



Institut für Versicherungswissenschaft
an der Universität zu Köln

Abteilung A: Versicherungswirtschaft

**Perspektiven der Lebens-Rückversicherung
in Deutschland**
**- zugleich ein Beitrag zur Diskussion der Frage:
„Was ist Versicherung?“ -**

Univ.-Prof. Dr. Heinrich R. Schradin

Mitteilungen

2/2004

Perspektiven der Lebens-Rückversicherung in Deutschland
- zugleich ein Beitrag zur Diskussion der Frage: „Was ist Versicherung?“ -

Univ.-Prof. Dr. Heinrich R. Schradin*

1. Einleitung

Die in der deutschen Versicherungswirtschaft langjährig geübte Praxis der Lebens-Rückversicherung steht immer wieder in der fachöffentlichen Kritik. Weil Lebens-Rückversicherungsverträge wesentlich dazu dienen, ein spezifisches Finanzierungsbedürfnis des Zedenten zu erfüllen, stellt sich stets die Frage, ob es sich hierbei tatsächlich eher um ein Darlehens- als um ein Versicherungsverhältnis handelt, mit entsprechend weitreichenden Folgen für dessen handels- und steuerrechtliche Handhabung. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht bedarf die Auseinandersetzung mit dieser Frage zunächst der Erörterung von Art und Umfang des Risikotransfers im Rahmen des Lebens-Rückversicherungsvertrages. Dabei kommt, wie zu zeigen sein wird, neben den Usancen der Gewinnbeteiligung und des Abrechnungsverkehrs, den Ansatz- und Bewertungsgrundsätzen des jeweiligen Abbildungssystems weitreichende Bedeutung zu. Mit der gegenwärtig intensiv geführten Diskussion um die Entwicklung eines internationalen Rechnungslegungsstandards für Versicherungsverträge gewinnt die Abgrenzungsfrage zwischen Darlehen und speziell dem tradierten Lebens-Rückversicherungsvertrag daher aktuelle Bedeutung.

2. Traditionelles Geschäftsmodell der Lebens-Rückversicherung

a. Versicherungstechnische und finanzwirtschaftliche Risiken in der Lebensversicherung

„Rückversicherung ist die Versicherung der vom Versicherer übernommenen Gefahr...“¹. Primäre Funktion der Rückversicherung ist die Reduktion des versicherungstechnischen Risikos beim Erstversicherer². Als *versicherungstechnisches Risiko* sei

* erscheint in: Peter Albrecht u.a. (Hrsg.): *Risikoforschung und Versicherung. Festschrift für Elmar Helten, Karlsruhe 2004*

¹ § 779 Abs. 1 HGB.

² Einschlägige Beiträge unterscheiden ökonomische und nicht-ökonomische Zielsetzungen. Siehe u. a. Liebwein 2000, S. 41ff.; Graumann, 1997, S. 367; Scheefer 1996, S. 84 ff. oder bereits Helten 1982, S. 951 ff. sowie Helten 1985, S. 56 f.

die Gefahr bezeichnet, dass, innerhalb eines definierten Zeitraums und durch Eintritt des Versicherungsfalls, die Ausgaben größer sind, als die Summe aus zur Risikotragung kalkulierten und vereinnahmten Prämien sowie der zwischenzeitlich gebildeten Reserven³. Der versicherungstechnische Risikotransfer vom Erst- auf den Rückversicherer ist im Bereich der Schaden- und Unfallversicherung von besonderer Bedeutung, mit, je nach Versicherungszweig, zum Teil stark heterogenen und nicht unabhängigen Einzelrisiken, deren Risikocharakteristika oftmals nur schwer quantifizierbar sind. Versicherungstechnische Risiken eines Lebensversicherungsunternehmens resultieren aus der Übernahme biometrischer Garantien, insbesondere der Deckung von Todesfall- bzw. Langlebighkeitsrisiken sowie von weiteren an den Lebensprozess anknüpfenden Risiken, wie z. B. Berufsunfähigkeit, Unfall oder schwere Morbiditätsrisiken. Eng verbunden mit den biometrischen Garantien ist die Übernahme eines finanzwirtschaftlichen Risikos, welches sich durch das dem Leistungsversprechen zu Grunde liegenden Garantiezins-Versprechen ergibt. Schließlich trägt der Lebensversicherer die finanziellen Folgen einer möglicherweise frühzeitigen Vertragskündigung durch den Versicherungsnehmer (Stornorisiko)⁴.

Das im traditionell dominierenden Geschäftsfeld der kapitalbildenden Lebensversicherung prinzipiell erwähnenswerte Risiko zu gering kalkulierter *Sterbewahrscheinlichkeiten* ist als eher gering einzuschätzen. Die verwendeten Sterbetafeln weisen eine hohe empirische Glaubwürdigkeit und ausreichende implizite Sicherheitszuschläge auf⁵. Im Falle geringer Bestandsvolumina und zugleich stark heterogener Versicherungssummen kann der kollektive Risikoausgleich allerdings gefährdet sein und es besteht dann ein spezifischer Rückversicherungsbedarf (z.B. Summenexzedenten-Rückversicherung).

Im Gegensatz zur Lebensversicherung erweist sich die empirisch steigende Lebenserwartung der Versicherungsnehmer im zunehmend beachtlichen Geschäftsfeld der privaten Rentenversicherung als durchaus problematisch. Zwar versuchen die aktuell in Deutschland verwendeten Sterbetafeln der Rentenversicherung⁶ dem Umstand steigender Lebenserwartungen unterschiedlicher Kohorten Rechnung zu tragen; die längerfris-

³ In Anlehnung an Albrecht 1992, S. 7 ff. Die Aufzählung verzichtet hier aus didaktischen Gründen auf die Nennung zusätzlicher Risiken, die sich für den Versicherer aus den zahlreichen weiteren (neben dem Kündigungsrecht) Gestaltungsrechten der Versicherungsnehmer ergeben.

⁴ Vgl. Bender, K. / M. Nell / H. Winterhalder 2000, S. 171 ff.

⁵ Siehe DAV 94 T: "Biometrische Rechnungsgrundlagen in der Lebensversicherung", in: Veröffentlichungen des Bundesaufsichtsamts für Versicherungswesen (VerBAV) 1994, Heft 6, S. 144-145.

⁶ Siehe DAV 94 R: "Neue Rechnungsgrundlagen in der Lebensversicherung mit Erlebensfallcharakter (langfristiger Trend DAV-Sterbetafel 1994 R)", in: Veröffentlichungen des Bundesaufsichtsamts für Versicherungswesen (VerBAV) 1995, Heft 2, S. 79-83 und siehe Bomsdorf, E. 2002.

tige Prognose der Entwicklung der Lebenserwartung der Versicherungsnehmer ist jedoch mit großer Unsicherheit behaftet⁷, die Versicherer tragen im Bereich der aufgeschobenen lebenslangen Rentenversicherung daher durchaus ein erhebliches biometrisches Risiko⁸.

Auch das *Zinsrisiko* hat sich, zumindest soweit es sich auf die buchhalterische Darstellung des garantierten Rechnungszinssatzes bezieht, selbst in jüngster Vergangenheit überwiegend als noch beherrschbar erwiesen⁹: Obschon die deutschen Lebensversicherungsunternehmen in den Geschäftsjahren 2001 und 2002 umfangreiche und in Einzelfällen bis an die Grenzen der Belastbarkeit reichende Maßnahmen zum Ausgleich außerordentlicher Aufwendungen im Kapitalanlagebereich ergreifen mussten, erfolgten die jüngsten Anpassungen der Überschussbeteiligungssätze, mehrheitlich oberhalb des aktuell garantierten Rechnungszinssatzes. Darüber hinaus wurden zwischenzeitlich die Anteile risikobehafteter Aktiva am Anlagebestand deutlich zurückgeführt und Sicherungsgeschäfte auf den Finanz- und Kapitalmärkten abgeschlossen. Aus Managementgesichtspunkten, also bei Betrachtung der tatsächlich erwirtschafteten Renditen incl. der Veränderung Stiller (Netto-)Reserven auf Tageswertbasis, der tatsächlich gewährten Überschussbeteiligung und schließlich auch mit Blick auf die Wertbeiträge der Lebensversicherungsverträge aus Eigentümersicht, kommt dem Zinsrisiko allerdings erhebliche Bedeutung zu¹⁰.

Im Falle fondsgebundener Lebens- und Rentenversicherungsverträge, verbleiben wesentliche Teile des Zinsrisikos in der Sphäre der Versicherungsnehmer. Freilich trägt der Versicherer auch in diesen Fällen ein gewisses Zinsrisiko, welches sich aufgrund des in die Kalkulation der Garantieleistungen (z. B. Todesfallleistung, Berufsunfähigkeitsrente u. ä.) einfließenden Rechnungszinssatzes ergibt.

⁷ In Ausmaß und Wirkung schwer prognostizierbare Einflussfaktoren auf die Lebenserwartung der Versicherungsnehmer sind beispielsweise die Entwicklung der medizinischen Forschung aber auch der Leistungsfähigkeit gesamtgesellschaftlicher Gesundheitssysteme. So ist beispielsweise die aktuell in der Schweiz verwendete Sterbetafel ERM/F 2000 aus Versichertensterblichkeiten kalkuliert und schätzt die Lebenserwartung signifikant größer als gem. DAV 1994 R.

⁸ Eine signifikante Reduktion des biometrischen Risikos in der aufgeschobenen lebenslangen Rentenversicherung könnte möglicherweise durch künftige Produktpassungen erreicht werden, wenn beispielsweise der Versicherer für neue Rentenversicherungsprodukte erst nach Ablauf der Ansparphase eine Rentengarantie auf Basis der dann vorliegenden Erkenntnisse erklärt.

