

// Wem nützt das «Tiering» der Rückversicherer?
// Die SIGNAL IDUNA Gruppe wächst deutlich

STEPS 2/15

Wem nützt das «Tiering» der Rückversicherer?

Von Bertrand R. Wollner, CEO

Die Rückversicherungsbranche befindet sich in einem strukturellen Umbruch. Ob nun der unverminderte Zufluss von alternativem Kapital, die zunehmende Standardisierung von Geschäftssparten, der Preisverfall und die andauernde Niedrigzinsphase, der Wandel im Einkaufsverhalten der Zedenten oder die rückläufige Nachfrage nach Rückversicherungskapazität – manches mag zyklischer Natur sein, vieles jedoch dürfte sich als dauerhaft erweisen.

Intensiv diskutiert wird in diesem Zusammenhang die Frage des sogenannten Tiering, d.h. der Einteilung der Rückversicherer auf einem Rückversicherungspanel in Hierarchien von unterschiedlicher Bedeutung und Wertigkeit.

Die Unterscheidung von Rückversicherern in «Leader» und «Follower» bzw. teilweise auch in Kern-Rückversicherer und solche von geringer strategischer Bedeutung ist wahrscheinlich so alt wie die

Idee der Syndizierung und Risikodiversifikation selbst. Entsprechend ist diese Frage auch ganz ähnlichen Zyklen bzw. Trends unterworfen wie der Preiszyklus im Rückversicherungsmarkt. Vor gerade sechs oder sieben Jahren war es en vogue, als Folge der Finanzkrise eine Erweiterung der Paneele zu propagieren und somit eine breitere Diversifikation, um das Gegenpartei-Risiko zu minimieren. Zuvor gab es einen entgegengesetzten Trend, als in den späten 1990er Jahren sogenannte «Rückversicherungs-Clubs» erst erheblichen Einfluss auf die Preissetzung ausübten und, nach dem 11. September 2001, eine drastische Verschärfung der Versicherungskonditionen herbeiführten.

In den vergangenen Jahren haben nun zahlreiche Erstversicherer ihr Einkaufsverhalten geändert. Da sie ihre Kosten reduzieren wollen, ihr Risikomanagement verbessert haben und einer verschärften Governance und Regulierung unterworfen sind, erhöhten diese Versi-

cherer in den letzten Jahren ihre Eigenbehalte und restrukturierten ihre Rückversicherungsprogramme. Nach Angaben von KBW verringerten allein die 5 grössten europäischen Erstversicherer über die vergangenen 10 Jahre ihre Nichtleben-Zession um ca. 3 Milliarden Euro.

Hinzu kommen soll nun eine erneute Verkleinerung der Rückversicherungspaneele. Etliche Erstversicherer sowie natürlich die führenden Rückversicherer betonen, dass aufgrund der veränderten Marktlage die Zedenten ihre Risiken nur noch mit wenigen, dafür aber grösseren Rückversicherern teilen sollten. Mithin, so die Argumentation, werde sich der Abstand zwischen Tier 1 und Tier 2 und 3 Rückversicherern vergrössern. Wer in Zukunft als Rückversicherer relevant bleiben wolle, müsse wachsen, im Zweifelsfall durch Akquisitionen.

Tatsächlich gibt es gute Argumente, die für ein solches «Tiering» sprechen – also

SI Re – Mutually yours

Sustainable, agile, committed

eine bewusste Auswahl und Konzentration auf einige wenige Rückversicherer, die dafür aber eine prominentere Rolle übernehmen. Denn unvermindert strömt alternatives Kapital in den Markt, das sich aus den unterschiedlichsten Quellen speist, ob nun aus Pensions- oder Hedgefonds, Rück- oder Erstversicherern, Banken oder sonstigen Kapitalgebern. Zudem kann es die verschiedensten Formen annehmen wie Insurance-Linked Securities (ILS), Insurance Loss Warranties (ILW), Hedgefond-Rückversicherer oder Sidecars. Es hat den Anschein, dass es für den Zedenten zunehmend schwierig wird, die Bonität, Eigentümerstruktur oder auch die strategische Ausrichtung derer zu beurteilen, die ihm Kapazität anbieten. Wer garantiert ihm denn, dass sein Rückversicherer in zehn Jahren noch für das einst eingegangene langfristige Risiko einsteht? Die Eintrittsbarrieren sind gegenwärtig in der Rückversicherung sicher zu niedrig.

