

HERBST 2019

# marktreport

WAS VERSICHERER BEWEGT

NEUE MÄRKTE  
Nordafrika ruft

SOMMERLICHE WETTEREXTREME  
Steigt der Bedarf an Dürrepolicen?

# INHALT



**4** NEUE MÄRKTE  
Nordafrika ruft

**20** HÜRDE IN DER LEBENS-  
VERSICHERUNG NEHMEN  
Antragsprozess 4.0

**12** WINTERSTURM-SAISON  
Naturgefahren-Modellierung  
spielt herausragende Rolle



**14** AUTONOMES FAHREN  
„Mobilität ist künftig  
intermodal zu verstehen.“

**24** SOMMERLICHE WETTEREXTREME  
Steigt der Bedarf  
an Dürrepolicen?



**17** IMPULS  
Versicherungsschutz nur noch  
für nachhaltige Kunden?

**28** EIN TAG IM LEBEN EINES VER-  
SICHERUNGSVORSTANDS 2089  
Die Zukunft ist jetzt

## IMPRESSUM

Herausgeber:  
Deutsche Rückversicherung  
Aktiengesellschaft  
Hansaallee 177  
40549 Düsseldorf

Redaktion:  
Stephanie Embach-Stein, Anja Jöhring, Sven Klein,  
Andreas Meinhardt (verantwortlich für den Inhalt), Jan Stepic

Grafik + Druck:  
bernauer-design.de

Bilder:  
istockphoto.com@uchar, Anagramm, EKH-Pictures, AlxeyPnferov, xefstock,  
Oleksii Hlembotskyi, shuoshu, 123RF.com@Nataliia Kravchuk, gettyimages.de  
©RilindH, picture alliance©Stefan Rampfel/dpa, Shutterstock@Sudowoodo

Veröffentlicht im Oktober 2019

## Liebe Leserinnen und Leser,

ob es um die Klimadebatte, um Digitalisierung oder die Mobilität der Zukunft geht – alle Zeichen stehen auf Veränderung. In der Herbst-Ausgabe unseres Deutsche-Rück-Magazins marktreport haben wir wieder aktuelle Themen für Sie aufbereitet. Wenn wir damit den einen oder anderen Impuls für den fachlichen und persönlichen Austausch geben können, würde mich das freuen!



**Nordafrika ruft:** Der nordafrikanische Markt ist auch für Rückversicherer attraktiv. Denn wer Häuser baut, Autos kauft und Unternehmen gründet, muss sie auch versichern. Lesen Sie in unserem Leitartikel, welches Potenzial in den Maghreb-Staaten steckt.

Seit der extremen Hitze und anhaltenden Dürre im Sommer letzten Jahres ist klar: Sommerliche Extremereignisse sind in der Landwirtschaft nicht mehr auf lokale Starkregen und Hagel-schlag beschränkt. **Steigt der Bedarf an Dürrepolicen?**

Bleiben wir beim Thema Klima. Die Politik hat die Wirtschaft aufgefordert, ökologische, aber auch soziale und Governance-Risiken verstärkt zu berücksichtigen. Mittlerweile geht es dabei auch um unser Kerngeschäft. Doch soll unsere Branche **Versicherungsschutz nur noch nachhaltig wirtschaftenden Kunden** anbieten? Lesen Sie dazu den Impulsbeitrag meines Kollegen und Chief Underwriting Officers Achim Bosch.

Das automatisierte und vernetzte Fahren wird unser Mobilitätsverhalten nachhaltig verändern. Schon heute beobachten wir den **Trend von der individuellen zur individualisierten Mobilität**. Hat das Einfluss auf das Modell der Kraftfahrtversicherung und muss sie gar neu definiert werden? Wir lassen Sie im marktreport teilhaben an einem Gespräch unter Experten.

Nicht nur beim Thema Mobilität gilt: **Die Zukunft ist jetzt**. Vieles, was uns vor Kurzem noch futuristisch vorkam, hat Einzug in den Alltag gehalten. Werfen Sie mit dem international bekannten Versicherungsexperten und Influencer Dr. Robin Kiera einen Blick auf die Generation unserer Enkel.

Diese und weitere interessante Themen erwarten Sie im marktreport. Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre!

