

Interview mit Dr. Marc Chuard, Schweizerischer Versicherungsverband (Mai 2013)

„Der Aktuar ist etwas Spezielles“

Marc Chuard, ehemaliger Präsident der Aktuarvereinigung, ist seit 2009 Geschäftsleitungsmitglied des Schweizerischen Versicherungsverbands (SVV) und Ressortleiter Finanz und Regulierung. Weshalb er den Aktuarberuf liebt und das Rietbergmuseum bewundert, verrät er im Interview.

Dr. Marc Chuard ist vielleicht so etwas wie der Prototyp des Aktuars. In seiner Familie geniesst sein Beruf hohes Ansehen und die Aktuars-Tradition bei den Chuards ist lang, denn auch Vater und Grossvater waren bereits Aktuare. „Ob meine erwachsenen Töchter, die Ökonominen sind, in diese Fussstapfen treten, bezweifle ich allerdings“, sagt der zweifache Vater. Chuard steht auch stellvertretend für Positionen in Firmen, die Aktuare eigentlich zustehen würden: Er war vor seinem SVV-Engagement Chefaktuar bei der AXA Winterthur und Mitglied der Geschäftsleitung.

Herr Chuard, der Wechsel von einer Versicherung zum Verband ist ein grosser Schritt. Hat sich Ihre Arbeit verändert?

Auf jeden Fall. Bis 2008 habe ich in der Privatwirtschaft und sehr grossen Unternehmen gearbeitet, bei der Zürich Versicherung und der AXA, also Unternehmen mit nur schon in der Schweiz mehr als 5'000 Mitarbeitern. Der SVV hingegen ist eine Non-Profit-Organisation und ein Verband, wir werden von unseren Mitgliedern bezahlt. Die Arbeit ist hier auch deutlich politischer als bei einem Privatunternehmen. Eine Facette übrigens, die mich schon immer interessiert hat und die ich immer gepflegt habe.

Wie äussert sich das?

Ein Beispiel: In der Schweiz gibt es jährlich vier ordentliche Sessions des Parlamentes. Meistens organisiert der SVV an zwei dieser Sessions ein Parlamentariertreffen. Ein Mitglied des SVV macht dies an den anderen zwei Sessions. An diesen Treffen versuchen wir aktuelle Versicherungsthemen zu erläutern. Meistens findet auch eine angeregte Diskussion statt und die Parlamentarier stellen zahlreiche Fragen. Für die ganze Branche zu sprechen, ist manchmal eine gewisse Herausforderung, denn unsere Mitglieder haben nicht immer identische Ziele.

Sie sprechen unter anderem die unterschiedlichen Grösse Ihrer Mitglieder an?

Genau. Sie müssen sehen, unser kleinstes Mitglied hat drei Mitarbeiter und muss aber doch einen verantwortlichen Aktuar haben. Aus Kostengründen ist da natürlich nur eine externe Lösung denkbar. Dann haben wir natürlich die grössten Arbeitgeber, eben die AXA oder die Zürich, die ganz andere Mittel haben und sich beispielsweise auch in Richtung Ausland orientieren. Während für diese Grossen die Marktöffnung eine Chance ist, stellt sie für die Kleinen eher eine Gefahr dar.

Immerhin muss ich sagen, dass es im Gegensatz zu anderen Branchen ein Vorteil ist, dass wir mit dem SVV in der Schweiz nur einen Verband für die gesamte private Versicherungswirtschaft haben.

Mahlen die Mühlen in Verbänden langsamer?

Natürlich. Die Suche nach einem Konsens kann sehr zeitaufwändig sein. Das Thema Kommunikation innerhalb im Verband ist auch äusserst wichtig. Denn wir müssen oft „nein“ sagen, was nicht immer positiv wahrgenommen wird.

Sie befürchten, dass Sie zu wenig konstruktiv überkommen?

Ja, dann wird man schnell in diese Ecke gestellt, die alles ablehnt.

Was Sie aber nicht tun?

Nicht grundsätzlich natürlich. Wir streben in einigen Themen die Themenführerschaft an. Zum Beispiel bei der Versicherbarkeit von Naturgefahren, weil das auch mit der Klimaentwicklung zu tun hat. Leider nehmen die Elementarschäden immer mehr zu. Zu diesem Thema können wir etwas beitragen. Und ein anderes ist die Altersvorsorge. Dort versuchen wir natürlich positiv zur konstruktiven Lösungsfindung beizutragen. Auch die Krankenversicherung ist ein sehr wichtiges Thema, das alle Menschen in der Schweiz beschäftigt.

