

Rückversicherer vor substantiellen Fragen: Hurrikane nicht das Thema



“Das Niedrigzinsniveau einhergehend mit nahezu unbegrenzter Liquidität hat dramatische Auswirkungen auf die traditionelle Rückversicherung”, sagt Stefan Materne vom Lehrstuhl Rückversicherung der FH Köln zum Auftakt des heutigen 12. Kölner Rückversicherungs-Symposiums im Interview mit VWheute. Es wird, so kündigt er an, heute vor den erwarteten rund 500 Zuhörern um substantielle Fragen gehen.

VWheute: Was bewegt die Rückversicherung in den kommenden Jahren?

Stefan Materne: Nicht Hurrikane oder Emerging Risks sind derzeit das vorherrschende Thema. Das Niedrigzinsniveau in Verbindung mit nahezu unbegrenzter Liquidität führen zur aktuellen Rekordkapitalisierung von rund 555 Mrd. Dollar im traditionellen Rückversicherungsgeschäft. Ein Ende der stetig zunehmenden Überkapazität ist nicht in Sicht. Dazu kommt die zunehmende Konkurrenz des in den Markt strömenden “Alternative Capital”, das je nach Statistik bei 60 bis 70 Mrd. Dollar gelistet wird – bei steigender Tendenz. Rückversicherer müssen sich die Frage stellen, ob ihr Geschäftsmodell in der traditionellen Form überhaupt noch zeitgemäß ist (siehe DOSSIER).

VWheute: Das müssen Sie erklären vor dem Hintergrund, dass die Unternehmen nach wie vor Umsatzzuwächse und deutliche Gewinne verbuchen.

Stefan Materne: Das Ausbleiben größerer Schäden ist aktuell verantwortlich für die hohen Profite der Rückversicherer – nicht unbedingt suffiziente Ratenniveaus. Die Schadenlast aus Katastrophenereignisse lag mit 35 Mrd. Dollar 2014 weit unter dem Niveau von 2011, als man hier in der Summe 129 Mrd. Dollar verzeichnete.

VWheute: Wie entwickelt sich die Nachfrage nach Rückversicherungsschutz?

Stefan Materne: Die Nachfrage der Erstversicherer geht zurück. Die Prämieinnahmen sind nachhaltig gesunken. Der Markt konsolidiert sich, Selbstbehalte nehmen zu. Darüber hinaus hat sich in einigen Versicherungskonzernen die Einkaufspolitik verändert: Alle Einheiten dieser Häuser müssen sich nun bei dem jeweiligen internen Risikoträger rückversichern. Und der Gruppenselbstbehalt für den zentralisierten externen Kauf von Rückversicherung liegt in der Regel deutlich über der Summe der vorherigen einzelnen Selbstbehalte: die RV-

Nachfrage dieser Häuser ist also rückläufig. Die Marktmacht von größeren Einkäufern erhöht ebenfalls den Preisdruck. Die Schere von Angebot und Nachfrage öffnet sich immer weiter.

***VWheute:** Alles in allem malen Sie also ein düsteres Bild. Wohin geht die Reise für die Rückversicherung?*

Stefan Materne: Der Bedarf nach Risikotransfer wird auch in der Zukunft bestehen; fraglich ist jedoch in welchem Umfang und auf welche Weise. Wir stellen aus diesem Grund die Frage, ob das Geschäftsmodell der traditionellen Rückversicherung überhaupt noch zeitgemäß ist. Das diskutieren heute die Experten. Ich gehe davon aus, dass Rückversicherer für nachhaltigen Erfolg ihre jeweilige Nische oder anderweitige Alleinstellungsmerkmale finden müssen. Mehrwert lässt sich entweder über das Produkt oder durch Kundenbindung generieren. Allerdings steckt die Branche in dem Dilemma, dass Produkte schnell kopiert werden. Es muss nachhaltig die Fähigkeit entwickelt werden, den für die erbrachte Dienstleistung und das eingegangene Risiko angemessenen Preis zu erzielen.

Die Fragen stellte *VWheute*-Redakteur **Rafael Kurz**.

www.vw-heute.de/tagesreport