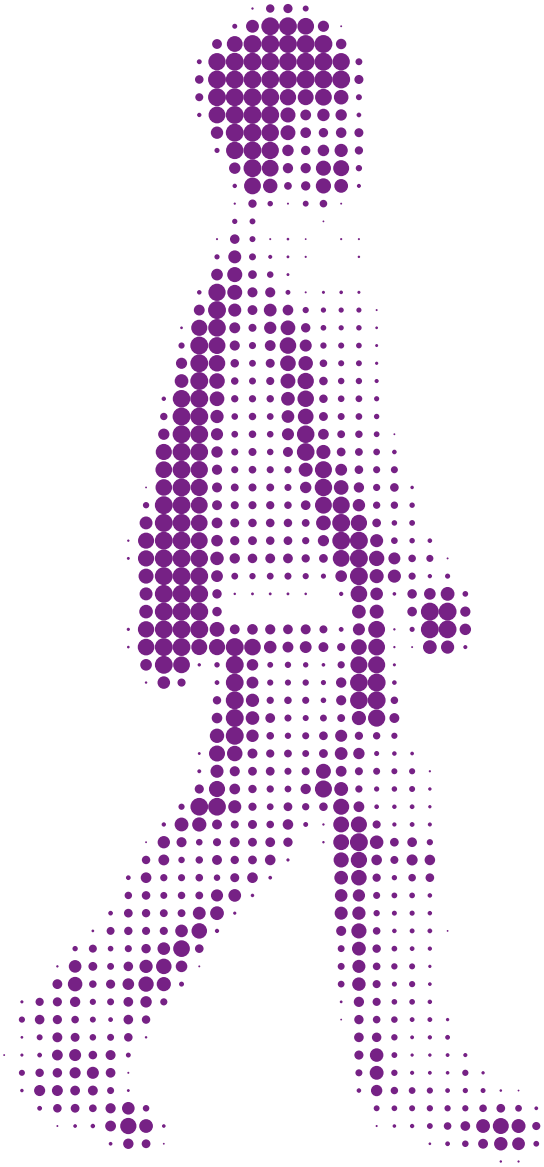
Swiss Re

Wegweisende Einführung in die Rückversicherung

Rückversicherer unterstützen Erstversicherer, indem sie einen Teil ihrer Schadenlast übernehmen. Rückversicherer tragen zur Stabilisierung der Ergebnisse der Erstversicherer bei und fördern Wachstum und Innovation. Ausserdem investieren Rückversicherer grosse Summen an den Aktien- und Kapitalmärkten und schaffen damit beträchtlichen Wert für die Realwirtschaft.

Arbeiteten Rückversicherer in der Vergangenheit nahezu im Verborgenen, stehen sie heute angesichts einiger grosser Katastrophen vermehrt im Rampenlicht. Heute wird anerkannt, dass sie Erstversicherer, Regierungen und die Gesellschaft in einer immer komplexer werdenden Risikolandschaft unterstützen.



Inhalt

Vorwort 5

Ursprung und wesentliche Elemente der Rückversicherung 7

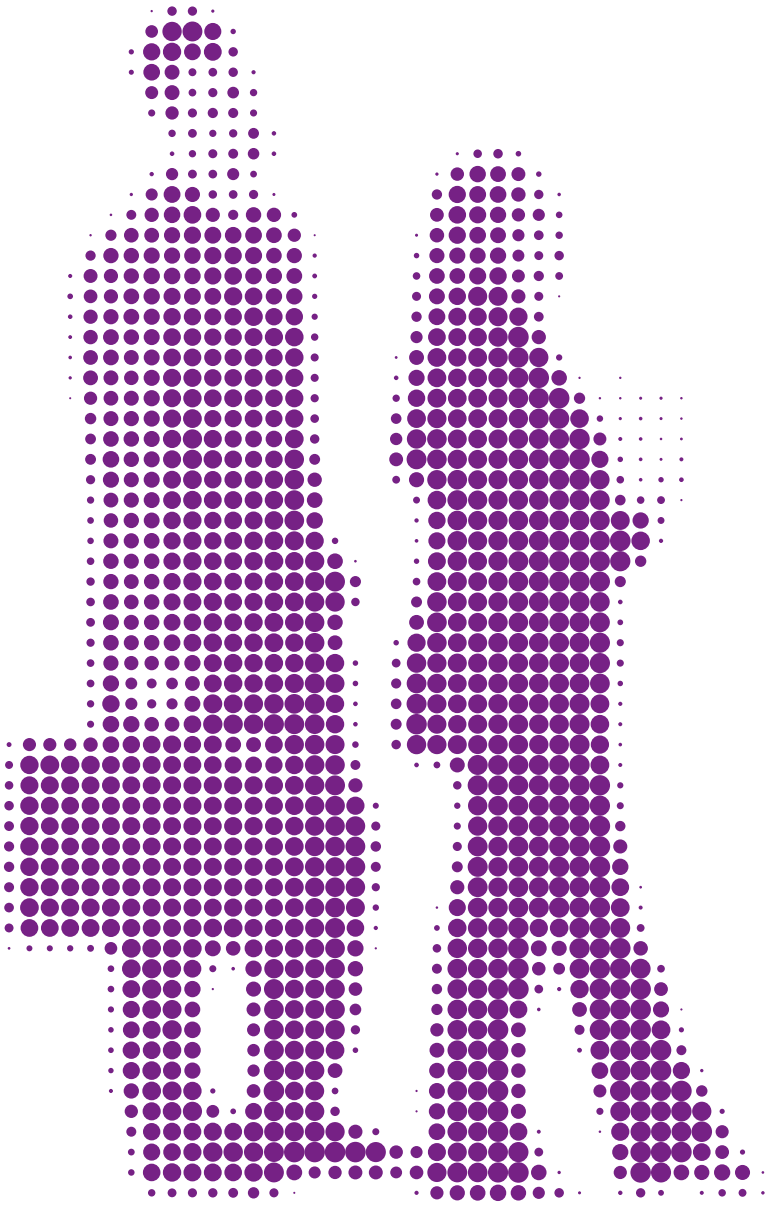
Wert der Rückversicherung für Kunden und Gesellschaft 15

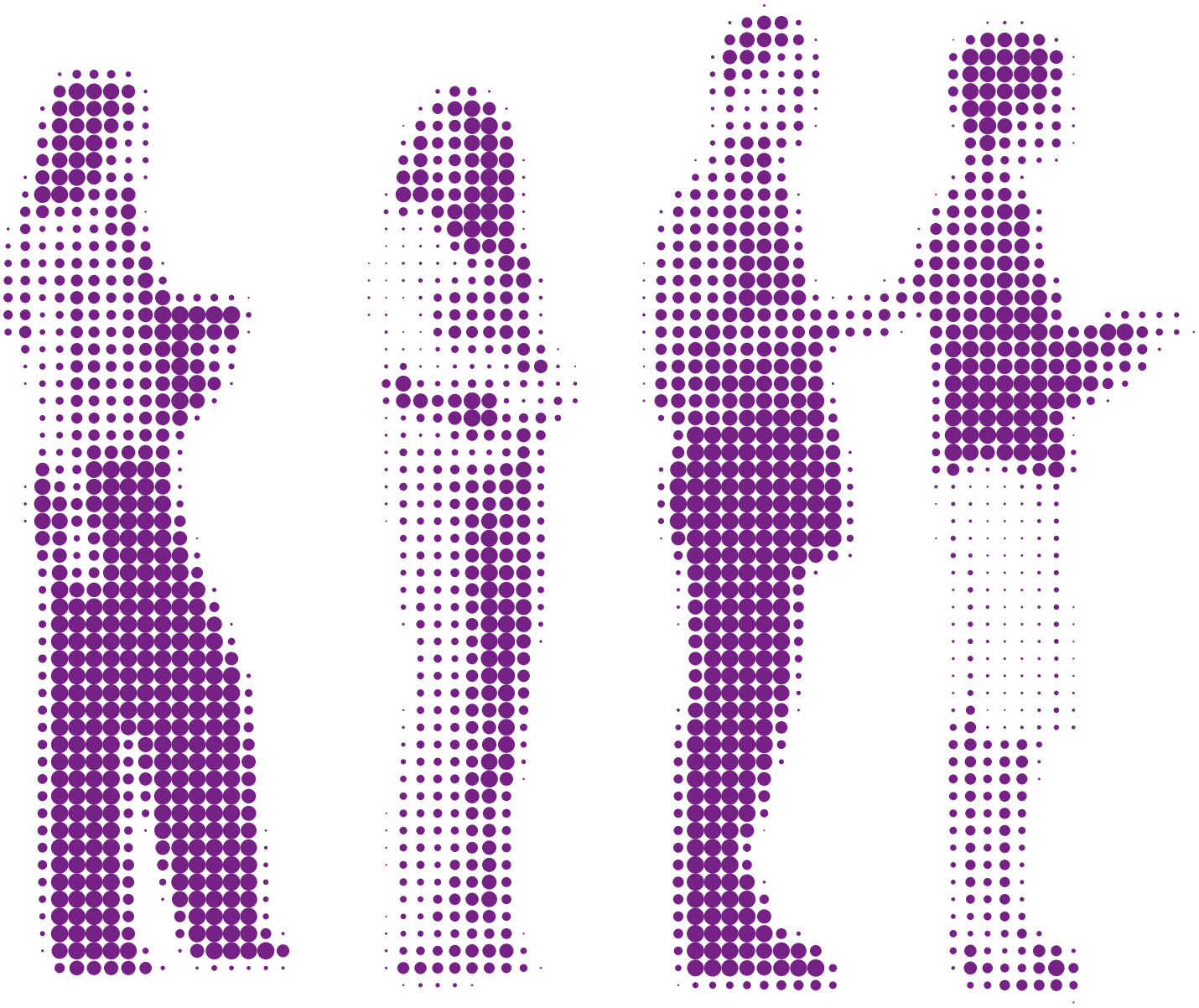
Grundformen der Rückversicherung 22

Risikomanagement in der Rückversicherung 33

Regulierungsrahmen für die Rückversicherung 39

Rückversicherungsdeckungen für die gesellschaftlichen Herausforderungen von heute 45





Vorwort

Jeder, der sich auf unbekanntes Terrain wagt, braucht einen erfahrenen Führer, der sich auskennt und sicher durch wenig bekannte Risikolandschaften lotst. Und genau in diesem Sinne soll Ihnen unsere wegweisende Einführung in die Rückversicherung als Orientierungshilfe zum Thema Rückversicherung dienen.

Für viele ist die Rückversicherung eine weitgehend unbekannte Branche. Neueinsteiger, aber selbst diejenigen, die im Rahmen ihrer täglichen Arbeit mit diesem Sektor zu tun haben, dürften überrascht sein, wie vielseitig das Rückversicherungsgeschäft ist. Seit über 100 Jahren hilft die global agierende Rückversicherungsbranche Unternehmen und der Gesellschaft und somit letztlich uns allen, sich auf Risiken besser vorzubereiten und sie zu bewältigen.

In den vergangenen Jahren haben Naturkatastrophen wie der Hurrikan Katrina im Jahr 2005 oder Ereignisse wie die Terroranschläge vom 11. September 2001 der Öffentlichkeit bewusst gemacht, welch wichtige Rolle Rückversicherungsgesellschaften spielen, wenn sie die Versicherer bei der Schadenzahlung unterstützen. Da die Welt, in der wir leben, immer risikoreicher wird, gewinnt diese Rolle in Zukunft an Bedeutung.

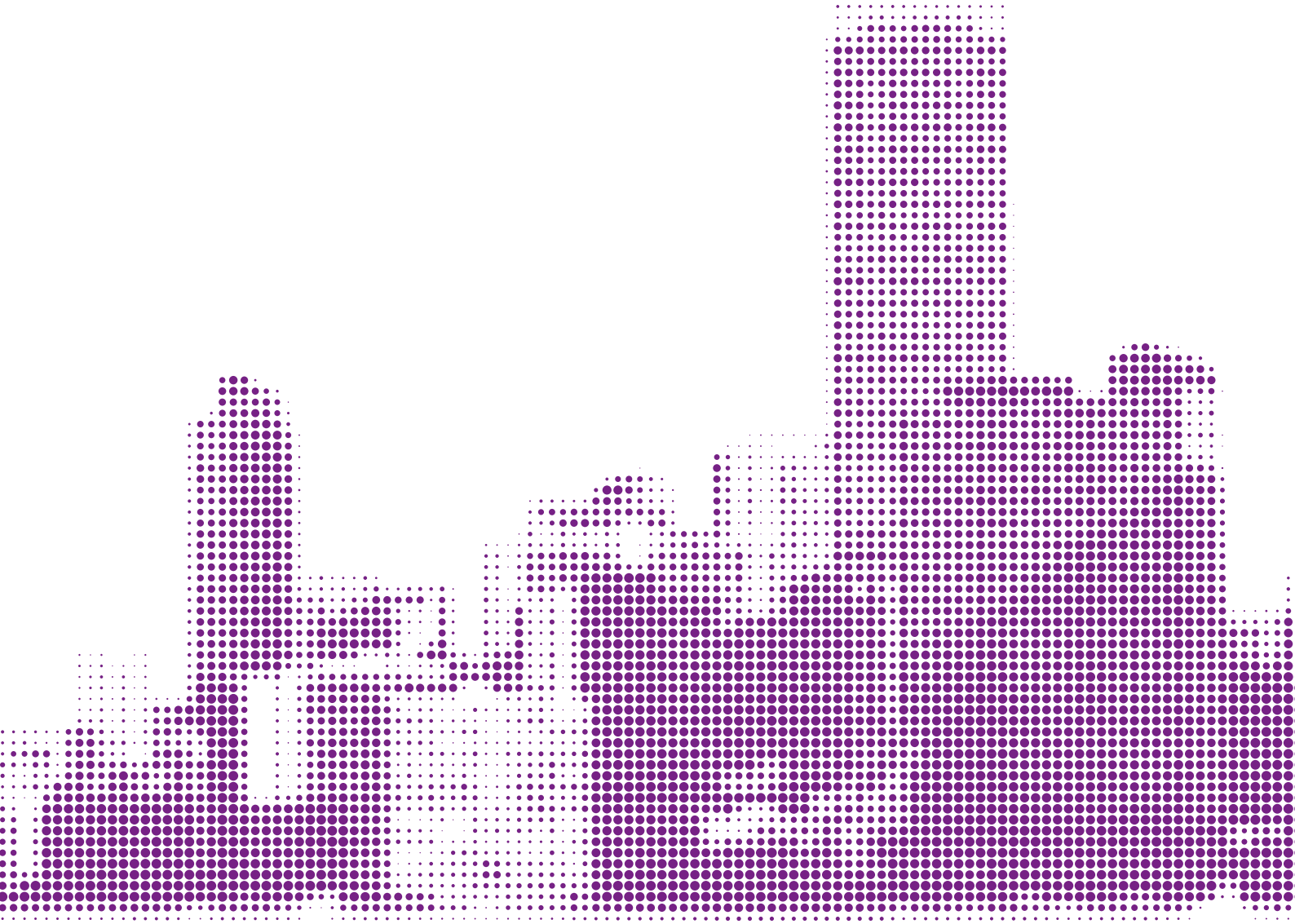
Die vorliegende Publikation ist weder der Weisheit letzter Schluss zum Thema Rückversicherung noch erhebt er den Anspruch, einzigartig zu sein. Doch wir meinen, dass er seinem Titel in vielerlei Hinsicht gerecht wird. Nicht nur vermittelt er einen Überblick über die typischen Merkmale der Branche, er beschreibt auch das Wesen und die wichtigsten Formen der Rückversicherung sowie die Hauptaufgaben eines Rückversicherers. Ferner beleuchtet er das regulatorische Umfeld, in dem Rückversicherer tätig sind, und geht besonders auf die Bedeutung des Risikomanagements in der Branche ein.

Vor allem aber zeigt er auf, welch entscheidende Rolle Rückversicherer spielen, wenn es darum geht, Fortschritt zu ermöglichen und zur Stabilität der Wirtschaft und Gesellschaft beizutragen.

Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre.

Michel Liès
Chief Marketing Officer

Das Leben – ob privat oder im Beruf – birgt Risiken. Menschen und Unternehmen können diese Risiken verringern, indem sie Versicherungen kaufen. Und genau wie ihre Kunden haben auch die Versicherer die Möglichkeit, ihre Risiken zu versichern und Rückversicherungen zu kaufen. Diese Branche berührt unser tägliches Leben deshalb in fast jeder Hinsicht und nutzt das Wissen beinahe aller wissenschaftlicher Disziplinen. Zudem zählt der Rückversicherungssektor zu den wenigen wirklich globalen Industrien.



Ursprung und wesentliche Elemente der Rückversicherung

Was tun Rückversicherer?

Rückversicherung ist die «Versicherung der Versicherer». Nur wenn die Erstversicherer bestimmte Risiken an Rückversicherer weitergeben, sind sie überhaupt in der Lage, die wichtigsten Risiken, denen wir als Gesellschaft ausgesetzt sind, zu angemessenen Preisen abzudecken.

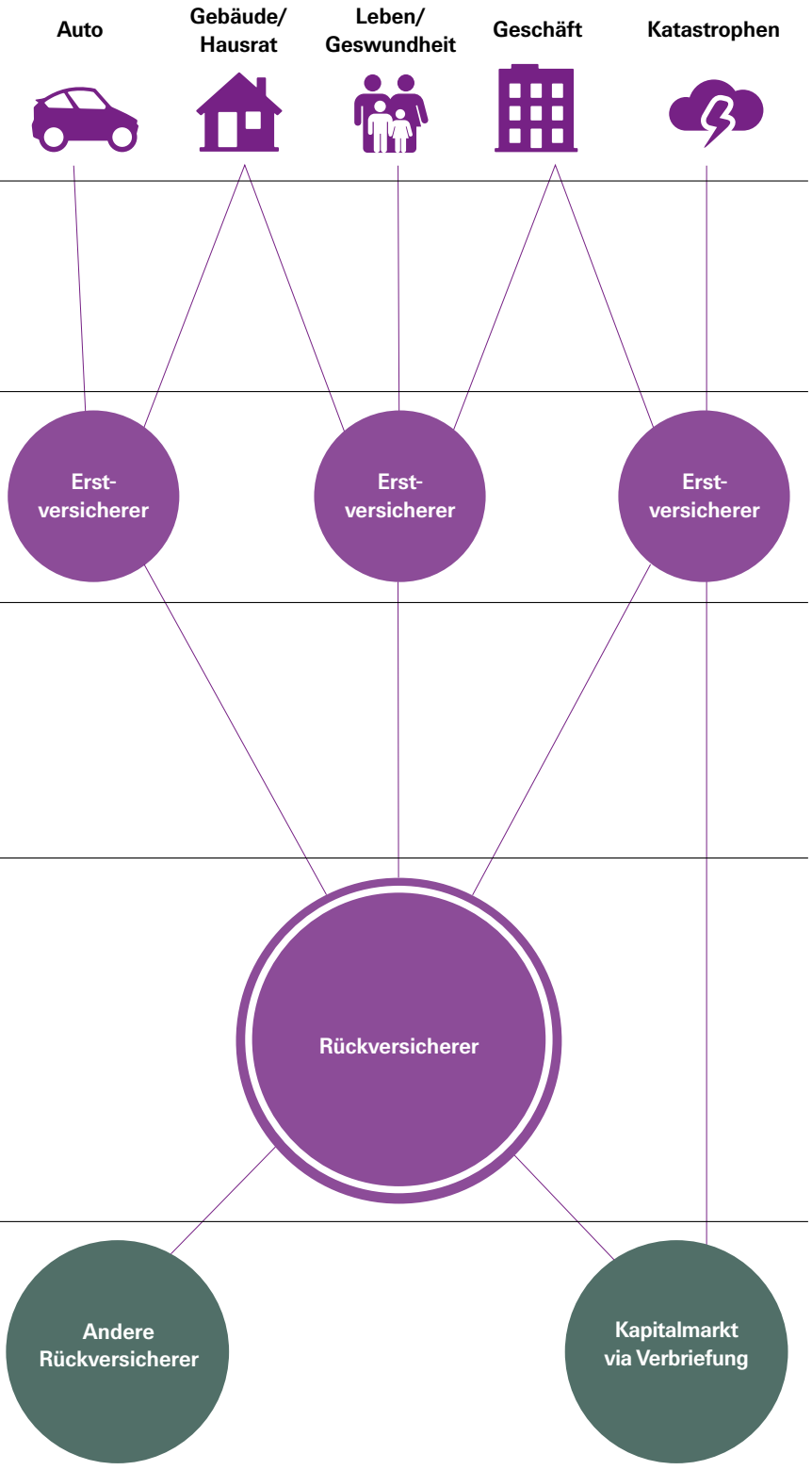
Rückversicherer übernehmen sämtliche Arten von Risiken, überall auf der Welt: Seien es Naturkatastrophenrisiken wie Erdbeben in Chile oder Orkane im Golf von Mexiko, sei es das Risiko anhaltender Dürre in Brasilien oder das Risiko steigender Sterblichkeit für einen europäischen Lebensversicherer, sei es ein Bestand von Automobilversicherungen in den USA oder von Flughaftpflichtrisiken in Asien.

Über die Erstversicherer werden Risiken von Einzelpersonen oder Unternehmen an Rückversicherer abgegeben. Damit kann der Erstversicherer seine Risikoexponierung und seinen Kapitalbedarf reduzieren. Das erlaubt ihm, neues Geschäft zu zeichnen, was wiederum das wirtschaftliche Wachstum und die Stabilität fördert. Die folgende Grafik zeigt die Mechanismen.

Wie Risiken in der Erst- und Rückversicherung transferiert werden

Versicherte Risiken

Einzelpersonen und Unternehmen versichern sich gegen spezifische Risiken wie:



- Jede Partei versichert einen Teil des Risikos und zahlt dafür eine Prämie.
- Im Gegenzug entschädigt der Erstversicherer die Einzelperson und das Unternehmen im Falle eines Schadens.

Erstversicherung

Versicherungsgesellschaften

- Der Erstversicherer gibt ein Portfolio von ähnlichen Risiken oder ein grosses Einzelrisiko weiter.
- Der Erstversicherer profitiert von der Rückversicherung durch:
  - eine reduzierte Schadenvolatilität,
  - den Schutz vor extremen Ereignissen, dadurch wird das Ausmass der Schäden reduziert.

Rückversicherung

Rückversicherer diversifizieren ihr Portfolio geografisch und nach Risikosparten.

Retrozession/Kapitalmarkt

Als Teil des Risikomanagements kann sich ein Rückversicherer entscheiden, einige Risiken weiterzugeben an:

Die Sachrückversicherung (z.B. die Deckung von Naturkatastrophen oder Brandschäden) ist die bekannteste Sparte im Nichtlebengeschäft der Rückversicherer. Doch auch Transport (Fracht und Transport), HUK (Haftpflicht, Unfall- und Kraftversicherung wie Produkthaftung oder Berufshaftpflicht) und Engineering (Bau, Montage und neue Technologien) sind wichtige Geschäftssparten der Nichtlebenversicherer. Lebens- und Krankenrückversicherer decken Policenbestände, die eine Auszahlung im Todes-, Invaliditäts- oder Krankheitsfall vorsehen. Das umfasst auch die Deckung in Katastrophenfällen. Sie rückversichern auch Rentenzahlungen, die dem Versicherten während einer festgelegten Zeitspanne ein regelmässiges Einkommen sichern.

Durch die Übertragung von Risiken können die Erstversicherer ihre Bilanz schützen, die Ergebnisvolatilität mindern und ihr Kapital effizienter einsetzen.

Doch die Rückversicherung befasst sich nicht nur mit bekannten Gefahren, sondern sucht auch laufend nach Anzeichen für neue Risiken. Aufgrund ihrer grossen Erfahrung in der Identifikation, Analyse und Modellierung von Risiken nehmen die Rückversicherer auch eine Vorreiterrolle ein, wenn es darum geht, in einem Unternehmen ein effizienteres Risikomanagement einzuführen.

Wie funktioniert die Rückversicherung?

