



# sigma

Nr. 5/2009

## **Gewerbliche Haftpflichtversicherung:** Herausforderung für Unternehmen und ihre Versicherer

- 3 Zusammenfassung
- 5 Einleitung: Besonderheiten der Haftpflichtversicherung
- 9 Wie und warum versichern sich Unternehmen?
- 20 Wie lauten die Kernfragen?
- 28 Was können Versicherer tun, damit Haftpflichtrisiken versicherbar bleiben?
- 36 Fazit

Herausgeberin:  
Schweizerische  
Rückversicherungs-Gesellschaft AG  
Economic Research & Consulting  
Postfach  
8022 Zürich  
Schweiz

Telefon +41 43 285 2551  
Fax +41 43 285 4749  
E-Mail: [sigma@swissre.com](mailto:sigma@swissre.com)

Büro New York:  
55 East 52nd Street  
40th Floor  
New York, NY 10055

Telefon +1 212 317 5400  
Fax +1 212 317 5455

Büro Hongkong:  
18 Harbour Road, Wanchai  
Central Plaza, 61st Floor  
Hong Kong, SAR

Telefon +852 2582 5703  
Fax +852 2511 6603

Autoren:  
Dr. Thomas Holzheu  
Telefon +1 212 317 5190

Roman Lechner  
Telefon +41 43 285 2344

*sigma* Co-Editor:  
Dr. Brian Rogers  
Telefon +41 43 285 2733

Managing editor:  
Verantwortlich für die *sigma*-Reihe  
ist Thomas Hess, Leiter Economic Research  
& Consulting.

Diese Ausgabe wurde am  
5. Oktober 2009 abgeschlossen.

*sigma* ist in englischer (Originalsprache),  
deutscher, französischer, spanischer,  
chinesischer und japanischer Sprache  
erhältlich.

*sigma* ist auf dem Server von Swiss Re  
verfügbar: [www.swissre.com/sigma](http://www.swissre.com/sigma)

Die Internetversion kann geringfügig  
aktualisierte Informationen enthalten.

Übersetzungen:  
CLS Communication

Gestaltung und Produktion:  
Swiss Re Logistics/Media Production

© 2009  
Schweizerische  
Rückversicherungs-Gesellschaft AG  
Alle Rechte vorbehalten.

Der Inhalt dieser *sigma*-Ausgabe ist urheber-  
rechtlich geschützt. Die Informationen  
können für private oder interne Zwecke ver-  
wendet werden unter der Voraussetzung,  
dass keine urheberrechtlichen oder eigen-  
tumsrechtlichen Verweise entfernt werden.  
Die elektronische Weiterverbreitung der in  
*sigma* publizierten Daten ist nicht gestattet.

Auszugsweise Reproduktion oder Gebrauch  
für öffentliche Zwecke ist nur mit der Quel-  
lenangabe «Swiss Re, *sigma* Nr. 5/2009»  
sowie vorgängiger schriftlicher Genehmi-  
gung durch Swiss Re Economic Research  
& Consulting gestattet. Belegexemplare  
erwünscht.

Obwohl die verwendeten Informationen aus  
zuverlässigen Quellen stammen, kann die  
Schweizerische Rückversicherungs-Gesell-  
schaft keine Gewähr für die Richtigkeit und  
Vollständigkeit der Angaben übernehmen.  
Aus den aufgeführten Informationen können  
keinerlei Rechtsansprüche gegenüber  
Swiss Re abgeleitet werden; die Informati-  
onen stellen zudem keinerlei Parteinahme  
von Swiss Re dar.

## **Haftpflicht ist für Unternehmen ein massgebliches Risiko,...**

Die Haftpflicht stellt für Unternehmen ein massgebliches Risiko dar. In Umfragen messen ihr Risikomanager meist eine grosse Bedeutung zu. Von den versicherbaren Risiken wird nur der Betriebsunterbruch noch höher eingestuft.

## **...gegen das Versicherungen wirksamen Schutz bieten.**

Je nach Unternehmensgrösse, Branche und Land können die Kosten von Haftpflichtrisiken erheblich schwanken. Eine Haftpflichtversicherung bietet wirksamen Schutz gegen dieses bedeutende Risiko, das in Extremfällen zu aussergewöhnlichen Schadenausmassen führen kann. In den USA lagen die durchschnittlichen Kosten einer Produkt- und Betriebshaftpflichtversicherung im Jahr 2008 bei rund 0,2% des Umsatzes. In anderen Ländern sind die Durchschnittskosten einer Haftpflichtversicherung allerdings geringer.

## **Weltweit belief sich das Haftpflicht-Prämienvolumen 2008 auf 142 Mrd. USD.**

Im Jahr 2008 gaben Unternehmen etwa 142 Mrd. USD für Haftpflichtversicherungen aus. Dies entspricht rund 25% der gesamten Versicherungsausgaben von Unternehmen und knapp 9% des Prämienvolumens des globalen Nichtlebenmarktes von 1585 Mrd. USD. Rund 95% der Produkt- und gewerblichen Haftpflichtprämien werden in den Industrieländern generiert. Auf die USA als weitaus grössten Markt entfallen 54% der weltweiten Prämien. Die dortige Nachfrage ist einerseits auf die Grösse der amerikanischen Volkswirtschaft zurückzuführen, andererseits auf das immense Volumen an Klagen.

## **Die Haftpflichtversicherung wächst schneller als das weltweite BIP.**

Die Ausgaben für Haftpflichtversicherungen steigen kräftig, schneller als das weltweite BIP, denn in fast allen Regionen nehmen die Klageprozesse zu, steigen die Gesundheitskosten, und wachsen die Entschädigungssummen.

## **Der Markt wird von globalen und nationalen Versicherern beherrscht.**

Der Haftpflichtmarkt wird beherrscht von globalen und nationalen Versicherern mit grossen Kapazitäten, Finanzstärke, Kompetenz im Umgang mit komplexen Grossschäden sowie der internationalen Erfahrung, die es braucht, um ihre Kunden hinsichtlich ihrer globalen Exponierungen zu unterstützen. Dadurch ist dieser Markt stärker konzentriert als die Märkte für andere gewerbliche Sparten.

## **Die Eigenheiten der Haftpflichtversicherung stellen die Branche vor Herausforderungen.**

Die Haftpflichtversicherung unterscheidet sich in wichtigen Aspekten von anderen Sparten:

- Die Haftpflichtversicherung deckt auch unbekannte und unerwartete Risiken. Neu auftretende Risiken («Emerging Risks») können zu hohen Schäden führen, die sich aus dem Zusammenwirken von technologischen Innovationen und Veränderungen im sozialen und rechtlichen Umfeld ergeben.
- Die langfristige Natur von Haftpflichtrisiken führt zu einer höheren Anfälligkeit gegenüber Inflation, steigender Entschädigungen und Anlagerisiken. Durch die Dynamik im Haftpflichtsystem kann es zu überraschenden Exponierungen und unerwarteten Veränderungen von Schäden und Schadenkosten kommen, die bei der Zeichnung der Police nicht bedacht wurden.
- Auf lange Sicht war die Profitabilität der Haftpflichtversicherung unzureichend.

**Die Profitabilität ist zurzeit gering und nimmt in hohem Tempo weiter ab.**

Die Branche befindet sich zurzeit in einer Phase schnell abnehmender Profitabilität, insbesondere in den USA. Prämiensätze und Konditionen haben sich seit 2004 verschlechtert. Ohne umfangreiche Auflösungen von Rückstellungen früherer Schadenjahre, wären die Ergebnisse schlechter ausgefallen. Zudem hat sich der Markt noch nicht an das gegenwärtige niedrige Zinsniveau angepasst.

**Die Versicherer müssen ihre Kontrolle über Exponierungen und Profitabilität aktiv sichern.**

Wie können Versicherer und ihre Kunden auf diese Herausforderungen reagieren? Versicherungskunden müssen Haftpflichtrisiken in einen integrierten Risikomanagementprozess betrachten. Risikoabschätzung und -minderung spielen eine wichtige Rolle, damit die Gesamtrisikokosten gesenkt werden können und bestimmte Risiken versicherbar bleiben. Die Versicherer müssen die Faktoren, welche die Haftpflicht-Schadenkosten in die Höhe treiben, besser verstehen und überwachen sowie ihre versicherungsmathematischen Modelle entsprechend anpassen. Ausserdem müssen sie genauer auf die Vertragsformulierungen achten, um ihre Exponierung gegenüber sich verändernden Haftpflichtrisiken zu steuern. Und schliesslich muss das Underwriting stets bestrebt sein, die Kontrolle über die Exponierungen und die zugrundeliegende Profitabilität aufrechtzuerhalten.

# Einleitung: Besonderheiten der Haftpflichtversicherung

Die Haftpflichtversicherung ist im Grunde eine Allgefahrenversicherung.

Die Versicherung von Haftpflichtrisiken geht auf das frühe 19. Jahrhundert zurück.

Durch Ausschlüsse werden versicherbare und unversicherbare Risiken getrennt oder einzelne Risiken anderen Sparten zugeordnet.

Bei der Haftpflichtversicherung handelt es sich meist um eine Allgefahrenversicherung. Sie schützt den Versicherten vor der gesetzlichen Entschädigungspflicht, welche durch allfällige Schäden gegenüber Dritten entstehen kann.

Die Versicherung von Haftpflichtrisiken ist, im Vergleich zur Transport-, Feuer- oder Lebensversicherung, eine relativ junge Sparte. Sie hat ihre Wurzeln in der Industrialisierung des frühen 19. Jahrhunderts. Interessanterweise war die Einführung der Haftpflichtversicherung bei Wissenschaftlern und Politikern damals äusserst umstritten. Für die Befürworter stand die Entschädigung unschuldiger Opfer im Vordergrund, während die Gegner eine Versicherung gegen «Fahrlässigkeit» als widersinnig empfanden. Heute wird dieses Versicherungskonzept nicht mehr in Frage gestellt. Vielmehr wäre das heutige Haftungsrecht und Entschädigungsniveau ohne ein gut organisiertes Haftpflichtversicherungssystem nicht denkbar.

Während Haftpflichtversicherungen oft eine breite Deckung bieten, ist die Sachversicherung meist als Versicherung für spezifisch genannte Gefahren («named perils») konzipiert. Die Sachversicherung deckt nur Schäden durch explizit definierte Ursachen, wobei der Schaden grundsätzlich nicht den Wert der versicherten Objekte übersteigen kann.

Tabelle 1  
Unterschiede zwischen  
Haftpflicht- und Sachdeckungen

	Gewerbliche Haftpflichtversicherung	Gewerbliche Sachversicherung
Auslösendes Ereignis	In der Regel alle Ereignisse, die nicht ausgeschlossen sind	Oft auf genannte Gefahren beschränkt
Versichertes Risiko	Betrifft Haftungsansprüche Dritter; Deckungsumfang ungewiss	Betrifft eine versicherte Sache; Deckungsumfang bestimmt
Versicherte Schadenhöhe	Auszahlung durch Deckungslimite begrenzt	Auszahlung durch Deckungslimite oder Wert der versicherten Sache begrenzt
Zeit zwischen Prämienzahlung und Schadenregulierung	Schaden kann mit Verzögerung festgestellt werden, und Regulierung braucht Zeit	Meist keine Verzögerung und schnelle Regulierung

Quelle: Swiss Re Economic Research & Consulting

Haftpflichtschäden dagegen sind nur durch die vereinbarten Deckungslimiten und durch Ausschlüsse begrenzt. Deckungslimiten werden in der Regel so hoch angesetzt sind, dass sie auch für unerwartete Ereignisse ausreichen sollten. Da die Art der auslösenden Ereignisse meist nicht beschränkt ist und der Schaden nur durch die Höhe der Deckung und nicht durch den Wert eines versicherten Objekts begrenzt ist, unterliegen Haftpflichtschäden in weitaus stärkerem Umfang den Veränderungen in der Risikolandschaft.<sup>1</sup> Meist geht es um häufig vorkommende kleinere Schäden, doch es gibt auch Ereignisse mit hohem Schadenausmass. Da Grossunternehmen eher Policen mit hohem Selbstbehalt abschliessen, sind die versicherten Schäden hier tendenziell höher.

<sup>1</sup> Zur Ungewissheit bei Allgefahrenversicherungen siehe Kunreuther, Howard und Pauly, Mark (2004), What You Don't Know Can Hurt You: Terrorism Losses and All Perils Insurance. *Wharton School Discussion Paper*, Dezember.

**Produkt- und Betriebshaftpflichtschäden können ein enormes Ausmass annehmen.**

Ein weiterer Hauptunterschied liegt darin, dass die Feststellung eines Schadens in der Produkt- und Betriebshaftpflicht lange dauern kann. Die Wahrscheinlichkeit eines Grossschadens ist gering, doch wenn ein solcher eintritt, kann er sehr teuer werden. Dadurch entsteht der Bedarf an hohen Limiten, die oft durch zusätzliche Schirm- (Umbrella-) oder Exzesshaftpflichtpolicen gedeckt werden. Darüber hinaus besteht ein Kumulpotenzial, besonders in Sparten wie Produkt- und Umwelthaftpflicht (zum Beispiel bei Asbest), aber auch in anderen Sparten – Employment Practices Liability, Organhaftpflicht und Berufshaftpflicht.

**Fallstudie: Produkthaftpflicht bei einem kleinen Nahrungsmittelhersteller**

Eine Panne in der Qualitätskontrolle eines Babynahrungsherstellers führte dazu, dass Tausende Säuglinge mit einem mangelhaften Produkt ernährt wurden. Der Fehler führte bei einer Reihe von Säuglingen zu schweren gesundheitlichen Problemen und auch zu einigen Todesfällen. Das Unternehmen wurde für Schäden in Höhe von 16 Mio. USD haftbar gemacht. Dies entsprach etwa einem Viertel des Eigenkapitals oder dem Vierfachen des Jahresgewinns.

Die Haftpflichtversicherung des Unternehmens umfasste eine Deckung in Höhe von 28 Mio. USD bei einer Prämie von 98 000 USD (ca. 0,1% des Ertrags). Die Haftpflichtversicherung bot also eine sehr effiziente Deckung für einen Haftpflichtfall, welcher die Firma in eine schwere finanzielle Notlage gebracht hätte.

**Themenbereich dieses *sigma***

Das vorliegende *sigma* befasst sich mit der Haftpflicht von Unternehmen. Nicht behandelt werden die private Haftpflicht sowie die private und gewerbliche Motorfahrzeugversicherung. Die Arbeiterunfallversicherung wird in diesem *sigma* ebenfalls nicht behandelt, weil sie ganz oder vorwiegend verschuldensunabhängig ist und einer dichten Regulierung unterliegt (zum Beispiel in den USA, Grossbritannien und Australien).

**Gliederung dieses *sigma***

Kapitel 1 der vorliegenden Studie geht der Frage nach, warum und in welchem Umfang Unternehmen Haftpflichtversicherungen abschliessen. Das zweite Kapitel bietet einen Überblick über das System der gewerblichen Haftpflichtversicherung und behandelt Selbstversicherung, Captives, Broker und die Versicherer. Kapitel 3 beschäftigt sich mit den ökonomischen und sozialen Veränderungen, dem Problem der Emerging Risks und den Veränderungen im Rechtssystem. Kapitel 4 geht der Frage nach, wie Regierungen und Versicherer auf diese Herausforderungen reagieren können. Im fünften Kapitel wird ein kurzes Fazit gezogen.

