

Rückversicherung: Totgesagte leben länger

Abgesehen von Dinosauriern überleben Totgesagte nicht selten ihre dunklen Prophezeiungen. Ob Solvency II oder der klassische Rückversicherungs-Zyklus sich einmal als „Dinos der Assekuranz“ entpuppen werden oder nicht, wird die Zukunft zeigen. In den von Professor Stefan Materne vom Institut für Versicherungswesen an der Fachhochschule Köln (ivw Köln) gewohnt süffisant angestimmten Abgesang wollten Mitte Mai jedenfalls nicht alle Experten des „10. Kölner Rückversicherungs-Symposium“ einstimmen.

Die endgültige Einführung des europäischen Regelwerks Solvency II war ursprünglich für das Jahr 2007 geplant – nach einer 14-monatigen Einführungszeit. Nun schreiben wir das Jahr 2013 und reden eher über einen Start der neuen Solvenzregeln in 2017 als in 2016. So auch Burkhard Balz, der für das Thema zuständige Berichterstatter des Europäischen Parlaments. Er hat sich beim Symposium gegen jede weitere Verschiebung ausgesprochen. Ausschließen möchte er gleichwohl nichts. „2014 wird ein verlorenes Jahr“, warnt er angesichts der bevorstehenden Wahlen vor allzu großen Erwartungen. Auf die Frage, ob Solvency II gestorben sei, wenn es bis 2017 nicht klappen sollte, antwortet Balz, ganz Politiker, mit klarem „Nein“.

Solvency II: Bewegung bei den Kapitalregeln?

Der Parlamentarier ist fest davon überzeugt, dass das Regelwerk notwendig sei – Änderungen aber wohl auch. Die würden spätestens in den nächsten Monaten konkret, wenn die europäische Versicherungsaufsicht EIOPA ihren Bericht vorlegt. Balz rechnet etwa mit einer Milderung der in der Branche heftig umstrittenen Kapitalunterlegung für Aktieninvestments. Hier kann er sich vorstellen, zunächst mit niedrigeren Sicherheitskapital-Anforderungen zu starten und sie dann über sieben Jahren gestreckt langsam nach oben zu schrauben. Offenbar haben die Solvency-II-Strategen von den Eurorettern gelernt, dass sich über die Zeitschiene so manch bittere Medizin versüßt.

Der Rückversicherungsmarkt schluckt derzeit so manch bittere Pille, doch die Nebenwirkungen bleiben aus, wundert sich Materne: „Früher hat der Markt einen 50-Mrd.-Dollar-Schaden gebraucht, um sich zu drehen, aber trotz der 124 Mrd. Dollar

Schäden in den NatCat-schadenträchtigen Jahren 2010/11 hat der Markt diesmal nicht gedreht.“ Sobald Anzeichen einer Verhärtung zu erkennen seien, würden Investoren sogleich so viel Kapital in den Markt geben, dass die Verhärtung gestoppt werde, bevor sie überhaupt eingesetzt habe.

Geografisch betrachtet konzentriert sich das Kapital dabei zunehmend auf den Rückversicherungsstandort Schweiz und hier speziell Zürich. Es sind vor allem Gesellschaften von den Bermudas, die sich vor dem Zugriff der USA nach Kontinentaleuropa in Sicherheit bringen. Die Alpenrepublik lockt sie mit steuerlichen Vorteilen bei der Anerkennung ihrer Reserven.

Das Ende des Zyklus?

Der ungebremste Zustrom an Kapital verleitet Rückversicherungswissenschaftler Materne zu der These: „Der Zyklus ist mangels attraktiver Investment-Alternative verschwunden.“ Die Rückversicherung sozusagen als Opfer der Niedrigzinskrisen.

Weltmarktführer Munich Re erreicht bei der Wiederanlage inzwischen nur noch eine Verzinsung von 2,2%. Entsprechend geben sich die Versicherungseigentümer nach einer Studie der Swiss Re aber auch mit 5,5% Eigenkapitalrendite in der Schaden- und Unfallversicherung zufrieden. Das hat auch Vorteile: Dadurch mache es „für Unterneh-

men Sinn, wieder mehr Risiken in den Versicherungsmarkt zu transferieren“, meint Dankwart von Schultzen-dorff, Chairman Ace European Group.

