

- // SI Re engagiert sich in Versicherungsverbriefungen
- // Europäische Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit sind quicklebendig
- // SIGNAL IDUNA Gruppe wächst weiterhin erfreulich

STEPS 2/13

SI Re engagiert sich in Versicherungsverbriefungen

SI Re investiert seit mehr als drei Jahren in die Anlageklasse der Versicherungsverbriefungen. Auf diese entfallen gegenwärtig ca. 4 Prozent des Kapitalanlagevolumens. Unser Engagement ist langfristiger und nicht opportunistischer Natur. Wir verfolgen die seit Mitte der 1990er Jahre einsetzende Konvergenz von Versicherungs- und Kapitalmärkten sehr genau und gehen von einer Fortsetzung dieses Trends aus, da die Transaktionskosten sinken und die Vertrautheit der Kapitalmarktinvestoren mit der neuen Anlageklasse wächst.

Der globale Markt für Versicherungsverbriefungen (Insurance-Linked Securities [ILS]) stellte per Ende des 2. Quartals 2013 Risikokapazität von ca. USD 16,8 Milliarden bereit, gut 5 Prozent der weltweiten Limite im Katastrophen-Sachgeschäft. Bis zum Jahresende wird ein weiterer Anstieg des Volumens ausstehender Katastrophenbonds auf ca. USD 18 Milliarden erwartet (Quelle: Munich Re).

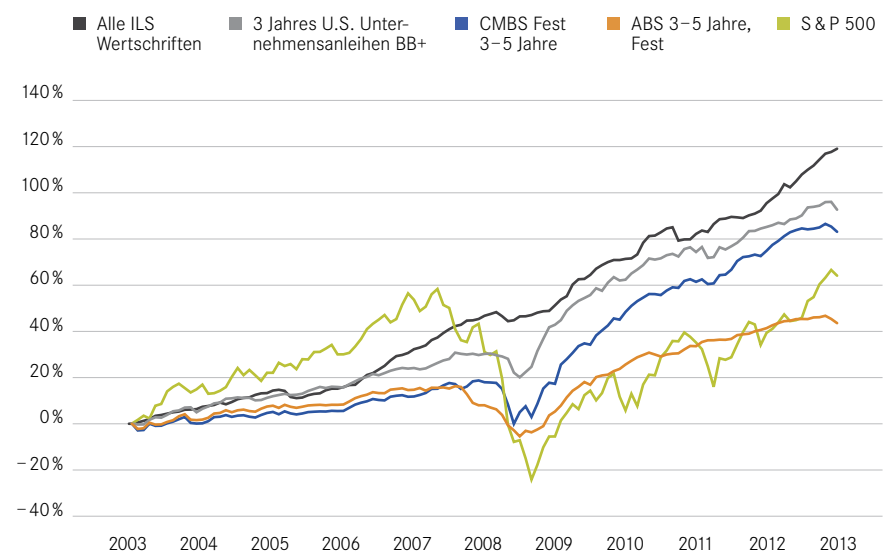
Die Renditen sind weiter unter Druck, da nahezu jede Neuemission auf eine Überschussnachfrage durch Kapitalmarktinvestoren, insbesondere Hedge- und Pensionsfonds, trifft, welche nach Anlage-

möglichkeiten suchen. Die Renditen sind auf ein Niveau gesunken, das aus versicherungstechnischer Sicht in vielen Fällen nicht mehr risikoadäquat ist. Fast könnte man in Anlehnung an das traditionelle Rückversicherungsgeschäft von Cash-Flow-Underwriting sprechen. Allerdings scheinen die Renditen jetzt einen Boden gefunden zu haben (bei ca. 70 Prozent des Niveaus vom Januar 2012), da Investoren kaum noch bereit sind, geringere Zinserträge zu akzeptieren.