⁹ Die Gründung und Aktivierung der Auffanggesellschaft PROTECTOR AG in 2003 zeigt allerdings, dass in Einzelfällen, kapitalmarktinduzierte Schieflagen zumindest aus bilanzieller Sicht durchaus existenzbedrohende Ausmaße annehmen können.

¹⁰ Siehe KIVI: Zahlenband 2002, Geschäftsergebnisse der Lebensversicherung, Köln 2002, S. 7-10.

Als *Stornorisiko* wird auf einzelvertraglicher Ebene die Gefahr bezeichnet, dass im Falle vorzeitiger Vertragskündigung durch den Versicherungsnehmer an den Vermittler geleistete Provisionszahlungen nicht mehr über künftige Prämienzahlungen aus dem betroffenen Vertrag verdient werden können¹¹. M. a. W. das stornierte Versicherungsgeschäft führt zu einem endgültigen Verlust. Aus kollektiver Perspektive beschreibt das Stornorisiko die Gefahr, dass innerhalb einer Periode der tatsächliche Umfang der geleisteten Provisionszahlungen für vorzeitig gekündigte Verträge größer ist, als in der Kalkulation angenommen. Insbesondere in Kollektiven mit hohem Anteil fondsgebundener Verträge ist das Stornoverhalten der Versicherungsnehmer typischerweise stärker von der aktuellen Kapitalmarktentwicklung beeinflusst und damit nur schwer prognostizierbar.

Stornorisiken haben für junge und stark wachsende Lebensversicherungsunternehmen (sog. WachstumsVU¹²) eine vergleichsweise große Bedeutung. Wie Tabelle 1 verdeutlicht, lag in den Geschäftsjahren 2002 und 2001 der Provisionssatz¹³ bei WachstumsVU etwa um den Faktor 2,5 über dem branchendurchschnittlichen Wert. Selbst unter der Annahme, dass das Neugeschäft der WachstumsVU von einer branchendurchschnittlichen Stornohäufigkeit betroffen ist¹⁴, folgt hieraus eine absolute Ergebnisbelastung aus vorzeitiger Kündigung von besonderer Relevanz. Ein Unterschätzen des tatsächlichen Stornoverhaltens führt bei WachstumsVU typischerweise zu überdurchschnittlichen Verlusten.

Provisionssatz	2002	2001
alle VU	7,46 %	7,82 %
WachstumsVU	19,27 %	19,51 %

Tabelle 1: Provisionssätze in der Lebensversicherung

¹¹ Die für das Einzelrisiko kalkulierten Stornoverluste sind logischerweise stets geringer als der sich im Falle der vorzeitigen Kündigung ergebende tatsächliche Stornoverlust.

¹² Als „WachstumsVU“ sind Lebensversicherungsunternehmen bezeichnet, die im Geschäftsjahr sowohl nach der „Zuwachsrate der verdienten Bruttoprämien“ als auch nach der „Zuwachsrate der laufenden Prämien“ jeweils einen der zehn höchsten Werte im Branchenvergleich aufweisen; die W-VU sind teilweise auch „junge“ VU (Marktanteil 2002 8 %). Vgl. KIVI: Zahlenband 2002, Geschäftsergebnisse der Lebensversicherung, Köln 2002, S. 14 sowie Tab. 8.4, Spalte 10, Zeile 8 und Zeile 17, dito 2001.

¹³ Der Provisionssatz ist definiert als der Quotient aus (neugeschäftsinduziertem) Provisionsaufwand relativ zu den verdienten Bruttoprämien des Gesamtbestands.

¹⁴ Die in % der laufenden Prämieinnahmen gemessene Stornoquote beträgt im Branchendurchschnitt für das Geschäftsjahr 2002: 4,84 % (2001: 4,58 %), vgl. KIVI: Zahlenband 2002, Geschäftsergebnisse der Lebensversicherung, Köln 2002, Tab. 6.7, Spalte 41, Zeile 8, 2001 dito.

Lebensversicherungsunternehmen können sich vor dieser Gefahr allerdings durchaus wirksam schützen, wobei unterschiedliche Vorgehensweisen in Betracht zu ziehen sind: Durch Vereinbarung von Provisionshaftungszeiten mit dem Vermittler wird im Falle der frühzeitigen Vertragskündigung eine (teilweise) Provisionsrückzahlung durch den Vermittler begründet. Erfolgt die Vertragskündigung zu einem späteren Zeitpunkt während der Vertragslaufzeit und damit nach Ablauf der Provisionshaftungszeit, schützen entsprechend vorsichtig kalkulierte Abschläge auf den Rückkaufswert des Vertrages den Versicherer. Schließlich können Stornorisiken auch im Rahmen von Rückversicherungsverträgen weitergegeben werden.

Damit bleibt als erstes *Zwischenfazit* festzustellen, dass im Rahmen des traditionellen Geschäftsmodells der Lebensversicherung versicherungstechnische Risiken für das Erstversicherungsunternehmen im allgemeinen gut beherrschbar waren. Obschon im Rahmen der Lebens-Rückversicherung Erstversicherungsunternehmen einen Teil ihrer künftigen Prämieinnahmen und Verpflichtungen aus dem selbst abgeschlossenen Lebensversicherungsgeschäft an einen oder mehrere Rückversicherer abtreten und auf diese Weise die Zessionare am versicherungstechnischen Originalrisiko beteiligen, ist - wie zu zeigen sein wird - die dominierende Motivation zur Rückversicherungnahme nicht im Risikotransfer zu finden. Andererseits ist jedoch gerade der Transfer versicherungstechnischer Risiken ein konstitutives Merkmal auch des Lebens-Rückversicherungsvertrages.

b. Das Finanzierungsinteresse des Zedenten in der Lebens-Rückversicherung

Von dem zuvor definierten Stornorisiko ist der Umstand zu unterscheiden, dass zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses auf Seiten des Lebensversicherungsunternehmens ein durchaus relevanter *einzelvertragsbezogener* und, soweit es junge und stark wachsende Lebensversicherungsunternehmen betrifft, zugleich ein *kollektiver* Finanzierungsbedarf besteht¹⁵.

Ein *einzelvertraglicher Finanzierungsbedarf* entsteht durch die zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses an den Vermittler zu leistenden, nicht unerheblichen Provisionszah-

¹⁵ Vgl. Gerathewohl 1979 a, S. 514; vgl. Gerathewohl, 1979 b, S. 600 ff.; vgl. Grossmann 1982, S. 25 ff.; und vgl. Farny 1964, S. 437 ff.

lungen. Zu diesem Zeitpunkt stehen naturgemäß noch vergleichsweise geringe Prämieinzahlungen des Versicherungsnehmers zur Verfügung¹⁶.

Den für den Einzelabschluss derzeit geltenden deutschen Bilanzierungsregeln folgend, sind die Auszahlungsüberschüsse als Periodenaufwand zu berücksichtigen, die künftigen Erfolge aus den Lebensversicherungsgeschäften verteilen sich jedoch, entsprechend dem handelsrechtlichen Realisationsprinzip, auf die gesamte Laufzeit des einzelnen Vertrages¹⁷. Der einzelvertragliche Finanzierungsbedarf besitzt damit sowohl eine liquiditätsbezogene als auch eine erfolgswirtschaftliche Dimension und ist - hier unter Vernachlässigung des Stornorisikos - hinsichtlich seines monetären und seines zeitlichen Umfanges weitgehend planbar.

Bei jungen und stark wachsenden Lebensversicherungsunternehmen entsteht ein erheblicher *kollektiver Finanzierungsbedarf*, zunächst begründet durch die Summe der einzelvertraglichen „Abschlusskosten“-Finanzierungsbedarfe¹⁸. Die für solche Unternehmen typischen überdurchschnittlich hohen relativen Betriebs- und Verwaltungsaufwendungen sind ebenfalls überwiegend zugleich liquiditätswirksam. Tabelle 2 belegt diese Unterschiede für den deutschen Lebensversicherungsmarkt anhand ausgewählter Kostenquoten, jeweils in % der verdienten Bruttoprämien¹⁹.

2002 (2001)	Abschlusskostenquote, brutto	Betriebskostenquote, brutto	Verwaltungskostenquote, brutto
alle VU	11,85% (12,28%)	15,39% (15,81%)	3,42% (3,43%)
WachstumsVU	18,28% (19,89%)	30,74% (25,18%)	12,46% (4,94%)

Tabelle 2: Abschluss-, Betriebs- und Verwaltungskostenquoten in der Lebensversicherung

Die Planung des Finanzierungsbedarfs auf kollektiver Ebene ist somit wesentlich von der Entwicklung des bewerteten Neugeschäfts sowie von den internen Betriebs- und Ver-

¹⁶ Provisionssysteme, bei denen die Abschlussprovision im Verhältnis zur Bestandspflegeprovision besonders hoch ausfällt haben zur Folge, dass entweder der Vermögensaufbau des Versicherungsnehmers langsamer erfolgt oder dass Einnahmeüberschüsse beim Versicherer erst zu späteren Zeitpunkten entstehen, mithin der Finanzierungsbedarf ebenso wie das Stornorisiko entsprechend hoch sind.

¹⁷ Auf Details des Aktivierungsverbotes gem. § 248 Abs. 3 HGB sowie auf die in der Lebensversicherungspraxis gebräuchliche Zillmerung gem. § 4 Abs. 1 DeckRV sowie auf das Erfordernis der Auffüllung des gezillmerten Deckungskapitals soll hier nicht näher eingegangen werden.

¹⁸ Vgl. bereits Farny 1964, S. 443 f. und vgl. Bender / Nell / Winterhalder 2000, S. 174.

