

VERSICHERUNG

NR. 12 | DEZEMBER 2009 | CHF 9.80 | EURO 7.–

HEILMITTEL

Revision erlaubt
Bestechung in
homöopathisch
kleinen
Dosen.



Seite 14

SOLVENCY II

Um diese
Punkte wird
noch hart
gerungen.

Seite 21

STANDARDS

Das sind die
grössten Hürden
auf dem Weg zur
einheitlichen
Rechnungslegung.

Seite 28



**INNOVATIONSPREIS FÜR
MARK RÜEGG, CEO CELSIUSPRO**

Gewinner mit Wetterderivaten

Seite 7



Titelthema Der Innovativste

Der Sieger des «Innovationspreises der Schweizer Assekuranz 2009» ist für einmal kein klassischer Versicherer. Gewonnen hat die Auszeichnung **Mark Rüegg**, Gründer und Leiter der CelsiusPro AG, die massgeschneiderte Wetterzertifikate anbietet. Ebenfalls in den Rängen sind Allianz Suisse, KPT und Axa Winterthur.
Seite 7

- 3 Editorial**
- 6 In Kürze**
- 33 Standpunkt** Peter Maas

STRATEGIE

- 7 Innovationspreis**
Wetterzertifikat macht das Rennen

MARKT

- 12 Übergriffe**
Wenn der Arzt als Opfer dasteht
- 14 Revision Heilmittelgesetz**
Verbot der Selbstdispensation
- 16 Vergleich Versicherungsmärkte**
Der Schweizer Markt ist gesättigt
- 17 Unfallstatistik**
Das Risiko sinkt weiter
- 18 Gesundheitsmanagement**
Das Ziel ist in weiter Ferne
- 20 Standortmarketing**
Die Schweiz steht gut da
- 20 Vergleichsdienste**
Admiral Group prescht in Spanien vor

FINANZ

- 21 Solvency-II-Regelwerk**
Details müssen ausgehandelt werden
- 25 Agenturvertrag**
Am Ende fliesst nochmals Geld
- 26 Fondspolizen**
Einmalprämien - schlechtes Geschäft
- 28 Rechnungslegung**
Neues Modell kommt bald
- 31 Travex-Index**
Index für Kapitalversicherung

BEST PRACTICE

- 42 Höhere Berufsbildung**
165 Personen erhalten neuen Fachausweis
- 43 Swiss Life**
Sparmassnahmen in der IT-Abteilung

RECHT/STEUERN

- 44 Bankeinlagensicherungsgesetz**
Vorschriften für Assekuranz
 - 46 Abredeversicherung**
Behördliche Auskunftspflicht für Arbeitgeber
 - 47 AVB**
Begrenzter Spielraum
 - 48 Unfallversicherung**
Helsana und Suva streiten über Leistungspflicht
-
- 27 Impressum**
 - 49 Büchertipp**
 - 50 Porträt** Pete Miller, US-Versicherungsinstitut

BILDER COVER: PETER FROMMENWILER; ISTOCKPHOTO; MONTAGE: SV; BILDER INHALT: PETER FROMMENWILER; ISTOCKPHOTO

Bestechung in kleinen Dosen

Wegen Interessenkonflikten will das **Heilmittelgesetz** den Ärzten die Selbstdispensation verbieten. Dafür erlaubt es ihnen und den übrigen Akteuren im Gesundheitswesen, andere Vorteile entgegenzunehmen. Für die «branchenübliche Korruption» ist sogar eine spezielle Verordnung vorgesehen. Eine abstruse Geschichte.
Seite 14



Ein neues Modell rückt näher

Bis zum Jahresende will der International Accounting Standards Board einen Entwurf für **Versicherungsverträge** vorlegen. Auf dem Weg zu mehr Transparenz und Vergleichbarkeit sind aber noch einige Hürden zu überwinden. Eine Übersicht über den Stand der Rechnungslegung.
Seite 28



PUBLI-PANEL/PUBLI-INTERVIEW/PUBLI-REPORT

- 24** ■ **Garantiefonds** **32** ■ **Target Click Funds**

VERBANDSTEIL

- 34** ■ **ASDA-Kurier** **36** ■ **SVVG/Generalagent**
- 35** ■ **SVVIA-News** **41** ■ **FPVS-News**

Die Gewinner des Innovationspreises 2009 (v.l.):
Mark Rüegg, Inti Perez Petersen,
Peter Steiner von CelsiusPro.

