



AEAI/RIMS International Conference
October 15-18, 1989
Monte - Carlo

Please respond to

DIENSTAG, DEN 17. OKTOBER

Sitzung nr 11

AKTUELLE FRAGEN ZUR RUCKVERSICHERUNG

Bruce TRIGG



Omer Leroy
UNILEVER
Conference Co-Chairman



Hugh Loader
Tetra Pak
Conference Co-Chairman

REINSURANCE UPDATE

1. Status Quo

Unter den 20 größten Rückversicherern der Welt befinden sich 5 deutsche Rückversicherer, wobei die Münchener Rück mit Abstand Platz 1 einnimmt.

In einem Markt mit gegenseitigen Abhängigkeiten ist es auch von Interesse, die Größenordnung der Bruttoprämien zwischen den Marktführern im Erst- und Rückversicherungsbereich zu vergleichen.

Die Erstversicherer, die im internationalen Geschäft künftig eine Rolle spielen, werden sich mehr und mehr zusammenschließen. Das führt zwangsläufig zur Stärkung ihrer Finanzkraft, wodurch es wiederum möglich wird, künftig mehr Risiken als in der Vergangenheit selbst zu tragen. Das wird sich auch auf den deutschen Markt auswirken, unabhängig davon, daß auf diesem Markt seit eh und je besonders enge Verbindungen zwischen Erst- und Rückversicherer durch gegenseitige Beteiligungen bestehen.

Die Geschäftsbeziehungen zwischen Erst- und Rückversicherern sind in Deutschland historisch gewachsen.

Die Nachkriegssituation mit den durch den Krieg verlustig gegangenen Vermögenswerten und den Beschränkungen der ausländischen Tätigkeiten deutscher Versicherer durch das Kontrollratsgesetz bedingte eine unzureichende Kapitaldecke der deutschen Erstversicherer. Die Lösung boten professionelle Rückversicherer, die die Kapazitäten zum Ausbau des Geschäftes zur Verfügung stellten.

2. Marktperspektive im Hinblick auf "1992"

Wenn wir über die Marktperspektiven der Rückversicherer im Hinblick auf ein vereintes Europa sprechen, müssen wir uns zunächst fragen, ob überhaupt und wenn ja, in welchem Umfang, sich Veränderungen der Marktstruktur im Bereich der Erstversicherung ergeben, die sich auf den Bereich der Rückversicherung auswirken.

Die Öffnung der Grenzen zu einem europäischen Binnenmarkt auch im Versicherungswesen wirkt sich zunächst bei den Versicherungsnehmern aus; dies wird Einfluß auf die künftig von den Erstversicherern zu erbringenden Dienstleistungen haben. Die Erstversicherer müssen sich mehr und mehr darauf einstellen, daß der Trend zur Diversifikation und größeren Einheiten wegen der Ausnutzung von Synergieeffekten zu einer größeren Konzentration von Unternehmen führen wird. Es werden immer mehr Joint Ventures, Beteiligungen und Übernahmen erfolgen; die Pressemeldungen bestätigen es tagtäglich. Sie müssen sich darauf einstellen, ihr Geschäft nicht mehr ausschließlich aus nationaler Sicht zu sehen, ihr Sichtfeld wird sich zwangsläufig erweitern müssen, sie werden in anderen, nämlich europäischen Dimensionen denken müssen.

Für die Rückversicherer ist dies keine neue Entwicklung. Sie bewegen sich zumindest seit der EG-Direktive in 1964 auf internationalem Parkett, und sie sind es gewohnt, in einem freien Markt "Cross-Border-Geschäfte" unabhängig von Landesgrenzen abzuwickeln. Gleichwohl wird die veränderte Geschäftspolitik der Erstversicherer sich auch in ihrem Geschäft bemerkbar machen.

