

- // Kurzfristige Sichtweise gefährdet Assekuranz
- // SIGNAL IDUNA Gruppe mit weiterhin erfreulicher Geschäftsentwicklung
- // Jürgen Hildebrand ist SI Re's neuer Underwriting Manager für Deutschland und Österreich

STEPS 2/12

Kurzfristige Sichtweise gefährdet Assekuranz

Der weltwirtschaftliche Ausblick bleibt mit grossen Unsicherheiten behaftet, primär aufgrund der sich dramatisch verschärfenden Problematik der Staatsverschuldung. Die Notenbanken verfolgen eine Politik des billigen Geldes, um die Zinskurve abzusenken und um Staaten und Banken die Refinanzierung zu erleichtern. In Folge dieser Politik sind die Renditen auf beispiellose Tiefststände gesunken.

Vor diesem Hintergrund steht die Versicherungswirtschaft, mit verwalteten Vermögenswerten von über USD 20 Billionen einer der führenden Akteure an den Finanzmärkten, vor schweren konjunkturellen und vor allem strukturellen Herausforderungen. Die anhaltende wirt-

schaftliche Schwäche bedeutet, dass sich Versicherer auf eine längere Stagnation der Prämieinnahmen einstellen müssen. Dies trifft insbesondere auch die Rückversicherer, da viele Zedenten aus budgetären Gesichtspunkten mit einer Erhöhung der Selbstbehalte reagieren.

Noch gravierender wirken sich die rekordtiefen Zinsen und die fehlende Aussicht auf eine baldige Wende aus. Die derzeitige Geldpolitik mag für Staaten und Banken vorteilhaft sein, da Refinanzierungskosten sinken bzw. Zinsmargen steigen. Für Versicherer und ihre Kunden stellt sie eine grosse Belastung dar. Die Niedrigzinspolitik gefährdet die Funktionsfähigkeit von Finanzinstitutionen und Finanzmärkten, weil Zinsen ihre Signalwirkung verlieren. Sie führt zu einer Ausrichtung auf kurze Anleihen und verändert somit das Verschuldungsprofil, was die Risiken einer Refinanzierung verschärft. Es droht eine erhebliche Fehlallokation und -bewertung von Kapital. Die Konsequenz ist eine gigantische Umverteilung von Gläubigern zu Schuldern. Manche Experten sprechen gar von einer schleichenden Enteignung von Kleinsparern sowie dramatisch sinkenden Pensionsansprüchen.

Vor diesem Hintergrund wird die versicherungstechnische Profitabilität zu ei-

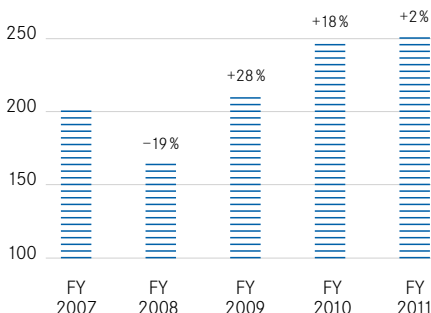
ner Überlebensfrage für die Branche. Im Nichtlebensbereich müssen die Schaden-Kosten-Quoten gesenkt und in der Lebensversicherung die technischen Margen gesteigert werden. Ob es möglich sein wird, dadurch den Einbruch der Anlageerträge auch nur annähernd auszugleichen, bleibt abzuwarten. Dies ändert jedoch nichts daran, dass es zum Imperativ versicherungstechnischer Gewinne derzeit keine strategische Alternative gibt, zumal eine gesamtwirtschaftliche und geldpolitische Trendwende nicht in Sicht ist.

TRÜGERISCHE SICHERHEIT

Für viele Rückversicherer geht die Anpassung an diese Gegebenheiten mit einer Erhöhung der Volatilität ihrer technischen Ergebnisse einher. Dies ist zum Teil gewollt, da vermehrt kurzfristiges, katastrophensexponiertes Sachgeschäft gezeichnet wird, bei dem die Anlageerträge weniger ins Gewicht fallen. Zum Teil ist die zunehmende Volatilität allerdings aber auch Folge eines veränderten Einkaufsverhaltens der Erstversicherer, die vermehrt Spitzenrisiken zedieren und Frequenzrisiken behalten.

