

- // Ein Plädoyer für ein diversifiziertes Rückversicherungspanel
- // Adrian Suter: Der neue Leiter Finanz- und Rechnungswesen zu seinen ersten neun Monaten bei SI Re
- // Die SIGNAL IDUNA Gruppe liegt auf Kurs

STEPS 2/16

Ein Plädoyer für ein diversifiziertes Rückversicherungspanel

Von Bertrand R. Wollner, CEO

In den Verlautbarungen von Aufsichtsbehörden, Rating Agenturen und grossen Marktteilnehmern erscheint «big is beautiful» als allgegenwärtiges Mantra. Interessanterweise sind die Käufer von Rückversicherungsdeckungen jedoch selten unter den Wortführern zu finden.

Die Argumente für Grösse in der Rückversicherung sind hinlänglich bekannt: Bessere Diversifikation und damit niedrigere Kapitalkosten, höhere Kapazitäten und damit grössere Relevanz für die Zedenten sowie Skalenvorteile bei Verwaltungs- und Akquisitionskosten. Insbesondere durch die andauernde Phase weicher Märkte und den stetigen Zufluss von alternativem Kapital scheinen die Protagonisten dieser These davon auszugehen, dass das sich ändernde Geschäftsmodell in der Rückversicherung den Grossen in die Hände spielt, während die mittleren und kleinen Rückversicherer einer unvermeidlichen Marktconsolidierung zum Opfer fallen werden.

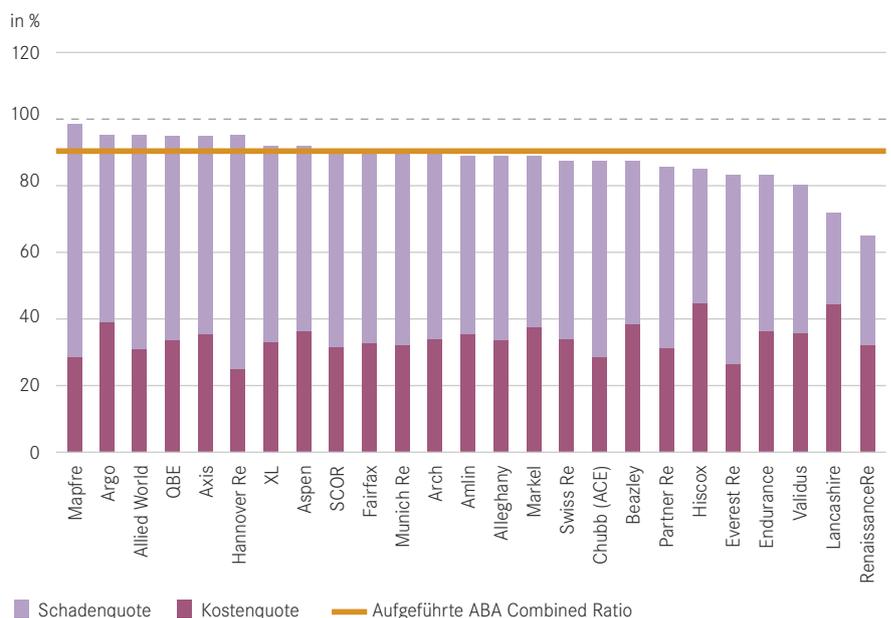
Es geht in diesem Beitrag nicht darum, diese Argumente zu widerlegen. Ihre Gültigkeit im Einzelfall steht ausser Frage. Was jedoch aus unserer Sicht unzu-

lässig ist, sind verallgemeinernde Aussagen mit Anspruch auf Gesetzmässigkeit. So ist es empirisch erwiesen, dass grössere (Rück-)Versicherer zwar in der Regel niedrigere Kostenquoten aufweisen, bezüglich der – bedeutenderen – Schadenquoten jedoch häufig ins Hintertreffen geraten gegenüber kleineren und fokussierten Konkurrenten. Abbildung 1 zeigt, dass letztere durchaus eine über-

durchschnittliche Underwriting-Performance erzielen können, auch wenn man diejenigen Unternehmen ausklammert, die stark von den niedrigen Schäden aus Naturkatastrophen im Jahre 2015 profitiert haben.