Ihr

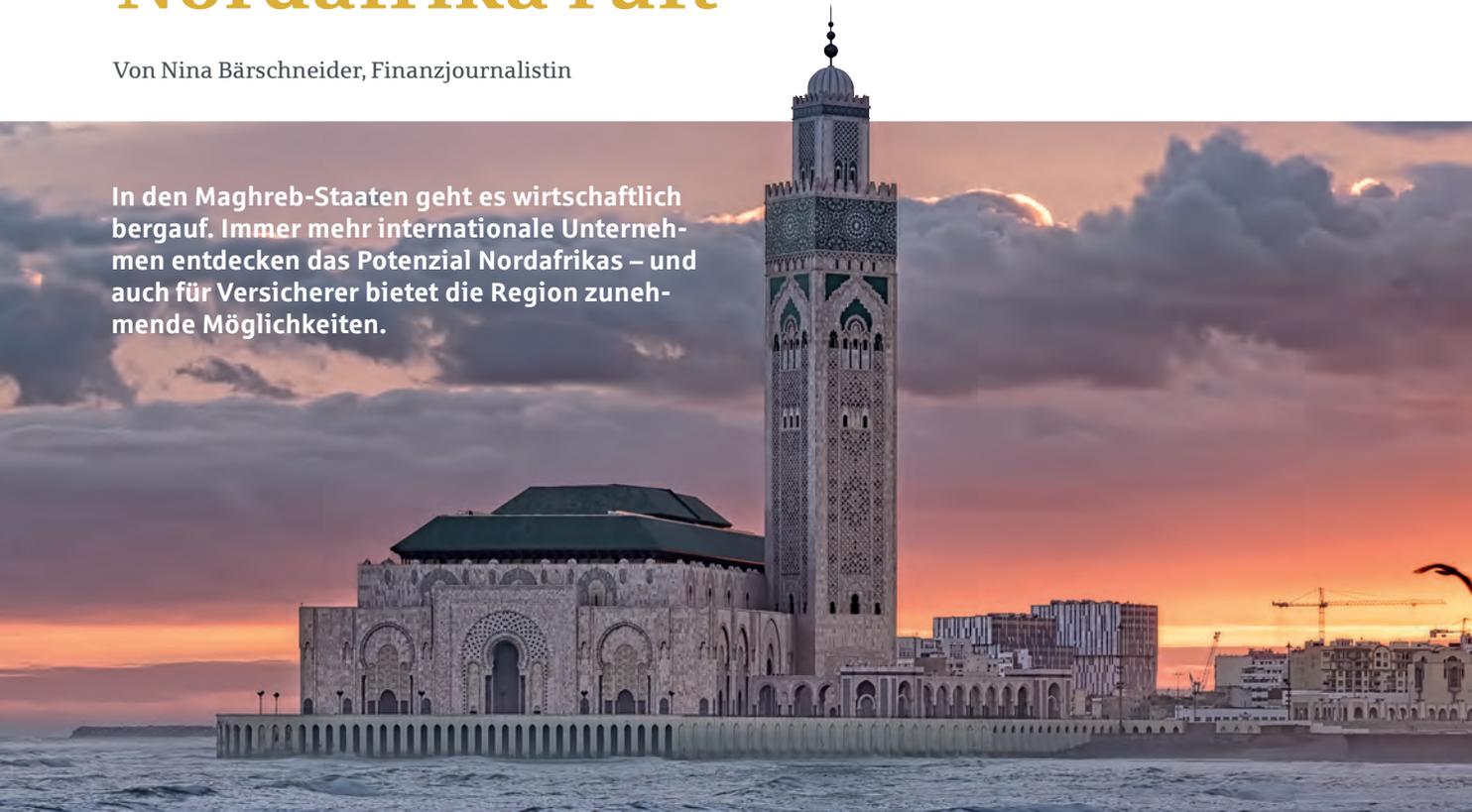
Frank Schaar  
Chief Executive Officer  
Deutsche Rück

## NEUE MÄRKTE

# Nordafrika ruft

Von Nina Bärschneider, Finanzjournalistin

In den Maghreb-Staaten geht es wirtschaftlich bergauf. Immer mehr internationale Unternehmen entdecken das Potenzial Nordafrikas – und auch für Versicherer bietet die Region zunehmende Möglichkeiten.



Im Jahr 1960 bebte die Erde unter der marokkanischen Hafenstadt Agadir: Ein Erdbeben der Stärke 5,8 zerstörte die Stadt komplett. Ein Drittel der Bewohner starb, weitere 12.000 wurden verletzt. Der Wiederaufbau der Stadt dauerte viele Jahre – und kostete die Versicherungsindustrie rund 230 Millionen US-Dollar.

Inzwischen floriert Agadir: Die Stadt ist nicht nur ein beliebtes Urlaubsziel, sondern profitiert auch wie andere Städte in Nordafrika vom wirtschaftlichen Aufschwung der Region. Das macht die sogenannten Maghreb-Länder Marokko, Algerien und Tunesien auch für ausländische Unternehmen attraktiv: Christoph Kannengießner ist überzeugt, dass Europa den nordafrikanischen Markt im Blick behalten sollte. Der Hauptgeschäftsführer des Afrika-Vereins der deutschen Wirtschaft unterstützt den Austausch von

deutschen Unternehmen in afrikanischen Märkten und weiß: „Immer mehr deutsche Unternehmen nehmen den nordafrikanischen Markt strategisch wahr.“ Dazu zählen auch Versicherer und Rückversicherer: Denn wer Häuser baut, Autos kauft und Unternehmen gründet, muss diese entsprechend versichern. „Der nordafrikanische Markt ist sehr profitabel und gleichzeitig gibt es nur wenige Rückversicherer, die sich für eine Expansion in die Region entscheiden“, sagt Laurent Beaugard, Nordafrika-Experte bei der Deutschen Rückversicherung Schweiz (DR Swiss). Beaugard hat eine Machbarkeitsstudie für den Einstieg in den nordafrikanischen Markt erstellt – und kommt zu dem Schluss: Es lohnt sich, in den Markt einzusteigen. Schon in diesem Jahr nimmt die DR Swiss erste Verhandlungen mit örtlichen Versicherern auf, um mögliche Kooperationen zu verhandeln.

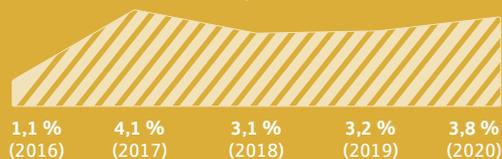
Die Sonne geht auf über Casablanca, der größten Stadt Marokkos und Zentrum für Industrie und Handel.

**Marokko: Vorzeigestaat in der Maghreb-Region  
verzeichnet stärkstes Wachstum**

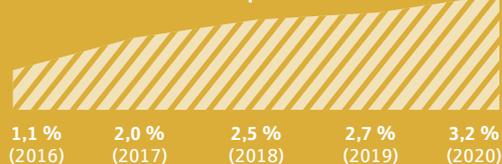
Unter den Maghreb-Ländern hat sich Marokko in den vergangenen zehn Jahren wirtschaftlich am besten entwickelt. Die Wachstumsprognosen liegen zwischen drei und vier Prozent für das Jahr 2020. „Die Investitionsmöglichkeiten sind hier besonders gut“, sagt Claudia Schmidt, Marktberaterin bei der Außenhandelskammer (AHK) Marokko in Casablanca. „Viele Unternehmen nutzen Marokko als Hub für den frankofonen Markt.“ Dafür sorgen unter anderem die Freihandelszonen, in denen ausländische Unternehmen keine Zölle und Abgaben zahlen müssen, sowie die Casablanca Finance City (CFC). Ihr Ziel: Casablanca zu einer Wirtschafts- und Finanzzentrale für den afrikanischen Raum auszubauen. Bereits heute ist die CFC von den größten internationalen Finanzzentren

**Erfreuliche wirtschaftliche Entwicklung in den Maghreb-Staaten**

Marokko-Bruttoinlandsprodukt



Tunesien-Bruttoinlandsprodukt



Algerien-Bruttoinlandsprodukt



Quelle: Germany Trade & Invest, Wirtschaftsdaten kompakt (Marokko, Algerien, Tunesien)

anerkannt und kann viele multinationale Unternehmen zu ihren Mitgliedern zählen – nicht zuletzt, weil die CFC sie umfassend beim Markteintritt auf den afrikanischen Kontinent unterstützt und ihnen zum Beispiel Steuervorteile verschafft.