Durch den Abschluss eines Rückversicherungsvertrags gibt der Erstversicherer einen Anteil am Risiko, das er zuvor selbst gezeichnet hat, an den Rückversicherer weiter. Die Geschäftspartner eines Rückversicherers sind in erster Linie Erstversicherer, Rückversicherungsbroker oder international tätige Unternehmen sowie deren eigene Versicherungsgesellschaften, die sogenannten Captive-Gesellschaften.

Geschäftspartner des Rückversicherers sind Erstversicherer, Makler und andere Rückversicherer.

Die Vertragspartei, welche das Risiko abgibt – zum Beispiel ein Erstversicherer –, wird als Zedent bezeichnet. Der ursprüngliche Versicherungsnehmer, ein Hauseigentümer oder eine Fluggesellschaft, ist an der Transaktion nicht direkt beteiligt.

Es gibt verschiedene Formen von Rückversicherungsverträgen: Sie können sich auf ganze Policenbestände erstrecken oder nur Einzelrisiken betreffen; sie können eine Aufteilung aller Prämien und der gesamten Schadenlast vorsehen oder nur Schäden decken, die eine bestimmte Schwelle übersteigen. Wie auch immer die einzelnen Verträge ausgestaltet werden, sie dienen letztlich dem gleichen Zweck: für den Zedenten Eigenkapital freizusetzen, seine Ergebnisvolatilität zu senken und die Bilanz zu entlasten.

Rückversicherer diversifizieren ihre Risiken sowohl geografisch als auch nach Sparten. Damit vermeiden sie eine einseitige Risiko-Exponierung und tragen gleichzeitig zur Stabilisierung der lokalen Versicherungsmärkte bei, indem sie dafür sorgen, dass mehr Versicherungsdeckung zu erschwinglichen Preisen verfügbar ist. Weil die Rückversicherer ein breites Risikospektrum abdecken, sind sie auch in der Lage, besonders grosse Einzelrisiken wie riesige Bauprojekte, Luftfahrtrisiken, zum Beispiel Satelliten, oder bedeutende Sportveranstaltungen rückzuversichern. In diesem Sinne wirken sie innovations- und wachstumsfördernd. Zudem investieren Rückversicherer die eingenommenen Prämien langfristig in unterschiedliche Anlageinstrumente, und versorgen so die Realwirtschaft mit Kapital und fördern die Produktion sowie die Bereitstellung von Gütern und Dienstleistungen.

Weil der Inhaber einer Hausrat- oder Motorfahrzeugpolice keine direkte Geschäftsbeziehung mit dem Rückversicherer unterhält, ist er sich über dessen Existenz oftmals gar nicht bewusst. In der Vergangenheit traten Rückversicherer öffentlich kaum in Erscheinung. Aufgrund einer Reihe aufsehenerregender Katastrophen – sowohl von Menschenhand als auch durch Naturereignisse verursacht – stand die Branche in den letzten Jahren indes vermehrt im Rampenlicht. Seither findet die Rolle der Rückversicherung als stabilisierende Kraft im Versicherungsmarkt und allgemein in der Wirtschaft zunehmend mehr Anerkennung.

Ursprung der Rückversicherung: Schutz für Händler und Kaufleute

Die Entwicklung der Versicherung und Rückversicherung verläuft parallel zur stetig wachsenden Bedeutung von Handel und Industrie in den letzten 700 Jahren. Bereits im 14. Jahrhundert waren Versicherungsverträge an den wichtigen italienischen Handelsplätzen wie Genua bekannt. Damals wurden solche Kontrakte jedoch ausschliesslich von Einzelkaufleuten angeboten und nicht durch spezialisierte Gesellschaften. Die Versicherer dieser Zeit arbeiteten weder mit Statistiken noch mit Prämientarifen oder Wahrscheinlichkeitsberechnungen, sondern verliessen sich einzig auf ihre persönliche Einschätzung des Risikos. Um grosse Risiken nicht alleine tragen zu müssen, begannen sie, Teile des Risikos an eine andere Partei abzugeben. Zu Beginn konnten aber nur einzelne Risiken auf diesem Weg rückversichert werden. Eine bedeutendere Rolle spielte zunächst die Mitversicherung als eine andere Form der Risikoteilung. Bei dieser Versicherungsform werden die Risiken auf mehrere Versicherer aufgeteilt.

Die Rückversicherer stabilisieren die lokalen Versicherungsmärkte und versorgen die Realwirtschaft mit Kapital.

Von einer modernen Versicherungsindustrie kann man erst ab dem 18. Jahrhundert sprechen. Im Zuge der industriellen Revolution kam es zur Gründung zahlreicher Versicherungsgesellschaften und die Assekuranz erlangte immer grössere Bedeutung. Auch die Nachfrage nach Rückversicherungen stieg, da die zu versichernden Risiken immer grösser wurden. Gleichzeitig begann sich die Vertragsrückversicherung zu etablieren, die heute unter dem Begriff obligatorische Rückversicherung bekannt ist. Sie bot Deckung für ganze Risikobestände.

Katalysator für das rasche Wachstum der Rückversicherung war die Erkenntnis der Erstversicherer, dass sie durch Abgabe (Zedierung) der grössten Risiken an eine andere Partei die Volatilität ihrer Ergebnisse verringern und den Einsatz ihres Kapitals optimieren konnten – zwei Aspekte, die mit der breiter werdenden Investoren-Basis im Versicherungsmarkt immer wichtiger wurden. Die Mitversicherung wurde hingegen zunehmend als problematisch empfunden, da sie die Offenlegung sensitiver Daten und oftmals wirtschaftlich wertvoller Informationen an die Konkurrenz erforderte. Manch ein Erstversicherer gründete seine eigene Rückversicherungstochter und war somit für die Risikodeckung nicht mehr auf die Konkurrenz angewiesen.

Im Jahre 1842 entstand infolge eines verheerenden Brands im Hamburger Hafen das erste selbstständige Rückversicherungsunternehmen, die Kölnische Rückversicherungs-Gesellschaft. Die Rücklagen der lokalen Versicherungsgesellschaften erwiesen sich für eine solche Katastrophe als ungenügend. Das lenkte die Aufmerksamkeit auf die Notwendigkeit, grosse Risiken auf mehrere Versicherungsträger aufzuteilen und sich sowohl national als auch international zu diversifizieren. Die professionellen Rückversicherer begannen schon bald, diese Nachfrage zu decken. In den folgenden Jahrzehnten wurde eine Vielzahl spezialisierter Rückversicherer gegründet, unter anderem 1863 die Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft – auch deren Gründung ging auf einen Brand, und zwar in Glarus, zurück – und 1880 die Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft. Damit war der Grundstein für die Entwicklung eines höchst effektiven und effizienten Rückversicherungsmarkts gelegt.

Swiss Re: Aufstieg zu einem globalen Marktführer

Was der «Hamburger Brand» von 1842 schon gezeigt hatte, wurde 1861 durch das grosse Feuer in Glarus nochmals verdeutlicht: Die Geldmittel der Versicherer reichten für einen solchen Katastrophenfall nicht aus. Um gegen solche Risiken besser gewappnet zu sein, gründeten die Helvetia Allgemeine Versicherungsgesellschaft, St. Gallen, die Schweizerische Kreditanstalt, Zürich, und die Basler Handelsbank 1863 in Zürich die Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft.

Obwohl das junge Unternehmen bereits 1864 erste Verträge mit ausländischen Zedenten abschloss, erwies sich das Geschäftsumfeld als ungünstig und es war schwierig, im Ausland Fuss zu fassen. Mit der Schadenabwicklung nach dem verheerenden Erdbeben von San Francisco im Jahre 1906 begründete die Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft jedoch ihren weltweit exzellenten Ruf. Das Unternehmen kam sämtlichen Leistungsverpflichtungen nach, auch wenn sich die Schadenforderungen auf gut 50 Prozent der gesamten Nichtleben-Jahresprämien beliefen. Schon vier Jahre später wurde in New York die erste Filiale im Ausland eröffnet und der Grundstein für die internationale Expansion gelegt.

Bis in die Dreissiger-Jahre hatte sich die Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft als weltweit führender Rückversicherer etabliert. Das Unternehmen war in den USA, in Grossbritannien und auf dem europäischen Kontinent gut positioniert und schloss auch in Asien Verträge ab. Dank der starken Kapitalausstattung vermochte es auch die globale Rezession in der Zwischenkriegszeit mehrheitlich unbeschadet zu überstehen. Während des Zweiten Weltkriegs konnte die Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft dank der Neutralität der Schweiz ihre weltweiten Verbindungen weitgehend aufrechterhalten. In den Nachkriegsjahren musste sich das Unternehmen dann aber einigen Herausforderungen stellen. So ging ihre ehemals starke Stellung in den osteuropäischen Staaten mit der Gründung der Sowjetunion verloren. Und im Zuge der Dekolonisation in Afrika und Asien galt es, sich an völlig neue Marktstrukturen anzupassen. Der Wirtschaftsboom, der Europa und Nordamerika in den Fünfziger- und Sechziger-Jahren erfasste, machte diese Entwicklungen jedoch mehr als wett. In dieser Zeitperiode errang Swiss Re ihren ausgezeichneten Ruf für ihre Expertise in den Bereichen Technik, Engineering und Naturwissenschaften. Gleichzeitig setzte das Unternehmen seine globale Expansion fort und gründete Tochtergesellschaften und Filialen in Australien, Kanada, Hongkong und Südafrika.

In den Neunziger-Jahren brachten die Deregulierung und Liberalisierung der Märkte bedeutende strukturelle Umwälzungen für die Versicherungsindustrie. In der Folge führten zahlreiche Fusionen und Übernahmen zu einer Marktkonsolidierung. Hinzu kamen die Globalisierung und ein starkes Wachstum der Lebensversicherungsmärkte. Swiss Re verstand es, diese Veränderungen für sich zu nutzen und baute ihr Leben- und Krankengeschäft – hauptsächlich durch Akquisitionen – beständig aus. Entfielen 1994 gerade einmal 15 Prozent des Geschäfts auf diese Sparte, waren es 2009 bereits 46 Prozent.

Parallel zum Ausbau der Lebens- und Krankenversicherungsaktivitäten erweiterte Swiss Re das Angebot um Finanzdienstleistungen wie umfassende Lösungskonzepte für Risikofinanzierungen bei Grossschäden und Katastrophen. Dies vor allem, weil man befürchtete, dass die traditionellen Rückversicherungsprodukte an ihre Grenze stossen würden. Das Unternehmen war zudem Vorreiter in der Entwicklung von Insurance-Linked Securities (ILS). Dabei handelt es sich um Verbriefungen von Risiken wie Erdbeben, Hurrikanen oder Pandemien, um sie anschliessend an die Kapitalmärkte zu bringen.

Swiss Re begnügte sich indes nicht mit dem Ausbau des Lebens- und Krankenversicherungsgeschäfts sowie dem Aufbau ihrer Kapitalmarktkompetenz, sondern trieb ebenfalls die Globalisierung ihres Sach- und HUK-Geschäfts konsequent voran. Im Jahr 2005 festigte Swiss Re ihre führende Marktstellung mit der Akquisition von GE Insurance Solutions. Die zur General Electric Company (GE) gehörende Gruppe war zu diesem Zeitpunkt weltweit die Nummer Fünf unter den Rückversicherern.

Während das traditionelle Rückversicherungsgeschäft die schwere Finanzkrise von 2008/2009 gut überstand, musste das Unternehmen für das Geschäftsjahr 2008 aufgrund ihrer Finanzdienstleistungsaktivitäten und der Anlageverluste insgesamt dennoch einen Nettoverlust vermelden. Daraufhin wurde die Finanzdienstleistungsstrategie von Swiss Re grundlegend überarbeitet. Aufbauend auf gut 150 Jahre Erfahrung im traditionellen Rückversicherungsgeschäft legte das Unternehmen seinen Fokus auf das Kerngeschäft – Rückversicherung und grosse Industrierisiken –, um seinen Kunden auch in Zukunft ein starker und verlässlicher Partner zu sein. 2009 schrieb Swiss Re wieder schwarze Zahlen und hatte seine Kapitalstärke wieder hergestellt.

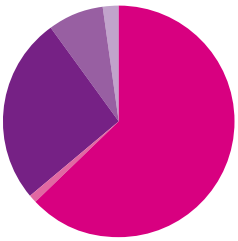
Rückversicherung heute

Heute sind rund 200 – meist spezialisierte – Rückversicherer im Markt tätig. Auf die gemessen am Prämienvolumen zehn grössten Nichtleben-Rückversicherer entfällt rund die Hälfte des gesamten globalen Prämienaufkommens, während die zehn grössten Leben-Rückversicherer nahezu zwei Drittel des Marktes beherrschen (vgl. Abbildung). Als wichtigste Standorte für Rückversicherer gelten Deutschland, die USA und die Schweiz. Aber auch die Bermudainseln und der Londoner Markt um Lloyd's of London bieten bedeutenden Unternehmen Domizil. Neben den selbstständigen Rückversicherern ist auch manch grosser Erstversicherer im Rückversicherungsgeschäft tätig, entweder direkt über eine gruppeninterne Rückversicherungsabteilung oder über eine Tochtergesellschaft.

Mit einem jährlichen Prämiengesamteinkommen von rund 200 Milliarden USD im Jahr 2009 und einem Eigenkapital in vergleichbarer Höhe verfügen die Rückversicherer über eine starke Kapitalausstattung. Dieses Kapitalpolster ermöglicht es ihnen, grosse und komplexe Risiken zu übernehmen. Dabei stammt etwa die Hälfte des gezeichneten Geschäfts aus Nordamerika. Daraus lässt sich nicht nur das immense Volumen des Erstversicherungsgeschäfts in diesem Markt ablesen, sondern es zeugt auch davon, wie stark dieser Kontinent Naturkatastrophen und Haftpflichtrisiken ausgesetzt ist (vgl. nächste Seite unten).

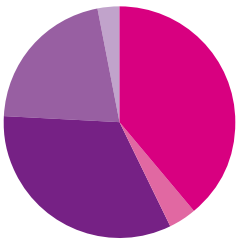
Relativ gesehen sind es jedoch die Versicherer in den Schwellenländern, die besonders stark auf Rückversicherungsdeckung angewiesen sind. Denn viele dieser Länder sind häufig von Naturkatastrophen betroffen, die Versicherungsdurchdringung ist dort geringer und die lokalen Erstversicherer sind kleiner und weniger stark diversifiziert. Grosse, breit diversifizierte Rückversicherer sind daher unverzichtbare Partner.

Leben-Rückversicherungsmarkt 2009
USD 45 Mrd.



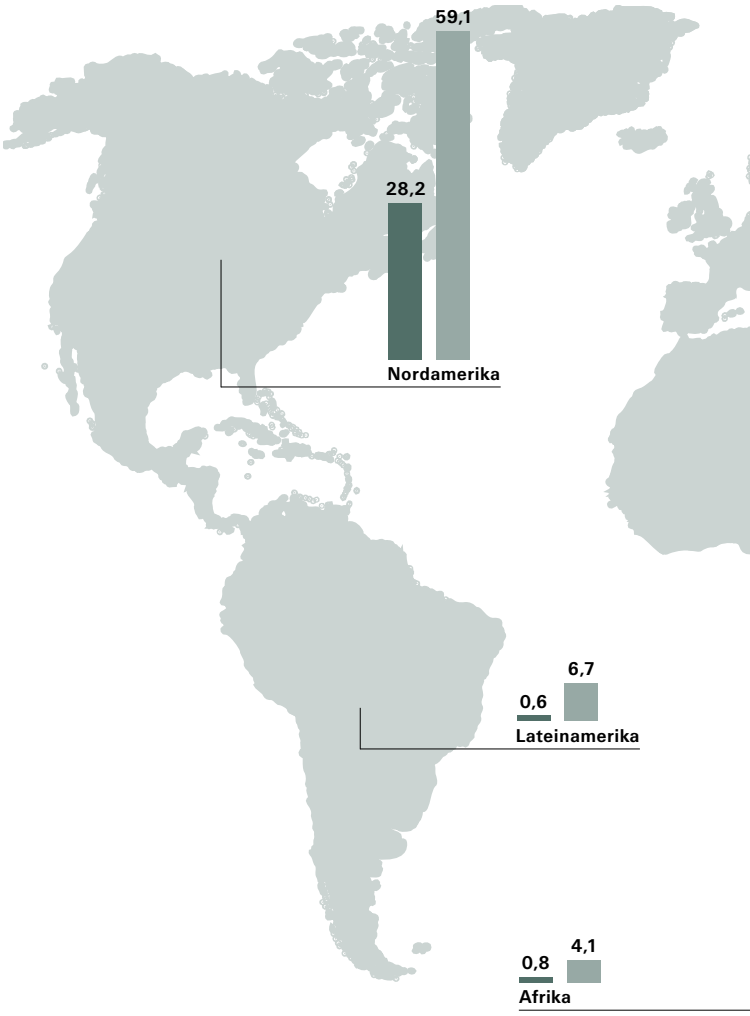
- 63% Nordamerika
- 1% Lateinamerika
- 26% Europa
- 8% Asien & Ozeanien
- 2% Afrika

Nichtleben-Rückversicherungsmarkt 2009
USD 152 Mrd.

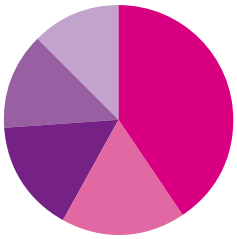


- 39% Nordamerika
- 4% Lateinamerika
- 33% Europa
- 21% Asien & Ozeanien
- 3% Afrika

Geografischer Ursprung der
in USD Mrd.



Die 5 grössten Schäden durch Naturkatastrophen
in USD Mrd.



- 111 Mrd. Hurrikane Katrina, Rita und Wilma (2005)
- 48 Mrd. Hurrikane Charley, Frances, Ivan und Jeanne (2004)
- 43 Mrd. Hurrikane Ike und Gustav (2008)
- 37 Mrd. Hurrikan Andrew (1992)
- 34 Mrd. Winterstürme Lothar und Martin (1999)

Quelle: Swiss Re, Economic Research & Consulting

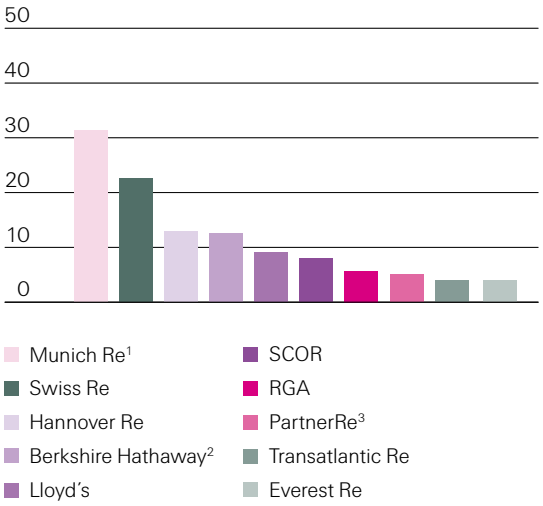
Das Rückversicherungsgeschäft war von Anfang an global ausgerichtet.

Die Rückversicherer haben sich als zuverlässige Partner erwiesen, indem sie ihrer Leistungspflicht bei versicherten Ereignissen immer nachgekommen sind. Das Erdbeben von San Francisco im Jahre 1906 oder in jüngerer Vergangenheit der Hurrikan Andrew im Jahr 1992, die Terroranschläge auf das World Trade Center vom 11. September 2001, aber auch die Hurrikane Katrina, Rita und Wilma 2005 sowie das Erdbeben von Chile im Jahr 2010 sind einige Beispiele. Selbst während der schweren Finanzkrise von 2008/2009 setzten die Rückversicherer ihre Geschäftstätigkeit wie gewohnt fort. Sie kamen ihren Deckungspflichten gegenüber ihren Kunden nach und stellten genügend Kapazität zur Verfügung.

Der Schlüssel zu dieser soliden Marktstellung ist die breite geografische Diversifikation der gezeichneten Risiken. Seit ihren Anfängen ist die Rückversicherung eine global ausgerichtete Branche, welche sich die Vorteile eines weltweiten, breit gestreuten Risikoportefeuilles zunutze macht, um grosse Katastrophenrisiken zu angemessenen Preisen decken zu können. Wer hinter die komplexe Oberfläche des Rückversicherungsgeschäfts blickt, entdeckt eine faszinierende Tätigkeit, die eine ganzheitliche Perspektive auf die Risikolandschaften nicht nur von heute, sondern auch von morgen freigibt.

Zessionen an Rückversicherer

Die weltweit grössten Rückversicherungsgesellschaften, 2009
Nettoprämien in USD Mrd.



[1] Nur Rückversicherungs-Segment, nach Abzug von Intragrouptransaktionen
[2] Nur Rückversicherungs-Segement, Schätzung
[3] Inkl. Paris Re, pro forma

Quelle: Swiss Re, Economic Research & Consulting

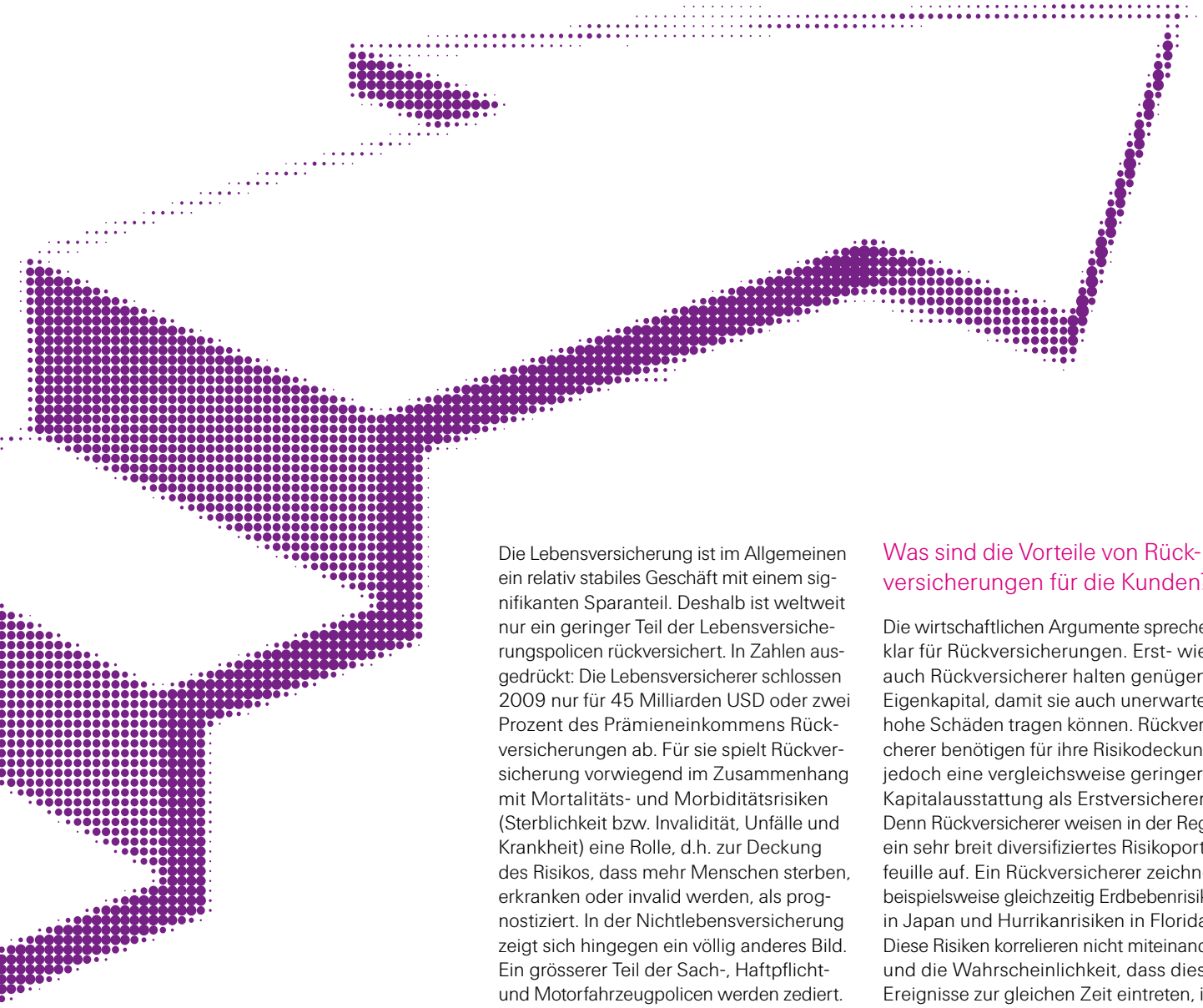
Die Vorteile, die den Erstversicherern durch die Risikoabgabe an den Rückversicherer entstehen, sind weitgehend bekannt. Doch erst in der jüngeren Vergangenheit findet auch der Wert, den die Rückversicherung für die Gesellschaft als Ganzes schafft, breitere Anerkennung.

