

Institut für Versicherungswirtschaft



Universität St.Gallen



Regulierung und Performancemessung

Professor Dr. Hato Schmeiser
Lehrstuhl für Risikomanagement und Versicherungswirtschaft
Geschäftsführender Direktor des I.VW der Universität St. Gallen
hato.schmeiser@unisg.ch



Inhaltsübersicht

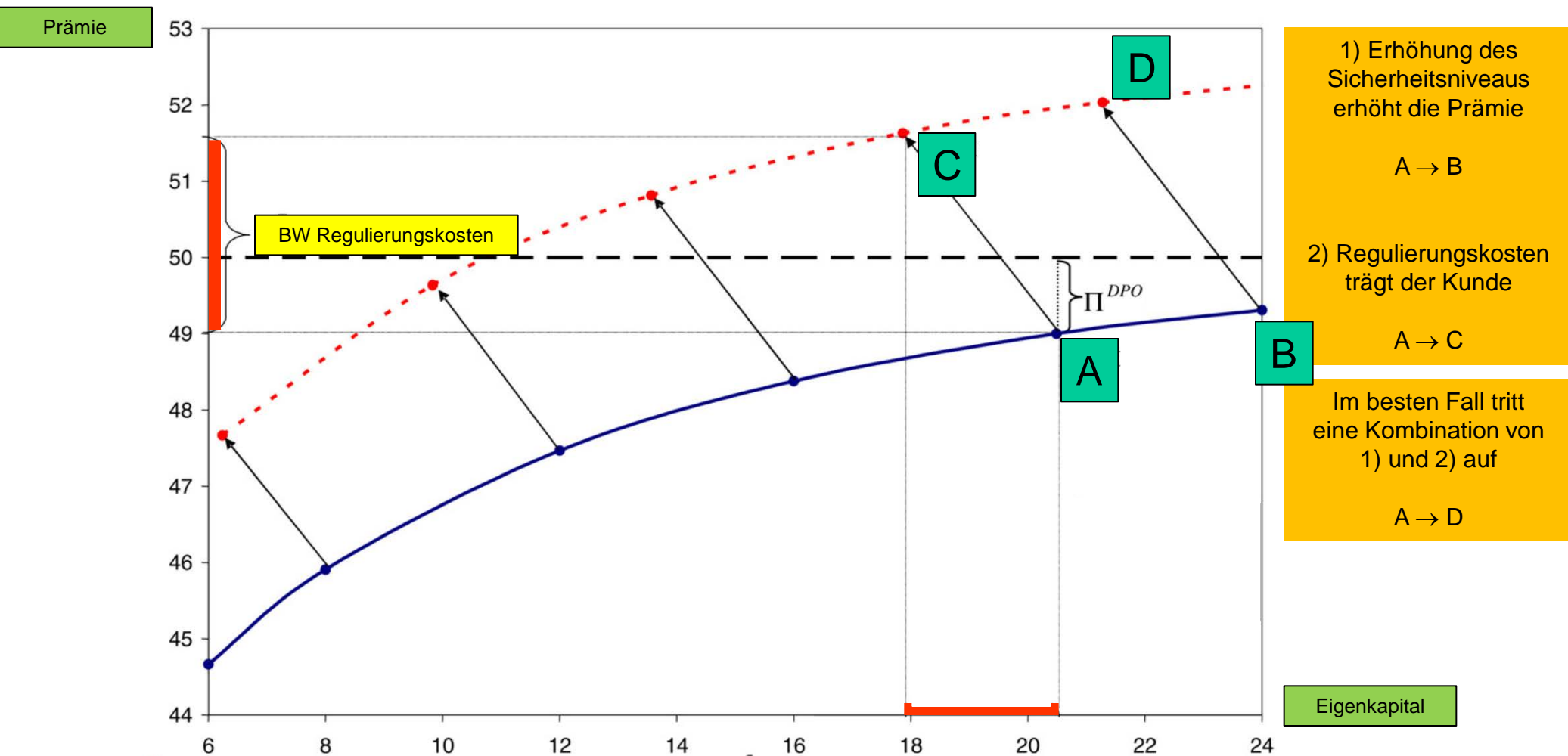
1. Gründe für Regulierung und Spezifika der Versicherungsindustrie
2. Regulierung in der Assekuranz: Einige Beispiele
3. Überlegungen zur Performancemessung der Regulierung
4. Fazit und Diskussion



