

- Massive Marktverhärtung prägt Januar-Erneuerung
- SI Re stärkt die Qualität ihres Buches nachhaltig

STEPS 1/23

Massive Marktverhärtung prägt Januar-Erneuerung

Die Erneuerung 2023 stellt einen Paradigmenwechsel für die Versicherungsbranche dar. Selbst gestandene Rückversicherer räumen ein, eine Vertragserneuerung wie zu diesem Jahreswechsel in ihrer Karriere noch nicht erlebt zu haben. Zwar hatte die Branche eine weitere Verhärtung des Marktes erwartet, aber kaum jemand hatte mit solch einer umfassenden und schlussendlich abrupten Kontraktion gerechnet. Auch in den vergangenen Jahren hatten die Rückversicherer höhere Preise angemahnt und in einzelnen Sparten realisieren können, aber dennoch floss immer wieder frisches Kapital in den Markt und untergrub die Disziplin. Dieses Mal sollte es anders kommen: Vertragskonditionen, Eigenbehalt und Preise verschärfen sich massiv. Deckungen oder Layer fielen weg, sodass Programme umfassend restrukturiert werden mussten.

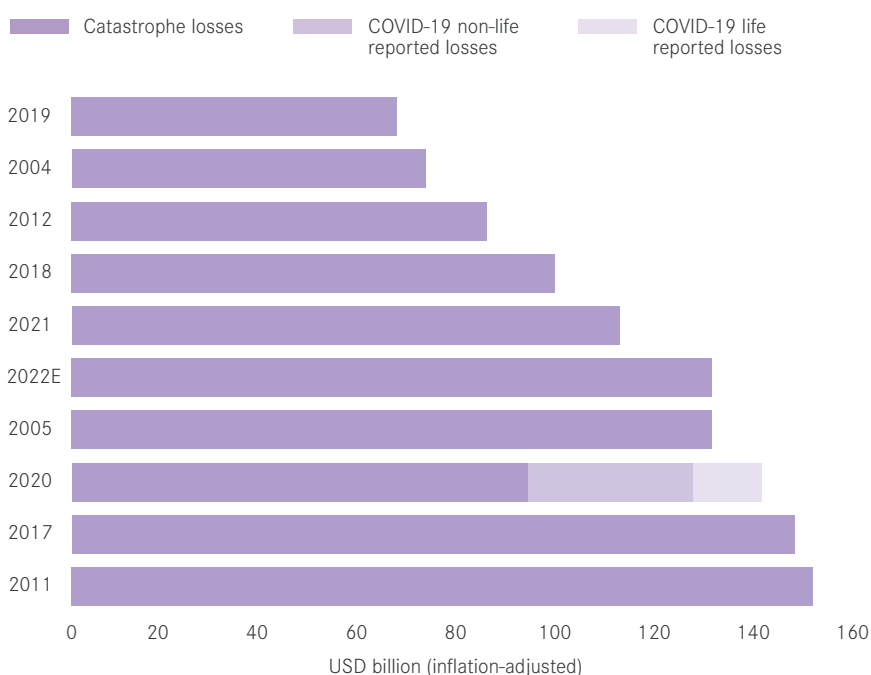
Die Ursache für diese Marktverhärtung liegt in der Kombination von ökonomischen und geopolitischen Krisen, verschärft durch die Folgen des Klimawandels. Einerseits hatte die Branche mit den hohen Schäden aus Naturkatastrophen aus den Vorjahren zu kämpfen, andererseits steckten ihr aber noch die

Pandemieschäden in den Knochen. Hinzu kam mit der Invasion Russlands in die Ukraine die Rückkehr der Eroberungskriege und der Rückfall in das Blockdenken der Nachkriegsjahre. Auch im Fernen Osten sieht es kaum besser aus, beeinträchtigen doch die

Spannungen zwischen den USA und China die Weltwirtschaft.