¹⁹ Vgl. KIVI: Zahlenband 2002, Geschäftsergebnisse der Lebensversicherung, Köln 2002, Tab. 8.2, Spalten 2, 5, 6, jeweils Zeilen 8 und 17, dito 2001.

waltungsstrukturen abhängig und insoweit weniger gut prognostizierbar. Damit zeigt sich nicht nur das plausible Interesse stark wachsender Lebensversicherungsunternehmen sondern sogar die empirische Notwendigkeit, erhebliche und nur schwer prognostizierbare kollektive Kostenbelastungen durch entsprechend flexible Finanzierungsmaßnahmen zu kompensieren²⁰.

Zur Finanzierung der kollektiven Liquiditätsbedarfe sowie zum Ausgleich der entsprechenden bilanziellen Anlaufverluste stehen dem Lebensversicherungsunternehmen grundsätzlich unterschiedliche Instrumente zur Verfügung. Traditionelle Maßnahmen der Außenfinanzierung sind für Versicherungsunternehmen allerdings nur eingeschränkt nutzbar²¹. Außenfinanzierungsmaßnahmen sind typischerweise unmittelbar liquiditätswirksam, ein erfolgswirtschaftlicher Ausgleich kann nicht erreicht werden. Die im Rahmen von Außenfinanzierungsmaßnahmen nicht auszugleichenden bilanziellen Aufwendungen reduzieren jedoch den Rohüberschuss des Geschäftsjahres und gehen damit überwiegend zu Lasten der *Gewinnbeteiligung der Versicherungsnehmer*. Dabei ist es in extremen Fällen durchaus denkbar, dass Provisionsaufwendungen des Geschäftsjahres das laufende Ergebnis unter jene kritische Größe senken, die für die Erbringung der Garantieleistungen des Lebensversicherungsunternehmens zwingend geboten ist.

Zur Finanzierung des Liquiditätsbedarfes sowie für die Herbeiführung des erfolgswirtschaftlichen Ausgleichserfordernisses, m. a. W. zur Sicherstellung einer planmäßigen Erfüllung der Verpflichtungen aus den Versicherungsverträgen, kommen demnach vorzugsweise Formen der Innenfinanzierung in Betracht, hier besonders die Finanzierung durch laufende Erträge (analog: Umsatzfinanzierung). Etablierte Lebensversicherungsunternehmen verfügen regelmäßig über ausreichende Erträge aus laufenden Prämieinnahmen des Bestandes. Bei jungen und stark wachsenden Unternehmen stehen aufgrund der noch relativ geringen Bestandsgröße laufende Prämiererträge nicht in ausreichendem Maße zur Verfügung. Aus diesem Grund wird mit einem Lebensrückversicherungsgeschäft typischerweise die Generierung von Provisionserträgen zur

²⁰ Vgl. Gerathewohl 1979, S. 514. Das Flexibilitätserfordernis an das geplante Rückversicherungsprogramm steigt, wenn realisierte Strukturveränderungen in der Neugeschäftsentwicklung zu unplanmäßigen (Rückversicherungsprovisions-) Ausfällen führt. Dies könnte beispielsweise durch unplanmäßig hohe Zuwächse im Bereich geringerer Versicherungssummen sowie durch dynamikinduzierte Zuwächse ausgelöst werden, die nicht durch bestehende Rückversicherungsvereinbarungen erfasst sind.

²¹ Insbesondere sei in diesem Zusammenhang auf das Verbot der Fremdfinanzierung versicherungstechnischer Leistungen gem. § 7 Abs. 2 VAG verwiesen. BAV: 208. Verlautbarung zum Betrieb versicherungsfremder Geschäfte (Kreditaufnahme), Januar 1999, S. 1; BAV: 209. Hinweise zum Fremdmiteinsatz durch Versicherungsunternehmen, Januar 1999, S. 1 f.

Finanzierung und zum erfolgswirtschaftlichen Ausgleich der Abschluss- Betriebs- und Verwaltungsaufwendungen angestrebt. Die Lebens-Rückversicherung erfüllt daher letztlich im Interesse der Versicherungsnehmer die wichtige Funktion der Sicherstellung einer laufenden Gewinnbeteiligung von Vertragsbeginn an und unabhängig von der Wachstumssituation des Erstversicherers.

c. Kalkulatorische Grundlagen und Besonderheiten im Abrechnungsverkehr

Auf der Grundlage des Rückversicherungsvertrages ist das Rückversicherungsunternehmen (typischerweise proportional) an den Chancen und Risiken der vom Erstversicherer abgeschlossenen Originalverträge beteiligt²². Die Beteiligung erstreckt sich dabei sowohl auf die Höhe als auch auf die zeitliche Struktur der künftigen Zahlungs- und Erfolgsströme²³. Chancen und Risiken der Originalverträge resultieren aus der Kalkulation des Erstversicherers, die dem *Prinzip der einzelvertraglichen versicherungstechnischen Äquivalenz* folgt²⁴. Dieses Prinzip besagt, dass, bezogen auf jeden einzelnen Versicherungsvertrag und dessen Gesamtlaufzeit, der Barwert der erwarteten Einzahlungen gerade dem Barwert der erwarteten Auszahlungen entspricht²⁵. Aufgrund der vorsichtigen Ermittlung dieser erwarteten Barwerte (sog. Rechnungsgrundlagen 1. Ordnung) entsteht beim Erstversicherer, bezogen auf die gesamte Laufzeit des Originalvertrages, mit hoher Wahrscheinlichkeit ein (Total-)Gewinn, an welchem – im Falle der Lebens-Rückversicherung – der Zessionar letztlich ebenfalls beteiligt ist.

Bei Betrachtung der Zahlungsströme eines Originalvertrages im Zeitablauf wird deutlich, dass aus Sicht des Erstversicherers mit den erfolgsrelevanten Abschlussprovisionszahlungen an den Vermittler zunächst ein *buchhalterischer Netto-Verlust* entsteht, der erst im Zeitablauf durch erfolgswirksame Einzahlungsüberschüsse überkompensiert wird. Auch an dieser zeitlichen Entwicklung der Nettoerfolgsposition ist der (Lebens-) Rückversicherer typischerweise proportional beteiligt. Dann bewirkt die Rückversicherungsvereinbarung aus Sicht des Erstversicherers in den ersten Jahren eine Ergebnisentlastung (analog: „Anlaufverluste“ beim Rückversicherer) die durch proportionale

²² Auf eine Unterscheidung zwischen Lebens-Rückversicherung auf Normal- und auf Risikobasis kann hier verzichtet werden. Wir verweisen insofern grundlegend auf Gerathewohl 1979 a, S. 524 ff. und auf Nonhoff 1988, S. 323.

²³ Zahlungsströme und Erfolgskomponenten der Rückversicherung betrachtet ausführlich Thiernermann 1993.

²⁴ Vgl. Zimmermann 1996, S. 84 sowie die dort angegebene Literatur.

²⁵ Im Falle fondsgebundener Verträge bezieht sich das versicherungstechnische Äquivalenzprinzip auf den kalkulierten Leistungsanteil. Die Beteiligung der Originalverträge an den Kapitalanlageergebnissen des Sondervermögens erfolgt ex post.

Ergebnisbelastungen in den Folgejahren ausgeglichen wird. Andererseits ist es, wie eine Analyse der Marktverhältnisse zeigt, in der Praxis nicht unüblich, die zeit- und betragsmäßig proportionale Beteiligung durch vom kollektiven Geschäftsverlauf des Zedenten abhängige *Sonderzahlungen* zu ergänzen²⁶.

Für die Beteiligung am Originalvertrag, bzw. an dessen gesamthafter Gewinnerwartung, entrichtet das Rückversicherungsunternehmen Provisionszahlungen, die als erfolgswirksame Beteiligung an den Provisionszahlungen des Erstversicherers und gegebenenfalls auch an dessen Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb interpretiert werden können. Wie bereits erläutert, beinhalten die der Kalkulation des Erstversicherers zugrunde liegenden sogenannten Rechnungsgrundlagen 1. Ordnung erhebliche implizite Sicherheitszuschläge, die im Wege der (proportionalen) Rückversicherung, quasi durchgerechnet, von Beginn an auch dem Rückversicherer zu Gute kommen. Dabei ist es durchaus branchenüblich, dass der Rückversicherer, zusätzlich zur Rückversicherungsprovision, im Zeitablauf Gewinnanteile aus dem zedierten Geschäft dem Erstversicherer zurück vergütet. Die konkrete Vereinbarung von Provisionszahlungen und Gewinnrückvergütungen im Zeitablauf hängt von den Bedürfnissen und der jeweiligen Verhandlungsposition der Vertragspartner im Rückversicherungsgeschäft ab²⁷.

Der Umfang der *Rückversicherungsprovision* (einschl. *Gewinnanteile*) wird von den Vertragsparteien insoweit grundsätzlich frei vereinbart, eine explizite Zuordnung zum tatsächlichen Aufwand des Erstversicherers erfolgt in der Praxis typischerweise nicht. Ein Blick in die Geschäftsberichte deutscher Lebensversicherungsunternehmen macht auch dies deutlich; so zeigt Tabelle 3 für die Geschäftsjahre 2001 und 2002 die Betriebskostenquote für eigene Rechnung (f.e.R.) als Quotient aus den Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb f.e.R. und den verdienten Prämien f.e.R.²⁸:

²⁶ Siehe hierzu im Überblick Thiemermann 1993, S. 305-308 sowie ausführlich zur Preisgestaltung in der proportionalen Rückversicherung Liebwein 2000, S. 81 ff, insb. S. 94-96.

²⁷ Vgl. Gerathewohl 1979 a, S. 32 und S. 533 ff.

²⁸ Vgl. KIVI: Zahlenband 2002, Geschäftsergebnisse der Lebensversicherung, Köln 2002, Tab. 8.2, Spalte 3, Zeilen 8 und 17, Einzelwerte Zeilen 9, 22, 31 dito 2001.

