

# GUTE AUFSICHT IST WIE EINE GLAUBWÜRDIGE DROHUNG

## Interview Peter Giger, FINMA

Peter Giger, stellvertretender Direktor und Leiter des Geschäftsbereichs Versicherungen bei der FINMA, nimmt Stellung zu Fragen zur Aufsicht und aktuellen Themen. Welches die seiner Ansicht wichtigsten Aufgaben sind, erklärt der Ökonom im Interview. Zudem wünscht er sich eine enge Zusammenarbeit mit der SAV.

Peter Giger kommt entspannt zum Interview mit der SAV. Er scheint sich wohl zu fühlen bei der Behörde, er, der doch bisher in der Privatwirtschaft gearbeitet hat. Weshalb der Wechsel? «Ich war wohl zur richtigen Zeit am richtigen Ort oder zur falschen Zeit am falschen Ort», antwortet der Manager lachend. Wenn man getrieben sei von intellektueller Neugierde, sei ein solcher Job eine interessante Herausforderung. «Das Timing hat zudem gut gepasst. Wie immer im Leben: Wenn sich zwei Linien zur richtigen Zeit kreuzen, kommt es gut».

«Natürlich sind die Unterschiede riesig, aber hier wie da versuchen die Leute, einen guten Job zu machen.»

### Aber die Arbeit ist nicht mehr vergleichbar?

Ich kam aus Grossbetrieben und die FINMA ist eine KMU. Das war schon ein Kulturschock. Die FINMA hat viel weniger Komitees, viel weniger externe Berater. Zudem ist das Geschäft lokal: Wenn Sie am Morgen aufstehen, sind keine E-Mails aus anderen Weltregionen gekommen.

Natürlich sind die Unterschiede riesig, aber hier wie da versuchen die Leute, einen guten Job zu machen. Die FINMA muss sich in einem vorgegebenen Rechtsrahmen bewegen, wohingegen eine privatrechtliche Firma sich den strategischen Rahmen selber setzt. Aber auch dort ist vieles von strengen Compliance-Regeln vorgegeben.

### Und wie haben Sie sich eingelebt?

Sehr gut, das war kein schwieriger Wechsel. Aber Sie müssten meine Mitarbeiter befragen. Chefs meinen immer, dass sie es gut machen.

## Gegenwärtige Regulierungsthemen

### Eine revidierte Aufsichtsverordnung (AVO) ist seit Mitte letzten Jahres in Kraft und FINMA-Rundschreiben sind bereits angepasst worden oder werden dies noch. Was ist Ihre Zwischenbilanz zu diesem Prozess und den Resultaten?

Wir sind gut unterwegs, ein erstes Paket Rundschreiben ist angepasst. Aber Aufsicht und Regulierung sind nie am Ziel – dies wäre nur möglich, wenn die Welt nach der Anpassung stillstehen würde.

### Und das zweite Paket – weitere Anpassungen, weitere Wellen?

Nein, diese Rundschreiben-Pakete mussten wir aus praktischen Gründen zerteilen, weil es sonst schlicht zu viel auf einmal gewesen wäre. Letztes Jahr haben wir vor allem das angepasst, was für die Äquivalenzanerkennung der EU relevant war. Die AVO-Revision war einerseits getrieben durch die angestrebte Äquivalenz-Erreichung und andererseits durch unsere Learnings im SST-Bereich.

Kern der zweiten Tranche ist das SST-Rundschreiben, das generalüberholt wird, sowie der Bereich Geschäftsplan und Governance. Wie letztes Jahr werden wir die Regulierung wieder deutlich straffen und prinzipienorientiert ausgestalten.