Gründe für Regulierung und Spezifika der Versicherungsindustrie

- Asymmetrische Informationslage und Risikoanreizproblem
- Zeitliche Dimension von Versicherungsprodukten: Schutz der Kunden und geschädigter Dritter
 - Versicherungsnehmer sind zugleich Fremdkapitalgeber
- Insolvenz eines Versicherungsunternehmens kann zum „Ruin“ des Versicherungsnehmers führen
 - Sicherheitsniveau des Versicherers und Produktqualität
 - Zahlungsbereitschaft der Versicherungsnehmer reagiert sehr sensitiv auf Veränderungen des Sicherheitsniveaus des Versicherers
- Ansteckungsgefahren, Effekte auf Drittmärkte

- Effekt der Regulierung auf die kompetitive Prämie



- Gebot der Spartentrennung
- Verbot des versicherungsfremden Geschäfts
- Solvency I
- Solvency II
- Unisex-Tarifierung in der EU
- Revision des VVG / Abschaffung des Policenmodells
- Kalkulatorische Aufspaltung der Prämie
- Erstes Fazit

- Kritische Betrachtung der Regulierung in der Versicherungsindustrie
 - Subjektive Auswahl



1. Gebot der Spartenentrennung (Par. 8 (1a) VAG)

- Spartenentrennung durch Unternehmenstrennung
- Vermeidung von Vermögenstransfers zu Ungunsten der Lebens- und Krankenversicherten



2. Verbot des versicherungsfremden Geschäfts (Par. 7 (2) VAG)

- Definitiv unscharf, hat aber vermutlich die Assekuranz in der Finanzkrise vor grossem Schaden bewahrt

3. Solvency I

- Nicht risikoorientiert
- Fundamentalkritik bereits durch Hesberg (1976) und Karten (1984)
- Mittlerweile seit 30 (Leben) bzw. fast 40 Jahren in Kraft (Schaden)

4. Solvency II

- 2000: Beginn des Projekts
- 2005: Erster Feldtest (QIS)
- 2016: Einführung
- Formen: Standardmodell / internes Solvenzmodell

- Entwicklungsschritte

Nr.	Jahr	Seiten	Fokus
QIS 1	2005	8	Vergleich vers.techn. Rückstellungen nach nationalen Vorschriften und Solvency II; Probe der neuen Bewertungsprinzipien
QIS 2	2006	66	Vergleich HGB-Bilanz mit Solvenzbilanz; Vergleich unterschiedlicher Modellierungstechniken und Bewertungsprinzipien
QIS 3	2007	151	Weiterentwicklung Bewertungsmethoden für SCR und MCR; Fokus auf Standardformel; MCR mit einfacher Formel; Information über unternehmensspezifische Auswirkungen
QIS 4	2008	286	Weiterentwicklung Bewertungsmethoden, Formeln für SCR und MCR, Eigenmittelklassifikation, Gruppenebene
QIS 5	2010	330	Nach QIS 4: Notwendigkeit für weitere Anpassungen; neu in QIS 5: u. a. Berücksichtigung Stornorisiko Nichtleben, verschärfte Anforderungen Marktrisiko

- Delegierte Rechtsakte vom 17.1.2015 zur Anwendung von Solvency II umfassen fast 800 Seiten