Betriebskostenquote, f.e.R.	2002	2001
alle VU	14,87	14,99
WachstumsVU	24,44	24,36
ausgewählte Einzelunternehmen:		
Aspecta L	-9,86	-41,28
Cosmos L	-4,52	-4,66
Europa L	-6,51	-6,90

Tabelle 3: Betriebskostenquote f.e.R. in der Lebensversicherung

Dabei ist nicht nur auffällig, dass WachstumsVU eine im Vergleich zum Branchendurchschnitt deutlich höhere Betriebskostenquote f.e.R. aufweisen. Bei drei ausgewählten Lebensversicherungsunternehmen übersteigen in den Geschäftsjahren 2002 und 2001 die vereinnahmten Rückversicherungsprovisionen die Bruttoaufwendungen für den Versicherungsbetrieb. M. a. W. in der Nettoposition entstanden negative Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb f.e.R. Die vergleichsweise große Bedeutung der Rückversicherungsprovision – gerade für Wachstumsunternehmen – verdeutlicht die Betrachtung des Rückversicherungsprovisionsatzes, der das Verhältnis von erhaltenen Rückversicherungsprovisionen zu geleisteten Rückversicherungsprämien beschreibt²⁹.

RV-Provisionsatz	2002	2001
alle VU	23,30	28,79
WachstumsVU	48,15	34,57

Tabelle 4: Rückversicherungsprovisionsätze in der Lebensversicherung

Die empirischen Daten lassen erkennen, dass die im Rahmen eines Rückversicherungsverhältnisses üblicherweise vereinbarten Finanzierungsvorgänge in ihrer zeitlichen und betragsmäßigen Struktur flexibel und individuell auf die Bedürfnisse und die Leistungsfähigkeit der Vertragsparteien ausgestaltet werden. Hieraus folgt unmittelbar, dass auch die Laufzeit einer Rückversicherungsvereinbarung nicht notwendigerweise mit der Laufzeit der Erstversicherungsverträge übereinstimmen muss. Die Laufzeitidentität mit den Originalverträgen als konstitutives Merkmal eines Rückversicherungsvertragsver-

²⁹ Vgl. KIVI: Zahlenband 2002, Geschäftsergebnisse der Lebensversicherung, Köln 2002, Tab. 8.2, Spalte 4, Zeilen 8 und 17, dito 2001.

hältnisses lässt sich daher weder empirisch noch finanzierungs- oder risikotheorietisch begründen.

Wenn also die Finanzierungskomponente weitgehend losgelöst vom versicherungstechnischen Risikotransfer vereinbart werden kann, zugleich jedoch der Zedent aus dem Vertrag lediglich zur Leistung der Rückversicherungsprämie verpflichtet ist³⁰, bedürfen die Vertragsparteien einer *kalkulatorischen Nebenrechnung*, die die (risikoverlaufsabhängige) Gewinnbeteiligung des Zedenten zeitlich und der Höhe nach begründet (Erfahrungskonto oder Deficit Account)³¹.

Natürlich soll sich das *Deficit Account* aus Sicht des Rückversicherers im Zeitverlauf mit hoher Wahrscheinlichkeit ausgleichen. Wie jedes Versicherungsunternehmen, so kann auch der Rückversicherer seine Leistungsfähigkeit auf Dauer nur erhalten, wenn er aus seinen Geschäften mit hoher Wahrscheinlichkeit Gewinne erwirtschaftet. Dabei begründen nicht die Abrechnungen des Deficit Account sondern die vorsichtigen Kalkulationsgrundlagen der Lebensversicherungsverträge, dass im Zeitablauf mit hoher Wahrscheinlichkeit Gewinne beim Rückversicherer anfallen. Dementsprechend beteiligt der Rückversicherer den Erstversicherer an den entstehenden Gewinnen, typischerweise jedoch nicht auf einer kalkulatorischen ex ante Basis sondern erst, wenn diese in Abhängigkeit vom realisierten Risikoverlauf auch tatsächlich entstanden sind. Aufgrund der Übernahme versicherungstechnischer Risiken durch den Rückversicherer, sind Höhe und Zeitpunkt der Gewinnentstehung ex ante ungewiss. Die Aufgabe des Deficit Account besteht daher in der ex post Kontrolle des versicherungstechnisch begründeten Zeitpunkts und Umfangs der Gewinnbeteiligung des Zedenten³².

Die Gestaltung der Finanzierungskomponente des Lebens-Rückversicherungsvertrages ist einerseits durch die Interessenlage des Zedenten andererseits durch die Leistungsfähigkeit des Rückversicherers bestimmt. Die Leistungsfähigkeit des Rückversicherers zur temporären Bereitstellung finanzieller Mittel kann durch Bereitstellung von *Sicherheiten* erhöht werden. Diese Verfahrensweisen sind in der Rückversicherungspraxis in unterschiedlichster Form (z. B. Garantievertrag, Optionsgeschäfte, Letter of Credit u. ä.) beo-

³⁰ Dies folgt unmittelbar aus der Rechtsnatur des Rückversicherungsvertrages in Analogie zu § 1 VAG.

³¹ Siehe hierzu unsere Ausführungen zum versicherungstechnischen Äquivalenzprinzip, oben Fn. 24.

³² Vgl. Gerathwohl 1979 a, S. 537 f. und vgl. Liebwein 2000, S. 94 f. Das Erfordernis einer Zins- und Zinseszinsrechnung begründet sich in diesem Zusammenhang bereits aus den versicherungsmathematischen Kalkulationsgrundlagen des mehrperiodigen Lebensversicherungsgeschäfts.

bachtbar³³. Die Sicherstellung dient typischerweise nicht dem Re-Transfer versicherungstechnischer Risiken sondern allein der Erhaltung bzw. Erweiterung des Finanzierungspotentials. Entscheidend für das Absicherungsbedürfnis des Zessionars ist daher auch nicht das versicherungstechnische Exposure der einzelnen Rückversicherungsverträge sondern das gesamthafte im Deficit Account kalkulatorisch erfasste Finanzierungsvolumen, welches aus der Beziehung zum Zedenten resultiert. Soweit aber der versicherungstechnische Risikotransfer durch die Vereinbarung eines Garantievertrags nicht herabgesetzt ist, erweist dieser sich als nicht schädlich für das Bestehen der Rückversicherungsvereinbarung.

Zu klären bleibt daher im weiteren Verlauf, inwiefern der als dominant erkannte Finanzierungsbedarf des Erstversicherers im Wege einer Rückversicherungsvereinbarung befriedigt werden kann. Letztlich geht es damit um die grundlegende Frage der Abgrenzung von Darlehens- und Rückversicherungsvertrag.

3. Lebens-Rückversicherung: Versicherung oder Darlehen?

Die Qualifizierung einer Lebens-Rückversicherung als Darlehensvertrag oder als (Rück-)Versicherungsvertrag ist von zentraler Bedeutung sowohl unter betriebswirtschaftlichen als auch unter bilanzrechtlichen Aspekten. Im Falle der Feststellung eines Darlehensvertrages ist der vereinbarte Mittelzufluss aus Sicht des Erstversicherers nicht erfolgswirksam zu erfassen sondern als Verbindlichkeit in die Bilanz einzustellen. Zukünftige Zahlungen an den Rückversicherer sind folglich nur insoweit erfolgswirksam, als es sich dabei um Zinsen auf die bestehende Verpflichtung handelt. Tilgungsleistungen im Zeitablauf reduzieren die Höhe der auszuweisenden Verpflichtung. Im Falle der Feststellung eines Rückversicherungsvertrages sind die entsprechenden Zahlungsströme vollständig erfolgswirksam, der Ausweis einer Verpflichtung und ihrer Veränderung im Zeitablauf entfällt. Wodurch unterscheiden sich nun aber Darlehensvertrag und Versicherungsvertrag und wie ist dann die tradierte Lebens-Rückversicherung einzuordnen?

Rechtsgrundlage für Gelddarlehensverträge sind die §§ 488 ff. BGB. Hauptpflicht des Darlehensgebers (Gläubigers) ist die Überlassung eines bestimmten Geldbetrages für einen definierten Zeitraum. Der Darlehensnehmer (Schuldner) ist zur Rückzahlung des überlassenen Geldbetrages verpflichtet und leistet darüber hinaus Zinszah-

³³ Vgl. Broesche 1996, S.1207.

lungen an den Gläubiger. Die Modalitäten der Zinszahlungen (fix, variabel) sowie der Tilgungsleistungen (Raten-, Annuitätentilgung, etc.) bestimmt der Darlehensvertrag. Mit der Darlehensgewährung entstehen für den Darlehensgeber spezifische Risiken, im wesentlichen handelt es sich dabei um das Bonitäts- und das Ausfallrisiko des Darlehensnehmers sowie gegebenenfalls um Zinsänderungsrisiken sowie Zahlungszeitpunkttrisiken. Zusammenfassend kann man daher typisierend fest stellen, dass aus Sicht des Darlehensgebers die Auszahlungen sicher, die Einzahlungen (Zins- und Tilgung) hingegen die wesentliche Unsicherheitskomponente darstellen. Aus der Perspektive des Darlehensnehmers entsteht die komplementäre Situation des a priori sicheren Erhalts des Finanzierungsvolumens als Einzahlung einerseits und der ungewissen Zins- und Tilgungsauszahlungen andererseits.

Eine Legaldefinition des Begriffs „Versicherung“ existiert nicht³⁴. Im allgemeinen Sprachgebrauch aber auch innerhalb der Versicherungswissenschaft und -praxis wird der Begriff „Versicherung“ zur Kennzeichnung einerseits des Versicherungsunternehmens als juristischer Person und andererseits der Versicherungsunternehmung als wirtschaftlicher Einheit verwendet. Darüber hinaus ist es ebenfalls üblich, die spezifischen Rechtsgeschäfte der Versicherungsunternehmen aber auch ihre Produktionstechnik als „Versicherung“ zu bezeichnen³⁵.