Soweit die Sicht der Investoren. Uns interessiert hier jedoch vornehmlich die Perspektive der Rückversicherungskunden.

ABBILDUNG 1: COMBINED RATIOS FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2015



Quelle: The Aon Benfield Aggregate 2015

SI Re – Mutually yours

Sustainable, agile, committed

Die zentrale These lautet, dass die Zedenten kein Interesse an der Entstehung oligopolistischer Strukturen im Rückversicherungsmarkt, d.h. der Dominanz von wenigen Gesellschaften, haben können. Sie lässt sich wie folgt untermauern:

Eingeschränkte Risiko-Diversifikation

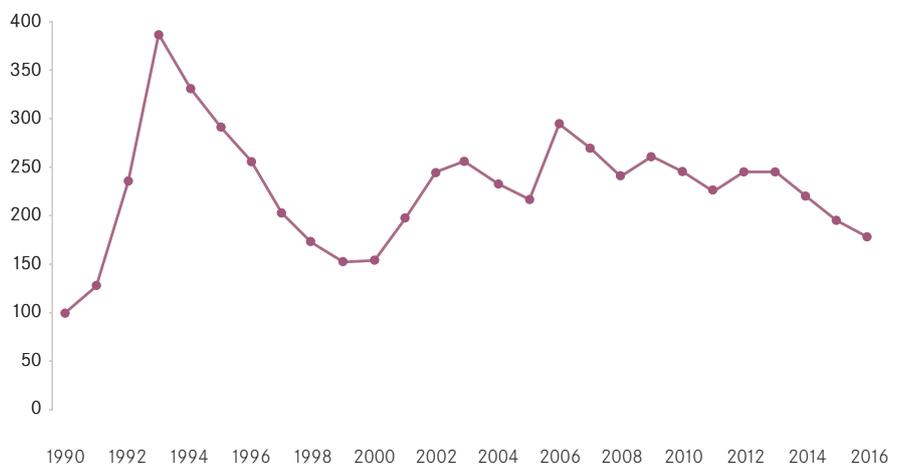
Die meisten Zedenten werden auch in Zukunft mit mehr als nur einer Handvoll Rückversicherer arbeiten wollen, um das Gegenparteirisiko so gering wie möglich zu halten. Die jüngere Geschichte lehrt, dass auch grosse Marktteilnehmer in Schieflage geraten können und die herkömmlichen Finanzstärke-Ratings nicht über alle Zweifel erhaben sind.

Neben der Minimierung des Ausfallrisikos geht es vielen Zedenten aber auch darum, bezüglich der Art der genutzten Rückversicherungskapitalquellen eine gesunde Vielfalt zu gewährleisten. So macht es Sinn, nicht nur Rückversicherer zu wählen, die an der New Yorker oder Londoner Börse kotiert sind, sondern auch solche, welche private, staatliche oder genossenschaftliche Kapitalgeber haben. Auch eine angemessene regionale Durchmischung erscheint sinnvoll, insbesondere um Finanzmarktrisiken abzufedern.

Geringere Diversität von Meinungen und Ansätzen

Neben (quantifizierbaren) Risikoerwägungen sprechen aber auch qualitative Gründe für eine ausreichende Vielfalt im Rückversicherungspanel. In vielen Fällen gehen die erfolgreichsten Marktinnovati-

ABBILDUNG 2: GLOBALER INDEX DER PREISE FÜR NICHT-PROPORTIONALE KATASTROPHENRÜCKVERSICHERUNG



Quelle: The Aon Benfield Aggregate 2015

onen von spezialisierten und unternehmerisch handelnden Nischenanbietern aus. Diese Fähigkeiten verleihen auch kleineren Rückversicherern ein Mass an Attraktivität, das weit über das Gewicht ihrer Bilanz oder die Stufe ihres Finanzstärkeratings hinausgeht. Zudem bieten diese Rückversicherer eine alternative Form der Kundenbetreuung und -pflege, z.B. beruhend auf einer höheren persönlichen Kontinuität.

