

// Die Schadenreservierungspraxis in der globalen Rückversicherung – Zeit für einen Realitätscheck

// Das Underwriting Team von SI Re

// SI Re diversifiziert ihr Portfolio weiter

# STEPS 1/16

## Die Schadenreservierungspraxis in der globalen Rückversicherung – Zeit für einen Realitätscheck

Von Bertrand R. Wollner, CEO

Der anhaltende «weiche» Rückversicherungsmarkt beherrscht die Branchendiskussion seit Jahren. Bei näherem Hinsehen jedoch zeigt sich, dass trotz des kontinuierlichen und zum Teil dramatischen Preisverfalls die meisten Rückversicherer in den vergangenen vier Geschäftsjahren ansprechende, zweistellige Eigenkapitalrenditen erzielen konnten.

Dafür gibt es zwei wesentliche Gründe: Zum einen lösen die Gesellschaften global seit fast zehn Jahren, dem Beginn der gegenwärtigen «weichen» Marktphase, erfolgswirksam Schadenreserven für frühere Zeichnungsjahre auf (siehe Grafik 1). Zum anderen bewegen sich seit 2012 die Schäden aus versicherten Naturgefahren deutlich unter dem langjährigen Durchschnitt (siehe Grafik 2, die beide Effekte veranschaulicht).

Beide Entwicklungen sind nicht nachhaltig. Der nächste Haftpflichtshock, die nächste in Ausmass und Charakter unerwartete Gross-Katastrophe kommt bestimmt. Daher kauft die Industrie gegenwärtig lediglich Zeit, um nicht schon heute schmerzhaft strategische Schlussfolgerungen aus den geänderten Rahmenbedingungen ziehen zu müssen.

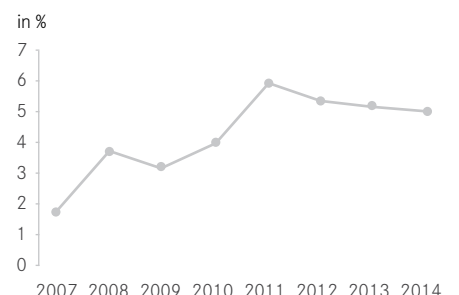
Dabei geht es um Antworten auf eine strukturelle Verringerung der Rückversicherungsnachfrage sowie den stetigen Zustrom von alternativem Kapital mit Renditeerwartungen unterhalb der Kapitalkosten der Rückversicherung. Vorerst jedoch werden diese Antworten vertagt, zumal die globalen Rückversicherungsmärkte hoch kompetitiv bleiben.

Aggressive Reservierungspraktiken sind nicht nur nicht nachhaltig, sondern potenziell hoch gefährlich. Dafür gibt es zahlreiche Beispiele in der Geschichte der Rückversicherungsindustrie. Es genügt, weniger als 20 Jahre zurückzublicken, als in einem ähnlich weichen Marktumfeld die Rückstellungsdisziplin erodierte. Die zum Teil katastrophalen Folgen offenbarten sich nur wenige Jahre später, vor allem im US-Haftpflichtgeschäft. Aktionäre, Aufseher und Zedenten sollten diese Entwicklungen genau verfolgen und die «normalisierte» Performance einzelner Rückversicherer nicht aus den Augen verlieren. Diese Gesellschaften könnten sich nämlich schnell gezwungen sehen, ihre Marktpräsenz deutlich zu verringern, um ein Mindestmass an Profitabilität zu wahren. Dies gilt umso mehr, als Anlageerträge im heutigen Null-Zinsumfeld keinen wirksa-

men Puffer bieten, um eine technische Ergebnisvolatilität abzufedern. Zudem hat ein forsches Kapitalmanagement in Form von Aktienrückkaufen in Rekordhöhe die Fähigkeit zur Absorption von Ergebnisschwankungen weiter verringert. Andere Rückversicherer haben Akquisitionen getätigt, um überschüssiges Kapital einzusetzen – mit einer durchschnittlichen Erfolgswahrscheinlichkeit von geschätzten 50%.