Um der Abgrenzung zwischen (Rück-)Versicherung und Darlehen in einem ersten Schritt näher zu kommen, betrachten wir die Regelungen des Gesetzes über den Versicherungsvertrag (Versicherungsvertragsgesetz, VVG) über die Hauptpflichten der Vertragsparteien. So bestimmt § 1 Abs. 1 VVG die Gewährung von Versicherungsschutz als die Hauptleistungspflicht des Versicherers. Die Gewährung von Versicherungsschutz umfasst zunächst das abstrakte Dauerschutzversprechen aber eben auch die Leistung der Entschädigungszahlung im Versicherungsfall³⁶. Im Sinne eines gegenseitigen Vertragsverhältnisses schuldet der Versicherungsnehmer als Hauptleistung die Prämienzahlung (§ 1 Abs. 2, S. 1 VVG). Weiterhin entspricht es nicht nur der Natur des Versicherungsgeschäfts sondern ist nachgerade eine Produktionsvoraussetzung, dass die einzelvertragliche Konkretisierung der Hauptleistungspflicht des Versicherers ein eher seltenes Ereignis darstellt. In Analogie zum Darlehen ist daher fest zu stellen, dass aus Sicht des Versicherers die am Beginn des Vertrages beanspruchte Einzahlung

³⁴ Vgl. Farny 2000, S. 7 sowie die dort angegebene Literatur.

³⁵ Vgl. bereits Möller 1962, S. 270 sowie aus jüngerer Vergangenheit Albrecht / Brinkmann / Zweifel 1987.

³⁶ Vgl. Farny 2000, S. 363 ff.

(Prämie) grundsätzlich sicher ist, die künftige Auszahlung (Entschädigungszahlung) sich hingegen als unsicher erweist. Aus Sicht des Versicherungsnehmers entsteht die komplementäre Situation, der sicheren Prämienauszahlung zu Vertragsbeginn und der a priori ungewissen Entschädigungszahlung³⁷. Bei der Entschädigungszahlung des (Rück-) Versicherers handelt es sich um eine auf den Eintritt des Versicherungsfalles bedingte Verpflichtung und eben gerade nicht eine irgendwie geartete Rückzahlung der zu Vertragsbeginn vereinnahmten Prämie³⁸.

Im Falle der Lebensversicherung handelt es sich typischerweise um einen mehrperiodigen Versicherungsvertrag, weshalb – zumindest in den Fällen mit laufender Prämienzahlung – auch die künftigen (Prämien-)Einzahlungen aus Sicht des Versicherers unsicher sind. Das (versicherungstechnische) Risiko des Versicherers liegt dann in der Gefahr, dass die unsicheren Auszahlungen die ebenfalls unsicheren Einzahlungen übersteigen. Auf die Verhältnisse der Lebens-Rückversicherung übertragen bedeutet dies, die Hauptleistung des Zessionars besteht in der partiellen Übernahme versicherungstechnischer Risiken. Dafür erhält er vom Zedent als Gegenleistung die Rückversicherungsprämie. Mit Eintritt des Versicherungsfalles konkretisiert sich das Schutzversprechen des Zessionars, d.h. er trägt (anteilig) die Entschädigungszahlung (Realisierung der a priori unsicheren Auszahlung) und verliert künftige Prämienzahlungsansprüche (Realisierung des Wegfalls der a priori unsicheren Einzahlung). Mit der Risikoübernahme entstehen für den Zessionar - wie oben bereits ausgeführt - typischerweise weitere Zahlungsverpflichtungen, teilweise ohne unmittelbaren Risikobezug (Provisionen), teilweise abhängig vom realisierten Risikoverlauf (Gewinnanteile).

Vor diesem Hintergrund erweist sich die Lebens-Rückversicherung als Kombination klassischer Merkmale des Versicherungsgeschäfts, denn die Beteiligung des Rückversicherers an den versicherungstechnischen Risiken des Zedenten ist unbestritten. Zugleich offenbart die Lebens-Rückversicherung zumindest wirtschaftlich eine große Nähe zum Darlehensgeschäft, denn die Finanzierungsleistung des Rückversicherers

³⁷ Die für bestimmte mikroökonomisch fundierte Modelle der Versicherung beliebte Interpretation, wonach es sich bei einem Versicherungsvertrag aus Sicht des Versicherungsnehmers um eine Investitionsauszahlung bei ungewissen Rückflüssen und aus Sicht des Versicherers um eine Form der Fremdfinanzierung bei ungewisser Tilgung handelt, sei an dieser Stelle lediglich der Vollständigkeit halber erwähnt. Vgl. Gründl / Schmeiser 2002, S. 802 f. sowie die dort angegebene einschlägige Literatur.

³⁸ Gerathewohl, 1979 b, S. 602. Die zum Teil in der Praxis gebräuchliche Bezeichnung der Versicherung als „stochastischen Darlehen“ ist daher insofern erklärungsbedürftig, als es sich im Falle der Versicherung nicht – wie beim klassischen Darlehen üblich – um die ex ante ungewisse Tilgung, sondern vielmehr um die ex ante ungewisse Begebung eines „Darlehensbetrages“ an den Versicherungsnehmer handelt.

wird durch künftige Prämienabgaben des Zedenten bei hohen impliziten Sicherheitszuschlägen mit hoher Wahrscheinlichkeit im Zeitablauf ausgeglichen. Dabei wird der Eindruck einer Ähnlichkeit zum Darlehensverhältnis durch die kalkulatorische Nebenrechnung (Deficit Account) verstärkt. In Deutschland ist es bislang üblich, die so gear-tete Lebens-Rückversicherung primär als Versicherungsvertrag zu qualifizieren. So fordert beispielsweise die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, BaFin (früher: Bundesanstalt für Versicherungsaufsicht, BAV) erstmals für die Jahresabschlüsse der Geschäftsjahre ab dem 1. Januar 1995 in der Nachweisung 240 eher allgemein³⁹:

"Rückversicherungsverträge zu erfassen, bei denen die Finanzierungsfunktion für den Zedenten im Vordergrund steht und der Transfer von versicherungstechnischem Risiko von untergeordneter Bedeutung ist".

Die Formulierung der BaFin gibt nun offensichtlich keinen Hinweis auf eine eindeutige oder gar quantifizierbare Grenze ab der die „untergeordnete Bedeutung“ der versicherungstechnischen Risikotransfers möglicherweise so gering sein könnte, dass die „im Vordergrund“ stehende Finanzierungsfunktion den Vertrag insgesamt als Darlehensvertrag qualifizieren würde⁴⁰. Vor diesem Hintergrund ergeben sich folgende Erkenntnisse und Anschlussfragen:

- Der Transfer versicherungstechnischer Risiken ist das konstitutive Element des (Rück-)Versicherungsvertrages.
- Der Transfer versicherungstechnischer Risiken kann von untergeordneter Bedeutung sein. Nach herrschender Meinung ist auch eine starke Finanzierungskomponente für das Vorliegen eines Rückversicherungsvertrages nicht schädlich.
- Gibt es eine sinnvolle Grenze für den notwendigen versicherungstechnischen Risikotransfer (Komponenten und Relevanz der versicherungstechnisch induzierten Verlustgefahr)?
- Wie kann diese Grenze operationalisiert werden?

Da die aktuellen handels- und aufsichtsrechtlichen Regelungen in Deutschland keine konkreten Vorschriften hinsichtlich des für das (Rück-) Versicherungsgeschäft konstitutiven Risikotransfers beinhalten, erscheint eine schlaglichtartige Beleuchtung der

³⁹ NW 240 gemäß der Verordnung über die Berichterstattung von Versicherungsunternehmen gegenüber dem Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen, siehe BerVersV 1995.

⁴⁰ Vgl. Bender / Nell / Winterhalder 2000, S. 174; vgl. Kalusche / Schmidt 1993, S. 612. und vgl. Schradin 1998, S. 71.

aktuellen Diskussion um die Einführung eines internationalen Rechnungslegungsstandards für Versicherungsverträge sowie auf die im Bereich der US-GAAP zu beachtenden Vorschriften zweckmäßig⁴¹. Ziel der nachfolgenden Ausführungen ist dabei nicht die umfassende bilanzrechtliche Würdigung der Ansatz- und Bewertungsnormen sondern allein die Erkenntnisgewinnung über die konstitutiven Elemente eines (Lebensrück-)Versicherungsvertrages.

4. Was ist Versicherung? – Erkenntnisse aus der Diskussion internationaler Rechnungslegungsstandards

Im Rahmen der US-amerikanischen Rechnungslegungsvorschriften regelt seit 1982 der vom Financial Accounting Standards Board (FASB) erlassene *Financial Accounting Standard* (FAS) No. 60 notwendige Bedingungen zur Anerkennung einer Vereinbarung als Rückversicherungsvertrag nach US-GAAP (United States Generally Accepted Accounting Principles)⁴². Im Jahre 1992 erfolgte, mit Blick auf die notwendig gewordene Abgrenzung bestimmter Finanzrückversicherungsverträge, mit SFAS 113 eine Abänderung: Wesentliche Voraussetzung ist gem. SFAS 113 der signifikante Transfer eines versicherungstechnischen Risikos (*underwriting risk*)⁴³ und eines Zahlungszeitpunktrisikos (*timing risk*)⁴⁴, wobei die Ergebnisse aus der Zession zusätzlich eine angemessene Verlustgefahr aufweisen müssen⁴⁵. FAS 113 beinhaltet keine besonderen Regeln für die Lebens-Rückversicherung, allerdings werden in der Praxis auch solche Verträge als Rückversicherungsverträge anerkannt, bei denen beispielsweise das Stornorisiko von besonderer Bedeutung ist. Darüber hinaus unterscheidet FAS 113 jedoch zwischen Verträgen mit kurzer Laufzeit (*short duration*) bzw. mit langer Laufzeit (*long duration*)⁴⁶. Für Verträge mit kurzer Laufzeit wurden die Kriterien der Anerkennung weiter präzisiert:

⁴¹ Ausführlich zur US-amerikanischen Rechnungslegung und zugleich spezifisch zur Rückversicherung siehe Wormsbächer 2001.