### Internationale Firmen haben die AVO-Revision sicher begrüsst?

Die EU hat die Äquivalenz der schweizerischen Versicherungsaufsicht anerkannt. Jetzt geht es darum, genauer zu verstehen, was das



« Aber auch etwas Gutes wie der SST ist noch nicht zwingend zu Ende entwickelt. »»

 **Peter Giger**, stellvertretender Direktor und Leiter des Geschäftsbereichs Versicherungen bei der FINMA

Foto: Michelle Gruner

überhaupt bedeutet. Bei der Rückversicherung etwa hat dies einen relativ direkten Einfluss. Aber bei der Gruppenaufsicht entwickelt sich die Praxis insbesondere zur Subgruppenaufsicht in der EU erst jetzt.

**Ist die FINMA zufrieden mit dem, was sie bei der Äquivalenz erreicht hat?**

Ja, das war ein politisches Ziel und das hat man erreicht.

**Der Schweizer Solvenz-Test wurde im Austausch mit internationaler Regulierung weiterentwickelt, es scheint wieder mehr Gewicht auf das SST-Standardmodell gelegt zu werden. Wo sehen Sie eine gute Balance zwischen prinzipien- und regelbasierten Modellen?**

Grundsätzlich sehen wir den SST als eine Erfolgsgeschichte: Er sendet den Versiche-

rungsunternehmen sinnvolle Signale und führt zu einem risikoorientierten Verhalten. So meisterten die Unternehmen zum Beispiel die Aufhebung des Euro-Mindestkurses unter anderem deshalb so gut, weil der SST hier die richtigen Impulse gab.

Aber auch etwas Gutes ist noch nicht zwingend zu Ende entwickelt. Man hat sich in der Vergangenheit insbesondere zu stark auf interne Modelle konzentriert. Die so geschaffene Komplexität war weder für Aufsichtsbehörden, noch für Unternehmen zu bewältigen. Das führte dazu, dass viele Modelle gar nicht oder nur teilweise, respektive befristet bewilligt waren. Hier werden Standardmodelle die Situation verbessern.

**Und Europa konnte daraus lernen?**

Ja, Europa hat sich anders aufgestellt und viele Länder sind deswegen restriktiv bei internen



**Peter Giger** im Interview mit **Andreas Bonifazi, Martin Sigrist** und **Vinzenz Mathys** (v.l.n.r.)

Foto: Michelle Gruner

«**Wichtig für ORSA ist, dass existenzbedrohende Szenarien und die entsprechenden Überlebensstrategien angeschaut werden.**»

Modellen. Die revidierte AVO gibt nun ein klares Signal: Interne Modelle sind erlaubt, wo ein Standard-Modell die Risikolandschaft nicht genügend erfasst.

#### **Können Sie ein Beispiel nennen?**

Beispielsweise ist es bei einem standardisierten BVG-Produkt fraglich, ob zahlreiche verschiedene interne Modelle sinnvoll sind. Die Aufsicht muss dafür sorgen, dass alle Marktteilnehmer faire Bedingungen haben. Es darf nicht sein, dass Marktteilnehmer mit internen Modellen kapitalmässig viel bessergestellt sind. Diesbezüglich haben wir schon vor einem Jahr klar kommuniziert,

das es nicht nur darum geht, die Anwendung von internen und Standardmodellen in Balance zu bringen, sondern auch deren Kalibrierung.

#### **Die FINMA hat kürzlich das Schweizer «Own Risk and Solvency Assessment» (ORSA) eingeführt. Was erwartet die FINMA von diesem neuen Element der Regulierung und wie kommt die Umsetzung voran?**

Entscheidend ist das «O» für own. Wir gehen davon aus, dass eine verantwortungsvolle Unternehmensführung dieses Assessment selbstmotiviert macht. Unternehmensleitun-

gen beschäftigen sich eigentlich funktionsbedingt mit heutigen und zukünftigen Risiken und wie sie damit umgehen wollen. Deshalb sehen wir es nicht als Zusatzanforderung. Die einzige wirkliche Zusatzanforderung ist, dass die grösseren Versicherungsunternehmen nun einen strukturierten Bericht hierzu einreichen müssen. Aber die Regulierung ist dafür mit sechs oder sieben Regulierungsseiten sehr schlank. Wichtig wird hier sein, dass die Berichte den Qualitätskriterien genügen.