Trotz einer Arbeitslosenquote von zehn Prozent profitiert die Bevölkerung von der positiven wirtschaftlichen Entwicklung und der stabilen politischen Lage. „Es gibt viele reiche Marokkaner“, sagt die AHK-Expertin. Sie kaufen verstärkt europäische Autos. In größeren Städten verbessert sich die Infrastruktur; es entstehen immer mehr Wohnungen. Das lockt auch deutsche Firmen nach Marokko, etwa den Nürnberger

Kabelhersteller Leoni mit drei Standorten. Der Technologiekonzern Siemens ist mit Produktionsstätten für Windkraftanlagen vor Ort. Bis 2030 will Marokko mehr als die Hälfte seines Energiebedarfs mit erneuerbaren Energien generieren.

Saham Finances steht sinnbildlich für den wachsenden Markt in seiner Heimat. Der führende Versicherer Marokkos, der 2017 afrikaweit einen Umsatz von 1,2 Milliarden US-Dollar erzielte, wurde im vergangenen Jahr vom südafrikanischen Versicherer Sanlam übernommen – einem der größten Unternehmen Afrikas. „Diese Transaktion ist ein wertvoller Schritt für unsere Kunden und bietet operative und kommerziell

Neben arabischer Baukunst prägt moderne Architektur das Stadtbild Casablancas: das Twin Center im Distrikt Maarif.



le Synergien für Saham Finances“, sagt Saham-Chefin Nadia Fettah in einer Pressemitteilung. Denn nicht nur Sanlam vergrößert damit sein Geschäftsgebiet – sondern auch Saham Finances, das weiter unter seiner Marke agiert. Für die Deutsche Rück ist dies eine interessante Entwicklung, sagt DR-Swiss-Mitarbeiter Beaugard. „Auf einmal braucht die Sanlam-Gruppe enorme Rückversicherungskapazitäten – und wird dafür auch eine attraktive Prämie zahlen.“

**Algerien: Reich, aber politisch unsicher**

Auch das Nachbarland Algerien hat wirtschaftliches Potenzial zu bieten – allein schon wegen seiner reichen Ölvorkommen und dem Öllexport. Mit

43,4 Millionen Einwohnern ist es zudem das bevölkerungsreichste Land in der Maghreb-Region. Jedoch: „Das Land leidet unter dem Verfall des Ölpreises“, erklärt Kannengießer vom Afrika-Verein. „Da der Ölverkauf auch für die staatlichen Einnahmen wichtig ist, investiert die Regierung weniger in Infrastruktur und ist derzeit auf Sparkurs.“

Dazu kommt eine hohe politische Unsicherheit, wer Nachfolger von Präsident Abdelaziz Bouteflika wird, der bereits im April nach anhaltenden Protesten zurückgetreten war. „Die ungeklärte politische Lage ist Gift für internationales Investitionskapital“, sagt Kannengießer. „Algerien ist nie damit aufgefallen, ▶

## Die Risiken der Maghreb-Region

In der Vergangenheit kam es in Nordafrika bereits zu einigen Großschäden.



## „Immer mehr deutsche Unternehmen nehmen den nordafrikanischen Markt strategisch wahr.“

Christoph Kannengießer, Hauptgeschäftsführer des Afrika-Vereins

besonders offen für internationale Investoren zu sein. Die Wirtschaft ist stark staatsdominiert.“

### Tunesien: Auf dem Weg in die Demokratie

Tunesien hingegen gilt als politisches Vorzeigeland in Nordafrika. Es hat als einziges Land in der Region nach der Revolution in den Jahren 2010 und 2011 weitreichende demokratische Reformen eingeleitet – und soll sich damit weg von einem autokratischen Regime und hin zu einer Demokratie entwickeln. „Die Revolution war ein großer Einschnitt für Tunesien – sowohl politisch als auch wirtschaftlich“, sagt Peter Schmitz, Auslandskorrespondent von der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Germany Trade & Invest (GTAI) in der Hauptstadt Tunis. Die Veränderungen in Tunesien seien jedoch seit jeher von Spannungen und Protesten begleitet: „Tunesien ist politisch stark zerklüftet. Bei rund 200 Parteien ist es beispielsweise schwierig, eine tragfähige Regierung zu bilden.“ In diesem Herbst stehen die Stichwahl um die Präsidentschaft sowie die Parlamentswahlen an. Wie sie auch ausgehen: Schmitz erwartet nicht, dass sich die politische Lage daraufhin sofort klarer darstellt.

Außerdem herrscht in Tunesien eine Inflation von mehr als sieben Prozent. Das drückt einerseits auf die Konsumfreude der Tunesier, macht das Land andererseits aber als Produktionsstandort für ausländische Unternehmen interessanter. „Attraktiv wirken auch die niedrigeren Löhne, etwa im IT-Bereich, und das relativ hohe Bildungsniveau der Tunesier“, sagt GTAI-Experte Schmitz. Einige deutsche Unternehmen sind schon seit Jahrzehnten in Tunesien aktiv – etwa der Automobilzulieferer Dräxlmaier, der dort 1974 einstieg und inzwischen an vier Standorten mehr als

9.000 Mitarbeiter beschäftigt. Deutsche Unternehmen sollten sich jedoch darüber bewusst sein, dass bürokratische Vorgänge meist länger dauern als in Europa, sagt Schmitz. Auch verstärkte sich in letzter Zeit wieder die Korruption. „Das macht den Markteinstieg für deutsche Unternehmen schwieriger planbar.“ Hinzu kommt, so Afrika-Experte Kannengießer: „Die nordafrikanischen Länder haben sich durchaus unterschiedlich entwickelt. Bei ihrer Betrachtung muss man stark differenzieren.“ Zudem sind die Beziehungen zwischen Marokko, Tunesien und Algerien selbst nicht besonders eng – der Handel untereinander beträgt nur rund drei Prozent. „Es gibt zwar eine Maghreb-Union auf dem Papier, aber faktisch keinen Freihandel“, sagt Kannengießer.

