

tribune

DAS MAGAZIN MIT UNTERNEHMERISCHEN VISIONEN

Auch in Krisenzeiten ein sicherer Wert

1

Versicherungsschutz lässt sich optimieren

2

Wann werden Erdbebenschäden versicherbar?

3

Cat Bonds – Verbriefung von Katastrophenrisiken

4/5

Die effiziente Vorsorgelösung für KMU

6/7

Rechtsschutzversicherung – Notwendigkeit oder Luxus?

8

AUCH IN KRISENZEITEN EIN SICHERER WERT



Lucius Dürr
Direktor Schweizerischer
Versicherungsverband SVV
lucius.duerr@svv.ch

Ohne Versicherungen geht nichts. Zumindest nicht in unserer modernen Gesellschaft. Privatpersonen und Unternehmen transferieren gegen eine Prämie mannigfaltige Risiken an Versicherungen, die Kapital für die eintretenden Versicherungsfälle bereitstellen. Ohne diesen Risikotransfer müsste jeder einzelne eigene hohe Geldmittel beiseite legen, um im Schadenfall darauf zurückgreifen zu können. Versicherungsschutz aber gewährleistet, dass mit diesen Mitteln Investitionen getätigt werden können.

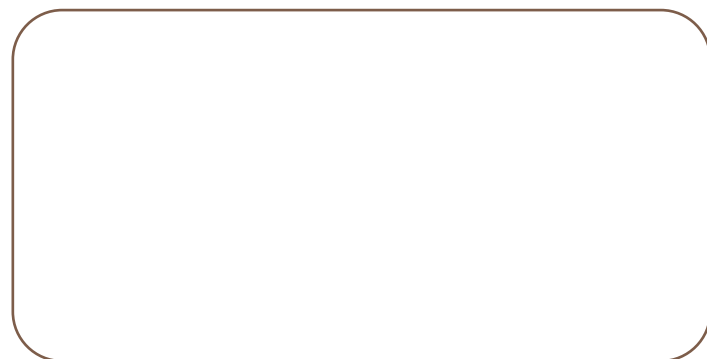
nen. Diese wiederum sind die Essenz unserer innovationsgetriebenen Volkswirtschaft.

Auch und gerade in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld ist die Versicherungswirtschaft für das Funktionieren der Wirtschaft von besonderer Bedeutung. Unsere Branche muss jederzeit in der Lage sein, den nachgefragten Versicherungsschutz anbieten zu können. Dies setzt voraus, dass die Versicherungen über das notwendige Kapital verfügen und damit die Fähigkeit besitzen, die finanziellen Risiken von Unternehmen und Privatpersonen tragen zu können.

Trotz Finanzkrise und dem globalen wirtschaftlichen Abschwung präsentiert sich die international stark verflochtene Schweizer Versicherungswirtschaft in solider Ver-

fassung. Die Versicherer weisen durchweg gute bis sehr gute Ergebnisse im operativen Versicherungsgeschäft aus. Als Investoren sind sie jedoch auf der Anlagenseite von den Wertverlusten betroffen. Ein Rückgang der Wirtschaftsleistung bedeutet zudem, dass es weniger zu versichern gibt. Dennoch arbeitet die Versicherungsbranche auch unter diesen schwierigen Bedingungen profitabel.

Ein besonderes Augenmerk hält der Schweizerische Versicherungsverband auf die Regulierungsabsichten in der EU für den Finanzsektor, von denen auch die Versicherungswirtschaft betroffen ist. Mit einem Regulierungs-«Tsunami» ist dem Finanzsektor nicht geholfen. Gute Regulierung lässt genügend unternehmerischen Spielraum offen und gewährt Raum zur Differenzierung.



VERSICHERUNGSSCHUTZ LÄSST SICH OPTIMIEREN



Markus Lehmann
Partner
Balrisk Versicherungsbroker AG
markus.lehmann@balrisk.ch

Während Grossfirmen ihren Versicherungsschutz und damit auch ihre Prämien laufend optimieren, zählen die Versicherungsprämien bei vielen mittleren und kleineren Unternehmen zu jenen Ausgabeposten, die selten vertieft hinterfragt werden. Für Unternehmen mit mehr als 10 Mitarbeitenden lohnt es sich finanziell jedoch bereits, einen umfassenden Versicherungsschutz zum bestmöglichen Preis-/Leistungsverhältnis von einem Versicherungsbroker vermitteln zu lassen. Tribune unterhielt sich über dieses Dienstleistungsangebot mit Markus Lehmann, Partner bei der Balrisk Versicherungsbroker AG in Binningen.

Wer seinen Versicherungsschutz optimieren will, muss den Durchblick im Versicherungsmarkt haben, Preise und Leistungen der verschiedenen Anbieter kennen und im richtigen Moment handeln. Bei KMU, berichtet Markus Lehmann, stelle man oft fest, dass Versicherungen während Jahrzehnten bei der gleichen Gesellschaft verbleiben, zu der ein Zufall oder eine persönliche Beziehung geführt hat. Oft werden auch die Sachversicherungen bei der einen Versicherung und die Personenversicherungen bei einer anderen abgeschlossen. Unternehmen bleiben sehr oft bei der einst gewählten Gesellschaft. Selbst dann wenn sich ihre Bedürfnisse und Ansprüche gewandelt haben, sich ein grosses Potenzial zur Optimierung abzeichnet und sie enorm an Prämien einsparen könnten, wenn sie einem Broker ein Mandat zur Optimierung ihres gesamten Versicherungsschutzes erteilen würden. Versicherung ist und bleibt Vertrauenssache – das gegenseitige Vertrauen ist Basis für eine gute Zusammenarbeit zwischen Unternehmungen und Brokern.

