



Das einst in Seeheim-Jugendheim stattfindende Symposium mausert sich in München zum Industrierversicherungskongress mit rund 400 Teilnehmern.

(Fotos: Lier)

Industriekunden lassen sich heftig umwerben

DVS-Symposium mutiert zum Industrierversicherungskongress – Viel Diskussion, wenig neue Erkenntnis

Die Preise bleiben niedrig, beim Risikomanagement ist noch viel zu tun und die Managerhaftpflicht D&O glänzt weiterhin durch Intransparenz. Auf dem diesjährigen Symposium des DVS Deutschen Versicherungs-Schutzverbands zeigten sich versicherungsnehmende und versicherungsgebende Wirtschaft besonders diskussionsfreudig, ohne allerdings überraschende Erkenntnisse. Mit Brian O'Hara, CEO XL Capital Ltd., und Martin J. Sullivan, CEO AIG Inc., waren die Eingangstatements zu den beiden Tagungstagen in München zwar prominent besetzt, dienten aber, wie einige andere Passagen des sich inzwischen als Industrierversicherungskongress verstehenden Symposiums als simple Werbung für das jeweils eigene Haus. Die Zahl der Teilnehmer stieg in diesem Jahr auf rund 400; davon waren rund 40 Prozent der versicherungsnehmenden Wirtschaft zuzurechnen.

Sullivan berichtete unter anderem, dass der Kauf der Württembergischen und Badischen Versicherungs-Aktiengesellschaft (Wüba) noch in diesem Jahr abgeschlossen werde. Dieser sei ein wichtiger Baustein in einer größeren Strategie und ein klares Bekenntnis zum deutschen Markt. Einer Meldung der Financial Times Deutschland zufolge soll AIG rund 180 Mio US-Dollar für die Wüba bezahlt haben. Verkäufer war die US-Beteiligungsgesellschaft JC Flowers.

Rolf Tolle, Director of Franchise Performance von Lloyd's London, sagte, dass sich der

Markteintritt in Deutschland offenbar schwieriger als erwartet gestalte. Für deutsche Industriekunden hat die britische Versicherungsbörse inzwischen einen direkten Zugang eingerichtet. Ausländische Makler sollen sich in Lon-



Für Ralf Oelßner heißt es Abschied nehmen: Nach 10 Jahren DVS Symposium, davon acht unter seiner Leitung, scheidet er nun als Vorsitzender des DVS Deutschen Versicherungs-Schutzverbands aus. Der gelernte Luftverkehrskaufmann und Volkswirt war 44 Jahre für die Lufthansa tätig; davon 28 Jahre im Bereich Versicherungen. Seit 1990 war er Sonderbeauftragter der Lufthansa für Versicherungsfragen, seit 2000 Vorstand der Lufthansa-Versicherer Delvag und Delvag Rück.

don mittels standardisierter Plattformen leichter akkreditieren können. Die entsprechende Nachfrage blieb bislang jedoch aus. „Wir sind zu langsam an den deutschen Markt herangegangen“, so Tolle. Langfristig werde man das Ziel, die Marke Lloyd's nach Deutschland zu bringen, jedoch erreichen können. Im Hinblick auf den harten Wettbewerb im Industrierversicherungsmarkt sprach Tolle von einem sehr kontrollierten Vorgehen. Man wolle kein „Joss-leader“ sein.

Hohe Mitmachquote bei Gerling

Dr. Christian Hinsch, Vorstandsvorsitzender der HDI Versicherungen, zeigte sich rundum zufrieden mit der Integration von Gerling. „Pünktlich zum Renewal sind wir mit der Integration fertig“, so Hinsch. Man habe viel Zuspruch erfahren und einen Vertrauensvorsprung von den Kunden, sodass man nun in der Pflicht sei, den Level an Qualität auch mindestens zu halten. Im zweiten Jahr der Integration soll die Rechnung „1+1=2“ aus Prämiensicht aufgehen. 2008 gingen die Prämien zwar zurück, aber nicht sehr dramatisch, so Hinsch, was zum einen am allgemeinen Preisverfall, zum anderen an der Aufgabe von rund 150 Mio Euro Prämie z.B. aus dem ausländischen Gerling-Geschäft liege. Auf das Renewal habe man sich „besonders gut“ vorbereitet und werde sich dem Wettbewerb stellen.