### Deutsche Firmen profitieren vom Vertrauensbonus

Eine weitere Hürde für viele deutsche Unternehmen ist die französische Geschäftssprache. Dennoch ist Deutschland ein gern gesehener Investor und Handelspartner in der Maghreb-Region. „Deutschland ist hier bekannt für gute Qualität und Zuverlässigkeit und gilt als Technologieführer“, sagt Kannengießer. „Darüber hinaus steht Deutschland nicht unter dem Verdacht, die Maghreb-Staaten dominieren zu wollen – im Gegensatz zu anderen Ländern, die hier als ehemalige Kolonialmacht agieren.“

Auch die Deutsche Rück könnte von ihrem Ruf als verlässliche Assekuranz profitieren, wenn sie die Expansion nach Nordafrika wagt. Als nicht börsennotierte Gesellschaft mit guter Bewertung durch die Ratingagentur Standard & Poor's wirke die Deutsche Rück vertrauenswürdig, sagt DR-Swiss-Mitarbeiter Beau-

## Wachstum in Sicht

Im Jahr 2017 machten die Versicherungsbeiträge in den Maghreb-Ländern knapp ein Fünftel des afrikanischen Prämienvolumens aus. Ihre Bedeutung könnte künftig noch steigen.

Quelle: Swiss Re

### Marokko

2,35 Milliarden  
US-Dollar  
(10,7 Prozent  
Marktanteil)



### Tunesien

647 Millionen  
US-Dollar  
(2,9 Prozent  
Marktanteil)

### Algerien

1,1 Milliarden  
US-Dollar  
(5 Prozent  
Marktanteil)

regard. „Durch unser eher konservatives Geschäftsmodell und eine stabile Eigentümerstruktur befürchten nordafrikanische Partner nicht, dass wir uns plötzlich wieder aus dem Markt zurückziehen.“

### Viel Potenzial für die DR Swiss

Beauregard kann die Expansion der DR Swiss in den nordafrikanischen Markt gut nachvollziehen: „In Europa hat die Deutsche Rück in vielen Ländern bereits einen überdurchschnittlichen Marktanteil. Um auch in Zukunft weiter zu wachsen, liegt der Eintritt ihrer Tochtergesellschaft in neue Märkte nahe.“ Dazu komme, dass die DR Swiss, anders als andere Wettbewerber, kein Problem mit der französischen Sprache habe – schließlich ist Französisch eine der Amtssprachen in der Schweiz. „Uns fällt es somit deutlich leichter, Beziehungen vor Ort aufzubauen“, sagt Beauregard.

Zwar machte Afrika zuletzt mit rund 22 Milliarden US-Dollar nur ein Prozent des weltweiten Prämienvolumens aus, die Maghreb-Länder haben daran einen

Anteil von knapp einem Fünftel. Jedoch verzeichnet die Region höhere Wachstumsraten als andere afrikanische Länder: Das Wachstum der Versicherungsbestände liege dort zwischen fünf bis zehn Prozent pro Jahr, sagt Beauregard. Er rechnet damit, dass das Prämienvolumen in der Maghreb-Region bis 2024 fünf bis zehn Millionen Schweizer Franken erreichen wird.

Auch wenn das Potenzial der Maghreb-Staaten für sich spricht und bisher nur 15 bis 20 ausländische Rückversicherer in der Region aktiv sind, gibt es bereits Überkapazitäten. Das heißt: Auf einen lokalen Versicherer kommen verhältnismäßig viele große internationale Rückversicherer. „Die Versicherungskapazitäten in Nordafrika sind bis auf wenige Ausnahmen relativ klein“, erklärt Beauregard. Dennoch will die DR Swiss zum Teil über die Rückversicherung lokaler Versicherer in den Markt einsteigen. Hierbei will sie sich auf klassische Sparten fokussieren – zum Beispiel auf Sach-, Haftpflicht-, Unfall- und Kfz-Versicherungen. ▶

## Nichtleben-Policen mit den höchsten Prämienvolumina

Marokko

**48,2 %**

Kfz-Versicherungen

**18 %**

Kranken- und Unfallversicherungen

Tunesien

**45 %**

Kfz-Versicherungen

**14,5 %**

Industrieversicherungen

Algerien

**49 %**

Kfz-Versicherungen

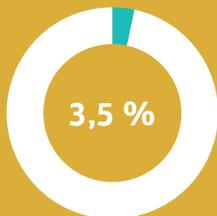
**36 %**

Sachversicherungen

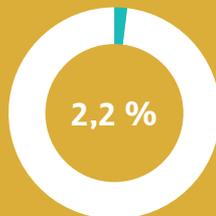
Quellen: Rapport d'activité du secteur marocain des assurances 2017; DR Swiss

## Versicherungsdurchdringung in den Maghreb-Ländern

Marokko



Tunesien



Algerien



Quellen: Autorité de Contrôle des Assurances et de la Prévoyance Sociale (Marokko); Comité Général des Assurances (Tunesien); Conseil National des Assurances (Algerien)

## *„In Europa hat die Deutsche Rück in vielen Ländern bereits einen überdurchschnittlichen Marktanteil.“*

Laurent Beauregard, Nordafrika-Experte der DR Swiss

Die Versicherungspotenziale unterscheiden sich je nach Land: In Marokko und Algerien kann es zum Beispiel zu starken Erdbeben kommen, in Tunesien hingegen weniger. In allen drei Ländern fragen die Menschen Kfz-Versicherungen immer häufiger nach – schon 2017 machten sie in jedem Staat fast die Hälfte des Prämienvolumens aus. „Das hat auch damit zu tun, dass Kfz-Versicherungen in den Maghreb-Staaten seit einiger Zeit verpflichtend sind“, sagt Beauregard. Zweitgrößte Sparte in Tunesien ist wiederum die industrielle Risikoversicherung, die beispielsweise bei Feuer greift. Attraktive Chancen gebe es für Terrorismusdeckungen, sagt Beauregard: „Hier können relativ hohe Preise erzielt werden.“