**INNOVATIONSPREIS
DER SCHWEIZER ASSEKURANZ 2009**

Mit Wetterzertifikat aufs Podest

Die finanzielle Absicherung gegen wetterbedingte Auswirkungen ist die Innovation des Jahres. Dahinter steht Mark Rüegg mit seiner Celsius Pro. Als **höchst innovativ** gelten auch die Flottenversicherung der Allianz Suisse, Vita Clic der KPT und Axa Winterthur mit dem Basisreglement BVG.

WERNER RÜEDI

BILDER: PHILIPP ALDER, VISUALATELIER.CH

Das Fachmagazin «Schweizer Versicherung» verleiht zusammen mit dem Versicherungsbrokkerverband SIBA sowie dem Management-, Technologie- und Outsourcing-Dienstleister Accenture jährlich den Innovationspreis der Schweizer Assekuranz, der jeweils im November im feierlichen Rahmen den Preisträgern übergeben wird. Teilnahmeberechtigt am Wettbewerb sind alle in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein domizilierten Versicherungsgesellschaften aus sämtlichen Sparten sowie Versicherungsbroker. Bedingung ist, dass die eingereichten Produkte oder Dienstleistungen im laufenden Jahr oder im Vorjahr lanciert worden sind.

Mit 22 Einreichungen war 2009 wie bereits das Vorjahr ein sehr guter «Jahrgang». Auch die zu bewertenden Produkte und Dienstleistungen zeichneten sich durchwegs durch eine hohe Qualität und starken Innovationscharakter aus. Die Erstellung einer Reihenfolge war für die Jury entsprechend anforderungsreich. In der Endausmarchung setzten sich schliesslich vier Gesellschaften ab: Celsius Pro, Allianz Suisse, KPT und Axa Winterthur.

1. Preis CelsiusPro

An der Spitze und damit Gewinner des «Innovationspreises der Schweizer Assekuranz 2009» ist Mark Rüegg mit seiner CelsiusPro AG, der ersten europäischen Online-Verkaufsplattform für Wetterderivate. CelsiusPro ist auf den Verkauf von individuellen Wetterzertifikaten spezialisiert.

Die Firma ermöglicht europäischen Firmen und Retail-Kunden für Prämien ab 5000 Franken eine Absicherung gegen wetterbedingte Kosten oder Umsatzeinbussen, basierend auf Referenzwerten von nationalen Wetterstationen. Neben dem klassischen Vertrieb von Wetterzertifikaten werden auch online Preisberechnungen, Offerten und Transaktionserfassungen für Kunden angeboten.

Für externe Distributoren von Wetterzertifikaten bietet CelsiusPro «White Labelling»- sowie «Introducing Broker»-Lösungen an. Distributoren können via Internetverbindung direkt auf den Online-Preisrechner und die Transaktionserfassung zugreifen und ohne Rücksprache Zertifikate verkaufen. Als strategischer Partner für Wetter-Risikomanagement und Risikotransfer agiert Swiss Re. Swiss Re stellt dabei Risikokapazität und Fachwissen bereit.

Vom Wetter abhängig

Mehr als zwei Drittel der europäischen Wirtschaftsaktivitäten sind direkt oder indirekt von den atmosphärischen Verhältnissen abhängig. Mit Produkten zum Transfer von Wetterrisiken, die auf parametrischen Triggern basieren, können sich Unternehmen gegen die finanziellen Folgen ungünstiger Wetterbedingungen absichern. Diese gleichen Ertragseinbussen und zusätzliche Kosten aus.

So ist der Versorgungs- und Energiesektor zum Beispiel stark vom Wetter abhängig, da der durchschnittliche Energieverbrauch sowohl in milden Wintern als auch in kühlen Sommern aufgrund der sinkenden Nachfrage nach Heiz- beziehungsweise Klimatisierungsenergie zurückgeht. Aber auch

INNOVATIONSPREIS 2009

Die Gewinner

1. Rang: CelsiusPro mit Wetterzertifikat
2. Rang: Allianz Suisse mit Flottenversicherung
3. Rang: KPT mit Vita Clic

Spezialpreis:

Axa Winterthur
mit Basisreglement BVG

andere Industriezweige sind wetterbedingten Gewinnschwankungen ausgesetzt, darunter die Landwirtschaft, das Baugewerbe, die Reise- und Freizeitbranche, der Einzel- und Grosshandel oder die Transport- und Veranstaltungsbranche.

