

Die europäische Herausforderung für einen globalen Versicherer

Swiss Insurance Day, Brüssel, 17. Oktober 2006

James J. Schiro, CEO Zurich Financial Services

Zuerst möchte ich Herrn Botschafter Marfurt für seine grosszügige Gastfreundschaft danken. Die Tatsache, dass wir hier in der Schweizer Botschaft sind, spricht für Ihr Geschick, zwischen der Geschäftswelt, der Politik und der Diplomatie Brücken zu schlagen. Sie haben bei diesem nicht einfachen Unterfangen Ihre Qualitäten als Vermittler bewiesen. Zudem möchte ich mich bei den zahlreichen Mitarbeitern der verschiedenen Organisationen bedanken, die diesen Tag ermöglicht haben. Dieser Anlass ist der erste von hoffentlich zahlreichen weiteren Treffen in der Zukunft.

Mein Thema für heute ist die europäische Herausforderung für weltweit tätige Versicherungsunternehmen – ein gutes Thema, denn wer möchte nicht Herausforderungen meistern? Ich bin allerdings der Meinung, eine Rede über das Potential Europas sei mehr angebracht. Entgegen gängiger Vorstellungen befindet sich der alte Kontinent nämlich nicht im Niedergang. Während des letzten Jahrzehnts haben viele europäische Unternehmen ihre Strukturen und internen Prozesse den Realitäten der globalen Herausforderung angepasst. Ihr Heimmarkt beschränkt sich nicht mehr nur auf das Gebiet innerhalb der nationalen Grenzen. Sie operieren vielmehr konsolidiert und grenzübergreifend. So erzielen sie dank wachsendem Geschäftsvolumen und dem Zugang zu einem grösseren Markt Effizienzgewinne.

Dies trifft auch auf unser Unternehmen zu. Kurz nach der Gründung im Jahr 1872 expandierte die Zurich über die Grenzen der Schweiz hinaus und liess sich zuerst in den europäischen Nachbarländern und später auch in Übersee nieder. Heute ist die Zurich ein globaler Versicherer mit einer starken Präsenz beidseits des Atlantiks und sie ist auch in anderen wichtigen Märkten vertreten. Rund die Hälfte unserer Prämien im Schaden- und

Lebensversicherungsgeschäft werden in Europa generiert. Wir sind der drittgrösste Schadenversicherer in Grossbritannien, der zweitgrösste in der Schweiz und der Marktführer bei internationalen Programmlösungen. Zurich ist ein Unternehmen, mit dem man rechnen muss.

In Europa haben wir unsere Geschäfte integriert. Vor einem Jahr war die Zurich eines der ersten Unternehmen, das von Dublin aus Geschäfte für Unternehmenskunden in ganz Europa zu zeichnen begann. Wir tun dies über ein gesamteuropäisches Netz von Niederlassungen gestützt auf die neuen EU-Richtlinien für Nichtlebensversicherungen. Wir haben ferner europaweit gemeinsam genutzte Dienste, sogenannte Shared Services, geschaffen und eine marktorientierte Organisation auf einer gesamteuropäischen Plattform aufgebaut. Indem wir Synergien durch Grössenvorteile generieren, wollen wir den Kundenservice verbessern, Kosten senken und unsere Ressourcen effektiver nutzen.

Einen ähnlichen Ansatz zur Effizienzsteigerung verfolgen wir auch im Lebensversicherungsgeschäft. Ich glaube, meinen Punkt klar gemacht zu haben: Zurich ist gut positioniert, um ein echter gesamteuropäischer Versicherungsanbieter zu werden.

Nun, da die europäischen Unternehmen ihre Geschäfte integriert haben, müssen sich auch die politischen Entscheidungsträger dem veränderten Umfeld anpassen. Es freut mich zu sehen, dass dies insbesondere in der Versicherungsbranche auch geschieht. Die europäischen Aufsichtsbehörden haben erkannt, dass rein nationale Aufsichtsrichtlinien nicht mehr zu rechtfertigen sind und sie ein gemeinsames Regelwerk entwickeln müssen. Dieses Vorhaben wird natürlich Zeit in Anspruch nehmen. Darum möchte ich aus der Warte eines grossen, globalen Versicherers ein paar Wegstationen skizzieren.

Lassen Sie es mich offen sagen: Ich plädiere gerne für eine umsichtige Aufsicht und Regulierung, die marktfreundlich und zugleich stark ist. Sie sollte den Wettbewerb unterstützen und einem allfälligen Marktversagen zuvorkommen. Das mag in manchen Ohren widersprüchlich klingen – muss es aber nicht sein, wenn die Regulierung auf Grundsätzen

anstatt auf Regeln beruht und nicht versucht, Marktkräfte zu ersetzen oder den Wettbewerb zu ersticken.