Solvency II

- Problemkreis Parametrisierung

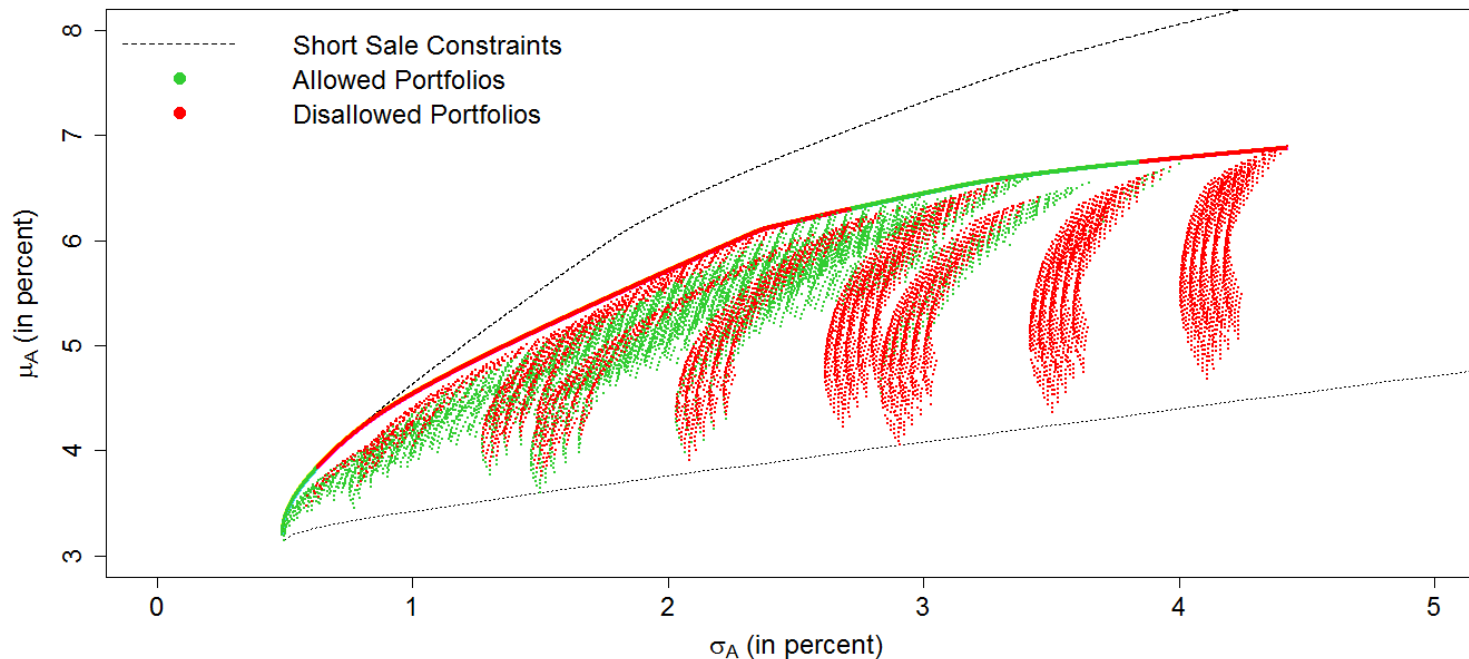
$$SCR_{Op} = \min(0.3 \cdot BSCR; Op) + 0.25 \cdot Exp_{ul}$$

$$Op_{provisions} = 0.0045 \cdot \max(0, TP_{life} - TP_{life-ul}) + 0.03 \cdot \max(0, TP_{non-life})$$

<i>CorrIndex</i>	<i>Global</i>	<i>Other</i>
<i>Global</i>	1	
<i>Other</i>	0.75	1

i \ j	Market	Default	Life	Health	Non-life
Market	1				
Default	0.25	1			
Life	0.25	0.25	1		
Health	0.25	0.25	0.25	1	
Non-life	0.25	0.5	0	0	1

- Problemkreis: Unterstützung suboptimaler Anlageportfolios?