Mit der Online-Verkaufsplattform www.celsiuspro.com erhalten nun auch kleinere und mittlere europäische Unternehmen einfachen Zugang zu Wetterderivaten; einem Bereich, der bisher hauptsächlich grösseren Unternehmen vorbehalten war. Die Unternehmen können ihre Wetterrisiken zudem auf einfache Weise absichern, indem sie sich mit individuell zugeschnittenen Wetterderivaten gegen die finanziellen Verluste schützen. Der im Vertrag vereinbarte Betrag wird automatisch überwiesen, wenn die definierte Wetterbedingungen gemessen an der spezifisch ausgewählten nationalen Wetterstation eintreten. Es muss also keine Schadenforderung eingereicht werden.



Das Gewinnerteam von Allianz Suisse (v.l.): Michel Rohrer, Manfred Knof, Claudia Bock, Severin Moser, Cornelia Zech, Thomas Lanfermann, Ralf Kühne und Urs Herzig.

Damit wird eine bisher komplexe Versicherung mit Hilfe moderner Technologie auch für Kundensegmente attraktiv, denen die bisherigen Versicherungsmöglichkeiten zu kompliziert und/oder zu teuer waren. Der Verkauf von individuellen Wetterzertifikaten, wie es CelsiusPro bietet, ist eine eigentliche Innovation. Folgerichtig ist deshalb der Entscheid der Jury, Mark Rüe-

gger dafür den «Innovationspreis der Schweizer Assekuranz 2009» zu überreichen.

2. Preis Allianz Suisse mit Flottenservice

Von der Wetter- zu Motorfahrzeugversicherungen: Hier herrscht in der Schweizer Assekuranz ein enormer Preis- und Verdrängungswettbewerb.

Anzeige

Finanzberater des Jahres **2010**

Willkommen zur nächsten Runde

Jetzt startet der Wettbewerb um den Titel «**Finanzberater des Jahres 2010**». Gesucht werden Finanzberaterinnen und Finanzberater, die sich in einem online durchgeführten Wettbewerb messen. Ausgezeichnet werden zudem der oder die

«**Immobilienberater des Jahres 2010**», «**Steuerberater des Jahres 2010**», «**Vermögensberater des Jahres 2010**», «**Versicherungsberater des Jahres 2010**», «**Vorsorgeberater des Jahres 2010**»

Details und Registrierung ab sofort unter www.finanzberater-des-jahres.ch

Jetzt anmelden!



DIE JURY

Interdisziplinär



Die Jury (v.l.): Michel Ott, Peter Duschinger, Guido Scherer, Elke Petry, Werner Rüedi, Stefan Thurnherr, Albrecht Bereuter, Walter Ackermann.

■ Eine interdisziplinär zusammengesetzte Jury prämiert die eingereichten Versicherungsprodukte, -dienstleistungen sowie Prozesse und Instrumente. Bewertet werden Kriterien wie Beratung, Service, Kommunikation, Vertrieb, Verarbeitung, Preisgestaltung, Konditionen. Die Bewertung erfolgt aus einer ganzheitlichen Perspektive und anhand von Kriterien wie Pionierarbeit, Kundennutzen, Nutzen für die Versicherung, Gesamtkonzept, möglicher Markterfolg und Ausstrahlung/Marktresonanz. Die Jury besteht derzeit aus folgenden Personen:

Prof. Dr. Walter Ackermann, Direktor Institut für Versicherungswirtschaft, Universität St. Gallen, **Albrecht Bereuter**, Leiter Kompetenzzentrum I-Lab, einer ETH/HSG Initiative, Universität St. Gallen, **Peter Duschinger**, Geschäftsführer D4R Versicherungstreuhand, (als Vertreter Brokerverband Siba), **Elke Petry**, Aon Schweiz (als Vertreterin Brokerverband Siba), **Werner Rüedi**, Chefredaktor «Schweizer Versicherung», Axel Springer Schweiz, **Guido Scherer**, Partner Accenture, **Ruedi Schläppi**, Case Manager NDK-HSA, **Michel Ott**, Accenture, **Stefan Thurnherr**, Partner VZ Vermögenszentrum.

In diesem Wettbewerb stehen sich die Gesellschaften meistens in einem Preis-Leistungs-Vergleich gegenüber. In der Folge orientieren sie sich vermehrt eher an den Preisen der Mitbewerber als an den Bedürfnissen der Kunden.