## Die verschiedenen Typen von gewerblichen Haftpflichtversicherungen

Die **allgemeine Betriebshaftpflichtversicherung** bietet eine Deckung gegen die rechtlichen Haftpflichtrisiken eines Unternehmens, sofern diese nicht konkret ausgeschlossen sind. Ebenfalls gedeckt sind in der Regel Verteidigungskosten, die enorme Höhen erreichen können und oft von der beklagten Partei zu tragen sind, selbst wenn diese den Prozess gewonnen oder einen Vergleich geschlossen hat. Viele Policen decken auch Personen- und/oder Sachschäden auf dem Gelände des Unternehmens, Personenschäden infolge der Verwendung des von einem Unternehmen hergestellten oder vertriebenen Produkts und Personenschäden, die sich im allgemeinen Betrieb eines Unternehmens ereignen. Solche Deckungen im Rahmen einer einzigen Police werden üblicherweise nur kleinen und mittleren Unternehmen angeboten. Für kleine Unternehmen ohne spezifische Risikoexposition werden auch Multiline-Verträge angeboten, die Sachrisiken mit einschliessen.

Die allgemeine Haftpflicht wird seit jeher in verschiedene Unterkategorien gegliedert. Die breiteste Palette spezifizierter Haftpflichtdeckungen bietet der US-Markt. Einige der nachstehend genannten Deckungen sind in anderen Märkten in die allgemeinen Haftpflichtpolicen integriert.

Die **Produkt- und Betriebs-Schirm-/Exzesshaftpflichtversicherung** ergänzt die Limiten der Basisdeckungen eines Unternehmens, zum Beispiel in der Allgemein-, Motorfahrzeug- und Arbeitgeber-Haftpflicht. Die Deckung wird ausgelöst, sobald die Limiten der Basisversicherung ausgeschöpft sind. Die Konditionen folgen meist den Bestimmungen der Basisversicherung. In manchen Fällen ist die Deckung der Schirmversicherung breiter als die der Basisversicherung, wobei jedoch meist ein gewisser Risikoselbstbehalt erforderlich ist. Höhere Limiten werden erzielt, indem Exzesshaftpflicht-Layer vereinbart werden.

Die **Umwelthaftpflichtversicherung** deckt Haftpflicht- und gegebenenfalls auch Sanierungskosten ab, die aufgrund einer Umweltverschmutzung anfallen.

Die **Produkthaftpflichtversicherung**, die in der Regel von herstellenden Unternehmen abgeschlossen wird, deckt Schäden, die durch Mängel in der Konzeption, Gestaltung, Herstellung oder Lagerung des Produkts oder durch falsche Verwendung durch den Konsumenten entstehen. Ausgelöst wird die Haftung durch die Fehlerhaftigkeit von Produkten, nicht durch deren gefährliche Eigenschaften.

Die Produkthaftung wird zunehmend durch spezielle gesetzliche Vorschriften zur Gewährleistung der Produktsicherheit ergänzt, die Unternehmer zu bestimmten Massnahmen verpflichten, um die Sicherheit der von ihnen in Verkehr gebrachten Produkte während ihrer gesamten Lebensdauer zu garantieren. Die **Rückrufkosten- und Produktschutzversicherung** erstattet die Aufwendungen, die für den Rückruf fehlerhafter Produkte anfallen. Dadurch reduziert sich das Risiko von Unfällen und der entsprechenden Produkthaftpflichtschäden.

Die **Berufshaftpflichtversicherung** oder **Haftpflichtversicherung für Fehler und Unterlassungen** (Errors & Omissions, E&O) ist die entsprechende Absicherung für Dienstleister und wird in der Regel von Buchhaltungs-, Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsfirmen, Rechtsanwälten, Architekten, Ingenieuren und Reisebüros abgeschlossen. Die Policen decken Schadenersatzansprüche aufgrund von Verstössen gegen die Sorgfalts- und Vorsichtspflicht oder andere allgemein gültige Normen und Vorgehensweisen des Berufsstands. Hier besteht ein breites Spektrum massgeschneiderter Produkte, zum Beispiel für Banken und andere Finanzdienstleistungsunternehmen. Eine Sonderform der Berufshaftpflichtversicherung ist die **Arzthaftpflichtversicherung**, die besonders in den USA eine grosse Rolle spielt.

Die **Organhaftpflichtversicherung** (Directors & Officers, D&O) deckt die Folgen von Verstössen gegen die Sorgfaltspflicht durch Mitglieder des Verwaltungsrats, des Aufsichtsrats oder der Geschäftsleitung von Gesellschaften. Bei Publikumsgesellschaften schützt eine solche Versicherung vor bestimmten Ansprüchen von Aktionären, denen Anlageverluste entstanden sind.

Die **Arbeiterunfall-** und die **Arbeitgeberhaftpflichtversicherung**<sup>2</sup> decken die Folgen von Arbeitsunfällen, die auf mangelhafte Sicherheitsvorkehrungen an Maschinen, Tanks, Behältern und Anlagen zurückzuführen sind. Berufskrankheiten, wie sie durch unzulängliche ergonomische Bedingungen am Arbeitsplatz entstehen, sind ebenfalls gedeckt. Die Entschädigung für Arbeitsunfälle und Berufskrankheiten setzt in der Regel kein Verschulden voraus und unterliegt daher einer strengen staatlichen Regulierung. Die Systeme sind in den einzelnen Ländern und US-Bundesstaaten verschieden. Die Arbeiterunfallversicherung ist oft obligatorisch und gilt in gewisser Weise als Teil des Sozialversicherungssystems. Die Träger sind je nach Regulierung Sozialversicherer, spezialisierte Versicherungsgenossenschaften oder die private Versicherungswirtschaft.

Die **Employment Practices Liability Insurance** (EPLI) bietet Arbeitgebern Versicherungsschutz für Fehlverhalten im Bereich arbeitsrechtlicher Bestimmungen, wie zum Beispiel bei Diskriminierung und sexueller Belästigung von Mitarbeitenden.

<sup>2</sup> Die Arbeiterunfallversicherung wird in diesem *sigma* nicht behandelt. Bei ihr handelt es sich genau genommen nicht um eine Haftpflichtdeckung, da Ansprüche selbst dann eintreten können, wenn den Arbeitgeber kein Verschulden trifft. Sie spielt besonders in den USA eine grosse Rolle und weist besondere Merkmale auf.



# Wie und warum versichern sich Unternehmen?

## Warum schliessen Unternehmen Produkt- und Betriebshaftpflichtversicherungen ab?

Die Versicherbarkeit beruht auf dem Gesetz der grossen Zahl.

Die Haftpflicht zählt zu den wichtigsten Risiken, mit denen Unternehmen konfrontiert sind. Mangelhafte Produkte, Fehlverhalten, Fahrlässigkeit und riskante Aktivitäten können Dritte schädigen, die nach den Regeln des Deliktrechts zu entschädigen sind. Fälle unerlaubter Handlungen sind relativ selten. Sie können aber sehr schwerwiegend sein, weshalb sich Unternehmen dagegen versichern. Selbst wenn letztlich keine Haftung besteht, können hohe Verteidigungskosten anfallen.

Haftpflicht kommt gleich hinter Reputationsschäden und Betriebsunterbrechung.

In einer kürzlich durchgeführten Umfrage unter Risikomanagern wurde die Haftpflicht als drittgrösste Gefährdung nach Reputationsschäden und Betriebsunterbrechung genannt. Da die Haftpflicht versicherbar und im Normalfall auch versichert ist, fühlten sich Unternehmen erheblich besser gerüstet, um solche Risiken zu bewältigen, als bei unversicherbaren Risiken.<sup>3</sup>

Fast die Hälfte der gesamten Versicherungsprämien von US-Unternehmen entfallen auf Haftpflichtrisiken.

*Unter den versicherbaren Risiken ist die Haftpflicht mit den höchsten Kosten verbunden.*

Nach Daten der Risk and Insurance Management Society (RIMS) entfielen im Jahr 2008 48% der Versicherungsprämien grösserer US-Unternehmen auf Haftpflichtrisiken, gefolgt von Sach mit 30%, Arbeiterunfall mit 13% und anderen Risiken mit 9%.<sup>4</sup> Nach Angaben von MarketStance geben US-Unternehmen im Durchschnitt 0.2% ihres Umsatzes für Haftpflichtversicherungsprämien aus.

Daten von Marsh zum Exzesshaftpflichtmarkt liefern weitere Einsichten:

- In den Sektoren Gesundheit, Verkehr, Bau, Versorgung, Fertigung sowie Chemie und Pharma liegen die Kosten der Exzesshaftpflichtversicherung im Verhältnis zum Ertrag am höchsten. Am geringsten sind sie in den Sektoren Finanzdienstleistungen und Handel, die durch hohe Umsätze und schmale Margen gekennzeichnet sind.
- Die Sektoren Bergbau, Energie, Chemie und Pharma, Versorgung, Nahrungsmittel und Landwirtschaft sowie Finanzdienstleistungen verzeichnen die höchsten Limiten. Als Gründe kommen das höhere Risikoprofil und die grössere durchschnittliche Unternehmensgrösse dieser Sektoren in Frage. Die tiefsten durchschnittlichen Limiten finden sich im öffentlichen Sektor, im Gesundheitswesen, in der Metallindustrie, im Baugewerbe, im Bildungsbereich sowie bei gemeinnützigen Organisationen.
- Grössere Unternehmen profitieren von Skaleneffekten und geben im Verhältnis zur Exponierung oder zum Ertrag weniger Geld für den Risikotransfer aus. Grössere Unternehmen tragen meist auch einen höheren Schadenanteil selbst. Aufgrund dieser beiden Effekte geben grössere Unternehmen erheblich weniger für Versicherungsprämien aus als kleinere, obwohl sie wesentlich höhere Deckungen einkaufen.

<sup>3</sup> Aon (2007). Global Risk Management Survey. Die Ausgabe 2009 ergab eine abweichende Reihenfolge, die durch die Wirtschaftskrise verzerrt war.

<sup>4</sup> Advisen & RIMS (2009). RIMS Benchmark Survey.

- US-Haftpflichtrisiken bereiten den Unternehmen besonderes Kopfzerbrechen. Europäische Unternehmen mit umfangreichen nordamerikanischen Aktivitäten schlossen fast doppelt so hohe Deckungen ab wie Unternehmen ohne Nordamerika-Aktivitäten und zahlten etwa 60% mehr für Versicherungsprämien.<sup>5</sup>
- Bei Unternehmen, die schon einmal einen grossen Schaden erlitten haben, ist die Nachfrage nach Haftpflichtdeckungen ebenfalls höher. Tendenziell vereinbaren US-Unternehmen, die bereits hohe Schäden (über 5 Mio. USD) hinzunehmen hatten, 3,5-mal höhere Limiten als Unternehmen, die von solchen Schäden verschont geblieben sind. In Europa sind die Limiten bei Unternehmen, die bereits hohe Schäden hatten, etwa doppelt so hoch.

### Wieviel wird für Versicherung ausgegeben

Die gewerbliche Haftpflichtversicherung ist vor allem in den Industrieländern verbreitet.

Weltweit gaben Unternehmen im Jahr 2008 für gewerbliche Haftpflichtversicherungen 142 Mrd. USD aus. Ihre Gesamtausgaben für Versicherungen betragen rund 600 Mrd. USD. Allein die Industrieländer generierten ein weltweites Prämienvolumen von 135 Mrd. USD. 91% der gewerblichen Haftpflichtprämien entfielen im Jahr 2008 auf die zehn grössten Märkte, darunter auch China (siehe Tabelle 2).<sup>6</sup> In den Schwellenländern ist das Prämienaufkommen bisher vergleichsweise gering (7 Mrd. USD).

Tabelle 2  
Weltmarkt für Produkt- und Betriebs-haftpflichtversicherungen, 2008<sup>7</sup>

Rang		Prämien und BIP (in Mrd. USD)			Anteil	
		Haftpflicht	Nichtleben	BIP	Haftpflicht/ Total Nichtl.	Haftpflicht/ BIP
1	USA	77,2	492,9	14 301	15,7%	0,54%
2	Grossbritannien	11,7	107,0	2 673	11,0%	0,44%
3	Deutschland	11,5	132,1	3 684	8,7%	0,31%
4	Frankreich	6,9	83,9	2 864	8,3%	0,24%
5	Kanada	4,9	40,9	1 517	11,9%	0,32%
6	Italien	4,9	55,1	2 312	8,9%	0,21%
7	Japan	4,7	71,3	4 932	6,6%	0,10%
8	Australien	3,8	21,8	966	17,5%	0,40%
9	Spanien	2,7	46,6	1 614	5,8%	0,17%
10	China	1,2	35,3	4 478	3,3%	0,03%
<b>Top 10</b>		<b>129</b>	<b>1 052</b>	<b>39 343</b>	<b>11,9%</b>	<b>0,33%</b>
<b>Welt</b>		<b>142</b>	<b>1 585</b>	<b>60 775</b>	<b>9,0%</b>	<b>0,23%</b>

Quellen: Nationale Aufsichtsbehörden, Oxford Economic Forecasts, Swiss Re Economic Research & Consulting

<sup>5</sup> Marsh (2008). Limits of Liability 2008.

<sup>6</sup> In einigen Ländern schliessen die Daten auch Privathaftpflichtversicherungen ein.

<sup>7</sup> In den Statistiken vieler Länder wird die Haftpflichtversicherung nicht als gesonderte Sparte erfasst. Dies deutet darauf hin, dass sie in dem betreffenden Land nicht als wichtige Sparte gilt.

**Grösster Markt für Haftpflichtversicherungen sind die USA.**

Der weitaus grösste Haftpflichtversicherungsmarkt der Welt sind die USA, auf die im Jahr 2008 54% der weltweiten Bruttoprämien entfielen. Dies liegt zum einen an der Grösse dieser Volkswirtschaft, zum anderen aber auch an der hohen Durchdringung mit Haftpflichtversicherungen (0,54% des BIP). In den meisten anderen Industrieländern sind die Ausgaben bedeutend geringer, und in den Schwellenländern erreichten die Haftpflichtprämien im Durchschnitt nur 0,04% des BIP. Im Jahr 2008 gaben die Unternehmen in den USA 77,2 Mrd. USD für Produkt- und Betriebshaftpflichtdeckungen aus. Von dieser Summe entfielen 50 Mrd. USD auf allgemeine Haftpflicht, darunter 9 Mrd. USD für Errors and Omissions (E&O) und 8 Mrd. USD für Directors and Officers (D&O). Hinzu kamen weitere 13 Mrd. USD für Mehrgefahrenpolicen, 11 Mrd. USD für Arzthaftpflicht- und 3 Mrd. USD für Produkthaftpflichtdeckungen.

**Der kanadische und der lateinamerikanische Markt verzeichnen hohe Wachstumsraten.**

Der kanadische Haftpflichtmarkt ist mit 4,9 Mrd. USD der zweitgrösste Amerikas. Seit dem Jahr 2000 steigt das Prämienaufkommen um durchschnittlich 15% jährlich. In den lateinamerikanischen Märkten belaufen sich die gewerblichen Haftpflichtprämien auf rund 1 Mrd. USD. Die Durchdringung ist gering, doch seit Beginn des Jahrzehnts wuchs das Prämienaufkommen um durchschnittlich 14% pro Jahr.

**Die Haftpflichtprämien in Grossbritannien beliefen sich 2008 auf 11,7 Mrd. USD.**

Grossbritannien als weltweit zweitgrösster Haftpflichtmarkt kam im Jahr 2008 auf Haftpflichtprämien in Höhe von 11,7 Mrd. USD. Rund 30% des Prämienaufkommens betrafen die Arbeitgeber-Haftpflichtversicherung, die primär Arbeitsunfälle und Berufskrankheiten deckt. Der grösste Teil dieses Geschäfts entfiel auf den Londoner Markt. Als wichtigster Markt für internationale Erst- und Rückversicherungsrisiken in den gewerblichen Sparten übernimmt der Londoner Markt vor allem ausserbritische Risiken (das sogenannte «home-foreign» Geschäft). Lloyd's und andere international tätige Versicherer erzielten in diesem Segment Prämieinnahmen von rund 7 Mrd. USD.

