

darf der Interessenten bestünde, weil deren Produkteigenschaften nur schwer verständlich und vergleichbar seien. Dem Versicherer müsse in diesen Fällen klar sein, dass dem Antrag für eine Versicherung in aller Regel eingehende Gespräche vorausgehen würden, bei denen der Vermittler nicht nur die Wünsche und Möglichkeiten des Kunden ermitteln, sondern ihm auch die Angebote des Versicherers nahe bringen und seine Fragen zum Vertragsinhalt an dessen Stelle beantworten müsse. Auch das Verhalten der eingesetzten Vermittler bei den Vertragsverhandlungen müsse sich der Versicherer daher zurechnen lassen.

Es könne zudem nicht gebilligt werden, dass sich der Versicherer dieser eigenen Verant-

wortung für die persönlichen Vertragsverhandlungen durch die Einschaltung von selbstständigen Vermittlungsfirmen völlig entziehe. Die Vermittlungsfirmen hätten insofern mit Wissen und Willen Aufgaben der Versicherung wahrgenommen, so dass diese als Erfüllungsgehilfen der Versicherung anzusehen seien. In dem vom OLG Karlsruhe entschiedenen Fall musste sich der Versicherer daher die Beratungspflichtverletzung des selbstständigen Finanzvermittlers zurechnen lassen und haftete für diese.

Fazit

Im Ergebnis bleibt damit festzuhalten, dass auch ein selbstständiger Versicherungsmakler

unter bestimmten Voraussetzungen als Erfüllungsgehilfe des Versicherers angesehen werden kann, sodass sich der Versicherer die Beratungspflichtverletzung und das Verschulden des Maklers wie eigenes Verschulden zurechnen lassen muss und es so zu einer gesamtschuldnerischen Haftung kommen kann, wenn auch der Makler seine eigenen, ihn als Makler treffenden Beratungspflichten, schuldhaft verletzt hat. Dieses hat insbesondere die kürzlich ergangene Entscheidung des OLG Karlsruhe noch einmal deutlich gemacht. Die weitere Entwicklung der Rechtsprechung zu den Möglichkeiten einer gesamtschuldnerischen Haftung von Versicherungsmakler und Versicherer bleibt aber abzuwarten.

Wolfram Spengler

Die Pflicht zur Kür machen: Zum Umsetzungsstand der MaRisk in der deutschen Versicherungswirtschaft

Gut zwei Jahre nach Veröffentlichung des verbindlichen Regelwerks für das Risikomanagement in der Versicherungswirtschaft (MaRisk VA) herrscht nach wie vor Verunsicherung bei der Umsetzung. 53% der Risiko-Experten in der Assekuranz vermissen hinreichend konkrete Hinweise für die Ausgestaltung der Anforderungen. Doch trotz der weiten Spielräume nehmen neun von zehn Versicherern die MaRisk VA zum Anlass, ein effektives und effizientes Risikomanagement für das eigene Haus auf die Beine zu stellen. Das ist das Ergebnis einer Befragung des Beratungshauses PPI AG unter mehr als 100 relevanten Entscheidern in deutschen Versicherungsunternehmen.

Im Rahmen der Studie werden diverse Aspekte der organisatorischen und technischen Umsetzung der MaRisk betrachtet. So sehen beispielsweise viele Versicherer gravierende Probleme hinsichtlich der Risikostrategie: Zwar geht eine deutliche Mehrheit (71%) der Befragten davon aus, dass diese sauber aus der Geschäftsstrategie abgeleitet wurde; gleichzeitig wird aber bemängelt, dass sich für das operative Risikomanagement häufig keine handfesten Vorgaben aus den strategischen MaRisk-Entscheidungen ableiten lassen.

Zudem bemängelt jede zweite Führungskraft, dass die Risikostrategie nicht wirklich die Wünsche der Unternehmensleitung widerspiegelt. Zwölf% der Befragten gehen sogar von einer großen bis sehr großen Diskrepanz aus. An dieser Stelle sind kleinere Versicherer den großen Konzernen überlegen: Während bei ersteren nur 6% der Führungskräfte das genannte Manko beklagen, so sind es bei letzteren 17%. Scheinbar neigen große Risikomanagementbereiche also dazu, ein gewisses Eigenleben zu entwickeln, während sich die wenigen Spezialisten kleinerer Häuser mit

weniger als 500 Millionen Euro Beitragseinnahmen eng an den Vorgaben ihres Vorstandes orientieren.