Ausserdem ist die ORSA-Regulierung proportional gestaltet: ORSA ist für einen internationalen Grosskonzern natürlich eine ganz andere Herausforderung als für eine einfache Schadensversicherung. Hier ist die prinzipienbasierte Regulierung zielführend, da sie keine unangemessenen Anforderungen an einen Versicherer stellt, der in einer einfachen Risikolandschaft operiert.

#### **Die SST-Landschaft mit den internen Modellen ist sehr komplex, wie Sie erwähnt haben. Besteht nicht die Gefahr, dass das auch mit ORSA passiert?**

Der entscheidende Unterschied zwischen ORSA und dem SST ist, dass der SST eine Zahl ausspuckt – die SST-Ratio –, beim ORSA aber der Prozess das Ziel ist. Deshalb schreiben wir nur wenig vor. Wir sagen für das ORSA nur, dass sich die Versicherungen mit allem beschäftigen müssen, was in der Unternehmens-

steuerung relevant und angemessen ist. Es sind oft die Unternehmen, die sich schwertun, zu abstrahieren und zu vereinfachen. Sie verwenden ihre komplizierten Planungssysteme, dabei kann ein ORSA auch mit relativ groben quantitativen Abschätzungen erstellt werden. Wichtig ist, dass existenzbedrohende Szenarien und die entsprechenden Überlebensstrategien angeschaut werden.

## Regulierung: Ausblick in die Zukunft

**Die strategischen Ziele der FINMA sind für 2013 bis 2016 definiert worden. In welche Richtung könnte sich die Organisation weiterentwickeln? Welche Schwerpunkte möchten Sie persönlich für den Geschäftsbereich Versicherung setzen?**

Als Aufsichtsbehörde hat man nicht eine eigentliche Strategie, denn bei einer Strategie geht es um Marktentwicklung, Zukunftsaussichten. Wir haben aber einen Auftrag, welchen wir innerhalb des gesetzlichen Rahmens erfüllen müssen. Entscheidend ist, dass wir als Aufsichtsbehörde glaubwürdig und fair sind.

**Was heisst das?**

Die Versicherten müssen sich darauf verlassen können, dass sie die vereinbarten Leistungen erhalten. Und die Versicherungsunternehmen müssen wissen, dass die Regeln umgesetzt werden und zwar für alle angemessen gleich – also mit vernünftiger Proportionalität und auf den Risiken basierend. Zudem versuchen wir, uns mit der Industrie weiterzuentwickeln und unserer Aufgabe permanent gerecht zu werden. Das war vor fünf Jahren bereits so und ist auch jetzt noch so. Was sich jedoch ändert, sind die taktischen Notwendigkeiten.

**Wo sehen Sie denn diese taktischen Notwendigkeiten?**

Die FINMA muss ihre Ressourcen effizient einsetzen. Als relativ schlanke Behörde beschäftigen wir etwa 100 Personen in der Versicherungsaufsicht, was im internationalen Vergleich wenig ist. Wenn wir also zusätzliche Aufgaben übernehmen, wie etwa die Aufsicht im Bereich des ORSA, dann müssen wir unsere Ressourcen entsprechend anders einsetzen. Dieser Druck bringt Dynamik und ist ganz gesund.

**Technische Innovationen wie etwa Digitalisierung, autonome Fahrzeuge oder neuartige Wettbewerber werden**

**den Schweizer Versicherungsmarkt verändern. Was bedeutet dies für die FINMA und die Regulierung im Allgemeinen?**

Als Aufsichtsbehörde versuchen wir, eine möglichst technologieneutrale Aufsicht zu machen. In der Sachversicherung sind die Unternehmen sehr frei, neue Produkte einzuführen. Wichtig ist für uns, dass die Versicherer den Kunden ein faires, transparentes Produkt verkaufen und die Leistungsversprechen erfüllen.