Die Häufigkeit und das Ausmass von Schäden, die durch Menschen oder Naturkatastrophen verursacht werden, nehmen zu. Indem Rückversicherer dazu beitragen, die potenziellen Schadenrisiken etwa im Zusammenhang mit grossen Bauvorhaben oder der Entwicklung neuer Technologien zu mindern, erfüllen sie eine wichtige Funktion als Innovationsförderer. Ausserdem treten Rückversicherer als langfristige Investoren an den Aktien-, Anleihen- und anderen Wertpapiermärkten auf und versorgen so die Wirtschaft mit Kapital – Kapital, das es anderen Unternehmen ermöglicht, zu wachsen und zu gedeihen.

Weshalb kaufen Kunden Rückversicherungen?

Die Gründe für den Abschluss einer Rückversicherung und das Ausmass des Deckungsumfangs ergeben sich jeweils aus der Kapitalausstattung des Erstversicherers und dessen Risiko-Exponierung. Versicherer, die stark in sehr volatilen Geschäftssparten engagiert oder Naturkatastrophenrisiken ausgesetzt sind, haben in der Regel eine besonders hohe Nachfrage nach Rückversicherung. Gleiches gilt für kleine, lokale, regionale oder stark spezialisierte Versicherungsgesellschaften, deren Portefeuille nur geringes Diversifikationspotenzial aufweist oder mangels Kapital nicht erweitert werden kann.

Wert der Rückversicherung für Kunden und Gesellschaft



Die Lebensversicherung ist im Allgemeinen ein relativ stabiles Geschäft mit einem signifikanten Sparanteil. Deshalb ist weltweit nur ein geringer Teil der Lebensversicherungspolicen rückversichert. In Zahlen ausgedrückt: Die Lebensversicherer schlossen 2009 nur für 45 Milliarden USD oder zwei Prozent des Prämieneinkommens Rückversicherungen ab. Für sie spielt Rückversicherung vorwiegend im Zusammenhang mit Mortalitäts- und Morbiditätsrisiken (Sterblichkeit bzw. Invalidität, Unfälle und Krankheit) eine Rolle, d.h. zur Deckung des Risikos, dass mehr Menschen sterben, erkranken oder invalid werden, als prognostiziert. In der Nichtlebensversicherung zeigt sich hingegen ein völlig anderes Bild. Ein grösserer Teil der Sach-, Haftpflicht- und Motorfahrzeugpolicen werden zediert. Diese Sparten sind einerseits volatiler, andererseits anfälliger für Katastrophen als Lebens- und Krankenversicherungen. Durchschnittlich wurden 2009 neun Prozent oder 152 Milliarden USD des Prämienvolumens von den Erstversicherern an die Rückversicherer abgegeben.

Die Rückversicherung stabilisiert das Jahresergebnis, entlastet die Bilanz und bietet Zugang zu Wissen und Informationen.

Was sind die Vorteile von Rückversicherungen für die Kunden?

Die wirtschaftlichen Argumente sprechen klar für Rückversicherungen. Erst- wie auch Rückversicherer halten genügend Eigenkapital, damit sie auch unerwartet hohe Schäden tragen können. Rückversicherer benötigen für ihre Risikodeckung jedoch eine vergleichsweise geringere Kapitalausstattung als Erstversicherer. Denn Rückversicherer weisen in der Regel ein sehr breit diversifiziertes Risikoportefeuille auf. Ein Rückversicherer zeichnet beispielsweise gleichzeitig Erdbebenrisiken in Japan und Hurrikanrisiken in Florida. Diese Risiken korrelieren nicht miteinander, und die Wahrscheinlichkeit, dass diese Ereignisse zur gleichen Zeit eintreten, ist sehr gering. Indem ein Rückversicherer beide Ereignisse versichert, erreicht er eine Diversifikation seines Portefeuilles.

Weil ein Rückversicherer also meistens eine breitere Diversifikation aufweist als ein Erstversicherer, muss er zur Deckung desselben Risikos weniger Kapital vorhalten als ein Erstversicherer. Die Differenz zwischen den Kapitalanforderungen eines Erst- und Rückversicherers hinsichtlich ein und desselben Risikos entspricht dem ökonomischen Gewinn, der aus der Rückversicherung resultiert.

Reduzierung der Schadenvolatilität

Ohne die Rückversicherung hätten Katastrophen wie der Hurrikan Katrina oder ein unerwartetes Ereignis wie die Terroranschläge auf das World Trade Center zahlreiche Erstversicherer in den Konkurs getrieben. Die Rückversicherung trägt wirksam dazu bei, die finanziellen Folgen von Katastrophen oder Grossschäden zu mindern, welche die Mittel des Erstversicherers übersteigen oder mit dem eigenen Kapital nicht wirtschaftlich gedeckt werden können. Durch Zedierung an den Rückversicherer schützt der Erstversicherer seine Kapitalbasis gegen solche Spitzenrisiken.

Je breiter die Diversifikation, desto geringer das für die Deckung eines spezifischen Risikos benötigte Kapital – das macht die Rückversicherung so attraktiv.

Diese Wirkung lässt sich gut anhand des Schadenjahrs 2005 aufzeigen, ein Jahr, das von zahlreichen Naturkatastrophen geprägt war. Der Nichtlebensektor in den USA wurde von den Hurrikanen Katrina, Rita und Wilma stark getroffen. Der Swiss Re-Publikation sigma zufolge erhielten rund 12 Prozent aller Erstversicherer in den USA Rückversicherungszahlungen, deren Höhe mindestens ihrem gesamten Eigenkapital entsprach. Und nahezu 23 Prozent der Erstversicherer erhielten Zahlungen, die mehr als ein Drittel ihres Eigenkapitals betrugen. Ohne Rückversicherung wäre die Kapitalbasis vieler Erstversicherer derart schwer in Mitleidenschaft gezogen worden, dass ihnen der Ruin gedroht hätte.

Die Lebensversicherer sehen sich mit ähnlichen Problemen konfrontiert. Ebenso wie eine Reihe von Katastrophenereignissen die finanzielle Stabilität einer Nichtleben-Versicherungsgesellschaft bedrohen kann, könnte eine starke Zunahme von Todesfällen, zum Beispiel infolge einer Pandemie oder einer Naturkatastrophe, ernsthafte Konsequenzen für einen Lebensversicherer haben. Die Langlebigkeit – für die Gesellschaft im Allgemeinen ein durchaus positiver Trend – stellt für die Lebensversicherer ein weiteres bedeutendes Risiko dar. Mit steigender Lebenserwartung der Menschen geraten die Anbieter von Vorsorgeprodukten und Rentenversicherungen unter Druck. Ähnlich wie ein Nichtlebenversicherer sich gegen unerwartet hohe Katastrophenschäden rückversichern kann, steht dem Lebensversicherer die Möglichkeit offen, durch den Einkauf von Rückversicherung seine Ergebnisvolatilität zu mindern und seine Bilanz gegen die Folgen potenzieller Schadenereignisse zu schützen.

Zudem führt die Verringerung der Volatilität in der Bilanz zu einem verbesserten Risiko-Rendite-Profil der Versicherungsgesellschaft, denn mit abnehmender Volatilität erhöht sich die Attraktivität des Unternehmens für die Investoren, sofern alle anderen Faktoren gleich bleiben. Dieser Vorteil schlägt besonders für Nichtlebenversicherer positiv zu Buche, zumal schwere Katastrophen oder unerwartete Haftpflichtansprüche deren Ergebnis starken Schwankungen unterwerfen und Investoren abschrecken können.

Kapitalentlastung bieten

Wenn ein Versicherer neue Risiken zeichnet, erhöht sich sein eigenes Risiko. Die Zeichnungskapazität eines Erstversicherers wird durch zwei Faktoren begrenzt: Die Akquisitionskosten und die Kapitalausstattung. Sollte die Kapitaldecke für die Akquisition von Neugeschäft nicht ausreichen, kann das Unternehmen entweder zusätzliches Kapital aufnehmen oder Kapital freisetzen. Natürlich könnte es auch auf die Zeichnung von Neugeschäft verzichten oder das bestehende Geschäftsvolumen zurückfahren. Doch Rückversicherung bietet den Erstversicherern eine Möglichkeit, Risikoanteile abzugeben. Das so freigesetzte Kapital erhöht die Zeichnungskapazität.

Was sind die Vorteile für die Rückversicherungskunden?

	Tätigkeit der Rückversicherer	Nutzen für die Kunden
Risikoübertragung	Stabilisierung des Ergebnisses, indem die Auswirkungen von unerwarteten Grossschäden und Spitzenrisiken abgeschwächt werden.	Senkung der Kapitalanforderungen und Stabilisierung der Ergebnisse, was die Attraktivität für Investoren erhöht.
Risikofinanzierung	Rückversicherung als kosteneffiziente Alternative zur Aktienemission oder Kapitalaufnahme, wobei Kunden von der globalen Diversifikation des Rückversicherers profitieren.	Freisetzung von Eigenkapital, wodurch sich die Zeichnungskapazität erhöht und Wachstum ermöglicht wird.
Beratung	Unterstützung der Kunden bei der Tarifierung und dem Management von Risiken, der Entwicklung neuer Produkte und der geografischen Expansion.	Rascheres profitables Wachstum.

Rückversicherung deckt Spitzenrisiken wie Erdbeben oder Pandemien ab und setzt Eigenkapital frei, mit dem ein Erstversicherer seine Zeichnungskapazität erhöhen kann.

Diese Art der Kapitalentlastung kommt besonders Lebensversicherern zugute, deren gesetzliche Rückstellungen, Solvabilitätskapital und Provisionen das Prämienvolumen im ersten Jahr um ein Mehrfaches übersteigen. Rückversicherung entschärft diese Kapitalbelastung und ermöglicht den Erstversicherern, ihre gesellschaftliche Funktion als Anbieter von Risikoschutz und Sparplänen wahrzunehmen. Durch die Freisetzung von Kapital kann der Erstversicherer zusätzliches Geschäft zeichnen und die sich daraus ergebenden Grössenvorteile nutzen, indem er die Kosten für Administration, Vertrieb und Schadenbearbeitung über eine breitere Kundenbasis verteilt.

Versicherer suchen die Unterstützung von Rückversicherern, wenn sie in neue Märkte vorstossen.

Beratungsexpertise

Rückversicherer unterstützen ihre Kunden auch bei der Beurteilung und Zeichnung von Risiken, beim Verfassen von Verträgen, bei der Schadenregulierung und bei der Entwicklung und Tarifierung neuer Produkte. Das Portefeuille eines Rückversicherers ist in der Regel global diversifiziert, weshalb er nicht nur ein profundes Wissen über zahlreiche Versicherungsmärkte und -produkte hat, sondern auch auf höchst zuverlässige Daten zu den unterschiedlichen Versicherungspopulationen zurückgreifen kann. Basierend auf dieser Erfahrung haben Rückversicherer Instrumente entwickelt, die Versicherern helfen Risiken zu bewerten und zu zeichnen.

Will ein Versicherer in neue geografische Märkte oder Geschäftsfelder expandieren, steht ihm die Möglichkeit offen, die Zeichnungs- und Produktexpertise eines Rückversicherers in Anspruch zu nehmen. Diese Motivation für den Einkauf von Rückversicherungsdeckung ist besonders bei den Lebensversicherern häufig. Aber auch der Nichtlebensektor beansprucht aus diesem Grund Rückversicherungsdeckungen, zumal es vielfach an öffentlich verfügbaren Marktdaten mangelt und bestimmte Produkte derart komplex sind, dass sie spezialisiertes versicherungsmathematisches und Zeichnungs-Know-how erfordern. Versicherer, die sich aus einem bestimmten Geschäftsfeld oder Markt zurückziehen wollen, werden erwägen, ganze Versicherungsbestände zusammen mit den Verbindlichkeiten, die den Verträgen zugrunde liegen, an einen Rückversicherer zu transferieren.

Aufgrund ihrer globalen Risikodiversifikation sind Rückversicherer in der Lage, grosse, komplexe Risiken zu übernehmen.

Rückversicherungsgesellschaften geniessen ein hohes Ansehen als vertrauenswürdige Berater der Erstversicherer. Die Zedenten profitieren im gleichen Ausmass vom Wissen der Rückversicherer wie von deren Kapitalkraft. Letztlich kommen Kapital und Kompetenz der Rückversicherer auch den ursprünglichen Policeninhabern in Form einer effizienteren Schadenabwicklung, innovativer Produkte und stabiler, erschwinglicher Versicherungsdeckungen zugute.

Welche Vorteile bringt die Rückversicherung der Gesellschaft?

Aufgrund ihrer globalen Diversifikation können die Rückversicherer sehr grosse und komplexe Risiken übernehmen. In diesem Sinne tragen sie entscheidend zu einem stabilen Erstversicherungsmarkt bei, der auch schwere Katastrophenereignisse zu absorbieren vermag. So entfielen über 60 Prozent der Schadenzahlungen im Zusammenhang mit der Zerstörung des World Trade Centers im Jahr 2001 und den Hurrikanen Katrina, Rita und Wilma 2005 auf ausländische (Rück-)Versicherungsgesellschaften. Nach dem verheerenden Erdbeben, das Anfang 2010 in Chile schwere Schäden verursachte, wird der Anteil der Schadenzahlungen, die von Rückversicherern geleistet werden, auf rund 80 Prozent geschätzt.

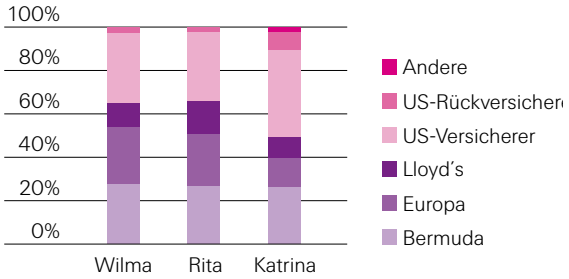
Ohne Rückversicherungsdeckung wäre manch national operierender Erstversicherer nicht in der Lage gewesen, die hohen Schadenforderungen bei Katastrophenereignissen dieser Grösse zu erfüllen. Ihre begrenzte Kapitalausstattung hätte diese Unternehmen dazu gezwungen, entweder ihre Deckungsleistungen oder ihr Geschäftsvolumen zu reduzieren. Rückversicherung erhöht die Verfügbarkeit von Versicherungsschutz und stärkt das Vertrauen, dass die Versicherer ihrer Leistungspflicht nachkommen.

Risikotransfer ermöglicht Wirtschaftwachstum

Nur dank Rückversicherung können Erstversicherer ihr Potenzial als Katalysatoren des wirtschaftlichen Wachstums überhaupt voll ausschöpfen. Denn Industrie und Handel sind auf ein starkes und effizientes Versicherungswesen angewiesen. Es befähigt Unternehmer dazu, Risiken einzugehen, ohne die es keine Innovationen gäbe. Viele Güter und Dienstleistungen wären ohne Haftpflichtversicherung gar nicht verfügbar. Auch Investoren engagieren sich meist nur in Grossprojekten wie Kraftwerke, Industrieanlagen, Einkaufszentren oder Laboratorien, wenn diese versichert sind. Ohne adäquate Rückversicherung wären die Erstversicherer oftmals nicht in der Lage, diese Risiken zu decken.

Dank globaler Diversifikation sind Rückversicherer in der Lage, Spitzenrisiken zu tragen

Regionale Verteilung der Schadenzahlungen 2005 bei den Hurrikanen Wilma, Rita und Katrina



Quelle: J. David Cummins, "The Bermuda Insurance Market: An Economic Analysis", 6. Mai 2008.

Welche Vorteile hat die Rückversicherung für die Gesellschaft?

	Tätigkeit der Rückversicherer	Vorteile für die Gesellschaft
Risikoübertragung	Globale Diversifikation von Risiken.	Höhere Verfügbarkeit von erschwinglicher Versicherung; Förderung des Wirtschaftswachstums.
Risikofinanzierungs-/ Kapitalmarktfunktion	Investition der eingenommenen Prämien gemäss erwarteter Auszahlung.	Kontinuierliche Bereitstellung von langfristigem Kapital für die Wirtschaft.
Beratung	Tarifierung von Risiken.	Anreize für risikoadäquates Verhalten.

Henry Ford I sagte einst: «Ohne Versicherung gäbe es auch keine Hochhäuser.» Mittlerweile stehen in allen Metropolen dieser Welt die zu Fords Zeiten noch als Wunderwerke bestaunten Wolkenkratzer – ein Beispiel dafür, welchen Einfluss die Versicherung auf unsere Gesellschaft hat. Heute bauen die Menschen Projekte in ganz anderen Dimensionen. Doch Versicherungen spielen nach wie vor eine entscheidende Rolle bei ihrer Verwirklichung. So entwickeln die Versicherer beispielsweise neue Ansätze, wie sich die mit solchen Megaprojekten verbundenen Risiken besser und effizienter bewirtschaften lassen.

Dank der Rückversicherung können Erstversicherer ihr Potenzial als Katalysator des wirtschaftlichen Wachstums überhaupt voll ausschöpfen.

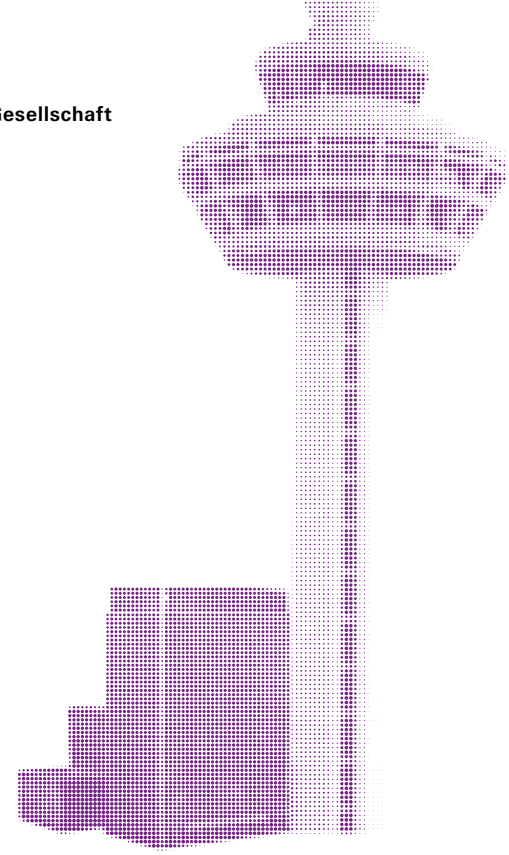
Erst- und Rückversicherer sind für die Wirtschaft auch deshalb unverzichtbar, weil sie für die Risiken, die sie versichern, einen Preis festlegen. Unternehmen werden so ermutigt, ihre Vorhaben langfristig zu betrachten und alle potenziellen Risiken zu berücksichtigen. Indem sie diese Risiken durch Abschluss einer Versicherung mindern, sind sie in der Lage, weitere Risiken einzugehen.

Die Entwicklung und Konstruktion eines modernen Flugzeugs beispielsweise verschlingt immense Summen. Viele Projekte würden nie verwirklicht, wenn die Hersteller gezwungen wären, das erforderliche Kapital vorzuhalten, dass es braucht, um alle denkbaren Risiken abzudecken. Hier kommt zunächst der Erstversicherer ins Spiel. Er versichert bestimmte Risiken des Herstellers. Der Rückversicherer wiederum entlastet den Erstversicherer, indem er Risikoanteile übernimmt und es diesem so ermöglicht, weitere Unternehmen zu versichern.

Versicherung fördert Innovationen

Zu Beginn des letzten Jahrhunderts erlebten die USA einen wahren Bauboom. Wolkenkratzer von 20 oder mehr Stockwerken begannen die Skyline von Städten wie Chicago oder New York zu dominieren.

Einem Besucher, der seiner Bewunderung über den überwältigenden Anblick dieser Bauwerke Ausdruck verlieh, antwortete Henry Ford I einst: «All dies wurde nur durch Versicherungen ermöglicht. Sie sind die eigentlichen Erbauer dieser Stadt. Ohne Versicherung gäbe es auch keine Hochhäuser, denn kein Investor finanziert ein Gebäude, das durch einen unachtsam hingeworfenen Zigarettenstummel abbrennen könnte.»



Risikomanagement bei Grossprojekten

Planung und Bau von Terminal 5 des Londoner Flughafens Heathrow dauerten 25 Jahre, einschliesslich einer 4-jährigen öffentlichen Untersuchung. Nach langem Vorlauf konnten die Bauarbeiten auf dem 260 Hektar grossen Gelände (was der Fläche des Londoner Hyde Park entspricht) im November 2002 in Angriff genommen werden.

Die Koordination der Bauarbeiten mit 20 000 Zulieferern und 8000 Bauarbeitern und das Management der Risiken, die ein solch riesiges Projekt mit sich bringt, erwies sich als wahre Herkulesaufgabe.

An diesem Projekt waren denn auch viele Versicherer beteiligt, darunter Swiss Re. Keiner der Versicherer hätte indes Deckung geboten, wenn die Projektleiter nicht eine solide Risikomanagementstrategie erarbeitet hätten.

In diesem Sinne erfüllen Erst- und Rückversicherung für die Gesellschaft eine entscheidende Funktion im Risikoprozess. Sie sind gewissermassen das Öl, dank dem sich die Räder des technischen Fortschritts reibungslos drehen.

Die Realwirtschaft braucht das Kapital von den (Rück)Versicherern und Pensionskassen.

Langfristiges Kapital für die Wirtschaft

Die verwalteten Vermögen der Erst- und Rückversicherer belaufen sich auf über 16 Billionen USD. Sie zählen somit zu den weltweit grössten Investoren. Über ein Fünftel der institutionellen Anlagen werden vom Versicherungssektor getätigt. Insgesamt entfallen auf Pensionskassen, Erst- und Rückversicherer über 50 Prozent der weltweiten institutionellen Vermögenswerte.

Durch die Prämien fliessen den Erst- bzw. Rückversicherern enorme Mittel zu. Bis sie für die Zahlung von Schadenereignissen benötigt werden, werden sie in der Regel langfristig und kongruent zu den künftigen Verpflichtungen investiert. Die Investitionen erfolgen in Staats- und Unternehmensanleihen sowie in Aktien. Insbesondere Lebensversicherungen sind ein wichtiges Instrument, um die Spargelder der Versicherten an die Finanzmärkte zu leiten.

Dadurch, dass Rückversicherer den Erstversicherern ermöglichen, mehr Risiken zu übernehmen und zu wachsen, tragen sie direkt und indirekt zu dieser Kapitalmarktrolle bei. Somit geht die Bedeutung der Rückversicherung weit über die Leistung von Zahlungen im Schadenfall hinaus. Sie ist eine der tragenden Säulen des modernen Finanzsystems und des Wachstums, indem sie die Realwirtschaft langfristig mit Kapital versorgt.

Förderung eines risikoadäquaten Verhaltens

Die Rückversicherer beurteilen die weltweit grössten und komplexesten Risiken. Durch Tarifierung dieser Risiken tragen sie zu einer effizienteren Kapitalallokation bei, schaffen wichtige Anreize für risikogerechtes Verhalten und fördern die Risikoprävention.