Professionalität und Loyalität

Ein Broker kennt die aktuellen Möglichkeiten des Marktes und arbeitet unabhängig von Versicherungsfirmen. Broker, so Markus Lehmann, treten selten als «Ein-

zelmasken», also allein, auf. In der Regel sind sie mit Partnern in einer gemeinsamen Firma tätig, in der jeder sein grosses Beziehungsnetz und die Erfahrungen aus unterschiedlichen Versicherungsbereichen einbringt. Aus ihrer früheren Tätigkeit bei Versicherungsunternehmen kennen sie das ganze Spektrum an Dienstleistungen mit den jeweiligen Stärken und Schwächen der einzelnen Produkte und Gesellschaften. Sie verfolgen die neuen Angebote wie etwa bei der Krankentaggeldversicherung und der Entwicklung z.B. im Bereich des «Case Management».

Unterstützung bieten die guten Broker auch im Schadenfall an. Dies meistens beratend und vermittelnd gegenüber den Versicherungsgesellschaften und gelegentlich auch mit der Gegenpartei, insbesondere in heiklen «verbockten» Fällen. Leider verweigern die Schweizer Versicherer den Brokern nach wie vor die direkte Schadenerledigung – dies würde für die Kundschaft aber auch für die Gesellschaften eine grosse Entlastung bedeuten! Auch hier gilt: Versicherung ist Vertrauenssache.

Eine Broker-Firma wie die Balrisk betreut um die 100 Unternehmen. Ein grosses Volumen an betreuten Kundenprämien ist die optimale Voraussetzung für eine gute Verhandlungsposition gegenüber Versicherern. Jeder Broker benötigt darum genügend Kunden als Geschäftsbasis. Beispiel: Wenn er 10 Top-Kunden optimal bedient hat, braucht er – aus der Natur der Sache heraus – nach einem Jahr ein weiteres Mandat, weil durch gute Beratung das Prämienvolumen abnimmt. Der Broker vermittelt seinen Kunden nicht einfach günstige Verträge, sondern verwaltet, betreut und aktualisiert diese Versicherungsverhältnisse auf Dauer. Zunächst wird das ganze Versicherungsportefeuille des Kunden analysiert, er wird darauf aufmerksam gemacht, wo er ungenügend gedeckte Risiken hat, aber auch wo er zu hoch versichert ist. Der Broker hält dem Kunden jedoch nicht nur den Spiegel vor, sondern gibt ihm gleichzeitig Empfehlungen ab, was zu tun wäre und sorgt dafür, dass der Kunde auf der Suche nach Optimierungsmöglichkeiten von Prämien und Deckung nicht am falschen Ort

spart. Die neuen Versicherungsangebote werden immer im Einvernehmen mit dem Kunden eingeholt. Der Broker ist ausschliesslich seinem Kunden verpflichtet, d.h. er handelt wie ein Mitarbeiter der entsprechenden Geschäftsleitung, wenn er die bestmögliche Versicherungsdeckung zum günstigsten Preis einkauft.

Entschädigung und Haftung

Ein Broker wird zwar vom Kunden beauftragt, was aber nicht mit zusätzlichen Kosten verbunden ist, da er durch seine Verwaltungs- Vermittlungs- und Betreuungsaufgabe von den Versicherungen bezahlt wird. Diese Courtagen (jährliche Betreuungsprovision) sind in den Prämien einkalkuliert und entsprechen tieferen Kosten als für den abhängigen Aussendienst einer Versicherungsgesellschaft. Diese Courtage genannten Provisionen sind in etwa bei allen Versicherungstypen und Gesellschaften gleich, haben bei der Beratung dadurch keinen Einfluss und das ist gut so.

Jeder anerkannte Broker ist gesetzlich verpflichtet, sich beim BPV, dem Bundesamt für Privatversicherungen, zu akkreditieren. Er muss dazu den Nachweis über Diplome, Erfahrungen und eine Berufshaftpflichtversicherung mit ausreichender Deckungssumme erbringen. Um das Risiko einer Falschberatung zu vermeiden, wird jedes Gespräch mit dem Kunden über seine Wünsche und die daraus resultierenden Versicherungsvorschläge in einem Beratungsprotokoll exakt festgehalten. Es ist in jedem Fall der Kunde, der sich abschliessend für eine Versicherung entscheidet. Eine mögliche falsche Beratung ist sehr unwahrscheinlich, aber trotzdem wäre ein solcher Fall mit einer Berufshaftpflichtversicherung abgedeckt. Broker haben zudem ausgeklügelte EDV-Systeme, um Fristen und regelmässige Kontrollen nicht zu verpassen und auch die Policenverwaltung erfolgt über diese speziellen Broker-Programme. Transparenz zu schaffen ist eine wichtige Aufgabe von Brokern, aber auch transparent zu sein gegenüber der eigenen Kundschaft ist eine Voraussetzung.

WANN WERDEN ERDBEBENSCHÄDEN VERSICHERBAR?



Dr. Peter Blumer
Direktor
Gebäudeversicherung des Kantons
Basel-Stadt
www.gvbs.ch

Erdbeben sind heute noch nicht wie andere Elementargefahren automatisch versichert. Eine solidarische gesamtschweizerische Versicherungslösung und die dafür notwendigen rechtlichen Grundlagen sind jedoch in Diskussion. Darüber unterhielt sich Tribune mit Dr. Peter Blumer, Direktor der Gebäudeversicherung des Kantons Basel-Stadt.

Würde sich das Basler Erdbeben von 1356 mit seiner geschätzten Stärke von 6.5 bis 7 auf der Richterskala heute ereignen, wären in der Schweiz Gebäudeschäden von rund 45 Milliarden Franken zu erwarten. Peter Blumer rechnet ausserdem mit Schäden am Gebäudeinhalt – Mobiliar und Maschinen – im Wert von zusätzlichen 15 Milliarden Franken. Hinzu kämen noch weitere abschätzbare Schäden an der Infrastruktur und Kosten für Betriebsunterbrechungen im Rahmen von insgesamt weiteren 20 Milliarden Franken. Das legendäre Beben von Basel würde nicht nur in Basel Zerstörungen anrichten, sondern in einem Grossteil der Schweiz, insbesondere im stark bevölkerten Mittelland bis nach Zürich. Auch im benachbarten Frankreich und Deutschland wären Schäden in Milliardenhöhe zu erwarten.