Die Gerling-Konzern Allgemeine Versicherung wird Ende September aus dem Handelsbuch verschwinden. Bis Jahresende sollen alle Mitarbeiter entsprechend nach Hannover umgezogen sein. Die Annahmquote für diese Umzüge liege zwischen 40 bis 50 Prozent und damit besser als erwartet. Die in der Presse behauptete Abwanderung von Führungskräften hat nach Aussagen von Hinsch nicht stattgefunden. Von den Managern der ersten beiden Ebenen würden 94 Prozent ihre Arbeit im fusio-

- Anzeige -



Insurance English

Getting up to speed for the global market

- Intensivtrainings für Einzelanmeldungen
- Gruppentrainings für Gesellschaften

Weitere Informationen erhalten Sie von **Stephanie Greil**, Tel. 089 455547-722 oder per E-Mail (stephanie.greil@versicherungsakademie.de).

Besuchen Sie uns auch auf unserer Homepage (www.versicherungsakademie.de) unter „Angebote nach Themen“.



Jurand Honisch, Karl Arnold und Dr. Theo Langheid (v.l.n.r.).



Hartmuth Kremer Jensen, Dr. Herbert Palmberger und Jurand Honisch (v.l.n.r.) in der Diskussion über die D&O. (Fotos: Lier)

nierten Industrierversicherer fortsetzen; allein bei Gerling liege diese „Mitmachquote“ bei 84 Prozent. „Damit liegen wir über Soll und sind sehr zufrieden“, so Hinsch, der des Weiteren bereits von Rückkehrwilligen berichtete.

Anfang 2008 soll die Integration des Auslands- und des Privatkundengeschäfts abgeschlossen werden, so Hinsch. Eine „große Herausforderung“ sei die Migration der IT, die 2008/09 geplant sei. Der Fusion der Rechenzentren der Sparkassen verdanke man aktuell 120 IT-Bewerbern.

Der D&O fehlt es noch an Urteilen

Auch ohne die Änderungen durch die VVG-Reform wird die Managerhaftpflichtversicherung (D&O – Directors and Officers Insurance Liability) von den Versicherungsnehmern vielfach als zu intransparent empfunden. Und den Juristen fehlt angesichts von bisher nur vier Urteilen zu dieser Deckung die wegweisende

Rechtsauslegung, wie die Podiumsdiskussion „Perspektiven der D&O-Versicherung“ zeigte. Moderator Jurand Honisch, Versicherungseinkäufer von Bertelsmann, appellierte an die Anwesenden, sich an der aktuellen Umfrage von Tillinghast zur Managerhaftpflichtversicherung in Deutschland zu beteiligen. Über 10 000 rund 20-seitige Fragebögen hat das Beratungsunternehmen an die Finanzchefs börsennotierter Gesellschaften, Versicherungsunternehmen sowie an firmenverbundene Versicherungsvermittler verschickt, um damit erstmals umfangreiche und statistisch belegte Daten für den deutschen Markt zu erheben. Das Vorhaben wird vom Bundesverband firmenverbundener Versicherungsvermittler und -gesellschaften (bfv), dem Deutschen Aktieninstitut (DAI) und dem DVS Deutschen Versicherungs-Schutzverband unterstützt. Der Fragebogen wurde gemeinsam mit der **Maklerfirma Ihlas & Köberich** entwickelt. Ab November werden die Ergebnisse der Studie verkauft. Für den US-Markt erstellt Tillinghast seit mehr als 30 Jahren D&O-Studien.

Karl Arnold, der seit Sommer nicht mehr bei der AIG, sondern über eine eigene Rechtsanwalts GmbH für diese Versicherungsgesellschaft D&O-Schäden bis zu einem bestimmten Limit abwickelt, hob heraus, dass die D&O keine Bilanzschutzversicherung sei. „Wer so verkauft, handelt unredlich“, sagte Arnold. Bei der D&O handele es sich um eine Fremd- und keine Eigenversicherung.

Dilemma für gute Versicherer

Dr. Palmberger, Partner der Anwaltssozietät DLA, verdeutlichte die schwierige Konstruktion zwischen Versicherung, versicherter Person (Manager) und Versicherungsnehmer (Unternehmen, das häufig zugleich auch der Geschädigte ist), am Interessenskonflikt der Versicherer. Sei der Versicherer gut und gelinge es ihm, den Schaden vom Manager abzuwenden und müsse daher nicht zahlen, würden ihm vom Unternehmen als Geschädigtem häufig andere Versicherungsverträge entzogen. Sei der Versicherer hingegen schlecht, werde der Manager nicht ausreichend geschützt und der vermeintliche Schaden bezahlt.