**Aber die Aufsicht beeinflusst das Produktangebot durchaus?**

Das ist so, beispielsweise bei Lebensversicherungsprodukten mit garantierten Leistungsversprechen. Hier gibt es aufgrund der tiefen Zinsen eine Wechselwirkung mit den aufsichtsrechtlichen Rückstellungsanforderungen: Zum Schutz der Versicherungsnehmer ist aus unserer Perspektive entscheidend, dass die Leistungsversprechen erfüllt werden, also genügend Rückstellungen gebildet werden. Man kann dabei durchaus den Standpunkt einnehmen, dass hohe Garantien volkswirtschaftlich wünschenswert sind. Aber man muss dabei folgendes im Auge behalten:

Können diese Versprechen in der Zukunft nicht geleistet werden, ist das volkswirtschaftlich katastrophal, da sich die Menschen darauf eingestellt haben, etwas zu erhalten, das sie dann nicht bekommen.

Die Funktion der Aufsicht ist diese: Garantien müssen auch dann erfüllt werden, wenn bereits die übernächste Management-Generation des Versicherungsunternehmens am Ruder ist. Eine Lebensversicherung hat eine derart lange Laufzeit, dass bestimmte beeinflussende Ereignisse oder sogar Systembrüche sehr wahrscheinlich sind. Hier setzt die Aufsicht einen Rahmen, damit die Versprechen über diese lange Dauer mit hoher Wahrscheinlichkeit erfüllt werden können.

**Modelle sind die Basis etwa für den SST. Wie stellt man sicher, dass man in diesen Modellen die langen Zeiträume vernünftig reflektiert?**

Ich bin sehr skeptisch gegenüber Modellen und der Abbildung von derart langen Zeiträumen. Oft wird der Fehler gemacht, dass zu kurze vergangene Perioden auf die Zukunft projiziert werden. Um 50 Jahre vernünftig zu projizieren, braucht es etwa eine Betrachtungsdauer, welche die Dauer der Menschheit umfasst, und sie müsste sogar stabil und relevant sein. Das ist unrealistisch.

«**Entscheidend ist, dass wir als Aufsichtsbehörde glaubwürdig und fair sind.**»

### **Aber irgendeine Annahme muss man ja treffen – was wäre dann sinnvoller?**

Erstens sollte jede Information aus den Märkten mitgenommen werden, auch wenn sie unvollkommen oder nur angenähert ist. Diese Signale werden gegenwärtig in der Zinskurve von Modellen ziemlich mutig ignoriert. Zweitens: Je grösser die Unsicherheit, desto grösser muss der Puffer sein. Ausserdem tendieren wir beim Modellrisiko immer wieder dazu, dieses zu ignorieren. Aber auch das gilt es zu berücksichtigen.

## **Internationale Zusammenarbeit**

### **In welcher Art und auf welchen Ebenen gibt es einen Austausch oder eine Zusammenarbeit zwischen der FINMA und den europäischen Regulatoren, etwa in Bezug auf die Solvenz? Wie kann man sich wirksam austauschen?**

Bei der Aufsicht über grosse internationale Versicherungsgruppen arbeiten wir in sogenannten Colleges. Dort tauschen wir uns mit den anderen Regulatoren zu dem betroffenen Unternehmen intensiv aus. Auf technischer Ebene pflegen wir einen Austausch mit anderen europäischen Regulatoren, insbesondere bei Modellierungsthemen. Allerdings sind die Rechtsrahmen der Länder teilweise so verschieden, dass dies nur beschränkt zielführend ist.