Steigendes Risiko der Erpressbarkeit

Die Verwundbarkeit der Zedenten gegenüber einer hohen Konzentration ihrer Rückversicherer zeigt sich besonders nach Grossschäden. Abbildung 2 veranschaulicht am Beispiel der Preise für Katastrophenrückversicherung die massiven Aufschläge nach Ereignissen wie dem Hurrikane Andrew 1992 oder den Terroranschlägen vom 11. September

2001. Zu dieser Zeit befand sich der globale Markt für Katastrophendeckungen in der Hand einer relativ geringen Zahl grösserer Rückversicherer, welche die Panels der meisten Zedenten dominierten. Nach den Schadenereignissen spielten diese Rückversicherer ihre Marktmacht aus: Viele Zedenten mussten eine Vervielfachung der Preise hinnehmen und konnten darauf nur mit einer drastischen Erhöhung der Eigenbehalte reagieren. Diese «Restrukturierung durch die Hintertür» betraf insbesondere auch europäische Zedenten als Kollateralschaden, die von den eigentlichen Schadenereignissen gar nicht betroffen waren.

Diese Beispiele zeigen zudem, dass sich die grossen globalen Rückversicherer in Stresssituationen gleichförmig verhalten. So in 2001, als nach dem 11. Sep-



tember praktisch keine Kapazitäten für die Deckung von Terror-Risiken angeboten wurden. Nach Ausbruch der Finanzkrise in 2008 geschah dasselbe für Kredit-Deckungen. Darin spiegelt sich nicht nur eine oligopolistische Dynamik wider, sondern auch eine beträchtliche Ähnlichkeit ihrer Portefeuilles und somit ihres Zyklusmanagements. Diese Komonotonität können Zedenten abfedern, indem sie ihre Panels hinreichend heterogen gestalten, d.h. auch Rückversicherer mit sehr spezifischen Kernmärkten und Strategien berücksichtigen. Unter dem Strich sollte ein solches Vorgehen dem Rückversicherungskäufer in Form höherer Preisstabilität zugutekommen

und ihn in Stresssituationen gegen böse Überraschungen wappnen.

Verminderte Transparenz der Rückversicherungs-Portefeuilles

Ein weiterer wichtiger Punkt ist die geringere Transparenz der Portefeuilles grösserer Rückversicherer. Diese für Zedenten nicht unproblematische Tatsache beruht zum einen auf den strukturellen und organisatorischen Merkmalen grosser Gesellschaften. Zum anderen reflektiert sie auch deren zunehmende Neigung, gebündelte Risikoportefeuilles zu decken, insbesondere für führende Erstversicherer, oder aber in Branchen zu expandieren, die eine hohe Volatilität

aufweisen, da sie in grossem Masse von der konjunkturellen Entwicklung abhängig sind. Aus dieser Perspektive kann eine übermässige Konzentration von Rückversicherungsmärkten und -panels sogar zu gesamtwirtschaftlich relevanten systemischen Risiken führen.

Zusammenfassend sind wir der Meinung, dass eine Konzentration von Rückversicherungspanels auf nur wenige grosse Anbieter weder im Interesse der Zedenten noch der Stabilität und Diversität der globale (Rück-)Versicherungsmärkte liegt. Die Protagonisten von «big is beautiful» mögen dies bedenken.

Adrian Suter: Der neue Leiter Finanz- und Rechnungswesen zu seinen ersten neun Monaten bei SIRe

Seit März 2016 leitet Adrian Suter den Bereich Finanz- und Rechnungswesen. Dabei profitiert SIRe insbesondere von seiner langjährigen Erfahrung als Wirtschaftsprüfer sowie seiner Verantwortung bei der FINMA als Senior Spezialist, zuständig für die Aufsicht von Rückversicherungen und Firmenkundenversicherer.

Von 2012 bis zu seinem Eintritt bei SIRe war er bei der Eidgenössischen Finanz-

marktaufsicht FINMA zuerst als Spezialist in der Aufsicht von Versicherungsgruppen und anschliessend als Senior Spezialist für die Aufsicht von Versicherungsunternehmen (Rückversicherungen/ Firmenkundenversicherer) tätig. Zuvor war er Manager bei der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG im Bereich Versicherungen.