- Die Solvency-II-Standardformel (Marktrisiko) erfasst die typischen Risiko- / Return-Eigenschaften der Anlageformen nicht adäquat

- Weitere Aspekte
 - Konzeptionelle Problembereiche des Standardansatzes
 - EU-Staatsanleihen: Generierung problematischer Gläubiger- / Schuldnerbeziehungen
 - Unterstützung gleichgerichteten Verhaltens (?)
 - Veröffentlichung von Solvenzkenziffern (3. Säule / Marktdisziplin) mit schwierigen Anreizwirkungen bzgl. interner Modelle
 - Treiber für Konsolidierung (?)
 - Verbesserte Perspektive der Geschäftsleitung auf die zentralen Risikotreiber (?)
 - Fehlende Kosten- / Nutzenanalyse

5. Unisex-Tarifierung: Urteil des Europäischen Gerichtshofs
 - Geschlecht darf nicht mehr als Merkmal für die Preisbildung herangezogen werden (Aufhebung der Ausnahmeregelung)
 - Betroffen sind vor allem (Risiko-)Lebensversicherungen, Rentenversicherungen, Kfz-Versicherungen, (Zusatz-)Krankenversicherungen
 - Versicherungsunternehmen entgegen der Regulierung mit Argumenten des kostenorientierten Pricing
 - Bezeichnend: Kunden wurden nicht gefragt



- Mögliche Implikationen / offene Fragen

- Adverse Selektion (mit negativen gesellschaftlichen Folgen)
- Fokussierung der Werbung
- Provisionierung
- Höhe «Mischpreis»
- Substitution durch alternative Tarifierungsfaktoren
- Relevanz für sonstige Tarifierungsfaktoren
- Umwälzung von Altbeständen
- Regulierungskosten trägt (wieder) der Versicherungsnehmer



Unisex-Tarifierung in der EU

- P.S.: Regulierung schafft mitunter neue Geschäftsmodelle

The screenshot shows a web browser displaying the 'drive like a girl' website. The browser's address bar shows a search for 'Black box car insurance | Dr...'. The website features a navigation menu with links for Home, About, How it works, The box, Contact, Get a quote, and Retrieve a quote. A prominent banner advertises 'CAR INSURANCE DESIGNED FOR GIRLS*' with a sub-headline '17 - 25 year olds save the most'. A hand-drawn pink heart is drawn over the banner. To the right of the banner, contact information is provided: '0330 022 0200' and operating hours (Mon-Fri 8am-9pm, Sat 9am-5pm, Sun 9am-5pm). Below this is a table with columns 'About you', 'Driver', 'Your car', and 'Your quote'. A paragraph explains the telematics-based insurance model and its benefits. A registration form titled 'About you' includes fields for Title, First name, Surname, Gender (Male/Female), and Date of birth (Day, Month, Year).

drive like a girl

Home About How it works The box Contact Get a quote Retrieve a quote

0330 022 0200

Mon - Fri 8am to 9pm, Sat 9am to 5pm
Sun 9am to 5pm

Calls to 03 numbers cost the same as calls to numbers starting 01 or 02

About you	Driver	Your car	Your quote
-----------	--------	----------	------------

At drive like a girl we know girls are safer drivers. We fit a telematics box to your car which measures how you drive – if you 'drive like a girl' (even if you are a boy) you will get a discount after 3 months. Discounts are for new policies only, and if you pay monthly your payments will be reduced over the remainder of your policy to equal your discount. Please note your quote will be comprehensive cover and you must have a full UK/EU driving licence.

For more details please read the Important Information on this page and your Private Car Policy Summary, or call us on 0330 022 0200.

Please fill in your details below and ensure that you answer all the questions honestly and to the best of your knowledge. Failure to do so may result in your policy being cancelled or a claim rejected if you have misrepresented the facts.

Drive like a girl? Prove it! Money back after 3 months Lots of great benefits

Title

First name

Surname

Gender Male Female

Date of birth Day Month Year

6. Revision des VVG zum 1.1.2008

- Abschaffung des Policenmodells, Par. 7 VVG

- Vertragsbestimmungen müssen vor Antragsstellung dem Versicherungsnehmer ausgehändigt werden (d.h., Vertragsunterlagen inkl. Verbraucherinformationen)

- Alternative: Invitativmodell

- Aber: Welchem Missstand soll genau entgegengetreten werden?

- Höhe der Regulierungskosten?

