Sitz ausserhalb der Schweiz gestalten sich für Versicherungsunternehmen aufgrund der länderspezifischen Regulierungen und den unterschiedlichen nationalen steuerlichen Rahmenbedingungen allerdings sehr aufwendig. Hindernisse für eine Umsetzung ergeben sich auch durch das geltende Aufsichtsrecht in der Schweiz (Versicherungsaufsichtsgesetz VAG und die dazugehörige Aufsichtsverordnung AVO). Derzeit liegt das im Ausland generierte Prämienvolumen der Schweizer Versicherungswirtschaft im Lebensgeschäft weit hinter demjenigen des Nichtlebensgeschäftes: Im Lebensgeschäft wird nur rund die Hälfte der Prämien im Ausland generiert, im Nichtlebensgeschäft beträgt dieser Anteil rund zwei Drittel.

den zwischen dem Schweizer Solvenztest (SST) und Solvenz II.

- Wahrung des Steuerprivilegs der Einzellebensversicherung.

Massnahmen

- Beibehaltung der Gewichtsverteilung im 3-Säulen-Konzept bei der anstehenden Reform der Altersvorsorge.
- Abbau der gesetzlichen Überregulierung in der beruflichen Vorsorge.
- Wahrung der Systemsicherheit durch Anpassung von BVG-Mindestzinssatz und BVG-Mindestumwandlungssatz an die ökonomischen Realitäten.
- Keine Verschärfung der Mindestquote in der Kollektivlebensversicherung.
- Angleichung der Aufsichtsmodelle und -anforderungen für Pensionskassen an diejenigen für Versicherungsunternehmen, um die Sicherheit der beruflichen Vorsorge im Interesse der Destinatäre zu erhöhen.
- Sachgerechte Behandlung von Kollektivlebensversicherungslösungen bei der Bilanzierung von Unternehmensverpflichtungen im Rahmen der verschiedenen Rechnungslegungsnormen.
- Förderung der Selbstregulierung in der Einzel- und Kollektivlebensversicherung.
- Vermeidung von Marktnachteilen für die Schweizerischen Lebensversicherer aufgrund von Unterschie-

Rückversicherung, Industrieversicherung und alternativer Risikotransfer



Zielsetzungen

- Nachhaltige Stärkung des Standortes Schweiz in der Rück- und Industrieversicherung.
- Positionierung der Schweiz als der zentrale europäische Marktplatz für alternative Risikotransferinstrumente.

Ausgangslage

Rückversicherung: Standort Schweiz gut positioniert, aber starkem internationalem Wettbewerb ausgesetzt
Rückversicherung findet auf einem weitgehend globalisierten Markt statt, indem professionelle Marktteilnehmer über Ländergrenzen hinweg agieren. Die Schweiz

gilt dabei international als stabiler und verlässlicher Marktplatz für Rückversicherung. Die 62 Rückversicherungsunternehmen, die der Finanzaufsicht (Finma) per Ende 2011 unterstehen (inkl. 35 Captives), erwirtschafteten weltweit im Jahr 2011 Bruttoprämien in der Höhe von rund 28 Milliarden Franken und liegen mit einem Marktanteil von rund zehn Prozent hinter Deutschland, USA und Bermuda auf Rang vier. Dabei hat Bermuda die Schweiz als Rückversicherungsstandort erst kürzlich überholt. Eine Analyse des Prämienaufkommens der Schweizer Rückversicherer zeigt die zentrale Bedeutung des internationalen Geschäfts: Über 90 Prozent der Prämien werden im Ausland generiert.

Die Erstversicherer in der Schweiz zeichnen 60 Milliarden Franken direktes Geschäft. Zusätzlich übernehmen

sie in Rückdeckung Geschäft im Umfang von 47 Milliarden Franken. Von diesem Gesamtgeschäft werden rund 11 Prozent rückversichert.

Der Rückversicherungsmarkt in der Schweiz wird von einem Unternehmen dominiert, welches über 60 Prozent der von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (Finma) beaufsichtigten Bruttoprämien erwirtschaftet. Die hohe Konzentration im Bereich der Rückversicherung spiegelt sich auch im Marktanteil der sechs grössten Rückversicherer von 80 Prozent des Schweizer Marktvolumens wider. Fast alle grossen ausländischen Rückversicherer unterhalten Dependancen in der Schweiz, wobei diese aber oft nicht als eigene Unternehmen firmieren. In den letzten Jahren haben sich allerdings verschiedene neue Rückversicherer in der Schweiz niedergelassen, was zu einer Art Cluster- und Hub-Bildung in Zürich führt.