Unternehmensgröße hat direkt auch etwas zu tun mit der Finanzkraft und auch mit der Bereitschaft, mehr Risiken im Unternehmen selbst zu tragen. In diesem Bereich wird die klassische Risikoabsicherung von der ersten Mark an mehr und mehr an Bedeutung verlieren, sie wird zum Teil abgelöst werden durch Captive-Lösungen und andere Selbstfinanzierungsmodelle. Parallel dazu werden sicherlich auch Konzepte und Bedingungen anderer Märkte in Anspruch genommen werden.

Die großen Unternehmen und auch die international tätigen Versicherungsmakler werden vor diesem Hintergrund insbesondere mehr Flexibilität als in der Vergangenheit gezeigt von den deutschen Erstversicherern fordern.

Wie sollten sich die Erstversicherer auf die durch die zu erwartende Unternehmenskonzentration im Nachfragerbereich veränderte Risikopolitik einstellen?

Die durch die 2. Koordinierungsrichtlinie vorgesehene Liberalisierung des europäischen Marktes erleichtert den Erstversicherern den Zugang zu den größeren Versicherungsmärkten, insbesondere Frankreich, Italien und die Bundesrepublik Deutschland.

Um ihren Marktanteil zu sichern bzw. ihn auszubauen, werden die führenden europäischen Erstversicherer ähnliche Strategien entwickeln müssen wie ihre Industriekunden. Das ist hier auch schon passiert, eine Reihe von Fusionen und Übernahmen haben bereits stattgefunden.

Die Versicherungsnehmer erwarten einen besseren Service, der insbesondere von international tätigen Versicherungsgruppen oder Maklern in vollem Umfang erfüllt werden kann. Es wird daher eine gewisse Marktverschmelzung geben zugunsten der führenden internationalen Gruppen (z.B. Allianz, Zürich, Generali). Damit wird neben Kostenvorteilen insbesondere ein verbesserter Risikoausgleich in den Portefeuille dieser Versicherer erzielt.

Für die mittelgroßen Versicherungsgesellschaften bleibt weitestgehend als Alternative, diese Vorteile durch Fusion oder Übernahmen anzustreben, oder der Trend zur Spezialisierung bzw. zu Nischenprodukten (z.B. Wüba in der Transportversicherung oder Groupe Sprinks bei D. Ouvrage Baurisiken in Frankreich). Kooperationsverhältnisse werden den geänderten Verhältnissen nicht mehr gerecht.

3. Einflüsse auf den Rückversicherungsmarkt

Was sind nun die Auswirkungen bei den Rückversicherern?

Es ist anzunehmen, daß der Erstversicherer in einem europäischen Versicherungsmarkt mit verstärkter Finanzkraft und einer besseren Risikostreuung künftig mehr Risiken als in der Vergangenheit selbst tragen wird. Dies wird dazu führen, daß er weniger Risiken auf die Rückversicherer, verlagern wird. Das wird noch dadurch verstärkt, daß Konzernzentralen von Versicherungsgesellschaften mehr als in der Vergangenheit Einfluß auf die Risikopolitik ihrer Tochter- und Beteiligungsgesellschaften nehmen werden. Dadurch wird auch bei kleinen Tochtergesellschaften künftig mehr Risiko im eigenen Haus bzw. im Konzern behalten. Strategien von Tochter- und Beteiligungsgesellschaften werden sicherlich nicht mehr völlig losgelöst von der Philosophie der Konzernzentrale sein, es ist anzunehmen, daß künftig bei allen Überlegungen das Gesamtinteresse des Versicherungskonzerns im Vordergrund steht.

Dies alles wird Auswirkungen auf das Portefeuille der Rückversicherer haben. Die durch verstärkte Eigenbehalte der Erstversicherer rückläufige Entwicklung wird nur zum Teil durch Mehrbedarf an Rückversicherung ausgeglichen. Das kann z.B. insbesondere im nicht proportionalen Bereich in der Schaden-Exzedenten- und Jahresüberschaden-Rückversicherung der Fall sein. Ebenfalls ist an Entwicklungen im Bereich der Financial Reinsurance, wie sie seit einigen Jahren in den USA zu beobachten sind, zu denken. Bei dieser nicht ganz unstrittigen teilweise auch dem Factoring zuzurechnenden und von daher in Anführungszeichen zu setzenden "Rückversicherungsform" übernimmt der Rückversicherer bekanntlich Portefolios bzw. Reserven mit Blick auf Abwicklungsgewinne in der Zeit vom Erstversicherer.