Andere sehen den Industrie- und Rückversicherungsmarkt eher Schrumpftendenzen ausgesetzt, etwa durch steigende Selbstbehalte. Davon sind sogar Rückversicherer selbst überzeugt. „Per Saldo wird's abnehmen“, meint zum Beispiel Michael Pickel vom Vorstand der Hannover Rück. Allerdings sieht er in einzelnen Sparten, wie Kfz-Haftpflicht, Ausnahmen. Auch die Nachfrage von Seiten der Versicherungsvereine wird seiner Einschätzung nach stabil bleiben.

Der klassische Wettbewerb verschiebt sich

Hans-Joachim Guenther, Head of Reinsurance Europe and Asia/Pacific beim in der Schweiz ansässigen Rückversicherer Endurance, vertraut auf weiter steigende Risikotransfers. Der ehemalige Gerling-Manager rechnet in Zukunft jedoch mit flacheren Zyklen. Phasen längerer Beitragsstabilität wären aus Sicht von Hanns-Martin Schindewolf, Vorsitzender der Geschäftsführung der Daimler Insurance Services GmbH, zu begrüßen. Er beobachtet derzeit zwar auch einen flacheren Zyklus, „aber das wird nicht für immer so bleiben.“

Gewisse Veränderungen im Rückversicherungsmarkt sind für Schindewolf jedoch Fakt. „Der klassische Wettbewerb verschiebt sich“, ist er überzeugt. Das Know-how werde zunehmend interessanter für die Industrie und die Erstversicherung und dort integriert. Experten beobachten denn auch hier einen Anstieg der Selbstbehalte.

„Keiner ist bereit für Innovationen in der Rückversicherungsindustrie“, kritisiert Schindewolf, zugleich Vorstand im Deutschen Versicherungs-Schutzverband (DVS). Er wisse von Verhandlungen mit Versicherern, in denen keine Lösung gefunden worden sei. „Wichtig ist nicht der Show-Case, sondern die Serienreife“, verdeutlicht der Daimler-Manager.

Neil Maidment, CUO des Lloyd's-Versicherers Beazley, bestätigt, dass sich in den Vereinigten Staaten z.B. in der Absicherung von Cyber-Risiken viel bewege, in Deutsch-

„Offenbar haben die Solvency-II-Strategen von den Eurorettern gelernt, dass sich über die Zeitschiene so manch bittere Medizin versüßt“

land aber nicht wirklich. Hannover-Rück-Mann Pickel kontert, dass die Kunden auch nicht gerade innovationsfreudig seien. So manche moderne Absicherung, etwa Verbriefungen, seien von der Kundschaft nicht so stark nachgefragt worden, wie erwartet. Endurance-Manager Guenther pflichtet bei, schließlich müssten die Rückversicherer mit der Ressource Eigenkapital vorsichtig umgehen, deshalb seien sie aber nicht gleich innovationsfeindlich.

Im Endeffekt dreht sich die Frage nach der Zukunft der Rückversicherung darum, wie genau sie die Wünsche ihrer Kunden treffen. Ob die Marktführer von heute noch die von morgen sein werden und somit nicht zu „Dinos der Assekuranz“ mutieren, wird sich zeigen. Derweil geht der Branche der Diskussionsstoff nicht aus. Zumindest darin sind sich die Experten einig.

RITA LANSCH

Katastrophenland China

China ist die Zukunft – auch was Katastrophenschäden für die Versicherungswirtschaft anbetrifft. Die letzten Jahrzehnte sahen einen beispiellosen Aufstieg Chinas zur Wirtschaftssupermacht. Die Hoffnungen der großen westlichen Versicherer, an diesem Aufstieg partizipieren zu können, erfüllten sich jedoch nur zum Teil. Noch immer ist das Land zwar nach westlichem Maßstäben stark unterversichert – im dynamisch wachsenden Versicherungsmarkt spielen jedoch einheimische Gesellschaften mittlerweile eine gewichtige Rolle.

Angesichts der starken Bedrohung des Landes durch Naturkatastrophen könnte es sich aber für die westlichen Versicherer noch als Segen herausstellen, dass man in China nicht die Marktanteile hat, die man sich einst erträumte. Naturkatastrophen kosten im Schnitt nach einer Studie der Swiss Re jedes Jahr ungefähr 3% der gesamten chinesischen Wirtschaftsleistung. Das riesige Land ist extremen Naturgefahren ausge-

setzt: Neben Stürmen und Überflutungen sind vor allem Erdbeben das Hauptrisiko. Das letzte große Beben in 2008 richtete Schäden in Höhe von rd. 124 Mrd. US-Dollar an. Die Versicherungsschäden lagen dagegen nur bei 366 Mio. US-Dollar.