Einbindung der Risikoberichterstattung lohnt

Der Aufwand einer möglichst weitgehenden Integration der Risikostrategie dürfte sich allerdings lohnen. Denn schon jetzt berichtet die große Mehrheit der Unternehmen von guten Erfolgen, was die Qualität der Berichterstattung nach Einführung der MaRisk-Vorgaben angeht. Stolze 86% der Befragten geben an, dass die bestehende Risikoberichterstattung einen guten Aufschluss über die tatsächliche Situation im eigenen Unternehmen liefert.

Der Nutzwert der Informationen sollte jedoch weiter verbessert werden. Denn nur gut jeder zweite Entscheider ist davon überzeugt, mit diesen Daten bereits ein wichtiges Instrument für die operative Risikosteuerung zur Verfügung zu haben. Dagegen sieht jeder fünfte befragte Experte im Berichtswesen sei-

nes Hauses noch gar keinen Nutzwert für die Risikosteuerung.

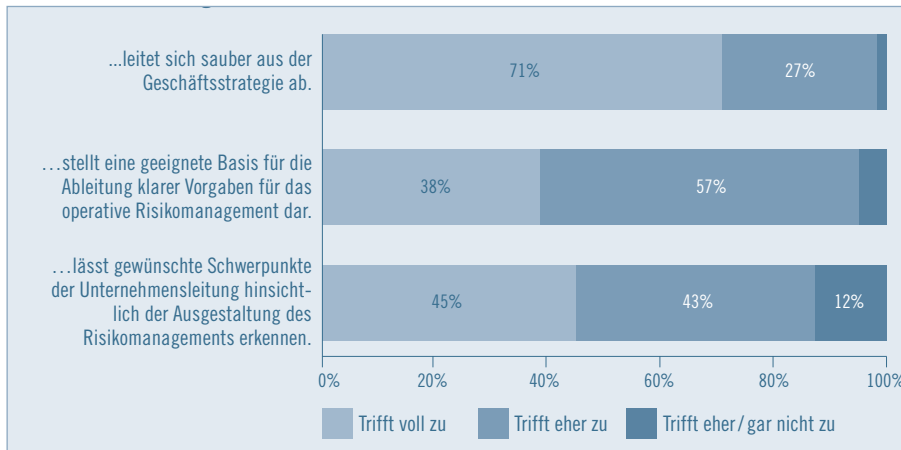
Der künftige Trend in der Risikoberichterstattung geht dabei nach Ansicht der großen Mehrheit der Versicherer eindeutig über die reine Erfüllung aufsichtsrechtlicher Motive hinaus. Wenn auch knapp drei Viertel der Entscheider in der Umsetzung der regulatorischen Vorgaben ein Hauptmotiv sehen, äußern 81% die Meinung, die Risikoberichterstattung eigne sich parallel als ein wichtiges Instrument zur Risikosteuerung. An dieser Stelle muss allerdings darauf hingewiesen werden, dass die zwangsläufig vergangenheitsorientierte Berichterstattung („Rückspiegel“) nur eines von mehreren Instrumenten zur prospektiven Steuerung von Risiken sein kann und darf.

Durch die MaRisk haben sich wesentliche Veränderungen hinsichtlich der Produktent-

Wolfram Spengler

Senior Manager Insurance bei der PPI AG

Abbildung 1: Wie die hausinterne Risikostrategie ausgestaltet wird



wicklung ergeben. Mittlerweile geben 96% der Unternehmen an, neue Produkte und Tarife einer „Risikoprüfung“ zu unterziehen – allerdings mit unterschiedlicher Intensität. So haben sich 57% der Entscheider für eine konsequente Bewertung der damit verknüpften Risiken entschlossen. Knapp 40% halten eine eingeschränkte Prüfung für ausreichend.

