

Versicherungs wirtschaft heute

TAGESREPORT

„Rückversicherung bleibt fundamentales Instrument“



Winfried Heinen, Life/Health Executive Director, Sprecher des Vorstands der General Reinsurance AG in Köln, gehört heute zum Podium des 13. Kölner Rückversicherungs-Symposiums.

Foto: Gen Re

31.05.2016 – Rückversicherung hat die Aufgabe „durch das aktive Managen von Risiken die Voraussetzungen herzustellen, unter denen Versicherung funktioniert“, sagt Winfried Heinen. Im Interview mit VWheute erklärt der Vorstandssprecher der Gen Re, warum Finanzstärke und exklusives Spezialwissen für den Zedenten auch in Zukunft starke Argumente bleiben.

VWheute: Geschäftsmodell in ernster Gefahr oder doch vielmehr Fels in der Brandung: Wie deuten Sie die Vorzeichen für die Rückversicherung?

Winfried Heinen: Dass das Geschäftsmodell Rückversicherung in ernster Gefahr ist, sehe ich nicht. Das Gesetz der großen Zahlen, auf dem Versicherung ja im Wesentlichen basiert, wird auch in Zukunft nur unter gewissen Bedingungen gelten wie z. B., dass das versicherte Portefeuille einen gewissen Grad an Homogenität und Unabhängigkeit der Risiken aufweist. Dass die Risiken, die wir versichern, von alleine weniger oder kleiner werden, ist sicherlich nicht der Fall. Im Gegenteil beobachten wir ja, dass versicherte Schäden eher steigen und der Umfang und die Art von Risiken eher zunehmen.

Von daher wird es auch in Zukunft notwendig sein, durch das aktive Managen von Risiken die Voraussetzungen herzustellen, unter denen Versicherung funktioniert. Rückversicherung hat sich dabei als eine hoch effiziente und vor allem sehr flexible Methode bewährt. Die alternativen Methoden, die es seit einiger Zeit im Markt gibt, erreichen in der Regel nicht denselben Grad an Flexibilität und müssen vor allem noch beweisen, dass sie auch in Extremsituationen funktionieren, also ihren wirklichen Härtestest erst noch bestehen.

Nichtsdestoweniger befindet sich der Rückversicherungsmarkt in der Gegenwart in einer Situation, in der das Angebot die Nachfrage übersteigt. Das unterscheidet sich zunächst einmal nicht von den weichen Märkten in früheren Zyklen. Ein entscheidender Unterschied liegt allerdings in der gegenwärtigen Niedrigzinssituation, die dazu führt, dass reichlich Kapital in den Rückversicherungsmarkt strömt. Da dieses Zinsumfeld nicht marktwirtschaftlichen Regeln folgt, sondern politisch gewollt ist, kann es durchaus noch eine Zeit andauern, bis sich diese Rahmenbedingungen ändern, und wir werden daher noch eine Weile mit Überkapazitäten zu tun haben.

VWheute: Stefan Materne hat vergangenes Jahr angemahnt, dass nur die Nische und die Unique Selling Proposition nachhaltigen Erfolg bringen: Was wird es Ihrer Meinung nach also in der Rückversicherung in fünf Jahren geben, was es heute noch nicht gibt?

Winfried Heinen: Ich teile die Meinung nicht, dass nur die Nische Erfolg bringt. Wie gerade gesagt, halte ich Rückversicherung für ein fundamentales Instrument, damit Versicherung überhaupt funktioniert, also ist das Hauptspielfeld groß genug, dass es auch dort Geschäftsmöglichkeiten geben wird. Dort muss man allerdings so aufgestellt sein, dass man ent-

weder in einem Preiskampf bestehen kann, beispielsweise durch sehr schlanke Strukturen und Prozesse, oder dass man auf andere Weise für den Kunden attraktiv wird; das wäre dann die Unique Selling Proposition. Ich denke, dass wir in den nächsten fünf Jahren im Rückversicherungsmarkt starke Aktivitäten im Bereich Big Data und Decision Analytics sehen werden, um dort eine USP zu schaffen.

VWheute: *Welches ist das Alleinstellungsmerkmal der Gen Re, mit dem sie langfristig und nachhaltig im Markt bestehen wollen?*

Winfried Heinen: Zunächst einmal zeichnet uns unsere Finanzstärke – in den einschlägigen Ratings sind wir ja zwei Punkte besser als unser nächsten Konkurrent – und die Langfristigkeit unserer Geschäftspolitik – und damit unserer Kundenbeziehungen – aus.

Das allein ist allerdings dann doch zu wenig. Unser Ansatz ist darüber hinaus, dass wir in wichtigen Bereichen über Spezialwissen verfügen, auf das Zedenten nur in einer direkten Geschäftsverbindung mit uns Zugriff haben. In einigen Bereichen und Märkten wie z. B. im Leben/Kranken-Geschäft oder im deutschen P&C-Markt ist uns das bereits ganz gut gelungen. Diese Position zu verteidigen und darüber hinaus auf andere Bereiche auszuweiten, ist das, womit wir uns täglich beschäftigen müssen.

Die Fragen stellte VWheute-Redakteur Rafael Kurz.