**Lokale Eigenheiten und historische Erfahrungen bestimmen, welche Policen in den einzelnen europäischen Märkten angeboten werden.**

Auf dem europäischen Festland sind Deutschland, Frankreich, Italien und Spanien die grössten Märkte für Haftpflichtversicherungen. Gemeinsam kamen sie im Jahr 2008 auf ein Haftpflichtprämien von 26 Mrd. USD. Lokale Eigenheiten und historische Erfahrungen bestimmen, welche Policen und Deckungen in diesen Märkten verfügbar sind. In Deutschland beispielsweise gehört die Berufshaftpflicht zum Bereich Vermögensschaden-Haftpflicht. Diese umfasst ausserdem die Organhaftpflicht und wird nach dem Schadeneintrittsprinzip (Occurrence-Basis) gezeichnet. In Italien und Frankreich dagegen geht der Trend zunehmend dahin, dass die Versicherer Berufshaftpflichtdeckungen nach dem Anspruchserhebungsprinzip (Claims-Made-Basis) anbieten.<sup>8</sup> In Spanien steckt der Organhaftpflichtmarkt noch in den Kinderschuhen, verzeichnet bisher aber hohe Zuwachsraten. Allerdings wird diese Versicherung nach aktuellen Schätzungen nur von 15% der Unternehmen abgeschlossen. Europäische Schwellenländer verzeichneten im Jahr 2008 ein zusätzliches Prämienaufkommen von 2 Mrd. USD und seit 2000 ein durchschnittliches Wachstum von 19%.

<sup>8</sup> Bei der Etablierung des Anspruchserhebungsprinzips in Europa ist Frankreich führend.

**Die grössten Märkte für im asiatisch-pazifischen Raum sind Japan und Australien.**

Japan und Australien sind mit einem Marktvolumen von 4,7 Mrd. USD bzw. 3,8 Mrd. USD die grössten Märkte für gewerbliche Haftpflichtversicherungen im asiatisch-pazifischen Raum. Mit 0,1% des BIP war die Haftpflicht-Durchdringung in Japan erheblich geringer als in anderen reifen Volkswirtschaften, obwohl die Daten sogar die Arbeiterunfallversicherung einschliessen. Der australische Markt für gewerbliche Haftpflichtversicherungen, ebenfalls einschliesslich der Arbeiterunfallversicherung, weist dagegen eine hohe Durchdringung (0,37% des BIP) auf, die ihre Ursache im angelsächsischen Rechtssystem hat. In Australien besteht ein Versicherungsobligatorium für Luftfahrt, Meeresverschmutzung durch Öl sowie Wohnungsbau, in einigen Bundesstaaten zudem auch für Ärzte sowie Immobilien- und Aktienmakler.

**Der chinesische Markt verzeichnet hohes Wachstum.**

In China beliefen sich die gewerblichen Haftpflichtprämien im Jahr 2008 auf 1,2 Mrd. USD. Damit ist China das erste Schwellenland unter den zehn grössten Haftpflichtmärkten der Welt. Das Wachstum war seit dem Jahr 2000 mit durchschnittlich 22% jährlich sehr hoch, die Durchdringung dagegen mit 0,03% des BIP noch gering. Andere asiatische Schwellenländer verzeichnen seit 2000 eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von 10%.

**Die Profitabilität der Gewerbeversicherung ist durch ausgeprägte Zyklen gekennzeichnet.**

### **Profitabilität der gewerblichen Haftpflichtversicherung in den USA**

Die Profitabilität der Produkt- und Betriebshaftpflichtversicherung in den USA war phasenweise katastrophal. Durch die Haftpflichtkrise in den 1980er-Jahren und die Soft-Market-Bedingungen der späten 1990er entstanden den Versicherern hohe Verluste. Im Anschluss an diese Phasen erlangte die Branche ihre Profitabilität aber jeweils schnell zurück. Nach der Haftpflichtkrise der 1980er-Jahre und in den ersten Jahren nach dem 11. September 2001 stieg die Eigenkapitalrendite sogar auf über 20%. In den letzten Jahren hat sich die Profitabilität aber aufgrund der Soft-Market-Bedingungen wieder verschlechtert.

Wie kam es zu diesen Phasen mit schwachen versicherungstechnischen Ergebnissen?

- Die US-Haftpflichtkrise der 1980er-Jahre war in erster Linie auf Verluste zurückzuführen, die infolge einer veränderten Rechtsprechung entstanden. Die Unternehmen und damit auch deren Versicherer wurden rückwirkend für Umweltschäden und für die immensen Schäden im Zusammenhang mit Asbest haftbar gemacht. Auch die (unerwartet) hohe Inflation in den USA in diesem Zeitraum trug zu den schlechten Ergebnissen bei.
- Die katastrophalen Verluste in der zweiten Hälfte der 1990er-Jahre entstanden durch erhebliche Untertarifierung des Geschäfts in Verbindung mit allzu grosszügigen Konditionen. Auch verschiedene ungünstige Gerichtsurteile trugen zu den schlechten versicherungstechnischen Ergebnissen bei.
- Allerdings gibt es Unterschiede zwischen den einzelnen Versicherern. Denn auch in schwachen Zyklusphasen vermochten einige Gesellschaften im Haftpflichtgeschäft durchaus Gewinne zu erzielen.

Zu bedenken ist auch, dass Haftpflichtsparten durch einen langen Schadenachlauf («long tail») gekennzeichnet sind und dass die Kostenentwicklung bei der Zeichnung des Geschäfts oft nur sehr schwer abzuschätzen ist.

- Die ursprünglichen Schätzungen für die US-Haftpflichtschäden der Jahre 1997 bis 2002 waren alle zu tief, sodass viele Gesellschaften in erheblichem Umfang nachreservieren mussten.
- Für die letzten Jahre dürfte dagegen eher das Gegenteil zutreffen. Vieles spricht dafür, dass sich die Jahre 2003 bis 2006 besser entwickeln werden, als ursprünglich eingeschätzt.
- Es zeigt sich das typische Muster von Reservierungszyklen. Der endgültige Schadenaufwand für Jahre mit tiefem Prämien- und hohem Schadensatz wird im ersten Jahr unterschätzt, während der Schadenaufwand für Jahre mit hohem Prämien- und tiefem Schadensatz im ersten Jahr überschätzt wird. Diese Schwankungen sind darauf zurückzuführen, dass Underwriting-Praktiken und Vertragskonditionen ebenfalls dem Underwriting-Zyklus folgen, was von den Reservierungsmodellen oft nicht komplett erfasst wird.

Während der Hard-Market-Phase war die Profitabilität gut, jedoch nicht über den gesamten Zyklus.

Die nachstehende Tabelle zeigt die durchschnittlichen Anfalljahr-Combined Ratios sowie deren Standardabweichung als Indikatoren für die grossen Ausschläge der Profitabilität des Versicherungsgeschäfts, welche hauptsächlich durch zyklische Veränderungen der Prämienätze verursacht wurden. Angesichts der höheren Ergebnisvolatilität der Haftpflichtsparten müssten die Anleger eigentlich mit höheren Renditen für ihre Risikoübernahme entschädigt werden. Tatsächlich war die Performance jedoch unterdurchschnittlich: Nach Angaben von Conning betrug die durchschnittliche Profitabilität (im Sinne von Eigenkapitalrendite) in der allgemeinen Haftpflicht während der beiden letzten Zyklen nur 7%. Dies entsprach weder dem Durchschnitt aller US-Branchen, der bei rund 13% lag, noch den Kapitalkosten, die auf 10% bis 12% geschätzt werden.

Tabelle 3  
Combined Ratio der Produkt- und Betriebshaftpflichtsparten in den USA nach Anfalljahr

Combined Ratios, Anfalljahr <sup>9</sup>	Gewerbliche Motorfahrzeug	Arzthaftpflicht	Gewerbliche Mehrgefahren	Allgemeine Haftpflicht
Standardabweichung	13,5%	17,6%	17,1%	23,2%
99–03	115,5%	113,8%	109,1%	127,4%
04–08	95,4%	85,6%	94,9%	87,5%
91–08	108,9%	97,7%	109,5%	108,8%

Quellen: Swiss Re Economic Research & Consulting, A.M. Best

In der US-Haftpflicht sind die Preise seit 2004 rückläufig.

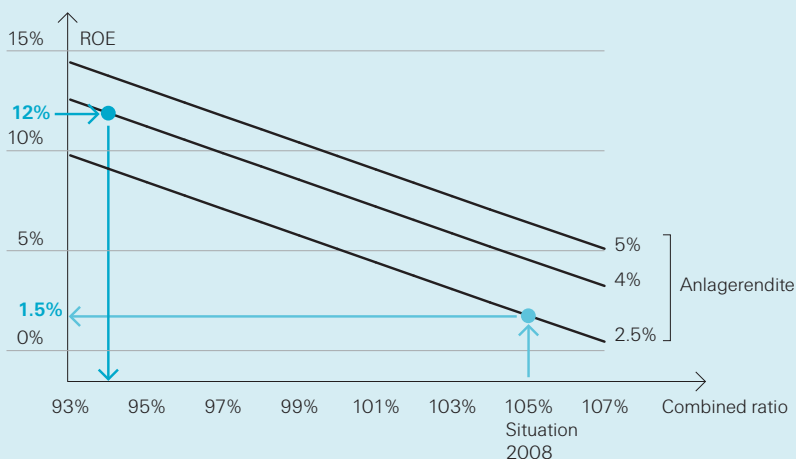
Die Preise für Haftpflichtversicherungen sind in den USA seit 2004 rückläufig. Nach zwei aufeinander folgenden Jahren mit geringen Katastrophenschäden, in denen Profitabilität und Kapitalisierung insgesamt zunahm, schrumpfte das Eigenkapital der Versicherer im Jahr 2008, und dennoch sinken die Prämienätze in den Haftpflichtsparten weiter. Das Wettbewerbsumfeld hat zu einer Lockerung der Konditionen geführt; Kapazität ist leichter verfügbar geworden. Die Anfalljahr-Schadenquoten steigen kräftig. Dies spiegelt sich jedoch noch nicht in den Kalenderjahresergebnissen wider, da diese von positiver Abwicklung profitieren. Die Verschlechterung der versicherungstechnischen Ergebnisse und das aktuelle Tiefzinsumfeld erfordern zwingend Preiskorrekturen als Voraussetzung für eine nachhaltige Rückkehr zur Profitabilität.

<sup>9</sup> AM Best and Highline. Schadendaten nach Anfalljahr basieren auf Angaben aus dem Schedule F.

### Sensibilität der Eigenkapitalrendite gegenüber Anlagerendite und Combined Ratio

Wie wirkt sich die tiefe Anlagerendite auf die Profitabilität aus? Künftige Anlage- und Eigenkapitalrenditen sind schwer vorhersehbar, doch die kurzfristige Performance lässt sich anhand verschiedener Szenarien darstellen. In Abbildung 1 wird die Situation des US-Gewerbeversicherungsmarktes für unterschiedliche Anlagerenditen analysiert, ausgehend von einer Asset Leverage von 359% im Jahr 2008, einer Solvabilitätskennzahl von 121% und einem 10-jährigen Durchschnitt des effektiven Steuersatzes von 25%. Dieses Diagramm das aktuelle Verhältnis zwischen Combined Ratio und Eigenkapitalrendite bei verschiedenen Anlagerenditen. Die Zahlen beziehen sich zwar nur auf die USA, doch die Mechanismen gelten für alle Märkte.

Abbildung 1  
Eigenkapitalrendite in Abhängigkeit von  
Combined Ratio und Anlagerenditen



Die US Gewerbeversicherung erzielte eine Combined Ratio von 105% in 2008. Bei einer Anlagenrendite von 2,5% resultierte dies in einer Eigenkapitalrendite von 1,5%.<sup>10</sup> Jeder Rückgang der Combined Ratio um einen Prozentpunkt verbessert die Eigenkapitalrendite um etwa 0,6 Punkte, und jede Zunahme der Anlagenrendite um einen Prozentpunkt verbessert die Eigenkapitalrendite um 2,2 Punkte. Für jeden Rückgang der Anlagenrendite um einen Prozentpunkt muss also die Combined Ratio um etwa vier Punkte sinken, um die Verschlechterung der Profitabilität zu verhindern.

Wir gehen davon aus, dass sich die Anlagerenditen von den extremen Tiefen des zweiten Halbjahrs 2008 erholen werden, können aber nicht damit rechnen, dass sie bald wieder so hoch steigen wie vor der Krise. Die Zentralbanken werden die tiefen kurzfristigen Zinssätze beibehalten, und die langfristigen Sätze werden im Fall eines zögerlich verlaufenden Aufschwungs nur langsam steigen. Daher werden beispielsweise die Renditen auf die zehnjährige US-Schatzanleihe am Jahresende 2009 bei etwa 3,6% liegen und bis Ende 2010 nur geringfügig auf 3,8% steigen. Um unter den genannten Annahmen eine Eigenkapitalrendite von 12% zu erreichen, würde eine Anlagerendite von 4% eine Combined Ratio zwischen 94% und 95% erfordern. Dies entspräche einer Senkung um etwa zehn bis elf Prozentpunkte gegenüber 2008.

<sup>10</sup> Aufgrund eines ungewöhnlich hohen effektiven Steuersatzes von 69% lag die tatsächliche Eigenkapitalrendite im Jahr 2008 bei 0,7%.

## Der Markt für grosse Haftpflichtrisiken wird von wenigen Anbietern beherrscht

Die Märkte für komplexe Haftpflichtrisiken sind stärker konzentriert.

Im Markt für gewerblichen Haftpflichtversicherungen dominieren einige wenige globale Versicherer und grosse, überwiegend nationale Versicherer. Besonders hoch ist die Marktkonzentration in den Sparten, die komplexe Risiken decken oder höhere Deckungssummen erfordern. Die wichtigsten globalen Anbieter, die um das Geschäft in Nordamerika und Europa konkurrieren, sind ACE, Chartis<sup>11</sup>, Allianz, AXA, Chubb, QBE, The Travelers, XL Insurance, Zurich Financial Services und Lloyd's.

Tabelle 4  
Rangfolge führender Haftpflichtversicherer in den grössten Märkten, 2008

	Eigenkapital (Mio. USD)	USA	Grossbritannien	Deutschland	Frankreich	Italien	Kanada
AXA	55 000		6	3	1	6	8
Chartis	52 700	1	3		8		2
Allianz	49 500	12	9	1	4	3	29
Chubb	13 400	4	11				7
QBE	9 500		8				
The Travelers	25 300	2	10				13
ACE	14 400	7	7				14
XL Capital	6 600	10					23
Zurich	22 100	3	2	5		5	6
Lloyd's	18 300		1				1

Quellen: nationale Versicherungsverbände, AM Best

Chartis war 2008 Marktführer in den US-Haftpflichtmärkten.

Mit einem Anteil von 12% war Chartis in den USA im Jahr 2008 Marktführer in den Haftpflichtsparten, gefolgt von The Travelers und Zurich Financial Services mit je 6%. Die zehn führenden Gesellschaften nahmen in den USA 48% der gesamten Haftpflichtprämien ein. In Grossbritannien dagegen erwirtschafteten allein die fünf führenden Haftpflichtversicherer – Zurich Financial Services, Royal & Sun Alliance, Chartis, Aviva und AXA – fast die Hälfte der Prämien. Lloyd's erreichte einen Anteil von 15%. Die führenden Haftpflichtversicherer in anderen ausgewählten Märkten waren Allianz (Deutschland), AXA (Frankreich), Generali (Italien), Lloyd's (Kanada) und Tokio Marine (Japan).

Die europäischen Länderdaten berücksichtigen das in anderen EU-Ländern gezeichnete Haftpflichtgeschäft nicht in vollem Umfang.