Eine exakte Voraussage, wann sich das nächste Erdbeben ereignet, ist bis heute nicht möglich. Hingegen lässt sich das Risiko abschätzen. Dieses rechnet sich als Produkt aus Erdbebengefährdung (Häufigkeit und Stärke von Erdbeben) und dem erwarteten Schadenausmass (abhängig von der Bauweise und den exponierten Werten). Erdbeben mit einer Stärke und Intensität, die eine grosse Schadenfolge erwarten lassen, sind in der Schweiz nicht nur in Basel, sondern auch im Wallis, in der Zentralschweiz, im St. Galler Rheintal, in der Region Chur – Tiefencastel und im Engadin zu erwarten.

Heute ist die Gefährdung Erdbeben (noch) nicht in Analogie zu den anderen Naturge-

fahren wie Überschwemmungen, Hagel, Sturm oder Lawinen, etc. obligatorisch an die Feuerversicherung gekoppelt.

Der Kanton Zürich hat bereits eine Schadendeckung von 1 Milliarde Franken auf der Basis einer Rückversicherungslösung eingekauft und kann damit Schäden abdecken, wie sie durch ein grösseres Erdbeben mit einer Wiederkehrperiode von 200 Jahren eintreten können. Die übrigen Kantonalen Gebäudeversicherungen gründeten 1978 einen Pool, den Schweizerischen Pool für Erdbebendeckung. Dieser entrichtet auf freiwilliger Basis, d.h. ohne Leistungspflicht gegenüber den Versicherten, Entschädigungen an Hauseigentümer im Umfang von 2 Milliarden Franken. Der Pool ist auf ein mittleres Erdbebenereignis ausgerichtet, das statistisch etwa alle 100 Jahre eintritt. Die Privatversicherungen stellen ihren Versicherten ebenfalls auf freiwilliger Basis eine beschränkte Deckung von 200 Millionen Franken zur Verfügung.

Obligatorische Versicherung

Eine obligatorische gesamtschweizerische Erdbebenversicherung ist in Diskussion. Privatversicherungen und Kantonale Gebäudeversicherungen haben sich zusammen getan und eine gemeinsame Versicherungslösung entwickelt. Die Arbeiten für die Produktgestaltung, das Pricing und die gesetzlichen Grundlagen sind abgeschlossen. Das Projekt liegt nun beim Bundesrat, der durch eine Anpassung der Verordnung zum Versicherungsaufsichtsgesetz grünes Licht für die Umsetzung erteilen sollte. Das Konzept sieht vor, dass für eine Prämie von 0,08 Promille sowohl Gebäude als auch Mobili-

ar gegen ein grösseres Erdbeben mit einer Wiederkehrperiode von 500 Jahren versichert werden. Ein solches Ereignis hat einen Kapitalbedarf von 20–30 Milliarden Franken. Mit dem vorgesehenen obligatorischen Selbstbehalt von 10 Prozent der Versicherungssumme müssten versicherungstechnisch nur noch 8 bis 12 Milliarden Franken zur Schadendeckung bereit gestellt werden. Eine Versicherungsdeckung in dieser Höhe ist auf dem Welt-rückversicherungsmarkt durchaus erhältlich. Nur mit dem besagten Selbstbehalt ist, so Peter Blumer, die Erdbebenversicherung zu derart günstigen Bedingungen möglich. Wer ein Haus im Wert von einer Million versichert, müsste im Schadenfall zwar 100'000 Franken selber finanzieren, zum Beispiel durch Aufstocken der Hypotheken, dafür kostet die Deckung nur 80 Franken pro Jahr. Eine weitere Voraussetzung für eine günstige Versicherungslösung liegt in der umfassenden Solidarität, die nur über eine gesamtschweizerische obligatorische Versicherung gewährleistet werden kann. Bei einer freiwilligen Versicherung würden nur die erdbebengefährdeten Bauten in erdbebenexponierten Gebieten versichert, was wegen der Antiselektion zu unverhältnismässig teuren Prämien führen würde, so wie es heute im Markt der Fall ist.

Kantonale Prävention und Vorsorge

Die Kantone setzen sich heute verstärkt für erdbebensicheres Bauen ein. Die SIA-Normen 260ff schreiben vor, wie Tragwerke ausgestaltet werden müssen, damit sie ein Referenzerdbeben mit einer Wiederkehrperiode von 475 Jahren aushalten. Ein Haus erdbebensicher zu bauen, kostet laut Peter Blumer 1–2 Prozent der Rohbausumme oder 0.5–1 Prozent der gesamten Neubauskosten. Für die Sanierung eines bestehenden Gebäudes sind hingegen bis zu 25 Prozent der Neubauskosten zu veranschlagen. Bei den unverhältnismässig hohen Kosten, die sich beim erdbebengerechten Nachrüsten einer bestehenden Baute aufdrängen, wird der Bauherr eher geneigt sein, eine private Versicherungslösung zu suchen.



Ältere Bauwerke sind oft nicht erdbebensicher.

CAT BONDS – VERBRIEFUNG VON KATASTROPHENRISIKEN



Beat Herger
Chief Investment Officer
La Roche & Co Banquiers
bhe@lrc.ch

Als Ergänzung des traditionellen Rückversicherungsmarkts ermöglichen Katastrophenanleihen, sogenannte Cat Bonds, den Risikotransfer von der Versicherungsbranche auf den Kapitalmarkt und entschärfen damit die im Zusammenhang mit Naturkatastrophen auftretenden Risikokonzentrationen und Kapazitätsengpässe. Den Anlegern kommen Cat Bonds auf der Suche nach innovativen Anlagestrategien entgegen und bieten aufgrund einer geringen Korrelation zwischen Katastrophenrisiken und traditionellen finanzwirtschaftlichen Risiken ein zusätzliches Diversifikationspotenzial.