Deutliche Unterschiede gibt es bei dieser Fragestellung jedoch im Vergleich der Versicherungssparten. So verfolgen Krankenversicherer hier einen besonders strikten Kurs. Jeder Anbieter lässt vor einer neuen Marktinitiative die Risiken bewerten – für 63% gehört eine konsequente Risikoüberprüfung zum Standard. Zum Vergleich: In der Lebensversicherung folgen 61% der Entscheider dieser Vorgehensweise, bei den Kompositversicherern nur etwas mehr als die Hälfte. Erkennbare Unterschiede gibt es zudem nach der Unternehmensgröße. So sichern 60% der Häuser mit Bruttobeitrags-einnahmen von 500 Mio. Euro oder mehr eine Produktentwicklung mit einer intensiven Risikokontrolle ab, von den kleineren Häusern tut dies nur gut jedes Zweite.

Neue Organisationsstrukturen

Die beschriebenen Nutzeffekte sollten allerdings nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Versicherer teilweise die von den Aufsichtsbehörden geforderten organisatorischen Veränderungen noch nicht umgesetzt haben. 81% der Versicherer haben für die „unabhängige Risikocontrollingfunktion“ eine eigene Organisationseinheit definiert. Weitere 7% sind mit einer entsprechenden Umsetzung noch in Planung. Einige in der Regel kleinere Häuser widmen der URCF keine eigene Organisationseinheit.

82% der Unternehmen überarbeiten im Zuge der MaRisk-Einführung ihre Planungsprozesse. Der Umfang der Anpassungen reicht von der bereits angesprochenen Risikostrategie bis zur Einführung konkreter Prüfpunkte in der operativen Jahresplanung. Diesem Thema widmen sich besonders intensiv die Lebensversicherer. 39% haben diesen Vorgang bereits abgeschlossen – weitere 44% befinden sich dafür in konkreten Planungen. In anderen Sparten wird die Anpassung der Planung dagegen mit deutlich geringerer Prio-

rität vorangetrieben. Kranken- und auch Kompositversicherer haben erst zu rund 20% ihre Planungsprozesse den neuen Rahmenbedingungen angepasst.

Mehrwert der MaRisk

Aus dem Zusammenspiel verschiedener Unternehmensbereiche resultieren bei der großen Mehrheit der Versicherer spürbare Synergien. So nutzen drei Viertel der Befragten Vorteile, die sich unmittelbar aus der MaRisk-Einführung ergeben haben. Bei fast allen anderen Häusern ist eine derartige Nutzung geplant. Besonders häufig werden Synergien zwischen Risikomanagement und Controlling genutzt. 84% der Befragten attestieren hier positive Effekte aus der Zusammenarbeit. Dies ist allerdings nicht weiter verwunderlich, da das Risikomanagement häufig organisatorisch dem Controlling zugeordnet ist oder war. Gut zwei Drittel der Befragten berichten von wichtigen Zusammenhängen mit dem internen Kontrollsystem (IKS), 43% mit dem Prozessmanagement und 32% mit der Rechnungslegung. Besonders bemerkenswert sind die Synergien zwischen Risikomanagement und IKS. Hier haben die MaRisk einen Paradigmenwechsel dahin gehend ausgelöst, dass sich nicht mehr nur Revisoren um das interne Kontrollsystem kümmern, sondern sich inzwischen auch Risikomanagement, Controlling oder Betriebsorganisation mit diesem Themenkomplex beschäftigen.

Fazit

Trotz teilweise als unklar empfundener BaFin-Vorgaben ziehen die Versicherer eine überwiegend positive Zwischenbilanz, wenn es um die Umsetzung und Vernetzung der MaRisk-Vorgaben geht – wengleich dies in vielen Häusern einer enormen Kraftanstrengung bedurfte. So haben nicht wenige Versicherer deutlich mehr als 500 Personentage – sowohl interner Kapazitäten als auch in der Zuarbeit externer Partner – investiert. Und vielerorts sind auch noch nicht alle Arbeiten abgeschlossen und Projekte beendet. Nur drei von 100 Versicherern sind bereits vollständig mit der Umsetzung der MaRisk-Anforderungen fertig. Die Mehrheit hat bereits den Großteil erledigt, aber immerhin jeder fünfte Versicherer hat noch viel zu tun.

Insgesamt beurteilen die deutsche Versicherungswirtschaft die MaRisk VA übereinstimmend als wichtige Etappe, die in einem weiteren Schritt anstehende europäische Regulierung im Risikomanagement (Säule II) erfüllen zu können.

Abbildung 2: Wo Synergien genutzt werden

