

- // Herausforderndes Umfeld im Rückversicherungsmarkt
- // SI Re weiterhin auf diszipliniertem Wachstumskurs
- // Michael Reeder verstärkt Underwriting Team von SI Re

STEPS 1/10

Herausforderndes Umfeld im Rückversicherungsmarkt

Die Rückversicherer blicken auf eine schwierige Vertragserneuerungsrunde für 2010 zurück. Sowohl auf der Nachfrage- als auch auf der Angebotsseite gerieten Preise und Bedingungen unter Druck. Die schwere Rezession in 2009 führte in zahlreichen Märkten und Sparten zu einer Verringerung der Versicherungsprämien und einer sinkenden Versicherungsnachfrage bei Privat- und Firmenkunden. Dies schlug sich unmittelbar auf das proportionale Rückversicherungsgeschäft nieder. Ganz allgemein war auf Seiten der Zedenten das Bestreben zu beobachten, die Rückversicherungskosten zu vermindern.

Gleichzeitig stieg im Zuge der fulminanten Erholung der Kapitalmärkte sowie eines äusserst schadenarmen Geschäftsjahres die Kapitalkraft der Rückversicherer kräftig und übertraf Ende 2009 sogar das Vorkrisenniveau von Mitte 2007. Trotz zunehmender Kapazität bei schwacher Nachfrage kam es zu keinem dramatischen Preisverfall, da die meisten Rückversicherer – unter dem Druck der Ratingagenturen und Aktionäre – grosse Disziplin im Underwriting walten liessen. Dieses Verhaltensmuster steht ganz im Gegensatz zu den späten 90er Jahren, als die Rückversicherer durch eine marktanteilsgetriebene Zeichnungspolitik massgeblich zu einem «soft cycle» beitrugen.

Abgesehen von konjunkturell und zyklisch bedingten Entwicklungen auf der Angebots- und Nachfrageseite hielt die schon seit 2008 zu beobachtende «Flucht in die Diversifikation» unvermindert an. Das Bewusstsein der Erstversicherer für Gegenpartei-Risiken wurde durch die Finanzkrise deutlich geschärft. Dementsprechend suchen die Zedenten Rückdeckung bei einer grösseren Zahl von Anbietern. Davon profitieren einerseits kleine und mittlere Rückversicherungsgesellschaften. Andererseits gewinnen Rückversicherungsmakler als Vertriebskanal an Bedeutung.

Die nach wie vor wichtigste aufsichtsrechtliche Entwicklung ist Solvency II. Obwohl die Ergebnisse des laufenden QIS5-Konsultationsverfahrens noch ungewiss sind, werden die neuen Solvenzvorschriften jedoch aus den folgenden vier Gründen zu einer Erhöhung des Kapitalbedarfs bei einigen Erstversicherungsgesellschaften führen: Zum ersten ziehen die Aufsichtsbehörden sukzessive Naturgefahren mit einer Wiederkehrperiode von 250 Jahren zur Berechnung des wahrscheinlichen Höchstschadens (PML) heran. Zum zweiten arbeitet die EU noch mit einer Insolvenzhypothese von 0,5%, basierend auf einer einjährigen Ruinwahrscheinlichkeit. Diesbezüglich findet zurzeit eine intensive politische Diskussion statt, weil viele Aufsichts-

behörden und Rating-Agenturen eine deutlich geringere Risikotoleranz zulassen. Zum dritten werden für die Zedenten neben herkömmlichen Versicherungsrisiken auch Markt-, operative und Kreditrisiken (z.B. durch den Ausfall eines Rückversicherers) den Kapitalbedarf spürbar beeinflussen. Viertens schliesslich könnten kleine und mittlere Versicherungsunternehmen gegenüber besser diversifizierten grösseren Gesellschaften ins Hintertreffen geraten. Letztere können auf der Grundlage der neuen stochastischen Verfahren Diversifikationseffekte aufdecken, die geringere Eigenkapitalanforderungen und eine flexiblere Preispolitik ermöglichen. Vor diesem Hintergrund ist es nicht auszuschliessen, dass eine beträchtliche Zahl von europäischen Erstversicherern die minimalen Anforderungen an das Solvenz-Kapital nicht erreichen wird. Dies könnte zu einer Konsolidierungswelle, Kapitalerhöhungen und einer verstärkten Nachfrage nach Rückversicherung führen. Allerdings hat nach unserer Einschätzung die Solvency II-Thematik in den jüngsten Erneuerungen eine eher untergeordnete Rolle gespielt. Im Vordergrund standen andere Themen, insbesondere die sich wieder beschleunigende Konsolidierung in der Rückversicherungswirtschaft und dementsprechend schrumpfende Wahlmöglichkeiten der Zedenten.