Naturkatastrophen wie Erdbeben, Stürme und Überschwemmungen haben seit 1990 hinsichtlich Schadenhöhe und Intensität neue Rekordstände erreicht und sowohl für die Erst- als auch für die Rückversicherungsindustrie eine Herausforderung entstehen lassen: Die Zunahme des Schadenpotenzials überstieg nicht nur die Deckungskapazität einzelner Versicherungsunternehmen (1992 gingen nicht weniger als elf Versicherungsgesellschaften an den finanziellen Folgen des Hurrikans «Andrew» zu Grunde), sondern stellte auch die Frage nach den Kapazitätsgrenzen des gesamten Versicherungsmarkts und damit auch nach der Grenze der Versicherbarkeit solcher Risiken. Um einerseits die Versicherungskapazität zu erhöhen und andererseits die mitunter extremen Preiszyklen auf den Rückversicherungsmärkten zu glätten, bedienten sich die Unternehmen seit Mitte der 90er-Jahre neben der traditionellen, brancheninternen Rückversicherung zusehends alternativer Risikotransfermethoden, mittels derer Versicherungsrisiken auf den Kapitalmarkt transferiert werden. Dabei haben sich Cat Bonds insbesondere für den Transfer von «low frequency – high severity»-Risiken, wie sie meteorologische und geologische Elementarereignisse darstellen, etabliert. Cat Bonds sind die am meisten verbreitete Form der Insurance Linked Securities.

Bei den bisher emittierten Cat Bonds handelt es sich um variabel verzinsliche Anleihen, die mit Ausnahme einer zehnjährigen Anleihe Laufzeiten bis maximal fünf Jahre aufweisen. Der Coupon besteht aus dem variablen Geldmarktzinssatz (3-Monats-Libor) und einem fixen Spread, der als Prämie für das zu übernehmende Versicherungsrisiko zu verstehen ist und dessen Höhe von der Risikoausgestaltung und von der Situation im Cat Bond- und Rückversicherungsmarkt abhängt. Im Unterschied zu herkömmlichen Anleihen sind die Zahlungsmodalitäten bezüglich der Coupon- und Rückzahlung von Cat Bonds an den Schadenverlauf einer oder mehrerer Katastrophen gekoppelt. Dabei kann das versicherungstechnische Risiko ganz oder teilweise an die Rückzahlung der Anleihe (Principal at Risk), an den Coupon (Coupon at Risk) oder an eine Kombination der beiden (Principal and Coupon at Risk) gebunden sein. Tritt ein Versicherungsereignis ein (z.B. Taifun in Japan, Erdbeben in Kalifornien) und werden die definierten Schwellenwerte betreffend verursachtem Schaden überschritten, verliert der Anleger sein Investment ganz oder teilweise.

Diese Versicherungsereignisse inklusive die Schwellenwerte, deren Überschreitung eine Versicherungszahlung auslösen, sind im Prospekt im Detail spezifiziert und dokumentiert. Je höher die Schwellenwerte angesetzt sind, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie bei Eintritt des Versicherungsereignisses übertroffen werden und in der Folge der Anleger eine Einbusse bei Coupon- und/oder Rückzahlung erfährt, und desto tiefer fällt der Spread aus, welcher der Anleger als Entschädigung für die Risikoübernahme erhält. Wenn der Schwellenwert modellbasiert durchschnittlich einmal alle hundert Jahre überschritten wird, liegt der Spread indikativ um 5%.

Zur Definition des massgebenden Ereignisses, das eine Versicherungsdeckung auslöst, kennt die Branche im wesentlichen zwei Trigger-Arten: Der Schaden-Trigger, der auf die effektive Schadenhöhe beim Versicherungsnehmer abstellt, und den Index-Trigger, der auf dem Branchenschaden, einem Modellschaden oder parametrischen Daten (Windgeschwindigkeit,

Erdbebenstärke etc.) beruht. Die Wahl des jeweiligen Triggers hat massgeblichen Einfluss auf die Transparenz und die Informationssymmetrie zwischen Versicherungsnehmer und Anleger im Hinblick auf eine potenzielle Deckungsauslösung und die nachfolgende Abwicklung.

Der Cat Bond besitzt weitere Ausgestaltungsmöglichkeiten, mit welchen den Risikovorstellungen des Emittenten einerseits und der Anleger andererseits Rechnung getragen werden kann. Dazu gehört die Möglichkeit, eine Anleihe in mehrere Tranchen aufzuteilen, mit denen unterschiedliche Risiken transferiert werden, was in ungleichen Ansprüchen auf Coupon- und Tilgungszahlungen mündet. So erfolgt bei weniger riskanten Tranchen beispielsweise nur ein Verlust des Coupons, während riskantere Tranchen auch einer Kürzung des Tilgungsbetrags unterliegen. Eine flexible Steuerung des Risikotransfers bieten auch Programme, die einzelne Tranchen zeitversetzt emittieren. Die transferierten Risiken sind identisch, die Tranchen unterscheiden sich aber hinsichtlich Laufzeit und Coupon.



Zyklon

Cat Bonds werden im Gegensatz zu normalen Unternehmensanleihen nicht direkt von der Versicherungsgesellschaft emittiert, sondern durch eine Zweckgesellschaft, einem sogenannten Special Purpose Vehikel. Damit wird die Versicherungsgesellschaft zum Versicherungsneh-

mer, die Zweckgesellschaft zum Versicherungsgeber und Emittent des Cat Bonds. Typischerweise ergeben sich folgende Zahlungsströme: Zwischen dem Versicherungsnehmer und der Zweckgesellschaft besteht ein klassischer Rückversicherungsvertrag, der eine Versicherungsdeckung gegen Zahlung einer periodischen Prämie begründet. Zur Deckung eventueller Verbindlichkeiten aus dem Rückversicherungsvertrag emittiert die Zweckgesellschaft nun den Cat Bond. Der Anleger zahlt den Nominalwert bzw. das volle Deckungskapital in die Zweckgesellschaft ein. Der Emissionserlös wird über einen Collateral Trust in festverzinsliche Anlagen mit kurzer Laufzeit und höchster Bonität angelegt. Das Vermögen des Trusts dient als Garantie für die Eventualverpflichtung der Zweckgesellschaft aus dem Rückversicherungsvertrag. Die Anlageerträge aus dem Collateral Trust werden mit einer SWAP-Gegenpartei in Libor getauscht. Neben den quartalsweisen Couponzahlungen an den Anleger stellt die Zweckgesellschaft auch die Rückzahlung des Nominalbetrages im Normalfall sicher. Tritt aber das definierte Versicherungsereignis ein, muss die Zweckgesellschaft die vereinbar-



te Deckung an den Versicherungsnehmer zahlen. Ein allenfalls verbleibender Restbetrag geht zurück an den Anleger.