Vor diesem Hintergrund ist SI Re einem konservativen und nachhaltigen Reservierungsansatz verpflichtet. Seit Gründung der Gesellschaft im Jahre 2004 stieg das Rückstellungsvolumen kontinu-

GRAFIK 1: RESERVEAUFLÖSUNGEN IN DER GLOBALEN RÜCKVERSICHERUNG IN % DER COMBINED RATIO



Quelle: Standard & Poor's, 2015

# SI Re – Mutually yours

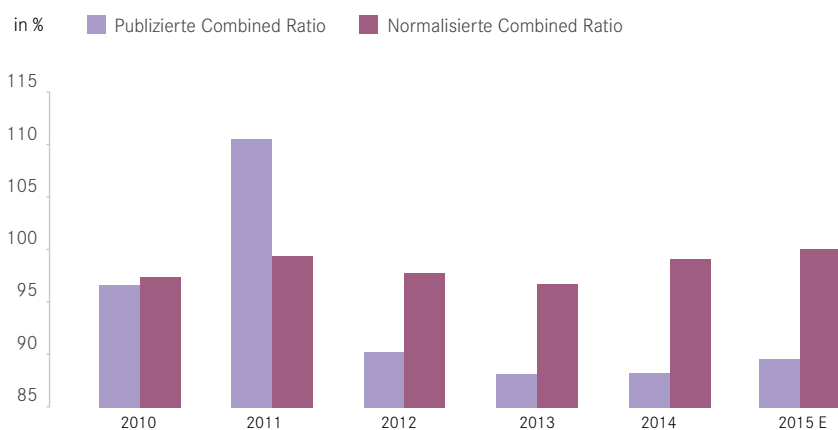
Sustainable, agile, committed

ierlich – und schneller als das zugrundeliegende Prämienvolumen. Bisher wurde nur ein einziges Jahr mit einem Abwicklungsverlust verzeichnet. Die Preissetzung sämtlicher Verträge dient zur Buchung einer Rückstellung bei Prämieineingang auf den Vertrag. Bei höheren Schadenreservemeldungen werden die Rückstellungen revidiert. Im umgekehrten Fall verbleiben sie einige Jahre unverändert und werden danach nicht etwa aufgelöst, sondern nach bestimmten Kriterien in eine höhere, übergreifende Reserve-Kategorie umgebucht oder aber einem neuen Anfalljahr zugeordnet.

Die Abwicklungsergebnisse werden durch die externe und interne Revision, die Aufsichtsbehörde (im Rahmen des jährlichen Swiss Solvency Test), die Ratingagentur sowie den verantwortlichen Aktuar jährlich überprüft. Zudem unterliegt die Reservierungspraxis von SI Re einem periodischen aktuariellen Audit durch externe Berater. Auf dieser Grundlage festigen wir fortwährend das Vertrauen in unsere Reservierungspraxis.

Analysen von WillisRe zeigen, dass die ausgewiesenen Eigenkapitalrenditen der Rückversicherungsindustrie deutlich höher liegen als das um Reserveauflösungen und unterdurchschnittliche Katastrophenschäden bereinigte Niveau. Geht man nämlich von einem normalisierten Schadenniveau aus und rechnet die Reserveauflösungen heraus, lag 2014 die Eigenkapitalrendite der Rückversicherer bei lediglich ca. 6% und damit deutlich unter den Kapitalkosten – und somit wertvernichtend. Dieses Renditeniveau

GRAFIK 2: AUSGEWIESENE UND UM SCHWANKUNGEN DER RÜCKSTELLUNGEN UND NATURGEFAHRENSCHADENLAST BEREINIGTE COMBINED RATIOS DER GLOBALEN RÜCKVERSICHERUNGSINDUSTRIE



Quelle: Swiss Re, Global Insurance Review and Outlook, November 2015

entspricht ungefähr dem eines diversifizierten, ausgewogenen und moderat riskanten ILS-Portfolios.

Grundsätzlich sind konservativ agierende Rückversicherer eher in der Lage, die Herausforderungen eines in seiner Länge nahezu beispiellosen «weichen» Marktes zu meistern als ihre aggressiveren Konkurrenten, die Jahr um Jahr ihre Rückstellungsposition schwächen. Dies gilt umso mehr, als sich das Tempo der Auflösung von Reserven seit 2011 fortwährend verlangsamt (siehe Grafik 1).

Die letzten schadenintensiven Katastrophenjahre 2010 und 2011 sind weitgehend «ausgereift» und stehen unmittelbar vor der Abwicklung. Angesichts der darauffolgenden mageren Jahre dürften Reserveauflösungen aus Short-Tail-Geschäft sehr bald der Vergangen-

heit angehören. In den Haftpflichtsparten wird die Luft ebenfalls dünner, wie vereinzelte jüngste Nachreservierungen auch namhafter Marktteilnehmer wie AIG und Zurich Insurance Company zeigen.

Diese Aussichten verschärfen die Herausforderungen vor denen die Branche steht: Nicht-traditionelles Kapital mit geringeren Renditeerwartungen, schwächelnde Nachfrage, sinkende Raten, breiterer Deckungsumfang – und damit letztlich mehr Risiko für weniger Rendite. So werden Rückversicherer vermehrt auf Innovation, geografische Expansion und Kosteneffizienz setzen müssen, um dem anhaltenden und möglicherweise strukturellen Renditedruck standhalten zu können.