Der Marktanteil von Lloyd's ist in den einzelnen Märkten schwer zu beziffern, weil es sich nicht um einen einzelnen Versicherer handelt, sondern um einen Markt. Lloyd's arbeitet oft mit nicht niedergelassenen Versicherern und übernimmt Risiken grenzüberschreitend. Der Vertrieb erfolgt ausschliesslich über Broker. Der Marktanteil der globalen Anbieter in Kontinentaleuropa ist ebenfalls schwer messbar, da die Länderstatistiken das Geschäft, das über Gesellschaften aus anderen Mitgliedstaaten der Europäischen Union gezeichnet wird, oft nicht adäquat erfassen. Alle oben genannten globalen Versicherer mit Sitz ausserhalb Europas zeichnen in erheblichem Umfang europäisches Haftpflichtgeschäft über ihre britischen Tochtergesellschaften.

<sup>11</sup> Der Nichtleben-Bereich von AIG wurde am 27. Juli 2009 Chartis umfirmiert.

**Grosse inländische Versicherer spielen eine wichtige Rolle bei der Bereitstellung des primären Layers.**

Neben den globalen Anbietern gibt es eine Vielzahl inländischer Versicherer, die den Haftpflichtmarkt der jeweiligen Region beherrschen. In der Regel konzentrieren sich die spezialisierten Haftpflichtversicherer auf den primären Layer, für den sie teilweise auch integrierte Programme bereitstellen. Meist bieten sie traditionelle Sparten und einige Spezialsparten an. Für ihre einheimischen Kunden engagieren sie sich jedoch sehr und stellen ungeachtet der Ausschläge des Versicherungszyklus Kapazität bereit. Beispiele für solche Versicherer sind SMABTP in Frankreich und HDI-Gerling in Deutschland.

Im Folgenden soll auf einige wichtige Eigenschaften, welche die Marktführer auszeichnen, eingegangen werden.

*Grosse Bilanzen:* Die Bereitstellung einer ausreichenden Kapazität für die substanzialen Exponierungen von Grossunternehmen erfordert grosse Bilanzen, auch wenn umfangreiche Programme oft von mehreren Versicherern gemeinsam getragen werden. Aktuell bieten die Marktführer Kapazitäten von jeweils 100 Mio. USD oder mehr an.

*Solvenz:* Eine starke Kapitalisierung ist notwendig, um den vollen Nutzen des Risikotransfers zu garantieren. Extreme Risikoszenarien sind oft korreliert, und das Eigenkapital dient als Puffer für diese unvorhergesehenen Schadenereignisse. Die Finanzstärke vieler Kunden und Versicherer wird von denselben Finanzmarktentwicklungen beeinflusst. Der Wert des Risikotransfers ist in Zeiten finanzieller oder ökonomischer Krisen am höchsten.

*Rückversicherungsdeckung:* Risikotransfer durch Rückversicherung – an Stelle von Bilanzkapital – ist eine Möglichkeit, extremen Risikoereignissen zu begegnen. Die führenden Anbieter sind durch grosse Rückversicherungsverträge abgesichert.

*Internationale Erfahrung:* Die meisten Grossunternehmen sind weltweit tätig und unterliegen durch ihre Exporttätigkeit oder durch ausländische Niederlassungen unterschiedlichen Haftpflichtregelungen. Versicherer müssen ihre Kunden im Hinblick auf ihre internationale Exponierung betreuen und unterstützen können. Global tätige Versicherer sind entsprechend in den wichtigsten Weltmärkten präsent, sei es durch eigene Niederlassungen oder durch Partnerschaften mit anderen Anbietern.

*Kompetenz in der Schadenabwicklung:* Bei grösseren Unternehmen ist die Wahrscheinlichkeit höher, dass sie in grosse Prozesse verwickelt werden. Es erfordert Erfahrung im Umgang mit spektakulären und komplexen Schadenszenarien, Fälle effektiv zu bewältigen, den Schadenaufwand in Grenzen zu halten und die Interessen des Kunden zu schützen (zum Beispiel durch Minimierung des Reputationsrisikos). Von ebenso grosser Bedeutung ist ein breites lokales Know-how im Umgang mit den Schäden international tätiger Kunden.

*Finanzmarktkompetenz:* Die Verflechtung zwischen Versicherungs- und Finanzmarktrisiken nimmt zu. Ein Umstand, den es zu berücksichtigen gilt, wenn es darum geht, Risiken zu verstehen, Produkte zu entwickeln und Exponierungen zu bewältigen, um die Kosten des Risikotransfers zu senken.



Einer weltweiten Umfrage von Aon zufolge setzen Firmenkunden bei der Wahl ihrer Versicherer folgende Prioritäten: (1) finanzielle Stabilität, (2) Preis-Leistungs-Verhältnis, (3) Flexibilität, (4) Schadenabwicklung und (5) Schnelligkeit und Qualität der Dokumentation. Die zehn renommiertesten Versicherer, die in dieser Umfrage genannt wurden, waren Chartis, ACE, Zurich, Chubb, XL, FM Global, Swiss Re, Travelers, Lloyd's und Allianz.

### Die Rolle der Broker

**Grossunternehmen schliessen Versicherungen meist über Broker ab.**

Gewerbeversicherungen werden vorwiegend über Broker vertrieben. Bei Grossunternehmen wird das Geschäft fast vollständig über Broker platziert.<sup>12</sup> Einer RIMS-Umfrage zufolge platzieren 96% der Mitgliedsunternehmen ihre Versicherungsprogramme über Broker. Der Broker-Markt für Gewerbeversicherungen ist hoch konzentriert, sodass schätzungsweise 60% des weltweiten Umsatzes auf die drei führenden Brokerfirmen Aon, Marsh & McLennan und Willis entfällt.

**Kleine und mittlere Unternehmen nutzen je nach Region und Land verschiedene Vertriebswege.**

Bei kleinen und mittleren Unternehmen variiert der Anteil der Broker am Gewerbeversicherungsmarkt je nach Region und Land stark. In den angelsächsischen und lateinamerikanischen Ländern ist der Marktanteil der Broker sehr hoch. In Kontinentaleuropa dagegen ist er gering, aber immer noch signifikant. In den grossen asiatischen Ländern werden nur selten Broker in Anspruch genommen.<sup>13</sup>

### Die Rolle der Captives

**Nicht traditionelle Lösungen wie Captives können eine Absicherung gegen schwer versicherbare Risiken ermöglichen.**

Der Risikotransfer ist nicht die einzige Möglichkeit, Risiken zu finanzieren. Haftpflichtexponierungen lassen sich auch mit alternativen Risikotransfermethoden bewältigen, zum Beispiel durch Selbstversicherung oder Captives. Schätzungen zufolge geben US-Grossunternehmen für alternative Risikotransfermethoden ebenso viel aus wie für traditionelle Prämien an Versicherer.

**Im Captive-Markt dominieren langfristige US-Risiken.**

Wir schätzen das weltweite Aufkommen an Captive-Prämien auf 50–60 Mrd. USD. Hiervon entfallen 50–60% auf US-Unternehmen. Ein Drittel der Captive-Prämien entfällt in den USA auf Haftpflichtsparten, der Rest grösstenteils auf Arbeiterunfall, gewerbliche Motorfahrzeug und Gesundheitskosten. Bei den Captives ausserhalb der USA spielen Produkt- und Betriebshaftpflicht sowie die gewerbliche Motorfahrzeugversicherung eine grössere Rolle. Es gibt aber auch andere Formen der US-spezifischen Selbstversicherung in Long-Tail-Sparten, die in anderen Märkten nicht existieren, zum Beispiel Risk Retention Groups.

<sup>12</sup> In Deutschland schliessen viele Grossunternehmen ihre Versicherungsdeckungen über firmeneigene Vermittler ab, die grundsätzlich dieselben Leistungen erbringen wie externe Broker, normalerweise aber besser in die Risikomanagement-Aufgaben des Unternehmens eingebettet sind. Der Hauptgrund für diese Besonderheit ist jedoch, dass in Deutschland die Provisionsabgabe an den Versicherten gesetzlich verboten ist, was aber nicht für firmeneigene Vermittler gilt (<http://www.bfv-fvv.de>).

<sup>13</sup> Für weitere Details zu Brokern im Firmenkundengeschäft siehe *sigma* Nr. 2/2004 «Broker für Gewerbe- und Rückversicherungen – eine Branche im Umbruch».

**Captives bündeln und diversifizieren Risiken und ermöglichen den Zugang zu den Erst- und Rückversicherungsmärkten.**

**Der Einsatz von Captives ist bei Grossunternehmen in Europa und Nordamerika sehr verbreitet, in Asien dagegen weniger.**

Captives sind oft fester Bestandteil des Risikomanagement- und Finanzierungsinstrumentariums von Grossunternehmen.<sup>14</sup> Mit Captives können Unternehmen ihre Risiken besser bündeln und diversifizieren. Ausserdem ermöglichen sie ihnen den direkten Zugang zu den globalen Erst- und Rückversicherungsmärkten. Andererseits müssen Captives mit Eigenkapital ausgestattet werden und es sind mit ihnen oft höhere Verwaltungskosten verbunden als bei Versicherern. Darüber hinaus müssen Captives, die nicht über die erforderlichen lokalen Versicherungskonzessionen verfügen, Fronting-Vereinbarungen mit zugelassenen Versicherern abschliessen.<sup>15</sup>

Der Einsatz von Captives ist unter Grossunternehmen weiter auf dem Vormarsch. Eine neue Studie von Aon analysiert diesen Trend.<sup>16</sup> Von den 1500 grössten Unternehmen der Welt verfügen 705 über Captives. Von diesen haben 50% ihren Sitz in Amerika, 41% in Europa, dem Nahen Osten und Afrika und 9% in Asien. In einigen Ländern ist der Anteil der Grossunternehmen mit Captives sehr hoch, zum Beispiel in Grossbritannien (79%), Schweden (77%) und Australien (73%). In Japan (14%) und Italien (15%) ist er dagegen sehr klein. Zwischen Kontinentaleuropa (54%) und Nordamerika (57%) besteht kaum ein Unterschied. Unter den asiatischen Unternehmen ist der Anteil hingegen äusserst gering (17%).

Tabelle 5  
Anteil der Unternehmen mit Captives unter den 1500 grössten Unternehmen der Welt nach Sektor

Branche	Unternehmen in den Global 1500	Unternehmen mit Captives	Anzahl der Captives	Anteil in %
Finanz/Versicherung	490	273	421	56
Einzelhandel	114	48	66	42
Pharma, Chemie	65	39	61	60
Verkehr	55	29	40	53
Kommunikation	47	18	27	38
Öl und Gas (Förderung)	28	17	32	61
Gesundheitswesen	10	6	7	60
Total	1500	705	1061	47

Quelle: Aon (2008), «Global 1500: A Captive Insight».

**Pools sind eine weitere alternative Risikotransfermethode, die Unternehmen und Versicherer für ihr Risikomanagement nutzen.**

Pools, also Vereinbarungen zur Risikoteilung zwischen Mitgliedsunternehmen oder Versicherern mit dem Ziel, ausreichend Kapazität für sehr grosse Risiken zu mobilisieren, können ebenfalls als alternative Risikoträger eingesetzt werden. Pools sind meist auf nationaler Ebene organisiert und operieren manchmal wie ein Rückversicherer, indem die einzelnen Mitglieder das Risiko und ihre Prämien an den Pool abgeben, um eine spezifische Risikoklasse zu decken. Pools zur Deckung von Haftpflichtrisiken gibt es zum Beispiel in der Luftfahrt und bei Atomkraftwerken.

<sup>14</sup> *sigma* Nr. 1/2003 «Alternativer Risikotransfer – eine Bestandsaufnahme».

<sup>15</sup> CICR (2009), «Fronting: the good, the bad, and the alternative», März, S. 6–12.

<sup>16</sup> Aon (2008), «Global 1500: A Captive Insight».

**Risk Retention Groups sind spezialisierte Versicherungsgenossenschaften für US-Haftpflichtrisiken.**

Bei Risk Retention Groups (RRGs) und Purchasing Groups (PGs), die 1986 in den USA eingeführt wurden, handelt es sich um Alternativen, über die US-Unternehmen Zugang zu Haftpflichtversicherungen erlangen.<sup>17</sup> RRGs sind spezialisierte Haftpflichtversicherer in Form von Genossenschaften, die Risiken übernehmen, aber von den Mitgliedern mit Kapital ausgestattet werden müssen. PGs sind Gruppen von Unternehmen aus derselben Branche, die gemeinsam Haftpflichtversicherungen abschliessen. PGs übernehmen selbst keine Risiken, sondern beschaffen die Versicherung bei einem Versicherer, der die Policen ausstellt und als Risikoträger fungiert.

**Die Kapitalmärkte dürften bei der Übernahme von Long-Tail-Risiken immer wichtiger werden.**

Auch die Kapitalmärkte sind eine alternative Kapazitätsquelle für Versicherungsrisiken, die bei der Übernahme von Haftpflichtrisiken künftig eine grosse Rolle spielen könnte. Der Transfer von Risiken auf die Kapitalmärkte kann beispielsweise über Insurance-linked Securities (ILS) analog zu den Katastrophenobligationen (Cat Bonds), erfolgen. Die Einführung von Haftpflichtobligationen ist allerdings schwierig, weil Trigger definiert werden müssen und Haftpflichtrisiken von Natur aus langfristige Risiken sind. Bisher gab es nur eine Anleihe, die Haftpflichtrisiken gedeckt hat (zum Beispiel Schirm-Allgemeinhaftpflicht). Sie wurde von OCIL ausgegeben, einer Versicherungsgenossenschaft, die Haftpflichtrisiken für die Energiewirtschaft übernimmt. Künftige Kapitalmarktprodukte könnten sich auf spezifische Unternehmen (entschädigungsbezogene Trigger) oder breitere Indizes beziehen. Auch der Transfer von Reservierungsrisiken ist denkbar.

<sup>17</sup> RRGs und PGs sind auf Produkt- und Betriebshaftpflichtversicherungen beschränkt. Ausgeschlossen sind Arbeiterunfall, Sach- und Privatversicherungen.

# Wie lauten die Kernfragen?

Die Schäden in der gewerblichen Haftpflicht steigen schneller als das BIP.

Es gibt klare Trends, die jedoch inflationsbedingt sowie aufgrund technologischer und rechtlicher Entwicklungen schwanken.

Die Inflation hat grossen Einfluss auf die Schadenhöhe.

## Das Risiko unterschätzter Haftpflichtschäden

Statistiken zeigen, dass die Schäden in der gewerblichen Haftpflicht in den grössten Versicherungsmärkten langfristig stärker ansteigen als das BIP (siehe Tabelle 7). Die Unternehmen müssen Probleme antizipieren, die zu künftigen Haftpflichtansprüchen führen können, zum Beispiel im Zusammenhang mit Fertigungsverfahren oder in ihrer Rolle als Arbeitgeber. Dasselbe gilt auch für die Versicherer, die solche Risiken übernehmen. Risiken, die sich nicht vermindern lassen, müssen entsprechend im Preis des Produktes und der Versicherung berücksichtigt werden.

In der Haftpflicht sind klare Trends auszumachen, die allerdings auch enormen Schwankungen unterliegen können. Teilweise sind diese Schwankungen inflationsbedingt, andere sind auf technologische Veränderungen zurückzuführen. Auch rechtliche Entwicklungen spielen eine grosse Rolle. Nach Phasen mit starker Schadenteuerung – zum Beispiel Mitte der 1980er-Jahre – wurden die Schadentrends in den letzten Jahren (seit 2002) möglicherweise überschätzt. In solchen Fällen profitieren Unternehmen und Versicherer von tieferen Schäden und von Gewinnen aus Überreservierung. Umgekehrt kann es nach einem Rückgang der Schäden und/oder der allgemeinen Inflation wie nach der jüngsten Phase von 2002 bis 2007 vorkommen, dass die Schadentrends unterschätzt werden.

Der nächste Abschnitt beschäftigt sich mit den Hauptursachen der Schadenteuerung. Dazu zählen Inflation, gesellschaftliche Trends zu höheren Schadenzahlungen, Emerging Risks und rechtliche Entwicklungen.