### **„Soft“-Retro-Deckungen zum Markteinstieg**

Neben diesem klassischen Vorgehen hat die DR Swiss noch eine zweite Strategie: Retro-Deckungen. Sie rückversichert also lokale Rückversicherer wie die Société Centrale de Réassurance (SCR) in Marokko,

die Compagnie Centrale de Réassurance (CCR) in Algerien und die Tunis Re in Tunesien. Die Unternehmen versichern teilweise Milliardensummen – zum Beispiel Ölraffinerien. „Das Geschäft dieser Gesellschaften repräsentiert einen großen Marktanteil aller im jeweiligen Markt operierenden Erstversicherer“, sagt Beauregard.

Dabei geht die DR Swiss „soft“ vor, weil sie sich bei ihrer Expansion auf eine spezielle Region oder Sparte fokussiert. Denn sie versichert nicht weltweit agierende Rückversicherungen, sondern einen lokalen Rückversicherer mit begrenztem Einzugsgebiet. „Davon profitiert unser Risikomanagement“, erklärt Beauregard. So kann die DR Swiss nämlich realistischer einschätzen, in welchem Umfang sie einspringen muss. Wenn sie zum Beispiel nur die Tunis Re bei Naturkatastrophen rückversichert, muss sie auch nur zahlen, wenn die Erde in Tunesien bebt – und nicht, wenn ein Sturm in Skandinavien sein Unwesen treibt. ■

WINTERSTURM-SAISON

# Naturgefahren-Modellierung spielt herausragende Rolle

Von Sven Klein, marktreport-Redaktion

Die aktuelle Wintersturm-Saison steht kurz bevor. Im Januar 2018 verursachte Orkantief FRIEDERIKE allein in Deutschland versicherte Schäden von rund einer Milliarde Euro. Was der Assekuranz in diesem Winter blüht, steht noch in den Sternen. Umso wichtiger ist es deshalb für Erst- und Rückversicherer, Exponierungen aus Naturgefahrenpolicen möglichst sicher abzuschätzen. Die richtigen Naturgefahrenmodelle spielen dabei eine herausragende Rolle.

Orkantief FRIEDERIKE richtete im Januar 2018 massive Schäden in Deutschland an – so wie in diesem Waldstück bei Kalefeld (Niedersachsen).

„Als Rückversicherer mit Kerngeschäft im deutschen Komposit-Markt ist die ‚Beherrschung‘ von Exponierungen aus Naturgefahrenpolicen von zentraler Bedeutung für uns“, erläutert Meike Müller, Geoökologin und Fachleiterin für Naturgefahren im NatCat-Center bei der Deutschen Rück. „Deswegen haben wir bereits Mitte der 1990er-Jahre damit begonnen, fundierte geowissenschaftliche Expertise aufzubauen und eigene Naturgefahrenmodelle zu entwickeln. Das erste war eins für Winterstürme.“

#### Eigene Modelle

Mittlerweile sind im Service-Portfolio des Düsseldorfer Rückversicherers ein eigenes Sommersturm- beziehungsweise Hagelmodell, ein Überschwemmungs- sowie ein Erdbebenmodell hinzugekommen. Müller: „So können wir unsere umfassende Kenntnis des deutschen Versicherungsmarkts und des Naturgefahrengeschehens in Deutschland adäquat einbringen und auch die zum Teil kleinräumigen Geschäftsgebiete unserer Kunden angemessen berücksichtigen.“ Ihre Modelle entwickle die Deutsche Rück dabei ständig weiter, sagt die Expertin. „Anhand der naturwissenschaftlichen Analyse von Schäden nach großen Ereignissen werden beispielsweise die verwendeten Schadenfunktionen stetig überprüft und bei Bedarf angepasst.“ Allen Modellen ihres Unternehmens liegen stochastische Ereignis-Sets zugrunde, die wiederum auf detaillierten Analysen des Naturgefahrengeschehens beruhen. Bei Winterstürmen fließen beispielsweise Messdaten der täglichen Spitzenböen an Wetterstationen und Ergebnisse von Klima-Simulationsläufen ein.

#### ELTs können vielfältig genutzt werden

Das Ergebnis der Modellierung eines versicherten Bestands ist ein sogenanntes Event-Loss-Table, abgekürzt ELT. Das ist eine Ergebnistabelle mit den berechneten Schadenaufwänden für alle Ereignisse des stochastischen Katalogs. Der Output des Wintersturmmodells der Deutschen Rück umfasse beispielsweise die Modellierungsergebnisse für mehr als 40.000 Ereignisse, weiß Müller. „Die ELTs bilden die Grundlage für die Ableitung wichtiger Risikomaße und können vielfältig genutzt werden“, erklärt die Naturgefahren-Spezialistin. „So lassen sich Value-at-Risk-Werte, also Ereignisschäden mit definierten Überschreitungswahrscheinlichkeiten beziehungsweise Wiederkehrperioden, bestimmen.“ Ebenso sei es möglich, Jahresschäden, gegebenenfalls mit Annahmen zur Basislast, oder aber weitere Kenngrößen der Schadenerwartung wie den Tail-Value-at-Risk und den Expected-Shortfall zu berechnen.