## Das Underwriting Team von SI Re

Das Unternehmen ist nach nunmehr über zehn Jahren im Markt zu einem etablierten und soliden europäischen Rückversicherer gereift, der für seine Konsistenz, Beständigkeit und Zuverlässigkeit geschätzt wird. Nachhaltigkeit, Agilität und Engagement sind die Eckpfeiler unserer Marktposition und Reputation. Wir verfügen über eine starke Kapitalbasis, davon zeugt unser «A-» Finanzstärke-Rating von Fitch.

«Unsere langjährigen Kundenbeziehungen sind der beste Vertrauensbeweis», meinen die drei Underwriting Manager Karine Wild, Nicolas Schmidhauser und Jürgen Hildebrand unisono und betonen: «Wenn ein Zedent seine Geschäftsbeziehung mit uns erweitert und zusätzliches Geschäft an uns zediert, dann ist dies der beste Beleg für seine Zufriedenheit.»

Jürgen Hildebrand ist seit vier Jahren für das Unternehmen tätig und für die deutschen, österreichischen, nordischen und baltischen Märkte verantwortlich. Er hat sich auf diese Märkte spezialisiert, da er sie bereits aus seinen früheren Underwriting-Tätigkeiten bei Converium kennt, und welche neben technischem Know-how auch gute persönliche Beziehungen erfordern. Gleichzeitig hegt er für diese Länder und deren Menschen auch privat grosses Interesse und Sympathien. Geschäftsbeziehungen entwickeln sich über Zeit, meint er, denn wer einen langen Atem beweist, kann durch stetige Anteilserhöhungen seine Position nachhaltig festigen.



V.l.n.r.: Jürgen Hildebrand, Karine Wild, Nicolas Schmidhauser

«Die SI Re wird für unsere Stabilität, Konstanz und technische Qualität sehr geschätzt. Unsere fast schon (konservative Haltung) zu den Beziehungen, die wir eingehen und den Risiken, die wir auf unsere Bilanz nehmen, deckt sich mit der Erwartung unserer Zedenten.»

Karine Wild ist für die Märkte Frankreich, Belgien und Luxemburg sowie ihre Kunden in England zuständig. Der französisch-schweizerischen Doppelbürgerin und Juristin liegt das allgemeine und spe-

zielle Haftpflicht-Geschäft sehr am Herzen. Karine Wild kam 2011 von SCOR in Paris zu SI Re. Hier schätzt sie die kurzen Entscheidungswege, die grosse Eigenverantwortung, das überschaubare Team und vor allem die integrale Betrachtung ihrer Märkte.

Ihre anspruchsvollen Märkte erfordern langjährige Erfahrung sowie gute Beziehungen zu Kunden und Maklern, wie Karine Wild sagt: «Der Reiz des Haftpflichtgeschäftes liegt in der Herausforderung,



die Kunden in einem Umfeld ständig wechselnder rechtlichen Rahmenbedingungen zu begleiten. Mit dieser Positionierung im Long-tail Geschäft differenziert sich die SI Re klar von reinen Kapazitätsprovidern.»

Nicolas Schmidhauser stiess 2009 von Converium, die von SCOR übernommen wurde, zu SI Re. Heute betreut er die Märkte Schweiz, Spanien, Portugal, Italien sowie ausgewählte Märkte in Zentral- und Osteuropa. Er deckt ein breites Portfolio mit einer Durchmischung von verschiedenen kleineren bis grösseren Komposit- und Spezialversicherer unterschiedlicher Rechtsformen ab.

«Die familiäre Atmosphäre, das spezifische Geschäftsmodell und die Mitgestaltungsmöglichkeiten bei SI Re haben mir von Anfang an gefallen und überzeugen mich auch nach 7 Jahren noch immer.»

Nicolas Schmidhauser sieht die grösste Herausforderung darin, in einem sich ständig verändernden Marktumfeld den Erwartungen der Kunden gerecht zu werden und über Jahre hinweg eine konsistente Zeichnungspolitik, d.h. eine konsequente und disziplinierte Anwendung der firmeninternen Richtlinien, zu verfolgen.

Ausserhalb des Büros trifft man Jürgen Hildebrand am besten auf einem Fussballplatz, sei dies als begeisterter Fan oder leidenschaftlicher Spieler, denn auch sonst ist er gerne aktiv unterwegs, getreu dem Motto: «Sport verbindet». Karine Wild hingegen segelt gerne auf dem Zürichsee oder entlang von schönen Mittelmeerküsten. Zudem geniesst sie immer wieder einen Besuch im Zürcher Opernhaus. Als ausgebildeter Tennislehrer ist Nicolas Schmidhauser am liebsten möglichst viel mit seiner Familie zusammen und steckt schon mal seine Nase in altertumsgeschichtliche oder Science-Fiction Bücher.