SI Re – Mutually yours

Sustainable, agile, committed

SI Re weiterhin auf diszipliniertem Wachstumskurs

SI Re blickt auf eine erfolgreiche Vertragserneuerung 2010 zurück. Für das laufende Jahr erwarten wir ein Gesamtbruttoprämienvolumen von über CHF 130 Mio. Dies entspricht einem währungsbedingten Zuwachs von nahezu 4%. In Euro verzeichnete das Fremdgeschäft einen währungsbereinigten Zuwachs von fast 7%, vorwiegend durch den Aufbau von neuen Kundenbeziehungen, deren Gesamtzahl – ähnlich wie bereits im Vorjahr – um fast einen Drittel zunahm. Das gruppeninterne Geschäftsvolumen blieb unverändert. Dementsprechend legte der Anteil des Fremdgeschäfts am Gesamtportfolio von SI Re von 65% auf 67% zu. Mit dem Wachstum des Fremdgeschäfts – unter strikter Einhaltung unserer Profitabilitätsanforderungen – können wir zufrieden sein. Es ist uns gelungen, den rezessionsbedingten Druck auf das proportionale Geschäft durch nicht-proportionales Geschäft aufzufangen. Diese Vertragsart nahm um mehr als 12% zu.

Insbesondere in den Kernmärkten konnten wir neue Kundenbeziehungen knüpfen. Auch unser Schweizer Heimmarkt bietet attraktive Wachstumsmöglichkeiten, während das uns aus Spanien und Portugal angetragene Geschäft zum grössten Teil nicht unseren Renditekriterien entsprach.

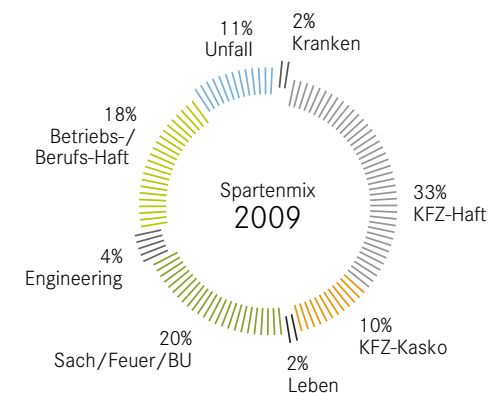
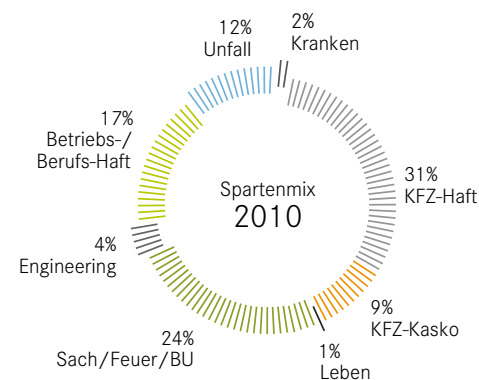
Ausserdem konnten wir im Rahmen der letzten Erneuerungsrunde die Diversifikation unseres Portfolios weiter verbessern. Wie die Abbildung zeigt, hat sich das Gewicht der Kraftfahrzeughaft-

pflichtsparte zugunsten anderer Bereiche wie Sach/Feuer/Betriebsunterbrechung verringert.

Die Rückversicherungspreise blieben trotz zunehmender Kapazität und eher verhaltener Nachfrage vergleichsweise stabil. Im «long-tail»-Geschäft konnten wir keinen Preisabrieb feststellen. Im «short-tail»-Geschäft waren bei schadenfreiem Verlauf moderate Preisrückgänge zu beobachten. Verträge, die von Ereignissen wie Klaus und Wolfgang (Hagelsturm vom 23.7.) betroffen wurden, verzeichneten Ratenerhöhungen. In diesen Entwicklungen spiegelt sich die hohe Disziplin der Marktteilnehmer.