- Link zur Performancemessung evident:

Ist der Kunde tatsächlich besser informiert?

Haben Kunden die Veränderung bemerkt?

7. Kalkulatorische Aufspaltung der Prämie auf Leistungsbestandteile

- Vorbemerkung: Einige Branchen nutzen die Preisaufspaltung gezielt als «Framingeffekt»

DUS-MNL via AMS; Preisaufschlüsselung:
Ticketpreis 482.00
Treibstoffzuschlag 260.00
Luftverkehrssteuer 45.00
Flughafengebühr für Passagierservice 15.27
Sicherheitsgebühr 14.50
Flughafengebühr für Passagierservice 12.66
Lärmschutzzuschlag Niederlande 4.00
Flughafensicherheitsgebühr 3.89
Gesamtpreis für alle Passagiere 837.32

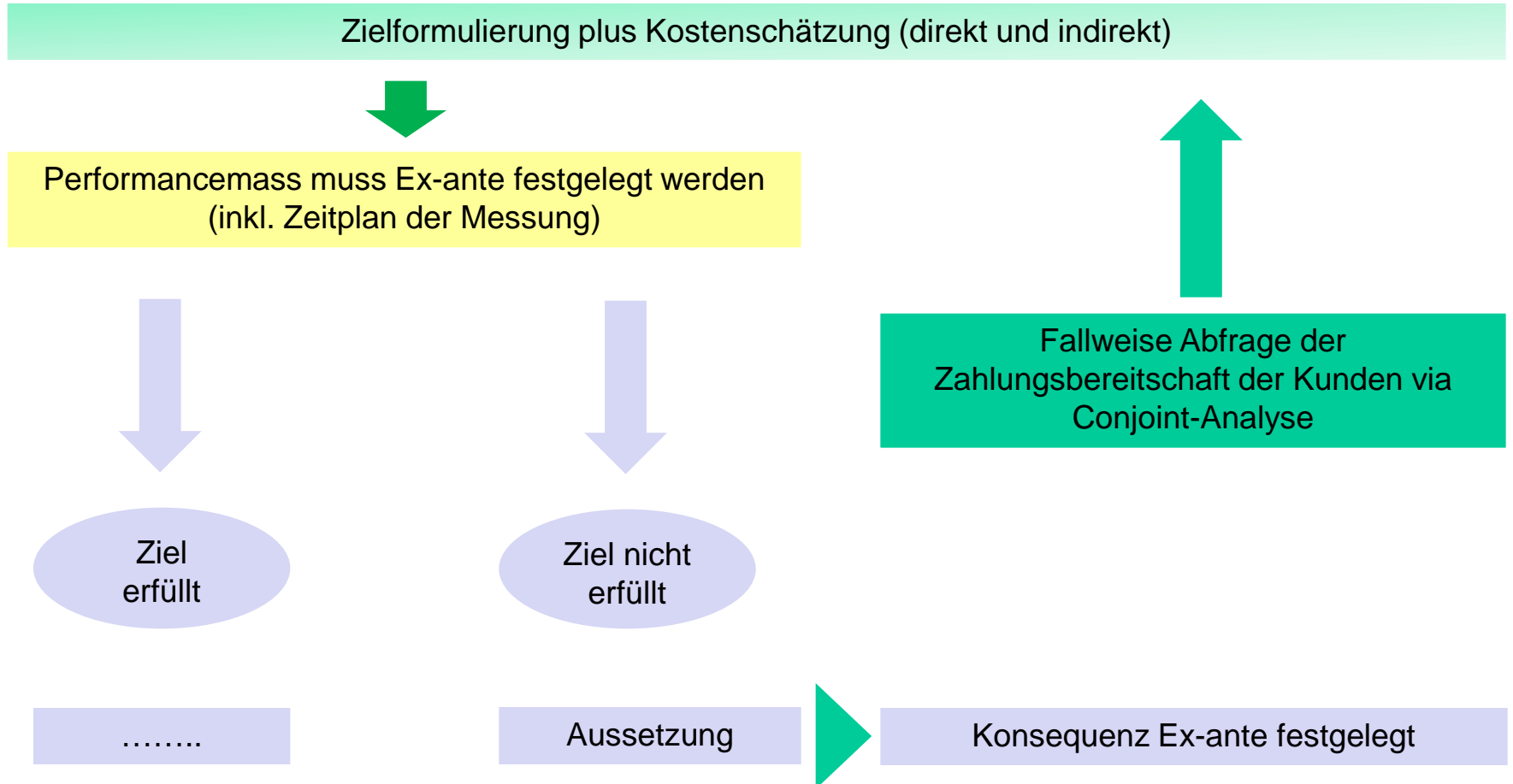


- Ziel einer «Transparenzoffensive» im Versicherungssektor?
 - Aber: Aufspaltung für rationale Kunden irrelevant