Diese Prinzipien entspringen persönlichen Erfahrungen. Über die Jahre hinweg habe ich gelernt, dass eine starke Regulierung von Vorteil ist, wenn man unter ausländischem Recht und verschiedenen Aufsichtssystemen arbeitet. Nur mit einer starken Regulierung im Heimmarkt kann man sich auf das Prinzip der gegenseitigen Anerkennung berufen. Auf diesen Grundsatz verweisen insbesondere die schweizerischen Versicherer sowie das eidgenössische Bundesamt für Privatversicherungen im Verkehr mit ausländischen Behörden. Wir müssen diesen Grundsatz auf unserem künftigen Weg auch weiterhin aufrechterhalten.

Es wäre allerdings falsch, die Kehrseite der Regulierung herunterzuspielen. Wenn wir uns der Vor- und Nachteile der Regulierung nicht bewusst sind, kann sie zur Bürde werden. Kürzlich kam der Vorschlag, EU-weite Garantiesysteme zu Gunsten der Versicherten einzuführen. Während es beinahe unmöglich ist, den Nutzen solcher Garantien zu beziffern, zeigen brancheninterne Schätzungen, dass harmonisierte Systeme die Bürger Europas bis zu 1 Milliarde Euro kosten könnten. Das ist viel Geld mit einem höchst unsicheren und wahrscheinlich negativen Ertrag.

Darum begrüsse ich den Entscheid von EU-Kommissar Charlie McCreevy, das Geschäft über die Garantiesysteme zu vertagen. Seine Haltung steht im Einklang mit dem letztjährigen Weisspapier zur Finanzdienstleistungspolitik für die Jahre 2005 bis 2010. Das Papier konzentriert sich auf die Konsolidierung der bestehenden Regulierung und nicht auf die Lancierung neuer Initiativen. Damit untermauert McCreevy sein Engagement für bessere Regulierung. Ich begrüsse insbesondere seine Bereitschaft für offene und transparente Vernehmlassungsverfahren und – noch wichtiger – seine Absicht, vor der Einführung neuer Massnahmen eine angemessene Kosten-/Nutzenanalyse durchzuführen. Dies sind bedeutende Schritte in Richtung eines verbesserten Prozesses, was die Branche stärken und die Wahrung legitimer Kundeninteressen ermöglichen dürfte.

Das bringt mich zu Solvency II, dem wohl wichtigsten Projekt der Europäischen Union im Versicherungsbereich. Es soll bis 2010 umgesetzt werden und wird zweifellos die Produktentwicklung und Preisbildung verändern. Es wird auch den Kapitaleinsatz tangieren und die öffentliche Beurteilung der Solvabilität beeinflussen.

Auf struktureller Ebene wird Solvency II sodann die Wettbewerbsparameter neu setzen. Besser diversifizierte Unternehmen, die ihre Entscheide auf Grund von differenzierteren Risikomodellen treffen, dürften besser abschneiden. Wichtiger aber wird sein, dass Solvency II einen entscheidenden Schritt in Richtung einer einheitlichen Regulierung bringt, die mit der Dynamik eines integrierten Marktes im Einklang steht.

Doch gerade hier gilt es, den Integrationsprozess noch zu vervollständigen. Noch immer fehlt eine kohärente, kostenwirksame und einheitliche Aufsichtsordnung unter Einschluss einer konsolidierten Gruppenaufsicht. Das Reformtempo ist zu gering. Nationale Interessen, die allzu oft unter dem Deckmantel der Kundeninteressen versteckt werden, bestimmen nach wie vor die Tagesordnung. Ein integrierter Versicherungsmarkt, und das gilt auch für Finanzdienstleistungen insgesamt, wird konkrete Vorteile bringen. Der Wettbewerb spielt. Alle Interessengruppen – unter Einschluss der Kunden – werden letztlich von wettbewerbsstarken Versicherern profitieren.

Lassen Sie mich hier einen Vorbehalt aus der speziellen Sicht der Zurich anbringen: Weil die Schweiz kein Mitglied der EU ist, bleibt die Zurich immer dem Risiko aufsichtsrechtlicher Benachteiligung ausgesetzt. Zwar waren wir gemeinsam mit unseren europäischen Mitbewerbern in die Vernehmlassung der EU zu Solvency II einbezogen, nicht aber das eidgenössische Bundesamt für Privatversicherungen. Zudem sehen die Vorschläge des Europäischen Ausschusses für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersvorsorge (Committee of European Insurance and Occupational Pensions Supervisors - CEIOPS) die schweizerischen Aufsichtsbehörden nicht als Organ der konsolidierten Gruppenaufsicht vor. Ein derartiger Ausschluss würde einen globalen Konkurrenten wie die Zurich mit Hauptsitz ausserhalb der EU zweifelsohne benachteiligen. Er gefährdet auch das ausdrückliche Ziel der

EU, gleiche Wettbewerbsbedingungen zu schaffen, und verletzt den Grundsatz der gegenseitigen Anerkennung.