„Viele Versicherungsnehmer fühlen sich nach dem Abschluss einer D&O nicht sicher“, sagte Hartmuth Kremer-Jensen, Leiter der Niederlassung Köln der Willis GmbH & Co. Sie seien sich über die Leistungen dieses Produkts nicht im Klaren und bemängelten die Intransparenz. „Die Bedingungswerke sind oft nicht konkret gefasst und mit einer Vielzahl von Begriffen gespickt, die nicht konkret sind. Die Klauseln werden erst dann interpretiert, wenn der Schadenfall eingetreten ist“, unterstützte Honisch. Nach Einschätzung von Kremer-Jensen verlieren die Versicherer zurzeit einen Wettbewerbsvorteil, wenn sie Kernbegriffe nicht vorab definieren. Zudem erwartet er, dass sich in Deutschland führende Versicherer an den Grundsatz des „Best-in-market“ halten, wenn sie ihre Kunden ins Ausland begleiteten. Arnold stimmte zu, dass Intransparenz schon immer ein Problem der D&O gewesen sei. Allerdings hänge es auch von der Kreativität der Makler

Verordnete (In)Transparenz?

Kölner Symposium zur VVG-Infoverordnung für Lebensversicherungsprodukte

Das Institut für Versicherungswesen (IVW) veranstaltet in Zusammenarbeit mit der Assekuraia Rating Agentur am Mittwoch, 31. Oktober 2007, von 14:00 bis 18:00 Uhr in der Aula der Fachhochschule Köln, Mainzer Straße 5, ein Symposium zum Thema „Verordnete (In)Transparenz? – Die VVG-Informations-Verordnung für Lebensversicherungsprodukte im Spannungsfeld von Versicherer, Vertrieb und Verbraucher“. Es sprechen über

- **Die VVG-InfoV aus Sicht der Verbraucher:**
Lars Galschke (Referent für Versicherungen beim Verbraucherzentrale Bundesverband vzbv)
- **Die Informationsverordnung aus Sicht des Vertriebs:**
Friedrich Bohl (Vorstand Bundesverband Deutscher Vermögensberater e.V. – BDV)
- **Missverständnisse: Warum die VVG-InfoV wenig Transparenz schaffen wird:**
Prof. Dr. Oskar Goecke (Institut für Versicherungswesen)
- **Die Erfahrungen mit der Kostentransparenz im angelsächsischen Raum:**
Michael Hanitz (Pressesprecher HBOS European Financial Services Vertriebs GmbH)
- **Der aktuelle Stand der Umsetzung anhand eines Beispiels aus der Praxis:**
Dr. Hans Peter Sterk (Vorstand der Provinzial Rheinland Lebensversicherung AG)
- **Potenzielle Einflüsse der VVG-InfoV auf die Produktgestaltung:**
Axel Kleinlein (Büro für Versicherungs-/Finanzmathematik und Fachjournalismus)

In der abschließenden Podiumsdiskussion unter der Moderation von Herbert Fromme (Pressebüro Fromme) geht es um „Die Kritikpunkte und die Vorteile und Nachteile der VVG-InfoV“.

Anmeldung: Per Fax (0221) 8275 3277 an die Fachhochschule Köln, Institut für Versicherungswesen, z.H. Frau Brettschneider, Claudiusstr. 1, 50678 Köln, oder per E-Mail an brigitte.brettschneider@th-koeln.de



Wolfgang Faden, Hans-Otto Geiger, Felix Hufeld und Herbert Fromme (v.l.n.r.).

(Foto: Lier)

ab, Bedingungswerke entsprechend abzuändern. Des Weiteren verwies er auf ein neues Produkt der AIG, das zusammen mit Dr. Theo Langheid entwickelt worden sei, um die Frage des Anspruchs des geschädigten Unternehmens gegen den Versicherer prozessökonomischer zu gestalten. Danach würden Haftung und Deckung gemeinsam in einem Schiedsverfahren festgestellt. Ein weiterer Streitpunkt zwischen den teilweise arg rechtsdogmatischen Diskutanten waren der Ausschluss von Vorsatz und die wissentliche Pflichtverletzung, die in vielen Policen nicht unterschieden wird. Langheid geht davon aus, dass die VVG-Reform die D&O in Sachen vorvertragliche Anzeigepflichten sowie Direktansprüche durch Abtretung der versicherten Person verändern wird.