Ausserdem wendet die Rückversicherung beträchtliche Mittel für umfassende Risiko- und Marktstudien auf. Denn die Branche ist darauf angewiesen, bestehende, aber auch neue Risiken frühzeitig zu erkennen und zu verstehen. Ein gutes Beispiel ist der Klimawandel. Bereits Jahrzehnte bevor dieses Thema Schlagzeilen machte und zum Politikum wurde, berücksichtigten die beiden weltgrössten Rückversicherer, Münchener Rück und Swiss Re, entsprechende Forschungsergebnisse bei ihren Geschäftsentscheidungen.

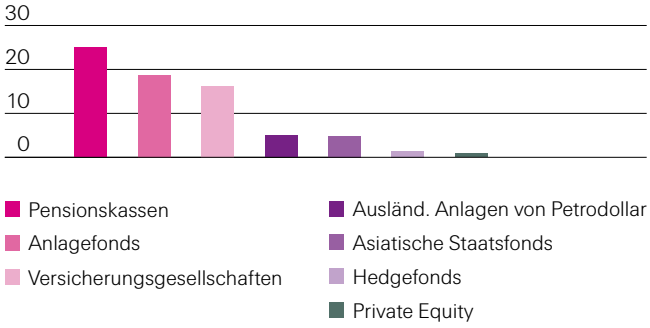
Die Ergebnisse der wissenschaftlichen Forschung fliessen in die Underwriting-Entscheidungen ein und helfen bei der Beurteilung von Schadenpotenzialen. Aufgrund der ermittelten Risikogefährdung legt der Rückversicherer den Preis der Deckung in Form der Versicherungsprämie fest. Je grösser die Risikoexponierung, desto höher auch die Prämie. Manche Risiken sind indes so gross, dass sie nicht versicherbar sind.

So besteht z.B. in Kriegszeiten eine derart hohe Risikokumulierung, dass keine Kriegsversicherungen abgeschlossen werden.

Durch die Tarifierung von Risiken beeinflussen Erst- und Rückversicherer letztlich auch die Risikostrategie ihrer Kunden. Sie bieten Anreize für risikoadäquates Verhalten und sensibilisieren die Gesellschaft allgemein für Risiken.

Die Rückversicherer gehören zu den weltweit grössten institutionellen Anlegern

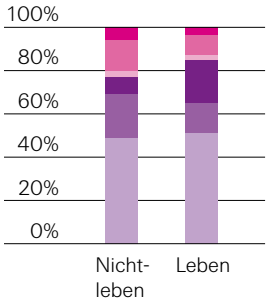
Verwaltete Vermögen
in Billionen USD



Quelle: McKinsey Global Institute, The new power brokers, 2009 (Daten per Ende 2008)

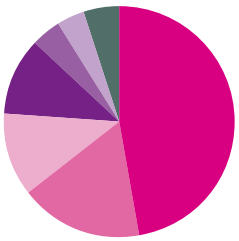
Vermögensallokation von Lebens- und Nichtlebenversicherern
2008

Basierend auf den fünf wichtigsten Versicherungsmärkten[1]



- Flüssige Mittel
- Andere
- Immobilien
- Darlehen
- Aktien
- Anleihen

Beispiel US-Lebensversicherer

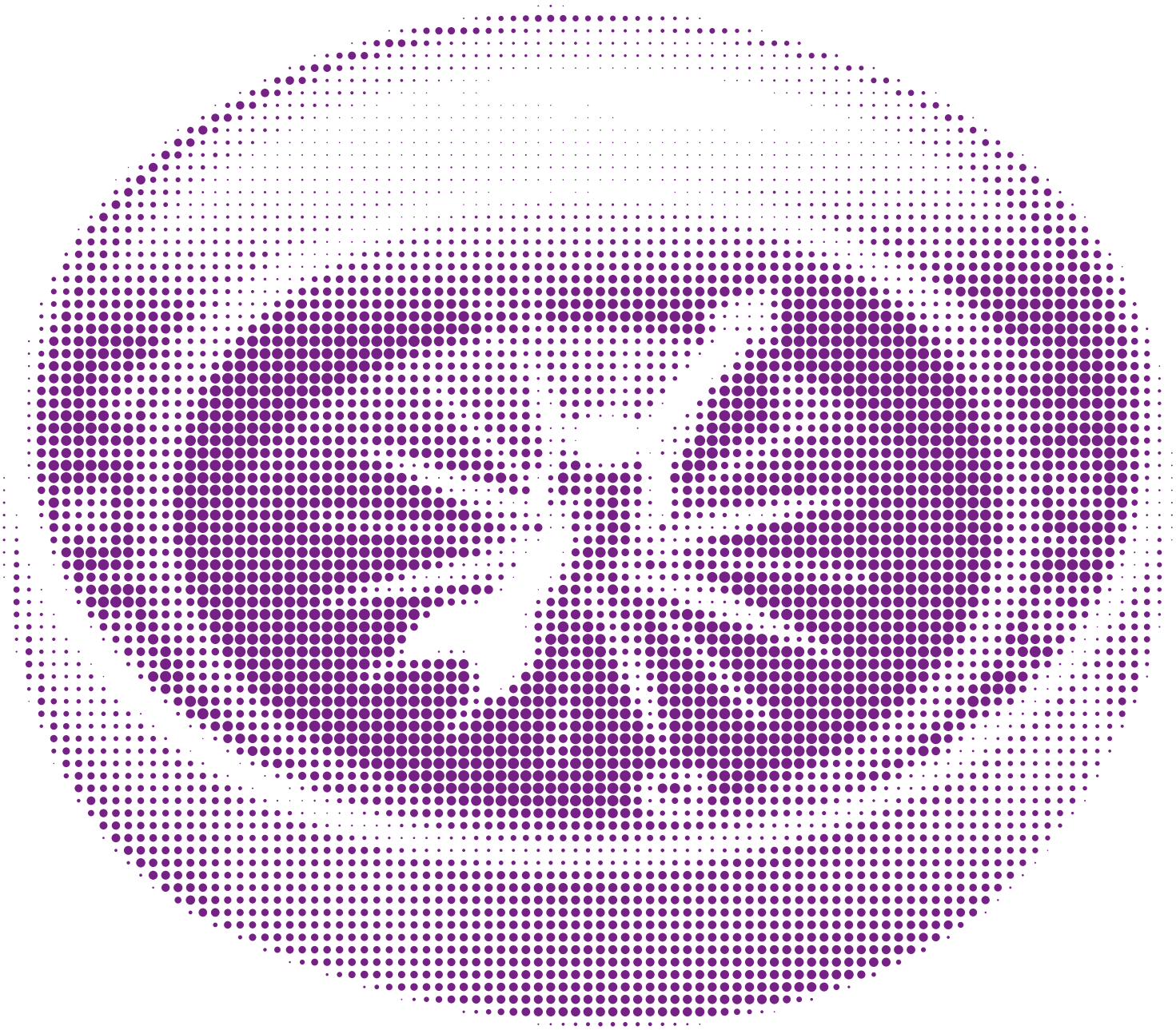


- 47% Unternehmensanleihen und andere festverzinsliche Papiere
- 17% Mortgage-Backed Securities
- 12% US und andere ausländische Staatsanleihen, Treasuries und Municipals
- 11% Hypothekenverschreibungen
- 5% Cash und andere Investments
- 4% Aktien
- 4% Policendarlehen

[1] USA, Japan, England, Frankreich, Deutschland

Quelle: Swiss Re, Economic Research & Consulting

Grundformen der Rückversicherung



Es gibt zwei Grundformen der Rückversicherung. Die als fakultative Rückversicherung bekannte Übertragung von Einzelrisiken ist die älteste Form der Rückversicherung. Die obligatorische Rückversicherung, bei der Versicherer und Rückversicherer durch eine Zessionspflicht gebunden sind und der Rückversicherer einen vertraglich vereinbarten Teil des Risikoportefeuilles übernimmt, ist die andere Grundform.

Fakultative Rückversicherung: Risikotransfer von Fall zu Fall

In der Versicherungswelt bezieht sich der Begriff Risiko nicht nur auf spezifische Gefahren, sondern auch auf das versicherte Objekt: zum Beispiel eine Brücke oder ein Gebäude. Bei einem grösseren Bauvorhaben sind viele Einzelrisiken wie Gebäude oder die Ausrüstung verschiedenen Naturgefahren ausgesetzt. Daraus entsteht eine komplexe Situation, die eine individuelle Behandlung seitens des Rückversicherers erfordert.

Die fakultative Rückversicherung ist die Rückversicherung von Einzelrisiken. Sie gibt dem Rückversicherer die Möglichkeit, alle oder einige der angebotenen Policen anzunehmen oder abzulehnen.

Die fakultative Rückversicherung von Risiken erfolgt auf Einzelfallbasis. Im Gegensatz zur obligatorischen Rückversicherung, die wie der Name nahelegt, eine obligatorische Zessionspflicht bedeutet, hat der Rückversicherer bei einem fakultativen Vertrag die Option bzw. die «Fakultät», alle oder einige der angebotenen Policen anzunehmen oder abzulehnen. Auch der Erstversicherer kann frei darüber entscheiden, welche Risiken er rückversichern möchte.

Heute wird die fakultative Rückversicherung von den Erstversicherern vor allem als Ergänzung zur obligatorischen Rückversicherung verwendet, um zusätzliche Risiken zu decken, die nicht durch den obligatorischen Rückversicherungsvertrag abgedeckt werden.

Obligatorische Rückversicherung: Deckung ganzer Portefeuilles

Wenn ein Erstversicherer all seine Versicherungspolicen bestimmter Risikokategorien rückversichern will, ist der obligatorische Rückversicherungsvertrag die beste Lösung. Diese Deckungsart wird sowohl im Bereich der Lebens- als auch der Nichtleben-Rückversicherung verwendet.

Ein Erstversicherer vereinbart, einen Teil des Risikos seines gesamten Bestands beispielsweise an Krankenversicherungspolicen oder Motorfahrzeug-Versicherungspolicen an einen Rückversicherer abzutreten. Die Bezeichnung obligatorische Rückversicherung ergibt sich aus der Tatsache, dass beide Parteien verpflichtet sind, alle vertraglich vereinbarten Risiken zu transferieren bzw. zu übernehmen.

Der Rückversicherer ist vertraglich verpflichtet, seinen festgelegten Anteil der Risiken zu übernehmen und kann den Versicherungsschutz für Einzelrisiken oder -policen, die in den Deckungsbereich fallen, nicht ablehnen. Der Erstversicherer hingegen ist verpflichtet, die vereinbarten Risiken zu transferieren.

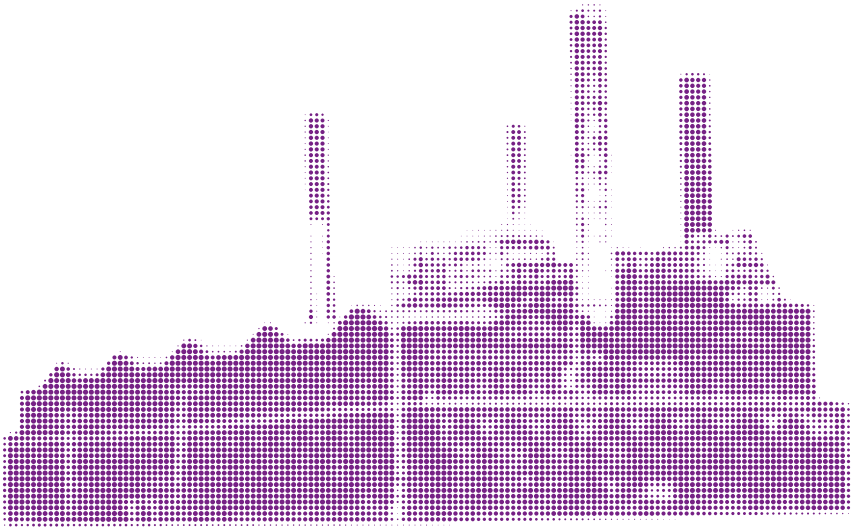
Die obligatorische Rückversicherung ist die Rückversicherung eines ganzen Policenbestands. Sie verpflichtet beide Parteien, alle durch den Vertrag abgedeckten Risiken abzutreten bzw. anzunehmen.

Diese Form der Rückversicherung ist deshalb im Hinblick auf den Verwaltungsaufwand sehr effizient. Die Verträge der Nichtleben-Rückversicherungen werden in der Regel jährlich erneuert.

Auch die Rückversicherungs-Verträge für einige Life & Health-Verträge wie die Krankenversicherung oder Privatunfallversicherung werden wie die Originalverträge entweder jährlich oder alle fünf Jahre erneuert. Die Verträge für Lebensrückversicherungen im Sterblichkeitsgeschäft werden hingegen nur bezüglich «Neugeschäftsjahrgänge» erneuert. Da die Originalpolice die Prämieneinnahmen während der gesamten Vertragslaufzeit garantiert, ist auch der Rückversicherungsvertrag in der Regel für den gleichen Zeitraum von bis zu 30 Jahren gültig.

Sowohl die obligatorische als auch die fakultative Rückversicherung kann proportional oder nichtproportional gestaltet werden. Bei der proportionalen Rückversicherung übernehmen ein oder mehrere Rückversicherer einen zuvor vereinbarten prozentualen Anteil der vom Versicherer gezeichneten Prämien und Haftung der einzelnen Policen. Die nichtproportionale Rückversicherung zahlt hingegen die Schäden ab einer festgelegten Höhe.

Wie unterscheiden sich die fakultative und die obligatorische Rückversicherung?



Einzelrisiken wie diejenigen, die mit dem Betrieb einer komplexen Fabrik oder der Versicherung einer Einzelperson mit einer hohen Versicherungssumme verbunden sind, sind einzigartig. Sie erfordern detaillierte Verträge und individuelle, fakultative Lösungskonzepte.

Gesamte Portefeuilles ähnlicher Risiken, wie Motorfahrzeugversicherungsbestände, können durch eine obligatorische Rückversicherung gedeckt werden: Die Versicherer und Rückversicherer sind verpflichtet, die Risiken auf der zuvor vereinbarten Grundlage abzutreten bzw. zu übernehmen.

Proportionale Rückversicherung

Bei der proportionalen Rückversicherung werden Prämien und Schäden in einem vertraglich festgelegten Verhältnis zwischen Erst- und Rückversicherer aufgeteilt. Der Prämienanteil des Rückversicherers steht in direkter Relation zu seiner Haftung. Der Rückversicherer entschädigt den Erstversicherer zudem teilweise für dessen Abschluss- und Verwaltungskosten, indem er eine Rückversicherungsprovision zahlt. Diese wird in der Regel als Prozentsatz der Originalprämie ausgewiesen. Die an den Erstversicherer gezahlte Provision stellt in diesem Sinne auch den Preis für die Rückversicherung dar: Sie fällt je nach Qualität des Bestands höher oder niedriger aus und wird unabhängig von den Originalkosten des Erstversicherers kalkuliert.

Bei der proportionalen Rückversicherung werden die Prämien und Schäden in einem festgelegten Verhältnis zwischen Erst- und Rückversicherer aufgeteilt.

Quotenrückversicherung: Teilung der Prämien und der Schäden

Die einfachste Form der proportionalen Rückversicherung ist die Quotenrückversicherung. Der Rückversicherer übernimmt einen vereinbarten Prozentsatz (= Quote) aller Versicherungspolicen, die der Erstversicherer im Rahmen der im Vertrag bestimmten Versicherungsbereiche abgeschlossen hat. Der Erstversicherer behält einen gleichen Prozentsatz der Prämien für die einzelnen Policen und zediert den Rest. Schäden werden im gleichen Verhältnis aufgeteilt.

Bei anderen proportionalen Rückversicherungsverträgen kann dieser Anteil je nach Risiko variieren, bei der Quotenrückversicherung ist das Verhältnis jedoch festgelegt. Daher eignet sich die Quotenrückversicherung sehr gut für homogene Portefeuilles wie jene der Motorfahrzeug- und Hausratversicherung, da sich die Risiken ähneln. In den Quotenverträgen wird der maximale Umfang der zedierbaren Policen festgelegt.

Quoten-Rückversicherungsverträge sind zudem besonders für junge, schnell wachsende Versicherer oder etablierte Unternehmen geeignet, die ihr Geschäft in einer bestimmten Sparte aufbauen wollen. Die Quotenrückversicherung bietet sich auch für Erstversicherer an, wenn sie aufgrund von Risikokapitalmanagement-Überlegungen eine Kapitalentlastung oder Schutz gegen Zufallsschwankungen für ein ganzes Portefeuille anstreben. Veränderungen aufgrund von unerwarteten juristischen Entwicklungen oder Wirtschaftsfaktoren wie Inflation sind andere mögliche Gründe für den Abschluss eines Quotenvertrags.

Die Quotenrückversicherung hat jedoch auch Nachteile. Sie basiert auf einer portefeuillebezogenen proportionalen Aufteilung der Prämien und Schäden. Daher werden die potenziellen Ungleichgewichte im Bestand eines Erstversicherers nicht berücksichtigt. Da die Quotenrückversicherung nicht flexibel ist, könnte sie zudem dazu führen, dass der Erstversicherer zu viel oder zu wenig zediert und zu wenig oder zu viel zurückbehält – möglicherweise zulasten der erstrebten Risikoposition.

Was ist ein ausgewogenes Portefeuille und warum ist das relevant?

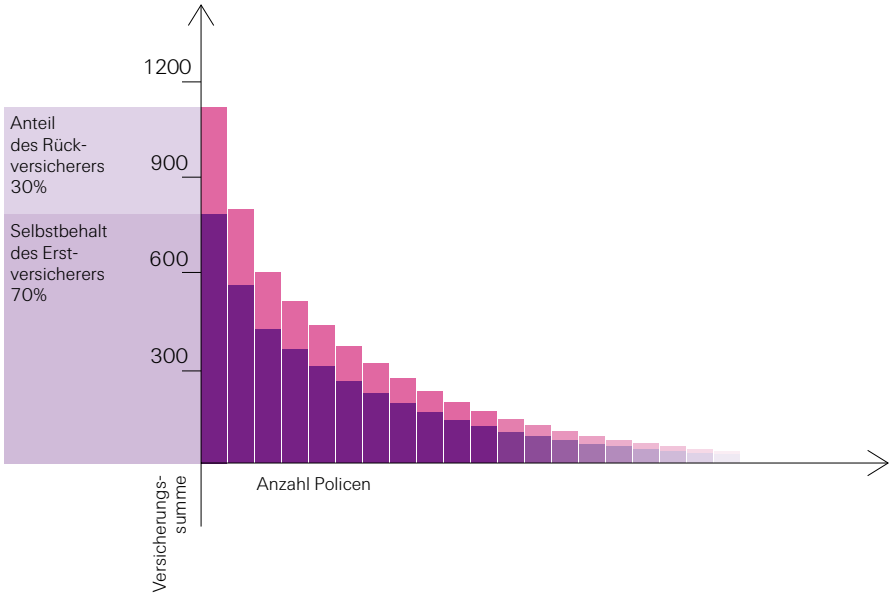
Ein Portefeuille wird als homogen oder ausgewogen bezeichnet, wenn es viele ähnliche oder gleichwertige Risiken enthält. Dadurch können Schäden kollektiv ausgeglichen werden, und es ist nur eine minimale Rückversicherungsdeckung erforderlich. Ein gutes Beispiel dafür ist ein umfangreiches Motorfahrzeugversicherungs-Portefeuille eines grossen Erstversicherers. Wenn das Portefeuille genügend Einzelrisiken enthält (beispielsweise 200 000 Motorfahrzeugpolicen), kommt das Gesetz der grossen Zahl zur Anwendung, sodass das Verhältnis zwischen Schäden und Prämien von Jahr zu Jahr nur unwesentlich schwanken sollte. Eine Rückversicherung könnte dann noch zur Deckung unerwarteter Ereignisse wie Hagelschäden oder einer starken Zunahme der Autodiebstähle erforderlich sein.

Beispiel einer Quotenrückversicherung

In diesem Beispiel beträgt der Quotenanteil des Rückversicherers 30 Prozent. Diese Quote gilt sowohl für die Aufteilung der Schäden als auch der Prämien.

Selbstbehalt des Erstversicherers:	**70%**
Der Rückversicherer übernimmt:	30%
Versicherungssumme:	10 Mio.
Der Erstversicherer behält:	7 Mio.
Der Rückversicherer übernimmt:	3 Mio.
Die Prämie beträgt 2‰ der Summe:	20 000
Selbstbehalt des Erstversicherers:	14 000
Der Rückversicherer erhält:	6 000
Schadensszenario:	6 Mio.
Der Erstversicherer trägt:	4,2 Mio.
Der Rückversicherer übernimmt:	1,8 Mio.

Quotenrückversicherung: zur Veranschaulichung



Summenexzedenten-Rückversicherung: über den Selbstbehalt des Versicherers hinaus

Die Summenexzedenten-Rückversicherung ist die häufigste Form der proportionalen Rückversicherungsdeckung. Dabei beteiligt sich der Rückversicherer nicht an allen Risiken; sondern bis zu einem bestimmten Betrag trägt der Erstversicherer alle Risiken selbst. Der Rückversicherer verpflichtet sich, den Betrag zu übernehmen, der den Selbstbehalt des Erstversicherers übersteigt.

Die obere Limite der Summenexzedenten-Vereinbarung richtet sich nach dem maximalen Haftungsbetrag, den der Rückversicherer bereit ist zu übernehmen. Dieses Limit wird in der Regel als ein Vielfaches des Selbstbehalts (Maximum) des Erstversicherers definiert. Zum Beispiel bedeutet ein Exzedent von drei Maxima, dass der Rückversicherer die Deckung bis zum Dreifachen des Selbstbehalts des Erstversicherers übernimmt.

Der Rückversicherer zahlt eine Provision an den Erstversicherer. Die Rückversicherungsprovisionen werden nach risikobasierten Gesichtspunkten festgesetzt, beim Summenexzedenten kommt es aufgrund des stark schwankenden Verlaufs durch Beteiligung an Spitzenrisiken sowie aufgrund möglicherweise schwacher Originalprämien typischerweise zu sehr geringen Provisionen.

Die Summenexzedenten-Rückversicherung stellt ein nützliches Instrument dar, den Versicherungsbestand des Erstversicherers zu homogenisieren: Er limitiert die Exponierung durch grössere Einzelrisiken im Portfolio. Die Höhe des Selbstbehalts kann je nach Art und Ausmass des Risikos sowie der Gesamtrisikobereitschaft des Unternehmens festgelegt werden. Diese Flexibilität ist jedoch mit einer aufwändigeren und teureren Vertragsverwaltung verbunden.

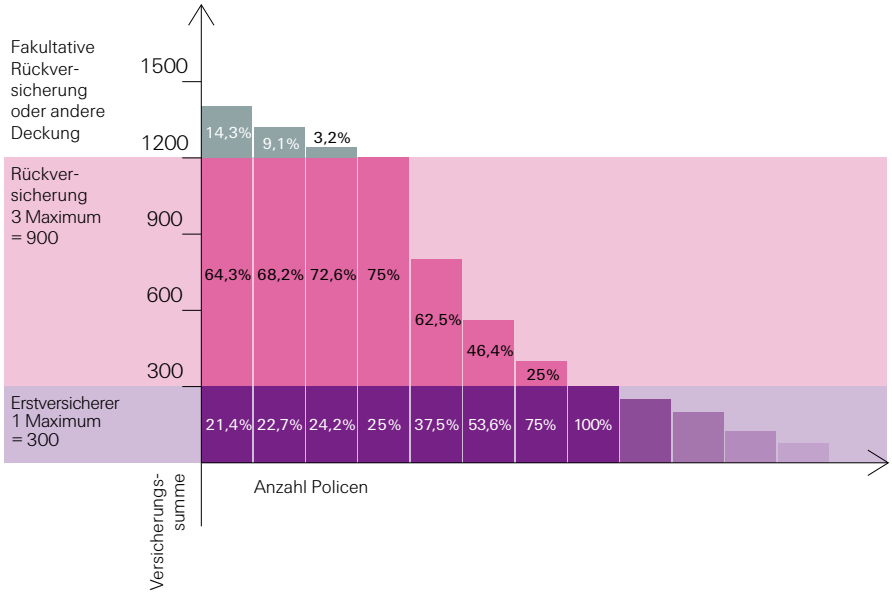
In der folgenden Tabelle wird ein Versicherungsbestand mit drei verschiedenen Policen dargestellt. Für jede der drei Policen werden die Versicherungssumme und der Betrag angegeben, den der Erstversicherer selbst tragen möchte bzw. kann. In diesem Beispiel beläuft sich der Selbstbehalt (Maximum) des Erstversicherers auf 300 000. Der Rückversicherer übernimmt den Exzedenten zwischen dem Selbstbehalt und der Versicherungssumme, in diesem Fall bis zum Neunfachen des Selbstbehalts. Die Prämie beträgt in allen Fällen 1,50 Promille der Versicherungssumme.