Ein weiteres untrügliches Zeichen für die ‚Weichheit‘ des ILS-Marktes ist insbesondere das sogenannte Upsizing: Die Sponsoren von Emissionen können die Volumina ohne weiteres über die ursprünglich geplante Höhe ausdehnen.

Als ILS-Investor hat SI Re auf diesen Trend reagiert: Mehr als 50 Prozent der uns seit Herbst 2012 vorgelegten Emissionen haben wir aus Risiko-/Renditeüberlegungen nicht gezeichnet.

WERTSCHRIFTENINDIZES VERSUS VERGLEICHSINDIZES



Quelle: Aon Benfield Securities, Bloomberg

SI Re – Mutually yours

Sustainable, agile, committed

Dennoch werden wir den Anteil von ILS auch an unserem Anlageportefeuille weiter erhöhen, jedoch mittelfristig unter der 10 Prozent-Schwelle bleiben. Über unsere ILS-Käufe positionieren wir uns in vorsichtiger und vorausschauender Weise für die zunehmende Konvergenz zwischen dem Versicherungs- und dem Kapitalmarkt.

Durch ILS können wir ein Mass an globaler Risikodiversifikation erzielen, das sonst angesichts der geografischen und spartenmässigen Ausrichtung unseres Versicherungsgeschäfts auf Westeuropa nicht möglich wäre. Hinzu kommt, dass es uns der ILS-Markt erlaubt, auch Tranchen zu zeichnen, die sehr viel kleiner sind als die minimalen Kapazitäten im

klassischen Katastrophen-Sachversicherungsgeschäft.

Unter dem Strich geht es uns darum, durch das behutsame Engagement auf den ILS-Märkten unser Geschäftsmodell noch kapitaleffizienter und robuster zu gestalten.

Europäische Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit sind quicklebendig

Bertrand Wollner, CEO der SI Re, erläutert in der Versicherungswirtschaft vom Oktober dieses Jahres das aktuelle Umfeld, das Erfolgsgeheimnis sowie die Rolle der Rückversicherung im Gegenseitigkeitssektor.

Finanzkrise an Reiz gewonnen. Sie beziehen ihr Kapital nicht über die Kapitalmärkte, sondern über ihre Vereinsmitglieder, die Versicherungsnehmer. Daher sind sie weniger anfällig für Finanz- und

Kreditkrisen. Gegenseitigkeitsversicherer streben nicht nach einer Gewinnmaximierung für aussenstehende Aktionäre. Ihr Geschäftsmodell orientiert sich in erster Linie an ihren Vereinsmitgliedern

Der Gegenseitigkeitssektor umfasst in Europa heute mehr als 3'000 Versicherungsvereine, die den Versicherungsnehmern als Vereinsmitgliedern gehören, von ihnen gesteuert und in ihrem Interesse betrieben werden. Diese Versicherer und ihre Tochtergesellschaften stellen mehr als 60 Prozent aller RechtsEinheiten, die im europäischen Versicherungsmarkt operieren.

GRÜNDE FÜR DEN ERFOLG DES GEGENSEITIGKEITSSEKTORS

Offenbar hat das Geschäftsmodell der Gegenseitigkeitsversicherer durch die

DIE ZEHN GRÖSSTEN EUROPÄISCHEN MÄRKTE, VERÄNDERUNG DES PRÄMIENVOLUMENS¹ 2007–2011 IN %

Globaler Rang ²		Gesamtmarkt	VVaG-Markt
3	GB	-27,6%	+37,9%
4	FR	-0,4%	+7,4%
5	DE	+8,1%	+11,6%
7	IT	+11,0%	+32,1%
10	NL	+4,9%	+26,3%
12	ES	+8,3%	+22,5%
16	CH	+7,5%	+34,2%
18	IE	-17,3%	+27,6%
19	RU ³	+63,8%	+285,9%
20	SE	+16,6%	+4,1%