### **Wie vergleichen Sie die Vorgehensweise der FINMA bei der Regulierung des Schweizer Versicherungsmarkts mit derjenigen anderer europäischer Regulatoren, beispielsweise in unseren Nachbarländern?**

Die rein quantitativen Teile von SST und Solvency II sind eigentlich Zwillinge, die bei der Geburt getrennt wurden. Sie sind auf den gleichen Prinzipien aufgebaut. In der Schweiz wurden diese Prinzipien ganzheitlich implementiert. Europa griff dagegen stärker politisch in das Regelwerk ein und hat verschiedene Erleichterungen eingebaut.

An uns ist es, umzusetzen, was der Schweizer Gesetzgeber verankert hat. In diesem Sinne ist uns ein klarer Rahmen vorgegeben. Die Unterschiede zum europäischen Regime sollten jedoch nicht überbewertet werden: Im Gegensatz zur Banken- ist in der Versicherungswelt das statutarische Kapital oft kein Engpassfaktor. Es ist kein Zufall, dass alle Versicherungsgrup-

pen in der Schweiz bezüglich Rating mit A oder höher deutlich höher eingestuft sind als das die Aufsichtsbehörde verlangt. Die durchschnittliche Solvenz im Schweizer Markt ist mit ca. 180% weit über der geforderten 100%-SST-Ratio.

### **Also eine weniger direkte Wechselwirkung?**

Genau. Die Stellschraube Solvenzkapital hat einen viel kleineren direkten Einfluss als bei den Banken. Deshalb ist es nicht so ausschlaggebend, dass die Solvenzanforderungen international nicht harmonisiert sind.

### **Die International Association of Insurance Supervisors (IAIS) arbeitet ja gerade an globalen Standards der Versicherungsregulierung, den ICS für Kapitalmodelle. Wie steht die FINMA zu diesem Projekt und wie vergleicht es sich mit den vorherrschenden Kapitalvorschriften in der Schweiz?**

Wir arbeiten da durchaus mit, aber es gilt bezüglich Erwartungen realistisch zu bleiben. Der Kapitalstandard, der entwickelt wird, ist als ein zu den Basisanforderungen komplementärer Kapitalstandard für so genannte International Active Insurance Groups gedacht. Das sind grössere Versicherungsgruppen, etwa 50 weltweit. Zudem ist in den Diskussionen in den internationalen Gremien noch nicht klar, wie dieser Standard national verankert werden soll. Hier haben wir noch ein ganzes Stück Weg zu gehen, da es in den verschiedenen Ländern sehr verschiedene Auffassungen zur Umsetzung gibt. Bis wir im Versicherungsbereich also auf einem Niveau wie der Basel-Regulierung im Bankenbereich sind, dauert es. Das werde ich wohl während meiner Arbeitstätigkeit nicht mehr erleben.

### **Wo sehen Sie den Nutzen dieser globalen Standards?**

Das ist eine Frage, die noch nicht beantwortet ist. Ein Nutzen wäre beispielsweise die Standardisierung der Kapitalanforderungen und damit eine Reduktion der Komplexität im System. Idealerweise sollte es also in diese Richtung gehen. In ein paar Jahren wird man sehen, wie vergleichbar nur schon Solvency II in den verschiedenen Ländern umgesetzt worden sein wird. Alles deutet momentan darauf hin, dass diese Vergleichbarkeit beschränkt sein wird.

Versicherungsmodellierung ist grundsätzlich komplex und es gibt Spielräume und Stellschrauben, welche die Vergleichbarkeit einschränken. Andererseits ist eine zu einfache Modellierung nicht risikogerecht. Es ist daher

« Auf technischer Ebene pflegen wir einen Austausch mit anderen europäischen Regulatoren. »





 **Peter Giger** im Interview zu Aufgaben der Aufsicht.

Foto: Michelle Gruner

schwierig, hier eine gute Balance zu finden. Und hier global zu harmonisieren, ist eine riesige Herausforderung.