## Steigende Preise führen zu höheren Haftpflichtschäden

Die Inflation kann erheblichen Einfluss auf die Schadenhöhe haben. So führt beispielsweise eine dauerhafte zusätzliche Teuerung der allgemeinen Haftpflichtschäden in den USA um jährlich 2% zu einem Anstieg des endgültigen Nominalwerts der Schadenzahlungen um 8,7%. Da bis zur Regulierung von Haftpflichtschäden oft viel Zeit vergeht, wirkt sich die Inflation hier viel stärker aus als in Sparten, in denen Schäden schneller reguliert werden. Tabelle 6 zeigt, wie sich die Schadenteuerung in verschiedenen Sparten auf die endgültigen Schadenzahlungen auswirkt.

Tabelle 6  
Auswirkung von zusätzlicher Schadenteuerung auf US-Sparten

	Zusätzliche Schadenteuerung		
	1,0%	2,0%	3,0%
	Änderung des endgültigen Nominalwerts		
Private Gebäudeversicherung	1,5%	3,0%	4,5%
Private Motorfahrzeug	2,2%	4,5%	6,8%
Gewerbliche Mehrgefahren	2,9%	5,9%	9,0%
Gewerbliche Motorfahrzeug	3,0%	6,1%	9,3%
Allgemeine Haftpflicht	4,3%	8,7%	13,4%
Arzthaftpflicht	4,3%	8,7%	13,4%
Produkthaftpflicht	5,2%	10,6%	16,4%

Quellen: Swiss Re Economic Research & Consulting, A. M. Best

Mit welchen Variablen lässt sich die Schadenteuerung am besten erklären? Regressionsanalysen für längere Zeiträume zeigen, dass unter den untersuchten Variablen – Konsumentenpreisindex, Löhne und Gesundheitsausgaben – in den meisten Ländern die Gesundheitsausgaben am engsten mit den Haftpflichtschäden korreliert sind, wobei Fünf-Jahres-Durchschnitte stärkere Korrelationen aufweisen als jährliche Wachstumsraten. Weiter zeigen die Ergebnisse, dass die Korrelation nach 1985 abgenommen hat.

### Gesellschaftliche Trends als tiefere Ursache für steigende Haftpflichtschäden

Die Haftpflichtschäden steigen stärker als das nominale BIP.

Das Verhältnis von Haftpflichtschadenwachstum zu BIP-Wachstum liegt in den USA, Kanada und den grösseren europäischen Volkswirtschaften zwischen 1,1 und 1,4.<sup>18</sup> In den USA und Deutschland steigen die allgemeinen Haftpflichtschäden für jeden Prozentpunkt des nominalen BIP-Wachstums um 1,3 Punkte. Japan verzeichnet mit 2,3 das höchste Verhältnis zwischen Haftpflichtschaden- und BIP-Wachstum, wobei jedoch zu bedenken ist, dass die Zunahme der Schäden in Japan von einem sehr tiefen Niveau ausging.

Die Gesundheitsausgaben beeinflussen das Wachstum der Haftpflichtschäden.

Von den untersuchten makroökonomischen Variablen waren die Haftpflichtschäden generell enger mit den Gesamtausgaben für Gesundheit korreliert als mit der Entwicklung der Konsumentenpreise oder der Löhne, besonders bei Betrachtung des mehrjährigen Durchschnittswachstums (Tabelle 7). Die Gesundheitsausgaben wachsen langfristig offenbar etwa ebenso schnell wie die Haftpflichtschäden.

Tabelle 7  
Langfristige Wachstumstrends der Haftpflichtschäden in wichtigen Märkten

	USA [1]	Kanada [1]	Deutschland	Grossbr. [1]	Frankreich	Italien	Japan [2]
Zeitraum	1960–08	1973–08	1973–07	1970–08	1971–08	1970–08	1970–05
Jährliches Gesamtwachstum							
– Haftpflicht-Schadenaufwand	9,4%	10,3%	6,0%	10,8%	8,9%	13,7%	12,9%
– Gebuchte Haftpflichtprämien	8,6%	11,0%	6,1%	11,0%	n.a.	14,4%	n.a.
– BIP nominal	7,1%	7,5%	4,6%	9,2%	7,8%	10,6%	5,6%
– Inflation [KPI]	4,3%	3,9%	2,8%	6,3%	5,2%	7,6%	3,3%
– Löhne	4,7%	5,4%	3,3%	8,3%	7,7%	9,5%	4,8%
– Gesundheitsausgaben [3]	9,9%	8,9%	6,4%	8,2%	10,0%	n.a.	7,5%
Wachstumsverhältnis Haftpflichtschäden und							
– BIP nominal	1,32	1,38	1,29	1,18	1,13	1,30	2,30
– Inflation [KPI]	2,19	2,66	2,13	1,72	1,72	1,82	3,95
– Löhne	2,02	1,89	1,83	1,30	1,15	1,45	2,70
– Gesundheitsausgaben [3]	0,96	1,16	0,93	1,32	0,89	n.a.	1,72

Quellen: Haftpflichtschäden von Versicherungsaufsichtsbehörden, BIP von Oxford Economic Forecasting, Gesundheitsausgaben laut OECD-Gesundheitsdaten 2004  
[1] netto nach Rückversicherung [2] bezahlte Versicherungsleistungen [3] OECD-Daten nur bis 2005, Schätzungen für 2006

<sup>18</sup> Es handelt sich hierbei um empirische Beobachtungen zu den relativen Wachstumsraten. Sie implizieren keinen kausalen Zusammenhang.

**Die sozioökonomischen Faktoren für die Entwicklung der Schadenkosten müssen beobachtet werden.**

Wo liegt der Grund für die starke Zunahme? Haftpflichtschäden sind von zahlreichen verschiedenen Faktoren abhängig. Die Branche muss Veränderungen der gesellschaftlichen Trends und in der Risikowahrnehmung zu aktuellen Themen beobachten, um mögliche künftige Auswirkungen auf das Geschäft einschätzen zu können. Dazu gehören:

- *Der Wert des Lebens und die Kosten seiner Erhaltung:* Die Exponierung der meisten Haftpflichtsparten wird unmittelbar dadurch beeinflusst, dass die Medizintechnik Fortschritte macht, die menschliches Leben zu immer höheren Kosten verlängern können. Da die Gesellschaft dem einzelnen Leben einen immer höheren Wert beimisst, müssen oft alle medizinischen Möglichkeiten voll ausgeschöpft werden, um Leben zu erhalten und zu verlängern.
- *Sensibilisierung für Umweltfragen:* Das zunehmende Bewusstsein und die sich verändernde Wahrnehmung von Umweltrisiken, gerade angesichts von Klimawandel und Artensterben,<sup>19</sup> kann künftig zu vermehrten Schäden führen. Ein ständig wachsender Kreis von Klägern erkundet neue haftungsrechtliche Wege, um der Externalisierung von Umweltkosten Einhalt zu gebieten. Diese Gerichtsverfahren dürften mit der Zeit immer komplexer werden.
- *Grösserer Wohlstand führt zu höheren Haftpflichtschäden:* Wenn die Wirtschaft floriert und der Wohlstand der Menschen zunimmt, steigen auch die möglichen Haftpflichtschäden. Auch Aktienmarktbewertungen haben unmittelbare Auswirkungen auf das Schadenpotenzial einiger Haftpflichtsparten (zum Beispiel Organhaftpflicht).
- *Zunehmende Verflechtung:* In einer immer stärker globalisierten Welt werden der Wohlstand und die zunehmende Verflechtung zwischen den industrialisierten Ländern zu einem Anstieg der Haftpflichttrisiken führen.

### **Emerging Risks als Ursache der Schadenteuerung**

**Künftige Haftpflichtschäden können durch verschiedene Umgebungsfaktoren beeinflusst werden.**

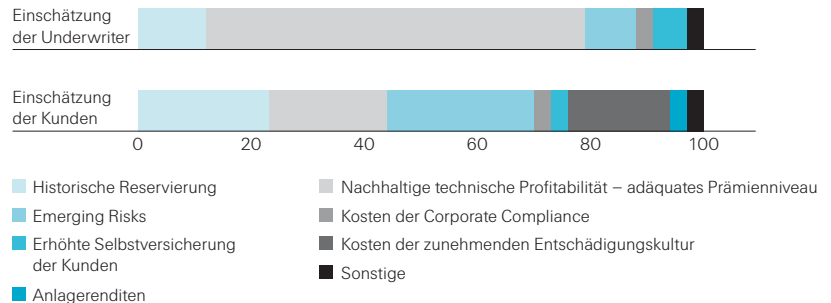
Es besteht kaum ein Zweifel, dass der Trend bei Haftpflichtschäden nach oben weist, es gibt aber grosse Unsicherheit darüber, wo und wann sich die Schäden verteuern werden. Dies ist bei der Untersuchung von Emerging Risks ein Problem. Die Vergangenheit hat gezeigt, dass neue Schäden zahlreiche Ursachen haben können: Sie können durch politische, regulatorische, wirtschaftliche, technologische, gesellschaftliche oder auch rechtliche Entwicklungen ausgelöst werden und sind im Voraus meist schwer quantifizierbar.

**Emerging Risks sind durch Haftpflichtpolicen immer gedeckt, sofern sie nicht ausgeschlossen sind.**

Abbildung 2 zeigt Umfrageergebnisse, nach denen Emerging Risks aus Sicht der Versicherungskunden die grösste Herausforderung darstellen, mit denen Haftpflichtversicherer konfrontiert sind. Nach Einschätzung der Versicherer sind sie die dritt wichtigste Risikogruppe nach der Reservierung für frühere Zeichnungsjahre und der Tarifierung.

<sup>19</sup> Swiss Re (2007), «Insuring environmental damage in the European Union»

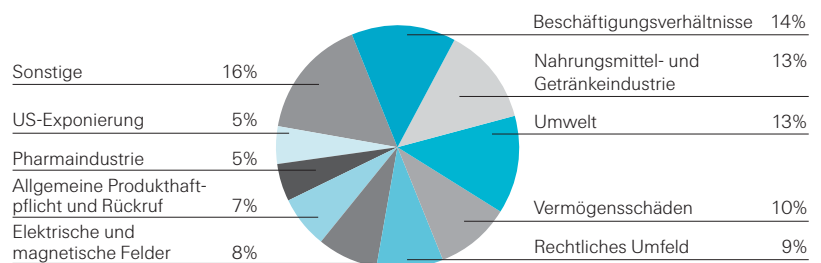
Abbildung 2  
Einschätzung künftiger Herausforderungen für Haftpflichtversicherer



Quelle: Aon (2005). European Property, Liability and D&O Report.

Eine Umfrage von Aon ergab eine Liste von Emerging Risks, welche die Risikomanager der Unternehmen betreffen. Auf ihr figurieren Beschäftigungspraktiken, Nahrungsmittelsicherheit, Umweltverschmutzung und Vermögensschäden als wichtigste Risiken mit vergleichbarer Bedeutung (siehe Abbildung 3),

Abbildung 3  
Rangfolge der wichtigsten neu aufkommenden Risiken



Quelle: Aon (2005). European Property, Liability and D&O Report.

**Emerging Risks können sich aus neuen Technologien, der Entdeckung neuer Gefahren...**

Gesundheitsrisiken verursacht durch elektromagnetische Felder, die von Stromleitungen und Mobiltelefonen oder anderen mobilen Kommunikationsgeräten ausgehen, sind Gegenstand intensiver Debatten. Ebenso heiss umstritten sind die Auswirkungen genetisch veränderter Lebensmittel und der Nanotechnologie auf Mensch und Umwelt. Oft liegen kaum wissenschaftliche Beweise für oder gegen einen kausalen Zusammenhang zwischen solchen Technologien und gesundheitlichen Schäden bei belasteten Personen und/oder künftigen Generationen vor.

... oder neuen rechtlichen Entwicklungen im Zusammenhang mit bekannten Gefahren ergeben.

Neu aufkommende Risiken müssen aktiv beobachtet und reduziert werden, damit sie versicherbar bleiben.

Ein Faktor für die Zunahme der Haftpflichtschäden ist die Verlagerung zur Kausalhaftung.

In den USA sind auch Handfeuerwaffen und Fettleibigkeit als Emerging Risks identifiziert. Nun wird versucht, Waffenhersteller und Fastfoodproduzenten für bekannte Risiken haftbar zu machen, die bei zweckgemässer Verwendung der Produkte bestehen. Auch das Auftauchen weiterer Risiken etwa aufgrund von Asbest, Silikose oder Schimmel hängt mehr von den rechtlichen Entwicklungen ab als davon, ob wissenschaftliche Kausalzusammenhänge gefunden werden. Dem Staat kommt hier die wichtige Aufgabe zu, für den Erhalt einer stabilen und fairen Rechts- und Rechtsprechungslandschaft zu sorgen.

Zum Glück hat sich – zumindest bisher – keines dieser neu aufkommenden Risiken zum «Asbest von morgen» entwickelt. Hierbei ist allerdings zu beachten, dass Asbestrisiken schon seit Jahrzehnten bekannt waren, bevor die Grössenordnung der Schäden sichtbar wurde. Trotzdem stellen Emerging Risks für die Versicherungswirtschaft eine grosse Herausforderung dar, da sie nicht mit den klassischen versicherungsmathematischen Methoden beurteilt werden können. Sie sind zudem stark korreliert, sobald einmal Präzedenzurteile vorliegen. Bei der Beurteilung von Emerging Risks müssen die Versicherer zunächst komplexe Exponierungen untersuchen und sicherstellen, dass sie und ihre Kunden Massnahmen zur Risikoprävention ergreifen und ihr Äusserstes tun, um das Kumulrisiko zu begrenzen.

### Haftpflichtrisiken entwickeln sich mit der Gesetzgebung und Rechtsprechung

Im Rechtssystem haben sich weitreichende Veränderungen vollzogen. Viele dieser Veränderungen nahmen ihren Anfang in den USA, «where the tort law has been moving away from a system of fault and recompense to one concerned chiefly with wealth distribution».<sup>20</sup> Der Trend zur Ausweitung der Haftpflicht breitet sich auch in Europa und Asien schnell aus.

*Das US-Rechtssystem hat sich in den letzten Jahrzehnten dramatisch verändert*

Die Verlagerung von der Delikthaftung zur verschuldensunabhängigen Kausalhaftung (oder Gefährdungshaftung) ist ein Grund für die Zunahme der Haftpflichtschäden. Alleiniger Auslöser einer Haftung für Schäden war ursprünglich das Verschulden des Schädigers. Der technologische Wandel brachte jedoch viele neue Risiken mit sich, sodass sich das Prinzip der Kausalhaftung herausbildete. Unter dieses Prinzip fallen Unregelmässigkeiten, Funktionsstörungen oder mangelnde Sorgfalt. Später wurde die Umwelthaftung auf Schäden an öffentlichen Gütern (zum Beispiel an Ökosystemen) ausgeweitet.

<sup>20</sup> Liedtke, Patrick (2005), «The Economic System as Catalyst for Evolving Liability Regimes», The Geneva Papers, Band 30, S. 343–351.



**Ein weiterer Faktor ist die Ausdehnung der Entschädigungen.**

Die Schäden steigen auch deshalb, weil der Anwendungsbereich des Haftpflichtrechts immer mehr ausgeweitet wird. Ursprünglich beschränkte sich das Haftpflichtrecht auf die Entschädigung Dritter für Personen- und Sachschäden sowie finanzielle Folgeschäden (Ertrags- oder Verdienstaufschlag und erhöhte Aufwendungen infolge von Personen- oder Sachschäden).<sup>21</sup> Mittlerweile jedoch setzt sich die Entschädigung für Schmerz und Leid immer mehr durch. In den USA werden hierfür bereits hohe Summen festgesetzt, und auch in vielen europäischen Staaten und Schwellenländern geht ein starker Trend in diese Richtung.<sup>22</sup>

**Strafzahlungen verschärfen die Ungewissheit von Geschworenenurteilen in den USA.**

Auch die Festsetzung von Strafschadenersatz («punitive damages») ist – vor allem in den USA – auf dem Vormarsch. Diese Zahlungen übersteigen den eigentlichen Schadenersatz und stellen einen strafrechtlichen Aspekt im Rahmen zivilrechtlicher Fälle dar. Besonders untere Gerichtsinstanzen setzen zuweilen enorm hohe Strafzahlungen fest. In den höheren Instanzen werden diese extremen Summen aber oft deutlich reduziert, dennoch sorgen sie für erhebliche Verunsicherung und treiben die Prozesskosten in die Höhe.

