

„Bei vielen Investoren geht es um langfristige Anlageentscheidungen, und die nicht vorhandene Korrelation dieser Assetklasse mit anderen Investments wird nach wie vor als großer Vorteil gesehen“

Das Geschäftsmodell der Rückversicherer – den Herausforderungen gewachsen?

Wie geht es weiter mit der Rückversicherung? Die zukünftige Geschäftsausrichtung der traditionellen Rückversicherung angesichts des zunehmenden Überangebots von Risikotransfer-Kapazität bildete den thematischen Schwerpunkt des 12. Kölner Rückversicherungs-Symposiums des Instituts für Versicherungswesen (IVW) der Fachhochschule Köln am 12. Mai 2015. 530 Teilnehmer bestätigen mit ihrer Anwesenheit die Relevanz dieser Fragestellung für die Branche.

Prof. Stefan Materne, Inhaber des Lehrstuhls für Rückversicherung, berichtete in seiner Einführung vom Kapitalzufluss der vergangenen Jahre – sowohl traditionelles als auch alternatives Kapital – und zeigte die damit verbundenen Preisreduktionen und Bedingungsauflösungen auf. Die verminderte Nachfrage der Zedenten verstärkte den Effekt weiter, so dass der Marktzyklus in der Rückversicherung derzeit stark gemildert, wenn nicht gar ausgesetzt sei. Als Reaktion geben aktuell verschiedene Rückversicherer Kapital an ihre Aktionäre zurück oder nutzen es für externe Akquisitionen, so Materne. Bislang gebe es eine Tendenz zum Aussitzen der Situation, doch eine Anpassung des Geschäftsmodells, zum Beispiel über die Spezialisierung auf Nischen, sei unvermeidbar.

Alternative Lösungen künftig nicht nur für Naturkatastrophen?

In einer Paneldiskussion wurden unter der Leitung von Dr. Marc Surminski (Chefredakteur, Zeitschrift für Versicherungswesen) die Wechselwirkungen von traditionellem und alternativem Risikotransfer mit den Diskutanten Pina Albo (Vorstand, Munich RE) und Dirk Lohmann (CEO, Secquaero Advisors) erörtert. Nach Lohmann kann der Kapitalmarkt den Risikotransfer über alternative Vehikel kostengünstiger zur Verfügung stellen als die traditionellen Anbieter. Dabei sei der Einsatz nicht allein auf Naturkatastrophen beschränkt und künftig auch für andere Bereiche und Risiken denkbar.

Albo sieht hingegen nur begrenztes Wachstumspotential für alternative Kapazitäten außerhalb von US-Naturkatastro-

phenrisiken. Der wesentliche Vorteil der traditionellen Rückversicherung liege in der auf Langfristigkeit ausgelegten Geschäftsbeziehung zu den Kunden. Nach einem Zinsanstieg oder einem größeren Schadensfall werde ein opportunistischer Teil der alternativen Kapazität den Markt schnell wieder verlassen.

Lohmann hingegen erwartet selbst bei einer Normalisierung des Zinsniveaus den Verbleib des überwiegenden Teils des Kapitals. Bei vielen Investoren gehe es um langfristige Anlageentscheidungen, und die nicht vorhandene Korrelation dieser Assetklasse mit anderen Investments werde von vielen nach wie vor als großer Vorteil gesehen.

Rückversicherung als attraktives Investment – Vermischung von traditionellen und alternativen Kapazitäten

Im Interview mit Materne berichtete Stefan Wintels (Vorstandsvorsitzender, Citigroup Global Markets Deutschland) über die Attraktivität der (Rück-)Versicherungsbranche aus Investorensicht und die Trends in der Kapitalanlage. Insbesondere aufgrund des hohen Total Capital Return (Dividendenausschüttungen und Aktienrückkäufe) und den zu klassischen Kapitalmarktrisiken unkorrelierten Versicherungsrisiken haben sich Rückversicherer als attraktive Investments etabliert, so Wintels. Die Investition erfolge jedoch unabhängig vom Geschäftsmodell oder ‚Verpackung‘ der Versicherungsrisiken, so dass die Vermischung von traditionellen und alternativen Kapazitäten vorangetrieben werde.