Sie sind ja bekannt als Spezialist für Solvabilität II. Wie wichtig ist das Thema?

Der Schweizer Solvenztest und Solvabilität II sind zwei von meinen wichtigsten Dossiers. Das EU-Projekt Solvabilität II verzögert sich aber permanent. Unfassbar, wenn man bedenkt, dass dieses Projekt gleichzeitig mit dem Schweizer Solvenztest gestartet wurde. Und jetzt heisst es schon, dass eine vollständige Inkraftsetzung von Solvabilität II vor 2017 kaum noch realistisch sei. Dies hat grosse Folgen für die Schweiz, denn wir haben einen Wettbewerbsnachteil.

Weil Sie den Test schon eingeführt haben ...

Ja. Wenn Sie mit der FINMA sprechen, sagen sie, dass das für uns ein Vorteil sei, weil wir Sicherheit verkaufen und wir damit sicherer seien als die anderen. Dass diese Theorie zu kurz fasst, erkläre ich gerne an einem Beispiel:

Nehmen Sie zwei Versicherungsgruppen, beiden Gruppen haben identische Geschäfte in der Schweiz und in Deutschland. Eine hat den Hauptsitz in Deutschland, die andere in der Schweiz. Die Gruppe aus Deutschland braucht weniger Kapital als die Gruppe aus der Schweiz. Natürlich ist sie damit auch leicht weniger sicher, hat aber auch tiefere Prämien. Nur stellt sich jetzt die Frage, ob Sie als Kunde der schweizerischen Gruppe einverstanden sind, mehr zu bezahlen als der Kunde der deutschen Gruppe.

Profitiert die EU von den Erfahrungen der Schweiz mit dem Solvenztest?

Jein. Wir verfolgen dieses Projekt sehr intensiv. Die Schweiz ist aber nicht Mitglied der EU. Wir haben zwar Inputs geliefert, der direkte Einfluss ist aber gering. Der SVV ist auch Mitglied des Europäischen Versicherungsverbands Insurance Europe und auch da können wir schon in gewissen Fällen Inputs liefern.

Ein erklärtes Ziel von Ihnen war, dass Sie die Präsenz in der Westschweiz verstärken. Haben Sie dieses Ziel erreicht?

Ganz offen gesagt stosse ich da auf einige Schwierigkeiten. Erstens gibt es wenige Versicherungsgesellschaften in der Westschweiz. Zahlreiche Gesellschaften sind leider verschwunden. Die Vaudoise gibt es glücklicherweise noch, bietet aber z.B. keine Kollektivlebensversicherungen mehr. Die Präsenz in der Westschweiz ist gering. Als Folge dessen sind wir auch in den Medien weniger präsent. Interessanterweise arbeiten beide Versicherungsspezialisten der grossen Westschweizer Medien aus der Deutschen Schweiz.

SAV / Berufsbild

Sind Sie in Ihrem Traumjob gelandet?

Als Aktuar definitiv. Schon mein Vater und mein Grossvater waren Aktuare. In der Schweiz gibt es meines Wissens nur zwei Familien, die bereits schon in der 3. Aktuars-Generation sind, die Familien Deprez und Chuard.

Und auch zu meinem heutigen Job als Interessenvertreter der Versicherungswirtschaft muss ich gestehen, dass ich ihn über alles liebe. Allerdings würde ich niemandem empfehlen, diese Arbeit bereits mit 30 zu machen. Das ist wirklich eine Aufgabe, für die man schon viel gesehen haben muss, bei dem Vernetzung und Erfahrung eine grosse Rolle spielen. Wobei das eigentlich logisch ist: Als gelernter Gärtner möchte ich zuerst einmal als Gärtner arbeiten, als Bäcker möchte ich zuerst einmal Brot machen und nicht sofort im Verband der Gärtner oder Bäcker arbeiten.

Wie wichtig ist für Sie berufliche Vernetzung?