„Die ELTs und die daraus abgeleiteten Ergebnisse werden von uns genutzt und können auch unseren Kunden zur Verfügung gestellt werden, um ein umfassendes Bild der NatCat-Exponierung des analysierten Versicherungsportfolios abzuleiten“, erläutert Müller. „Ergebnisse wie diese sind für Risikomanagement und Unternehmenssteuerung von immenser Bedeutung.“ Wie hoch die Schäden in der bevorstehenden Wintersturm-Saison tatsächlich für die Assekuranz ausfallen, wisse auch die Expertin nicht, das stünde noch in den Sternen. Denn weder sie selbst noch ihre Kollegen aus dem NatCat-Center der Deutschen Rück könnten das Wetter voraussagen, so Meike Müller mit einem Lächeln. ■

## AUTONOMES FAHREN

# „Mobilität ist künftig intermodal zu verstehen.“

Im Gespräch: Marcos Lemaître, Senior Underwriter für das fakultative HUK-Geschäft bei der Deutschen Rück und Fabian Pütz vom Institut für Versicherungswesen der Technischen Hochschule Köln

**Automatisiertes und vernetztes Fahren wird unser Mobilitätsverhalten nachhaltig verändern. Schon heute ist der Switch von der individuellen zur individualisierten Mobilität in vollem Gange: Jeder schaut, wie er am sinnvollsten von A nach B kommt – und kombiniert dafür unterschiedliche Verkehrsmittel. Welchen Einfluss hat dieser Wandel auf das Modell der Kraftfahrtversicherung?**



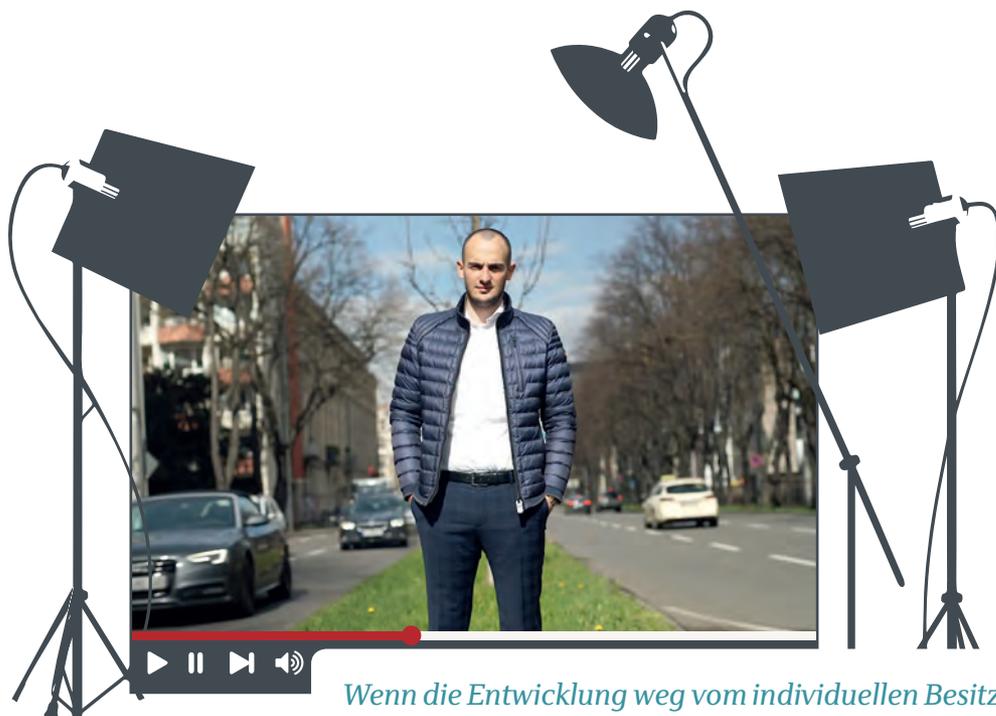
**Marcos Lemaître:** Ich habe vor wenigen Tagen gelesen, dass die Euphorie der Automobilindustrie etwas gedämpft wurde. Die Entwicklung hochautomatisierter und autonomer Systeme soll nämlich fünf bis zehn Jahre länger dauern, als bisher angenommen. Und die Autos werden zudem auch mindestens zehntausend Euro teurer durch die Technik, die verbaut werden muss. Ich frage mich, ob das für den einzelnen Kunden dann überhaupt noch eine Option sein wird? Oder ob es nicht vielmehr für Unternehmen wie Taxi- oder Lieferdienste interessant ist?

**Fabian Pütz:** Ja, die Kfz-Hersteller haben das Thema seinerzeit aus Marketinggründen gepusht. Mittlerweile ist da ein bisschen mehr Rationalität in die Diskussion eingekehrt. Ich bewerte das Thema eher aus gesellschaftlicher, gesetzgeberischer und politischer Perspektive. Zu versprechen, dass es bald keine Unfälle und Unfalltoten mehr gibt, ist gefährlich, wenn man es nicht halten kann. Ich

glaube auch nicht, dass der Kunde bereit ist, so viel mehr für die Technik zu zahlen, wenn er sich schon selber als guten Fahrer einschätzt und im Schnitt ein bis zwei Unfallereignisse hat. Aus gesamtgesellschaftlicher Sicht kann man hier steuerungspolitisch viel mehr erreichen, beispielsweise durch Temporeduzierung oder durch den serienreifen Einbau von Assistenzsystemen in Kleinfahrzeugen.

**Marcos Lemaître:** Ich glaube auch nicht, dass sich die Risikosituation so wandelt, dass es bald kein versicherbares Risiko mehr gibt. Das gibt es nach wie vor in diversen Automatisierungsstufen. Außerdem kommen durch die Kommunikation der Fahrzeuge untereinander neue Risiken hinzu, wie zum Beispiel Cyber. Aus rechtlicher Sicht besteht nach wie vor die Halterhaftung. Es gibt sicherlich Fälle und Unfallereignisse mit sehr hohen Schadenssummen, die beim Hersteller regressiert werden könnten. Aber ich denke nicht, dass sich beim Haftungssystem etwas fundamental ändert und dann kein Kfz-Haftungsrisiko mehr besteht.

**Fabian Pütz:** Da stimme ich Ihnen zu. Für mich liegt die eigentliche Verände-



*Wenn die Entwicklung weg vom individuellen Besitz des Fahrzeugs hin zu einer flottenbasierten Struktur geht, dann wird das durchaus einen Einfluss auf die Kfz-Versicherung haben.*

Fabian Pütz

zung in der Kundenschnittstelle. Vor allem im urbanen Raum. Nehmen Sie Use Cases wie Shared Mobility und Mobilitäts-Services. Die erlauben eine viel kosteneffizientere Nutzung. Hier können die Technologiekosten kompensiert werden. Wenn die Entwicklung weg vom individuellen Besitz des Fahrzeugs hin zu einer flottenbasierten Struktur geht, dann wird das durchaus einen Einfluss auf die Kfz-Versicherung haben.

