



## Solvency II: Outsourcing macht Versicherer realistisch

(ddp direct)Bad Homburg - Outsourcing ist im Rahmen von Solvency-II-Projekten ein klarer Mehrwert. Zu dieser Einschätzung kommt Jochen Witte von der Unternehmensberatung microfin aufgrund der aktuellen Praxis bei Versicherern. Der Grund: Seriöses Outsourcing verlange eine genaue Analyse der Prozesse über die Kernbereiche hinaus und daran fehle es bei vielen Versicherungen bislang. Deshalb führten Sourcing-Projekte regelmäßig zu einer realistischeren Bewertung der eigenen Risiken und damit zu einem effektiveren Solvency-II-Prozess, so der Experte. Voraussetzung allerdings ist eine professionelle Führung der Auslagerung.

"Die Säule 1 von Solvency II, also das Finanzrisiko, haben die Unternehmen in der Regel gut im Griff", so Witte. Anders sehe es hingegen bei Säule 2 aus. "Das Geschäftsrisiko umfasst auch die außerhalb des Kerngeschäftes bestehenden Facetten, denen sich Versicherer in der Vergangenheit aus Sicht des Risikocontrollings nicht mit gleicher Nachhaltigkeit gewidmet haben", berichtet der Experte.

Hier kann ein Outsourcing zum probaten Mittel werden: "In der Praxis werden diese Themen im Wege der Realisierung eines Sourcings, vor allem im Falle eines Outsourcings, erstmals für die Versicherung transparent. Und sie werden beziffer- und messbar", erklärt Witte. Das könne ein guter Sourcing-Partner oft besser bewerkstelligen als das Unternehmen selbst: "Der Outsourcing-Provider betreibt diese Themen jeweils als sein Kerngeschäft. Deshalb kauft der Versicherer nicht nur Kernkompetenz, sondern auch Kernkompetenzaufmerksamkeit ein. Das bedeutet für das Risikomanagement einen klaren Mehrwert, nicht nur im Hinblick auf Solvency II."

Klar ist aber auch: Solvency II verlangt über die detaillierte Bestimmung der Anforderungen an das Risikomanagement bei (Out-)Sourcingentscheidungen und deren Umsetzung die Einhaltung professioneller Vorgehensmodelle. "Hier darf ein Versicherer nicht unprofessionell vorgehen, sonst ersetzt er einen Unsicherheitsfaktor durch einen anderen. Wenn das Sourcing aber sauber konzipiert und gesteuert wird, führt es nach unseren Erfahrungen regelmäßig zu einer Stärkung der Qualität, Steuerungsmöglichkeit und Aussagekraft des Risikomanagements. Ein klarer Wettbewerbsvorsprung", so Witte.

circa 2.300 Zeichen (inkl. Leerzeichen)

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:  
<http://shortpr.com/621zry>

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:  
<http://www.themenportal.de/wirtschaft-finanzen/solvency-ii-outsourcing-macht-versicherer-realistisch-69653>

### Pressekontakt

microfin Unternehmensberatung GmbH

Herr Branimir Brodnik  
Kaiser-Friedrich-Promenade a 59  
61348 Bad Homburg

[info@microfin.de](mailto:info@microfin.de)

### Firmenkontakt

microfin Unternehmensberatung GmbH

Herr Branimir Brodnik  
Kaiser-Friedrich-Promenade a 59  
61348 Bad Homburg

[microfin.de](http://microfin.de)  
[info@microfin.de](mailto:info@microfin.de)

Die microfin Unternehmensberatung ist Spezialist für Outsourcing und Prozessoptimierung. microfin berät seine Kunden zum Thema Outsourcing branchenübergreifend in strategischen, technologischen, betriebswirtschaftlichen und vertraglichen Fragen. Finanzdienstleister profitieren von der hohen bankfachlichen Expertise des Bad Homburger Beratungsunternehmens, das seine Wurzeln in der Organisations- und Prozessberatung von Banken hat. Das Ziel Effizienz steigern erreicht microfin durch Beratung in den Themenfeldern Outsourcing, IT Management, Prozessoptimierung und Governance, Risk und Compliance (GRC). Die Leistung von microfin endet jedoch nicht bei der Managementberatung, sondern reicht bis zur erfolgreichen Umsetzung in time, in budget und in quality.