Für meinen Job ist es das A und O und dementsprechend habe ich darauf immer Wert gelegt. Ich kann natürlich noch heute davon profitieren. Vernetzung ist absolut Zentral. Wenn ich in der Schweiz eine Information brauche, rufe ich einen früheren Kollegen an oder er ruft mich an, wenn er etwas braucht. In diesem Thema gibt es einige Regeln, die man beachten sollte: Fairen Umgang, Geben und Nehmen, Hilfsbereitschaft, Loyalität, Offenheit.

Wie gross ist aus Ihrer Sicht der Einfluss der SAV? Waren Sie, wie die „Bilanz“ gesagt hat, als SAV-Präsident mächtig?

Na ja, die Bilanz hat eher einen Witz gemacht ... Es ist sicher nicht meine Art, zu sagen, ich bin mächtig. Aber ein gewisser Einfluss des SAV-Präsidiums ist sicher vorhanden.

Was hat Sie den für den Präsidenten der SAV prädestiniert?

Wahrscheinlich bin ich nicht Präsident der Aktuarvereinigung geworden, weil ich ein guter Aktuar war, sondern vielleicht, weil ich ein bisschen kommunikativer war als durchschnittliche Aktuare. Dazu habe ich noch das Glück, dass ich nicht so schlecht Deutsch spreche, aber meine Muttersprache Französisch ist. Deswegen bin ich wohl von den Aktuaren in der Westschweiz und in der deutschen Schweiz gut akzeptiert.

Sie kennen ja alle Seiten der Versicherungswirtschaft sehr gut. Wie wichtig ist aus Sicht des SVV die SAV?

Sehr wichtig. Die Aktuarvereinigung wird beobachtet, wahr genommen. Ich finde auch dass mein Nachfolger einen perfekten Job als SAV-Präsident macht. Die SAV hat in den letzten Jahren wirklich ganz tolle Sachen weiter entwickelt, z.B. die ganze Weiterbildung. Auch die Standesregeln finde ich gut.

Was ist für Sie das Attraktive am Aktuarsberuf?

Erstens einmal ist es ein Beruf, der doch ein bisschen etwas Spezielles hat. Wir sind in der Schweiz vielleicht 800 aktive Aktuare – es gibt aber beispielsweise 30'000 Ärzte. Zudem ist der Aktuar nicht so schnell substituierbar. Und man darf ruhig sagen, dass wir in unserem Beruf gut verdienen. Nicht zuletzt haben Aktuare auch ein seriöses, intaktes Image.

Reicht denn die Ausbildung, dass man sagen kann, mit der Ausbildung 3 Jahre decke ich das Spektrum ab, das erforderlich wäre, um Aktuar sein zu können?

Ja. Die Aktuarsausbildung kommt aber oft nach einer ersten Ausbildung, z.B. als Mathematiker oder Physiker.

Weshalb sitzen nicht mehr Aktuare in den Geschäftsleitungen?

Nun, das sind immer Wellenbewegungen. Im Moment ist es wieder ein bisschen besser. Der heutige CEO der Swiss Re ist ein Aktuar und sein Vorgänger auch. Der Chef des weltweiten Schadensversicherungsgeschäfts der Zürich ist ein Aktuar. Aber es ist richtig, dass es vor 30 Jahren mehr Aktuare in den Geschäftsleitungen von Lebensversicherern gab. Tendenziell waren Aktuare bei Lebensversicherern tätig. Und da sind sie doch bis ganz nach oben gekommen. Das Problem ist jetzt, dass alle diese Lebensversicherer in Gruppen integriert worden sind. Damit gingen einige GL-Posten verloren.

Und weshalb hat es so wenige Frauen, die den Aktuarsberuf ergreifen?

Das stimmt gar nicht! Bei den neuen Aktuaren SAV ist der Frauenanteil nahe bei 50 Prozent. Und ich muss Ihnen sagen, dass ich bei der AXA und bei der Zürich zahlreiche Mitarbeiterinnen hatte. Zudem studieren auch immer mehr Frauen Mathematik.

Was empfehlen Sie jungen Aktuaren im Hinblick auf ihre Karriere?

Ich bin bei Versicherungsgesellschaften eingestiegen und kann das empfehlen. Ideal, wenn in einer Firma mehrere Aktuare sind. Denn so viele Aktuare gibt es ja nicht, auf der Strasse trifft man selten per Zufall einen Aktuar. Ob bei einem Lebensversicherer oder Schadensversicherer ist egal. Wenn man dann noch Unternehmergeist hat, kann man sogar selbständig werden. Aber das würde ich noch nicht mit 25 machen.