- 1 Prämienwachstum in Lokalwährung
- 2 Globaler Rang nach Angaben von SwissRe
- 3 Starke Steigerung des VVaG-Prämienvolumens aufgrund von Übernahmen lokaler Gesellschaften durch ausländische Gegenseitigkeitsversicherer

Quelle: International Cooperative and Mutual Insurance Federation (ICMIF), Market Insights Europe 2011, S. 3



© Armin Strittmatter, Bildausschnitt «Seele»

bzw. Versicherungsnehmern. Daher gehen sie in der Regel geringere Risiken ein als Versicherungs-Aktiengesellschaften, sowohl auf der Aktiv- als auch auf der Passivseite der Bilanz. Allerdings gab es natürlich auch einzelne Gegenseitigkeitsversicherer, die von der Finanzkrise und ihren Folgen stark betroffen waren.

DIE WICHTIGE ROLLE DER RÜCKVERSICHERUNG

Aufgrund der strukturellen Herausforderungen für Gegenseitigkeitsversicherer kommt der Rückversicherung eine besondere Rolle zu. Bei der überwältigenden Mehrheit der rund 3'000 europäischen Gegenseitigkeitsversicherer handelt es sich um kleine Gesellschaften, die sich auf nationale oder sogar regio-

nale Märkte konzentrieren, wobei sie sich manchmal auf nur ein Kundensegment spezialisieren. Die grenzüberschreitende Expansion oder Kooperation steht daher den meisten in der EU tätigen Gegenseitigkeitsversicherern nicht zur Verfügung. Somit sind die Möglichkeiten, Risiken innerhalb des eigenen Versicherungsportfolios zu diversifizieren, begrenzt. Eine hohe Kapitaleffizienz lässt sich so nicht realisieren. Ausserdem haben Gegenseitigkeitsversicherer, wie bereits erwähnt, einen erschwerten Zugang zu Kapital.

Vor diesem Hintergrund setzen Gegenseitigkeitsversicherer oft stark auf Rückversicherung, um ihre Kapitaleffizienz zu verbessern und mit zusätzlichem Kapital Katastrophen- und Grossschäden zu be-

wältigen. Obwohl sich der Gegenseitigkeitssektor insgesamt guter Gesundheit erfreut, ist offensichtlich, dass die langwierige Rezession in Europa den Rückversicherungsbedarf der Vereine weiter erhöht hat. Aufgrund ihrer ausgeprägten lokalen und regionalen Fokussierung, die oft durch eine enge Einbindung in die wirtschaftlichen und sozialen Strukturen vor Ort verstärkt wird, sind die meisten Gegenseitigkeitsversicherer stark abhängig von der Entwicklung ihrer Heimatmärkte. Ein weiterer Risikofaktor in diesem Zusammenhang ist die oftmals enge Verzahnung des Sektors mit lokalen und regionalen Finanzinstituten wie z. B. Sparkassen, die diese Abhängigkeit noch erhöht. Es gilt, diese Risiken genau zu beobachten und im Griff zu behalten.

SIGNAL IDUNA Gruppe wächst weiterhin erfreulich

Die SIGNAL IDUNA Gruppe, zu der auch SIRe gehört, blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2012 zurück. Die Prämieinnahmen behaupteten sich bei EUR 5,51 Milliarden, während die Bruttoaufwendungen für Versicherungsfälle mit EUR 4,54 Milliarden leicht rückläufig waren. Die Vermögensanlagen einschliesslich der Finanztöchter wuchsen um 4,7 Prozent auf EUR 56,2 Milliarden.

Alle Gesellschaften der Gruppe haben sich sehr gut entwickelt und alle Kennzahlen sind positiv. Die SIGNAL IDUNA Gruppe verbesserte das Gesamtergebnis auf 819 Millionen Euro und damit um knapp 10 Prozent. Die Ergebnisverwendung für den Kunden stieg um rund 16 Prozent auf 692,01 Millionen Euro.