Darstellung einer Summenexzedenten-Rückversicherung

Bei Police I handelt es sich um einen einfachen Summenexzedenten-Rückversicherungsvertrag. Bei Police II übernimmt der Rückversicherer keine Risiken, die in den vom Erstversicherer gewählten Selbstbehalt (Maximum) fallen. Bei Police III übernimmt der Rückversicherer den maximalen Exzedenten, der Erstversicherer muss jedoch entweder die entsprechenden zusätzlichen Schäden selbst tragen (in diesem Fall 14,29 Prozent der Versicherungssumme bzw. 500 000) oder eine angemessene fakultative Versicherung abschliessen.

	Total	Selbstbehalt des Erstversicherers (1 Maximum)	Exzedent des Rückversicherers (9 Maxima)
Police I			
Versicherungssumme	3 000 000	300 000 = 10%	2 700 000 = 90%
Prämie	4 500	450 = 10%	4 050 = 90%
Schäden	1 500 000	150 000 = 10%	1 350 000 = 90 %
Police II			
Versicherungssumme	130 000	130 000 = 100%	0 = 0%
Prämie	195	195 = 100%	0 = 0%
Schäden	80 000	80 000 = 100%	0 = 0%
Police III			
Versicherungssumme	3 500 000	300 000 = 8,57% +500 000 = 14,29% 800 000 = 22,86%	2 700 000 = 77,14%
Prämie	5 250	1 200 = 22,86%	4 050 = 77,14%
Schäden	2 000 000	457 200 = 22,86%	1 542 800 = 77,14%

Summenexzedenten-Rückversicherung: Ein weiteres Beispiel zur Veranschaulichung



Nichtproportionale Rückversicherung

Die nichtproportionale Rückversicherung gewann in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts an Bedeutung. Dank der zunehmenden Finanzstärke der Versicherungsgesellschaften konnten diese die häufiger auftretenden, kleineren Risiken selbst tragen. Daher wurden Rückversicherungslösungen gesucht, die gegen die grössten Einzel- und Kumulschäden schützen, welche die Solvabilität des Erstversicherers gefährden könnten. Zu diesem Zweck wurden nichtproportionale Deckungsarten, d.h. eine Deckung ohne eine feste oder vordefinierte Aufteilung der Prämien und Schäden, entworfen.

Die nichtproportionale Rückversicherung deckt Schäden, die den Selbstbehalt des Erstversicherers übersteigen, bis zu einer vereinbarten Haftungsgrenze.

Bei der nichtproportionalen Rückversicherung trägt der Erstversicherer alle Schäden bis zu einem bestimmten Betrag selbst. Dieser Betrag wird als Selbstbehalt bzw. Nettoselbstbeteiligung, Selbstbehaltsgrenze (Excess Point) oder Priorität bezeichnet. Schäden, die diesen Selbstbehalt übersteigen, werden bis zu einer zuvor vereinbarten Deckungslimite (Exit point) vom Rückversicherer übernommen. Im Gegensatz zur proportionalen Versicherung, wo die Versicherungssumme den Ausschlag gibt, ist bei den nichtproportionalen Deckungsarten die Schadenhöhe relevant.

Begrenzung der Haftung des Versicherers auf ein angemessenes Niveau
Aus der Sicht des Erstversicherers sind die Vorteile der nichtproportionalen Rückversicherung eindeutig: Er kann so seine Haftung begrenzen und einen Selbstbehalt wählen, der seiner Risikobereitschaft und -kapazität entspricht. Da die kleineren Schäden, die in den Nettoselbstbehalt des Erstversicherers fallen, nicht mehr vom Rückversicherer gedeckt werden, behält der Erstversicherer einen höheren Anteil der Bruttoprämien für die eigene Rechnung und erhöht damit sein Gewinnpotenzial. Schliesslich sind die Verwaltungskosten für beide Parteien sehr viel geringer, da der Erstversicherer nicht wie bei der Summenexzedenten-Rückversicherung seinen Schadenanteil pro Risiko berechnen muss.

Für den Rückversicherer besteht der Vorteil darin, dass er die Tarifierung des Risikos bestimmen kann, und zwar unabhängig von der ursprünglichen Tarifierung des Erstversicherers. In beiden Szenarien bedeutet dies, dass der Rückversicherer Daten über den zugrunde liegenden Versicherungsbestand erhält. Als Preis für die Deckung verlangt der Rückversicherer einen angemessenen Anteil an der ursprünglichen Versicherungsprämie. Bei der Festlegung des Preises (Tarifierung) berücksichtigt der Rückversicherer die Schadenerfahrung der letzten Jahre (die sogenannte Erfahrungstarifierung) und die erwarteten Schäden für diese Art und Zusammensetzung von Risiken (Exposure-Tarifierung).

Schadenexzedenten-Rückversicherung: die am weitesten verbreitete Form
Die Schadenexzedenten-Rückversicherung ist die häufigste Form der nichtproportionalen Rückversicherung. Damit lassen sich verschiedene Schadensituationen in der Versicherungsbranche leichter handhaben. Dazu gehört zum Beispiel das Risiko des völligen Abbrennens eines Einzelgebäudes sowie das Risiko von Kumulschäden, die durch ein Einzelereignis wie einen schweren Sturm verursacht werden. Für diese unterschiedlichen Anforderungen sind zwei verschiedene Arten der Deckung erforderlich: die Schadenexzedenten-Rückversicherung pro Risiko (WXL/R working excess of loss per risk) und die Katastrophen-Schadenexzedenten-Deckung bzw. die Schadenexzedenten-Rückversicherung pro Ereignis (WXL/E working excess of loss per event; auch Cat-XL Catastrophe excess of loss).

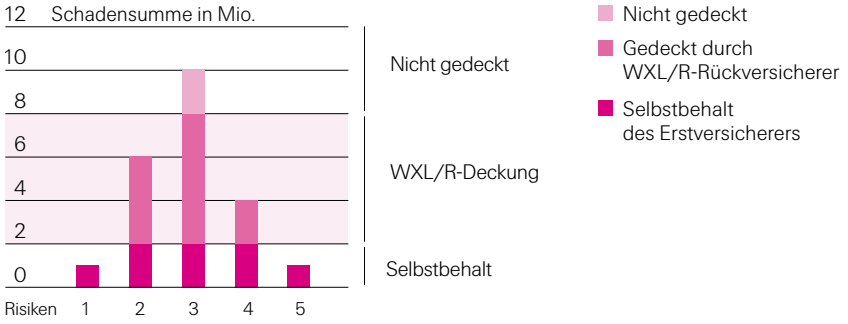
Die Schadenexzedenten-Rückversicherung pro Risiko ist ein Rückversicherungsprodukt, bei dem der Rückversicherer dem Erstversicherer die Schadensumme aller betroffenen Einzelpolicen, die in den Vertragsbedingungen definiert sind und den vertraglich festgelegten Selbstbehalt übertreffen, bezahlt. Der Anteil des Rückversicherers an den einzelnen Schäden wird durch die Rückversicherungsdeckung begrenzt.

Zusätzlich wird in der Regel eine Höchstgrenze für den Gesamtbetrag festgelegt, den der Rückversicherer pro Jahr für alle Schäden bezahlt. Die Schadenexzedenten-Rückversicherung pro Risiko ist ein sehr wirkungsvolles Instrument zur Minderung des Risikos hoher Einzelschäden (wie z.B. eines erheblichen Personenschadens bei einer Motorfahrzeug-Haftpflichtversicherung oder eines umfangreichen Feuerschadens in der Sachversicherung). Solche Verträge bieten allerdings keinen ausreichenden Schutz gegen Frequenzereignisse oder kumulierte Schäden, bei denen viele Policen durch das gleiche Schadenereignis wie eine grosse Naturkatastrophe betroffen sind.

Die Katastrophen-Schadenexzedenten-Deckung ist in solchen Situationen die bessere Lösung. Diese Deckungsart unterscheidet sich von der Schadenexzedenten-Rückversicherung pro Risiko vor allem darin, dass die Schadeneinheit nicht der Einzelschaden pro Police, sondern der Gesamtschaden kumuliert pro Ereignis ist, der durch einen Rückversicherungsvertrag gedeckt wird. Ein Beispiel dafür könnten Schäden aus privaten Sachversicherungen infolge eines Sturms oder Schäden aus Motorfahrzeugpolicen nach einem Hagelschlag sein.

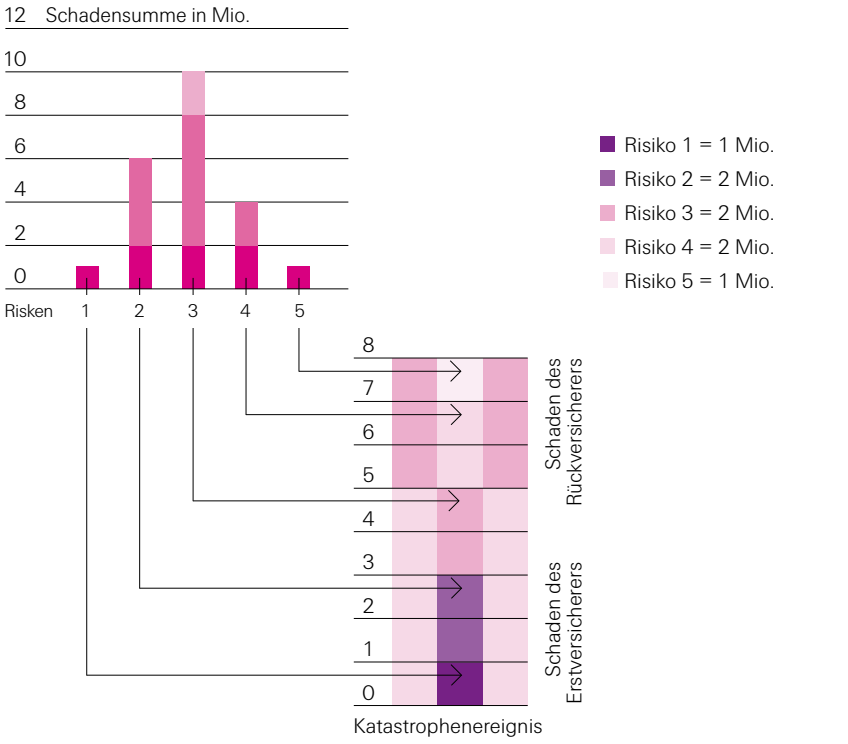
Darstellung einer Schadenexzedenten-Deckung

Nach Berücksichtigung der proportionalen Gesamtdeckung beträgt der Selbstbehalt des Erstversicherers 8 Mio. Um seinen Selbstbehalt gegen grössere Schäden zu schützen, kauft er WXL/R-Deckung in Höhe von 6 Mio. xs 2 Mio.



Darstellung einer Katastrophen-Schadenexzedenten-Deckung

Zum weiteren Schutz seines Selbstbehalts gegen Katastrophenereignisse wie Erdbeben kauft der Erstversicherer zusätzlich eine Cat-XL-Deckung mit den Limiten 4 Mio. xs 5 Mio. Der Nettoschaden des Erstversicherers im Zusammenhang mit der Katastrophe beträgt daher 5 Mio. Der Nettoschaden des Cat-XL-Rückversicherers beläuft sich in diesem Fall auf 3 Mio.



Stopp-Loss-Rückversicherung: Schutz gegen die jährliche Schadenvolatilität
Die Stopp-Loss-Rückversicherung oder Jahresüberschaden-Rückversicherung ist eine weniger häufige nichtproportionale Deckungsart. Unter solch einem Vertrag deckt der Rückversicherer den Anteil der Jahresgesamtschadenlast, der eine meist als Prozentsatz der Jahresprämie ausgedrückte Priorität oder aber einen festgesetzten absoluten Betrag übersteigt. Durch diese Absicherung gegen grosse Schadenfluktuationen von Jahr zu Jahr kann der Erstversicherer seine Ergebnisse stabilisieren. Grundsätzlich kommt diese Form der Rückversicherung erst dann zum Zug, wenn der Erstversicherer einen versicherungstechnischen Verlust erleidet, das heisst, wenn die Schäden und Verwaltungskosten die Prämien übersteigen. Dadurch wird sichergestellt, dass für den Erstversicherer etwas auf dem Spiel steht und er nicht von allen unternehmerischen Risiken befreit ist. Ansonsten könnte er versucht sein, übermässig riskante Deckungen zu zeichnen. Diese Vertragsart bietet dem Erstversicherer die umfassendste Deckung.

Insurance-Linked Securities sind ein Mittel um Versicherungsrisiken an die Kapitalmärkte zu bringen.

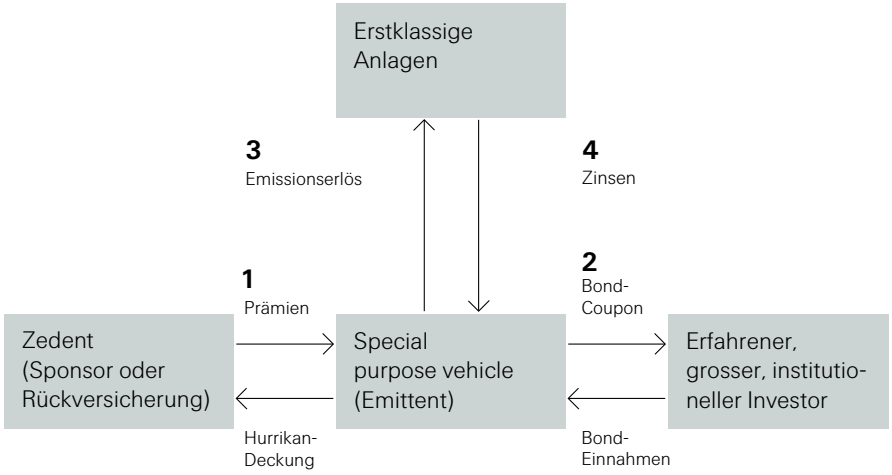
Neue Formen der Rückversicherung

In den letzten Jahrzehnten wurden neue Instrumente für den Risikotransfer entwickelt. Das Spektrum reicht von strukturierten Multi-Year- und Multi-Line-Rückversicherungsverträgen bis hin zur Verbriefung versicherbarer Risiken zur Erhöhung der Zeichnungskapazität durch Kapitalmarktanleger. Im folgenden Abschnitt werden einige dieser neuen Rückversicherungsarten vorgestellt.

Insurance-Linked Securities: Transfer von Risiken an die Kapitalmärkte
Insurance-Linked Securities (ILS) sind ein Mittel, um Versicherungsrisiken an die Kapitalmärkte zu transferieren. Cashflows aus regelmässigen Prämienzahlungen von (Rück-)Versicherungsverträgen werden in verzinsliche Wertpapiere gewandelt. Seit der ersten Cat-Bond-Emission wurden ILS zum Transfer einer breiten Palette von Risiken genutzt. ILS können eingesetzt werden, um Spitzenrisiken, wie eine Naturkatastrophe oder extreme Sterblichkeit, an den Kapitalmarkt zu transferieren. Ein Erst- oder Rückversicherer kann ILS nutzen, um auf die zusätzliche Kapazität der Kapitalmärkte zuzugreifen oder von den Vorteilen einer ILS-Transaktion gegenüber der traditionellen Rückversicherung zu profitieren.

Eine typische ILS-Struktur

1. Der Rückversicherer (Sponsor) schliesst einen Finanzkontrakt mit einem Special Purpose Vehicle (SPV) ab.
2. Das SPV sichert den Finanzkontrakt durch die Emission von Notes an den Kapitalmärkten ab.
3. Der Emissionserlös wird in erstklassige Wertschriften investiert und in einem Sicherungsfonds gehalten.
4. Der Sicherungsfonds generiert Zinserträge, die gegebenenfalls mit Zins-Swaps in Verzinsung auf Libor-Basis transformiert werden.



Quelle: Swiss Re

Bei der typischen ILS-Struktur für Katastrophenbonds (Cat Bonds) wird ein Special Purpose Vehicle (SPV) gegründet, das mit einer konventionellen Rückversicherung den Sponsor – eine Erst- oder Rückversicherung – schützt. Das SPV selbst finanziert sich durch die Plazierung von verzinslichen Notes am Kapitalmarkt und investiert den Emissionserlös der Notes in erstklassige Wertschriften wie Staatsanleihen, die in einem Sicherungsfonds gehalten werden. Die vom SPV gehaltenen Mittel werden an den Erst- bzw. Rückversicherer (den Sponsor) ausgezahlt, wenn das für die Anleihe festgelegte auslösende Katastrophenereignis (Trigger) eintritt. Die Rückzahlung an den Investor wird entsprechend um den ausgezahlten Betrag reduziert.

Aus der Sicht des Sponsors bieten ILS mehrere Vorteile. Dazu gehören die Möglichkeit, Spitzenrisiken zu transferieren, die im Rahmen der traditionellen Rückversicherung schwer platzierbar wären, und die zusätzliche Zeichnungskapazität. Da ILS in der Regel eine Laufzeit von mehreren Jahren aufweisen, kann sich der Sponsor auch teilweise von dem in der Erst- und Rückersicherungsbranche üblichen Preiszyklus abkoppeln. Zudem ist das Gegenpartei-Kreditrisiko (d.h. das Risiko, dass der Rückversicherer seine Zahlungsverpflichtungen gegenüber dem Erstversicherer nicht erfüllen kann) sehr gering, da der Emissionserlös der Wertschriften in einem Sicherungsfonds gehalten wird.

Insurance-Linked Securities sind besonders für Anleger interessant, die eine Diversifikation anstreben.

Die Auszahlungen bei ILS-Transaktionen können auf der tatsächlichen Schadenhöhe beruhen, meistens aber basieren sie auf zuvor festgelegten Messgrössen wie der Intensität einer Katastrophe an einem bestimmten Standort. Dadurch wird die Schadenregulierung vereinfacht. Eine Herausforderung bei der Strukturierung solcher indexbasierten oder parametrischen Trigger ist die Minimierung des Basisrisikos. Das heisst, der tatsächliche Schaden des Sponsors unterscheidet sich vom durch den betreffenden Trigger implizierten Schaden.

ILS bieten den Anlegern eine attraktive Diversifikationsmöglichkeit. Zum Beispiel beeinflussen die Inflations- und Zinsschwankungen sowie deren Auswirkungen auf die Aktien- und Anleihenmärkte nicht die Häufigkeit und das Ausmass von Naturkatastrophen. Das Volumen der ausstehenden Cat Bonds hat sich seit ihrer Einführung ständig erhöht. 2008 erlitt der ILS-Markt im Zuge der globalen Finanzmarktverwerfung einen vorübergehenden Rückschlag. Die Neuemissionen von ILS gingen stark zurück, erholten sich dann jedoch schnell wieder. Der ILS-Markt dürfte auch künftig wachsen: Diese Wertschriften haben ihren Wert als wirkungsvolle Diversifikationsmittel unter Beweis gestellt und gehörten zu den wenigen Anlageklassen, die während der Finanzkrise von 2008 bis 2009 positive Renditen erwirtschafteten.

Admin Re®: Lösungen für die Restrukturierung von Lebensversicherungen

Administrative Reinsurance (Admin Re®) ist eine spezifische Form der Rückversicherung, die vor allem von Lebensversicherungsgesellschaften genutzt wird. Unternehmen, welche die Zeichnung von Neugeschäft ganz oder zumindest in bestimmten Sparten eingestellt haben oder ganz aus dem Versicherungsgeschäft aussteigen möchten, haben oft nach wie vor einen Bestand an laufenden Policen. Bei einer Admin Re®-Transaktion übernimmt der Rückversicherer den Bestand an Lebensversicherungen, Vorsorge- und Krankenversicherungen oder sogar das gesamte Portefeuille einer Lebensversicherungsgesellschaft, die kein Neugeschäft mehr zeichnet. Der Rückversicherer übernimmt entweder direkt oder über Dritte die Verantwortung für die Verwaltung der zugrunde liegenden Policen. Die Langlebigkeits-, Sterblichkeits-, Storno-, Markt-, Kredit- und Kostenrisiken werden an den Rückversicherer übertragen. Solche Transaktionen ermöglichen es dem Erstversicherer, aus einem Produkt oder Markt auszusteigen, Kapital freizusetzen und sich wieder auf das Kerngeschäft oder auf neue Projekte zu konzentrieren. Für Kunden, die vor allem an der Eigenkapitalentlastung interessiert sind, ist die Administrative Reinsurance der traditionellen Rückversicherung vorzuziehen, da bei einem Verkauf oder Geschäftstransfer (im Gegensatz zur traditionellen Rückversicherung) kein Gegenpartei-Kreditrisiko für den Erstversicherer entsteht.

Risiken zu verwalten steht bei allen Rückversicherern im Mittelpunkt ihrer Tätigkeit. Die Bedeutung des Risikomanagements ist in den letzten Jahrzehnten aber gestiegen. Es beschränkt sich längst nicht mehr auf klassische Versicherungsrisiken, sondern umfasst auch die Kapitalanlagen des Unternehmens, seine Eigenkapitalausstattung und seine Liquidität.

Risikomanagement in der Rückversicherung bedeutet, Risiken zu erkennen, einzuschätzen, zu modellieren und zu kontrollieren. Rückversicherer kreieren Mehrwert, indem sie Informationen aus einem grossen Datenpool extrahieren, zu dem sie aufgrund ihrer Tätigkeit Zugang haben. Eine besondere Herausforderung besteht darin, festzustellen, wo Wechselbeziehungen zwischen einzelnen Risiken bestehen, und sicherzustellen, dass sich die Gesamtexponierung im Rahmen dessen bewegt, was ein Rückversicherer tragen will und kann. Es mag so wirken, als würden Rückversicherer Wetten darauf abschliessen, ob ein Negativereignis eintritt oder nicht. In Wahrheit beruht jede Risikoübernahme aber auf einem kontrollierten Entscheidungsprozess und einem ausgeklügelten Risikomanagementrahmen.

Voraussetzung für die Risikokontrolle: der Risikomanagementrahmen

Es ist wichtig, Aufgaben und Zuständigkeiten zu klären und zwischen dem Risikoeigner (Geschäftsleitung oder Verwaltungsrat/Aufsichtsrat), dem Risikonehmer (Geschäftseinheit) und dem Risikoüberwacher (unabhängiger Risikomanager) sowohl für das gesamte Unternehmen als auch für spezifische Transaktionen zu unterscheiden. Die Gesamtverantwortung für die Risiken liegt bei der obersten Führungsebene, die auch eine wichtige Rolle im Risikomanagement spielt, indem sie die Unternehmensstrategie festlegt. Die Übernahme der Risiken ist die Aufgabe der Geschäftseinheiten. Sie sind auch für die richtige Beurteilung und Tarifierung der Risiken verantwortlich. Für die Risiko-Governance, die Risikoaufsicht und die unabhängige Überwachung der Aktivitäten im Zusammenhang mit der Risikoübernahme ist das Risikomanagement unter der Leitung des Chief Risk Officer verantwortlich. Das Risikomanagement unterstützt die Entscheidungsfindung mit neuesten Risikomodellen, die zeigen, wie die einzelnen Risiken, welche das Unternehmen übernimmt, das Gesamtrisikoprofil und die Eigenkapitalanforderungen beeinflussen.

Eine besondere Herausforderung ist die Berücksichtigung des Kumulpotenzials. Im Gegensatz zu einem Portefeuille unterschiedlicher, voneinander unabhängiger Feuerrisiken bergen Erdbeben- und Sturmrisiken für Rückversicherer beispielsweise ein enormes Kumulpotenzial.