 - Gewünschte Nachfrageeffekte? Erzeugung von Druck bzgl. Transaktionskosten des Versicherers (insb. Versicherungsvertrieb)?

- Zusammenfassung und Thesen
 - Auch problematische Regulierungen verbleiben
 - Regulierung ist interessensgruppengesteuert und wird über ein unterstelltes Kundeninteresse begründet
 - Ohnehin: Kunden werden nicht gefragt
 - Ziele bestimmter Regulierungsmassnahmen werden bewusst unscharf formuliert
 - Damit bleibt auch jeder Versuch einer Kosten- / Nutzenanalyse unscharf
 - Forderung: Regulierung muss sich einer wissenschaftlich fundierten Performancemessung stellen

- Prozessstruktur
- Revision des VVG / Abschaffung des Policenmodells
- Unisex-Tarifierung in der EU
- Kalkulatorische Aufspaltung der Prämie
- Solvency II
- Zweites Fazit und Diskussion

Grundlegende Prozessstruktur

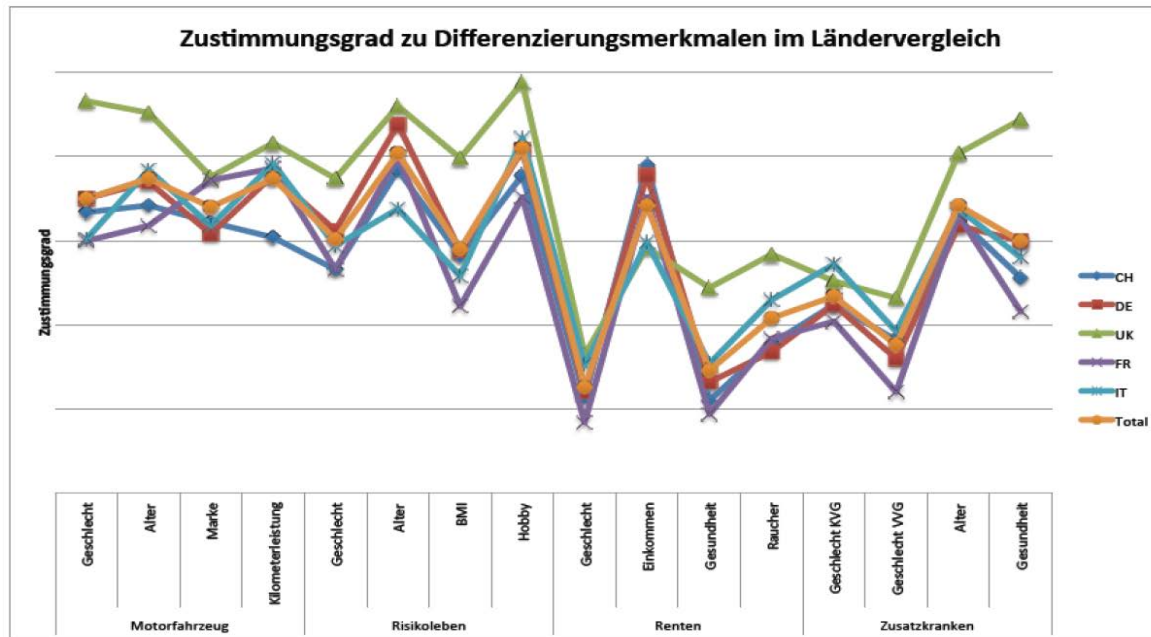


- Rein theoretisches Konstrukt?