Obwohl in der Vergangenheit nur sehr eingeschränkt durch Aufsichtsbehörden überwacht, hatte die schweizerische Rückversicherungsbranche in ihrer Geschichte – anders als in Grossbritannien oder den USA – keine Insolvenzen zu beklagen. Mit ihrer Versicherungsexpertise leisten Rückversicherer vor allem in den aufstrebenden Volkswirtschaften eine wichtige Entwicklungsfunktion, die im Ausland äusserst geschätzt wird und dem Ruf des Finanzplatzes Schweiz zu Gute kommt. In vielerlei Hinsicht besteht dabei eine starke Komplementarität zu den Aktivitäten des Bankenplatzes, aber auch zur Exportwirtschaft im Allgemeinen.

Die Bedeutung der Schweiz als Markt für durch Makler vermitteltes Rückversicherungsgeschäft ist eher gering. Allerdings nimmt die Bedeutung des Maklergeschäfts insbesondere in Kontinentaleuropa deutlich zu. Für den Ausbau des internationalen Rückversicherungsgeschäfts ist ein lokaler Zugang zum globalen Maklergeschäft eine bedeutende Voraussetzung.

Rückversicherer sind auf besondere Expertisen zur Einschätzung von Naturgefahren und technischen Risiken angewiesen und benötigen darüber hinaus spezifisches

Wissen im Bereich Risikomanagement und Kapitalmärkte. Sie fungieren als bedeutender Multiplikator für das gesammelte Branchenwissen. Durch den Wissenstransfer im Rahmen der Rückversicherung profitieren insbesondere die Zedenten aus der Erstversicherung.

Der Bedarf an Spezialisten übersteigt jedoch zurzeit die Ausbildungskapazität der Hochschulen, insbesondere auch der Schweizer Universitäten. Bund und Kantone sowie die Industrie sind von daher aufgefordert, durch gezielte Förderung der Hochschulen vermehrt Versicherungsausbildungen auf internationalem Standard zu ermöglichen. Der Bedarfsüberhang ist nur durch den Ausbau bestehender Lehr- und Forschungseinrichtungen im Versicherungsbereich und durch den Zuzug ausländischer Fachleute zu decken.

Die Wettbewerbsposition des Standortes Schweiz ist durch die speziell auf Rückversicherung zugeschnittenen regulatorischen und steuerlichen Rahmenbedingungen konkurrierender Standorte zunehmend bedroht. Zudem ergibt sich eine gewisse Isolierung unseres Landes als Nicht-EU-Mitglied, obwohl in der Schweiz durch die grundlegende Modernisierung der regulatorischen Rahmenbedingungen – allen voran der Swiss Solvency Test und die integrierte Finanzmarktaufsicht – eines der fortschrittlichsten Aufsichtssysteme in Europa entstanden ist. Grundvoraussetzung für die internationale Konkurrenzfähigkeit ist die unbedingte Vermeidung einer Überregulierung und die internationale Kompatibilität und Anerkennung des Aufsichtssystems.

Industrieversicherung: alternative Lösungen als Herausforderung für das klassische Geschäft

Auf dem Versicherungsplatz Schweiz sind namhafte Industrieversicherer vertreten. Die Vermittlung von internationalem Geschäft an diese Unternehmen erfolgt zu 90 Prozent durch Makler. Zu den Schweizer Kunden gehören neben der Finanzdienstleistungsindustrie zahlreiche Grossunternehmen aus der Lebensmittel-, Chemie- und Pharmaindustrie mit besonderen Versicherungsbedürfnissen.

Das Geschäft mit Industrieversicherungen weist zahlreiche Parallelen zum Rückversicherungsgeschäft auf. So führt die Internationalität des Geschäfts zu ähnlich gelagerten Problemstellungen hinsichtlich der internationalen Anerkennung der Aufsicht und der Besteuerung. Ein steuerlicher Nachteil für die Wettbewerbsposition schweizerischer Industrieversicherer ergibt sich aus der Existenz der Stempelabgabe, insbesondere in Konstellationen, in welchen es zu einer internationalen Doppelbesteuerung kommt.

Zwei Entwicklungen werden das Industrieversicherungsgeschäft zukünftig deutlich prägen: Grossunternehmen sind durch den Ausbau ihres Risikomanagements zunehmend in der Lage, Risiken zu bewerten und Alternativen zu Versicherungslösungen zu nutzen. Hierbei werden Risiken zentral gebündelt und lediglich verbleibende Spitzenrisiken international platziert. Auch an dieser Stelle intensiviert sich die Konkurrenz mit internationalen Standorten wie London oder Bermuda.

Während die klassische Funktion der Industrieversicherer als Risikoträger auf Basis traditioneller Versicherungslösungen somit an Bedeutung verliert, bietet sich ihnen gleichzeitig die Chance, ihre Risikomanagement-Expertise zum Beispiel im Risk Engineering einzubringen oder innovative Risikotransfer-Instrumente, wie Kapitalmarktlösungen oder Captives, anzubieten.