**Marcos Lemaitre:** Zweifelsohne! Wir beobachten schon heute den **Switch von der individuellen zur individualisierten Mobilität**. Das heißt, jeder schaut, wie er am sinnvollsten von einem Ort zum anderen kommt – und kombiniert dafür verschiedene Verkehrsmittel. Das individuelle, private Fahrzeug wird nach und nach zurückgedrängt, der Zweitwagen wird dann irgendwann eher die Ausnahme als die Regel sein. Die Frage ist, wie die Automobilindustrie damit umgeht, wenn ihr das Hauptgeschäft wegbricht. BMW und Daimler haben beispielsweise darauf mit einem Joint Venture reagiert und die App Moovel gelauncht. Die vergleicht und kombiniert individuell un-

terschiedliche Mobilitätswege und -dienste wie zum Beispiel die Bahn oder das Fahrrad.

**Fabian Pütz:** Das Risiko besteht, dass sich auf der Nachfrageseite der Retail-Massenmarkt stärker zum B-to-C-Oligopol wandelt. Das heißt, dass es dann irgendwann nur noch eine Handvoll Mobilitätsanbieter anstelle von Millionen Einzelkunden geben wird. Darin sehe ich die größte Gefahr für reine Retail-Kraftfahrtversicherungs-Anbieter im Vergleich zu Versicherern, die bereits im Flottengeschäft aktiv sind und schon über Expertise im Risikomanagement und in der Beratung verfügen.

**Marcos Lemaitre:** Meines Erachtens müsste sich die Branche sogar wegbewegen von der starren Kraftfahrtversicherung, in der das Auto im Vordergrund steht, und hin zu einer übergreifenden Mobilitätsversicherung. Bei einem solchen Produkt hätte der Versicherungsnehmer Versicherungsschutz auf sämtlichen Mobilitätspfaden, die er betritt – ganz gleich, ob er dann beispielsweise mit dem Auto, dem Miet-E-Scooter, dem Peledec oder dem Fahrrad unterwegs ist. Auch ►



Sehen Sie hier unseren Film zum automatisierten Fahren.

hier könnte die Branche mit einem Schadenfreiheitsrabatt arbeiten, der dann auf die Person und nicht auf das Auto gemünzt wäre. Übrigens ist das schon jetzt keine Zukunftsmusik mehr. Die Allianz testet gerade im italienischen Markt ein solches Produkt.

**Fabian Pütz:** Das ist auch sinnvoll, vor allem was Haftpflichtrisiken angeht. Nehmen Sie zum Beispiel die E-Scooter. Von denen geht ein enormes Schadenpotenzial aus. Und wenn ich beispielsweise sehe, wie viele Leute in Zürich oder Köln mit E-Scootern ohne Helm unterwegs sind, muss man auch über einen Unfallbaustein nachdenken. Wenn man Mobilität in der Zukunft als intermodal versteht, sollte der Versicherungsschutz das auch abbilden. Dann macht eine strikte Trennung zwischen Kraftfahrt- und Allgemeiner Haftpflichtversicherung keinen Sinn mehr.

**Marcos Lemaitre:** In der Tat müssten solche Komponenten dann aus der Allgemeinen Haftpflichtversicherung herausgelöst und in einen neuen Mobilitätszweig eingebracht werden. Der Erstversicherer bildet damit Mobilität und alle Risiken, die damit einhergehen, ab. Es gäbe dann natürlich weiterhin einen Haftpflicht-Baustein „Auto“, der dann aber nicht mehr allein an das Fahrzeug, sondern auch an die fahrende Person gebunden wäre. Die Branche müsste sich also auf den Weg zu einer Art **All-Risk-Mobilitätspolice machen.** Und der Gesetzgeber müsste natürlich die Rahmenbedingungen hierfür schaffen.

**Fabian Pütz:** Korrekt. Denn im Moment ist allein der Kfz-Halter verpflichtet, den

Versicherungsschutz aufrechtzuerhalten. Ich glaube schon, dass auch künftig der Mobilitätsanbieter einen Versicherungsschutz braucht – beispielsweise für die obligatorische Haftpflichtkomponente, die grundsätzlich auch die Haftung des Fahrers einschließt, sowie für Kasko. Der Nutzer würde dann seine vertraglichen Risiken gegenüber dem Mobilitätsanbieter, wie etwa den Selbstbehalt, absichern.

*Durch die Kommunikation der Fahrzeuge untereinander kommen neue Risiken hinzu, wie zum Beispiel Cyber.* Marcos Lemaitre

**Marcos Lemaitre:** Ich gebe Ihnen recht, dass der Mobilitätsanbieter auch weiterhin Versicherungsschutz brauchen wird. Aber vielleicht anders als bisher. Vorausgesetzt, dass der Opferschutz uneingeschränkt bewahrt bleibt, könnte man die Kraftfahrt-Haftpflicht in eine Halter- und eine Fahrerkomponente aufteilen. Der Mobilitätsanbieter würde dann die verschuldensunabhängige Halterhaftung aus der Gefährdung durch das Fahrzeug tragen und entsprechend absichern. Und der Nutzer hätte aus der Mobilitätspolice heraus Versicherungsschutz für seine verschuldensabhängige Fahrerhaftung und für seinen Selbstbehalt in der Kasko. ■





## IMPULS

# Versicherungsschutz nur noch für nachhaltige Kunden?

Von Achim Bosch, Chief Underwriting Officer der Deutschen Rück

**Die aktuelle Debatte um den Klimawandel hat das Thema Nachhaltigkeit ganz oben auf die Agenda der Politik katapultiert. Die Wirtschaft ist aufgefordert, in ihrem Handeln künftig verstärkt ökologische, soziale und Governance-Risiken (ESG-Risiken) zu berücksichtigen. Dabei geraten auch die Versicherer zunehmend in den Fokus. Zunächst ging es um ihre Rolle als Kapitalanleger. Manche Gesellschaften verzichten etwa inzwischen auf Investments in Industriebereiche wie die Kohlewirtschaft, die als klimaschädlich kritisiert werden.**

Mittlerweile geht es aber auch um den Kernbereich des Versicherungsgeschäfts: Sollen die Versicherer Unternehmen und ganzen Wirtschaftszweigen noch weiter Deckung gewähren, die nach den ESG-Maßstäben kritisch zu bewerten sind?