**Auch die Zahl der Kläger und Ersatzpflichtigen nimmt zu.**

Auch die steigende Zahl der Kläger und Ersatzpflichtigen ist für die Zunahme der Haftpflichtfälle mitverantwortlich. Immer häufiger versuchen Anwälte und Kläger, die Haftung über den eigentlichen Schädiger hinaus auszudehnen. In den USA richten sich viele Haftungsklagen speziell gegen zahlungskräftige Unternehmen («deep pockets»), statt sich strikt am Kausalitätsprinzip zu orientieren. Zunehmend werden Parteien haftbar gemacht, die nur indirekt beteiligt oder von der Kausalkette weit entfernt sind. Abgesehen vom Gerechtigkeitsaspekt, beeinträchtigt diese Entwicklung, die Beurteilung und Versicherbarkeit von Haftpflichttrisiken.

<sup>21</sup> Die Entschädigung umfasst zunehmend auch die rückwirkende Haftung und die Haftung für zukünftige Schäden (zum Beispiel bei Asbestbelastung ohne manifeste Erkrankung).

<sup>22</sup> Nach Daten von Tillinghast verteilen sich die Haftpflichtkosten in den USA zu gleichen Teilen auf ökonomische und nicht ökonomische Schäden, zum Beispiel Genugtuung (Schmerzensgeld) und Strafzahlungen.

## Asbest – Haftung ohne Ende

Die Asbest-Sammelklagen gehören mit einer Geschichte von über 30 Jahren zu den ältesten Sammelklagen in den USA. Seit Mitte bis Ende der 1990er-Jahre hatte sich die Zahl der neu gemeldeten Asbestschäden und der regulierten Alt-schäden stabilisiert. Viele Versicherungsanalysten begannen zu glauben, das Schlimmste sei überstanden. Zur Regulierung tausender Schäden waren bereits Milliarden Dollar geflossen. Zudem waren viele Asbesthersteller schon in Konkurs gegangen und aus dem Geschäft ausgeschieden. Darüber hinaus waren viele der schwer Erkrankten bereits verstorben und die Angehörigen entschädigt. Doch 1999 lösten verschiedene Faktoren eine neue Klagewelle aus. Es gelang den Klageanwälten, neue Theorien und Techniken zu entwickeln, um den Kreis der Kläger und Beklagten auszuweiten.

Eine einschneidende Entwicklung war die Ausdehnung der Asbest-Klagen auf Unternehmen, denen kein Fehlverhalten vorzuwerfen war. Doch weil die meisten Asbesthersteller durch die Asbestklagen bereits in Konkurs gegangen waren, nahmen die Anwälte jetzt Unternehmen ins Visier, die eigentlich nur mittelbar mit Asbest zu tun hatten. Immer häufiger richteten sich die Klagen nicht nur gegen die Asbest-Herstellerfirmen, sondern auch gegen die Benutzer der Produkte. Rand<sup>23</sup> schätzt, dass etwa 8400 Unternehmen im Zusammenhang mit Asbestschäden verklagt wurden. Da immer mehr Unternehmen, die wegen Asbest verklagt wurden, ein Konkursverfahren nach Chapter 11 beantragten, beeilen sich die Anwälte, weitere Klagen einzureichen, bevor es zu spät ist. Aufgrund asbestbedingter Schadenzahlungen gingen in den 1980er Jahren 16 Asbesthersteller in Konkurs, in den 1990er-Jahren 18 und weitere 36 in den Jahren von 2000 bis 2004.

Ein weiterer Trend, der sich noch stärker auf die Zunahme der Prozesse auswirkte, war die Erhebung von Klagen im Namen von Personen, bei denen aktuell keine oder nur eine geringfügige gesundheitliche Beeinträchtigung vorlag. Diese Fälle wurden als «nicht diagnostizierbar» bezeichnet. Über 90% der Klagen, die in den späten 1990er-Jahren und in den ersten Jahren nach 2000 eingereicht wurden, stammten von Klägern, bei denen keine asbestbedingte Arbeitsunfähigkeit diagnostizierbar war. Riesige Sammelklagen und die Zusammenfassung von klaren und wissenschaftlich zweifelhaften Fällen haben zu dieser Prozessflut beigetragen. Ungefähr 730 000 Individuen hatten bis 2002 Ansprüche in Zusammenhang mit Asbest erhoben.

A. M. Best zufolge haben die endgültigen Kosten der Asbestschäden für die US-Versicherungswirtschaft 65 Mrd. USD erreicht. Die Kosten für ausländische Versicherer wurden auf 30 Mrd. USD veranschlagt. Der grösste Teil bleibt unversichert. Die Kosten für die US-Wirtschaft, einschliesslich der von US-Rückversicherern getragenen Kosten und der unversicherten Beträge, werden von anderen Branchenexperten auf 200–275 Mrd. USD geschätzt

<sup>23</sup> Carroll, Stephen J. et al. (2005). *Asbestos Litigation*, Rand.

### Die Haftpflichtdynamik breitet sich in Europa auf nationaler Ebene ...

#### *Entstehung einer Entschädigungskultur in der Europäischen Union*

Hinsichtlich der Haftpflichtdynamik bestehen Unterschiede zwischen den Mitgliedstaaten der Europäischen Union. Es gibt Entwicklungen auf einzelstaatlicher Ebene wie auch auf der EU-Ebene. Die Entwicklungen auf beiden Ebenen hängen zusammen und beeinflussen einander.

- Auf der einzelstaatlichen Ebene breitet sich die Kausalhaftung stark aus.
- Die festgesetzten Entschädigungssummen werden immer höher, besonders für Schmerzensgeld.
- Sammelklagen gewinnen an Bedeutung. Verschiedene Mitgliedstaaten haben bereits entsprechende Mechanismen eingeführt. Italien und Deutschland haben verschiedene Mechanismen für Wertpapiersammelklagen nach US-Vorbild eingeführt.
- Mehrere Länder lassen Erfolgshonorarvereinbarungen bereits uneingeschränkt zu, andere zumindest in begrenzter Form. Grossbritannien und Irland erlauben Vereinbarungen, bei denen eine Zahlung nur im Erfolgsfall fällig wird, sofern sie nicht an einen Prozentsatz des festgesetzten Schadenersatzes gekoppelt sind.

### ... und über die EU-Gesetzgebung aus.

Auch die Europäische Kommission treibt die Ausweitung der Haftung voran. Einige ihrer Richtlinien führen neue Haftpflichtbereiche ein, erhöhen Limiten und/oder schreiben obligatorische Haftpflichtversicherungen vor. Ein Beispiel für diese Gesetzgebung ist die Umwelthaftungsrichtlinie aus dem Jahr 2004, die für alle Umweltschäden in der Europäischen Union das Verursacherprinzip einführt. Ein weiteres Beispiel ist die Vermittlerrichtlinie von 2002, nach der Makler über eine Berufshaftpflichtversicherung oder eine vergleichbare Garantie gegen Haftungsansprüche, die sich aus Berufspflichtverletzungen ergeben, verfügen müssen. Auch in den zehn neuen Mitgliedstaaten, die 2004 in die EU aufgenommen wurden, hat sich durch den Beitritt der Anwendungsbereich des Haftpflichtrechts vergrössert. So wurden etwa die Limiten in der Motorfahrzeug-Haftpflichtversicherung auf die EU-weit geltenden Mindestsummen angehoben.

### In Asien breiten sich Haftpflichtregelungen und -exponierungen schnell aus.

#### *Die Haftpflichtdynamik in anderen Regionen*

Der starke Anstieg der Haftpflichtexponierung in Asien ist auf die guten wirtschaftliche Entwicklung und die Ausweitung der Haftpflichtregelungen zurückzuführen. Beispiele für diese Entwicklung sind die Verschärfung der Gesetzgebung zum Verbraucherschutz und die Einführung von Produkthaftpflichtgesetzen. In den 1990er-Jahren führten Australien, Korea, Japan, Taiwan, Indonesien und die Philippinen Produkthaftpflichtgesetze nach dem Vorbild der EU-Richtlinie von 1985 ein. Auch China erliess mehrere Gesetze zur Stärkung der Verbraucherrechte.<sup>24</sup> In Hongkong veröffentlichte die Law Reform Commission vor kurzem ein Konsultationspapier zu Sammelklagen, in dem sie vorschlägt, in Hongkong einen Mechanismus für die gemeinsame Prozessführung mehrerer Parteien einzuführen.<sup>25</sup> Das Vorhaben befindet sich zwar noch in der Diskussionsphase, spiegelt aber die Entwicklungen in anderen Ländern und Regionen wider.

<sup>24</sup> Kellman, J. und L. Nottage (2007). *Europeanisation of Product Liability in the Asia-Pacific Region: A Preliminary Empirical Benchmark*. Sydney Law School, Legal Studies Research Paper, Mai.

<sup>25</sup> <http://www.hkreform.gov.hk/en/news/20091105.htm>

# Was können Versicherer tun, damit Haftpflichtrisiken versicherbar bleiben?

**Die Haftpflichtversicherung ist mit technologischen und gesellschaftlichen Risiken verflochten,...**

**... und daher müssen Staat, Unternehmen und Versicherer gemeinsam Verantwortung für die Versicherbarkeit von Risiken übernehmen.**

**Produktgestaltung (zum Beispiel Vertragsformulierungen) und korrekte Tarifierung sind für Versicherer entscheidend.**

Das Haftpflichtgeschäft ist stark von der Komplexität der Gesellschaft geprägt. In keiner anderen Sparte sind Underwriting und Tarifierung so schwierig. Kleinste Veränderungen können im Laufe der Zeit erhebliche Auswirkungen haben, und zwar bei den Geschädigten ebenso wie bei den Ersatzpflichtigen und denjenigen, der die finanzielle Endverantwortung für den Schaden übernimmt (zum Beispiel die Versicherer). Staat, Unternehmen und ihre Versicherer sind gemeinsam dafür verantwortlich, dass dieses System auf Dauer funktionsfähig bleibt.

Der Staat als Garant der Rechtssicherheit setzt den rechtlichen Regelungs- und Vollzugsrahmen. Auf jeder Stufe der Risikokette – von der Risikobeurteilung über die Risikominderung bis zum Risikotransfer – können Massnahmen ergriffen werden, damit die Gesamtkosten des Risikos sinken und das Risiko quantifizierbar und versicherbar bleibt. Unternehmen und ihre Versicherer müssen die Ursachen von Haftpflichtschäden verstehen und beobachten. Zudem müssen sie ihr unternehmensweites Risikomanagement und ihre versicherungsmathematischen Modelle darauf abstimmen.

Um ihre Exponierung gegenüber schnell sich ändernden Haftpflichtrisiken zu kontrollieren, müssen Versicherer stets dem Wortlaut ihrer Versicherungsverträge Beachtung schenken. Darüber hinaus muss im Mittelpunkt des Underwriting-Prozesses stets das Ziel stehen, die Kontrolle über die Exponierungen und die zugrunde liegende Profitabilität zu behalten. Entscheidend ist, dass die Versicherer die zahlreichen Faktoren kennen, die das Haftpflichtgeschäft prägen; nicht nur, um die entsprechenden Risiken umfassend zu verstehen und korrekt zu zeichnen, sondern auch um die damit verbundenen Geschäftschancen zu nutzen.

**Der Staat kann eine wichtige Rolle bei der Reduzierung der Risiken im Haftpflichtrecht spielen.**

## Was kann der Staat tun?

Der Staat kann für die Zukunft der Haftpflichtversicherung eine wichtige Rolle spielen, wenn er die Rechtssicherheit erhöht und die Klärung von Ansprüchen beschleunigt. Gute Politik schafft ein Umfeld, in dem die Bürger fair behandelt werden und Unternehmen dennoch wirtschaften und innovativ sein können. Für Unternehmen und Versicherer zählt, dass die Kosten der Haftpflichtregelungen bezahlbar bleiben und der Rechts- und Rechtsprechungsrahmen berechenbar bleibt. Der Staat verfügt über Möglichkeiten, den rechtlichen Rahmen mit folgenden Massnahmen zu verbessern:

- Verzicht auf häufige Änderungen der Haftpflichtbestimmungen
- Einführung neuer Haftpflichtbestimmungen erst nach langer Vorlaufzeit und öffentlicher Diskussion
- Vermeidung von Gerichtsverfahren und Rechtskonstrukten, wie zum Beispiel die Solidarhaftung und der Jury-Tourismus in den USA welche zu langen Verzögerungen bis zur endgültigen Entscheidung und zu unberechenbaren Ergebnissen beitragen
- Begrenzung finanzieller Anreize für Klageanwälte bei Erfolgsbeteiligungen (zum Beispiel über den Ausschluss des Strafschadenersatzes von der Bemessungsgrundlage für Erfolgshonorare)
- Ausschluss rückwirkender Haftung

Zunehmende Schäden und Bedenken hinsichtlich der Prämien und der Verfügbarkeit von Deckungen führten zu Änderungen des Haftpflichtrechtssystems in Australien.

Der jüngste Rückgang der Sammelklagen in den USA war nur vorübergehend.

Beispiele für Massnahmen zur Reform des Haftpflichtrechts im Rahmen angelsächsischer Rechtssysteme bieten Australien und die USA.

#### *Haftpflichtrechtsreform in Australien 2002/2003*

Im Jahr 2001 lösten stark steigende Haftpflichtschäden und der Zusammenbruch von HIH, dem zweitgrössten Versicherer Australiens, die Sorge aus, dass die Prämien steigen und Haftpflichtdeckungen knapp werden. Die australische Regierung beauftragte einen Ausschuss mit der Erstellung eines Berichts über «das Recht der Fahrlässigkeitshaftung». Der «IPP Report» erschien im September 2002 und enthielt Empfehlungen im Hinblick auf gesetzgeberische Massnahmen. Das ursprüngliche Ziel, ein nationales Gesetz zu verabschieden, wurde zwar verfehlt, doch die meisten Bundesstaaten und Territorien setzten den grössten Teil der Empfehlungen durch eine Kombination aus Gesetzesänderungen und neuen Gesetzen um. Die Reform bestand aus Massnahmen, welche den Kreis möglicher Haftungsfälle verkleinerte, die festsetzbaren Entschädigungssummen senkte und Ober- und Untergrenzen für Erwerbsausfallentschädigungen und Schmerzensgelder einführte.

Die Reform war in vielerlei Hinsicht erfolgreich. Die Versicherer konnten ihre Ergebnisse stabilisieren. Darüber hinaus gingen die Kosten für Haftpflichtdeckungen zurück und es verringerte sich das Schadenvolumen.<sup>26</sup>

#### *Haftpflichtrechtsreform in den USA*

In den USA finden Initiativen für eine Reform des Haftpflichtrechts meist auf der Ebene der Bundesstaaten statt. In der Regel geht es dabei um die Begrenzung der Anwaltshonorare und der Entschädigungen für nicht ökonomische Schäden, einschliesslich der Strafzahlungen. Einige dieser Obergrenzen wurden später von den obersten Gerichten der jeweiligen Bundesstaaten wieder aufgehoben. Andere Initiativen galten dem Ziel, Sammelklagen auf Bundesebene zu begrenzen. Mit diversen Korrekturmassnahmen sollte dem sprunghaften Anstieg der Haftpflichtschäden seit Ende der 1990er-Jahre entgegengewirkt werden. Statistiken zeigen, dass die Zahl der Sammelklagen auf Bundesebene im Zeitraum 2002 bis 2006 zurückging. Teilweise war dies jedoch auf die gute Wirtschaftsentwicklung zurückzuführen. Die Zahl der Unternehmenszusammenbrüche, die oft Anlass für Klagen von Anlegern sind, war in diesem Zeitraum ungewöhnlich gering. Gleichzeitig verlagerte sich ein grosser Teil der Sammelklagen von der Bundesebene auf die Ebene der einzelstaatlichen Gerichte. Daher ging die Gesamtzahl der Klagen niemals so stark zurück, wie aufgrund der Statistiken über die Klagen bei Bundesgerichten anzunehmen wäre. In letzter Zeit hat die Finanzkrise eine neue Welle von Sammelklagen ausgelöst. Der längerfristige Entwicklung ist weiterhin ungewiss.