# SI Re diversifiziert ihr Portfolio weiter

In der Januar-Erneuerung 2016 hat SI Re ihr Prämienvolumen 4% gesteigert und gleichzeitig die Anzahl der neuen Kundenbeziehungen um 10% erhöht. Damit setzte SI Re ihren Kurs einer stetigen Diversifikation ihres Portfolios fort.

Erstmals stagnierte das globale Rückversicherungskapital mit USD 565 Milliarden laut Aon Benfield auf Vorjahresniveau, doch der Zustrom alternativen Kapitals setzte sich auf nunmehr USD 69 Milliarden fort. Darüber hinaus ist das alternative Kapital bereit, Risiken zu Preisen zu zeichnen, deren Erträge unterhalb der notwendigen Renditen der klassischen Rückversicherer liegen. Entsprechend sinken die Raten weiter, während sich der Zustrom von Überschusskapazität in weitere Versicherungssparten über die bereits von alternativem Kapital geprägte Katastrophensparte hinaus fortsetzt. In Ermangelung an anderen

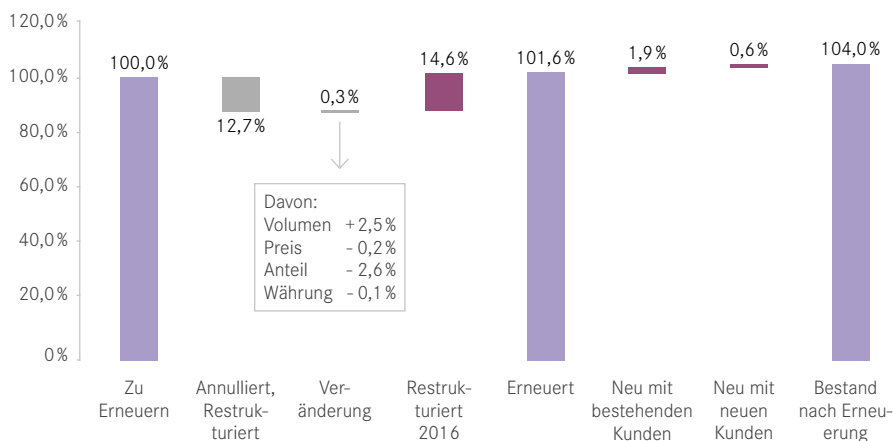
ertragreicheren Anlagemöglichkeiten für ihr Risikokapital fusionieren einige Rückversicherer oder geben das Kapital an die Anleger zurück.

SI Re gelingt es in diesem Umfeld weiterhin, mit ihrem Geschäftsmodell einer verlässlichen, vorsichtigen, aber auch selektiven Zeichnungspolitik zu punkten. In der Jahreserneuerung zeichnet die SI Re 90% ihres Prämienvolumens. So konnten wir in 2016 die Prämieinnahmen um 4%, die Anzahl der Kundenbeziehungen um 10% und die Anzahl der Verträge um 6% erhöhen. Gemäss untenstehender Grafik konnten wir die Prämienbeiträge im Bestandesgeschäft um 1,6% steigern. Durch Anteilserhöhungen und Restrukturierungen von Geschäft mit bestehenden Kunden von insgesamt 14,6% konnte der Rückgang durch umstrukturiertes oder nicht mehr zediertes Geschäft von 13% mehr als wettgemacht werden. Zudem kamen

Prämienbeiträge von 2,5% durch Neugeschäft mit bestehenden Kunden und Neukunden hinzu. Während SI Re den geographischen Mix ihres Portfolios verbreiterte, blieb der Spartenmix quasi unverändert.

In den nordischen Ländern ist die SI Re bei einigen neuen Kunden mit moderaten Anteilen eingestiegen und hat so ihre Portfolio-Diversifikation vorangetrieben. In der Schweiz, Italien, der iberischen Halbinsel sowie in Osteuropa, konnten wir ebenso unsere Portfolios ausbauen. Auch in Deutschland, Frankreich und Italien wurden neue Kunden gewonnen. In Frankreich und den Beneluxstaaten herrscht derzeit ein erheblicher Wettbewerb zwischen den Rückversicherern. Wir haben uns daher entschieden, dort unsere Kapazität selektiver einzusetzen.

ERNEUERUNG JANUAR 2016



SIGNAL IDUNA  
Rückversicherungs AG

Ein Unternehmen der  
SIGNAL IDUNA Gruppe

Bundesplatz 1  
Postfach 7737  
CH-6302 Zug  
Schweiz  
Telefon +41 41 709 05 05  
Telefax +41 41 709 05 00  
[www.sire.ch](http://www.sire.ch)