Hinzu kommen die zunehmenden Firmenzusammenschlüsse in jüngerer Zeit, die zu einer weiteren Vermischung von Erst- und Rückversicherern führen. Heute gibt es nur noch wenige sogenannte «Pure-Plays», d.h. reine Rückversicherer. So kann es sein, dass Rückversicherer, die Teil eines Konglomerates sind, mit ihren Zedenten in offenem Wettbewerb stehen.

Zudem sprechen auch die zunehmende Komplexität der Risiken sowie steigende

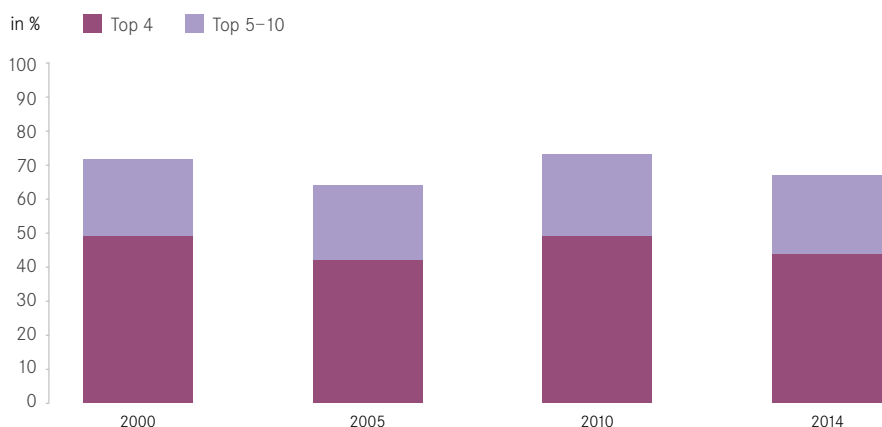
regulatorischen Anforderungen für den Aufbau und die Pflege langfristiger und substanzieller Rückversicherungsbeziehungen. Der Zedent sucht selten einen reinen Kapazitätsanbieter, sondern erwartet neben verlässlicher Kapitalstärke auch Markt- und Produktkenntnisse sowie die Fähigkeit, individuelle Lösungen anbieten zu können bzw. bei Innovationen unterstützen zu können.

Daneben spricht jedoch manches auch gegen eine solche selbstaufgelegte Beschränkung des Rückversicherungspanels. Da sind zum einen die oft noch gegenwärtigen, nicht selten schmerzhaften Erfahrungen aus jüngerer Vergangenheit, nämlich der Finanzkrise, als das Gegenpartei-Risiko plötzlich sprunghaft stieg. Hinzu kommt, dass eine Fokussierung

auf wenige Rückversicherer mit einem grösseren Anteil auch mehr Abhängigkeit bedeutet. Was passiert, wenn ein bedeutender Rückversicherer auf dem Programm plötzlich abspringt oder zwei Rückversicherer fusionieren und sich ihr Anteil am Programm verdoppelt? Ist das im Interesse des Zedenten? Gäbe es kurzfristig Alternativen?

Eine Konzentration des Panels kann also durchaus mit einer Schwächung der eigenen Position einhergehen. Der Zedent verzichtet auf Flexibilität, die er für die Durchsetzung eigener Rückversicherungskonditionen und damit für die Stärkung des eigenen Risikomanagements nutzen könnte. So zeichnet sich ab, dass Zedenten zwar einem einzelnen Rückversicherer einen exponierten Anteil von

MARKTANTEILE – FÜHRENDE RÜCKVERSICHERER, 2000–2014



Quelle: Guy Carpenter, Swiss Re (Sigma), S&P

bis zu 15% zugestehen, diesen aber ergänzen mit weiteren kleineren Teilnehmern auf dem Panel, deren Anteile zwischen 5% und 10% liegen. Auf diese Weise bewahrt sich der Zedent seine Flexibilität und profitiert – wie in den entwickelten Märkten zunehmend der Fall – davon, dass bei der Preisgestaltung die Tier 2 und Tier 3 Rückversicherer mittlerweile den Ton angeben.

SIRe ist überzeugt, dass schlussendlich eine stabile Diversifikation, eine erfahre-

ne Betreuung und der Zugang zu einer gleichermassen fundierten wie eigenständigen Einschätzung der eigenen Risiken entscheidende Kriterien für die Zusammensetzung des Rückversicherungspanels sind. Ebenso wichtig dürfte die Kenntnis um die Qualität und Transparenz der Eigentümerstruktur sein und somit das Wissen um die Verlässlichkeit der eingekauften Deckung.