Insgesamt sind wir zufrieden mit den Erneuerungsergebnissen. In unseren Zielmärkten konnten wir abermals stärker wachsen als die meisten Mitbewerber. Unser wachsender Bekanntheitsgrad, die Nähe zu unseren Kunden, der direkte Zugang zu unserem Management, der Wunsch der Zedenten nach verbesserter Diversifikation sowie unsere spezialisierten Dienstleistungen ermöglichten es unserer Gesellschaft, ihr Portfolio weiter auszubauen. Den allgemein anspruchsvollen Umfeldbedingungen auf den Rückversicherungsmärkten und erschwerenden Sonderfaktoren wie zusätzlicher Kapazität durch neue, in der Schweiz domizillierte Rückversicherungsniederlassungen und -gesellschaften haben wir erfolgreich getrotzt.

PORTFOLIOZUSAMMENSETZUNG



Michael Reeder verstärkt Underwriting Team von SI Re

Zum 1. März 2010 hat SI Re ihr Underwriting Team um Michael Reeder erweitert. Der 50jährige Deutsche übernimmt als Senior Underwriting Manager die Marktverantwortung für Deutschland, Österreich, die Niederlande und Skandinavien. Michael Reeder verfügt über eine beeindruckende Erfahrung in der Rückversicherungsindustrie.

Nach dem Studium des Versicherungswesens an der Kölner FH startet er vor 26 Jahren seine Karriere bei der Pallas Versicherung, einer Tochtergesellschaft und Captive der Bayer AG. Als Nicht-Leben Underwriter war er unter anderem für die Kölnische Rück, den HDI, Conventium, XL Re und Allianz SE tätig. Zu seinem Verantwortungsbereich zählten Märkte wie Deutschland, die Niederlande, Südosteuropa, Teile des Mittleren Ostens, sowie Afrika. Zwischenzeitlich beriet und unterstützte er als selbstständiger Consultant Rückversicherungsunternehmen u.a. bei der Ausbildung von Underwritern und lehrte die Grundlagen der Rückversicherung, Buchhaltung und Kundenakquisition.

«Ich habe mich für SI Re entschieden, weil das Unternehmen über erfahrene Rückversicherungsexperten verfügt. Das Team ist überschaubar, die Entscheidungswege sind kurz, und ich kann meine ganze Erfahrung einbringen, um gemeinsam mit meinen Kollegen einen ertragreichen Bestand aufzubauen», erläutert Michael Reeder. «SI Re ist ein professioneller und seriöser Partner für seine Kunden. Ich möchte dazu beitra-

gen, diese Marktposition noch weiter zu festigen.»

Ein besonderes Wachstumspotential sieht Michael Reeder im grössten Kundensegment von SI Re, den Versicherungsvereinen auf Gegenseitigkeit. Er schätzt sie für ihr partnerschaftliches Modell, das auf langfristigen Geschäftsbeziehungen basiert. Hier erwartet er eine spannende Herausforderung, weil sich auch Versicherungsvereine zusammenschliessen werden, das wachsende Kapital durch Rückversicherungslösungen abgesichert werden muss und die Nachfrage nach nicht-proportionalen und komplexeren Rückversicherungslösungen zunehmen wird.

In seinen Märkten Deutschland, Österreich, den Niederlanden und Skandinavien geht er von attraktiven Wachstumsmöglichkeiten für SI Re aus. «In verschiedenen Versicherungssparten dieser Märkte herrschen gegenwärtige weiche Marktbedingungen», erklärt Michael Reeder. «Ich möchte die SI Re frühzeitig so positionieren, dass wir vom kommenden Aufschwung dieser Märkte profitieren.»

In seiner Freizeit widmet sich der verheiratete Vater von drei Kindern der bildenden Kunst. Insbesondere der klassischen Moderne und den Surrealisten gilt sein Interesse. Sofern es die Zeit zulässt, steht er selbst hinter der Staffelei, beschäftigt sich mit antiquarischer Literatur oder treibt Sport.

© Hannes Bok, Bildausschnitt «Kaleidoskop»



www.sire.ch

SIGNAL IDUNA
Rückversicherungs AG

Ein Unternehmen der
SIGNAL IDUNA Gruppe

Bundesplatz 1
CH-6300 Zug
Schweiz

Telefon +41 41 709 05 05
Fax +41 41 709 05 00
info@sire.ch