In der Industrieversicherung spielen zudem Rückversicherer bei der Kapazitätsbereitstellung eine zunehmend bedeutende Rolle und lösen vermehrt traditionelle Mitversicherungslösungen ab. Zusätzlich kompensieren Selbstbehalte und Instrumente des alternativen Risikotransfers – in erster Linie Captive-Lösungen – Schwankungen in der verfügbaren Kapazität. Daraus könnte sich eine nachhaltige Prämienerosion in der Industrieversicherung ergeben.

Alternativer Risikotransfer: Wachstumsmarkt mit bisher nicht ausgeschöpftem Potenzial

Trotz der starken Zunahme von Katastrophenschäden in

den letzten beiden Jahren gibt es keine Kapazitätsprobleme auf dem traditionellen Rückversicherungsmarkt. Risikokapital ist genügend vorhanden und die Zunahme von Gründungen neuer Rückversicherer zeigt einen ungebrochenen Trend. Zudem verfügen die Kapitalmärkte ebenfalls über hohe Kapazitäten zur Absorption dieser Risiken. In den letzten Jahren ist deshalb ein starker Anstieg von alternativen Lösungen zu verzeichnen, die zur Konvergenz von Versicherung und Kapitalmärkten beitragen.

Der Markt für alternativen Risikotransfer umfasst ein breites Spektrum von Konzepten. Grundsätzlich kann dabei zwischen Risikoträgern ohne Kapitalmarktzugang – wie zum Beispiel Captives – und Kapitalmarktinstrumenten – wie beispielsweise Verbriefungen von Risiken aus Naturkatastrophen oder biometrischen Risiken – unterschieden werden. Die direkte Abgabe von Versicherungsrisiken an den Kapitalmarkt stellt eine logische Fortentwicklung des klassischen (Rück-)Versicherungsgeschäfts dar und gilt als sehr zukunftssträftig.

Ende 2011 unterstanden in der Schweiz 35 Captives der Aufsicht der Finanzmarktaufsicht. Diese haben innerhalb der letzten Jahre um rund einen Drittel zugenommen. Die Schweizer Rahmenbedingungen für Captives sind grundsätzlich günstig. Jedoch ist die Attraktivität des Standortes Schweiz für Captive-Lösungen in letzter Zeit gesunken, da insbesondere Irland oder Luxemburg unter anderem attraktivere steuerliche Rahmenbedingungen geschaffen haben. Die Position der Schweiz als Standort für Captive-Lösungen und für Industrieversicherer ist deutlich ausbaufähig.

Bei der Platzierung von «Insurance Linked Securities» spielt der Finanzplatz Zürich nur eine indirekte Rolle. Das grösste Rückversicherungsunternehmen mit Schweizer Hauptsitz betreibt das Geschäft mit diesen Finanzinstrumenten historisch gewachsen aus den USA und London heraus. In der Folge fehlt am Finanzplatz Zürich eine kritische Masse an Expertise in diesem Spezialsegment, und es hat sich bislang kein relevanter Markt entwickelt.

Schliesslich fehlt in der Schweiz eine aufsichtsrechtliche Regelung von so genannten «Special Purpose Vehicles» (SPV), die für die Verbriefung von Risiken eingesetzt werden. Solche Verbriefungen werden deshalb über andere Finanzplätze abgewickelt. Angesichts der steigenden Bedeutung des Transfers von grossen Risiken an die internationalen Finanzmärkte über Verbriefungen wäre eine entsprechende Regelung auch in der Schweiz von Vorteil.

Massnahmen

- Vermeidung hoher Kapital- und Compliance-Kosten durch Überregulierung mit entsprechenden Nachteilen im internationalen Markt.
- Internationale Anerkennung der schweizerischen Regulierungssysteme durch aktive Mitarbeit in internationalen Finanzgremien.
- Weitere Verbesserung der unternehmenssteuerlichen Rahmenbedingungen im Hinblick auf den Wettbewerb mit anderen internationalen Versicherungsstandorten, zum Beispiel Verbesserungen im Bereich von Finanzierungstransaktionen, gezielte Massnahmen zur Eliminierung von internationalen Doppelbesteuerungen.
- Deckung des Fachkräftebedarfs durch Stärkung des Ausbildungs- und Forschungsplatzes Schweiz sowie Erweiterung der Immigrationspolitik für Spezialisten ausserhalb der EU.
- Vermeiden von Marktnachteilen durch Eliminierung ungleicher Anforderungen an das SST-Zielkapital gegenüber Solvency II bei dessen Inkrafttreten in der EU und durch Eliminierung des Nebeneinanders verschiedener Berichts- und Rechnungslegungsstandards.