Risikomanagement in der Rückversicherung

Ein einziges Ereignis kann ohne weiteres Schäden in Tausenden von Policen verursachen. Daher ist hier eine angemessene Modellierung und Beurteilung wichtig.

Risikomanagement beginnt auf der obersten Führungsebene, beim «Risikoeigner», mit der strategischen Steuerung des Unternehmens, insbesondere durch die Festlegung der Risikotoleranz und Risikoneigung. Zur Festlegung der Risikotoleranz gehört die explizite Definition der maximalen Grössenordnung eines Schadenereignisses, welches das Unternehmen überstehen kann ohne insolvent zu werden. Dieser Gesamtschaden-Höchstbetrag hängt vom verfügbaren Kapital und von der erforderlichen Liquidität ab.

Anschliessend wird die Risikoneigung festgelegt, um zu ermitteln, wo das Unternehmen sein Kapital am besten investiert, um die erforderlichen Renditen zu erzielen. Mit anderen Worten wird also festgelegt, was für Risiken (z.B. Naturkatastrophen-, Haftpflicht- oder Lebensversicherungsrisiken) das Unternehmen übernehmen will, und das Kapital wird diesen Geschäften entsprechend zugewiesen. Entscheidungen über einzelne Transaktionen trifft dann der «Risikonehmer», also beispielsweise eine bestimmte Geschäftseinheit. Die Schritte und Entscheidungen des Unternehmens müssen vom «Risikoüberwacher», also dem Risikomanagement, beobachtet und genehmigt werden.

Entscheidend ist die Frage, inwieweit ein Risiko diversifiziert werden kann. Die Kapazität eines Rückversicherers für die sichere Übernahme grosser, komplexer Risiken hängt nicht nur von seiner Kapitalstärke ab, sondern auch von seiner Fähigkeit, seine Risiken zu streuen. Rückversicherer erzielen ein hohes Mass an Diversifikation, indem sie international arbeiten, ein breites Spektrum verschiedener Geschäftssparten abdecken und eine Vielzahl unabhängiger Risiken übernehmen.

Es ist wichtig, zwischen dem Risikonehmer, dem Risikoträger und dem Risikoüberwacher zu unterscheiden.

Auch die Diversifikation auf der Zeitachse ist ein wichtiger Faktor. Je mehr Risiken in das Portefeuille eines Rückversicherers aufgenommen werden, die diese Kriterien erfüllen, desto weniger schwanken die Ergebnisse. Geringere Schwankungsanfälligkeit bedeutet geringere Eigenkapitalanforderungen, beziehungsweise der Rückversicherer kann mit der bestehenden Kapitalausstattung mehr Risiken übernehmen.

Auf der Basis dieser Überlegungen werden spezifische Limiten für jede einzelne Risikoübernahme festgelegt. Wichtig ist, dass die Rückversicherer Risiken ganzheitlich betrachten und nicht nur klassische Versicherungs- und Gefahrenrisiken berücksichtigen, sondern auch Gegenpartei-Kreditrisiken, Finanzmarktrisiken und operationelle Risiken. Der Risikomanagementrahmen muss alle drei grossen Werttreiber der Rückversicherungswirtschaft umfassen: Underwriting, Vermögensverwaltung und Kapitalmanagement.

Underwriting – Versicherungsrisiken beurteilen, tarifieren und übernehmen

Das Kerngeschäft der Versicherer besteht darin, Haushalte und Firmen von versicherbaren Risiken zu entlasten. Bevor sie diese Risiken in ihre Bilanz übernehmen, prüfen, klassifizieren und tarifieren sie die Versicherer. Der Underwriting-Prozess im Rückversicherungsbereich ist ganz ähnlich; der Hauptunterschied besteht darin, dass die Risiken von Erstversicherern übernommen werden.

Ein Erstversicherer, der eine Deckung wünscht, legt dem Rückversicherer die entsprechenden Angaben vor. Der Rückversicherer entscheidet dann, ob weitere Informationen über die versicherten Objekte oder Personen benötigt werden. In der Nichtleben-Rückversicherung zählen dazu meist Angaben zum genauen Standort des Objekts, seinem Wert und zu besonderen Risiken. Für einzelne Gebäude kann die spezifische Risikoexponierung zum Beispiel anhand von Hochwasser- oder Windzonenkarten ermittelt werden. In der Lebensrückversicherung stützen sich Underwriting-Entscheidungen im Wesentlichen auf Angaben zum Sterbe- oder Erkrankungsrisiko der versicherten Person, zum Beispiel Alter, Geschlecht, ärztliche Befunde und Lebensweise.

Bei der Beurteilung von Risiken müssen Erst- und Rückversicherer die Grundprinzipien – und die Grenzen – der Versicherbarkeit berücksichtigen. Versicherbarkeit ist keine feste Formel, sondern eine Reihe grundlegender Kriterien, die erfüllt sein müssen, damit ein Risiko (rück)versicherbar ist. Die Missachtung dieser Bedingungen würde letztlich die Solvabilität des Erst- bzw. Rückversicherers und seine Fähigkeit zur Erfüllung seiner Verpflichtungen gefährden. Dies bedeutet aber auch, dass bestimmte Risiken unversicherbar bleiben.

Das Risikomanagement muss alle drei Werttreiber umfassen: Underwriting, Vermögensverwaltung und Kapitalmanagement.

Dies sind die Kriterien, damit ein Risiko versichert werden kann:

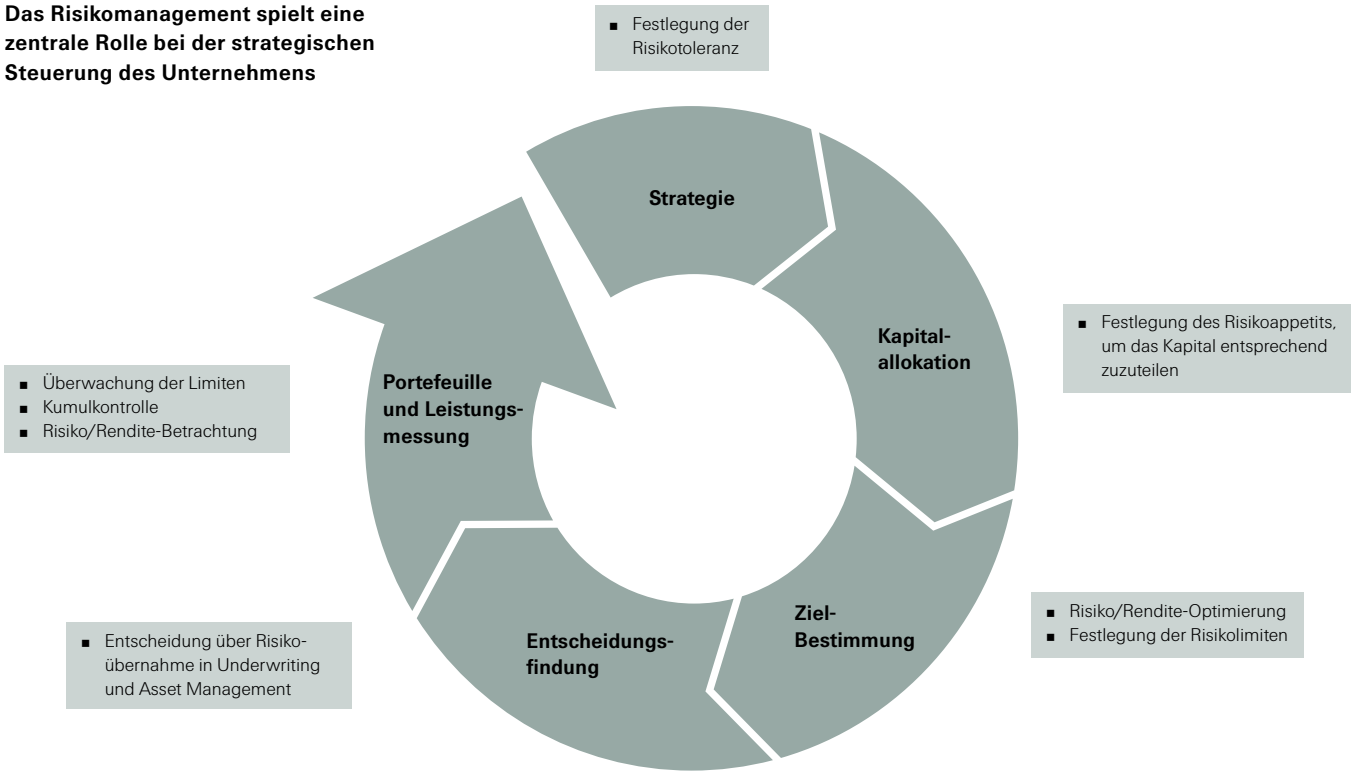
Zufälligkeit: Zeit und Ort eines versicherten Ereignisses dürfen nicht vorhersehbar sein, und sein Eintritt muss unabhängig vom Willen des Versicherten sein. Die Versicherer müssen bedenken, dass das Bestehen einer Versicherung Auswirkungen auf das Verhalten des Versicherten und den Eintritt des versicherten Ereignisses haben kann («Moral Hazard»).

Schätzbarkeit: Häufigkeit und Ausmass von Schadenereignissen müssen innerhalb angemessener Konfidenzgrenzen abgeschätzt und quantifiziert werden können.

Gegenseitigkeit: Es muss für Erst- und Rückversicherer möglich sein, einen Risikopool zu bilden, in dem Risiken zu wirtschaftlich fairen Bedingungen geteilt und diversifiziert werden.

Wirtschaftlichkeit: Aus Sicht des Rückversicherers muss der Preis die erwarteten Abschluss- und Verwaltungskosten des Geschäfts sowie – und hierauf entfällt der Löwenanteil – die Schadenkosten abdecken. Ausserdem muss der Preis eine angemessene Rendite auf dem Kapital ermöglichen, das dem Risiko zugeordnet ist. Diese Rendite muss den Ansprüchen der Aktionäre genügen.

Das Risikomanagement spielt eine zentrale Rolle bei der strategischen Steuerung des Unternehmens



Quelle: Swiss Re

Bei der Beurteilung von Risiken muss ein Rückversicherer die Grundprinzipien der Versicherbarkeit berücksichtigen – eine Reihe grundlegender Kriterien, die erfüllt sein müssen, damit ein Risiko versicherbar ist.

Die Tarifierung eines Risikos kann erfahrungs- oder exponierungsbasiert erfolgen. Die erfahrungsbasierte Tarifierung kommt zum Einsatz, wenn sich die historische Schadenerfahrung auf die aktuelle Situation anwenden lässt, zum Beispiel bei Feuer- und Sterberisiken, bei denen die Underwriter auf lange historische Zeitreihen zurückgreifen können. Bei anderen Risiken, etwa bei Naturkatastrophen oder Pandemien mit geringer Häufigkeit und hohem Schadenausmass, fehlen umfangreiche Datenbestände über Versicherungsschäden. Hier muss sich die Tarifierung auf die jeweiligen Gegebenheiten der Exponierung stützen, die speziell modelliert wird. Dazu werden wissenschaftliche Informationen, fachkundige Beurteilungen und Szenarioüberlegungen benötigt. Die Tarifierung ist also nicht nur eine quantitative Wissenschaft.

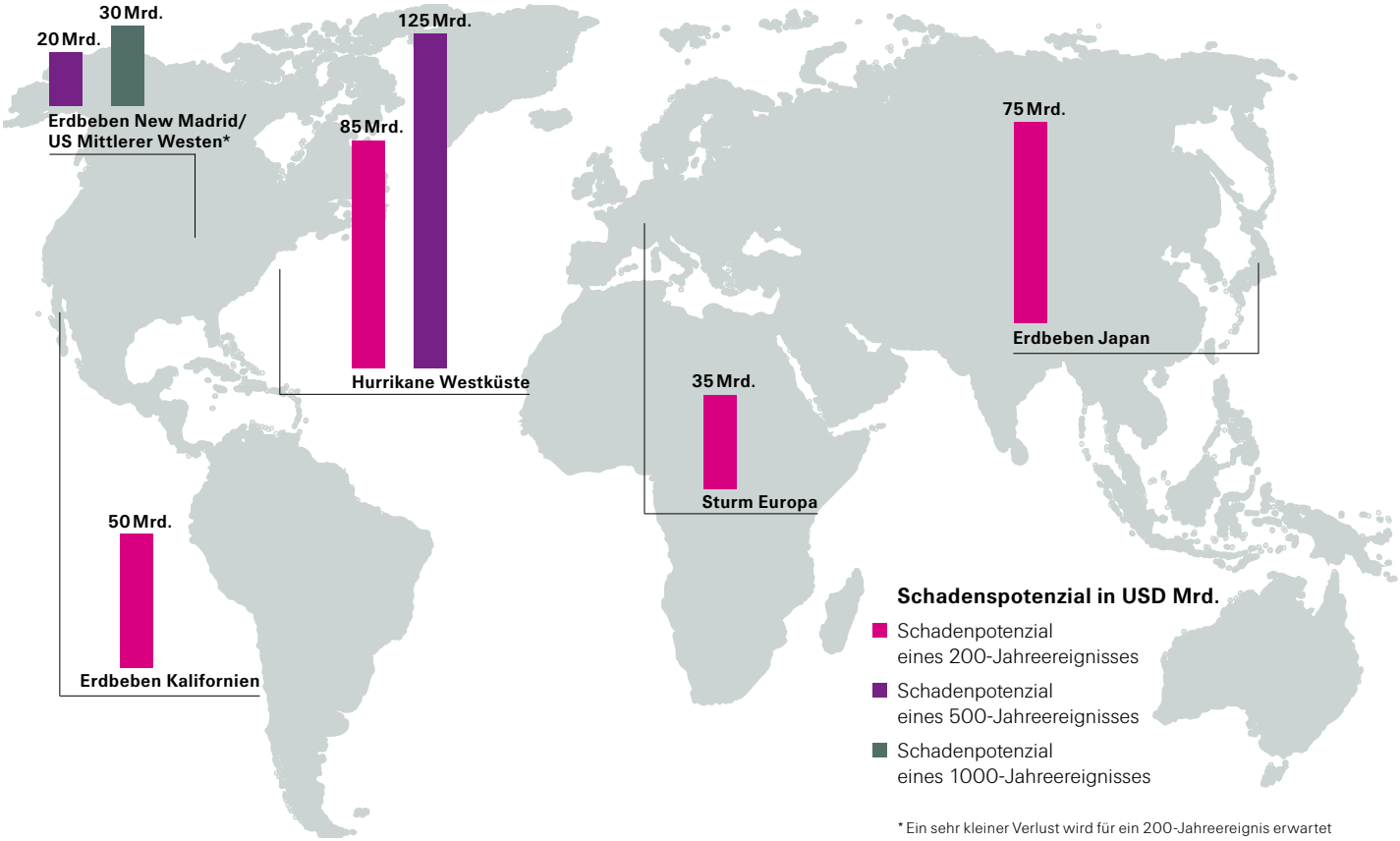
Das Undenkbare zu denken ist für Rückversicherer eine Kernkompetenz, die für ihr langfristiges Überleben von höchster Bedeutung ist. Der Kasten unten verdeutlicht das enorme Ausmass von Naturkatastrophenrisiken, die modelliert werden müssen.

Spitzenrisiken bestehen aus:

- Erdbeben und Sturm
- in industrialisierten Ländern
- mit einer hohen Versicherungsdichte

Die grössten Naturkatastrophen-Schadenpotenziale der Welt

Das Schadenpotenzial von Naturkatastrophen nimmt weltweit zu. Gründe für diesen Trend sind die steigende Konzentration versicherter Werte in katastrophengefährdeten Gebieten, zum Beispiel an der chinesischen Ostküste, die Veränderung der Wettermuster im Zusammenhang mit dem Klimawandel sowie die wachsende Komplexität und Verflechtung global integrierter Volkswirtschaften und Unternehmenswertschöpfungsketten. Besonders für Rückversicherer ist die korrekte Modellierung solcher Exponierungen von entscheidender Bedeutung, weil sie bei der Übernahme und Bewältigung dieser Risiken eine wichtige Rolle spielen.



* Ein sehr kleiner Verlust wird für ein 200-Jahreereignis erwartet

Terrorismus: die Grenzen der Versicherbarkeit testen

Die Zerstörung des World Trade Center am 11. September 2001 forderte mehr als 2600 Todesopfer und richtete in einem Teil von Downtown Manhattan einen bis dahin unvorstellbaren Schaden an. Zuvor waren Schäden durch Terrorakte von der Grösse her vergleichbar mit anderen Sachschäden, und Terrorismus wurde selten von Sachversicherungen ausgeschlossen. Doch die Anschläge vom 11. September mit den anschliessenden Terrorakten in Europa und Asien zeigten die menschlichen Opfer und die finanziellen Folgen des internationalen Terrorismus auf.

Die möglichen Schäden durch einen schweren Terroranschlag können mehrere Versicherungssparten betreffen und die finanzielle Kapazität der Versicherungswirtschaft weit übersteigen. Diese Entwicklungen erfordern in Verbindung mit der gestiegenen Nachfrage nach Terrorismusversicherungen neue Lösungskonzepte unter Einbezug von Partnerschaften zwischen öffentlichem und privatem Sektor, zum Beispiel spezialisierte Terrorismus-Pools, welche die verfügbare Kapazität der Erst- und Rückversicherer und des Staates optimal nutzen.

Die Parameter haben sich verändert, trotzdem kann das Terrorismusrisiko aber privat versichert werden, wenn die Verbindlichkeiten begrenzt werden und die Prämien der neuen Dimension dieses Risikos entsprechen. Ausserdem ist eine angemessene Beteiligung des Staates erforderlich, um den notwendigen Rahmen festzulegen und Finanzmittel für potenziell riesige Terroranschläge bereitzustellen. Ohne staatliche Beteiligung können extreme Grossschäden erheblich unterversichert sein.

Vermögensverwaltung: die andere Seite des Geschäftsmodells der Rückversicherer

Die Vermögensverwaltung ist fester Bestandteil des Geschäftsmodells der Rückversicherer. Rückversicherer nehmen Prämien ein und gewähren ihren Kunden dafür einen Schutz. Dadurch sind sie verpflichtet, die Kunden nach einem Schadenereignis zu entschädigen. Im Allgemeinen liegt zwischen der Prämienzahlung und der Schadenzahlung ein zeitlicher Abstand, während dem die Mittel in der Bilanz des Rückversicherers stehen und in verschiedene Anlageklassen investiert werden können. Wie lang die Mittel gehalten werden, variiert je nach Sparte und Vertragsstruktur erheblich und beeinflusst die Anlageentscheidung.

Um ausreichende Mittel für Schadenzahlungen zu haben, schätzt der Rückversicherer die erwarteten künftigen Schadenzahlungen, bildet angemessene Rückstellungen und legt diese Mittel in entsprechenden Anlageklassen an. Prämieneinnahmen und Anlageerträge gemeinsam müssen alle erwarteten Schäden, Verwaltungsaufwendungen und Kapitalkosten decken, damit wirtschaftlicher Wert geschaffen wird. Neben diesen Schadenrückstellungen muss der Rückversicherer Eigenkapital als Puffer halten, um negative Überraschungen auffangen zu können. Die Aktionäre ihrerseits erwarten eine ausreichende Rendite auf das bereitgestellte Kapital.

Ziel der Anlageverwaltung eines Rückversicherers ist es daher, sowohl für die Zedenten, also die Rückversicherungskunden, als auch für die eigenen Aktionäre einen Mehrwert zu erzielen. Sowohl die geschätzten künftigen Schadenzahlungen (= Verbindlichkeiten) als auch die Werte der angelegten Rückstellungen (= Vermögenswerte) verändern sich mit den Bewegungen an den Kapitalmärkten. Wenn Verbindlichkeiten und Kapitalanlagen im Wert voneinander abweichen, kann sich dies in beide Richtungen auf das Eigenkapital auswirken.

Die Abstimmung zwischen Verbindlichkeiten und Kapitalanlagen und das Management der relativen Veränderungen zwischen beiden ist eine Kernkompetenz jedes Rückversicherers. Diesen Prozess, der im Folgenden beschrieben und illustriert wird, bezeichnet man als Asset-Liability-Management (ALM).

Der ALM-Prozess berücksichtigt neben der Abstimmung der Verbindlichkeiten auch andere Anlagebeschränkungen, zum Beispiel die Gesamtrisikotoleranz des Unternehmens und aufsichtsrechtliche Auflagen. In jedem Markt, in dem der Rückversicherer tätig ist, gibt es eine Aufsichtsbehörde. Sie verlangt, dass der Rückversicherer ausreichendes Kapital vorhält, und schreibt nicht nur dessen Höhe vor, sondern auch das Liquiditätsrisiko und die Art der Instrumente, die gehalten werden können. Darüber hinaus muss der Rückversicherer die Risiko- und Renditeerwartungen der verschiedenen Vermögenswerte prüfen.

Der Asset-Liability-Management-Prozess

Der ALM-Prozess soll die risikoadjustierte Anlagerendite maximieren. Dies lässt sich auf verschiedenen Ebenen des Anlagemanagement-Prozesses erreichen, wobei die Rendite normalerweise in risikofreie Rendite, Marktrendite und aktive Rendite aufgeschlüsselt wird. Die risikofreie Rendite ergibt sich aus der Aufstellung des auf die Verbindlichkeiten abgestimmten Portfolios, mit dem eine Inkongruenz zwischen den ausstehenden Verbindlichkeiten und den angelegten Rückstellungen vermieden werden soll. Diese Portfolios sind überwiegend in risikoarmen festverzinslichen Instrumenten angelegt, deren Cashflow-Charakteristik den erwarteten Schäden gleicht. Ein Beispiel: Die erwarteten Zahlungen für Sterblichkeitsschäden in fünf Jahren können durch eine fünfjährige Nullcouponanleihe mit gleicher Fälligkeit und Auszahlung repliziert werden.

Die Marktrendite wird durch Anlagen in verschiedene Anlageklassen erzielt. Das Risiko, das der jeweiligen Anlageklasse zugeordnet ist, richtet sich nach der Gesamtrisikokapazität und der Risikoneigung des Rückversicherers. Die aktive Rendite wird durch die Erkennung temporärer Marktverwerfungen erzielt. Die Finanzmärkte werden durch einen spezialisierten Portfoliomanager und ein engagiertes Team beobachtet. Um Renditen über dem Marktdurchschnitt zu erzielen, können verschiedene Instrumente und Techniken eingesetzt werden.

Kapital- und Liquiditätsmanagement: die andere Seite des Risikomanagements

Kapital ist für jeden Erst- und Rückversicherer die Voraussetzung, um Versicherungs-, Finanzmarkt-, Gegenpartei- und operationelle Risiken übernehmen zu können. Kapital ist ein Puffer gegenüber unerwarteten Schäden. Solche Schäden können unterschiedliche Ursachen haben, zum Beispiel, dass die Schadenzahlungen die Summe aus Prämieneinnahmen und Anlageerträgen übersteigen, dass sich die Schadenrückstellungen als unzureichend erweisen oder dass bei den Anlagen Wertminderungen eintreten, etwa bei einer Baisse an den Aktienmärkten wie in den Jahren 2001–2003 und 2008–2009. Das Kapitalmanagement muss gewährleisten, dass das Unternehmen auch unerwartet hohe Verluste übersteht.

Jede Diskrepanz zwischen dem Risikoprofil eines Rückversicherers und der Kapitalausstattung muss beseitigt werden, indem zusätzliches Kapital beschafft wird, Risiken an Dritte übertragen werden (zum Beispiel durch Retrozession, also die Abgabe an andere Rückversicherer, oder Insurance-Linked Securities) oder die Höhe der im Versicherungs- und im Anlagegeschäft übernommenen Risiken reduziert wird.