Seit Adrian Suter seine Stelle bei der SIRe antrat, hat er eine spannende und intensive Zeit erlebt. Für ihn sei es je-

doch genau der richtige Zeitpunkt für diesen Wechsel gewesen, sagt er: «Ich habe mich von Anfang an bei SIRe wohl gefühlt. In meiner neuen Verantwortung stehe ich einerseits vor neuen, inhaltlichen Herausforderungen, denn erstmals muss ich ein Versicherungsunternehmen von innen beurteilen und nicht von aussen als Regulator oder Wirtschaftsprüfer. Zudem werde ich mit der Leitung des Finanz- und Rechnungswesens auch in der Führungsverantwortung gefordert. Meine Erfahrungen aus



meiner früheren Tätigkeiten haben mir allerdings den Einstieg bei SIRe sehr erleichtert.»

In seiner neuen Position ist Adrian Suter für die Bereiche Finanzbuchhaltung, Kapitalanlagen, Steuern, ICT sowie Compliance verantwortlich. «Mein Aufgabengebiet umfasst nun ein viel breiteres Spektrum an Verantwortlichkeiten und ist daher um einiges vielfältiger als meine früheren Tätigkeiten. Darüber freue ich mich natürlich sehr» meint er.

«In meiner Funktion als Verantwortlicher für die Aufsicht von SIRe bei der FINMA habe ich verschiedene Aspekte der Firma bereits zuvor kennengelernt und einen Einblick in ihre Prozesse und ihr Geschäftsmodell gehabt. In den vergangenen neun Monaten habe ich nun SIRe nicht nur von 'innen' kennengelernt, sondern auch die SIGNAL IDUNA in

Deutschland verschiedentlich besucht, da die Zusammenarbeit mit der Gruppe vor allem im Bereich Kapitalanlagen sehr eng ist.»

Als grösste Herausforderung sieht der neue Leiter Finanz- und Rechnungswesen das aktuelle Niedrigzinsumfeld. Um eine erfolgreiche, langfristige und rentable Anlagestrategie umzusetzen, sind neue Ideen und Lösungen gefragt, die auf das Geschäftsmodell und die internen Erwartungen zugeschnitten sind und immer wieder neu evaluiert und angepasst werden müssen. Auch im Zusammenhang mit den veränderten und verschärften regulatorischen Anforderungen muss SIRe ihre Prozesse effizient und effektiv gestalten, um den gestiegenen Aufwand mit den bestehenden Ressourcen zu bewältigen. In der Berichterstattung z.B. sind zukünftig mehr Kapazitäten gefragt, um die gesetzlichen Auflagen zu erfüllen. «Meine Aufgabe ist es in diesem Zusammenhang, den Finanz- und Rechnungswesensbereich von SIRe weiterzuentwickeln, um für bevorstehende Veränderungen der aufsichtsrechtlichen Vorschriften gewappnet zu sein.»

Er schätzt die überschaubare Grösse des Unternehmens, die schlanke Unternehmensstruktur und die kurzen Entscheidungswege. Noch wichtiger ist ihm zudem die positive Firmenkultur, die familiäre Atmosphäre sowie der kollegiale und persönliche Umgang miteinander. Als gebürtiger Luzerner liegt ihm natürlich auch der nahe Innerschweizer Standort Zug am Herzen.

In den Ferien ist Adrian Suter auch gerne mal als Reisender unterwegs, denn seit seiner Weltreise vor zehn Jahren ist Hawaii zu seiner Lieblingsdestination geworden. Die Inselgruppe im Pazifik hat er inzwischen schon dreimal besucht. In der Freizeit zieht es ihn hinaus in die Natur oder auf den Fussballplatz – sei es als aktiver «Seniorenspieler» oder als Zuschauer eines hochkarätigen Spiels. Zudem steht zwischendurch der Besuch eines feinen Restaurants auf dem Programm.

Die SIGNAL IDUNA Gruppe liegt auf Kurs

Die SIGNAL IDUNA Gruppe, die Muttergesellschaft von SIRe, zeigt sich zufrieden mit dem Verlauf des Geschäftsjahres 2015. Die Umsetzung des im Vorjahr begonnenen Zukunftsprogramms zur Steigerung von Kundenfokus und Kosteneffizienz verläuft planmässig. Zudem erhöhten sich die laufenden Beitragseinnahmen der SIGNAL IDUNA Gruppe um 0,4 Prozent auf 5,4 Milliarden Euro. Insbesondere die Beiträge der inländischen Kompositversicherungsgesellschaften wuchsen dabei mit 4,2 Prozent deutlich über dem Marktdurchschnitt.