Kranken- und Unfallversicherung



Zielsetzungen

- Reduktion der Regulierung und Stärkung des Wettbewerbs.
- Entpolitisierung der Kranken- und Unfallversicherung.
- Gewährleistung von Rahmenbedingungen, unter denen die Kranken- und Unfallversicherung marktorientiert betrieben werden kann.
- Einführung einer solvenzbasierter Aufsicht.
- Förderung einer geeigneten, angemessenen und verhältnismässigen Aufsicht.
- Bekämpfung jeglicher Tendenzen in Richtung einer Einheitskasse oder einheitskassenähnlicher Strukturen.
- Eine verhältnismässige Anpassung des Risikoaus-

gleichs, welche nicht zu einem Kostenausgleich führt und praktikabel ist.

Ausgangslage

Nach Ansicht der Bürgerinnen und Bürger tragen heute die Qualität und das Funktionieren des Gesundheitswesens massgeblich zur gesellschaftlichen Wohlfahrt bei. Die Kranken- und Unfallversicherungen tragen zu einem erheblichen Teil dazu bei, dass die Leistungen in volkswirtschaftlich optimaler Art und Weise erbracht werden können. Sie finanzieren Versicherungsleistungen von rund 26 Milliarden Franken pro Jahr. Insofern sind sie ein wichtiger Pfeiler des schweizerischen Wohlstandes. Der Finanzierungsbedarf für Gesundheitsleistungen

wird in den kommenden Jahrzehnten weiter massiv zunehmen. Gemäss einer Prognose des Bundesamtes für Statistik werden die Gesundheitskosten um das 2,4-fache zunehmen, wenn man von einem durchschnittlich unveränderten Gesundheitszustand der Bevölkerung ausgeht. Das würde bedeuten, dass der BIP-Anteil im Zeithorizont von 2004 bis 2030 von 11,5 auf 16,7 Prozent wachsen wird. Die Eidgenössische Finanzverwaltung (EFV) hat dies in ihren im Mai 2008 publizierten Langfristperspektiven in der durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate ausgedrückt: Für die öffentlichen Finanzen wird der Bedarf im Gesundheitswesen einschliesslich Langzeitpflege bis 2050 gemessen am BIP jährlich um 4,1 Prozentpunkte wachsen.

Krankenversicherung

Die obligatorische Krankenversicherung ist seit ihrer Einführung 1996 unter ständiger politischer Einflussnahme, welche zu restriktiven Einschränkungen des Handlungsspielraums der Krankenversicherer geführt hat, obwohl aus der Botschaft zum Krankenversicherungsgesetz (KVG) der Gedanke zum Wettbewerb klar zu entnehmen ist. Gewichtige Mängel des Systems, die nicht die Hauptursachen, aber Mitursachen für die Kostentwicklung sind, blieben unangetastet:

- Die Mehrfachrolle der Kantone als Betreiber, Finanzierer und Genehmigungsbehörde.
- Der Kontrahierungszwang, der jeden Leistungserbringer berechtigt, seine Leistungen zulasten der obligatorischen Krankenversicherer zu verrechnen.

Die Krankenversicherer degenerieren damit nur noch zur Zahlstelle. Daher ist es an der Zeit, dass der Wettbewerbsgedanke zum Tragen kommt und den Versicherern wieder Gestaltungsmöglichkeiten überantwortet werden, damit sie sich im Wettbewerb profilieren können. Den Nutzen tragen die Versicherten, die gemäss ihren Präferenzen aus den Versicherungsprodukten auswählen können.

Zwischen der Krankenversicherung nach KVG und derjenigen nach dem Versicherungsvertragsgesetz (VVG) be-

stehen zahlreiche Schnittstellen (dies allein schon deshalb, weil jeder Zusatzversicherte gleichzeitig obligatorisch Grundversicherter ist). Die Politik rund um das KVG beeinflusst deshalb den Handlungsspielraum der Krankenversicherer im Zusatzversicherungsbereich massgeblich. Regulierungsfragen im KVG betreffend die Krankenzusatzversicherung ganz unmittelbar. Entgegen der tatsächlichen Entwicklung soll aus Sicht der Privatversicherer die Bedeutung der Zusatzversicherung nicht sinken, sondern steigen.

Unfallversicherung

Wichtigste Träger der Unfallversicherung sind die Privatversicherer und die Suva. Im Rahmen der anstehenden Revision des Unfallversicherungsgesetzes (UVG) strebt die Suva die Unterstellung zusätzlicher Betriebsarten und die Zulassung zu verschiedenen Nebentätigkeiten an. Aus Sicht der Privatversicherer sind solche Bestrebungen mit dem bestehenden Teilmonopol der Suva unvereinbar. Von einem Ausbau des monopolistischen Modells ist unter allen Umständen abzusehen; noch besser wäre es, die Suva zu privatisieren.