Der Anstieg der Nachfrage nach dem Abklingen der Pandemie, gestörte Lieferketten und höhere Energiepreise aufgrund des Russland/Ukraine

JAHRE MIT DEN HÖCHSTEN VERLUSTEN



Source: Howden, The Great Realignment, January 2023

Kriegs liessen die Inflation in Europa und den USA auf ein seit Jahrzehnten nicht mehr gesehenes Niveau von rund 10 Prozent klettern. Die Antwort der Zentralbanken erfolgte spät, aber massiv – noch nie wurden Zinssätze in so kurzer Abfolge und in solch grossen Schritten erhöht wie im vergangenen Jahr. Hinzu kamen Unterbrüche der Lieferketten, erhebliche Energiepreisschwankungen und dann mit Hurrikan Ian auch noch die zweit teuerste Naturkatastrophe in der Geschichte der Versicherungsindustrie mit einem versicherten Schaden von rund USD 60 Milliarden.

Assekuranz sieht sich mit einer Vielzahl von Herausforderungen konfrontiert

Die Folge: Mit versicherten Schäden von rund USD 130 Milliarden wird 2022 zum viert teuersten Schadenjahr in der Geschichte der Assekuranz. Noch schlimmer: sieben der zehn teu-

ersten Schadenjahre ereigneten sich in der letzten Dekade.¹ Die Nachricht ist eindeutig – der Klimawandel ist eine Realität, die sich in den Versicherungspreisen widerspiegeln muss. Das betrifft nicht nur die Primärrisiken wie tropische Windstürme, sondern auch Sekundärrisiken, deren Frequenz und Schwere auch in Europa in den vergangenen Jahren erheblich zugenommen hat. Beispiele hierfür sind das Sturmtief «Bernd» mit der Überflutung des Ahrtals in 2021 und versicherten Schäden von mehr als EUR 10 Milliarden, aber auch die Hitze welle, Waldbrände und zahllose Hagelstürme, die im letzten Jahr insbesondere Frankreich heimsuchten.

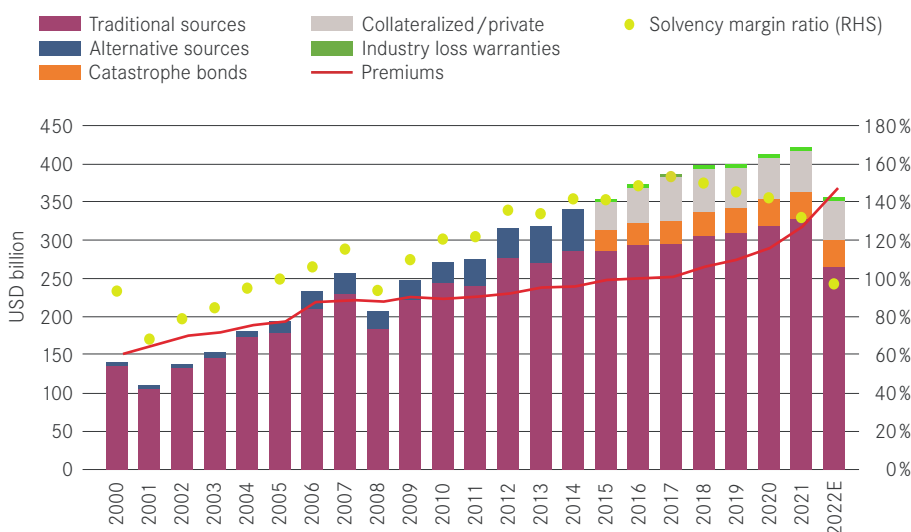
Während also im Jahresverlauf 2022 die technischen Resultate unter Druck gerieten, sank gleichzeitig aufgrund der steigenden Zinsen der Marktwert der Kapitalanlagen. Dadurch häuften sich die unrealisierten Verluste in den

Büchern der Versicherer und ihre Solvenzquote brach ein.