Daß sich das Geschäft der Rückversicherer mehr in Richtung auf das nicht proportionale Geschäft verändern wird, bestätigte auch Herr Schürpf in seinem Referat beim Rendezvous im September in Monte Carlo. Danach wird die Rückversicherung vermehrt zum Ausgleich von Großschäden aus Einzelrisiken und von Kumulschäden wegen Naturgefahren dienen.

4. Reaktionen der Rückversicherer

Durch diese Entwicklungen stehen die professionellen Rückversicherer zunächst einem Rückgang des traditionellen Geschäftes bei einer zunehmenden Nachfrage nach Kapazität für exponierte Risiken gegenüber.

Die Schweizer Rück als großer Rückversicherer hat bereits Schritte unternommen, einen größeren Anteil des Geschäftes außerhalb des Rückversicherungsbereiches zu erzielen. Sie hat über diverse Holdinggesellschaften Beteiligungen an Banken erworben und verstärkt ihre Präsenz als Erstversicherer (Vereinte, Magdeburger Schweiz Versicherung) durch weitere Übernahmen wie z.B. Lloyd Adriatico.

Diese Möglichkeit besteht nicht im gleichen Maße für viele deutschen Rückversicherer, da sie überwiegend mehrheitlich an eine Erstversicherungsgruppe gebunden sind. Die Münchener Rück als größter Rückversicherer stellt eine gewisse Ausnahme dar, sie ist selbst bereits an einer Reihe von Erstversicherern beteiligt, wenn auch die Beteiligungen weitestgehend gemeinsam mit der Allianz-Gruppe gehalten werden.

Insbesondere wegen des technischen Know-Hows, Kapazität und internationaler Präsenz werden sich die Münchener Rück und andere große professionelle Rückversicherer wie bisher profilieren können. Allerdings ist mit einem Rückgang des traditionellen Geschäftes zu rechnen.

Schon seit geraumer Zeit ist auch bei den Rückversicherern ein Trend zu Fusionen zu beobachten, denn es wird zunehmend wichtig, eine besondere Finanzkraft vorweisen zu können.

Beispiele für diese Marktkonzentration sind SCOR - UAP-Re und Vittoria RI und Deutsche Continental, Schweizer Rück - Union Rück, - Münchener Rück - Neue Rück.

Um eine leichtere bzw. kostengünstigere Abwicklung zwischen Erst- und Rückversicherern auf internationaler Basis zu ermöglichen, richten die führenden europäischen Rückversicherer und Rückversicherungsmakler ein weltweit operierendes elektronisches Netz (RINET) ein.

Die Informationstechnik wird sicherlich auch zunehmend eingesetzt, um bessere Statistiken, insbesondere über Schadenreserven und letztendlich den Profit eines Accounts zu herzustellen.

Auch werden die Rückversicherer neue Produkte entwickeln. Als Beispiel können verbesserte Formen des Bilanzschutzes in Form der von mir bereits erwähnten "Financial Reinsurance" angeboten werden.

Rückversicherer werden ihr internationales Know-How auch zur Unterstützung der Expansion von Erstversicherern in neuen ausländischen Märkten mehr als bisher zur Verfügung stellen, so z.B. bei Markt- und Produktanalysen.

5. Beziehungen zwischen Versicherungsnehmer und Rückversicherer

Die Rolle des professionellen Rückversicherers hat auch unmittelbaren Einfluß auf den Versicherungsnehmer.