Allianz Suisse will sich mit dem neuen Produkt «Flotten Services» gegen diesen Trend stellen, indem mit diesem Produkt auf die Bedürfnisse der Flottenkunden eingegangen und ein quantifizierbarer Mehrwert geliefert werden soll. Seit Anfang September bietet die Gesellschaft ihren Flottenkunden ein Telematik-System an und verbindet damit Versicherungsschutz und innovative Technologie. Fuhrparkbetreiber können den Einsatz ihrer Fahrzeuge optimieren und dadurch Kosten sparen. Zudem wird die Sicherheit erhöht.

Mit diesem Flottenmanagement-System erhält der Fuhrparkbetreiber rund um die Uhr exakte Informationen über den Einsatz seiner Fahrzeuge. Herzstück ist eine sogenannte On Board Unit (OBU), welche in die Fahrzeuge eingebaut wird und die Fahrdaten überträgt. Neben der Position des Fahrzeugs erfasst das System die Lenk- und Ruhezeiten der Fahrer. Darüber hinaus verfügt das Telematik-System über einen Unfalldatenschreiber, der weltweit und rund um die Uhr automatisch mit einer Notrufzentrale der Allianz-Gesellschaft Mondial Assistance verbunden ist und so im Ernstfall schnelle Hilfe garantiert.

Kosten erheblich senken

Durch den optimierten Fahrzeugeinsatz soll der Flottenbetreiber die Kosten erheblich senken und die Sicherheit massiv erhöhen können: Die Effizienz steigt laut internationaler Studien durch die Reduktion teurer Standzeiten, Vermeidung von Leerfahrten und die verbesserte Kontrolle von Auslieferungen und Lenkzeiten um bis zu 30 Prozent. Die Schadenhäufigkeit sinkt durch vorsichtiger Fahrweise erfahrungsgemäss um rund 25 Prozent. Die Kosten für Einbau und Nutzung sind damit in der Regel bereits nach wenigen Monaten amortisiert.

Die einmaligen Geräte- und Einbaukosten von «Flotten Services» belaufen sich auf rund 500 Franken pro Fahrzeug, die Systemnutzungsgebühr beträgt zwischen 250 und 400 Franken pro Jahr und Fahrzeug. Mit diesem Angebot sollen vor allem kleine und mittelständische Unternehmenskunden angesprochen

werden, die nach einer günstigen, aber ausgereiften Flottenlösung suchen. Den schnellen Einbau der Geräte übernehmen flächendeckend rund 80 Installationspartner.

Für die Jury ist «Flotten Services» von Allianz Suisse eine umfassende und neuartige Leistung mit hochstehender Technik. Die Anerkennung ist damit verdient.

3. Preis KPT mit VitaClic

Auf Initiative und mit dem Know-how der KPT wurde im April dieses Jahres, nach rund zwölfmonatiger Entwicklungszeit, die Gesundheitsplattform VitaClic der Öffentlichkeit zugänglich gemacht. VitaClic ist ein bis heute in der Schweiz in seiner Art einzigartiger virtueller Gesundheitstreffpunkt, auf dem sich Versicherte (die Patienten), Leistungserbringer (wie Ärzte, Spitäler), Versicherer und andere Partner austauschen können.

Kernstück dieser auf E-Banking-Sicherheitsstandard gefertigten Plattform ist die persönliche Gesundheitsakte. Dieses nur dem Nutzer zugängliche Dossier wird automatisch mit allen aktuellen Behandlungsdaten, Medikationen und Impfungen gespeist – sofern der Krankenversicherer des Nutzers die

Leistungsdaten für einen Import in die Gesundheitsakte zur Verfügung stellt. Der Nutzer hat somit jederzeit und überall Zugang zu seiner lückenlosen Krankengeschichte. Ein Notfallausweis gewährt Nothelfern Zugang zu den im medizinischen Notfall wichtigsten Informationen.



Das Gewinnerteam der KPT (v.l.): Christoph Bangerter, Reto Egloff, Maya Burri, Patrik Heierli.

Rund um diese Gesundheitsakte bietet VitaClic viele weitere praktische Dienstleistungen, Informationen und Kommunikationskanäle. Kernprozesse in der Behandlungskette wie zum Beispiel Kostengutsprachen können künftig ohne Zeitverlust und administrative Hürden direkt zwischen Versicherer und Leistungserbringer abgewickelt werden.