Damit ereignete sich in 2022 etwas, das die Assekuranz seit der Finanzkrise nicht erlebt hatte: Ihre Risikotragfähigkeit nahm ab. Das Risikokapital sackte um mehr als USD 50 Milliarden auf rund USD 350 Milliarden ab und die Solvenzmarke verminderte sich von 130% auf unter 100%.²

Zudem verschärfte sich die sogenannte «Dislokation des Retrozessionsmarktes» massiv – mit anderen Worten – der Retrozessionsmarkt entkoppelte sich weiter vom Rückversicherungsmarkt und steht in noch geringerem Masse als Kapitalquelle für die Rückversicherer zur Verfügung – eine Entwicklung, vor der SI Re schon vor Jahren gewarnt hatte, weil wir der Ansicht waren, dass sich die Rückversicherer in Abhängigkeit zum Retrozessionsmarkt begeben würden. Und genauso trat es ein.

GEBUNDENES RÜCKVERSICHERUNGSKAPITAL UND GLOBALE BRUTTO-RÜCKVERSICHERUNGS-PRÄMIEN (ALLE SPARTEN) 2000-2022



Source: Howden, The Great Realignment, January 2023

^{1,2} Howden, The Great Realignment, January 2023

Schon aufgrund der zahlreichen Schäden aus Naturkatastrophen – insbesondere in den USA – in den Vorjahren, aber dann auch durch Hurrikan Ian bleibt Kapital, das als Gegenwert in Insurance Linked Securities (ILS)-Verträgen zur Deckung von Rückversicherungsrisiken hinterlegt ist, gefangen und steht den Investoren nicht für Reinvestitionen zur Verfügung. Einerseits ist dadurch Kapital gebunden, andererseits verunsichert dies die Investoren. Die Quintessenz: diese Kapitalquelle, die in den Vorjahren zur wichtigsten Ressource für Retrozessionen wurde, versiegte. Wichtige Retrozessionsgeber standen in dieser Erneuerung nicht zur Verfügung, kündigten ihre Unterstützung oder kotierten nicht länger. Kapazität ging zudem durch die Abwertung namhafter Rückversicherer verloren.

Einen weiteren wichtigen Einfluss auf die Kapitalisierung der Branche übt die Inflation aus. Denn zum einen erhöhen sich durch die Inflation die zu versichernden Werte und damit die Versicherungsprämien, zum anderen steigen die Kosten für bestehende Verbindlichkeiten, die insbesondere für Longtail-Risiken in der Zukunft entrichtet werden müssen. Dieser inhärente Wertverlust muss schon heute in die Reserven und Prämienberechnungen eingepreist werden.

Schlussendlich gilt es zu bedenken, dass die Schadenhöhe und -frequenz nicht nur bei den Naturkatastrophen zunimmt, sondern auch – kriegsbedingt – in Sparten wie Aviation, Marine oder in der Cyber-Versicherung. Bedingt durch die sogenannte «Social Inflation» erwarten wir, dass im Haftpflichtbereich die Rechtsstreitigkeiten

zunehmen und die Gerichte höhere Schadenersatzsummen sprechen werden.

Auswirkungen auf die Erneuerung Programme, die keine Möglichkeit zur Rekuperation vorangegangener Schäden boten, hatten in der Erneuerung 2023 Schwierigkeiten, Deckung zu finden. Zu den teils erheblichen Preiserhöhungen gab es keine Alternative und auf absehbare Zeit ist auch kein Spielraum für Preissenkungen in Sicht.

Die Preise für nicht-schadenbehaftete Programme erhöhten sich um 30% bis 40% – bei schadenbehafteten Programmen sogar um mehr als 50%. Zudem verdoppelten sich zum Teil die Eigenbehalte. In der Sachversicherung liess sich Deckung oft nur für Schadenereignisse mit einer Frequenz von über ein Mal in fünf Jahren finden.

Gleichzeitig verminderten sich die Kommissionen erheblich und es erhöhten sich die Schadenbeteiligungen. Aggregierte Deckungen liessen sich nicht länger rückversichern, sondern die Rückversicherer bestanden darauf, dass sich die Deckungen auf «named-perils» beziehen mussten. Zudem wurde die zeitliche Definition von Schadenereignissen verschärft.