Im Berichtsjahr setzte die SIGNAL IDUNA das Ende 2014 begonnene Zukunftsprogramm erfolgreich um. Unter Berücksichtigung der daraus resultierenden umfassenden Neuausrichtung zeigte sich Ulrich Leitermann, Vorstandsvorsitzender der SIGNAL IDUNA Gruppe, anlässlich der Bilanzpressekonferenz am 16. Juni 2016 in Hamburg mit dem Geschäftsergebnis 2015 zufrieden. Ziel des Programms ist es, einerseits Kundenorientierung und -kompetenz weiter zu verbessern sowie gleichzeitig Komplexität und Kosten zu reduzieren.

Die gebuchten Bruttobeiträge der Gruppe sanken in 2015 insgesamt um 2,5 Prozent. Gleichzeitig erhöhten sich jedoch die laufenden Beitragseinnahmen auf 5,4 Milliarden Euro. Die von der Gruppe verwalteten Vermögensanlagen (einschließlich der Finantöchter) wuchsen um 2,7 Milliarden Euro oder 4,3 Pro-

zent auf 64,9 Milliarden Euro gegenüber 62,2 Milliarden Euro im Vorjahr. Darin enthalten sind rund 46 Milliarden Euro Kapitalanlagen der Versicherungsunternehmen mit einer laufenden Durchschnittsverzinsung von 3,8 Prozent und einer Nettoverzinsung von 4,7 Prozent. Die Bruttoaufwendungen für Versicherungsfälle beliefen sich im Geschäftsjahr 2015 auf 4,8 Milliarden Euro. Das entspricht einer Zunahme um 2,5 Prozent. Insgesamt sank der konsolidierte Jahresüberschuss auf 93,2 Millionen Euro gegenüber 175,5 Millionen Euro im Vorjahr. Im Jahr 2015 waren im Durchschnitt rund 12.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für die SIGNAL IDUNA Gruppe tätig.

Die Bruttobeitragseinnahmen der beiden Krankenversicherer der SIGNAL IDUNA Gruppe, SIGNAL Kranken und Deutscher Ring Kranken, blieben 2015 stabil. Gemeinsam erzielten sie Bruttobeitragseinnahmen von gut 2,7 Milliarden Euro. Insgesamt sind bei den Krankenversicherern der SIGNAL IDUNA Gruppe knapp 2,6 Millionen Kunden versichert. Beide Gesellschaften gehören weiterhin zu den beitragsstabilsten Krankenversicherern im Markt.

Nach dem Ausnahmejahr 2014 blicken die Lebensversicherer auf ein zufriedenstellendes Jahr 2015 zurück. Das Einmalbeitragsgeschäft wurde bewusst reduziert und verminderte sich um insgesamt 11,1 Prozent von 1,7 Milliarden Euro auf 1,5 Milliarden Euro. Die gebuchten Bruttobeiträge der IDUNA Leben verminderten sich gegenüber dem Vorjahr um

177,0 Mio. Euro bzw. 12,2 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro. Die laufenden Beiträge sanken jedoch um lediglich 1,4 Prozent bzw. 15,1 Millionen Euro auf 1,1 Milliarden Euro.

Die Bruttobeiträge der Kompositversicherungsgesellschaften stiegen deutlich stärker als der Markt und zwar um 4,2 Prozent auf knapp 1,3 Milliarden Euro. Die gesamte Komposit-Branche verzeichnete 2015 einen deutlichen Anstieg der Schadenleistungen. Zwar gab es weniger Unwetterereignisse, jedoch stieg die durchschnittliche Schadenhöhe. Für die inländischen Kompositversicherer der SIGNAL IDUNA bedeutete dies um 10,1 Prozent höhere Aufwendungen für Versicherungsfälle auf 846,8 Millionen Euro im Jahr 2015. Hier wirkten sich insbesondere einige Großschäden aus.

Die Finantöchter der SIGNAL IDUNA Gruppe, SIGNAL IDUNA Bauspar AG, das Bankhaus DONNER & REUSCHEL sowie HANSAINVEST (Hanseatische Investment GmbH), blicken insgesamt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück.

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