Während bei Katastrophenderivaten (z.B. Swaps, Futures oder Optionen) die Liquiditätsbereitstellung erst mit dem Zahlungs-

fluss nach dem Eintreten des Ereignisses erfolgt, wird bei Cat Bonds die Liquidität unmittelbar bei der Emission verfügbar, womit das Gegenparteirisiko für den Versicherungsnehmer stark reduziert wird.

Im Dezember 1996 legte die St. Paul Re den weltweit ersten Cat Bond auf. Nach Angaben des US-Versicherungsmaklers Gay Carpenter folgten bis 2005 nur 69 weitere Emissionen mit einem Gesamtvolumen von knapp 11 Mia. USD. Das Jahr 2005 markierte für den Cat Bond-Markt mit dem Auftreten des Hurrikans «Katrina» einen Wendepunkt. Alleine in den Jahren 2006, 2007 und 2008 kam es zu weiteren 60 Emissionen mit einem Volumen von 14.4 Mia. Ende 2008 betrug das ausstehende Risikokapital aus Cat Bonds 11.8 Mia. USD, was ca. 7% des ganzen Rückversicherungsmarkts ausmachte. Das durchschnittliche Rating der emittierten Anleihen bzw. der einzelnen Tranchen liegt bei BB. Marktführerin im Emissionsgeschäft von Cat Bonds ist die Swiss Re, gefolgt von der Münchner Rückversicherung und der Allianz. Daneben haben sich mit Gay Carpenter (MMC-Gruppe) und AON zwei Spezialmakler hervorgetan.

Neben den klassischen Emittenten aus der Versicherungsindustrie traten auch einige von Naturkatastrophen besonders betroffene Industrieunternehmen und Staaten als Emittenten von Cat Bonds auf: Nachdem die gesamte Versicherungsindustrie sich nicht in der Lage sah, eine Ausfallversicherung für die FIFA Fussball-Weltmeisterschaft 2006™ (Versicherungsbeginn 2003 bis zum Endspiel 2006) anzubieten, entschied die FIFA, selbst an den Kapitalmarkt zu gehen. Dort platzierte sie zusammen mit Credit Swiss First Boston den «Fifa-Bond», einen Cat Bond mit einem Volumen von 260 Mio. USD. Auch die Risiken einer zeitlichen und/oder örtlichen Verschiebung der FIFA Fussball-Weltmeisterschaft 2010™ und 2014™ hat die FIFA über den Kapitalmarkt bereits abgesichert. Die Anlegerschaft setzt sich überwiegend aus institutionellen Anlegern zusammen.

Die Ausfallquote von Cat Bonds ist erstaunlich tief. Unter den 130 bis Ende 2008 emittierten Anleihen gab es erst einen Teilverlust, und zwar im Zusammenhang mit dem Hurrikan «Katrina».

Aus Anlegersicht weisen Cat Bonds eine vergleichsweise hohe, im aktuellen Umfeld sehr attraktive Verzinsung auf. Aufgrund der eher kurzen Laufzeit und der regelmässigen Anpassung des variablen Teils des Coupons an die aktuellen Geldmarktkonditionen, besitzen sie zudem nur ein geringes Zinsänderungsrisiko. Anleger erlangen mit Cat Bonds den Zugang zu einer mit den traditionellen Risikoquellen an den Kapitalmärkten nicht bzw. nur schwach korrelierten Anlageklasse, womit durch die Beimischung von Cat Bonds zu einem diversifizierten Portfolio ein höherer Diversifikationsgrad erreicht und das Rendite-/Risikoprofil des Portfolios verbessert wird.

Während die Einschätzung der bei Cat Bonds inhärenten, spezifischen Risiken für den naturwissenschaftlichen Laien eventuell schwierig sein dürfte, bietet der Cat Bond-Markt aufgrund seiner Heterogenität weitere Problempunkte für die Anleger. Die Beurteilung eines Cat Bonds richtet sich massgeblich nach der Ausgestaltung seiner individuellen strukturellen Merkmale, insbesondere des Triggermechanismus. Um Informationsasymmetrien zugunsten des Versicherungsnehmers einzudämmen, sind indexbezogene Trigger zu präferieren.

Es ist dabei davon auszugehen, dass ein Cat Bond-Portfolio, das in unterschiedliche Katastrophenrisiken diversifiziert ist, den größten positiven Effekt für die Investition bringt. Diese Diversifikation ist notwendig, um den Extremfall aufzufangen, in dem der Cat Bond-Anleger die Rück- und/oder Zinszahlung verliert, und macht umso mehr Sinn, als dass zwischen den Katastrophenereignissen kein systematischer Zusammenhang besteht und somit grundsätzlich keine Korrelation zu erwarten ist. Im Vordergrund steht die Diversifikation nach Versicherungsnehmer, nach Katastrophenereignissen/Regionen und nach Trigger-Art.

Aufgrund der grossen Mindeststückelung bei Cat Bonds und der oben beschriebenen, aus Sicht des Autors dringend notwendigen Diversifikation ist dem Privatanleger zu empfehlen, Investitionen in Cat Bonds nur über entsprechende, spezialisierte Anlagefonds zu tätigen.