Die gegenwärtig hohen Eigenkapitalpositionen in der Rückversicherungsindustrie sind jedoch nicht nachhaltig, sondern getrieben durch Einmaleffekte in

AON BENFIELD AGGREGATE (ABA): EIGENKAPITAL (in Mrd. USD)



Quelle: Aon Benfield Market Analysis. Der ABA beinhaltet 28 Rückversicherer.

SI Re – Mutually yours

Sustainable, agile, committed

der Gewinn- und Verlustrechnung, insbesondere durch die profitablen Verkäufe von festverzinslichen Wertpapieren sowie die Auflösung von Schadenrückstellungen. Hinzu kommen buchhalterische Effekte: Als Folge sinkender Zinsen führen unrealisierte Kapitalgewinne zu einem weiteren Anstieg des Eigenkapitals und somit zu einer zusätzlichen Wettbewerbsverschärfung bzw. zu einem weiteren Druck auf die Preise.

Die lockere Geldpolitik der Notenbanken wird früher oder später eine Erhöhung der Zinssätze erfordern, mit schwerwiegenden Konsequenzen für die Versicherungswirtschaft. Der Wert der Anleiheportfolios wird sich verringern, umso mehr, je länger die Laufzeit und je abrupter der Zinsanstieg ist. Dies könnte im Gegensatz zur jetzigen Kapazitätschwemme eine plötzliche Kontraktion des verfügbaren Risikokapitals zur Folge haben und ernste Folgen auf die Absicherung von Long-Tail-Risiken haben.

Vor allem die schwach kapitalisierten Gesellschaften und solche mit geringem Diversifikationspotential wären davon betroffen.

Die zukünftigen Optionen der Erstversicherer sind jedoch nicht unbegrenzt. Mit dem Einzug der neuen regulatorischen Standards werden weitere Erhöhungen des Eigenbehalts schwierig, es sei denn sie sind durch Solvency-Überlegungen begründet. Zudem dürften die Einführung der «Controlled Foreign Corporation Rules (CFC)» durch die EU als auch die neue EU-Rückversicherungs-Direktive sowie IFRS die Bildung von Captives stark eindämmen, denn nach gegenwärtigem Verständnis wird kein Weg an der Konsolidierung der Captives im Gruppenabschluss des Mutterkonzerns vorbei führen.

SI Re ist sich der Folgen dieser Massnahmen auf das Risikomanagement bewusst und hat deshalb ihre Zeichnungsaktivitäten

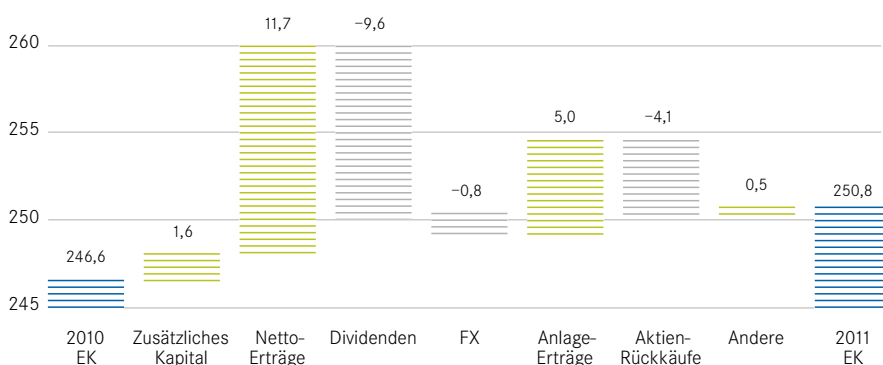
stark auf Eigenbehaltslösungen ausgerichtet. Wir bieten Rückversicherungslösungen an mit denen unsere Kunden ihren Eigenbehalt durch die Zusammenlegung von Sparten sowie durch die Verwendung von verschiedenen Auslösemechanismen optimieren können.

Darüber hinaus hat die SI Re folgende Massnahmen ergriffen, um gestärkt aus dieser Krise hervorzugehen:

- Wir haben unsere Anlagen in Staatsanleihen auf 13 Prozent des Bestandes reduziert und investieren nicht in Hedge-Fonds.
- Wir schützen unser Kapital, indem wir sämtliche Fremdwährungsüberhänge absichern.
- Wir haben unsere technischen Rückstellungen in den letzten Jahren kontinuierlich gestärkt.