VVG-Reform trifft auch Industrierversicherung

Die „verbraucherrechtliche Leitlinie der Reform des Versicherungs-Vertragsgesetzes“ kann nach Einschätzung von Prof. Dr. Manfred Wandt von der Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt a.M. in bestimmten Fällen auch die Industrierversicherung treffen. Gänzlich ausgenommen seien lediglich die Rück- und die Seeversicherung, referierte er. In der laufenden Versicherung sowie bei Großrisiken könnte das reformierte VVG in den Fällen anzuwenden sein, in denen sich herausstellt, dass die Allgemeinen Vertragsbedingungen unwirksam seien. Hier werde die Rechtsprechung in der nächsten Zeit sicherlich Gesetzeslücken füllen müssen.

Versicherung als Bestandteil des Risikomanagements

Ohne Fehler kein Tor, ohne menschliches Versagen keinen Versicherungsschaden. Auf diese einfache, an den Fußballtrainer Otto Rehhagel angelehnte Philosophie brachte Achim Hillgraf, Hauptbevollmächtigter der FM Insurance Company Ltd., Direktion für Deutschland, den Ausgangspunkt für Risikomanagement in

den Unternehmen auf den Punkt. Im Weiteren verwies er in der Podiumsdiskussion „Wie steht es um das Risikomanagement in den Unternehmen?“ darauf, dass Untersuchungen zufolge Versicherungen für deutsche Unternehmen ein wichtiger Bestandteil ihres Risikomanagements seien. Die Versicherungsquote im deutschen Gewerbe sei die zweithöchste nach Japan. Investitionen in das Risikomanagement ausschließlich über die Senkung einer Versicherungsprämie zu betrachten, halte er nicht für sinnvoll. Versicherungen seien niemals das Allheilmittel eines Risikomanagements, da die Effekte eines Schadens über die versicherbaren Schäden hinausgingen wie etwa Verluste von Image, Marktanteilen etc.

Die Auswirkungen eines guten Risikomanagements bzw. die Kosten der Risiken fließen nach Erfahrung von Dr. Werner Gleißner, Geschäftsführer der zur Funk-Gruppe gehörenden RMCE RiskCon GmbH, nur selten in die Unternehmensrechnung – z.B. bei der Investitionsrechnung – ein. Das Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich, kurz KonTraG, bestehe zwar schon seit neun Jahren und schreibe die Aggregation der Risiken vor, die Unternehmen arbeiteten aber trotzdem nicht mit Aggregationsmodellen, was die Wirtschaftsprüfer jedoch nicht an uneingeschränkten Testaten hindere, kritisierte Gleißner. Er rief die Unternehmen auf, das Risikomanagement auf die Bereiche zu setzen, die wirklich „weh tun“. „Es macht keinen Sinn, sich auf Risiken zu konzentrieren, die nur ein 1 000tel des Eigenkapitals ausmachen“, so Gleißner. Kurzfristig werde dieses Risikomanagement nicht die Prämienhöhe beeinflussen, sondern nur langfristig z.B. über eine verbesserte Schadenquote.

Anreize transparenter machen

Klaus Greimel, Geschäftsführer der E.ON Risk Consulting GmbH, beklagte, dass die Versicherer noch zu wenig Anreize für höhere Selbstbehalte böten. Allerdings könne die Versicherung für ein Unternehmen immer nur die

ultima ratio sein, vorrangig müsse es darum gehen, die Risiken selbst zu managen. „Die Unternehmen brauchen eine rechnerische Grundlage, wie sich risikoverbessernde Maßnahmen auf ihre Prämien auswirken“, forderte Hauptrecht Freiherr Schenck zu Schweinsberg, Geschäftsführer der ThyssenKrupp Risk and Insurance Service GmbH. „Bislang verliert sich hier alles in Haustarifen und dem Nebel von Tarifen, die nicht gezeigt werden.“ Des Weiteren kritisierte er die vielen Ausschlüsse der Versicherer. Besonders ärgerlich sei es, dass einmal im Markt befindliche Klauseln auch nicht mehr zurückgenommen würden. Dem hielt Hans-Georg Neumann, Leiter Haftpflicht Vertrag und Sicherheitstechnik Haftpflicht der HDI Industrie Versicherung, entgegen. „Die Industrierversicherung ist insgesamt sehr intransparent. Der HDI hat daher ein Expertensystem entwickelt, in dem nachvollziehbare Szenarien mit entsprechender Risikoprämie hinterlegt sind.“ Dieses System sei zusammen mit der Industrie entwickelt worden. Natürlich habe dieses System auch seine Schwierigkeiten, weil sich die