DIE EFFIZIENTE VORSORGELÖSUNG FÜR KMU



Christian Willi,
Partner, CBA Partner
Versicherungsbroker AG
christian.willi@cba-broker.ch

Die UWP Sammelstiftung für berufliche Vorsorge in Basel wird dieses Jahr 15 Jahre alt und hat sich trotz zweier internationaler Finanzkrisen als Erfolgsmodell behauptet. Christian Willi, Partner der CBA Partner Versicherungsbroker AG und Stiftungsrat der UWP Sammelstiftung für berufliche Vorsorge, stellt Tribune die Erfolgsfaktoren dieses effizienten Vorsorgemodells vor.

Die UWP Sammelstiftung für berufliche Vorsorge (UWP) bietet keine klassische Vollversicherungslösung für die berufliche Vorsorge an, sondern eine so genannte Spar-kassen-Risikolösung mit getrenntem Anlage- und Versicherungsteil. Trotz Trennung von Anlage- und Versicherungsteil kommt die Leistung für die angeschlossenen Betriebe aus einer Hand: Anfangs neunziger Jahre haben sich die Beratungsgesellschaft für die zweite Säule AG (Berag) und die Urs Willi und Partner Assekuranz-broker, heute CBA Partner Versicherungs-broker AG, die UWP Sammelstiftung für berufliche Vorsorge gegründet. Für die Berag lag die Motivation für die Mitbe-gründung der UWP darin, über einen unabhängigen Broker individuelle Vorsor-gelösungen am Markt anbieten zu können. Für die Urs Willi und Partner Assekuranz-broker stand im Vordergrund, ihren beste-henden Kunden zusammen mit einem Pensionskassen-Spezialisten massge-schneiderte Lösungen ermöglichen zu können. Durch die immer deutlicher spür-baren Folgen der Deregulierung im Vor-sorgemarkt Schweiz herrschte «Aufbruch-stimmung» im Pensionskassengeschäft. Mit dieser Entwicklung einher gingen die Forderungen nach

- Individualisierung und Spezialisierung
- tieferen Kosten
- mehr Transparenz und
- mehr Mitsprache der Vorsorgewerke.

Mit zunehmender Anzahl an Anbietern von Vorsorgelösungen auf dem Markt wird es

immer wichtiger, dass sich offene Vorsor-geeinrichtungen wie die UWP durch klare Grundsätze differenzieren. Bei der UWP sind dies

- Kosteneffizienz
- Individualität
- Innovation
- Kundenzufriedenheit
- Langfristigkeit
- Wachstum

Kosteneffizienz dank schlanker Organisationsstruktur

Die UWP ist eine teilautonome Sammel-stiftung, die Risiken Tod und Invalidität sind kongruent, d.h. 1:1 bei einer Lebens-versicherungsgesellschaft rückversichert. Die Stiftung trägt daher nur das Langle-berisiko selber. Die Organisationsstruktur der UWP ist in der Abbildung dargestellt.



- 1 Die Geschäftsstelle führt die Geschäfte der Stiftung im Auftrag des Stiftungsrates.
- 2 Der PK-Experte überprüft die Stiftung periodisch im Sinne des Gesetzes und berät den Stiftungsrat bei Bedarf.
- 3 Die Kontrollstelle prüft Jahresrechnung, Geschäftsführung, Vermögensanlage und Alterskonten der Stiftung jährlich.
- 4 Die Aufsicht prüft die Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen und genehmigt Reglemente und Jahresrechnungen.
- 5 Die Vermögensverwaltung verwaltet Vermögen im Auftrag des Stiftungsrates gemäss Anlagerichtlinien.
- 6 Die Risikorückversicherung deckt bzw. trägt die Risiken Tod und Invalidität der Stiftung vollständig.
- 7 Die obligatorische Rückversicherung bei Sicherheitsfonds BVG (gegen Zahlungsunfähigkeit und Überalterung des Versichertenbestandes).
- 8 Das Vorsorgewerk schliesst sich mittels Anschlussvertrag der Stiftung an; die Stiftung führt für den Betrieb die berufliche Vorsorge durch.
- 9 Das Vorsorgereglement regelt die Beziehungen, die Rechte und Pflichten der Stiftung, der Betriebe und Versicherten.
- 10 Das Geschäftsreglement für die paritätische betriebliche Vorsorgekommission regelt die Beziehung in organisatorischer Hinsicht zwischen Stiftung, Betrieb und versicherten Arbeitnehmern und umschreibt insbesondere die Mitspracherechte von Betrieb und versicherten Arbeitnehmern.

Das oberste Organ der UWP bildet der Stiftungsrat, der sich aktuell aus 10 Vertretern von angeschlossenen Vorsorgewerke zusammensetzt. Diese Anzahl ermöglicht es, der breiten und vielfältigen Kundenbasis gerecht zu werden.

Die vergangenen 15 Jahre haben gezeigt, dass sich das Angebot der UWP reger und vor allem auch steigender Nachfrage erfreut. Die Stiftung hat bis anfangs 2009 mit über 420 angeschlossenen Betrieben und rund 3'000 Versicherten eine stattliche Grösse erreicht und bewegt sich damit Richtung Mittelfeld im Sammelstiftungsmarkt Schweiz. Hinsichtlich Kosten liegt die UWP im Marktvergleich weit vorne. Die UWP hat in den vergangenen Jahren auch durch zwei Börsenkrisen hindurch bewiesen, dass sie solide aufgebaut ist. So beträgt der Deckungsgrad des offenen Teils der UWP per Ende April 2009 über 90 %.