## Wirtschaftliche und demographische Entwicklungen

### Wie arbeitet die FINMA mit der Schweizer Nationalbank zusammen, um in der Tiefzinsphase optimale Resultate zum Schutz der Versicherungsnehmer zu erreichen?

Wir legen Wert darauf, unabhängig zu sein – und genauso respektieren wir die Unabhängigkeit der Nationalbank. Natürlich gibt es einen Austausch auf höchster Stufe, aber es ist nicht

so, dass wir die Nationalbank zu beeinflussen versuchen. Die Nationalbank handelt im Interesse des Landes und wir beschäftigen uns dann mit den Auswirkungen auf die Versicherungswirtschaft.

Wenn die Nationalbank beschliesst, dass finanzielle Repressionen notwendig sind, will sie vom Sparen abhalten. Die FINMA muss dafür sorgen, dass sich die Versicherer darauf einstellen. Wenn man die Lebensversicherung als Sparprodukt versteht, ist klar, dass der Markt in diesem Umfeld unter Druck gerät. Aber der Versicherungssparer soll ja nicht weniger darunter leiden als der Banksparer.

### Ausser, dass der Banksparer vielleicht aufgrund der Produkte etwas kurzfristiger denkt.

Ja, aber grundsätzlich ist Sparen in einem Tiefzinsumfeld eben nicht gefragt, bei Negativzinsen sowieso nicht.

### Und wir werden dieses Umfeld noch eine Zeit lang haben?

Es ist langsam geistig eingesunken, dass die Zinsen noch eine Weile so bleiben könnten. Vor einigen Jahren herrschte die Meinung vor, 0% Zins sei absurd. Vor gar nicht allzu langer Zeit hat man mir glaubhaft versichert, dass die Modelle keine negativen Zinsen abbilden müssten, das ginge gar nicht. Das eine oder andere Paradigma wird nun über Bord geworfen. Und das ist der Punkt: Für sehr lange Fristen sind Lebensweisheiten nur beschränkt sinnvoll, weil sich die Welt über Systembrüche weiterentwickelt und nicht über kontinuierliche Entwicklungen. Möglicherweise schauen wir in 20 Jahren zurück und erachten die Zehnerjahre als Systembruch. Vor diesem Hintergrund ist die Aufsichtstätigkeit einfacher als die Unternehmensführung: Die Aufsicht muss sich nur damit beschäftigen, was realistischere Weise möglich ist. Unternehmen müssen ein Szenario wählen, auf das sie setzen.

Prinzipienbasierte Regulierung hat hier einen grossen Vorteil: Gute Prinzipien gelten auch in verändertem Umfeld noch. Regulierung wird stabiler, wenn sie prinzipien- statt regelbasiert ist. Wir passen die Regulierung heute dort an, wo wir in der Vergangenheit zu stark auf Regeln gesetzt haben. Zugunsten eines stabileren Regulierungsrahmens, versuchen wir, mehr prinzipienbasiert zu regulieren.

 **Prinzipienbasierte Regulierung hat einen grossen Vorteil: Gute Prinzipien gelten auch in einem veränderten Umfeld noch.** 

## Kosten und Nutzen der Regulierung

### **Muss denn prinzipienbasierte Regulierung mit einem Mehraufwand verbunden sein?**

Ich glaube, dass langfristig diese Art der Regulierung einfacher ist, aber vorerst in den Unternehmen mehr Denkarbeit erfordert. Definiert man ein paar Prinzipien, muss das Unternehmen nämlich überlegen, welche Auswirkungen diese haben und wie sie umgesetzt werden können. Wenn die Prinzipien aber letztlich verstanden werden, beginnen sie, das Verhalten zu prägen.

Ein Beispiel ist der Anlagebereich: Hier wurde auf regelbasierte Vorschriften gesetzt. Kommen nun neue Anlageinstrumente auf den Markt, ist der Regulator ständig im Zugzwang, neue Regeln dafür zu erzeugen. Hier überlegen wir uns, stärker prinzipienbasiert zu regulieren. Denn Anlageprinzipien sind gültig, egal wie sich die Instrumente entwickeln.

