

SOLVENCY II

Was schließlich Solvency II betrifft, so scheint hier der einzig mögliche Lösungsansatz ein extremes Kapitalrisikomanagement zu sein. Dies wird dazu führen, dass kaum noch eine Gesellschaft als Vollsortimenter auftritt, sondern man wird sich auf profitable Produkte konzentrieren. Auch Make-or-buy-Entscheidungen stehen an oder Investitionen in eine Buy-or-sell-Plattform zum Produkttausch. Die klassische Ventillösung ist vor diesem komplexen Hintergrund nicht mehr leistbar. Der Versicherer muss also eine Infrastruktur schaffen, in der seine Vertriebspartner über ein einheitliches System Zugang zu Produkten anderer Gesellschaften haben."

(Andreas M. Torner, ehemaliges Mitglied des Vorstandes der Axa-Versicherungsgruppe)

Quelle: versicherungsmagazin 04/2006