Rückversicherungspool

Eine weitere wichtige Kostenkomponente stellt die Risikorückversicherung dar. Eine Pensionskasse ist vom Gesetz her verpflichtet, bis zu einer bestimmten Grösse die Risiken Tod und Invalidität mindestens teilweise rückzudecken. Im Rückversicherungspool der Berag AG, (RV-Pool) hat sich die UWP mit rund 20 weiteren Pensionskassen, insgesamt rund 13'000 Versicherten, für die Risikorückdeckung zusammengeschlossen, um bei den Rückversicherern bessere Konditionen zu erhalten. So bezahlt die UWP heute für ihre Risikodeckung weniger, als wenn sie die Risiken Tod und Invalidität selbst tragen würde, nur eine Stop-Loss-Versicherung bezahlen und zusätzlich noch Rückstellungen bilden müsste.

Unterschiedliche Vorsorgebedürfnisse berücksichtigen

Die UWP hat sich von Beginn weg darauf spezialisiert, für die Kunden massgeschneiderte Vorsorgelösungen bereit zu stellen. Dabei geht es nicht darum, grundsätzlich für jeden Kunden eine andere Lösung anzubieten, sondern unterschiedlichen Vorsorgebedürfnissen Rechnung zu tragen. Dabei zentral sind

- günstige Verwaltungskosten
- innovative Rückversicherungslösung

- günstige risiko- und leistungsabhängige Rückversicherungsprämien
- günstige Versichertenstruktur (ca. 20 Aktive pro Rentner)
- tiefes Durchschnittsalter der Aktiven (ca. 40 Jahre)
- langer Anlagehorizont von rund 25 Jahren
- Separate Account-Lösungen für grössere Anschlüsse
- 7.1% Rentenumwandlungssatz, auch für Überobligatorium
- Versicherung reiner Kaderpläne
- individuelle Planausgestaltung

Mit anderen Worten: in der UWP wird die Vorsorgelösung den Kundenbedürfnissen angepasst und nicht umgekehrt.

Separate Account

Ein immer wichtigeres Instrument der UWP im Bereich Individualisierung bildet das Separate Account Modell. Die Erfahrung zeigt, dass grössere Vorsorgewerke von Firmen oft gut funktionierende Bankbeziehungen resp. Kontakte zu Vermögensverwaltern pflegen, mit welchen sie auch im Bereich der beruflichen Vorsorge zusammen arbeiten möchten.

Die UWP bietet deshalb das Modell der Separate Accounts an. Vorsorgewerke oder Gruppen von Vorsorgewerken, die zusammen über mehr als CHF 5 Mio. Anlagevermögen verfügen, können einen so genannten Separate Account einrichten. Das heisst konkret, dass die versicherungstechnische Verwaltung und Kontrolle im bestehenden Rahmen der UWP abläuft, für den Separate Account aber eine eigene Depotbank und ein eigener Vermögensverwalter frei gewählt werden können. Es gibt keine Vermischung der Vermögen eines Separate Accounts mit dem Rest der Stiftung. Ebenso gilt für die Wertschwankungsreserven und den Deckungsgrad. Jeder Separate Account öffnet und bewirtschaftet entsprechend seiner Anlagestrategie eine eigene Wertschwankungsreserve und weist einen eigenen Deckungsgrad aus.

Kundenzufriedenheit

Die UWP kann flexibel auf die individuellen Bedürfnisse von Vorsorgewerken eingehen, wie dies die nachstehenden Ausführungen von Thomas Huber, Inhaber der Romay AG in Oberkulm, ein Anschluss der

UWP, zeigen:

«Wir waren mit dem Vorversicherer wegen den hohen und sehr intransparenten Kosten nicht mehr zufrieden und haben bei verschiedenen Sammelstiftungen Angebote eingeholt. Da wir immer unser Vermögen separat verwalten liessen und dabei permanent eine sehr gute Performance erzielten, welche zum Teil weit über den Verzinsungen bei Sammelstiftungen lag, wollten wir unsere Deckungskapitalien nicht in einen anonymen Topf bei einer Sammelstiftung geben. Den Aufwand für eine eigene Stiftung haben wir aber gescheut. Dazu sind wir zu klein. Die UWP hat bei uns einen sehr kompetenten und überzeugenden Eindruck hinterlassen und uns u.a. wegen den tiefen Kosten und dem transparenten Reporting interessiert. Die Möglichkeit, unser Vermögen weiterhin separat verwalten zu können, und den ganzen Rest inkl. Risikoversicherung von der UWP durchführen zu lassen (inkl. detailliertem Reporting) haben uns überzeugt.

Die berufliche Vorsorge ist weder für die Firma noch für deren Angestellte eine Quantité négligeable. Ein attraktiver Vorsorgeplan ist ein wesentlicher Teil des Entlohnungspaketes, vor allem bei Kadern. Bessere Verzinsungen und tiefere Kosten summieren sich über die Jahre. Das «Mauerblümchendasein» ist deshalb ungerechtfertigt. Auch wenn die Materie kompliziert und zeitaufwändig ist, sollte man keinen Bogen darum herum machen. Ein guter Broker kann verschiedene Offerten für den Kunden transparent und vergleichbar machen. Die Unterschiede sind gewaltig, werden aber von den Anbietern nach Kräften verschleiert! Ebenso lohnt es sich, die Frage der Vermögensverwaltung sauber abzuklären. Die erzielte Performance ist in der Regel über die Jahre einiges höher als die BVG-Zinsen. Dieser Mehrertrag sollte nicht irgendwo bei der Gesellschaft/Stiftung versickern, sondern direkt dem eigenen Vorsorgewerk zu Gute kommen.»

RECHTSSCHUTZVERSICHERUNG – NOTWENDIGKEIT ODER LUXUS?



Dr. Matthias Schnyder
Advokat
Advokatur und Notariat Hug
Schmiedlin Schnyder
schnyder.advokatur@bluewin.ch

Rechtsstreitigkeiten sind meist mit beträchtlichen finanziellen Aufwendungen verbunden. Anwälte, Gerichte und Experten kosten viel Geld. Die Rechtsschutzversicherer übernehmen zu relativ günstigen Jahresprämien das Risiko für Kosten und Dienstleistungen, die durch rechtliche Streitigkeiten verursacht werden.