<sup>26</sup> Pearson, Estelle und Lisha, Ruth (2007), «Public Liability Tort Reform – Assessing the Impacts an Update». Vortrag am 11. Accident Compensation Seminar des Institute of Actuaries of Australia, April.

Durch Veränderung der Produktgestaltung lässt sich die Exponierung begrenzen, aber es bleiben offene Fragen.

Ausschlüsse dienen der Aufteilung von Risiken auf verschiedene Policen.

Langfristige Haftpflichtrisiken erfordern einen sorgsam definierten Trigger für das versicherte Ereignis.

Claims-Made-Policen begrenzen die Exponierung der Versicherer gegenüber langfristigen Latenzrisiken.

## Die Bedeutung einer geeigneten Produktgestaltung

Der Produktgestaltung kommt in der Haftpflichtversicherung eine besonders wichtige Funktion zu. Die Versicherungswirtschaft hat eine Reihe von Definitionen und Klauseln entwickelt, um die unbeabsichtigte Deckung von Haftpflichtrisiken zu begrenzen. Einige Probleme sind dabei zu bewältigen:

- Aufgrund der Schwierigkeit, Änderungen von Verhaltensweisen, Recht und Rechtsprechung vorherzusehen, können neue Klauseln oft erst dann eingeführt werden, wenn bereits erste Schäden eingetreten sind.
- Die Klauseln in Versicherungsverträgen werden regelmässig gerichtlich überprüft und dabei manchmal für nichtig erklärt oder neu interpretiert.
- Die Gefahrenpotenziale neuer Produkte können je nach Endbenutzer und Anwendungsbereich schwer zu beurteilen sein.

### *Ausschlüsse*

Unerwünschte, unversicherbare oder besonders gefährliche Exponierungen, zum Beispiel Umwelthaftpflicht, werden oft dadurch vermindert, dass sie von der Deckung im Rahmen der Standardpolice ausgeschlossen werden, sodass der Versicherte die Deckung gesondert abschliessen muss. Durch die Eliminierung bestimmter Risikosegmente wird das Underwriting präziser, sodass die Preise dem Ausmass des Risikos angemessen sind. Risiken, die der Versicherer für unversicherbar hält, können aber auch ausgeschlossen werden, ohne dass dafür eine gesonderte Deckung angeboten wird.

### *Triggerdefinitionen*

Mitte der 1980er-Jahre war die US-Haftpflichtversicherungswirtschaft mit einer Reihe von Änderungen im rechtlichen Umfeld konfrontiert, die zu hohen und unerwarteten finanziellen Lasten führten. So wurden Haftungsverpflichtungen für Umweltschäden und von Asbestfällen rückwirkend auf die allgemeine Produkt- und Betriebshaftpflichtversicherung angewandt. Lange verborgene Schäden wurden plötzlich virulent. Die Latenzschäden sowie die Langfristigkeit einiger Risiken wie Produkthaftpflicht und die ständige Ausweitung der Haftpflichtinterpretationen haben bei den Versicherern hinsichtlich der auf dem Schadeneintrittsprinzip («occurrence») basierenden Standardpolicen grosse Unsicherheit ausgelöst.<sup>27</sup> Die Haftpflichtkrise Mitte der 1980er-Jahre wurde für die Versicherer zu einer Profitabilitätskrise, die letztlich zu einer Kapazitätskrise führte.

Zu den Neuerungen, mit denen die Versicherer der Krise zu begegneten, gehörte die auf dem Anspruchserhebungsprinzip basierende Claims-Made-Police. Diese Policen decken nur Schäden, die während der Laufzeit gemeldet werden, ungeachtet, wann der Schaden eingetreten ist. Die Deckung wird nach gründlicher Prüfung der aktuellen Informationen bereitgestellt. Der Vorteil für die Versicherer besteht in dem deutlich verringerten Entwicklungsrisiko. Die Versicherbarkeit nimmt zu, und der Preis je Deckung sinkt. Dadurch wird die Deckung sonst schwer zu versichernder Risiken erleichtert.

<sup>27</sup> Nach Massgabe der Einschränkungen und Interpretationen des jeweiligen Rechtsrahmens decken Policen, die auf dem Schadeneintrittsprinzip basieren, Schäden aufgrund von Ereignissen, die während der Laufzeit eintreten. Dabei ist unerheblich, wann dem Versicherer der Schaden gemeldet wird.

**Retroaktive Perioden und Entdeckungsfristen bieten dem Versicherten grössere Flexibilität.**

Claims-Made-Deckungen können auch eine retroaktive Periode und eine Entdeckungsfrist vorsehen. Die retroaktive Periode begrenzt die Deckung auf Schäden, die nach einem vereinbarten Datum (retroaktives Datum) eintreten. Davor eingetretene Schäden sind nicht gedeckt. Die Entdeckungsfrist erlaubt dem Versicherten, eine verlängerte Meldefrist in Anspruch zu nehmen, und wird in der Regel gegen Zahlung einer Zusatzprämie vereinbart.

**Das Bermuda-Formular verwendet eine Mischform aus Occurrence- und Claims-Made-Triggern.**

Weitere Änderungen wurden mit dem «Bermuda-Formular» umgesetzt, das eine Mischform aus Occurrence- und Claims-Made-Police darstellt. Bermuda-Formulare werden in der Regel für hohe Exzesshaftpflichtpolicen verwendet. Damit ein Schaden gedeckt ist, muss er nach dem festgelegten retroaktiven Datum eintreten und dem Versicherer während der Laufzeit gemeldet werden (Prinzip des gemeldeten Schadenereignisses). Eine weitere Besonderheit dieses Vertragsformulars ist die Möglichkeit, verbundene Schadenereignisse zu kombinieren (auch als Integrated-Occurrence- oder Batch-Deckung bezeichnet). Allerdings bietet das Bermuda-Formular in der Regel keine Drop-down-Deckung, wie sie das in den USA übliche Occurrence-Formular vorsieht.<sup>28</sup>

**Die Serienschadenklausel fasst Schäden desselben Ursprungs zusammen.**

Eine ähnliche Wirkung erzielt die europäische Serienschadenklausel. Beim Serienschadenereignis werden alle Schäden desselben Ursprungs zusammengefasst. Die in der Police festgelegten Limiten pro Ereignis oder Jahr sind die Höchstbeträge, die für alle Schäden desselben Ursprungs gedeckt sind. Wie beim Bermuda-Formular soll damit verhindert werden, dass Deckungen über mehrere Zeichnungsjahre für ein einziges versichertes Ereignis aufgrund desselben Verschuldens summiert werden.

**Quantitative Limiten schaffen Klarheit.**

#### *Quantitative Limiten*

Quantitative Limiten – pro Ereignis und auch akkumulierte Limiten pro Zeitraum – sind wichtig für die Umwandlung unklarer Originalrisiken in versicherte Risiken mit bekanntem Maximalergebnis. Dies umfasst zum Beispiel die Verwendung von ereignisbezogenen und akkumulierten Sublimiten für bestimmte Exponierungen mit höherer Gefährdung, wie zum Beispiel Umwelthaftpflicht, Berufshaftpflicht und begrenzte Umweltddeckung. Die Begrenzung des Höchstschadens pro Risiko verbessert die Risikokonsolidierung im Portefeuille eines Versicherers und senkt den Kapitalbedarf. Die Festlegung und Begrenzung der Haftung des Versicherers ist zudem wichtig, um den Erfolg von Klagen zu begrenzen, die speziell darauf abzielen, Schadenersatz von besonders zahlungskräftigen Personen oder Unternehmen zu erhalten.

**Eine Begrenzung der Verteidigungskosten ist für die Beurteilung des Höchstschadens wichtig.**

In einigen Märkten (zum Beispiel die USA) sind zusätzlich zur Deckungslimite Verteidigungskosten in unbegrenzter Höhe gedeckt. Da es sich hier – angesichts der exorbitanten US-Prozesskosten besonders bei Policen mit US-Exponierung – um hohe Summen handeln kann, wird es für die Versicherer unmöglich, ihren Höchstschaden abzuschätzen. Wo dies zulässig ist, kontrollieren die Versicherer diese Exponierung, indem sie die Abwehrkosten auf die Höhe der Ereignis- und der Jahreslimite begrenzen.

<sup>28</sup> Eine Drop-down-Klausel bietet über die Exzesshaftpflichtpolice Deckung für Ground-up-Schäden, wenn die Limiten der Hauptversicherung reduziert oder erschöpft sind.

**Selbstbeteiligungen und Mitversicherung helfen, Antiselektion und subjektives Moral Hazard zu reduzieren.**

#### *Selbstbeteiligungen und Mitversicherung*

Eine Standardlösung, um den Problemen Antiselektion und «Moral Hazard» (Der Abschluss von Versicherung erhöht das Risiko) entgegenzuwirken, ist die Aufnahme von Selbstbeteiligungen und/oder einer Mitversicherung in den Vertrag. Dadurch kommt es zu einer grösseren Übereinstimmung zwischen den finanziellen Interessen von Versicherungskunden und Versicherern. Eine solch massen verbesserte Interessenabstimmung kann sogar zum Politikziel werden. So führt zum Beispiel das neue Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung in Deutschland eine obligatorische Selbstbeteiligung für Organhaftpflichtpolice ein. Dadurch verbleibt Vorstandsmitgliedern, die Pflichtverletzungen oder berufliche Verfehlungen begehen, ein gewisses persönliches Risiko, da sie durch die Organhaftpflichtpolice ihres Unternehmens nicht zu 100% entschädigt werden können. Allerdings gibt es für diese Selbstbeteiligungen mittlerweile wiederum private Versicherungslösungen.

**Selbstbeteiligungen steigern die Effizienz, da sie Bagatellschäden von der Versicherungsdeckung ausnehmen.**

Durch Selbstbeteiligungen werden auch Bagatellschäden von der Deckung ausgeschlossen. Da die Bearbeitung eines Schadens mit gewissen Fixkosten verbunden ist, die nur teilweise von der Höhe des Schadens abhängen, können Versicherer, die sich auf höhere Schäden konzentrieren, die Regulierungskosten senken. Daher stellen Selbstbeteiligungen eine Möglichkeit dar, die Effizienz der Haftpflichtversicherung zu steigern.

**Stabilisierungsklauseln dienen der gerechten Verteilung der Auswirkungen einer unerwarteten Verteuerung.**

#### *Stabilisierungsklauseln*

Die unerwartete inflationsbedingte Verteuerung von Schäden ist für die Versicherer ein grosses Risiko, das sich in Schadenexzedenten-Rückversicherungstransaktionen vervielfacht. Zu den Marktusancen in Europa und Asien gehört die Verwendung von Stabilisierungsklauseln, mit denen die Rückversicherer gewährleisten, dass Selbstbeteiligungen und Limiten mit der Teuerung Schritt halten.<sup>29</sup> Meist wird als Mass für die Gesamtinflation ein Konsumentenpreis- oder Lohnindex (zum Beispiel der Durchschnittsstundenverdienst) verwendet. Dadurch bleiben Haftpflichtrisiken für die Rückversicherer versicherbar, und dies wiederum verbessert auch die Versicherbarkeit der zugrunde liegenden Risiken. Die Anwendung von Stabilisierungsklauseln auf Grundversicherungen wäre im Umgang mit langfristigen Entwicklungsrisiken ebenso nützlich.

Am häufigsten kommen folgende Stabilisierungsklauseln zum Einsatz:

- *Volle Indexklausel*: Haftungsbeginn und Deckungsbetrag werden voll mit dem Index angepasst.
- *Indexklausel mit Franchise*: Haftungsbeginn und Deckungsbetrag werden voll mit dem Index angepasst, sofern die kumulierte Teuerung eine bestimmte Grenze übersteigt.
- *Indexklausel mit Abzugsfranchise*: Haftungsbeginn und Deckungsbetrag werden nur dann mit dem Index angepasst, wenn die kumulierte Teuerung eine bestimmte Höhe übersteigt, und nur in dem Mass, in dem die kumulierte Teuerung diese Höhe übersteigt.

<sup>29</sup> In den USA und Kanada sind Stabilisierungsklauseln weniger verbreitet.



**Es gibt verschiedene Indexierungskonzepte für wiederkehrende und einmalige Zahlungen.**

**Wenn die Schadenteuerung und die Steigerung des Konsumentenpreisindex nur teilweise korrelieren, trägt der Versicherer ein Basisrisiko.**

**Strukturierte Lösungen berücksichtigen häufig die Schadenerfahrung des Versicherungsnehmers.**

**Neue Deckungsstrukturen fokussieren sich auf die Frequenz von Schäden oder Schadenindizes.**

Auch bei der Anwendung des Index bestehen Unterschiede. Nach der European Index Clause, die auf wiederkehrende Zahlungen zugeschnitten ist, wird der Index zu jedem Auszahlungstag angewandt. Die London Market Indexation Clause, die einem Umfeld mit einmaligen Entschädigungszahlungen entstammt, indexiert den Gesamtwert des Schadens zum Datum der endgültigen Begleichung.

Die Stabilisierungsklausel ermöglicht eine gerechte Verteilung der Auswirkungen einer unerwarteten Schadenteuerung, soweit eine Korrelation mit dem verwendeten Index vorliegt. Besteht nur eine partielle Korrelation, so trägt der Versicherer ein gewisses Basisrisiko. Dennoch bieten Stabilisierungsklauseln eine wichtige Absicherung gegen anhaltend hohe Inflation.

#### *Strukturierte Lösungen*

Strukturierte Lösungen erhöhen die Versicherbarkeit durch die Einführung von Risikofinanzierungselementen, die Ausweitung auf Mehrjahresverträge mit Gesamtlimiten wie in der Rückversicherung üblich, oder durch Einführung von Erfahrungskonten. Relevant sind diese Lösungen vor allem für den Erstversicherungsmarkt, da Informationsasymmetrien zwischen Versichertem und Versicherer oder Unklarheit über das Risiko die Versicherbarkeit von Haftpflichttrisiken einschränken können (zum Beispiel wenn die Wahrscheinlichkeit oder Schadenerwartung nicht abgeschätzt werden kann). Strukturierte Lösungen können einige dieser Beschränkungen abschwächen, indem sie die Exponierung für den Versicherer durch Gesamtlimiten eindämmen und die Risiken für den einzelnen Versicherungsnehmer zeitlich strecken. Darüber hinaus können Exponierungen auch mit speziellen Deckungsklauseln eingedämmt werden, zum Beispiel mit der Sunset-Klausel oder der Mandatory-Commutation-Klausel.

#### *Frequenzdeckungen und neue indexbasierte Lösungen*

Wenn Unsicherheit in Bezug auf das Schadenausmass oder Moral Hazard vorliegen, kann die Versicherbarkeit verbessert werden, indem Frequenzdeckungen mit fester Auszahlung je Schadeneinheit angeboten werden. Der Kunde behält hierbei das Risiko, dass die Höhe der Schäden von den vorab definierten festen Zahlungen abweicht. Die Kunden können ihre Risiken weiterhin teilweise an Versicherer abgeben (also das Risiko der Anzahl einer definierten Klasse von Schäden), die im Rahmen ihrer Risikobereitschaft für solche Lösungen mehr Interesse zeigen können, vorausgesetzt, die Frequenz lässt sich adäquat modellieren. In diesem Zusammenhang sind auch Produkte zu erwähnen, die keine tatsächliche Schadenerstattung vorsehen, sondern bei denen es sich eher um strukturierte, an Marktindizes gekoppelte Auszahlungsmodelle handelt. Bei diesen Indizes kann es sich zum Beispiel um Schadenzahlungen des Marktes oder um Frequenzindizes handeln.