Die Aufsichtsrichtlinien des Bundesamts für Privatversicherungen gehören zweifellos zu den strengsten in Europa, und sie werden auch durchgesetzt. Das schweizerische Aufsichtsregelwerk ist innovativ, und der kürzlich eingeführte Swiss Solvency Test (SST) nimmt das Solvency-II-Modell vorweg. Beim SST handelt es sich um einen risikobasierten, dynamischen Ansatz. Er ist ein positiver Schritt nach vorn, weg vom statischen System der Vergangenheit. Ausserdem sieht ein derzeit im Parlament diskutiertes Gesetz die Zusammenführung der Versicherungs- und Bankenaufsicht vor. Damit würde eine einzige Finanzmarktaufsichtsbehörde geschaffen, die sämtliche aktuellen europäischen Standards einhält oder sogar noch übertrifft. Es besteht kein Zweifel: Die Schweiz verfügt im Finanzbereich über moderne und strenge Aufsichtsrichtlinien, die noch über Jahre zu den modernsten gehören werden. Daher gibt es überhaupt keinen Grund, warum das Prinzip der gegenseitigen Anerkennung für die schweizerische Aufsichtsbehörde nicht gelten soll und warum sie in die Vernehmlassung nicht einbezogen werden soll.

Ganz im Gegenteil: Das Projekt Solvency II und die weitere Integration des Finanzdienstleistungsmarktes sollten ein europaweites Projekt sein. Kapitalflüsse und Geschäftstransaktionen machen nicht an den Grenzen Halt. Dies sollte auch für die Aufsichtsordnungen gelten, denen solche Transaktionen unterworfen sind. Europa hat das Potential, für sämtliche Finanzdienstleister, einschliesslich der Versicherungen, ein mächtiger Heimmarkt zu werden. Im Vergleich zu Konkurrenten, die in fragmentierten Märkten arbeiten, eröffnet sich damit den europäischen Dienstleistungsanbietern ein enormer Wettbewerbsvorteil.

Dies zeigt sich besonders klar im Vergleich mit den Vereinigten Staaten. Amerikanische Versicherer werden von 50 verschiedenen „State Insurance Commissioners“ (Aufsichtsbehörden der einzelnen Gliedstaaten) überwacht, die für ein und dasselbe Geschäft 50 verschiedene Systeme anwenden. Obwohl der Kongress die Beratung über die „Optional Federal Charter“ – einem nicht-verbindlichen landesweiten US-Aufsichtsgesetz –

aufgenommen hat, das den Unternehmen die Möglichkeit böte, von einer Bundesbehörde überwacht zu werden, ist die Verabschiedung eines solchen Gesetzes in nächster Zukunft wenig wahrscheinlich. Darum werden die Chancen der US-Versicherer, ihren inländischen Kunden hochwertige Dienstleistungen anbieten und auf globaler Ebene von einem starken Heimmarkt aus wettbewerbsfähig operieren zu können, auf Grund der ineffizienten Regulierung eingeschränkt.

Lassen Sie mich zusammenfassen. Die politischen Entscheidungsträger Europas haben eine lange Reise in Richtung einer einheitlichen Regulierung für Finanzdienstleistungen und Versicherungen angetreten. Sie passen sich der Geschwindigkeit der Branche an, die ihre Effizienz in den letzten zehn Jahren mit dem Wachstum des integrierten Marktes gesteigert hat. Diese Entwicklungen dürften sowohl das regulierende Umfeld wie auch die Wettbewerbskraft der europäischen Versicherer stärken. Eine gut strukturierte und marktfreundliche Regulierung ist entscheidend für die Position unserer Branche im globalen Markt. Zum Vorteil aller Interessengruppen sollten wir das europäische Aufsichtssystem zum besten der Welt machen.

Ich möchte meine Kollegen in der Versicherungsbranche anhalten, mit ihren Aufsichtsbehörden, den Parlamentariern auf nationaler und europäischer Ebene sowie der Kommission zusammenzuarbeiten. Ich bin überzeugt, offene und transparente Gespräche seien die beste, wenn nicht gar wichtigste Voraussetzung für eine bessere Regulierung.

Die europäischen Versicherer haben viele Chancen. Eine der grössten bietet das Potential eines modernen Regulierungsregelwerks. Das ist das Potential Europas, von dem ich einleitend sprach. Ich versichere Ihnen, dass die Zurich bestens gerüstet ist, es zu nutzen.