Zum 1. Juli 2013 übernahm Ulrich Leitermann, bisher im Konzernvorstand unter anderem zuständig für die Kapitalanlagen,

den Vorstandsvorsitz von Reinhold Schulte, der in den Aufsichtsrat wechselte.

Bei hoher Beitragsstabilität steigerten die beiden Krankenversicherer Deutscher Ring Kranken und SIGNAL Kranken ihre Einnahmen um 5,7 Prozent bzw. 0,4 Prozent. Zusammengenommen lagen die gebuchten Bruttobeiträge der beiden Krankenversicherer mit 2,78 Milliarden Euro um 1,7 Prozent über dem Vorjahr.

Für das kommende Jahr versprochen sie ihren Versicherungsnehmern die Beiträge unverändert zu belassen. Zudem schütteten die SIGNAL Kranken EUR 100,9 Millionen und der Deutsche Ring Kranken EUR 25,5 Millionen an Beitragsrückerstattungen an ihre Mitglieder aus.

Auch die IDUNA Leben entwickelte sich im Geschäftsjahr 2012 überaus erfreulich. Die laufenden Neugeschäftsbeiträge stiegen um 14,7 Prozent auf 105,7 Millionen Euro und liegen damit deutlich über dem Marktdurchschnitt von -3,2 Prozent. Der laufende Bestandsbeitrag betrug zum Jahresende mehr als 1,1 Mil-

liarden Euro, ein Plus von 0,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Die gebuchten Bruttobeiträge der inländischen Kompositgesellschaften der SIGNAL IDUNA Gruppe lagen bei EUR 1,12 Milliarden und damit um 3,0 Prozent höher als im Vorjahr. Die Aufwendungen für Versicherungsfälle stiegen dagegen nur um 1,9 Prozent auf 763,8 Millionen Euro.

Auch die Finanztöchter der SIGNAL IDUNA Gruppe, die SIGNAL IDUNA Bauspar AG, die DONNER & REUSCHEL Privatbank sowie die HANSAINVEST verbesserten sich zum Vorjahr und erhöhten ihre Dividende an den Konzern.

Die von der Gruppe verwalteten «Assets under Management» einschliesslich der Finanztöchter wuchsen im Jahr 2012 um mehr als 2,5 Milliarden Euro auf 56,2 Milliarden Euro oder 4,7 Prozent (Vorjahr: 53,6 Milliarden Euro).

Auch in das laufende Geschäftsjahr ist die SIGNAL IDUNA Gruppe gut gestartet und konnte sowohl die Beitragseinnahmen als auch die Kapitalerträge steigern.

Durchschnittlich sind rund 13'200 Mitarbeiter für die SIGNAL IDUNA tätig.

SI Re feiert ihr Jubiläum

Nächstes Jahr feiert SI Re ihr 10-jähriges Firmenjubiläum! Wir sind stolz auf unsere Leistungen und Erfolge und dass es uns gelungen ist, SI Re als einen verlässlichen, kompetenten und engagierten Partner in der Rückversicherung zu positionieren. Daher möchten wir unseren Kunden, Geschäftspartnern und Mitarbeitern jetzt schon unseren Dank für ihre Treue, ihr Vertrauen und ihre Unterstützung aussprechen.

In den letzten 10 Jahren haben wir viel erreicht: Wir haben unsere Strategie mit klarem Kunden- und Marktfokus verfolgt, unsere Philosophie konsequent umgesetzt und mit einem schlagkräftigen, höchst professionellen Team unsere Firma erfolgreich aufgebaut.

Auch in Zukunft werden wir auf langfristige Zusammenarbeit, partnerschaftlichen Umgang und gegenseitiges Ver-

trauen in unseren Geschäftsbeziehungen setzen, denn wir legen besonderen Wert auf ein tiefgreifendes Verständnis des Geschäftsmodells und der Bedürfnisse unserer Kunden.

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