Rollenteilung statt Kumulation

Basis der bestehenden Regulierungsdichte sind die Versicherungsobligatorien. Sie bedingen weitreichende Regeln, zum Beispiel Regeln zur Kostenübernahme und Versicherungsbedingungen. Allerdings geht der staatliche Einfluss weit über das hinaus, was eigentlich notwendig wäre. Ein Grundproblem besteht darin, dass sich die Kantone und der Bund in verschiedenen, widersprüchlichen Rollen befinden. Die Kantone fungieren als Spitalbetreiber, Tarifgenehmigungsbehörde, Tarifschiedsrichter bei Streitigkeiten, Spitalplaner und Gewährleister der Gesundheitsversorgung. Der Bund ist Aufsichtsbehörde; gleichzeitig nimmt er Einfluss auf den Prämienwettbewerb, auf die Reservensituation und betreibt Industriepolitik (Beispiel Pharmaindustrie).

Diese übertriebene Einflussnahme äussert sich insbesondere auch in einer mehrfachen, teilweise unein-

heitlichen und inadäquaten Aufsicht (Bundesamt für Gesundheit BAG, Finma). Mit der Überregulierung verbunden ist unter anderem ein riesiger Aufwand: Dieselben Unterlagen müssen – unterschiedlich strukturiert – für mehrere Aufsichtsbehörden aufbereitet werden. Die Krankenversicherungen wünschen daher folgerichtig eine verhältnismässige, politisch unabhängige und prinzipienbasierte Aufsicht im Rahmen des KVG.

Die Überregulierung und die Rollenakkumulation bei Bund und Kantonen führen zu Inkohärenz und Inkonsistenz, und könnten das Gesamtsystem destabilisieren. Absolut zentral ist deshalb die Klärung der Rollenteilung zwischen dem Staat und der Versicherungswirtschaft. Der Staat soll für die Sozialpolitik und die auf das Notwendige beschränkte Aufsicht zuständig sein. Die Aufsichtszuständigkeiten sind klar zuzuweisen, und bei der Tarifaufsicht ist auch im Bereich des KVG der Schritt weg von Reservevorschriften hin zu Solvenzvorgaben anzustreben. Die Versicherer sollen im Wettbewerb untereinander das Versicherungsgeschäft betreiben, das heisst die Solidarität zwischen den Kranken bzw. Verunfallten und den Gesunden fördern.

Wettbewerb statt Regulierung

Der Wettbewerb in der Kranken- und Unfallversicherung ist in verschiedener Hinsicht, das heisst sowohl unter den Versicherern als auch zwischen den Leistungserbringern und bei den Versicherten zu fördern.

Damit der Wettbewerb unter den Versicherern spielen kann, ist für die Versicherungswirtschaft ein möglichst grosser Spielraum notwendig. Auch in der obligatorischen Krankenpflegeversicherung sind die Rahmenbedingungen so zu gestalten, dass eine Vielfalt von Angebotsvarianten möglich ist. Der Kunde soll zwischen den verschiedenen Produkten wählen können. Im Rahmen der Arbeiten in Bezug auf die Anpassungen des Risikoausgleichs ist darauf zu achten, dass die Einführung eines zusätzlichen Kriteriums zu einer Verbesserung des Risikoausgleichs beiträgt und nicht zu einem Kostenausgleich führt.

Für den (heute praktisch inexistenten) Wettbewerb unter den Leistungserbringern (vor allem Ärzte und Spitäler) müssen die Planungselemente, der Vertragszwang und die staatlichen Genehmigungsprozesse abgeschafft werden. Eine klare Grenzziehung zwischen den Leistungen der obligatorischen Krankenpflegeversicherung und denjenigen der Zusatzversicherung ist unumgänglich. Gleichzeitig ist es wichtig, das Marktbewusstsein bei den Leistungserbringern (insbesondere auch im Hinblick auf die Zusatzversicherung) zu fördern. Schliesslich ist das Kartellgesetz konsequent durchzusetzen und die Aufsicht effizient zu betreiben.

Mit dem verstärkten Wettbewerb steigt auch die Qualität im Verhältnis zum betriebenen Aufwand (was insbesondere bedeutet, dass nicht unnötige Maximallösungen gewählt werden). Gegenläufige Entwicklungen wie die Schaffung einer Einheitskasse im Krankenversicherungsbereich oder die Ausweitung der Kompetenzen der Suva sind zurückzuweisen und zu bekämpfen.