Alle Marktteilnehmer sollten sich der Risiken des gegenwärtigen Status Quo bewusst sein und für eine Normalisierung ihres geschäftlichen Umfeldes eintreten, damit Leben- und Haftpflichtrisiken sinnvoll und nachhaltig abgesichert werden können. Eine langfristige Fortdauer des gegenwärtigen, auf Kurzfristigkeit ausgerichteten Umfelds birgt nicht nur erhebliche Risiken. Schlussendlich steht nicht weniger auf dem Spiel als das Wertversprechen der Industrie: Risiken zu schultern, um so zu Wachstum und der Sicherung von Wohlstand in Wirtschaft und Gesellschaft beizutragen.

ABA ENTWICKLUNG DES EIGENKAPITALS (in Mrd. USD)



Quelle: Aon Benfield Market Analysis. Der ABA beinhaltet 28 Rückversicherer.



© Armin Strittmatter, Bildausschnitt «Canyon voice II»

SIGNAL IDUNA Gruppe mit weiterhin erfreulicher Geschäftsentwicklung

«Die SIGNAL IDUNA Gruppe ist strategisch gut aufgestellt, wir sind wirtschaftlich gesund und können uns neuen Herausforderungen stellen.» Mit diesen Worten umriss im Mai 2012 der Vorstandsvorsitzender unserer Gruppe, Reinhold Schulte, den Geschäftsverlauf 2011 und den Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr an der jährlichen Bilanzpressekonferenz.

Unsere Gruppe blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2011 zurück, in dem wir uns in die Top 10 der deutschen Versicherer einreihen konnten. Mit Beitragseinnahmen bzw. Prämien in Höhe von EUR 5,47 Milliarden konnte unsere Gesellschaft das erfreuliche Vorjahresergebnis von EUR 5,64 Milliarden nahezu egalisieren. Der Rückgang um 1 Prozent ist im Wesentlichen auf die bewusste Reduktion des Einmalbeitragsgeschäfts in der Lebensversicherung zurückzuführen. Insgesamt konnte unsere Gruppe in den vergangenen zwei Jahren ihr Vertriebsergebnis um 25 Prozent steigern, 7 Prozent davon entfielen auf das Geschäftsjahr 2011.

Erfreulich entwickelte sich auch das operative Ergebnis, das wir vor Steuern von EUR 757,7 Millionen im Vorjahr auf

EUR 771,2 Millionen in 2011 steigern konnten. Der Jahresüberschuss lag aufgrund der höheren RfB-Dotierung – dies sind Rückstellungen aus dem Gewinnüberschuss für unsere Kunden – bei EUR 76,4 Millionen nach EUR 81,7 Millionen im Vorjahr.

Positiv verlief ebenfalls die Entwicklung der verwalteten Vermögensanlagen, einschliesslich unserer Finantöchter. Die Anlagen erhöhten sich im Jahr 2011 um mehr als zwei Milliarden Euro auf nunmehr EUR 53,6 Milliarden nach EUR 51,5 Milliarden im Vorjahr.

Die Versicherungsaktivitäten unserer Gruppe teilen sich auf in Krankenversicherung, Lebensversicherung, Komposit- bzw. Sach- und Haftpflichtversicherung und die Auslandsaktivitäten, zu denen auch SIRe gezählt wird. Der Krankenversicherungsbereich, der rund 50 Prozent der Versicherungsaktivitäten unserer Gruppe ausmacht, setzte seinen Wachstumskurs weiter fort. Die gebuchten Beiträge stiegen auf EUR 2,731 Milliarden nach EUR 2,652 Milliarden in 2010 und EUR 1,933 Milliarden in 2009. Damit hat die SIGNAL IDUNA eindrucksvoll belegt, dass die Integration des Deutschen Rings Kranken ein grosser Erfolg ist.

