

Lucas Kaiser / Fabian Lassen

Ist die Rückversicherung noch der Fels in der Brandung?

Der Blick in die Zukunft der Rückversicherung ist derzeit geprägt von „Negative Outlook“ und „schwieriger Lage“. Die Geschäftsstrategien der traditionellen Rückversicherung angesichts des zunehmenden Überangebots von Risikotransferkapazität, die Auswirkungen auf die Branche durch die Implementierung von Solvency II sowie die speziellen Herausforderungen an die Lebensrückversicherung bildeten die thematischen Schwerpunkte des 13. Kölner Rückversicherungs-Symposiums der Forschungsstelle Rückversicherung der Technischen Hochschule Köln am 31. Mai 2016. Rund 550 Teilnehmerinnen und Teilnehmer bestätigten mit ihrer Anwesenheit die essentielle Relevanz dieser Fragestellungen für die Branche.

Gastgeber Professor Stefan Materne, Lehrstuhl für Rückversicherung, sieht als zentrale Herausforderung für die Rückversicherungsbranche nach wie vor die Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank. Mangels rentierlicher Anlagealternativen ströme zunehmend Kapital in den Rückversicherungsmarkt mit der Hoffnung auf eine angemessene Rendite. Das Überangebot an Rückversicherungskapazität bei zugleich sinkender Nachfrage u.a. durch höhere Konzernselbstbehalte führe zu weiteren Bedingungsabweichungen und Preisabrieben. Dennoch wurden sehr gute, zum Teil sogar Rekordergebnisse erzielt. Dies sei allerdings auf zufällig ausbleibende Schäden im Bereich der Naturkatastrophendeckungen, Wechselkurseffekte und teilweise Reserverauflösungen zurückzuführen. „Nicht alle diese Faktoren sind nachhaltig, das heißt sie werden sich nicht jedes Jahr wiederholen, sondern können stagnieren oder sich auch einmal im Effekt umkehren“, so Materne.

Keine Bedrohung für das Geschäftsmodell in der Lebensrückversicherung

In einer ersten Diskussionsrunde unter Leitung von Philipp Krohn (Frankfurter Allgemeine Zeitung) wurden die Auswirkungen des Niedrigzinsumfelds auf die Lebensrückversicherung thematisiert. Hier spiele alternative Kapazität nur eine marginale Rolle, so Greig Woodring (CEO, RGA). Denn eine für Kapitalmarktinvesto-

ren notwendige Standardisierung sei kaum möglich. Es erfordere außerordentliche Expertise in der Analyse von großen Datenbeständen, um langfristig erfolgreich zu sein. Im Unterschied zur Nicht-Lebensrückversicherung schaffe mehr der Beratungsaspekt und Know-How-Transfer als der originäre Risikotransfer einen Mehrwert, so Dr. Winfried Heinen (Stv. Sprecher des Vorstands, Gen Re).

Zum Beispiel durch die Entwicklung neuer Produkte zur Absicherung der klassischen biometrischen und Langlebigkeits-Risiken schaffe der Rückversicherer veritable Kundenvorteile, so dass das bestehende Geschäftsmodell nicht bedroht sei, eher im Gegenteil. So könne der drohenden Altersarmut mit Hilfe der ureigenen Kernkompetenz, der Diversifikation im Versicherungskollektiv, entgegengewirkt werden.

Aufsicht mahnt zu Augenmaß im Umgang mit Solvabilitätsquoten

Im Interview mit Herbert Fromme (Süddeutsche Zeitung / Versicherungsmonitor) nahm Dr. Frank Grund (Exekutivdirektor Versicherungsaufsicht, BaFin) zu den Anfang des Jahres implementierten neuen Eigenkapital- und Aufsichtsregeln Solvency II Stellung. „Wir werden uns Ende Juni, Anfang Juli zu den Solvabilitätsquoten äußern“, kündigte Grund an. Jedoch mahnte der Aufseher, die Lage der Unternehmen nicht auf eine Zahl zu reduzieren. „Unternehmen und Bürger müssen erst Erfahrung sammeln mit der Volatilität der Kennzahlen. Da ist es gut, wenn man das behutsam angeht“. Die Versicherer sind in diesem Jahr noch nicht verpflichtet, die unternehmensindividuellen Ergebnisse zu publizieren, sondern erst in der kommenden Berichtsperiode. Bisher haben nur kapitalmarktorientierte Konzerne mit internem Modell ihre Solvabilitätsquoten veröffentlicht.

Daneben relativierte Grund die vermehrte Diskussion zu den „FinTechs“. Der BaFin liege bisher kein einziger Antrag auf Zulassung vor, man beobachte diese Unternehmen jedoch durchaus in der Peripherie. Eventuelle, zukünftige Anträge werde man zügig prüfen, einen „regulatorischen Rabatt“ werde es jedoch nicht geben. Grund äußerte sich zudem auch zu den aufsichts-

rechtlichen Änderungen im Zuge der kürzlich erfolgten VAG-Novellierung hinsichtlich der Geschäftstätigkeitszulassung von Drittstaatenrückversicherern (§ 121i VAG a.F. vs § 67, 68 VAG n.F.) und erwähnte hierbei Anwendungsmöglichkeiten von Korrespondenzrückversicherung.

Wie stabil ist die alternative Kapazität?

In einer zweiten Paneldiskussion wurden unter Leitung von Dr. Marc Surminski (Zeitschrift für Versicherungswesen) unter anderem die Wechselwirkungen von traditionellem und alternativem Risikotransfer diskutiert. So sieht Axel Flöring (Managing Director, Guy Carpenter DACH) als Makler für seine Kunden mit Vehikeln wie Collateralized Reinsurance oder Cat Bonds eine „neue Spielwiese“, insbesondere bei der Platzierung von Naturkatastrophenrisiken, zur Verfügung. Jedoch sei der Einsatz für andersgelagerte Risiken, wie zum Beispiel Haftpflicht, nur begrenzt bis gar nicht möglich.

Monica Cramér Manhem (President & CEO, Sirius International) erwartet einen dauerhaften Anteil alternativen Kapitals für die weltweite NatCat-Kapazität von rund einem Drittel. Nach Bernd Zens (Vorstand, DEVK) erhöhe der einhergehende Preisverfall und die Bedingungsabweichung zunehmend den Konsolidierungsdruck auf die Rückversicherungsbranche. „Ich rechne in den kommenden fünf Jahren mit zwei Fusionen im Kreise der 15 größten Rückversicherungsunternehmen“, so Zens.

Heinen erwartet nach einem Zinsanstieg oder größeren Schadenfall, dass ein großer – im Wesentlichen opportunistischer – Teil der alternativen Kapazität den Markt schnell wieder verlassen wird. Stephan Ruoff (CEO, Tokio Millennium Re) sah dagegen Anpassungsbedarf bei dem Geschäftsmodell der Rückversicherer. So erfordere beispielsweise die Digitalisierung eine Neuorganisation der bestehenden Wertschöpfungskette.

Lucas Kaiser, Fabian Lassen

Forschungsstelle Rückversicherung, Institut für Versicherungswesen, Technische Hochschule Köln