⁴² SFAS 60 Accounting and Reporting by Insurance Enterprises, speziell zur Rückversicherung siehe Par. 38-40. Vgl. Kalusche/Schmidt 1993, S. 613, vgl. Treuberg / Angermayer 1995, S. 642 und vgl. Wormsbächer 2001, S. 126.

⁴³ Das *underwriting-risk* bezeichnet die Gefahr unzureichend kalkulierter Risikoprämien.

⁴⁴ Das *timing-risk* bezieht sich auf die Gefahr, Entschädigungszahlungen zeitlich früher leisten zu müssen als in der Kalkulation angenommen.

⁴⁵ Die Verlustgefahr wird im Rahmen eines Barwertkalküls operationalisiert.

⁴⁶ Vgl. FAS 113 „Accounting and Reporting for Reinsurance of Short-Duration and Long-Duration Contracts“. FAS 113 erstreckt sich lediglich auf die Rechnungslegung nach US-GAAP. Die von der National Association of Insurance Commissioners (NAIC) 1994 überarbeiteten SAP (Statutory Accounting Principles) orientieren sich in ihrem Chapter 22 zwar teilweise am FAS 113, weichen anderer-

"Indemnification of the ceding enterprise against loss or liability relating to insurance risk in reinsurance ... requires both of the following ... :

- (i) The reinsurer assumes significant insurance risk under the reinsured portions of the underlying insurance contracts.
- (ii) It is reasonable possible that the reinsurer may realize a significant loss from the transaction."

Eine weitgehende Bestätigung erfuhr diese Argumentation im Rahmen der Verlautbarung der US-amerikanischen Wirtschaftsprüfungskammer (Statement of Position, SOP, 98-7)⁴⁷. Auch hier setzt die Anerkennung eines (Rück-)Versicherungsvertrages einen signifikanten Risikotransfer, sowohl im Sinne des underwriting- als auch des timing-risks, und eine signifikante Verlustgefahr voraus. Nach SOP 98-7 liegt kein Versicherungs- sondern ein Finanzierungsgeschäft vor, wenn der gemeinsame Transfer von timing risk und underwriting risk das Signifikanz-Kriterium nicht erfüllt. Ein Finanzierungsgeschäft liegt auch vor, wenn bei gegebener Signifikanz lediglich das timing risk oder das underwriting risk isoliert transferiert wird⁴⁸. Ein in der amerikanischen Versicherungs- und Prüfungspraxis im Zusammenhang mit der Anerkennung von Short Duration Contracts häufig erwähnter Quantifizierungsversuch des hinreichenden Maßes an versicherungstechnischem Risikotransfer lautet⁴⁹:

- (i) Der signifikante versicherungstechnische Risikotransfer, gemessen in der Höhe der Rückversicherungsprämie, muss mindestens 10% der Originalprämie betragen **und**
- (ii) die Wahrscheinlichkeit des Eintritts eines Verlustes (reasonable possibility of loss) muss sich auf mindestens 0,1 belaufen.

Die Problematik dieses Quantifizierungsversuches wird offensichtlich, wenn beispielsweise der Transfer sehr seltener und zugleich besonders gefährlicher Schadenereignisse (sog. „low frequency / high severity risks“, wie z.B. Naturkatastrophen) nicht mehr die Anerkennung als Versicherungsvertrag fände.

seits aber auch von diesen ab. Zu weiteren Details siehe sigma 1997, S. 23 f. und siehe Wormsbäcker 2001, S. 52 ff.

⁴⁷ Vgl. SOP 98-7 (Deposit Accounting: Accounting for Insurance and Reinsurance Contracts that do not Transfer Insurance Risk), Par. 8 – Par. 8 c.

⁴⁸ Vgl. SOP 98-7, Par. 8 a – Par. 8c.

⁴⁹ Vgl. Broesche 1996., S. 1206.

Mitte vergangenen Jahres hat nun das *International Accounting Standards Board* (IASB) im Zusammenhang mit der Entwicklung eines Rechnungslegungsstandards für Versicherungsverträge den sog. *Exposure Draft 5 (ED 5) Insurance Contracts* veröffentlicht⁵⁰. Indem sich der Anwendungsbereich des ED 5 auf Versicherungsverträge beschränkt, wird eine Abgrenzung des Versicherungsvertrages insbesondere von Finanzinstrumenten, wie beispielsweise Darlehensverträgen oder Finanztermingeschäften erforderlich⁵¹.

Bereits das *Draft Statement of Principles* (DSOP), welches dem Grundlagenentwurf (*Exposure Draft*) vorgelagert ist, enthielt eine deutsche Übersetzung der vom IASB vorgeschlagenen Definition des Versicherungsvertrages gem. Principle 1.2 Rd. Nr. 1.19⁵²:

„Ein Versicherungsvertrag ist ein Vertrag, in dem sich eine Partei (der Versicherer) bereit erklärt, ein versicherungstechnisches Risiko zu übernehmen und der anderen Partei (dem Versicherten / Versicherungsnehmer) eine Zahlung zu leisten, wenn ein bestimmtes ungewisses zukünftiges Ereignis eintritt (mit Ausnahme von Ereignissen, die lediglich aus der Änderung des Zinses, des Warenpreises, des Indexes von Preisen oder Zinsen, eines Kreditratings oder ähnlicher Variabler bestehen).“

Die als Ausnahmen genannten zukünftig ungewissen Ereignisse definieren sog. Finanzrisiken im Sinne des Anwendungsbereichs des IAS 39 und umfassen auch nicht-finanzielle Variablen (z.B. Erdbebenindex), soweit diese nicht spezifisch für den Versicherungsnehmer sind⁵³.

Die aktuell relevante Definition des ED 5 präzisiert die Ausführungen des DSOP⁵⁴. Ein Versicherungsvertrag nach Definition des ED 5, Appendix A ist demnach:

⁵⁰ Auf eine Einordnung des ED 5, die Darstellung seiner wesentlichen Inhalte sowie eine nähere Beschreibung des aktuellen Diskussionsverlaufs zur Einführung eines IFRS Versicherungen wird hier verzichtet. Einzelheiten zum ED 5 finden sich auf der Homepage des IASB: <http://www.iasb.org.uk> am 27. Okt. 2003.

⁵¹ Die Argumente des IASB für die Beschränkung des Anwendungsbereichs skizzieren Rockel / Sauer 2003, S. 1109.

⁵² Zitiert nach http://www.iasb.org.uk/docs/ins/dsop/dsop_01.pdf am 27. Okt. 2003. Eine Unterscheidung zwischen Erst- und Rückversicherungsvertrag wird dabei nicht vorgenommen, vgl. Rockel / Sauer 2003, S. 1113.

⁵³ Vgl. Rockel / Sauer 2003, S. 1110.

⁵⁴ Die Veröffentlichung des IFRS 4 Insurance Contracts ist für Ende März 2004 angekündigt und war zur Zeit der Manuskriptabgabe noch nicht verfügbar.

„A contract under which one party (the insurer) accepts significant insurance risk from another party (the policy-holder) by agreeing to compensate the policyholder or other beneficiary if a specified uncertain future event (the insured event) adversely affects the policyholder or other beneficiary.”

Für den Rückversicherungsvertrag gilt daran anknüpfend:

„An insurance contract issued by one insurer (the reinsurer) to compensate another insurer (the cedant) for losses on one or more contracts issued by the cedant.”

Für unsere Analyse von besonderer Bedeutung sind erneut die Aspekte des *signifikanten versicherungstechnischen Risikotransfers* sowie der Konkretisierung des versicherungstechnischen Risikos als *reines Risiko* im Sinne einer adversen, also für den Versicherungsnehmer oder Dritten nachteiligen Entwicklung. Damit wird im Sinne des ED 5, möglicherweise durchaus abweichend von aktuellen aufsichtsrechtlichen Einordnungen, ein Vertrag nicht als Versicherungsvertrag bilanziert, wenn kein versicherungstechnischer Risikotransfer vorliegt oder wenn dieser nicht signifikant ist.

Konstitutiv für den versicherungstechnischen Risikotransfer im Sinne des ED 5, und insofern abweichend von FAS 113, ist die *ex ante* Unsicherheit hinsichtlich des Eintritts des versicherten Ereignisses (Schadenzahl) **oder** der Höhe des resultierenden Schadens **oder** des Eintrittszeitpunktes des versicherten Ereignisses (insurance risk, timing risk). Weitergehend beschreibt ED 5:

“Insurance risk is significant if, and only if, it is plausible that an insured event will cause a significant adverse change in the present value of the insurer’s net cash flows arising from that contract (before considering possible reinsurance recoveries, because the insurer accounts for these separately).”

Als Signifikanzkriterien werden sowohl die Wahrscheinlichkeit des Eintritts als auch die Höhe der erwarteten Barwertänderung herangezogen, wobei Signifikanz des versicherungstechnischen Risikos auch im Falle sog. „low frequency / high severity risks“

vorliegt⁵⁵ und dies grundsätzlich für jeden Vertrag isoliert zu beurteilen ist⁵⁶. Das IASB verzichtet bewusst auf die quantitative Konkretisierung der Signifikanzkriterien, damit für Versicherer kein Anreiz für bewusste Umgehungs- und Arbitragegeschäfte geschaffen wird⁵⁷.