Weil der chinesische Markt aber jährlich um rd. 8% wächst und immer mehr Risiken versichert werden, wächst auch die Bedrohung für die Versicherer. Megastädte wie Peking oder Chengdu liegen in Regionen mit relativ hoher Erdbebengefährdung – wenn hier ein großes Beben zuschlägt, könnten gigantische Schäden entstehen. Bislang sind Versicherungen gegen Erdbeben noch kein Standardprodukt in China. Je weiter aber die Verbreitung voranschreitet, umso größer werden die Summen, die bei einer Großkatastrophe für die Versicherer auf dem Spiel stehen. Die Risikomodellierer von AIR sehen mittlerweile China als nächsten Hauptmarkt für die Bewältigung von Naturkatastrophen an.

Mancher westliche Versicherer mag unter diesen Vorzeichen gar nicht so traurig sein, dass sein Chinageschäft bislang hinter den ursprünglichen Erwartungen zurückgeblieben ist. Über die Rückversicherer sind die Europäer und Amerikaner allerdings an diesem Geschäft und an diesem Risiko doch beteiligt. Hoffentlich haben sie vor lauter Wachstumsfantasien, die China dem stagnierenden Rückversicherungsmarkt bietet, das Risikomanagement nicht vernachlässigt.

Wachstumsbranche

Bis 2020 wird der gesamte Schaden/Unfall-Versicherungsmarkt nach Schätzungen der Munich Re im Vergleich zum Jahr 2012 um rund 50% auf 1,85 Bio. Euro wachsen, der Lebensversicherungsmarkt um fast zwei Drittel auf 3,1 Bio. Euro. Dabei wird das Wachstum in den Schwellenländern wesentlich ausgeprägter sein als in den Industrieländern: 2013/14 ist Asien der Wach-

tumsmotor in Schaden-/Unfall, Lateinamerika in Leben, während Euro das Schlusslicht bildet.

Trotzdem bleibt der Anteil der reifen Märkte in Nordamerika, Westeuropa und den industrialisierten Länder der Region Asien/Pazifik dominierend. Bei den gesamten Erstversicherungsprämien wird ihr Anteil bis 2020 auf rund 73% zurückgehen – ein Minus von rund 10%-Punkten im Vergleich zu 2012. Der Anteil der Schwellenländer Asiens wird von 8% auf 16% zunehmen. „Etwa die Hälfte aller zusätzlichen Prämien, die zwischen 2013 und 2020 verdient werden, werden aus den USA, China und Japan kommen. Insofern bieten sowohl die gesättigten Märkte als auch die Wachstumsmärkte für die Erst- wie für die Rückversicherung ein hohes Geschäftspotenzial“, so Michael Menhart, Chefvolkswirt von Munich Re.

In nächster Zeit sehen die Münchener den weltweiten Erstversicherungsmarkt wieder wachstumsstärker: Knapp 3% mehr Prämien erwarten sie für 2013, gut 3,5% für 2014. 2012 wuchs der Markt nur um rund 1%. Wesentlicher Grund für das erwartete Wachstum ist das voraussichtlich wieder anziehende Lebensversicherungsgeschäft.

In der Rückversicherung fiel das Wachstum 2012 unter anderem infolge von Ratensteigerungen nach schweren Naturkatastrophen in den Vorjahren mit 3,3% hoch aus. 2013 dürfte das Wachstum gut 1% betragen, 2014 rund 2,3%. Dabei soll das Wachstum in der Lebensrückversicherung stärker ausfallen als in der Schaden/Unfall-Rückversicherung.

Tornado-Großschaden

Die diesjährige Tornado-Saison in den USA ist wieder äußerst kostspielig: Nach ersten Schätzungen des Schadenmodellierers Egekat könnten die Aufwendungen für die Versicherer bis zu 5 Mrd. US-Dollar erreichen. Mitte Mai hatte eine Serie von Tornados im Bundesstaat Oklahoma 26 Menschenleben gefordert. In der Kleinstadt Moore wurden ganze Straßenzüge ausgeräumt und mehrere Schulen zerstört. Dabei wurde bekannt, dass selbst in Schulen und anderen öffentlichen Gebäuden aus Kostengründen meist keine Tornado-Schutzräume vorhanden sind.

Manfred Poweleit, Herausgeber des map-Report

Enteignung

„Bei der Enteignung von zyprischen Sparern war hierzulande das Geschrei groß. Über die Enteignung der deutschen Vorsorgesparer durch die Niedrigzinspolitik wird kaum ein Wort verloren.“