1. Beispiel: Revision des VVG zum 1.1.2008; Abschaffung des Policenmodells, Par. 7 VVG
 - Zielformulierung / Thesen
 - Kunde ist (nachweislich) besser informiert
 - Kunde trifft nun andere und bessere Finanzentscheidungen
 - Kostenschätzung der Regulierung (zumindest direkte Kosten sollten gut schätzbar sein)
 - Zielerreichung ist gut überprüfbar (selbst aktuell wäre Prüfbarkeit noch gegeben)
 - Hinzunahme einer Conjoint-Analyse nicht zwingend notwendig

Unisex-Tarifierung in der EU

2. Unisex-Tarifierung: Relevante Forschungsfrage:
- Welche Tarifierungsfaktoren werden von Kunden als diskriminierend wahrgenommen?



- (A) Breite Akzeptanz der Kunden für differenzierte Preise
 (B) Geschlechtermerkmale und Alter mit geringster Zustimmung; geringere Zustimmung kaum verhältnismässig zur Aufhebung der Ausnahmeregelung (nicht mehr „Widerstand“ als gegen andere Merkmale)

3. Kalkulatorische Aufspaltung der Prämie auf Leistungsbestandteile
 - Zielformulierung und Ex-ante-Performancemessung
 - Nicht leicht festzumachen, z. B.:
 - Reduktion der (vermeintlich) transparent gewordenen Transaktionskosten?
 - Verändertes Nachfrageverhalten?
 - In diesem Zusammenhang sind m. E. Conjoint-Analysen im Vorfeld von zentraler Bedeutung
 - Erste Studien hierzu zeigen recht unterschiedliche Kundenreaktionen

Aufspaltung Prämie

- A) Kfz: Positive Zahlungsbereitschaft für Preisaufschlüsselung
- Allerdings wäre es ausreichend, Versicherer anzuhalten, eine Preisaufspaltungsoption gegen kostendeckendes Entgelt zu offerieren
- B) Lebensversicherung: Aufschlüsselung sowie Preisdarstellung «absolut» und «relativ» führt nicht zu Nachfrageeffekten

Price Bundling Factor	Price Optic Factor				
	No Guarantee	Guarantee Level at Maturity of the Contract: 12,000			
Bundling (P)	100	644	100	105	105 1% p.a.
Partial bundling					
Base contract (P)	100	100	100	105	
Investment guarantee costs (P_G, α)	0	544	up-front	5	1% p.a.
No bundling					
Risk premium (P_D)	1	1	1	1	
Savings premium (P_S)	91	91	91	96	
Administrative costs (kP)	8	8	8	8	
Investment guarantee costs (P_G, α)	0	544	up-front	5	1% p.a.

4. Solvency II:
 - Kostenschätzung (Trennung Kapitalkosten von Transaktionskosten)
 - Nutzen: Zielformulierung, z. B. Reduktion der Insolvenzwahrscheinlichkeit und des EPD (ist messbar!)
 - Zahlungsbereitschaft der Kunden für «mehr Sicherheit» (ist gleichfalls messbar!) via Normative und Verhaltensorientierte Theorie
 - Wie zuvor beschrieben müssen die Kriterien für eine Performancemessung ex ante festgelegt werden
 - Selbst ex post ist noch eine gewisse Erfolgsanalyse möglich



Akzeptable
Performancemessung
(Kosten- / Nutzenanalyse)
fehlt

Aufgrund der Kosten für den
Kunden aber zwingend
erforderlich

Kein theoretisches Konstrukt,
welches sich in praxi nicht
umsetzen liesse

Basis: Conjoint-Analysen und
Präferenzmessung der
betroffenen Kunden

Interessengruppen stemmen
sich bewusst gegen
Performancemessung