Strategie eHealth Schweiz

Die vom Bund Mitte 2007 publizierte eHealth-Strategie nennt als übergeordnete Ziele Effizienzsteigerung, Qualität, Sicherheit und wirtschaftliche Stärkung. Als Vision sollen die Menschen in der Schweiz den Gesundheitsfachleuten ihrer Wahl – unabhängig von Ort und Zeit – relevante Informationen über ihre Person zugänglich machen und Leistungen beziehen können. Sie sollen zudem aktiv an den Entscheidungen in Bezug auf das Gesundheitsverhalten beteiligt werden.

Dies setzt den integrierten Einsatz von Informations- und Kommunikationstechnologien zur Vernetzung aller Akteure im Gesundheitswesen voraus. 2015 soll gemäss der Planung des Bundes das elektronische Patientendossier verfügbar sein. Mit VitaClic sind die geplanten Kernelemente dieses Dossiers bereits heute für die Versicherten verfügbar. Das hat die Jury überzeugt, nicht zuletzt auch wegen der seit Jahren konsequent und nachhaltig vorangetriebenen Online-Aktivität des Krankenversicherers. Sie hat die KPT deshalb auch dieses Jahr wieder für ihre Vorreiterrolle ausgezeichnet.

Spezialpreis für Axa Winterthur

Die Menschen werden immer älter, und sie bleiben bis ins hohe Alter aktiv. Andererseits wird auf dem Arbeitsmarkt in den nächsten Jahren die Zahl der Produktivkräfte rapide abnehmen. Die Arbeitgeber müssen deshalb Lösungen finden, mit denen sie ihre Arbeitnehmer länger halten können. Ein möglicher Ansatz ist der Ausstieg in Stufen aus dem Berufsleben.

Axa Winterthur hat deshalb in den Reglementen ihrer BVG-Lösungen vorgesehen, dass sich Arbeitnehmer in 20-Prozent-Schritten pensionieren lassen

Mit 22 Einreichungen ist 2009 ein sehr guter «Innovations-Jahrgang».

und dass sie bis 70 weiterarbeiten und auch weiter in die berufliche Vorsorge einzahlen können.

Bisher herrscht gemeinhin noch die Vorstellung vor, dass sich die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer auf ein bestimmtes Datum hin pensionieren lassen. Diese Vorstellung dürfte indes bald hinfällig werden. Auf der anderen Seite ist bekannt, dass viele Arbeitnehmer – je nach Quelle: die

Mehrheit – durchaus bereit wäre, über das offizielle Pensionierungsalter hinaus zu arbeiten. Allerdings möchten die meisten unter ihnen in den letzten Jahren nicht mehr zu 100 Prozent arbeiten, sondern ihre Arbeitsbelastung vielmehr in Etappen abbauen.

An diesem Punkt lassen sich denn die Interessen von Arbeitgebern und Arbeitnehmern auf einen Nenner bringen. Den einen (den Arbeitnehmern) ist gedient, wenn die anderen ihnen den stufenweisen Ausstieg aus dem Berufsleben ermöglichen, den anderen (den Arbeitgebern) hilft es, wenn ihnen das Know-how der qualifizierten Arbeitnehmer dadurch länger erhalten bleibt.

Bedingung dafür ist allerdings eine BVG-Lösung, deren Reglement einen solchen Übergang zulässt. Ein Unternehmen, das über eine solche

Lösung verfügt, kann sich damit als besonders arbeitnehmerfreundlich profilieren. Ein wichtiges Argument wenn es darum geht, seine (guten) Arbeitskräfte an sich zu binden.

Zukunftsweisend

Die Pensionskassenlösungen der Axa Winterthur enthalten in ihren Reglementen die nötigen Bestimmungen, damit sich die Versicherten in 20-Prozent-Schritten pensionieren lassen können und bis 70 (teilzeit) weiterarbeiten und auch weiter in die berufliche Vorsorge einbezahlen können. Eine zukunftsweisende und volkswirtschaftlich erwünschte Innovation, welche die Jury mit einem Spezialpreis anerkennt. ■



Das Gewinnerteam der Axa Winterthur (v.l.): Olivier Michel, Martin Kohli, Marcus Schwarzwälder, Anders Malmström.

DER KÜNSTLER

Vitus Albertin

■ Der «Innovationspreis der Schweizer Assekuranz» wird seit Anbeginn in Form eines Kunstwerkes überreicht. Dieses Jahr ist es ein spezielles Gemälde des Zürcher Malers Vitus Albertin. Seine Bilder malt er vorwiegend mit Acryl auf Baumwolle und Leinwand. Für den diesjährigen Preisträger ist das Bild passend zur Absicherung gegen die unerwünschten Auswirkungen des Wetters in den Farben der Elemente gehalten.