



## REGULIERUNG INTERNATIONALER VERSICHERUNGSPROGRAMME

**Aufsichts- und Steuergesetzgebung in vielen Ländern be- oder verhindern die grenzüberschreitende Zeichnung von Industrierisiken. Davon betroffen sind auch Internationale Versicherungsprogramme; die hier üblicherweise im Rahmen der Masterpolicen gewährten Konditions- und Summendifferenzdeckungen können in vielen Ländern nicht oder nur mit zusätzlichem administrativen Aufwand umgesetzt werden. Dabei kommt erschwerend hinzu, dass die Regelungen von Land zu Land unterschiedlich sind und auch aufsichtsrechtliche Regelungen in verschiedenen Ländern nicht immer im Einklang mit steuerrechtlichen Regelungen im selben Land stehen.**

Die Gründe für diese, die grenzüberschreitende Versicherung behindernden Regelungen sind vielfältig:

- Lokales Aufsichts- und Steuerrecht berücksichtigt Besonderheiten Internationaler Programme nicht
- Schutz der eigenen (Versicherungs-) Industrie
- Non-admitted zum Schutz der lokalen (Privat-)Verbraucher häufig nicht zugelassen (in über 100 Ländern weltweit)
- Gerade Schwellenländer befürchten einen Kapitalabfluss durch im Ausland eingekaufte Versicherungen

Darüber hinaus gibt es unterschiedliche Regelungen für die Versicherung von Risiken an sich und mit der Industrieversicherung verbundene Dienstleistungen. So gibt es Länder, die grenzüberschreitende Versicherung grundsätzlich zulassen, aber Risk Engineering oder auch Schadenbearbeitung durch nicht im Land zugelassene Dienstleister, auch im Zusammenhang mit

der Versicherung von Risiken, nicht erlauben. Ein Beispiel hierfür ist Thailand. Nach den Flutschäden 2011 führten Restriktionen in Bezug auf Schadenbearbeitung und Schadenzahlungen zu Verzögerungen bei der Schadenregulierung von bis zu 18 Monaten.

Ein weiteres Problem stellen teilweise unklare Zuständigkeiten dar. So richtet sich die Zuständigkeit von Aufsichtsbehörden einmal nach der Belegenheit des Risikos, nach dem Land des Vertragsabschlusses oder nach dem Schadenort. Diese Aufzählung ließe sich fast beliebig fortführen.

### Interessenlage

Das Problem trifft alle an der Zeichnung internationaler Industrierisiken betroffenen Marktteilnehmer.

Bei Versicherungsnehmern führen diese Restriktionen zu einem Mehrauf-

wand, der zum einen daraus resultiert, dass Sonderlösungen für die betroffenen Länder gestaltet und verhandelt werden müssen, zum anderen entstehen zusätzliche Beratungskosten. Unabhängig davon besteht in diesen Ländern immer die Gefahr, auch unbewusst gegen aufsichts- oder steuerrechtliche Regelungen zu verstoßen, mit den sich daraus ergebenden rechtlichen Konsequenzen für Unternehmen oder handelnde Personen. Im „worst case“ können die aufgeführten Probleme und Risiken auch dazu führen, dass Investitionen in einzelnen Ländern nicht oder nicht ausreichend (über Versicherungen) abgesichert werden können. Neben dem schwer zu bestimmenden Mehraufwand bleibt immer auch ein Gefühl der Unsicherheit, doch gegen Vorschriften verstoßen zu haben oder, mindestens genauso schlimm, im Schadenfall keine ausreichende Deckung zu haben.

Auch für Versicherer und Makler bedeuten diese Restriktionen einen zusätzlichen Verwaltungsaufwand, es entsteht deutlich erhöhter Beratungsbedarf, der mit zusätzlichen Kosten verbunden ist. Für kleinere Versicherer und Makler kann dies auch den Zugang zu internationalen Kunden behindern, da sie nicht über entsprechende Ressourcen verfügen, lokale Anforderungen umzusetzen. Dies betrifft im Übrigen auch Captive-Versicherer.