Wintels erwartet ungebrochen hohe Investitionen in die Rückversicherer, so dass der Kapitalzufluss weiter verstärkt wird, auch vor dem Hintergrund mangelnder Alternativen durch das anhaltende Niedrigzinsumfeld. Und er geht aufgrund der Vorzüge der alternativen Vehikel von einer dauerhaften Bereitstellung des Kapitals aus. Eine Investition von Versicherern in Infrastrukturprojekte erachtet er aufgrund der langen Duration als sinnvoll, jedoch gebe es derzeit für die großen Anlagevolumina der Versicherungswirtschaft schlicht zu wenig Anlageprojekte.

Terror, Kidnapping und andere Katastrophen

In einer zweiten Diskussionsrunde warf Herbert Fromme (Süddeutsche Zeitung) die Frage auf, ob traditionelle Rückversicherer vermehrt neuartige und vor allem unbekannte Risiken decken müssen, um dem Prämienabtrieb entgegenzuwirken. „Von einem Aussitzen des weichen Marktes kann keine Rede sein. Vielmehr konzentrieren wir uns darauf, nur Risiken zu zeichnen, die wir für technisch vertretbar halten – selbst wenn wir dabei Prämie verlieren“, so Albo.

Kein Wachstumspotenzial, aber immer Bedarf für Risikoträger der letzten Instanz

Joe Brandon (Executive Vice President, Alleghany Corporation) sah kein Wachstumspotenzial für Rückversicherer, wobei der Bedarf für einen Risikoträger in der letzten Instanz nie ganz verschwinden dürfte. Die Branche müsse zunehmend als Berater für Erstversicherer fungieren und Innovationen rund um „Big Data“ und neuartige Risiken begleiten, bestätigte Dirk Spenner (Managing Director DACH & CEE, Willis Re). Gunther Saacke (CEO, Qatar Re) sah die Rückversicherung eher als Katalysator denn als treibende Innovationskraft. „Die Rückversicherung hilft den Erstversicherern, das Risiko besser im Underwriting zu verstehen.“

Auf die Frage, ob der Bedarf an Rückversicherung weiter abnehmen werde, verwies Tom Bolt (Director Performance Management, Lloyd's) auf die global zum Teil sehr geringe Versicherungsdurchdringung, wie das Erdbeben in Nepal kürzlich wieder gezeigt habe. Auch in der Mikroversicherung, die zum Aufbau und Wachstum von Volkswirtschaften beitrage, sah er Potential. Spenner ergänzte, er gehe künftig von der Begleitung der neuen Märkte vermehrt durch Standorte außerhalb Kontinentaleuropas wie Singapur und Dubai aus.

SEBASTIAN HOOS, M.SC.

Wissenschaftlicher Mitarbeiter der Forschungsstelle Rückversicherung der Fachhochschule Köln

Die Rückversicherer haben 2014 sehr gute Gewinne eingefahren – doch der Blick in die Zukunft ist getrübt. Eine der wesentlichen Ursachen für die hohe Profitabilität liegt in der ungewöhnlich niedrigen Schadenbelastung aus Katastrophenereignissen (35 Mrd. US-Dollar in 2014 gegenüber 129 Mrd. Dollar im Schreckensjahr 2011). Das Blatt kann sich jederzeit ändern. Das belegen die Erdbeben in Nepal auf erschreckende Weise, auch wenn in dem armen Land kaum Schäden versichert sind.