Im Wesentlichen können drei Hauptarten von Policen unterschieden werden, wobei der jeweilige Deckungs- und Leistungsumfang erheblich voneinander abweichen kann. Beim Abschluss einer Rechtsschutzversicherung sind somit nicht nur die Prämien, sondern auch die Versicherungsdeckungen miteinander zu vergleichen.

Die **Verkehrs-Rechtsschutzversicherung** umfasst in der Regel folgende Deckungsbereiche: Geltendmachung von Schadenersatzansprüchen als Halter oder Lenker eines Fahrzeuges oder als sonstiger Verkehrsteilnehmer, Strafverteidigung bei Verkehrsregelverletzungen, Streitigkeiten mit Versicherungseinrichtungen, verwaltungsrechtliche Verfahren bezüglich Führer- oder Fahrzeugausweis sowie vertragsrechtliche Streitigkeiten aus Kauf, Miete, Leasing und Reparatur von Fahrzeugen. Wesentlich bei einer Verkehrs-Rechtsschutzversicherung ist, dass ihr örtlicher Geltungsbereich nicht nur die Schweiz umfasst, sondern dass sie

europa- oder sogar weltweit gilt. Insbesondere bei einem Verkehrsunfall oder einer Verkehrsregelverletzung im Ausland ist wohl jeder froh, wenn er angesichts der anderen Rechtsordnung und der fremden Sprache zur Wahrung seiner Rechte die Unterstützung durch eine Rechtsschutzversicherung in Anspruch nehmen kann.

Die **Privat-Rechtsschutzversicherung** bietet Rechtsschutz in den Bereichen Schadenersatzrecht, Strafverteidigung bei fahrlässiger Verletzung von Rechtsvorschriften, Versicherungsrecht, Arbeitsrecht, Mietrecht sowie Nachbar- und Eigentumsrecht. Nicht in den Deckungsbereich fallen hingegen familienrechtliche Streitigkeiten (Eheschutzverfahren, Scheidung), erbrechtliche Angelegenheiten sowie Steuerverfahren. Das oft gehörte Argument, ein «friedfertiger» Mensch brauche keine Privatrechtsschutzversicherung, hat in den heutigen, wirtschaftlich unsicheren Zeiten seine Bedeutung weitgehend verloren. Kaum mehr jemand ist davor geschützt, dass ihm nicht unerwartet die Stelle gekündigt wird. Mit Hilfe einer Rechtsschutzversicherung kann er sich ohne finanzielles Risiko dagegen wehren.

In der **Betriebs-Rechtsschutzversicherung** sind zumeist die folgenden Rechtsfälle versichert: Geltendmachung von ausservertraglichen Schadenersatzansprüchen, Strafverteidigung bei fahrlässiger Verletzung von Rechtsvorschriften, versicherungsrechtliche Streitigkeiten sowie Streitigkeiten des Versicherungsnehmers in seiner Eigenschaft als Arbeitgeber aus Arbeitsvertrag. Nicht gedeckt sind in der Regel Rechtsfälle aus der eigentlichen Geschäftstätigkeit, insbe-

sondere Auseinandersetzungen mit Kunden. Gerade für kleinere Firmen ohne eigenen Rechtsdienst kann eine Rechtsschutzversicherung, namentlich für arbeitsrechtliche Auseinandersetzungen mit Arbeitnehmern, hilfreich sein.

Neben dem bewussten Abschluss einer separaten Rechtsschutzversicherung wird Rechtsschutz für gewisse Belange immer häufiger gewissermassen automatisch, als Nebenleistung zu anderen Verträgen angeboten. So ist z.B. die Zugehörigkeit zu einem Berufsverband oder einer Gewerkschaft zumeist mit einer Rechtsschutzdeckung für arbeitsrechtliche Streitigkeiten verbunden oder einzelne Krankenkassen gewähren in den Zusatzversicherungen einen Patientenrechtsschutz (Streitigkeiten als Patient gegen Ärzte und Spitäler). Derartige Angebote, haben allerdings den Nachteil, dass den Versicherten oft gar nicht bewusst ist, dass sie in bestimmten Bereichen Rechtsschutz geniessen.

Im **Schadenfall** übernehmen die Rechtsschutzversicherer insbesondere die Kosten für die interne Fallbearbeitung durch eigene Mitarbeiter oder Anwalts honorare für den Beizug eines Rechtsanwaltes, wobei sich die Regelungen je nach Versicherungsgesellschaft unterscheiden. Vorzuziehen ist grundsätzlich eine Lösung, die es dem Versicherungsnehmer ermöglicht, rasch einen Anwalt seiner Wahl beizuziehen.

Als **Fazit** kann festgehalten werden, dass der Abschluss einer Rechtsschutzversicherung in zahlreichen Fällen sehr hilfreich sein kann. Um einen unnötigen Luxus handelt es sich deshalb zweifellos nicht.

IMPRESSUM Nummer 2/2009, erscheint viermal jährlich.

HERAUSGEBER: Handelskammer beider Basel (info@hkbb.ch), Advokatenkammer Basel, Basellandschaftlicher Anwaltsverband (sekretariat@advokaturambahnhof.ch)

grosszügig unterstützt von der Jubiläumsstiftung La Roche & Co (management@larochebanquiers.ch)

REDAKTION: Dr. iur. Urs Gloor, Anita Friedlin Stahel, Dr. iur. Alexander Filli, Dr. iur. Roland Gass, Sandra Stebler, Andrea Tarnutzer-Münch, Master of Law

LAYOUT UND DRUCK: bc medien ag, Arlesheim

ADRESSE: «tribune», Aeschenvorstadt 67, Postfach, 4010 Basel TELEFON: +41 61 270 60 61 TELEFAX: +41 61 270 60 65 E-MAIL: tribune@hkbb.ch

Tribune ist eine offizielle Publikation der herausgebenden Organisationen für deren Mitglieder.

Der Abonnementspreis ist im Mitgliederbeitrag inbegriffen. Für Nichtmitglieder kostet das Jahresabonnement CHF 20.–