Im Sinne der IAS-Zielsetzung konsequent ist die Bezugnahme der Definition auf die Veränderung des (erwarteten) Barwertes des Nettozahlungsstroms aus dem einzelnen Versicherungsvertrag, verursacht durch die Realisierung des Versicherungsfalles. Bezogen auf den Lebens-Rückversicherungsvertrag, der sich typischerweise auf ein definiertes Kollektiv von Originalverträgen bezieht, wäre insofern zu prüfen, ob ein auch hier ein technischer Risikotransfer mit signifikantem Verlustpotential besteht.

Offensichtlich liegt ein technischer Risikotransfer vor, denn zumindest die zeitliche Struktur der versicherungstechnisch begründeten Zahlungsströme ist ex ante ungewiss (timing risk). Dies gilt insbesondere bei inhomogenen Vertragsbeständen, also im Falle stark unterschiedlicher Versicherungssummen und für den Fall überproportional stark besetzter Vertragsabschluss-Jahrgänge. Selbst die Entstehung nachhaltiger technischer Verluste ist, bei zugegeben eher geringer Wahrscheinlichkeit, vorstellbar (z.B. hervorgerufen durch epidemischen Verlauf bestimmter Infektionskrankheiten, wie HIV, BSE oder SARS).

Die notwendige Signifikanz in Bezug auf eine *Barwertänderung des Rückversicherungsvertrages* erscheint aus ökonomischer Sicht hingegen nur schwer erkennbar. Dabei kommt der Abrechnung des Deficit Accounts erneut erhebliche Bedeutung zu. Gerade aufgrund der spezifischen Zwecksetzung einer IAS-Bilanzierung erscheint eine wirtschaftliche Betrachtung der Gesamtheit aller prognostizierten Zahlungsströme, sowohl aus dem Rückversicherungsvertrag als auch aus der kalkulatorischen Nebenrechnung, nicht abwegig⁵⁸. Im praktizierten Geschäftsmodell der Lebens-Rückversicherung führt dann aber die Abrechnung des Deficit Account timing risk und insurance risk in spezifischer Weise zusammen. Technisch verursachte Schwankungen im Zeitablauf und Gewinnanteile des Zedenten werden im Rahmen der Barwertermittlung ausgeglichen. So lange aufgrund des realisierten Risikoverlaufs und unter

⁵⁵ Vgl. ED 5.B 21.

⁵⁶ Vgl. ED 5.B 22.

⁵⁷ Vgl. Rockel / Sauer 2003, S. 1110.

⁵⁸ Zur Interpretation des Deficit Account vor dem Hintergrund aktuell handelsrechtlicher Normen siehe oben Abschnitte 2c und 3..

Berücksichtigung von Zins- und Zinseszins das Erfahrungskonto aus Sicht des Zessionars ein Defizit ausweist, dienen künftige Prämienabgaben des Zedenten dem Ausgleich dieses Defizits⁵⁹. Mit Blick auf die Totalperiode bliebe dem Rückversicherer damit möglicherweise kein signifikantes Risiko im Sinne einer durch die Versicherungstechnik begründeten adversen Veränderung des erwarteten Vertragsbarwertes⁶⁰. Eine so gestaltete Lebens-Rückversicherung wäre dann weder im Sinne der Vorschriften nach US-GAAP noch nach IAS als (Rück-)Versicherungsvertrag einzustufen.

5. Fazit und Zusammenfassung

Die Frage „Was ist Versicherung?“ konnte auch in diesem Beitrag nicht abschließend beantwortet werden. Andererseits zeigt die Diskussion auf dem Gebiet internationaler Rechnungslegungsnormen deutlich, dass die Qualifikation einer Vereinbarung als (Rück-)Versicherungsvertrag wesentlich von dem jeweils relevanten Informations- und Abbildungssystem abhängig ist. Informations- und Abbildungssysteme ihrerseits folgen den spezifischen Erkenntnisinteressen der jeweiligen Verwender. Damit ist es nicht überraschend, dass Vertragsvereinbarungen vor dem Blick einer an den Versicherungsnehmerinteressen ausgerichteten Versicherungsaufsicht möglicherweise anders beurteilt werden als innerhalb eines an den Investoreninteressen ausgerichteten externen Rechnungslegung.

⁵⁹ Wie zuvor ausgeführt ist der künftige Verlauf des Deficit Account a priori ungewiss und hängt wesentlich vom Stornoverhalten, der realisierten Sterblichkeit sowie der Struktur und Entwicklung des rückversicherten Bestandes ab. Es handelt sich insofern zumindest wirtschaftlich um einen Risiko-Retransfer vom Zessionar auf den Zedenten.

⁶⁰ Die aus Sicht des Zessionars relevante Gefahr, läge weniger in der Möglichkeit, dass der Barwert des Rückversicherungsvertrages negativ wird, als vielmehr in der Möglichkeit, dass ein ex ante kalkulierter Gewinn nicht erreicht wird. Ob dies allerdings den Vorstellungen des IASB genügt, kann hier nicht abschließend beurteilt werden.

Das tradierte Geschäftsmodell der Lebens-Rückversicherung in Deutschland orientiert sich an den Risikotransfer- und Finanzierungsbedürfnissen der Erstversicherer, die sich wiederum wesentlich aus der Bilanzierungspraxis für die Originalverträge ergeben. Die Beurteilung der praktizierten Lebens-Rückversicherung nach jenen Maßstäben, wie sie in der Diskussion internationaler Rechnungslegungsstandards entwickelt wurden, erweist sich damit aber als höchst problematisch. Im Kern betrifft dies die Auswirkungen eines mit den IAS-Normen angestrebten Asset/Liability Measurements einerseits und dem das HGB traditionell prägenden Deferal and Matching Principle andererseits.

Eine Anwendung der IAS/US-GAAP-Maßstäbe auf die Beurteilung der Lebens-Rückversicherung ist deshalb nur dann angemessen, wenn bereits das Originalversicherungsgeschäft nach IAS-Grundsätzen bilanziert wurde⁶¹. Der Idee eines Asset-Liability Measurement folgend, würden dann jedoch auch die Originalverträge mit einem auf die Gesamtlaufzeit bezogenen Ertragsbarwert-Kalkül bilanziert⁶². Erfolgswirtschaftlich relevante Finanzierungsbedarfe, wie wir sie traditionell kennen, ergäben sich nicht und die wesentliche Motivation des tradierten Geschäftsmodells der Lebens-Rückversicherung entfiel⁶³. Originalverträge entsprechend dem gegenwärtigen deutschen Bilanzrecht abzubilden, die tradierte spezifisch hierauf ausgelegte Lebens-Rückversicherung nach Maßstäben des IASB zu beurteilen und deshalb möglicherweise als Darlehen zu interpretieren bleibt inkonsistent und nicht sachgerecht.

Wesentliche Ergebnisse der Betrachtung seien nun abschließend schlaglichtartig zusammengefasst:

- (i) Die Übertragung versicherungstechnischer Risiken ist eine *conditio sine qua non* für die Lebens-Rückversicherung. In der Lebens-Rückversicherung entsteht der versicherungstechnische Risikotransfer aufgrund der Ungewissheit über künftige Ein- und Auszahlungsströme.

⁶¹ Zur phasenbezogenen Einführung der IAS siehe Rockel / Sauer 2003, S. 1108 f.

⁶² Die bilanzielle Behandlung von Lebensversicherungsverträgen nach IAS ist nicht Gegenstand dieses Beitrages. Perspektiven und Problematik zur Fair Value Ermittlung für Versicherungsverträge beschreiben übersichtlich Rockel / Sauer 2003, S. 1115 f.

⁶³ In Abhängigkeit der Gestaltung der Vermittlervergütung könnte ein Liquiditätsbedarf sehr wohl fortbestehen. Einzelfragen zu Ansatz und Bewertung beschreiben Rockel / Sauer 2003, S. 1110-114 und bedürften in diesem Kontext nicht der Diskussion.

- (ii) Im tradierten Geschäftsmodell der Lebens-Rückversicherung ist das Finanzierungsinteresse des Zedenten von dominierender Bedeutung und zwar zugleich in finanz- als auch in erfolgswirtschaftlicher Hinsicht. Die Finanzierung im Rahmen der Lebens-Rückversicherung erfolgt im wesentlichen durch Provisionszahlungen des Zessionars an den Zedenten. Der erfolgswirtschaftliche Finanzierungseffekt dient in erster Linie den Interessen der Versicherungsnehmer an einer frühzeitigen Gewinnbeteiligung.
- (iii) Bei der Finanzierung durch Lebens-Rückversicherung handelt es sich typischerweise um einen mehrjährigen jedoch zugleich in sich abgeschlossenen Vorgang, der zwar die künftigen Zahlungen aus den in der Vergangenheit abgeschlossenen Verträgen betrifft, das künftige Neugeschäft und die daraus entstehenden Erfolgsbeiträge aber nicht belastet. Ein Übereinstimmungserfordernis der Laufzeit des Rückversicherungsvertrages mit der Laufzeit der Originalverträge ist weder empirisch noch theoretisch begründbar.
- (iv) Der Rückversicherungsvertrag verpflichtet den Zedenten ausschließlich zur Zahlung der Rückversicherungsprämie, eine darlehensähnliche Tilgungspflicht für erhaltene Provisionen besteht nicht.
- (v) Die dem Lebensversicherungsprodukt inhärenten versicherungstechnischen Kalkulations- und Gewinnbeteiligungsprinzipien haben zur Folge, dass auch in der Lebens-Rückversicherung aus kollektiver und langfristiger Perspektive mit hoher Wahrscheinlichkeit Gewinne beim Zessionar entstehen. Der Zessionar beteiligt den Zedenten an den aus der Zession tatsächlich entstandenen Gewinnen. Die Gewinnentstehung ist abhängig vom Risikoverlauf und wird in einer versicherungstechnischen Nachkalkulation erfasst.
- (vi) Die versicherungstechnische Risikoexposition, der finanzwirtschaftliche und vor allen Dingen der erfolgswirtschaftliche Finanzierungsbedarf sind gerade bei jungen und überdurchschnittlich wachsenden Lebensversicherungsunternehmen besonders stark ausgeprägt. Marktanalysen zeigen, dass junge und stark wachsende Lebensversicherungsunternehmen die Rückversicherung als Finanzierungsinstrument intensiv und flexibel nutzen:

- Höhe und zeitliche Struktur der Finanzierungskomponente sind am Bedarf des Zedenten und an der Leistungsfähigkeit des Zessionars ausgerichtet und damit durchaus unabhängig von den Originalverträgen.
 - Das Finanzierungsinteresse des Zedenten betrifft dessen Gesamtkostensituation und ist nicht auf die Deckung der Abschlusskosten reduzierbar.
 - Die Leistungsfähigkeit des Zessionars wird erhöht durch die Bereitstellung von Sicherheiten durch den Zedenten.
 - Vereinbarung von Sonderzahlungen und Gewinnanteilen sind gängige Praxis.
- (vii) Aufgrund der dominanten Finanzierungsfunktion der Lebens-Rückversicherung und der praktischen Ausgestaltung des Abrechnungsverkehrs zwischen Erst- und Rückversicherer, stellt sich die grundlegende Frage nach der Abgrenzung von Darlehens- und Rückversicherungsvertrag bzw. „Was ist Versicherung?“
- (viii) Intensive Versuche zur Definition des Versicherungsvertrages werden gegenwärtig im Zusammenhang mit der Diskussion internationaler Rechnungslegungsstandards unternommen.
- (ix) Ein versicherungstechnischer Risikotransfer ist als konstitutives Element eines Versicherungsvertrages zwar allgemein anerkannt. Indes bestehen bereits gewichtige Unterschiede hinsichtlich der Art (timing risk, underwriting risk) und des notwendigen Ausmaßes (Operationalisierung und Signifikanz) dieses Risikotransfers. Die Beantwortung der Frage „Was ist Versicherung?“ ist abhängig vom Analyseinteresse des Betrachters und der daran anknüpfenden Gestaltung der Informations- und Abbildungssysteme.
- (x) Mit dem zu erwartenden Übergang vom tradierten deutschen Bilanzmodell der periodengerechten Erfolgsermittlung zu einem auf internationaler Ebene favorisierten Asset/Liability Measurement stellt sich damit die Frage nach den Grenzen des bestehenden Geschäftsmodells der deutschen Lebens(rück)-versicherung.

Literatur

- Albrecht, P. (1992): Zur Risikotransformationstheorie der Versicherung, Karlsruhe.
- Albrecht, P.; T. Brinkmann; P. Zweifel (1987): Was ist Versicherung?, in: GDV, Schriftenreihe des Ausschusses Volkswirtschaft Nr. 8, Karlsruhe.
- Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen (BAV 1999 a): Verlautbarung zum Betrieb versicherungsfremder Geschäfte (Kreditaufnahme), Januar 1999.
- Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen (BAV 1999 b): Hinweise zum Fremdmiteinsatz durch Versicherungsunternehmen, Januar 1999.
- Bender, K. / M. Nell / H. Winterhalder (2000): Die Finanzierungsfunktion der Lebensrückversicherung – Rückdeckung plus Kontokorrentkredit, in: Versicherungswirtschaft (VW), 55. Jg., S. 171-178.
- Bomsdorf, E. (2002): Neue Generationensterbetafeln für die Geburtsjahrgänge 1933 bis 2003. Modellrechnungen für die Bundesrepublik Deutschland, Lohmar / Köln 2002.
- Brosche, D. (1996): Besonderes Kennzeichen: Beschränkte Vertragshaftung für den Rückversicherer. Noch einmal zum Thema Financial Reinsurance, in: Versicherungswirtschaft (VW), 51. Jg., 1996, S. 1201-1207.
- DAV 94 R: "Neue Rechnungsgrundlagen in der Lebensversicherung mit Erlebensfallcharakter (langfristiger Trend DAV-Sterbetafel 1994 R)", in: Veröffentlichungen des Bundesaufsichtsamts für Versicherungswesen (VerBAV) 1995, Heft 2, S. 79-83
- DAV 94 T: "Biometrische Rechnungsgrundlagen in der Lebensversicherung", in: Veröffentlichungen des Bundesaufsichtsamts für Versicherungswesen (VerBAV) 1994, Heft 6, S. 144-145.
- Eisold, U. (1989): Die versicherungstechnischen Posten des Jahresabschlusses der Rückversicherungsunternehmen, in: Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V. (Hrsg.): Rechnungslegung und Prüfung der Versicherungsunternehmen, 3. Auflage, Düsseldorf, S. 283-309.
- Farny, D. (1964): Die Finanzierung von Versicherungsunternehmen, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft (ZVersWiss) , 53. Bd., S. 437-450.
- Farny, D. (2000): Versicherungsbetriebslehre, 3. Aufl., Karlsruhe.
- Gerathewohl, K. u. a. (1979 a): Rückversicherung. Grundlagen und Praxis, Band II, Karlsruhe.
- Gerathewohl, K. (1979 b): Kreditwirtschaftliche Aspekte der Rückversicherung – Eine kritische Stellungnahme, in: Versicherungswirtschaft (VW), 44. Jg., S. 600-609.
- Graumann, M. (1997): Ziele bei Rückversicherungsannahme, in: Versicherungswirtschaft (VW), 52. Jg., S. 367-370.
- Grossmann, M. (1982): Rückversicherung. Eine Einführung, 2. Auflage, St. Gallen.
- Gründl, H.; H. Schmeiser (2002): Marktwertorientierte Unternehmens- und Geschäftsbereichssteuerung in Finanzdienstleistungsunternehmen, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 72. Jg., S. 797-822.
- Helten, E. (1982): Zielstrukturen und Organisation von Rückversicherungsentscheidungen – Erste Ergebnisse einer empirischen Untersuchung deutscher Schaden- und Unfallversicherungsunternehmen, in: Göppl, H; R. Henn (Hrsg.): Geld, Banken und Versicherungen. Beiträge zum 2.Symposium Geld, Banken und Versicherungen an der Universität Karlsruhe, Band II, Karlsruhe, S. 941-958.
- Helten, E. (1985): Vom Nutzen der Rückversicherung aus Sicht der Erstversicherer, in: Eisen und Stahl Rückversicherungs-AG, Hannover Rückversicherungs-AG (Hrsg.): Rückversicherung – Anspruch und Selbstverständnis, Karlsruhe, S. 53-68.

- Kalusche, A.; M. Schmidt (1993): Darstellung und Bedeutung von Financial Reinsurance für die Rückversicherungswirtschaft, in: Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV), 44. Jg., S. 574-582 und S. 612-616.
- KIVI: Zahlenband 2001, Geschäftsergebnisse der Lebensversicherung, Köln 2001.
- KIVI: Zahlenband 2002, Geschäftsergebnisse der Lebensversicherung, Köln 2002.
- Liebwein, P. (2000): Klassische und moderne Formen der Rückversicherung, Karlsruhe.
- Möller, H. (1962): Moderne Theorien zum Begriff der Versicherung, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, 51. Bd., S. 269-289.
- Nonhoff, D. (1988): Neuere Produktentwicklungen in der internationalen Lebensversicherung und einige Aspekte ihrer Rückversicherung, in: Gerathewohl, Klaus et al. (Hrsg.): Beiträge zur Rückversicherung, Horst K. Jannott zum 60. Geburtstag, Karlsruhe, S. 289-353.
- Prase, O. (1996): Financial Reinsurance - Entwicklungstendenzen und Konsequenzen für die deutsche Versicherungsaufsicht, in: Versicherungswirtschaft (VW), 51. Jg., S. 156-158.
- Rockel, W.; R. Sauer (2003): IASB Exposure Draft 5: Insurance Contracts – Zur Versicherungsbilanzierung nach IFRS ab 2005 – in: Die Wirtschaftsprüfung, 56. Jg., S. 1108-1119.
- Rockel, W.; R. Sauer (2004): IFRS für Versicherungsverträge, in: Versicherungswirtschaft (VW), 59. Jg., S. 215-219 und S. 303-307.
- Scheefer, P. (1996): Zur Anwendung der multiattributiven Nutzentheorie bei Rückversicherungsentscheidungen von Erstversicherern, Karlsruhe.
- Schradin, H. R. (1998): Finanzielle Steuerung der Rückversicherung, Karlsruhe.
- Schweizer Rück (sigma 1997): Alternativer Risiko-Transfer durch Finite Risk-Rückversicherung: Ein wirksamer Beitrag zur Stabilität der Versicherungswirtschaft, in: Schweizer-Rückversicherungs-Gesellschaft (Hrsg.): sigma Nr. 5/1997, Zürich.
- Thiemermann, M. (1993): Rückversicherung und Zahlungsströme. Ein Beitrag zur Finanzwirtschaft von Rückversicherungsunternehmen, Bergisch Gladbach, Köln.
- Treuberg, H. Graf von; B. Angermayer (1995): Jahresabschluß von Versicherungsunternehmen: Handbuch zum Versicherungsbilanzrichtlinie-Gesetz und zur RechVersV, Karlsruhe.
- Verordnung über die Berichterstattung von Versicherungsunternehmen gegenüber dem Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen (BerVersV 1995) vom 15. Juni 1995, in: VerBAV, 44. Jg., S. 237-262.
- Wormsbächer, E. (2001): Rückversicherung nach US-GAAP und SAP, Karlsruhe.
- Zimmermann, J. (1996): Wertmessung und Erfolgssteuerung in Lebensversicherungsunternehmen, Karlsruhe.