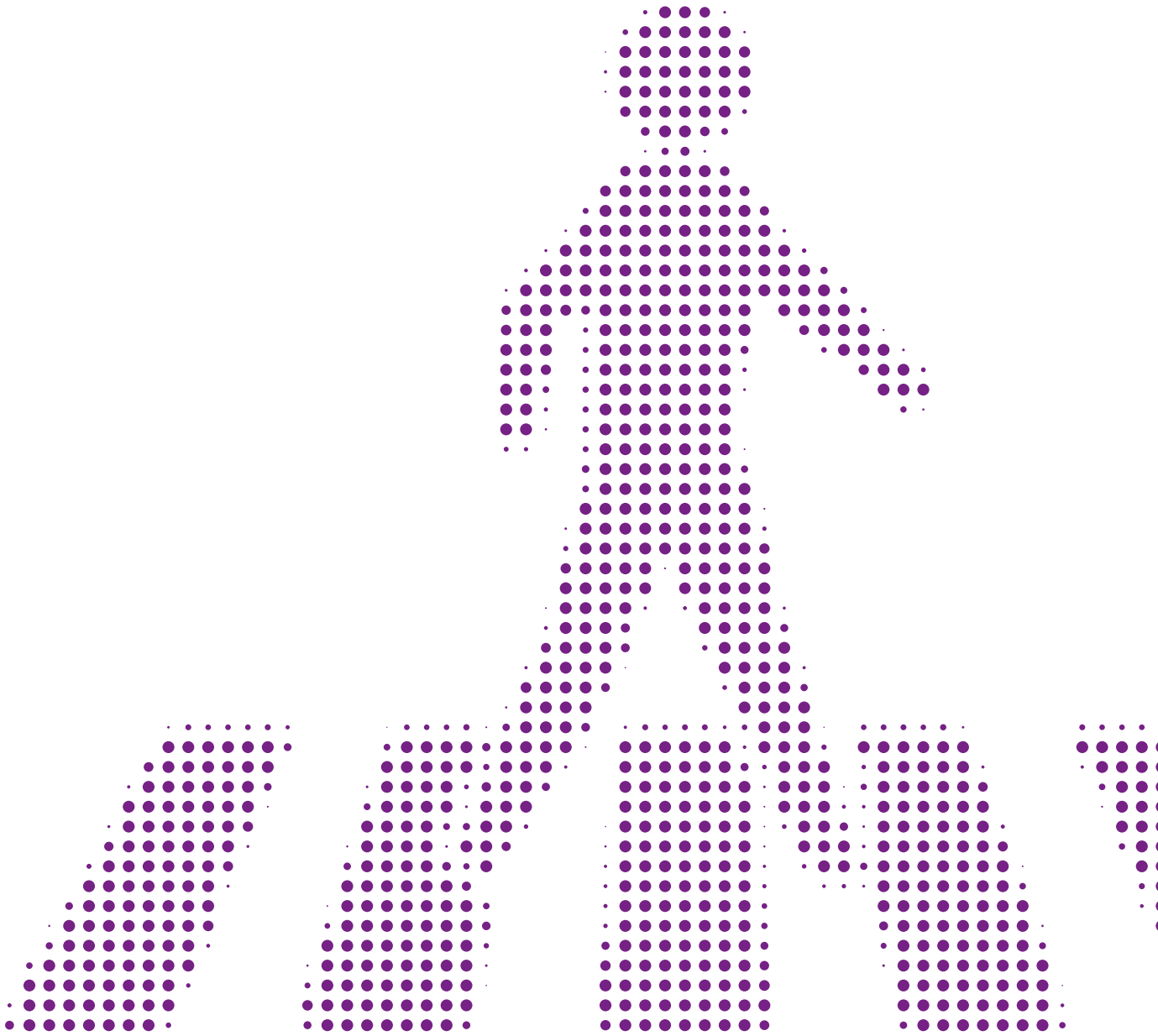
Das Liquiditätsmanagement stellt sicher, dass das Unternehmen Schäden bezahlen und alle finanziellen Verpflichtungen zeitgerecht erfüllen kann. Erst- und Rückversicherer generieren in ihrem Kerngeschäft Liquidität, indem sie bei der Bereitstellung einer Versicherungsdeckung vorab Prämienzahlungen erhalten. Insofern werden künftige Schadenzahlungen von ihnen effektiv vorfinanziert. Das Liquiditätsrisiko ist dadurch begrenzt. Trotzdem ist es wichtig, die Liquidität aktiv zu beobachten und zu steuern, damit sie auch in Extremsituationen ausreicht.

Künftige Schadenzahlungen werden von den Prämieneinnahmen vorfinanziert.

Das Kapital- und Liquiditätsmanagement eines Rückversicherers muss verschiedenen, teils auch widersprüchlichen Interessen der verschiedenen Anspruchsgruppen gerecht werden: Die Kunden, also die Erstversicherer, legen Wert auf die schnelle Bezahlung von Schäden. Den Aufsichtsbehörden geht es um den Schutz der Versicherungsnehmer und – angesichts der Finanzkrise – die Stabilität des Gesamtsystems. Ratingagenturen interessieren sich primär dafür, dass ausreichend Kapital verfügbar ist, um Verpflichtungen gegenüber Versicherungsnehmern und Gläubigern zu erfüllen. Die Anleger schliesslich wünschen attraktive risikoadjustierte Renditen und üben Druck auf die Unternehmen aus, damit diese die Kapitaleffizienz maximieren. Alle diese Anspruchsgruppen sind sich einig, dass ein Rückversicherer eine adäquate Eigenkapitalausstattung haben sollte. Unterschiedliche Auffassungen bestehen jedoch darüber, wie die Kapitaladäquanz gemessen wird, beziehungsweise auszusehen hat.

Diese verschiedenen Sichtweisen widerspiegeln die Dynamik des Regulierungs-, Rechnungslegungs- und Wettbewerbsumfelds und verstärken die Komplexität der Kapital- und Liquiditätsmanagementprozesse für die Rückversicherer erheblich. Die Annäherung dieser Sichtweisen zu einer konsistenten ökonomischen Beurteilung hat sich in letzter Zeit beschleunigt (nicht zuletzt durch Solvency II) und dieser Ansatz dürfte sich am Ende wohl durchsetzen.

Regulierungs- und Aufsichtsbehörden für die Finanzindustrie haben die Aufgabe, die Kunden zu schützen und das allgemeine Funktionieren der Finanzmärkte sicherzustellen. Doch zwischen den einzelnen Finanzinstituten bestehen grosse Unterschiede, und ihre jeweiligen Besonderheiten müssen in den Finanzmarktvorschriften berücksichtigt werden.



Regulierungsrahmen für die Rückversicherung

Regulierung und Aufsicht sind nötig, um die Erstversicherer zu schützen und die Stabilität des Marktes sicherzustellen. Sie schaffen aber auch die Voraussetzungen dafür, dass die Rückversicherungsbranche effizient arbeiten kann. Neben grundsätzlichen Anforderungen wie Vertragsfreiheit und Rechtssicherheit müssen Kapitalvorschriften vorhanden sein, welche die Besonderheiten des Rückversicherungs-Geschäftsmodells und die Möglichkeit, Rückversicherungen international anzubieten, berücksichtigen.

Versicherer werden aus unterschiedlichen Gründen insolvent, aber kaum je wegen ausbleibender Zahlungen eines Rückversicherers.

Eine andere Regulierung für Rückversicherer

Zwischen Erst- und Rückversicherung bestehen erhebliche Unterschiede. Die meisten Erstversicherungspolicen werden an Haushalte und Privatpersonen verkauft. Diese zu schützen ist das Hauptziel der Aufsichtsbehörden. Erstversicherer, die sich unmittelbar an Privatkunden wenden, benötigen daher in den meisten Ländern eine lokale Versicherungslizenz, und praktisch alle Aspekte ihrer Tätigkeit unterliegen der Aufsicht: Eigenkapitalanforderungen, Schadenabwicklung, Vertragsrückstellungen und in manchen Ländern sogar die Prämiensätze. Mit solchen strengen aufsichtsrechtlichen Auflagen wollen die Regierungen die Solvabilität der Erstversicherer schützen und sicherstellen, dass sie die rechtmässigen Ansprüche der Versicherungsnehmer bezahlen können.

Allerdings drängt sich die Frage auf, ob dies auch bei Rückversicherern so sein muss. Die meisten Rückversicherer haben keinen direkten Kontakt zu Privatkunden. Die Kunden der Rückversicherer sind fachkundige Geschäftspartner wie Erstversicherer, Makler oder andere Rückversicherer. Allerdings kann sich der Zahlungsausfall eines Rückversicherers indirekt auch auf Privatkunden auswirken, weil er einen Erstversicherer an den Rand der Zahlungsunfähigkeit bringen könnte.

Es liegt daher im Interesse des Erstversicherers, seine Risiken nur an finanzstarke Rückversicherer abzugeben. Die geringe Zahl der Insolvenzen von Erstversicherern, die auf ausbleibende Zahlungen eines Rückversicherers zurückzuführen sind, verdeutlicht, dass der Rückversicherungsmarkt gut funktioniert und dass die meisten Erstversicherer ihr Gegenparteienrisiko ebenso gut managen wie ihre anderen Kapitalquellen.

In der Regel sind die Eigenkapitalanforderungen für Rückversicherer gleich wie für Erstversicherer oder liberaler. Die Rückversicherungsregulierung will die Erstversicherer vor einem Ausfall des Rückversicherers schützen und dadurch das korrekte Funktionieren des Versicherungsmarkts sicherstellen. Einige Länder (zum Beispiel die USA, Kanada, Australien und Grossbritannien) haben für reine Rückversicherer schon seit Langem eine ähnliche Regulierung wie für Erstversicherer. Viele Länder der Europäischen Union (EU) aber hatten nur schwach ausgeprägte oder gar keine Bestimmungen. Die EU führte im Jahr 2005 Mindestregeln für Rückversicherer in allen Mitgliedstaaten ein. Diese Vorschriften ähneln denjenigen für die Erstversicherer in der EU. Sie umfassen auch ein Konzept für die gegenseitige Anerkennung zwischen Mitgliedstaaten, welches das grenzüberschreitende Geschäft innerhalb der EU erleichtert, und ein Konzept zur Gewährung des Marktzugangs für Firmen aus Drittstaaten, die «gleichwertige» Anforderungen erfüllen.

In der Schweiz unterlagen die Rückversicherer ähnlichen Reservierungs- und Kapitalanforderungen wie Erstversicherer; heute müssen sie gleichermassen den Anforderungen des Swiss Solvency Test genügen. Die International Association of Insurance Supervisors (IAIS) verfügt über Standards für die Beaufsichtigung von Rückversicherungsverträgen und Rückversicherern.

Kapitalanforderungen: für einen risikobasierten und ökonomischen Ansatz

Der neue aufsichtsrechtliche Rahmen der EU für Erst- und Rückversicherer soll ab 2013 gelten. Solvency II tritt dann an die Stelle von Solvency I, das nicht risikobasiert ist. Versicherungsfremde Risiken wurden bisher nicht explizit erfasst. Die Kapitalanforderungen wurden für das Nichtlebengeschäft in Prozent der Prämieneinnahmen oder Schäden festgelegt, für das Lebengeschäft in Prozent der Rückstellungen – beides recht simple und grobe Ansätze, die darüber hinwegsahen, dass hinsichtlich des zugrundeliegenden Risikos grosse Unterschiede zwischen einzelnen Prämien- oder Rückstellungseinheiten bestehen können.

Prinzipienbasierte, alle Risiken umfassende Ansätze sind für die Erst- und Rückversicherungsregulierung richtungweisend.

Der neue Solvency-II-Rahmen ist enger auf das spezifische Risikoprofil von Erst- und Rückversicherern zugeschnitten: Neben konventionellen Risiken (zum Beispiel Feuerschäden) müssen auch andere wichtige Risiken im Zusammenhang mit den Finanzmärkten (zum Beispiel Zinsänderungen), den Gegenparteien (zum Beispiel Insolvenzen) und dem Geschäftsbetrieb (zum Beispiel fehlerhafte IT-Systeme) mit Eigenkapital unterlegt werden.

Offene Märkte sind für Rückversicherer eine Voraussetzung, damit sie grosse Risiken effizient absorbieren können.

In den USA wurde 1994 das RBC-System (Risk-Based Capital) eingeführt. Solvency II geht jedoch einen entscheidenden Schritt weiter: Das neue System stützt sich auf marktnah bewertete Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, während RBC auf gesetzlichen US-Rechnungslegungsvorschriften beruht und daher nicht die wahre ökonomische Realität einer Unternehmensbilanz widerspiegelt.

Solvabilitätsregelungen, die auf ökonomischen Prinzipien und einem alle Risiken umfassenden Ansatz basieren, sind für die Erst- und Rückversicherungsregulierung weltweit richtungweisend.

Zugang zu internationalen Märkten: Voraussetzung für das Rückversicherungsgeschäft

Diversifikation ist für Erst- und Rückversicherer ein grundlegender Aspekt der Wertschaffung und bietet den Zedenten letztlich einen effizienten und effektiven Schutz – ein wichtiges Ziel von Gesetzgebern und Regulierern. Die Diversifikation wird durch eine gute Streuung des Geschäfts mit Exponierungen gegenüber verschiedenen, nicht vollständig verbundenen Risikofaktoren erreicht. Dies kann sich aus unterschiedlichen geografischen Standorten ergeben, aber auch durch unterschiedliche Geschäftssparten. Dadurch kann ein Schadenereignis in einer Sparte oder einem Land durch das Einkommen auf andere Policen aufgefangen werden, die von diesem Ereignis nicht betroffen sind.

Ein Beispiel: Ein Rückversicherer, der ein Erdbebenrisiko in Japan übernimmt, kann dieses mit einer unkorrelierten Exponierung in anderen Teilen der Welt ausgleichen. Beschränkungen des Zugangs zu internationalen Märkten würden es den Rückversicherern erschweren, Risiken auf wirtschaftliche, sozial verantwortliche und zuverlässige Art und Weise aufzufangen. Beispiele für solche Beschränkungen wären etwa Regelungen, die es ausländischen Rückversicherern verbieten, sich in einem Land niederzulassen, oder die einheimische Versicherer hindern, Rückversicherungen ganz oder teilweise im Ausland abzuschliessen.

Damit die internationale Diversifikation funktioniert, müssen die Rückversicherer auch in der Lage sein, ihre Prämieneinnahmen international anzulegen, um lokale Schäden zu bezahlen, und ihr Kapital von einem Land in ein anderes zu verschieben. Wird der freie Kapitalverkehr für Rückversicherer eingeschränkt, erschwert dies den Unternehmen, die Mittel zur Deckung schwerwiegender Ereignisse zu verschieben. Ein Beispiel für solche Einschränkungen sind Depot- oder Sicherheitenanforderungen, die Rückversicherer zwingen, bestimmte Mittel im Land zu halten, um ihre Verpflichtungen gegenüber Zedenten zu decken. Solche Massnahmen fragmentieren die Kapitalausstattung der Rückversicherer, weil sie mehr Kapital vorhalten müssen, als sonst erforderlich wäre. Dadurch steigen die Kapitalkosten der Rückversicherer, was wiederum bei der Tarifierung berücksichtigt werden muss.

Das Geschäftsmodell der Erst- und Rückversicherer unterscheidet sich grundlegend von dem der Banken.

Rückversicherungs-Kerngeschäft stellt kein Systemrisiko dar

Die Finanzkrise 2008–2009 hat verdeutlicht, dass eine effektive Regulierung und Beaufsichtigung der Finanzindustrie wichtig ist und potenzielle Systemrisiken besser überwacht werden müssen. Studien zu den möglichen Auswirkungen eines Extremschadenszenarios haben gezeigt, dass der Zusammenbruch eines grossen Rückversicherers die Stabilität des Versicherungsmarkts oder des Finanzsystems nicht bedrohen würde. Das Geschäftsmodell der Erst- und Rückversicherer unterscheidet sich grundlegend von demjenigen anderer Finanzdienstleistungsunternehmen. Bei Banken besteht zum Beispiel das Risiko eines Ansturms auf die Einlagen, wenn besagte Kunden bei einem drohenden Zusammenbruch ihr Geld abziehen wollen. Bei Versicherern, die Schäden aus den zu Beginn der Vertragslaufzeit eigenommenen Prämien effektiv vorfinanzieren, ist ein solches Risiko kaum gegeben. Auszahlungen werden durch objektive Ereignisse veranlasst und nicht auf Verlangen der Versicherungsnehmer. Eine Ausnahme hiervon bilden bestimmte Lebensversicherungen. Aufgrund der Strafgebühren ist die Wahrscheinlichkeit einer vorzeitigen Kündigung aber selbst hier gering.

Warum stellen die Kernaktivitäten der Erst- und Rückversicherer kein Systemrisiko dar?

Grösse	Nicht auf die Grösse kommt es an, sondern auf die Diversifikation.
Verflechtung	Aufgrund der insgesamt tiefen Zessionsquoten und der konservativen Rückversicherungsforderungen in den Bilanzen der Erstversicherer hätte der Ausfall eines Rückversicherers keine grossen Auswirkungen.
Substituierbarkeit	Rückversicherung ist gut substituierbar, wie die Nettokapitalzuflüsse in die Naturkatastrophenrückversicherung in Zeiten steigender Preise zeigen.
Zeit	Die Übertragungszeiten zwischen Versicherern sind erheblich länger als diejenigen zwischen Banken, sodass das Systemrisiko durch rechtzeitige Gegenmassnahmen gemildert werden kann.

Hinweis: Kriterien auf Basis von Financial Stability Board und IAIS

Quelle: Geneva Association, Systemic Risk Report, 2010

Eine Anfang 2010 erschienene Studie der Geneva Association, einer globalen Vereinigung der Versicherungswirtschaft, hat frühere Erkenntnisse bestätigt. Die Kernaktivitäten eines Rückversicherers – Kapitalmanagement, Bereitstellung von Rückversicherungsschutz und Übertragung von Risiken durch Retrozession oder über die Kapitalmärkte – stellen grundsätzlich keine systemische Bedrohung für das Finanzsystem dar. Diese Aktivitäten reichen entweder vom Volumen her nicht aus, um die Stabilität der Finanzmärkte in Gefahr zu bringen, oder ihre möglichen Auswirkungen wären von der Branche leicht aufzufangen, etwa im Fall rekordhoher Schäden, die ohnehin nur schrittweise ausgezahlt werden. Die Ansteckungsgefahr, also das Risiko von Dominoeffekten nach dem Ausfall eines bestimmten Unternehmens, ist aufgrund des nicht sehr hohen Verflechtungsgrads in der Branche ebenfalls gering.

Der ökonomischen Realität Rechnung tragen: für eine grenzüberschreitende Gruppenaufsicht

Die Aufsicht der Erst- und Rückversicherungswirtschaft findet noch immer weitgehend auf nationaler Ebene statt, obwohl immer mehr Versicherer in vielen verschiedenen Ländern Geschäft zeichnen und eine Niederlassung vor Ort unterhalten. Die Finanzkrise 2008–2009 hat verdeutlicht, dass ein solch fragmentierter Regulierungsansatz nicht effektiv ist. Es ist offensichtlich, dass grosse internationale Institutionen, seien es Banken, Versicherer oder Finanzkonglomerate, in ihrer Gesamtheit überwacht werden sollten; zum Beispiel von einer Hauptaufsicht, die ihren Sitz im Heimatland der Gruppe hat und eng mit den Aufsichtsinstanzen der anderen Länder zusammenarbeitet. Ein solcher Ansatz würde auch die länderübergreifende Harmonisierung und gegenseitige Anerkennung von Standards effektiv fördern.

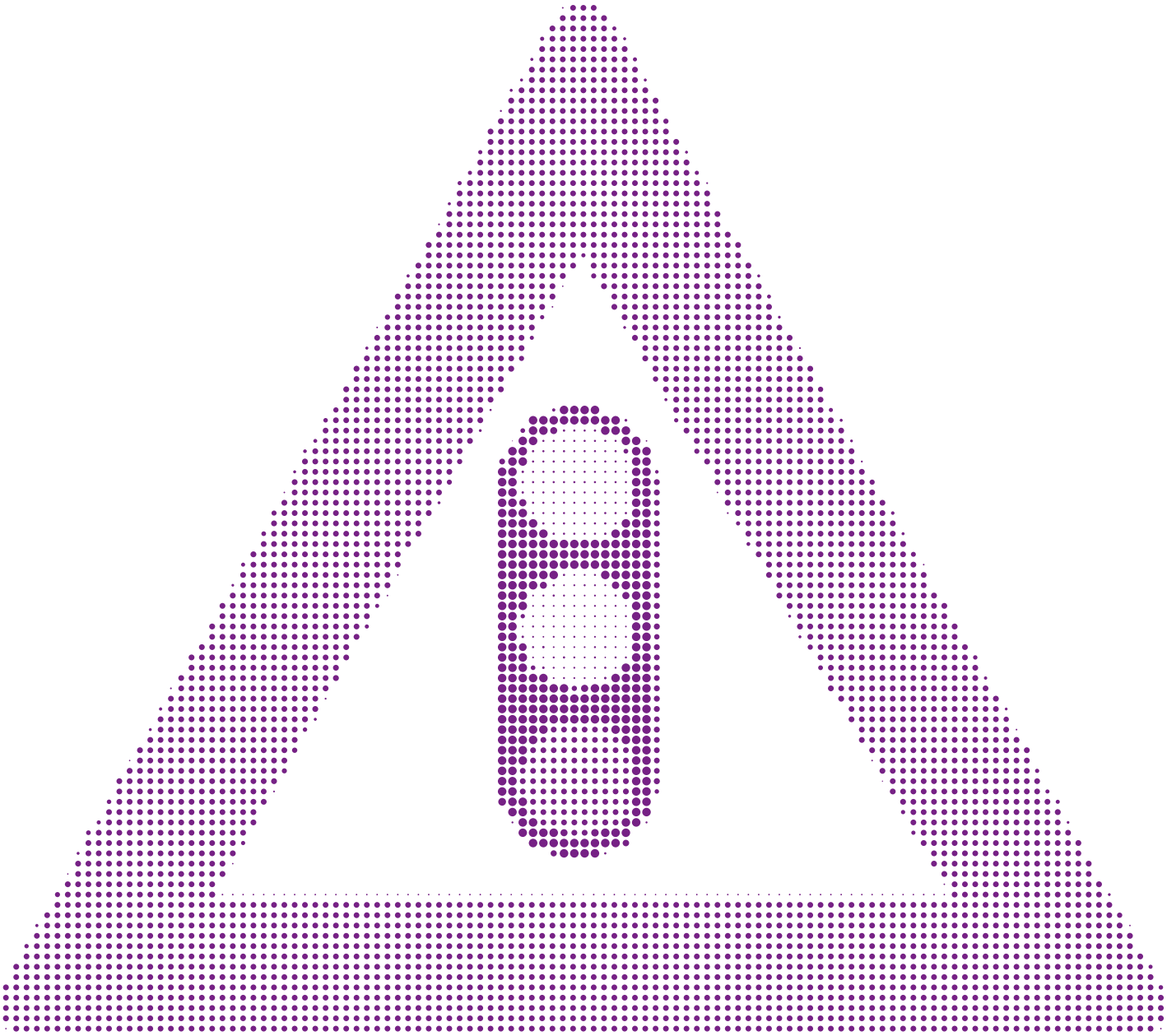
Solvency II – ein neuer globaler Standard für die Versicherungsregulierung

Anfang 2008 genehmigte der Europäische Rat zusammen mit dem Europäischen Parlament einen gemeinsamen Kompromiss zur Rahmenrichtlinie Solvency II und ebnete damit den Weg für den neuen gesamteuropäischen Ansatz zur Berechnung von Eigenkapitalanforderungen. Nach deren vollständiger Umsetzung werden die Erst- und Rückversicherer in der Europäischen Union den weltweit fortschrittlichsten Standards für die Versicherungsaufsicht unterliegen. Doch was genau wird sich mit Solvency II ändern?

Die neuen Solvabilitätsvorschriften sollen risikosensitivere Eigenkapitalanforderungen mit sich bringen. Der Solvency-II-Rahmen steht auf drei Säulen. Die erste legt die quantitativen Anforderungen fest, denen die finanziellen Ressourcen eines Versicherers genügen müssen. Wichtig ist dabei, dass der Kapitalbedarf anhand interner Risikomodelle ermittelt werden darf. Die zweite Säule hat einen qualitativen Aspekt: Sie legt die Grundsätze für den aufsichtsrechtlichen Prüfprozess und für das interne Risikomanagement der Versicherer fest. Die dritte Säule betrifft die Offenlegung und Transparenz und soll die Marktdisziplin fördern.