## Beste Underwriting-Praktiken und risikogerechte Tarifierung

**Der Underwriting-Prozess beeinflusst das Risikoausmass und die künftige Profitabilität des Versicherungsportefeuilles.**

Eine der schwierigsten Aufgaben und mit Sicherheit der entscheidende Prozess eines Versicherers ist das Underwriting. Nach der Beurteilung der Risikoexpositionen und der Beantwortung der Frage, ob die Risiken für den Versicherer akzeptabel sind, hat der Underwriter zu entscheiden, in welcher Höhe Deckung unter den gegebenen Bedingungen angeboten werden kann und welche Prämien für die Versicherung der Risiken verlangt werden müssen – eine vielseitige Aufgabe, zu der Wissen, kohärente Prozesse, spezifische Strategien und schliesslich auch Urteilsvermögen und unternehmerisches Denken gehören.

**Die laufende Überwachung der relevanten Risiken ...**

### *Überwachung von Risiken*

Vor allem erfordert der Underwriting-Prozess eine kontinuierliche Überwachung und Bewertung von bestehenden und neu aufkommenden Risiken, damit fundierte und vorausschauende Entscheidungen über deren Versicherbarkeit getroffen werden können. Dies betrifft nicht nur technologische, sondern auch ökonomische, ökologische, politische und soziale Risiken.

**... trägt dazu bei, die Qualität des Underwritings zu verbessern.**

Besonders wichtig ist dies, wenn es um neue Programme, Sparten, Zweige oder Deckungserweiterungen geht. Entscheidend für ein erfolgreiches Underwriting ist die sorgfältige Prüfung, zu der die Bereiche Underwriting, Schadenregulierung, Risikokontrolle, Versicherungsmathematik, Marketing/Vertrieb und Regulatory Compliance beitragen sollten. Auch die Verwendung von Finanzdaten im Rahmen der Risikobeurteilung hat an Bedeutung gewonnen. Risiken aller Grössen haben finanzielle Auswirkungen, speziell in turbulenten Zeiten – zum Beispiel wenn der Ertrag sinkt und Kredite nur beschränkt verfügbar sind.

**Die Tarifierung erfordert Prozesse zur detaillierten Überwachung der Prämien-sätze sowie Kostenkalkulationsmodelle.**

### *Adäquate Tarifierung*

Die Tarifierung von Risiken erfordert Prozesse zur detaillierten Überwachung der Prämien-sätze für das Neugeschäft und Erneuerungsgeschäft zusammen mit den Prämien und Selbstbehalten. Eine weitere Voraussetzung sind versicherungsmathematische Modelle zur Beurteilung der technischen Prämie, welche die erwarteten Schäden, den Aufwand und die Kapitalkosten deckt (Kostenkalkulation). Hierzu zählen auch angemessene Risikoaufschläge für Exponierungen mit erhöhter Volatilität, bei denen eine grössere Parameterunsicherheit besteht.

**Versicherer müssen in die Erfassung und Analyse von Schadendaten investieren.**

Die Versicherer müssen in Schadendatenbanken investieren, um ihre Schaden-erwartungsmodelle für gewerbliche Risiken zu verbessern. Für die Entwicklung solcher Modelle muss aber auch in versicherungsmathematische Ressourcen investiert werden, wie es im Bereich der Sachrisiken vielerorts geschieht.

**Die Kapitalkosten und das Umfeld für Kapitalanlagen sind unverzichtbarer Bestandteil der Kostenkalkulation.**

Die Kostenkalkulation für versicherungstechnische Risiken bedingt eine angemessene Berücksichtigung der Zinsniveaus und der Kosten der Kapitalbereitstellung. Bei sinkenden Anlagerenditen müssen die Preise für versicherungstechnische Risiken steigen. Sonst wird das Geschäft unprofitabel. Auch ständig steigende Eigenkapitalanforderungen an die Versicherer müssen schliesslich in der Kostenkalkulation zu Buche schlagen.

**Underwriter benötigen ein ganzheitliches Verständnis aller relevanten Elemente der Kostenkalkulation.**

**Die Einbeziehung der Kostenkalkulation in die gesamte Geschäftsarchitektur hilft, die Profitabilität zu verbessern.**

**Integrität der Kostenkalkulation und unvoreingenommene Reservierung sind Voraussetzungen für intelligentes Zyklusmanagement.**

Wichtig ist ferner, dass die Underwriter den Zusammenhang zwischen Underwriting, Kostenkalkulation und Deckungskonditionen besser verstehen. Diese Elemente werden oft nur einzeln untersucht, müssen aber ganzheitlich betrachtet werden, um Risiken korrekt zu beurteilen und die Profitabilität zu verbessern.

#### *Integration von Kostenkalkulations-Tools in die Geschäftsarchitektur*

Letztlich dreht sich alles um die Entwicklung, Umsetzung und Überwachung einer kohärenten Strategie für das Underwriting (Risikoselektion/ selbstbehalt) und die Kostenkalkulation von Risiken. Eine dezidierte Strategie wird die Wahrscheinlichkeit erhöhen, dass Profitabilität und Eigenkapitalrendite während des gesamten Zyklus ein akzeptables Niveau erreichen. Dies erfordert die Integration von Kostenkalkulations-Tools in die Geschäftsarchitektur, eine systematische Verfolgung risikogerechter Preise, eine Rückkopplung zwischen Schadenregulierung und Kostenkalkulation, eine systematische Kumulkontrolle in Bezug auf Bedrohungsszenarien, eine gleichbleibend hohe Sorgfalt im Underwriting und die Unterstützung dieser Strategie durch die Geschäftsleitung.

Ein verstärkte Integration von Reservierung und Kostenkalkulation erleichtert die Reaktion auf Markttrends und Ergebnisentwicklungen. Die Volatilität der historischen Ergebnisse in der Haftpflichtversicherung war zu einem grossen Teil darauf zurückzuführen, dass Kosten und Rückstellungen während des Soft-Market-Zyklus zu tief angesetzt wurden. Dies wiederum führte zu einem Volumenanstieg, der die Folgen der Unterreservierung noch verschärfte. Die Versicherer gleichen die Unterreservierung im Soft Market meist durch eine Überreservierung im Hard Market aus. Dadurch sind sie nicht in der Lage, die sich bietenden Marktchancen voll auszunutzen und ein angemessenes Zyklus-Management zu betreiben.

### **Rückversicherung als wichtiges Instrument zur Risikominderung**

Gewerbliche Haftpflichtrisiken zeichnen sich oft durch geringe Wahrscheinlichkeit und grosses Schadenausmass aus. Die Diversifikation innerhalb des Portefeuilles eines Versicherers reicht hier häufig nicht aus. Als zweite Diversifikationsstufe spielt daher die Rückversicherung eine wichtige Rolle, was sich auch darin zeigt, dass die Zessionsquote bei Haftpflichtrisiken höher ist als bei gewöhnlichen Sachrisiken.

Die Erstversicherer homogenisieren und entschärfen Risikoportefeuilles durch verschiedene Formen der Rückversicherung, zum Beispiel durch proportionale und nicht proportionale Vertragsrückversicherungen, derweil fakultative Rückversicherungsverträge Deckung für Exponierungen bieten, die aufgrund ihrer Grösse oder ihres Risikoprofils aus dem Rahmen fallen.

Darüber hinaus spielen die führenden Mehrsparten-Rückversicherer auch eine wichtige Rolle als Know-how- und Kompetenzzentrum für Risikobeurteilung, Produktgestaltung, Underwriting und Risikotarifizierung.

Die Versicherung von Produkt- und Betriebshaftpflichtrisiken bleibt für Unternehmen wie auch für deren Erst- und Rückversicherer eine Herausforderung.

In der Haftpflichtversicherung besteht eine grössere Unsicherheit als in den meisten anderen Sparten. Das Underwriting ist schwierig, weil sich die Schäden langfristig entwickeln und von diversen Faktoren beeinflusst werden, die sich schwer vorhersagen lassen. Zu diesen Faktoren zählen makroökonomische Entwicklungen, die Veränderung der Industrielandschaft, Kapitalmarktentwicklungen, neue Technologien, der medizinische Fortschritt, dynamische gesellschaftliche Entwicklungen und die anhaltende Globalisierung.

Die Risikolandschaft unterliegt unterdessen einem schnellen Wandel, und der Anwendungsbereich der Haftpflicht weitet sich zunehmend aus. Unternehmen und ihre Versicherer sind mit höheren Schäden konfrontiert, die zum Teil auf steigende Gesundheitskosten und Veränderungen des Rechtssystems zurückzuführen sind. Steigende Schadenkosten sind kein reines US-Phänomen, obwohl die Kosten in den USA weltweit am höchsten sind. Auch in Europa und Asien lässt sich ein Anstieg der Kosten beobachten.

Um sicherzustellen, dass sich die Unternehmen adäquate Haftpflichtversicherung leisten können und Erst- und Rückversicherer die Bedürfnisse der Gesellschaft erfüllen können, müssen sich alle Beteiligten den Herausforderungen annehmen: Unternehmen, Versicherer und Staat.

Es ist von grösster Bedeutung, dass der Staat einen Beitrag zur Rechtssicherheit leistet, indem er auf häufige Änderungen des Haftpflichtrechts verzichtet, willkürliche Ergebnisse durch das Prozessrecht reduziert, und rückwirkende Haftung vermeidet.

Die Unternehmen müssen die Haftpflichtexponierungen ihrer Tätigkeiten vorausschauend beurteilen und übermässige Risiken durch geeignete Massnahmen der Risikominderung vermeiden. Des Weiteren müssen die Unternehmen die Entwicklungen bei Emerging Risks im Auge behalten.

Die Versicherer tragen mit einer sinnvollen Produktgestaltung zur langfristigen Tragfähigkeit der gewerblichen Haftpflicht bei. Mit Ausschlüssen, sorgsam festgelegten Triggern, quantitativen Deckungslimiten und dem Abschluss von Rückversicherungen können Versicherer nicht genau einschätzbare zugrunde liegende Risiken in versicherte Risiken mit bekannter Höchstschadensleistung umwandeln. Selbstbeteiligungen und Mitversicherung sind ein weiterer Weg für die Versicherer, ihre Möglichkeiten zur Versicherung von Haftpflichtrisiken zu erweitern. Durch die Standardisierung der Vertragsformulierungen können Erst- und Rückversicherer die Ungewissheit der Schäden reduzieren und die Fähigkeit zur Beurteilung von Risiken verbessern.

---

Doch auch die besten Produkte und Underwriting-Praktiken sind kein Ersatz für eine angemessene Berücksichtigung der Teuerung der erwarteten Schäden und des Risikos einer negativen Schadenabwicklung. Letzteres ist besonders wichtig im aktuellen Umfeld tiefer Zinsen und erhöhten langfristigen Inflationsrisikos. Die bisherige Performance der Versicherungswirtschaft zeigt, wie notwendig eine angemessene Tarifierung ist.

Erfolg haben in diesem Umfeld nur Versicherer mit gutem Underwriting, modernen Prozessen und einer schlüssigen Strategie.



## Neuere *sigma*-Publikationen

---

- Nr. 5/2009 Gewerbliche Haftpflichtversicherung: Herausforderung für Unternehmen und ihre Versicherer
- Nr. 4/2009 Die Rolle von Indizes beim Transfer von Versicherungsrisiken an die Kapitalmärkte
- Nr. 3/2009 Assekuranz Global 2008:  
Sinkende Prämien in den Industrieländern, starkes Wachstum in den Schwellenländern
- Nr. 2/2009 Natur- und Man-made-Katastrophen 2008: schwere Schäden in Nordamerika und Asien
- Nr. 1/2009 Szenarioanalysen in der Versicherungswirtschaft
- 
- Nr. 5/2008 Versicherung in den Emerging Markets: Überblick und Aussichten für islamische Versicherungen
- Nr. 4/2008 Innovative Finanzierung der Altersvorsorge
- Nr. 3/2008 Assekuranz Global 2007: Schwellenländer auf dem Vormarsch
- Nr. 2/2008 Schadenreservierung in der Nichtlebenversicherung: eine strategische Herausforderung
- Nr. 1/2008 Natur- und Man-made-Katastrophen im Jahr 2007: hohe Schäden in Europa
- 
- Nr. 6/2007 Auf Ihre Gesundheit: Diagnose des Gesundheitswesens und der privaten Krankenversicherung
- Nr. 5/2007 Allfinanz: Trends, Chancen und Herausforderungen
- Nr. 4/2007 Assekuranz Global 2006: Prämien erwachen wieder zum «Leben»
- Nr. 3/2007 Rentenversicherungen: private Lösung für das Langlebigkeitsrisiko
- Nr. 2/2007 Natur und Man-made-Katastrophen im Jahr 2006: tiefe versicherte Schäden
- Nr. 1/2007 Versicherung in Emerging Markets: gesunde Entwicklung, Neuland für die Agrarversicherung
- 
- Nr. 7/2006 Verbriefungen – neue Möglichkeiten für Versicherer und Investoren
- Nr. 6/2006 Kredit- und Kautionsversicherung: Instrumente zum Absichern von Verpflichtungen
- Nr. 5/2006 Assekuranz Global 2005: moderates Prämienwachstum, ansprechende Rentabilität
- Nr. 4/2006 Solvency II: ein integrierter Risikoansatz für europäische Versicherer
- Nr. 3/2006 Versicherungstechnische Profitabilität im Nichtlebensgeschäft
- Nr. 2/2006 Natur- und Man-made-Katastrophen im Jahr 2005:  
zahlreiche Erdbebenopfer, Sturmschäden einer neuen Dimension
- Nr. 1/2006 Lebensversicherung: Globale Versicherer treiben den Strukturwandel voran
- 
- Nr. 5/2005 Versicherung in Emerging Markets: Schwerpunkt Haftpflicht-Trends
- Nr. 4/2005 Innovationen zur Versicherung unversicherbarer Risiken
- Nr. 3/2005 Kapitalkosten und Unternehmenswert in der Versicherung: Theorie und Implikationen für die Praxis
- Nr. 2/2005 Assekuranz Global 2004: wachsende Prämien und verbesserte finanzielle Lage der Versicherer
- Nr. 1/2005 Natur und Man-made-Katastrophen im Jahr 2004:  
mehr als 300 000 Todesopfer, rekordhohe Versicherungsschäden
- 
- Nr. 7/2004 Die Auswirkungen der IFRS auf die Versicherungswirtschaft
- Nr. 6/2004 Dynamik der Haftpflichtschäden – rechtliche und wirtschaftliche Hintergründe
- Nr. 5/2004 Versicherungswachstum in Emerging Markets als Chance – China und Indien im Rampenlicht
- Nr. 4/2004 Todesfalldeckung: Kern der Lebensversicherung
- Nr. 3/2004 Assekuranz Global 2003: Versicherungswirtschaft auf Erholungskurs
- Nr. 2/2004 Broker für Gewerbe- und Rückversicherungen – eine Branche im Umbruch
- Nr. 1/2004 Natur- und Man-made-Katastrophen im Jahr 2003:  
zahlreiche Todesopfer, vergleichsweise moderate Versicherungsschäden

Schweizerische  
Rückversicherungs-Gesellschaft AG  
Economic Research & Consulting  
Mythenquai 50/60  
Postfach  
8022 Zürich  
Schweiz

Telefon +41 43 285 2551  
Fax +41 43 285 4749  
[sigma@swissre.com](mailto:sigma@swissre.com)