Die Bruttoaufwendungen für Versicherungsfälle der Gruppe beliefen sich auf EUR 4,63 Milliarden nach EUR 4,38 Milliarden in 2010. Dies entspricht einem Anstieg um 5,6 Prozent. Inklusiv der SIGNAL IDUNA Bauspar AG, der Hansinvest und der Bank Donner & Reuschel waren 2011 rund 13'200 Mitarbeiter bei unserem Unternehmen beschäftigt.

Jürgen Hildebrand ist SIRe's neuer Underwriting Manager für Deutschland und Österreich

Seit Mai 2012 unterstützt Jürgen Hildebrand das Team von SIRe als Underwriting Manager für Deutschland und Österreich. Er freut sich über seine neue Herausforderung: «Deutschland und Österreich sind zwei wettbewerbsintensive und kompetitive Märkte. Ich kann jedoch von der Aufbauarbeit profitieren, welche das SIRe-Team hier bereits in den vergangenen Jahren geleistet hat.»

«Beide Länder sind ein wichtiger Bestandteil unserer Wachstumsstrategie», so Jürgen Hildebrand zur Marktstrategie von SIRe. «Wir möchten neue Kunden hinzugewinnen sowie unsere Anteile bei bestehenden Zedenten erhöhen. Vornehmlich konzentrieren wir uns auf Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit, bei denen uns zugute kommt, dass wir als Tochter der SIGNAL IDUNA Gruppe ihr Geschäft verstehen und ihre Bedürfnisse kennen.»

«Gerade in Märkten wie Deutschland und Österreich ist gegenwärtig eine langfristige Ausrichtung gefragt», erläutert Jürgen Hildebrand die Erwartungshaltung für die kommende Erneuerungsrunde. «Durch die Finanzkrise und die schwache Konjunktur müssen wir auch in diesen beiden Ländern von einem geringeren Wachstum der Originalprämien ausgehen. Die niedrigen Zinsen stellen vor allem im Haftpflicht- und Long-tail Geschäft eine weitere Herausforderung

dar. Dennoch schätzen wir dieses Geschäft als langfristig profitabel ein. Vorteilhaft wirken sich für uns die ab 2015 bzw. 2016 verschärften Solvenzanforderungen durch Solvency II aus. Einerseits müssen die Kunden mehr Solvenzkapital halten. Andererseits kann die SIRe hier mit ihrer Erfahrung aus der Einführung des Swiss Solvency Test (SST) punkten. Für die bevorstehende Erneuerung erwarten wir keine signifikanten Preissteigerungen, insbesondere nicht in schadenfreien Programmen, da ausreichend Kapazität im Markt vorhanden ist.»

«SIRe wird als Risikoträger gesucht», sagt Jürgen Hildebrand. «Man kennt uns als einen verlässlichen, langfristig orientierten Rückversicherer. Deshalb werden wir oft zur aktiven Quotierung aufgefordert, denn die Kunden schätzen unser unvoreingenommenes Urteil als ein klassischer Rückversicherer, der nicht opportunistisch oder transaktionsgetrieben agiert. Unsere klare Positionierung kommt mir persönlich entgegen und erleichtert uns zudem den Dialog mit den Kunden.» An SIRe schätzt er die kurzen Wege und flachen Hierarchien. «Dadurch habe ich mehr Zeit für unsere Kunden und kann sie schnell und flexibel unterstützen.»

Jürgen Hildebrand startete 1999 seine Karriere in der Versicherungswirtschaft als Corporate Policy and Business Strategy Analyst beim kanadischen Erstversicherer Insurance Corporation of British



Columbia (ICBC) in Vancouver. Anschließend wechselte er 2002 zu Converium (später Scor), bei der er erst als Vorstandsreferent in Köln tätig war, bevor er ins Underwriting für die Märkte Skandinaviens und das Baltikum wechselte. Ab 2010 war er als Senior Underwriter bei New Re für Deutschland, Österreich und die Türkei verantwortlich. Jürgen Hildebrand verfügt über einen MBA der Simon Fraser University in Vancouver, Kanada. Da er ursprünglich von der deutschen Seite des Bodensees stammt, fühlt sich der Vater zweier Kinder auch dank seiner Hobbies Snowboarden und Mountainbiken neben dem aktiven Fussball in einer Vereinsmannschaft in der Schweiz auch privat bestens aufgehoben.

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