Der Zedent erwartet von seinem Rückversicherer mehr als nur die Umsetzung

von Strategien, die rein auf Wettbewerbsfähigkeit und Grösse ausgerichtet sind. Vielmehr vertrauen unsere Kunden ihre Risiken lieber einem Rückversicherer an, der sein Portefeuille aktiv bewirtschaftet, es diversifiziert und somit belastbar macht, dafür jedoch auch eine Marge verlangt, die seine Kapitalkosten nicht nur deckt, sondern ihm auch dabei hilft, erfolgreich am Markt zu agieren.

Die SIGNAL IDUNA Gruppe wächst deutlich

Die SIGNAL IDUNA Gruppe, die Muttergesellschaft von SIRe, steigert ihr Gesamtergebnis deutlich und blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2014 zurück. Die Beitragseinnahmen stiegen um 2,2% auf 5,67 Milliarden Euro. Die Lebensversicherung wie auch die Kompositversicherer der Gruppe entwickelten sich besser als der Markt.

Auch die Krankenversicherer konnten wie schon in den letzten Jahren ihre Beiträge nahezu stabil halten. Sie gehören weiterhin zu den beitragsstabilsten Kran-

kenversicherern im Markt. Selbst für das Jahr 2016 rechnet SIGNAL IDUNA nur mit moderaten Beitragsanpassungen.

Während die Beitragseinnahmen der SIGNAL IDUNA Gruppe um 2,2% wuchsen, beliefen sich ihre Bruttoaufwendungen für Versicherungsfälle auf 4,72 Milliarden Euro. Das entspricht einer Steigerung von 1,7%. Die von der Gruppe verwalteten Vermögensanlagen einschliesslich der Finantöchter erhöhten sich im Jahr 2014 um 5,8% auf 62,2 Milliarden Euro. Insgesamt verbuchte die SIGNAL IDUNA Gruppe einen konsolidierten Jahresüberschuss von 175,5 Millionen Euro.

Dies entspricht einem Anstieg von 32,9% gegenüber dem Vorjahr.

Anlässlich der diesjährigen Bilanzpressekonferenz im Juni zeigte sich Ulrich Leitemann, Vorstandsvorsitzender der SIGNAL IDUNA Gruppe, insgesamt mehr als zufrieden. Allerdings betonte er, dass die gestiegenen Erträge für notwendige Zukunftsinvestitionen und Rückstellungen aufgrund der andauernden Niedrigzinsphase benötigt werden.

Die Lebensversicherer der Gruppe wuchsen um insgesamt 6,3% von 1,55 Milliarden Euro auf 1,65 Milliarden Euro. Dabei

erhöhten sich die laufenden Beiträge im selbst abgeschlossenen Geschäft um 1,2% auf 1,29 Milliarden Euro.

Die beiden Krankenversicherer der SIGNAL IDUNA Gruppe erzielten Bruttobeitragseinnahmen von insgesamt über 2,7 Milliarden Euro, geringfügig weniger als im Vorjahr. Insgesamt sind knapp 2,6 Millionen Personen bei den Krankenversicherern der SIGNAL IDUNA Gruppe versichert.

Die IDUNA Leben blickt erneut auf ein positives Geschäftsjahr zurück. So stiegen die gebuchten Bruttobeiträge der

IDUNA Leben im Vergleich zum Vorjahr marktüberdurchschnittlich um 5,6% von 1,38 Milliarden Euro auf 1,45 Milliarden Euro.

Die Kompositversicherer der SIGNAL IDUNA Gruppe waren in 2014 – anders als im Vorjahr – kaum von Schäden aus Naturgewalten betroffen. Daher sanken die Aufwendungen für Versicherungsfälle in 2014 um 10,4% auf 879,9 Millionen Euro.

Die osteuropäischen Auslandsgesellschaften erzielten 2014 insgesamt ein Beitragsplus von rund 25%. Dabei entwi-

ckelten sich insbesondere die Töchter in Ungarn und Rumänien deutlich über dem jeweiligen Marktdurchschnitt. In Ungarn erreichte das Unternehmen erstmalig einen Platz unter den Top Ten des ungarischen Versicherungsmarktes.

Durchschnittlich waren rund 12 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für die SIGNAL IDUNA Gruppe tätig.

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