Da einige Erstversicherer solche Preiserhöhungen nicht erwartet und vor allem nicht budgetiert hatten, sahen sie sich gezwungen, ihre Eigenbehaltspolitik zu überdenken. Wir gehen also davon aus, dass sich die Disziplin, welche das Verhältnis zwischen Rück- und Erstversicherung bei dieser Erneuerung geprägt hat, auch bei den Vertragsverhandlungen zwischen Erstversicherern und ihren Kunden fortsetzen wird.

SI Re stärkt die Qualität ihres Buches nachhaltig

SI Re erzielte eine äusserst erfreuliche Erneuerung zum 1. Januar 2023. Wir nutzten die massive Verhärtung des Marktes zur Stärkung unserer Profitabilität, zur Erhöhung des Prämienvolumens und zur Ausweitung des Bestandes. Durch neue Kundenbeziehungen und Anpassungen im Bestand konnte die Diversifikation ausgeweitet werden. Gezielt bauten wir unser Engagement in den Regionen und Geschäften aus, in denen sich die Marktbedingungen günstig entwickelten. In Märkten, welche hinter unseren Erwartungen zurückblieben, haben wir unser Engagement mit Augenmass reduziert. Insgesamt sind wir überzeugt, dass wir die Qualität und die Resilienz unseres Buches nachhaltig verbessern konnten.

Wie schon in unserem Leitartikel erwähnt, kam es in der diesjährigen Erneuerung zu einer massiven Marktverhärtung, die sich seit einigen Jahren im Retrozessionsmarkt deutlich abgezeichnet hatte. Das Zusammentreffen von ökonomischen, geopolitischen sowie klimabedingten Unsicherheiten, die sich in einer erneut hohen Schadenlast manifestierten, führte zu erheblichen Einbussen auf der Anlage- und einer Belastung der Underwriting Performance der Versicherer. Gleichzeitig versiegte der Retrozessionsmarkt als die wesentliche Ressource für Risikokapital der vergangenen Dekade. Insgesamt sah sich der Markt erstmals seit der Finanzkrise im Jahr 2008 mit einer Reduktion des verfügbaren Rückversicherungskapitals konfrontiert. Der Rückversicherungsbedarf bei den Erstversicherern stieg gleichzeitig aufgrund der Auswei-

tung der Versicherungssummen durch deren Anpassung an die Inflation.

Infolgedessen kam es zu beispiellosen Preissprüngen, insbesondere für Katastrophendeckungen in der Sachversicherungssparte. Laut dem Guy Carpenter «Property Catastrophe Rate-on-Line Index» wurde auf dem US- und dem europäischen Markt eine Erhöhung von 30% der RoL bei Property-Cat-Rückversicherungsverträgen beobachtet. Wenn wir den Einfluss der Flutkatastrophe im Ahrtal durch das «Tiefdruckgebiet Bernd» von 2021 hinzurechnen, beträgt der kumulative Anstieg 67% verglichen mit 2017.

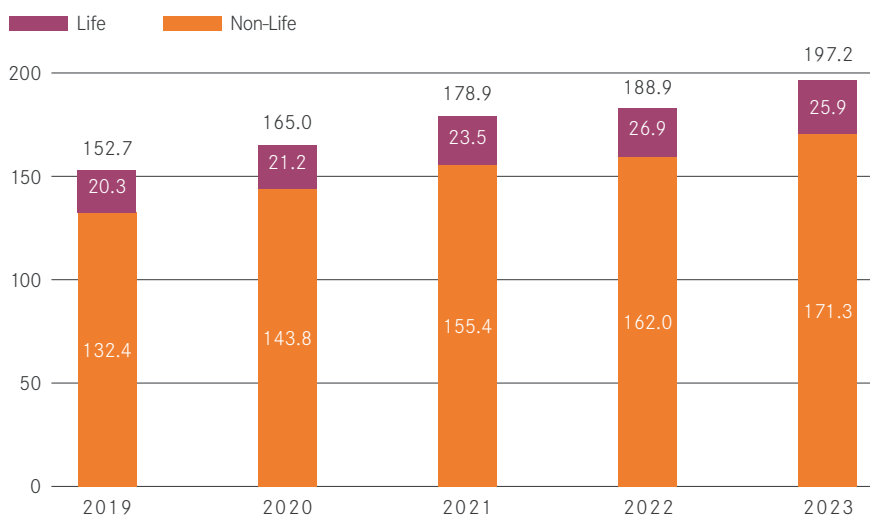
Es stiegen jedoch nicht nur die Preise. Auch die Konditionen und Klauseln verschärfen sich und führten zu höheren Selbstbehalten, Einschränkungen bei Deckungssummen und einer