Solvency II basiert auf einer ökonomischen Sicht und berücksichtigt die Gesamtbilanz eines Unternehmens. Allgemein ausgedrückt entspricht das verfügbare Kapital der Differenz zwischen den zu Marktpreisen bewerteten Vermögenswerten und Verbindlichkeiten. Die Solvabilitätskapitalanforderung wird ermittelt, indem alle Risiken, welche die Bilanzen der Erst- und Rückversicherer bedrohen, gesamthaft berücksichtigt werden, seien es Versicherungs-, Markt-, Gegenpartei- oder operationelle Risiken. Ausserdem muss der Richtlinie zufolge die gesamte Bilanz des Unternehmens auf der Basis einer marktnahen Bewertung von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten berechnet werden.

Ein wichtiger Unterschied zwischen Solvency II und dem alten Solvency-I-System besteht darin, dass der neue Ansatz das Kumulpotenzial abschätzt und Diversifikationsvorteile explizit anerkennt. Die Diversifikation ist ein Grundprinzip der Versicherung, insbesondere der Rückversicherung. Unter Solvency II müssen Erst- und Rückversicherer prüfen, ob ihr verfügbares Kapital ausreicht, um auch seltene (einmal in 200 Jahren auftretende) Grossschäden bezahlen zu können, wobei auch die Korrelationen zwischen den Risikofaktoren, also ihr Kumulpotenzial, zu berücksichtigen sind.



Die Rückversicherung wurde geschaffen, um der Gesellschaft bei der Bewältigung der Risiken zu helfen, die im Zuge des Wirtschaftswachstums im 19. Jahrhundert zugenommen hatten. Auch heute hilft die Rückversicherung den Unternehmen und der Gesellschaft, den grössten Herausforderungen des 21. Jahrhunderts zu begegnen.

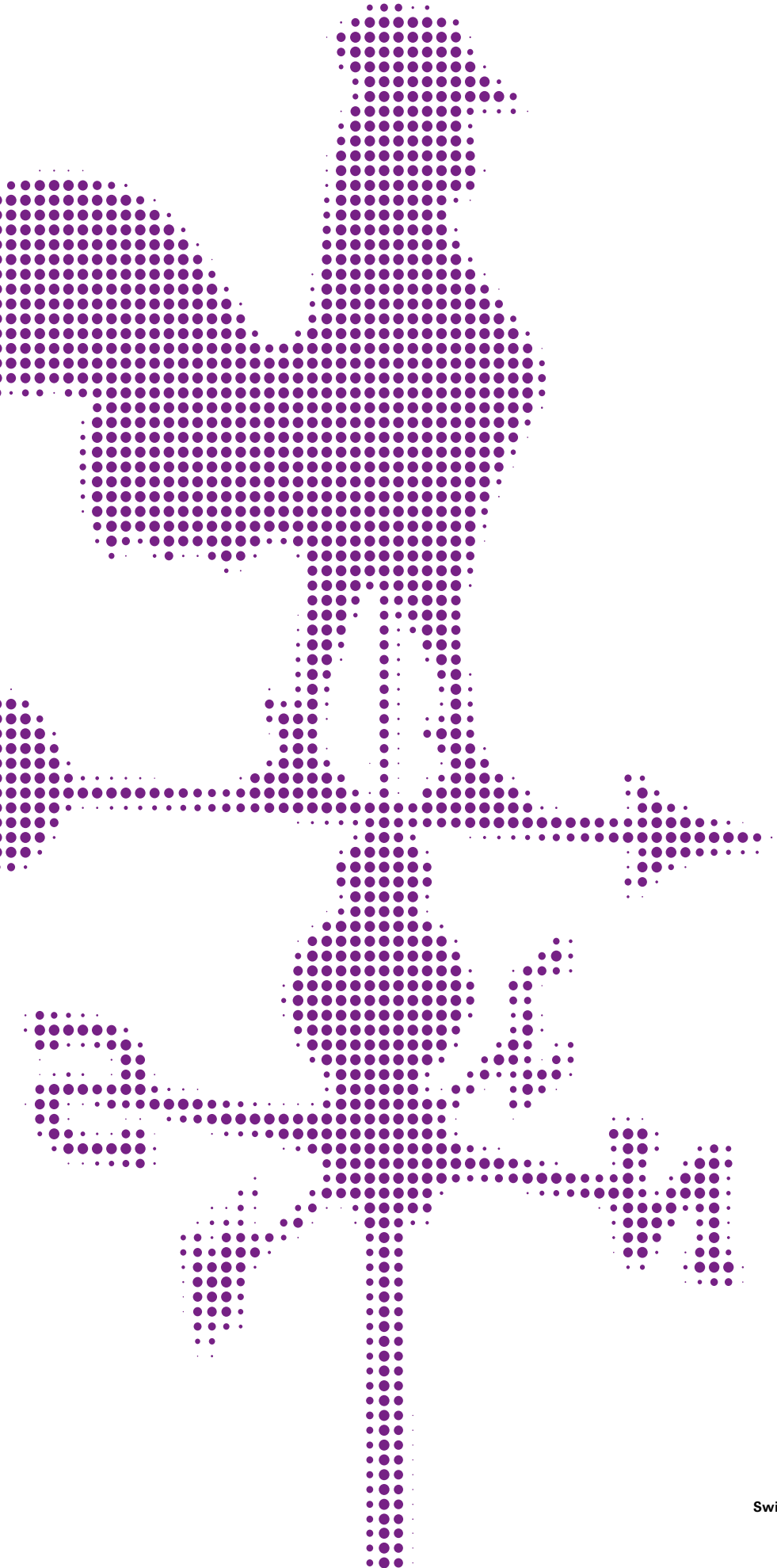
Die globale Risikolandschaft wird immer komplexer, was die Versicherer und Regierungen rund um den Globus vor erhebliche Herausforderungen stellt. Auf Grund demografischer Veränderungen werden die für die Altersvorsorge zur Verfügung stehenden Mittel in vielen Industrieländern knapp. Zugleich steigt die Exponierung gegenüber Naturkatastrophen, konzentrieren sich doch Menschen und Vermögenswerte immer häufiger in den Teilen der Welt, die für Katastrophen wie zum Beispiel Hurrikane anfällig sind. Längerfristig droht die Gefahr, dass der Klimawandel die Häufigkeit und Schwere von wetterbedingten Ereignissen wie Überschwemmungen, Dürren und Waldbränden weiter verschärfen wird.

Langlebigkeitsrisiko: Lücke zwischen Vorsorgevermögen und -verbindlichkeiten überbrücken

Die gestiegene Lebenserwartung und die demografische Alterung stellen die Gesellschaft vor enorme Herausforderungen. Laut der Europäischen Kommission kommen in der EU derzeit vier Personen im erwerbsfähigen Alter auf einen Europäer über 65. Bis 2060 wird sich diese Zahl voraussichtlich halbieren. In den Industrienationen beträgt die Lebenserwartung bei der Geburt zurzeit rund 80 Jahre. Diese Entwicklung ist unter anderem auf den medizinischen Fortschritt, den gestiegenen Wohlstand und die verbesserte Ernährung zurückzuführen. Bis zur Mitte dieses Jahrhunderts wird die Lebenserwartung bei der Geburt in manchen Ländern voraussichtlich die Marke von 90 Jahren erreichen.

Die Herausforderung bei der Bewältigung des Langlebigkeitsrisikos besteht nicht darin, dass die Menschen länger leben, sondern darin, dass die Lebenserwartung weitaus schneller steigt als vorhergesagt – mit einer Rate, welche die versicherungsmathematischen Hochrechnungen ständig überholt. Dies kann zu einer erheblichen Lücke zwischen dem Vermögen und den künftigen Verbindlichkeiten der Vorsorgeeinrichtungen führen, insbesondere bei Vorsorgeeinrichtungen mit Leistungsprimat: Immer weniger Lohn- und Gehaltsempfänger müssen immer mehr Rentner finanzieren.

Rückversicherungsdeckungen für die gesellschaftlichen Herausforderungen von heute



Zur Bewältigung des Langlebigkeitsrisikos bei Rentenversicherungen oder Vorsorgeplänen mit Leistungsprimat stellen viele Vorsorgeanbieter auf Pläne mit Beitragsprimat um und/oder übertragen ihre Verbindlichkeiten traditionell durch «Bulk Annuities» auf Versicherungsunternehmen. Für eine Prämie und einen Anteil am Vermögen kann sich der Anbieter dadurch aller Anlage-, Inflations- und Langlebigkeitsrisiken entledigen, mit denen die Rentenzahlung verbunden ist. Doch die Kapazität der Versicherer für solche Langlebigkeitsrisiken ist begrenzt. Sie wird nicht ausreichen, um die langfristigen Herausforderungen des demografischen Wandels zu bewältigen.

Um die Kluft zu überbrücken, müssen klassische Versicherungslösungen durch innovative Möglichkeiten zur Absicherung oder Umverteilung des Langlebigkeitsrisikos ergänzt werden. Eine möglicherweise effizientere Möglichkeit, Vorsorgeeinrichtungen von Risiken zu entlasten, besteht darin, das Langlebigkeitsrisiko herauszulösen und gesondert zu behandeln. «Longevity Swaps», bei denen ein Erst- oder Rückversicherer die effektiven jährlichen Zahlungen an länger lebende Rentner gegen einen festgelegten Zahlungsstrom übernimmt, entwickeln sich zu einem bevorzugten Instrument. Mit dem Austausch potenzieller künftiger Leistungsansprüche gegen feste Prämien verleiht diese Art des Risikotransfers dem Anbieter die Sicherheit, dass er für einen festgelegten Zeitraum Zahlungen in bekannter Höhe an eine Gegenpartei leistet, statt seinen Rentnern auf unbestimmte Dauer Leistungen auszuzahlen. In der Praxis ist es dann so, dass effektiv nur die Nettodifferenz zwischen der Prämie an den Versicherer und den Leistungsansprüchen, die der Versicherer an die Vorsorgeeinrichtung zahlt, getauscht wird. Eine weitere Möglichkeit wäre die Absicherung des Langlebigkeitsrisikos durch einen Vertrag, bei dem Zahlungen auf der Basis eines Langlebigkeitsindex geleistet werden, der an die Steigerung der Lebenserwartung in einer bestimmten Population gekoppelt ist. Solche Transaktionen sind bisher zwar selten, bieten aber den Vorteil, dass die Vorsorgeeinrichtung Risiken im Zusammenhang mit allgemeinen Langlebigkeitsfortschritten absichern kann.

Rückversicherer spielen eine wichtige Rolle bei der Entwicklung und Vermarktung solcher innovativer Produkte. Doch da die Kapazität in der Branche begrenzt und die Entwicklung der Kosten für die Altersvorsorge unklar ist, liegt es auf der Hand, dass Kapitalmarktlösungen entwickelt werden müssen, und dass Langlebigkeitsrisiken zu einer geeigneten Anlageklasse für einen grossen Kreis von Anlegern werden müssen. Bisher sind Erst- und Rückversicherer die wichtigsten Käufer von Langlebigkeitsrisiken, da sie ein natürliches Interesse daran haben, ihre Portefeuilles zu diversifizieren und die Sterberisiken zu kompensieren, die sie mit ihren traditionellen Lebensversicherungen übernehmen. Mit ihrem Know-how bezüglich der Tarifierung von Risiken können Rückversicherer viel dazu beitragen, dass Langlebigkeit zu einem praxistauglichen Anlageprodukt wird.

Rückversicherer entwickeln zunehmend Risikotransferlösungen für Staaten.

Mit der Übertragung der Langlebigkeitsrisiken von Vorsorgeeinrichtungen auf Erst- und Rückversicherer, die diese dann wiederum teilweise an die Kapitalmärkte weiterreichen, haben die Mechanismen des neuen Langlebigkeitsmarkts eine gewisse Ähnlichkeit mit der Verbriefung von Naturkatastrophen-Versicherungsrisiken in Form von Insurance-Linked Securities. Der Aufbau einer Kapitalmarktstruktur geschieht nicht von heute auf morgen, ist aber notwendig, um inner- und ausserhalb der Versicherungsindustrie künftige Kapazitäten für Langlebigkeitsrisiken zu entwickeln.

Innovationen bei der Finanzierung von Katastrophenrisiken: die Gesellschaft krisenfester machen

Aufgrund der Konzentration von Menschen und Vermögenswerten in katastrophengefährdeten Gebieten und durch den Klimawandel nehmen die wirtschaftlichen Schäden durch Naturkatastrophen immer mehr zu. Trotz der zunehmenden Versicherungsdurchdringung bleibt ein grosser Teil dieser Schäden unversichert. Dies stellt eine erhebliche finanzielle Belastung für Privatpersonen und Staaten dar. Meist übernimmt der Staat – und damit letztlich der Steuerzahler – die Rechnung für schwere Katastrophen.

In Entwicklungs- und Schwellenländern ist die Kluft zwischen versicherten und gesamtwirtschaftlichen Schäden oft am grössten. Dies trifft vor allem für Volkswirtschaften zu, in denen die finanziellen Mittel am spärlichsten vorhanden sind, um die Folgen von Katastrophen zu bewältigen. Die wirtschaftlichen Folgen von Naturkatastrophen haben in diesen Ländern häufig auch langfristige Auswirkungen, weil sie die Wachstumsperspektiven beeinträchtigen. Gerade für diese Länder bieten staatliche Risikotransfers (wie in der nachstehenden Textbox beschrieben) wichtige Vorteile und sie verbessern die Fähigkeit, die Auswirkungen von Katastrophen zu bewältigen und zu finanzieren.

Rückversicherer tragen auch entscheidend dazu bei, für lokale Versicherer die Bedingungen zu schaffen, damit sie Privatpersonen und Unternehmen einen Versicherungsschutz für schwere Naturkatastrophen anbieten können.

Innovative Ansätze zur Bewältigung von staatlichen Risiken

Mexiko beschloss, einen innovativen Ansatz zur Bewältigung seiner Katastrophenexponierung zu verfolgen. Das Land wandte sich an internationale Organisationen mit Erfahrung in den Kapitalmärkten, um sich den Zugang zu Investorengeldern zu erschliessen, die im Fall einer Katastrophe letztlich den Bedürftigen zugute kommen sollen.

In Zusammenarbeit mit der Weltbank wurde ein Produkt entwickelt, das ausbezahlt wird, wenn ein Ereignis eine bestimmte Grössenordnung erreicht hat (zum Beispiel eine bestimmte Magnitude bei einem Erdbeben oder eine bestimmte Windgeschwindigkeit bei einem Sturm).

Eine solche Versicherungsdeckung kann gerade für Regionen nützlich sein, die von Dürren, Hurrikanen oder Erdbeben betroffen sind, in denen aber die Schadenbeurteilung prohibitiv teuer oder schwierig wäre.

Um ihre Aufgabe richtig erfüllen zu können, müssen Erst- und Rückversicherer den wahren Preis für die von ihnen übernommenen Risiken verlangen können. So würden etwa staatlich subventionierte (Rück-)Versicherungstarife mit künstlich tief gehaltenen Prämiensätzen falsche Signale hinsichtlich der Frage aussenden, wo und was in gefährdeten Gebieten gebaut werden sollte.

Indem sie die Entwicklung neuer Lösungskonzepte fördern um Versicherungslücken zu schliessen, tragen Rückversicherer wesentlich dazu bei, die Gesellschaft insgesamt krisenfester gegenüber Natur- und anderen Katastrophen zu machen.

Rückversicherer haben bei der Entwicklung von Wetterderivaten eine entscheidende Rolle gespielt.

Die Mikroversicherung ist eine Möglichkeit, einkommensschwachen Haushalten den Zugang zu Versicherungen zu eröffnen und sie dadurch im Fall einer schweren Katastrophe vor der Verarmung zu bewahren. Rückversicherer haben zum jüngsten Wachstum der Mikroversicherung beigetragen, indem sie Mikrofinanzinstitute und Erstversicherer bei der Konzipierung und Entwicklung geeigneter Produkte unterstützt und ihnen bei der Etablierung angemessener Risikoteilungsstrukturen geholfen haben. Eine Rückversicherungsdeckung gilt oft sogar als Voraussetzung für den Ausbau von Mikroversicherungslösungen.

Auch die Regierungen selbst sind durch die finanziellen Folgen von Naturkatastrophen stark bedroht: Sie haben nicht nur die unmittelbaren Kosten für Hilfsmassnahmen zu tragen, sondern müssen auch längerfristig für die Folgekosten von grossen Infrastrukturprojekten aufkommen, wenn beschädigte Strassen oder andere öffentliche Anlagen und Einrichtungen wiederaufgebaut werden müssen. Traditionell finanziert der öffentliche Sektor Katastrophenschäden im Nachhinein. Dazu werden Steuern erhöht, Mittel aus anderen Haushaltsposten abgezogen, in- und ausländische Kredite in Anspruch genommen und Geld bei multilateralen Finanzinstituten geliehen. Die Regierungen verfolgen jedoch zunehmend einen proaktiven Ansatz zur Finanzierung von Katastrophenrisiken und sichern sich die potenziell benötigten Finanzierungsmittel, bevor Naturkatastrophen überhaupt eintreten. Zu solchen vorausschauenden Finanzierungsmechanismen gehören neben Versicherungen auch gewisse Kapitalmarktlösungen wie beispielsweise Anleihen, die bei einem zuvor festgelegten Ereignis wie etwa einem Erdbeben einer bestimmten Stärke zur Auszahlung kommen (siehe Kasten unten). Bei der Gestaltung und Entwicklung neuer Risikotransferlösungen für Staaten spielen die Rückversicherer eine führende Rolle.

Ernteversicherung

Im Juli 2009 schloss Swiss Re einen Agrar-Rückversicherungsvertrag mit der Stadtverwaltung von Beijing ab. Im Rahmen dieses Abkommens wird die Stadtverwaltung das gesamte Agrarversicherungsgeschäft in Beijing zusammenfassen und die Mittel bereitstellen, um die Rückversicherungsdeckung direkt mit Rückversicherern abzuschliessen. Dadurch kann die Verwaltung wesentliche agrarwirtschaftliche Risiken auf den privaten Sektor überwälzen. Die Begünstigten werden die Versicherungsgesellschaften im Rahmen des staatlich subventionierten Agrarversicherungsprogramms in Beijing sein. Im Falle eines Katastrophenschadens wickelt Swiss Re als federführender Rückversicherer Schadenzahlungen mit den einzelnen Versicherern direkt ab. Diese öffentlich-private Partnerschaft fördert auch die nachhaltige Entfaltung der Landwirtschaftsversicherung und trägt dazu bei, die Produktivität der chinesischen Agrarindustrie angesichts weltweiter Bedenken über die Versorgungssicherheit anzukurbeln.

Diese Transaktion ist ein weiteres Beispiel dafür, wie durch Partnerschaften zwischen dem öffentlichen und privaten Sektor die lokale und regionale Versorgungssicherheit erhöht werden kann. Swiss Re hat eine Reihe von öffentlich-privaten Geschäftstransaktionen im Agrarbereich abgeschlossen, darunter Wetterversicherungen in Mexiko, Indien und Afrika.

Wetterindexversicherung: Förderung von Investitionen in die Landwirtschaft

Die Bauern in Entwicklungsländern sind in hohem Masse dem Risiko von Ernteausfällen und deren Folgen ausgesetzt, die von Dürre als auch anderen Naturkatastrophen herrühren können. Rückversicherer können mit der Entwicklung oder Förderung innovativer Deckungskonzepte dazu beitragen, dass die Bauern in solchen Fällen finanziell abgesichert sind. Vor allem in den Entwicklungs- und Schwellenländern können solche Produkte einen wichtigen Beitrag zur Förderung der ökonomischen und sozialen Entwicklung leisten.

Zu den innovativen Deckungskonzepten zählen insbesondere indexbasierte Versicherungsprodukte. Diese richten sich nicht nach den tatsächlichen Schäden, sondern nach Indizes, etwa für Regenfälle, Temperatur, Luftfeuchtigkeit oder Ernteerträge, oder nach Satellitenbildern der Vegetation. Da keine Schadenbewertung für den Einzelfall vorgenommen werden muss, sind die Verwaltungskosten für diese Produkte sehr viel geringer.

Rückversicherer fördern seit jeher neue Technologien.

Indexbasierte Versicherungen sind für den Agrarsektor äusserst attraktiv. Rückversicherer spielen eine entscheidende Rolle bei der Entwicklung von Wetterderivaten, einem Markt, der seit über zehn Jahren kräftig wächst. Die Versicherungswirtschaft hat dieses Instrument erfolgreich in verschiedenen wetterabhängigen Branchen eingesetzt.

Reagieren auf den Klimawandel: Anpassung an die unvermeidlichen Folgen und Förderung grüner Technologien

Die Aussichten auf extremere Wetterereignisse aufgrund des Klimawandels und deren potenziell verheerende wirtschaftliche, soziale und politische Folgen sind für die Rückversicherer sehr besorgniserregend.

Sie beschäftigen sich schon seit den Siebziger-Jahren mit dem Phänomen Klimawandel und haben ihre Erkenntnisse auch der Öffentlichkeit zur Verfügung gestellt. Ausgehend von ihrer Kernkompetenz, der Zeichnung von Risiken, entwickeln und lancieren sie aktiv neue Produkte, die nicht nur den Versicherungsnehmern helfen, sich auf den Klimawandel einzustellen, sondern auch viel dazu beitragen können, dass die Umstellung auf eine klimafreundliche Wirtschaft gelingt. Die Rückversicherer fördern seit jeher neue Technologien – darunter auch grüne Technologien wie Windfarmen und Solartechnologien, indem sie entsprechenden Rückversicherungsschutz gewähren.

Als wichtige Risikoträger nehmen die Rückversicherer eine Vorreiterrolle ein, wenn es darum geht, Risiken zu erkennen, die von neuen Technologien ausgehen. Dies ist ein wichtiges Element bei der langfristigen Absicherung von Erstversicherern – und letztlich aller versicherten Privatpersonen und Unternehmen – gegen die finanziellen Folgen negativer Ereignisse. So ermöglichen es die Rückversicherer der Wirtschaft und der gesamten Gesellschaft, Risiken einzugehen, die für den Fortschritt erforderlich sind.

© 2010 Swiss Re. Alle Rechte vorbehalten.

Titel:
Wegweisende Einführung in die Rückversicherung

Inhalt:
Philippe Brahin, Jean-Michel Chatagny,
Urs Haberstich, Roman Lechner, Andreas Schraft

Verfasser und Redaktoren:
Kai-Uwe Schanz, Katharina Fehr, Tom Armitage

Managing Editor:
Esther Baur

Gestaltung und Produktion:
Logistics/Media Production

Foto:
pdil, Getty Images (Umschlag)

Das Material und die Schlussfolgerungen in dieser Publikation dienen ausschliesslich zu Informationszwecken. Die Autoren geben keine Gewähr hinsichtlich deren Vollständigkeit. Die Aussagen in diesem Bericht können aktuelle Erwartungen in Bezug auf künftige Ereignisse enthalten, die auf bestimmten Annahmen beruhen. Diese Aussagen beziehen sich auf bekannte und unbekannte Risiken, ungewisse Umstände und andere Faktoren, die nicht vollständig sind. Die Autoren dieses Berichts sind nicht verpflichtet, Aussagen aufgrund neuer Informationen, künftiger Ereignisse oder sonstiger Faktoren öffentlich zu revidieren oder zu aktualisieren. Die Swiss Re Gruppe und ihre Gruppengesellschaften haften unter keinen Umständen für finanzielle Verluste oder Folgeschäden, die im Zusammenhang mit der Nutzung der in dieser Publikation aufgeführten Informationen entstehen.

Bestell-Nr.: 1504240_10_de
12/10, 1000 de

Schweizerische
Rückversicherungs-Gesellschaft AG
Mythenquai 50/60
Postfach
8022 Zürich
Schweiz

Telefon +41 43 285 2121
Fax +41 43 285 2999
www.swissre.com

© 2010 Swiss Re. Alle Rechte vorbehalten.