– Anzeige –

DKM Dortmund
23. – 25. Oktober 2007
Halle 3b, Stand G22

DAMIT SIE NICHT AUF IHREN FORDERUNGEN SITZEN BLEIBEN. FORDERUNGSMANAGEMENT FÜR VERSICHERUNGEN

Erfahren Sie, wie wir sensibel und lösungsorientiert Ihre Mahnabteilung ergänzen. Gerne beantworten wir Ihnen persönlich auf der DKM Ihre Fragen. Oder nehmen Sie schon jetzt Kontakt mit uns auf! Telefon 0421/4 32 71 -60

bfi
BREMER FACTORING UND INKASSO-KONTOR GMBH

www.bfi-inkasso.de

Risiken vor allem bei den großen Unternehmen eben nicht alle ähnelten. Letztlich ergebe sich so aber eine objektive Bedarfsprämie.

Zyklus wird nicht gemanagt

Die Frage zur dritten und letzten Podiumsdiskussion („Industrieversicherung – immer das gleiche Spiel oder ändern sich die Regeln?“) war eigentlich nur rhetorisch. Mehr oder weniger einhellig bestätigten die Teilnehmer, dass die Prämien wieder sinken. Allerdings wurde vereinzelt gehofft, dass der aktuelle Zyklus deutlich kleiner ausfallen wird als in der Vergangenheit. Anders als früher wüssten die Marktteilnehmer nun, „wie weit sie unter Wasser“ lägen, meinte Dr. Thomas Witting, Vorstandsmitglied der Swiss Re Germany AG. In Feuer sei der abwärtslaufende Zyklus bereits am Ende, meinte Wolfgang Faden, der seit April für das Deutschlandgeschäft der Allianz Global

Corporate & Specialty verantwortet. Laut Faden hat die Allianz trotz der allgemeinen Preissenkung ihr Portfolio sauber neu ausgerichtet. Auf das Risikomanagement habe man größten Wert gelegt und die Prämienfindung sei sehr differenziert ausgefallen, so Faden. „Wir wollen eine langfristig zuverlässige Kundenverbindung sein.“

„Die Versicherer haben es nicht geschafft, den Zyklus zu managen“, meinte hingegen Hans-Otto Geiger, Geschäftsführer der Palatina Versicherungs-Vermittlung GmbH. Die Unternehmen hätten sich nach dem 11. September im Vertrauen auf Kontinuität „viel Geld aus der Tasche nehmen lassen“. Nun hofften sie darauf, dass mehr große Wettbewerber als nur HDI-Gerling und Allianz für weltweite Verträge in den Markt einträten.

Dr. Jürgen Kurth, Hauptbevollmächtigter der Axa Corporate Solutions, bekräftigte die bisherigen Aussagen des Axa-Chefs Henri de

Castries, sich zum Industriegeschäft zu bekennen, gleichzeitig daraus aber auch Ertrag erwirtschaften zu wollen. Geschäft mit nicht auskömmlicher Prämie werde nicht gezeichnet, so Kurth. Zwei Drittel seines Geschäfts sei Führungsgeschäft.

Felix Hufeld, Chef der Zentralen Geschäftsleitung der Marsh GmbH Deutschland und Österreich, gestand ein, dass die Geschäftsmodelle der Makler durch den Zyklus im Allgemeinen, aber auch im Nachgang zu den Untersuchungen des New Yorker Staatsanwalts Eliot Spitzer im Besonderen unter Druck stünden. Wie andere Branchen müssten auch die Makler ihr Geschäftsmodell optimieren, was Marsh inzwischen vollzogen habe. „Wir wachsen daran und stellen sogar schon wieder ein“, sagte Hufeld. Die Konsolidierung gehe aber generell weiter. Der Grad des Fortschritts sei unterschiedlich, in Deutschland halte sich dieser Trend noch in Grenzen. Monika Lier

Suche nach Alternativen

Auf zwei Foren beleuchtete die Aon Rück die Situation der Rückversicherung und der Bermudaversicherer

