

Das Geschäftsmodell der Rückversicherer – den Herausforderungen gewachsen?

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 Teilnehmerinnen und Teilnehmer bestätigen mit ihrer Anwesenheit die Relevanz dieser Fragestellung für die Branche.

Professor Stefan Materne berichtete zunächst vom Institutsleben des IVW sowie von den Tätigkeiten der verschiedenen dort angesiedelten Forschungsstellen. Zudem zeigte er den Kapitalzufluss der vergangenen Jahre – sowohl von traditionellem als auch von alternativem Kapital – und die damit verbundenen Preisreduktionen und Bedingungsabweichungen 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 derzeit 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.

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-Naturkatastrophenrisiken. 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 handele es sich um langfristige Anlageentscheidungen und die nicht vorhandene Korrelation dieser Assetklasse mit anderen Investments wird von vielen nach wie vor als großer Vorteil gesehen.

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 wird. Wintels erwartet ungebrochen hohe Investitionen in die Rückversicherer, so dass der Kapitalzustrom weiter verstärkt wird, auch vor dem Hintergrund mangelnder Alternativen durch das anhaltende Niedrigzinsumfeld. Wintels 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.

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 Prämienabrieb 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. **Joe Brandon** (Executive Vice President Alleghany Corporation) sieht kein Wachstumspotential 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, bestätigt **Dirk Spenner** (Managing Director DACH & CEE, Willis Re). **Gunther Saacke** (CEO Qatar Re) sieht 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, verweist **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, sieht er Potential. Spenner ergänzt, er gehe künftig von der Begleitung der neuen Märkte vermehrt durch Standorte außerhalb Kontinentaleuropas wie Singapur und Dubai aus.

Im Anschluss an das Symposium nutzten die Teilnehmer bei dem „Get-Together“ die Gelegenheit, die diskutierten Themen zu vertiefen.

*Sebastian Hoos, M.Sc. – Wissenschaftlicher Mitarbeiter der Forschungsstelle
Rückversicherung der Fachhochschule Köln*