Kosten und Finanzierung

Mit Blick auf den Staatshaushalt und die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen sind eine Konsolidierung und Reformen im Bereich der sozialen Sicherheit zwingend. Dabei muss das Ziel darin bestehen, den Aufwand in einem sozial verträglichen Umfang zu halten, die Kostensteigerungen einzudämmen bzw. die Kosten teilweise gar zu senken. Dabei sollen die Solidarität in einem allgemein akzeptierten Ausmass gewährleistet sein, die wirtschaftlich Schwächeren im Arbeitsprozess/Erwerbsleben verbleiben (was insbesondere dadurch gewährleistet wird, dass Einkommen aus Arbeit attraktiver ist als Einkommen aus Versicherungsleistungen), Eigenverantwortung und Verursachergerechtigkeit der Finanzierung gestärkt und Missbrauch vermieden bzw. geahndet werden.

Neben der Eindämmung der Kostensteigerungen durch Verstärkung des Wettbewerbs ist eine nachhaltige Reduktion der Leistungsaufwendungen durch Prävention, Absenzenmanagement, Früherkennung und Wiederein-

gliederung sowie durch Professionalisierung im Bereich der Versicherungsmedizin zu erreichen. Zu den grossen Kostentreibern im Gesundheitswesen gehören unter anderem der stationäre Bereich und die Spitzenmedizin. Letztere ist auf dem Standort Schweiz zu halten und weiter zu fördern, jedoch unter Konzentration auf wenige Zentren.

Um die administrative Belastung der Unternehmen auf ein Minimum zu reduzieren, ist unter anderem das elektronische Lohnmeldeverfahren (ELM) möglichst rasch weiter zu forcieren und auszubreiten.

Mit Blick auf die Durchführung sind beispielsweise folgende Vereinfachungen und Verbesserungen zu prüfen bzw. anzustreben: Die versicherten Löhne sollten über die verschiedenen Sozialversicherungszweige vereinheitlicht werden. Sodann sollten Vereinfachungen bei der Versicherung von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern, die sowohl in der Schweiz als auch im Ausland eine Erwerbstätigkeit ausüben, stattfinden. Schliesslich sind die Statistikanforderungen des Bundesamtes für Statistik (BFS) und der Kommission für die Statistik der Unfallversicherung (KSUV) zu vereinfachen.

Wachstumschancen

Die Privatversicherer sehen verschiedene Wachstumsfelder, gerade die demografische Entwicklung verbunden mit hohen bzw. steigenden Ansprüchen in Bezug auf die Lebensqualität, dem medizinischen Fortschritt und den finanziellen Möglichkeiten der älteren Generation. In diesem Segment werden sich neue Möglichkeiten für die Zusatzversicherung aber auch im Pflegebereich auftun.

Massnahmen

- Forderung nach der klaren Rollenteilung zwischen den Akteuren im Gesundheitswesen, vor allem Rückzug des Staates in der Kranken- und Unfallversicherung (und Konzentration auf die Sozialpolitik, das

heisst das Setzen von Rahmenbedingungen, welche die adäquate Versorgung aller und den sozialen Ausgleich zugunsten der sozial Schwachen gewährleisten).

- Effizientes und klares Aufsichtssystem (das heutige System führt zu Schnittstellenproblemen im Kompetenzbereich zwischen Finma und BAG).
- Mehr Freiheit in der obligatorischen Krankenpflegeversicherung für eine differenzierte Ausgestaltung von Angebotsvarianten, die Raum lassen für die Krankenzusatzversicherung und die Taggeldversicherung nach dem Versicherungsvertragsgesetz (VVG).
- Anreize schaffen durch eine stärkere Ausrichtung des Systems an der Qualität und dem Preis der Leistungen, so dass die Leistungserbringer ihre Leistungen effizienter und effektiver erbringen müssen.
- Den Versicherten soll vermehrt die freie Wahl der Leistungen (Produkte, Modelle, Deckungsstufen) zur Verfügung stehen.
- Förderung der Eigenverantwortung der Versicherten/Patienten.
- Einschränkung des Monopols der Suva und Verhinderung von Verstaatlichungstendenzen in der Krankenversicherung.

Motorfahrzeug-, Sach- und Haftpflichtversicherung



Zielsetzungen

- Erleichterung von Innovationen.
- Verhinderung des Wettbewerbs der Systeme.
- Festigung der Elementarschadenversicherung.
- Einführung einer schweizweiten Erdbebenversicherung.