Sehr wertvoll ist sicherlich, eine gewisse Zeit im Ausland zu arbeiten und sich dort weiter zu bilden und verschiedenste Situationen (andere Kulturen, andere Usancen, andere Gesetze, andere Produkte, usw.) kennen zu lernen.

Versicherungswirtschaft

Welche Herausforderungen kommen auf die Versicherungswirtschaft in den nächsten Jahren zu?

Ein Kernproblem sind die wirklich extrem tiefen Zinsen, die wir jetzt doch schon seit einigen Jahren haben und vermutlich auch noch einige Jahre haben werden. Das ist eine enorme Herausforderung für die Lebensversicherer, die immer mehr Schwierigkeiten haben, die angebotenen Leistungsgarantien zu erfüllen. Aber natürlich ist nicht nur die Versicherungsindustrie tangiert, auch die Pensionskassen und grundsätzlich ist es ein Problem für die Sparer. Man muss einfach sehen, man löst Probleme von bankrotten Banken und stark verschuldeten Staaten, aber indem man die Sparer eigentlich schröpft.

Hinzu kommt in der Schweiz das Problem der 2. Säule. Der Umwandlungssatz, der im BVG festgelegt ist, ist natürlich aktuell viel zu hoch. Bei allem Respekt vor Politikern, aber sie sind nicht zuständig für die Langlebigkeit der Schweizer Pensionierten und sie sind auch nicht zuständig für die Zinsen auf den Märkten.

Zudem glaube ich, dass auch die Krankenversicherung in der Schweiz immer ein heisses Thema bleiben wird.

Wie stehen Sie zur Stempelsteuer?

Die Stempelsteuer von 2.5% auf Einmalprämien von Lebensversicherungen ist bei den heutigen sehr tiefen Zinsen dramatisch. Wenn die Zinsen unter 1% sind, brauchen sie schon ca. 3 Jahre Zinsen, damit sie nur die Stempelsteuer kompensieren können. Und nachher brauchen sie nochmals 4 Jahre Zinsen, damit sie die Provision des Verkäufers zahlen können! Bei einer Einmaleinlage, bei der die Versicherungssumme tiefer ist, als die bezahlte Prämie, gehen dann die Verkaufsargumente langsam aus. Gut, vielleicht können Sie noch mit einer Überschussbeteiligung trösten. Aus diesem Grund lobbyieren wir extrem für die Abschaffung dieser Stempelsteuer. Sie bringt auch nur noch 30 Millionen Franken, in den besten Jahren hat sie über 100 Millionen gebracht. Das ist auch so ein Fall, wo man sagt, die Steuer hat die Steuer getötet.

Marc Chuard persönlich



Was machen Sie wenn Sie nicht aktuariell denken?

Eine meiner Leidenschaften sind Museen. Eines der schönsten, besten Museen, die ich kenne, ist das Rietberg Museum. Mein Arbeitsort im Quartier Zürich-Enge ist also ideal gelegen.

Welche Fehler entschuldigen Sie am ehesten?

Eigentlich entschuldige ich alle Fehler, aber, bitte nicht zweimal den gleichen Fehler machen.

Haben Sie eine Lieblingsgestalt in der Geschichte?

Leonardo da Vinci. Er war ein Multigenie. Er war ein Künstler, aber auch ein Wissenschaftler.

Welche Eigenschaften schätzen Sie bei einer Frau, einem Mann am meisten?

Fairness. Mir fehlt – karrieretechnisch gesehen – vielleicht etwas der Killerinstinkt, ich bevorzuge die Harmonie.

Gibt es eine natürliche Gabe, die Sie besitzen möchten?

Ja, ich kann nicht musizieren, liebe aber die Musik verschiedenster Art – unter anderem war ich am Lady Gaga-Konzert im Hallenstadion und am Coldplay Konzert im Letzigrund. Auch Freddy Mercury oder Tina Turner faszinieren mich. Diese Menschen sind voller Passion und ich finde es fehlt manchmal an Leidenschaft auf dieser Welt.

Ihr Motto?

Leben und leben lassen.