Gegensätzlicher hätten die Veranstaltungsräume kaum sein können, an denen die Aon Rück im September zwei eintägige Veranstaltungen organisierte: Das Marktforum 2007 beschäftigte sich im zeitgeistig-modernen, leicht asiatisch angehauchten Hotel Side mit der Frage „Rückversicherung – quo vadis?“. Wenige Tage später wurde im verschnörkelten Spiegelsaal des Hamburger Museums für Kunst und Gewerbe „Bermuda in Hamburg“ vorgestellt. Beide Veranstaltungen verband aber durchaus ein roter Faden: Die Situation der Rückversicherer und die sich ändernden Märkte und Marktbedingungen.

Manfred Kuhn, Vorsitzender des Vorstands der **VHV Versicherung AG**, stellte auf dem Marktforum die Sicht eines Erstversicherers dar. Sie werde bestimmt durch internationale und nationale Aufkäufe und die bevorstehende Einführung von Solvency II. Weitere Kennzeichen der wirtschaftlichen Entwicklung seien im Durchschnitt wieder leicht ansteigende Schaden- und Kostenquoten, die allerdings immer noch deutlich unter den Höchstständen in den 90er Jahren liegen, sinkende verdiente Beiträge bei leicht steigendem Schaden- und Aufwand und ein Rückgang bei den Nettoerträgen der Kapitalanlagen. Entsprechend sanken seit 2001 die Jahresüberschüsse in der Schaden- und Unfallversicherung. Dies alles führe zu einem Innovationsdruck. Erste Reaktionen der Schadenversicherer seien neue Geschäftsmodelle und Kooperationen, die Industrialisierung der Schadenprozesse und die Erhöhung der Wertschöpfung des Schadenprozesses, beispielsweise durch Outsourcing. Auch die Anforderungen der Kunden veränderten sich, sie würden einerseits preispfindlicher und erwarteten andererseits mehr Service. Dies wiederum habe Auswirkungen auf die Vertriebslandschaft und führe in der Versicherungsbranche zu mehr „Industrialisierung“ und damit zu mehr Konkurrenz aus dem Ausland.

Marc Beckers von Aon Re Services stellte an Hand von Modellen den Zusammenhang zwi-

schen Risikokapitalallokation und Rückversicherung dar und zeigte den Prozess von Solvency II von der jetzigen Vorphase bis zur vollständigen Umsetzung 2012 auf. Dies wurde durch ein Referat von Dirk Acker von Aon Rück zu „Solvency II – Das Ende des Quotenvertrags?“ ergänzt.

Charmante Quotenzessionen

Er konstatierte, dass die Quote im Rahmen der gegenwärtigen Solvabilitätsregelungen eine so hohe Bedeutung habe, weil sie die einzige Form der Rückversicherung sei, bei der sich der prozentuale Anteil der Rückversicherer am Schadenaufwand ex ante und damit planbar feststellen ließe. Nach der Einführung von Solvency II werde zwar möglicherweise die mindernde Wirkung der Quote auf die Kapitalanforderungen teilweise aufgehoben. Trotzdem geht er davon aus, dass der Quotenvertrag ein wichtiges Instrument der Sparten- und Unternehmenssteuerung bleibt.

Trotz einer gewissen Skepsis, ob die Rückversicherer die bereits vorhandenen Instrumentarien zur besseren Risiko- und Kapitalkosten-Bewertung auch konsequent einsetzen, betrachtet die Rating-Agentur Standard & Poor's die europäischen Versicherer mit weitgehend stabilem Ausblick. Allerdings könnte Solvency II in Abhängigkeit von der Risikolage für einzelne Versicherer zu erhöhten Kapitalanforderungen führen, so S&P-Mitarbeiter Wolfgang Rief. Dabei müsse Kapital nicht nur für versicherungstechnische Risiken hinterlegt werden, sondern auch für Investmentrisiken. Die Fi-



TIPP ZUM THEMA
RÜCKVERSICHERUNG

Englisches Rückversicherungsrecht and the London Market

Standardprobleme in Beispielfällen
Bastian Meyenburg und Andreas Stahl
2006, XII u. 271 S., 17 x 24 cm, geb., € 79,-
ISBN 978-3-89952-224-2

www.vvw.de

Tel.: 0721 3509-0 · Fax: 0721 3509-201