In der Industriefeuerversicherung bei großindustriellen Spitzenrisiken werden Prämien und Bedingungen in Deutschland durch die Tarifkommission und neuerdings durch die Koordinationskommission von Erst- und Rückversicherern gemeinsam bestimmt.

Diese Praxis findet sicherlich nur in Deutschland statt. Betroffen hiervon sind die deutschen Großunternehmen, die es vorziehen, ihre Versicherungen bei einem führenden deutschen Erstversicherer zu plazieren. Diese wiederum haben in der Regel einen proportionalen Rückversicherungsvertrag, der bei Spitzenrisiken vorsieht, daß Prämien und Bedingungen gemeinsam mit dem Rückversicherer festgelegt werden.

Es muß die Frage gestellt werden, ob dieses System im Hinblick auf neuere Entwicklungen im Europäischen Markt aufrechterhalten werden kann.

Eine noch unmittelbarere Beziehung zwischen Versicherungsnehmer und Rückversicherern gibt es bei der Gründung von Captive-Versicherungsgesellschaften. Diese sind in der Regel entweder Erst- oder Rückversicherungsgesellschaften, die von einem oder mehreren Konzernen kontrolliert werden und zur Aufgabe haben, entweder ausschließlich oder überwiegend konzerneigene Risiken zu übernehmen. Die für das Unternehmen zur Gründung einer Captive wesentlichen Beweggründe umfassen u.a. eine optimale Rabattierung des vom Konzern getragenen Eigenbehaltes sowie Flexibilität bei der Bestimmung der Deckungsform und direkten Zugang zum Rückversicherungsmarkt.

Die Form der Rückversicherungscaptive hat sich für international tätige Unternehmen sehr bewährt, wobei die weltweiten Risiken bzw. Prämien von einem vorzeichnenden Erstversicherer in dem jeweiligen Land an die Captivegesellschaft in Form einer Rückversicherung zediert werden. Die Captive schließt dann selbst die erforderliche Rückversicherung nach Festlegung des Eigenbehaltes nach Ereignis und Jahresaggregaten ab.

Mit Anstieg der Fusionen großer Unternehmen auf internationaler Basis ist mit einem Wachstum von Captivegründungen zu rechnen. Durch diese Entwicklung werden einerseits Prämienanteile aus dem Erstversicherungsmarkt entzogen - andererseits führt sie aber zu einer erhöhten Nachfrage nach Rückversicherung, und zwar wegen der eher geringen Eigenbehalte der Captives.

Aufgrund der besonderen Exponiertheit von einzelnen Risiken besteht für bestimmte Bereiche ein Pooling der Zeichnungskraft von Erst- und Rückversicherern. Der Pharmapool ist ein Beispiel für den Bereich DM 190 Mio nach DM 10 Mio, in dem professionelle Rückversicherer erhebliche Kapazitäten zur Verfügung stellen.

Nicht zuletzt bekommt der Versicherungsnehmer auch Zugang zu dem internationalen Rückversicherungsmarkt durch sogenannte Vorzeichnungspolicen (Fronting), in dem Prämien und Bedingungen zunächst mit dem Rückversicherer verhandelt werden und dann anschließend das Konzept auf eine lokal zugelassene Gesellschaft übertragen wird. Damit kann der Service, insbesondere die Prämien- und Schadenabwicklung, gewährleistet werden.

Diese Alternative kann dann für den Fall sinnvoll sein, wenn ein besonderes Know-How erforderlich ist, das in dem jeweiligen Markt nicht in dem Maße vorhanden ist - oder wo Kapazität oder ein besonderes Deckungskonzept gewünscht ist. Diese Art von Frontinggeschäft ist eine Spezialität des Londoner Marktes.

Lloyds, ist beispielhaft für den Londoner Markt, in dem man sowohl im Erst- als auch Rückversicherungsgeschäft stark engagiert ist.