Ausgangslage

Die wichtigen Geschäftsfelder Motorfahrzeug-, Sach- und Haftpflichtversicherung verfügen aktuell über beschränkte Wachstumsperspektiven. Zunehmend an Bedeutung gewinnen werden innovative Marktbearbeitungsstrategien der einzelnen Anbieter, die nicht über

eine weitere Erhöhung der Regeldichte erschwert werden dürfen. Neue Technologien (Energiesektor, Nanotechnologie usw.) führen zu neuen Versicherungsbedürfnissen. Die Versicherer sind gefordert, diese neuen Geschäftsfelder mit kreativen Dienstleistungen zu versorgen.

Überragende Bedeutung der Motorfahrzeugversicherung

Den Geschäftsfeldern Motorfahrzeug-, Sach- und Haftpflichtversicherung kommt eine zentrale Bedeutung zu: Im Geschäftsjahr 2011 entfielen rund 50 Prozent des gesamten Schweizer Nichtlebensgeschäfts auf diese Segmente (13,1 Milliarden Franken). Dabei können etwa zwei Drittel dem Privatkundengeschäft (Retailge-

schäft), das verbleibende Drittel dem Unternehmensgeschäft (Industriegeschäft) zugeordnet werden.

Aufgeteilt nach Sparten dominieren die Motorfahrzeugversicherungen (Haftpflicht und Kasko), gefolgt von den Versicherungen gegen Feuer-, Elementar- und Sachschäden, der Haftpflichtversicherung und den übrigen Sparten (wie zum Beispiel Transport-, Rechtsschutz- oder Assistance-Versicherung). Auf die Motorfahrzeugversicherung entfallen rund 42 Prozent (5,5 Milliarden Franken) der Gesamtpremien von 13,1 Milliarden Franken, was die grosse Bedeutung der Motorisierung und Mobilität in unserer Gesellschaft widerspiegelt.

Schweizer Konzept der Elementarschadenversicherung

Den Schweizer Kunden werden im internationalen Vergleich sehr umfangreiche Versicherungsdeckungen angeboten und die Dienstleistungsqualität – zum Beispiel in der Schadenbearbeitung – wird als sehr hoch eingestuft. Besonders erwähnenswert in diesem Zusammenhang ist, dass die Schweiz zur Absicherung gegen Naturgefahren wie Lawinen, Hochwasser, Überschwemmung, Sturm, Hagel usw. über ein weltweit einzigartiges Konzept einer Elementarschadenversicherung verfügt. Diese Deckung ist ein obligatorischer Bestandteil der Feuerversicherung und basiert auf einer Solidarität sowohl seitens der Versicherten wie auch der Versicherer.

Die Elementarschadenversicherung enthält aber eine Lücke: Schäden durch Erdbeben sind derzeit nicht abgedeckt. Die Schweiz hat eine mittlere Erdbebengefährdung, weist aber ein sehr hohes Erdbebenrisiko auf (Gefährdung x Auswirkung). Die Versicherungslücke für die Naturgefahr mit dem höchsten Schadenpotenzial muss geschlossen werden. Das Parlament hat diese Gefahr erkannt und dem Bundesrat den Auftrag gegeben, eine flächendeckende, solidarische Erdbebenversicherung in der Schweiz einzuführen.

Vergleichsweise niedrige Zuwachsraten

Eine Analyse der Prämieinnahmen der letzten zehn

Jahre zeigt, dass die Motorfahrzeug-, Sach- und Haftpflichtversicherungen durchwegs positive Zuwachsraten ausgewiesen haben. Die Nachfrage folgt tendenziell der Entwicklung des Bruttoinlandproduktes (BIP). Damit weisen diese Geschäftsfelder ein geringeres Wachstum aus als der Gesamtmarkt. Ursache ist primär ein markanter Preisverfall, ausgelöst durch die zunehmenden Sättigungstendenzen und die damit einhergehende Wettbewerbsintensivierung. Die aktuellen Rahmenbedingungen lassen erwarten, dass das Wachstum auch künftig der Entwicklung des BIP folgen wird.

Die Attraktivität der Geschäftsfelder Motorfahrzeug-, Sach- und Haftpflichtversicherung zeigt ein Vergleich der Combined Ratios (Combined Ratio = eingetretene Schäden plus Ausgaben für Verwaltung und Abschluss der Versicherungsverträge im Verhältnis zu den Prämieinnahmen) in der Schadenversicherung. Diese Analyse belegt, dass die gute Rentabilität gehalten werden konnte. Durch den starken Verdrängungswettbewerb sind die Prämien in einzelnen Branchen stark unter Druck, insbesondere im Industrie- und Motorfahrzeuggeschäft. Dennoch konnten die Ergebnisse verbessert werden dank zahlreicher Kostensenkungsinitiativen und Massnahmen zur Verbesserung des technischen Ergebnisses (Tarifanpassungen, risikoadjustiertes Underwriting, Case Management usw.). Aufgrund der starken Abhängigkeit einzelner Sparten von Naturereignissen sind die Ergebnisse jedoch als volatil einzustufen.