Verknappung des Angebots bei bestimmten Verträgen (insbesondere Stop-Loss und Aggregate XL). Um Platzierungen abzuschliessen, mussten einige Zedenten differenzierte Bedingungen akzeptieren oder Programme teilweise auf eigene Rechnung behalten.

Profitabilität massiv gestärkt
Über 50% des zu erneuernden Sachgeschäfts von SI Re wurde gekündigt oder restrukturiert. Im nicht-proportionalen Buch war der Anteil noch markanter, wo über 66% gekündigt oder umgeschichtet wurde.

Die hohen Ratensteigerungen und der erhöhte Deckungsbedarf konnten die Zedenten nur mit Umstrukturierungen in Einklang bringen, ohne die Budgets für den Rückversicherungseinkauf massiv auszuweiten.

PRÄMIENVOLUMENENTWICKLUNG VON 2019 BIS 2023 (EPI IN MILLIONEN EUR)



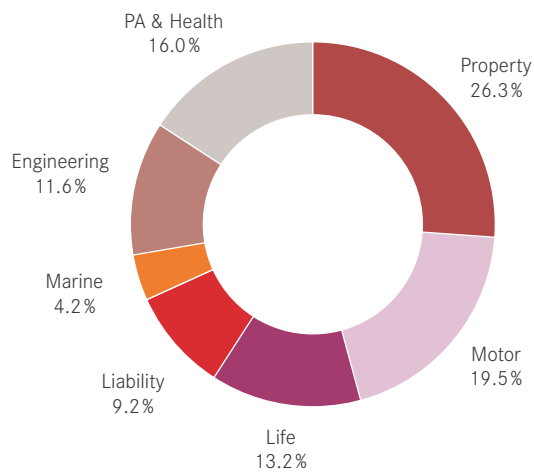
In der Sachsparte erhöhten sich die XL-Prioritäten im Working-Layer-Bereich um durchschnittlich 47% und die Preise stiegen um 41%. Bei den Katastrophendeckungen betrug die durchschnittliche Zunahme bei den Prioritäten gar 70%, während die Preise um über 20% zulegten. Demgegenüber verzeichnete SI Re in unveränderten Katastrophendeckungen einen deutlich höheren Preisanstieg von 40%. Zweistellige Preissteigerungen sahen wir auch im Sach-Working-Bereich im Umfang von über 21% sowie in der Engineering Sparte mit gut 17%. In allen anderen P&C-Sparten legten die Preise zwischen 5% und 7% zu.

Seit 2021 konnten die Fix-Kommissionen im schadenbehafteten proportionalen Sachversicherungsgeschäft um bis zu 10 Prozentpunkte reduziert werden.

Trotz dieser markanten Umschichtungen im Portefeuille erhöhte sich das Prämienvolumen in der diesjährigen

SPARTENSPLIT AUF ZEICHNUNGSJAHRBASIS PER 01.01.2023

Estimated premium income (EPI) 2023 – EUR 197.2 million



Erneuerung um 4.4% auf rund EUR 197 Millionen. Erneut haben wir unsere Kundenbasis um 5% gegenüber dem Vorjahr erweitert und damit den positiven Trend der Vorjahre fortgesetzt. Der Spartenmix blieb stabil.

Im Dezember 2022 hat SI Re ihre Kapitalbasis um EUR 25 Millionen erhöht, was uns erlaubte, die Geschäftsoptionen in der Erneuerung zu nutzen und als stabiler und nachhaltiger Partner zu agieren.

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