Katastrophen verursachen in der Regel enorme Sach- und Personenschäden. Nicht selten vernichten sie sogar die dahinter stehenden Versicherungsunternehmen. Rund acht Prozent der Versicherungsunternehmen in den USA sind an Katastrophenschäden gescheitert, warnt Paul Hertelendy die Versicherer vor Fehleinschätzungen dieser Risiken. Er ist Chief Underwriting Officer Specialty Lines von Scor Global P&C SE in Zürich. Zu den Katastrophenereignissen zählt die Branche auch Terroranschläge. In diesem Bereich beobachtet Dirk Harbrücker, Vorstand des deutschen Terrorversicherers Extremus, ein häufig vorkommendes Missverständnis: „Ein Fehler in den ausländischen Modellen ist oft, dass sie annehmen, Berlin sei unser Hotspot, dabei hat Frankfurt am Main eine viel höhere Wertekonzentration.“

Experten erwarten eine deutlich zunehmende Gefährdungslage: „Die Bedrohung ist heute höher als vor zehn Jahren“, sagte etwa Prof. Dr. Peter Neumann, Professor für Sicherheitsstudien am Kings's College in London, auf einer Kundenveranstaltung der Scor Global P&C Deutschland in Berlin. Vor allem der Konflikt in Syrien sei geeignet, eine neue Generation von islamistischen Kämpfern hervorzubringen. Die Rückkehrer seien eine neue Gefahr, aber nicht die einzige. Die Anschläge auf die Redaktion der französischen Satirezeitschrift Charlie Hebdo gingen nicht auf das Konto von Rückkehrern. Die größte Gefahr gehe nach wie vor von den Anhängern von Al Qaida und dem Islamischen Staat aus. Beide würden in einer Art Wettbewerb um die Macht kämpfen.

Dabei habe sich die „Arbeitsweise“ seit den Anschlägen auf das World Trade Center am 11. September 2001 verändert. Die Zielrichtung sei weniger spektakulär, als

vielmehr häufiger und kleiner. „Ich sehe in Europa viele kleinere Anschläge von Al-Qaida- und IS-Unterstützern“, prognostizierte Neumann auf der Scor-Fachtagung. In der Absicherung von Terrorrisiken durch Versicherungen sieht der Experte weder eine abschreckende noch eine förderliche Wirkung auf den Terror.

Firmen sorgen sich offenbar zu Recht, Mitarbeiter in exponierte Regionen wie Lateinamerika, den Mittleren Osten oder Nordafrika zu entsenden. „Die Gefahr für Unternehmen und ihre Mitarbeiter steigt.“ Dies bestätigte Krisenberater Christopher Schramm von der Firma red24. Er wird eingeschaltet, um mit Entführern zu verhandeln. Dabei hat er mitunter auch mit Lösegeld-Versicherern zu tun. Er sieht darin grundsätzlich keine Gefährderhöhung – mit einer Ausnahme: Wenn die Existenz der Police bekannt wird, doch das verbietet in Deutschland die Aufsichtsbehörde. Sie schränkt den Kreis der Mitwisser in der Regel auf drei Personen ein.

Das ist auch gut so: „Es ist ganz wichtig, dass auf der Police nicht Kidnapping and Ransom draufsteht“, warnt der frühere Bundeswehr-Offizier Schramm. Er sei im Übrigen meist der einzige, der der Versicherung am Ende sagen könne, ob das Geld denn auch tatsächlich gezahlt worden sei. Besonders problematisch werde es immer dann, wenn religiöse Motive hinter der Tat stünden. Die ließen sich nicht mit Geld lösen; ganz im Gegensatz etwa zu Mexiko und Venezuela, wo Entführungen zum reinen Geschäftsmodell geworden seien. Insgesamt würden Entführungen zu 73% durch Zahlung eines Lösegeldes beendet.

Dass sich bei Terror und Entführungen nicht alles mit Geld lösen lässt, steht für Versicherer außer Frage. Sie haben frühzeitig spezielle Services und Kooperationen mit Krisenexperten aufgebaut. Aktuell meldet die Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS), dass sie ihr Krisenmanagement-Team um Terrorismusexperten erweitern. Sie bietet künftig eigenständige Terrorismusdeckungen für ausländische Standorte internationaler Unternehmen an. Denn diese Standorte sind in nationalen Pool-Polices meist ausgeschlossen.

R.L.