10. Zusammenfassung

Die aufgezeigten Entwicklungen für die Industrie-, Handels- und Dienstleistungsbranchen zeigen einen deutlichen Trend zur Internationalisierung mit Bildung größerer Gruppen auch über die Grenzen Europas hinweg. Neue Konzerne werden gegründet, die zum Teil eine bessere Risikosteuerung darstellen und die nun stärker als zuvor Bereitschaft zeigen, mehr Risiken selbst zu übernehmen.

Schon die letzte Haftpflichtkrise in den Vereinigten Staaten hat nicht nur bei der Versicherungsabteilung oder dem Risk Manager eine besondere Aufmerksamkeit hervorgerufen, sondern auch auf Vorstandsebene, weil der erforderlicher Versicherungsschutz zum Teil sehr schwer oder nur mit erheblich größerem Aufwand zu erhalten war. Mit den aktuellen Problemen der Umweltrisiken konfrontiert, wird die Risikopolitik vieler Unternehmen differenzierter, insbesondere hinsichtlich der Identifizierung der Risiken, die existenzgefährdend sind und der, die im kleineren und mittleren Schadenbereich selbst zu finanzieren sind. Man wird sich zunehmend auf die Abdeckung existenzgefährdender Risiken konzentrieren.

Bei dieser Umwandlung zu neuen weltweit tätigen Unternehmen, die globale Märkte umspannen, wird die Versicherungswirtschaft mit neuen und größeren Risiken konfrontiert. Es gibt einen Trend zu größerer Wertkonzentration bzw. Wertanhäufung bei Spitzenrisiken wie z.B. bei Bohrinseln und Satelliten.

Neue Produktionsmethoden, z.B. "just in time", können auch im Falle kleinerer Störungen zu größeren Ertragsausfällen führen. Integrierte Produktionslinien mit gegenseitiger Arbeitsteilung schaffen neue internationale Kumulrisiken, wobei man im Schadensfall von einer "Domino-Wirkung" reden kann, falls der erste Zulieferer in der Kette ausfällt.

Veränderte gesellschaftliche Verhältnisse haben bereits zum Teil zu schärferer Gesetzgebung im Bereich Produkthaftung geführt und es ist eine ähnliche Entwicklung bei den Umweltrisiken zu erwarten. Dort wo nun in stärkerem Maße nationale Barrieren wegfallen, können die Auswirkungen im wirtschaftlichen als auch gesellschaftlichen Sinne von übergreifender Natur sein.

Ohne Zweifel besteht ein Bedarf für mehr Kapazität, um die Spitzenrisiken abzudecken, sowie mehr Flexibilität zur Lösung jener Risiken wie Umwelthaftung und Produkthaftpflicht, die in ihrer Bedeutung zunehmen. Dazu benötigt man einen leistungsfähigen und finanzkräftigen Rückversicherungsmarkt.

In einem europäischen Markt nach 1990/92, der von zunehmender Konkurrenz gekennzeichnet ist und wo gleichzeitig die staatliche Aufsicht nicht mehr die bisherige Rolle spielen wird, wird die Frage der Solvenz und Finanzkraft der Erst- und Rückversicherer von großer Bedeutung sein. Wichtige Komponenten für die Rückversicherer - Stabilität und Kontinuität - werden einem starken Druck unterliegen. Mit einem veränderten Bedarf an Rückversicherungen kann dies vorübergehend zu einer größeren Unausgewogenheit des gesamten Portefeuille führen. Der Ausgleich für die Rückversicherer im mittleren Geschäftssegment könnte von dieser Marktentwicklung negativ beeinflusst werden. Es kommt hinzu, daß der internationale Ausgleich der Märkte, die zum Vorteil der international arbeitenden Rückversicherer funktionierten, auch durch eine Nivellierung der einzelnen Märkte beeinflusst wird.

Diese Marktsituation wird für den Industriebereich begleitet mit dem Wunsch des Versicherungsnehmers, Risikoabsicherung mehr nach der eigenen Struktur und weniger nach dem bisherigen Spartentrennungssystem zu bekommen und diese Risiken verständlicherweise auf weltweiter Basis abzudecken.