Dienstleistungen ergänzen traditionelle Versicherungen

Rund um die eigentlichen Versicherungsprodukte entstehen Dienstleistungen. Diese betreffen sowohl die Beratung beim Abschluss, die Convenience wird aber vor allem im Schadenfall angeboten. So werden Assistancelösungen direkt an die Motorfahrzeugpolice gekoppelt. Durch die Call-Center ist sichergestellt, dass der Einbruch während 24 Stunden gemeldet werden kann und die provisorischen Reparaturen direkt vom Versicherer veranlasst werden. Dieser Trend wird sich in Zukunft noch verstärken.

Gesetzliche Rahmenbedingungen beschränken die Wachstumsmöglichkeiten

Der Schweizer Markt zeichnet sich durch eine hohe Wettbewerbsintensität aus. Seit Beginn der neunziger Jahre wurden die Versicherungszweige sukzessive dereguliert. Heute besteht ein freier Wettbewerb, eine Einschränkung sind die 19 kantonalen Gebäudeversicherer. Die Privatassekuranz legt ein Schwergewicht auf den Kundennutzen. Die Kundinnen und Kunden sind preisbewusster geworden, die Vertriebskanäle werden vielfältiger. Mit dem Internet kommt eine neue Dimension im Vertrieb hinzu. Wenn auch die Abschlüsse noch nicht im grossen Ausmass über das Internet erfolgen, wird dieser Kanal sehr wohl zur Beschaffung von Informationen (Preis- und Leistungsvergleiche) immer stärker benutzt. Der Kunde will in Sachen Dienstleistungen frei sein und die besten Produkte sowie die besten Dienstleistungen wählen können.

Energiewende, neuartige Techniken und Versicherung

Die Forderung, neue Energien zu erschliessen, wird auch die Assekuranz beschäftigen. Neue Technologien (zum Beispiel die Nanotechnologie) bedürfen einer adäquaten Versicherungslösung. Das heisst neue Risiken verlangen nach innovativen neuen Versicherungsdeckungen. Die Assekuranz ist gefordert, hier aktiv mitzuarbeiten – angefangen bei der Erkennung von Trends über die rechtzeitige Analyse der Auswirkungen auf Umwelt und Kunden bis hin zur risikogerechten Beratung der Kunden bereits im Vorfeld des Abschlusses einer Versicherung.

Zunehmende Regeldichte erhöht die Kosten und erschwert notwendige Innovationen

Neue oder sich ändernde Regelwerke, etwa im Bereich der Aufsicht, der Rechnungslegung oder des Konsumenten- und Datenschutzes, beeinflussen zunehmend die Entwicklung der Geschäftsfelder. Insbesondere für kleine und mittelgrosse Gesellschaften bringen die Regelwerke grosse administrative Aufwände mit entsprechenden Kostenfolgen mit sich. Auch unterschiedli-

che Gesetze in der Schweiz und in Europa im Bereich der Motorfahrzeugversicherung verursachen Extrakosten. Diesen Entwicklungen ist besondere Aufmerksamkeit zu schenken. Die zunehmende Regulierungsdichte hemmt das Innovationspotenzial. Zudem nimmt der Regulierungsdruck seitens der Konsumentenschutzverbände ständig zu. Das dämpft die Innovationskraft ein und führt tendenziell wieder zu uniformeren Produkten.

Massnahmen

- Begrenzung der Regulierungsdichte zur Stärkung von Innovation und Wettbewerb.
- Realisierung der gesamtschweizerischen Erdbebenversicherung zur Schliessung der bestehenden Deckungslücke.
- Sicherung der bestehenden Versicherung gegen die Naturgefahren.
- Verfolgen der Entwicklung neuer Technologien und Einwirken auf die Gestaltung der gesetzlichen Rahmenbedingungen.
- Vermeiden von Marktnachteilen durch Synchronisierung des Zeitpunkts der vollen Bedeckung des SST-Zielkapitals mit dem Inkrafttreten von Solvency II in der EU und durch Eliminierung des Nebeneinanders verschiedener Berichts- und Rechnungslegungsstandards.

ASA | SVV

Schweizerischer Versicherungsverband
Association Suisse d'Assurances
Associazione Svizzera d'Assicurazioni
Swiss Insurance Association

Schweizerischer Versicherungsverband (SVV)
Conrad-Ferdinand-Meyer-Strasse 14
Postfach 4288
CH-8022 Zürich
Tel. +41 44 208 28 28
Fax +41 44 208 28 00
info@svv.ch
www.svv.ch