Gute Aufsicht ist für mich wie eine glaubwürdige Drohung. Man muss sie bestenfalls nie wahr machen. Wenn Unternehmen verstehen, dass die FINMA in der Lage ist, Probleme zu erkennen und zu intervenieren, hat das eine sehr grosse Selbstheilungskraft im System. Und das ist dann die effizienteste Art von Aufsicht.

### **Ist denn die Menge an Aufsicht in der Schweiz ausreichend und gut?**

Die Aufsicht hat immer ein Potential, schlanker und effizienter zu werden. In der Schweiz ist sie historisch gewachsen und natürlich nicht perfekt. Aber im internationalen Kontext ist die Aufsicht in der Schweiz in einem vernünftigen Rahmen, auch die Kosten sind in Ordnung. Schwierig bleibt per se einzig die Erfolgsmessung der Aufsichtstätigkeit.

### **Weshalb?**

Die Erfolge bestehen im Vermeiden von Problemen oder Unfällen. Dies zu messen, ist schwierig. Die Aufsichtsbehörde ist eben kein Unternehmen, das nach Zahlen geführt werden kann. Wir haben einen gesetzlichen Auftrag. Daran gemessen, leistet die FINMA einen guten Job.

## Spezifisch aktuarielle Themen

### **Für das Rundschreiben «Verantwortlicher Aktuar» ist 2016 eine Revision geplant. Was erwarten Sie von einem VA in der heutigen Versicherungswelt?**

Der VA ist die erste Verteidigungslinie für die FINMA. Er sollte sich unabhängig eine Meinung bilden. Er muss zwingend mit Druck umgehen können, weil er nicht immer nur im Sinne der kurzfristigen Firmeninteressen handelt. Und er braucht technische, aber immer mehr auch persönliche Kompetenzen.

### **Die SAV hat kein Vorstandsmitglied mehr aus dem Umfeld der FINMA.**

### **Wo sehen Sie gute Gelegenheiten zum Meinungsaustausch zwischen der FINMA und der SAV?**

Dass kein FINMA-Mitglied mehr im SAV-Vorstand einsitzt, war ein bewusster Entscheid. Der Grund: Eine Aufsichtsbehörde muss unabhängig, unbelastet und ohne Interessenskonflikte sein. Ist nun ein FINMA-Manager Vorstandsmitglied in der SAV, ist er nicht mehr frei. Weil ich diesen Interessenskonflikt nicht wollte, haben wir das so geregelt.

Das bedeutet aber nicht, dass eine enge Zusammenarbeit und Austausch nicht wichtig sind. Wir haben dafür bei der FINMA eine zentrale Ansprechperson für die SAV bestimmt. Wir sind sehr offen für Vorschläge zu unbearbeiteten Feldern und Diskussionsthemen.

### **Was erwartet die FINMA von der SAV als Berufsverband?**

Als Standesorgan hat die SAV die Möglichkeit, Themen ohne tagesaktuellen Druck und unternehmensunabhängig zu positionieren. Deshalb sollte die SAV eine hohe Qualität der Aktuare anstreben. Damit wird die Mitgliedschaft zum Gütesiegel in der Industrie.

### **Empfinden Sie die Qualität nicht als durchgehend hoch?**

Sagen wir so: Die Qualität ist nicht einheitlich. Die Entwicklung im Markt schreitet schnell voran. Die SAV muss hier sicherstellen, dass diese Entwicklungen, insbesondere auch die neuen Technologien, in Aus- und Weiterbildung integriert werden. Denn eines ist klar: Der Aktuar SAV hat eine wichtige Stellung im Markt.

*Michelle Gruner  
Martin Sigrist  
Andreas Bonifazi*