### **Politische Vorgaben in der Diskussion**

Die Vereinten Nationen diskutieren aktuell über die Prinzipien einer nachhaltigen Versicherungswirtschaft. Die Versicherer sind weltweit zu Stellungnahmen aufgefordert. Es drohen regulierende Eingriffe ▶



## *Wir wollen den Wandel der Wirtschaft zu mehr Nachhaltigkeit über einen längeren Zeitraum begleiten.*

Achim Bosch

in das Versicherungsgeschäft, bei denen unter Umständen konkrete Vorgaben für ein nachhaltiges Underwriting gemacht werden. Das hätte schwerwiegende Auswirkungen auf das Geschäftsmodell der Versicherungswirtschaft.

Ein Eingriff in das Underwriting ist meines Erachtens nicht nur ordnungspolitisch höchst fragwürdig, sondern auch unnötig. Denn ESG-Kriterien werden künftig verstärkt die Schadenerwartung, zum Beispiel aufgrund von klimatischen Veränderungen, bestimmen und dadurch quasi automatisch die Preise beeinflussen. Damit werden sie für die Risikobewertung ganz ohne politischen Zwang zunehmend wichtiger. Auf diese Weise wird die Versicherungswirtschaft auch im Kerngeschäft ihrer Rolle bei der Förderung der Nachhaltigkeit gerecht – und das, ohne marktwirtschaftliche Prinzipien auszuhöhlen. Darüber hinaus politisch motivierte Strafzuschläge zu verhängen, verbietet sich: Versicherungsprämien sind schließlich kein politisches Gestaltungsinstrument. Die Versicherer müssen auch in Zukunft in ihrer Tarifierung frei sein. Dem Versicherungsschutz liegt das Äquivalenzprinzip zugrunde: Die Höhe der Prämien richtet sich nach der markt- und betriebswirtschaftlichen Betrachtung des Risikos und nicht nach politischen Vorgaben.

Neben der reinen versicherungstechnischen Risikoeinschätzung sollte ein gutes Underwriting natürlich stets auch Themen wie Reputation und Governance umfassen. Diese Komponente ist durchaus knifflig: Denn zum einen darf die Sorge vor öffentlichem Druck oder schlechter Presse nicht dazu führen, dass eine ganze Branche, die aktuell noch eine volkswirtschaftlich wichtige Funktion ausübt, mit einem Versicherungsbann belegt wird. Zum anderen muss ein Versicherer beispielsweise, um seine eigene Reputation nicht zu gefährden, einem schlecht geführten Unternehmen grundsätzlich den Versicherungsschutz verweigern können – und zwar völlig unabhängig davon, ob es sich bei dem zu bewertenden Risiko um ein Kohlekraftwerk oder ein Wasserkraftwerk handelt.

### **Gesellschaftliche Verantwortung**

Zudem darf ein entscheidender Punkt nicht aus den Augen verloren werden: Versicherer müssen ihre Kernfunktion wahrnehmen und ihren Kunden Risikoschutz gewähren. Das gilt auch für uns als Rückversicherer. Wenn es in der Politik und in der Gesellschaft einen Konsens gibt, dass etwa der Betrieb eines Kraftwerks akzeptiert ist, dann muss auch die Versicherungswirtschaft ihrer ge-

sellschaftlichen Verantwortung nachkommen und Versicherungsschutz für dieses Risiko anbieten können. Als langjähriger Partner ihrer Kunden sieht sich die Deutsche Rück in der Pflicht, ihnen auch künftig Rückversicherungsdeckung zu bieten und damit den Wandel der Wirtschaft zu mehr Nachhaltigkeit über einen längeren Zeitraum zu begleiten.

#### **Eine genaue Abgrenzung ist schwierig**

Will man künftig die Versicherung als Treiber für eine Veränderung der Wirtschaft im Sinne der ESG-Kriterien instrumentalisieren, wirft das abgesehen von den geschilderten prinzipiellen Vorbehalten auch gravierende praktische Probleme auf. Was geschieht etwa mit Unternehmen, die als Zulieferer der Kohleindustrie nur einzelne Bauteile für Kraftwerke herstellen – will man diesen dann ebenfalls den Versicherungsschutz verwehren?

Industrielle Wertschöpfungsketten sind heute höchst komplex, und eine sektorale Klassifizierung etwa über „Heat Maps“ der Problemsparten, wie sie von den Vereinten Nationen angedacht ist, wird dieser Komplexität nicht gerecht. Hier wäre eine Differenzierung dringend nötig, will man nicht für ganze

Wirtschaftszweige eine Art Boykott ihrer heute vollkommen legalen Tätigkeiten zulassen.

#### **Starre Regeln nicht zielführend**

Wenn nachhaltiges Wirtschaften eines Kunden schadenminimierend wirkt, wird sich das automatisch in einer günstigeren Versicherungsprämie niederschlagen. Und umgekehrt führt schlechtes, beispielsweise umweltschädigendes Verhalten aufgrund einer steigenden Schadenerwartung zu entsprechend höheren Prämien. Es liegt also – völlig ohne Zwang – im Wesen der marktwirtschaftlich orientierten Versicherungswirtschaft, den steigenden ESG-Risiken zu begegnen. Vor diesem Hintergrund ist es nicht effizient, zusätzlich den Regulierungshebel bei in der Wertschöpfungskette vor- oder nachgelagerten Dritten, in unserem Fall der Versicherungswirtschaft, anzusetzen.

Starre Regeln, wie sie etwa durch einen künftigen Eingriff der Aufsicht beim Versicherungsschutz drohen könnten, wären nicht zielführend. Zwangsmaßnahmen widersprechen dem Kalkulationsprinzip der Versicherer und hätten negative Konsequenzen für Kunden, Versicherer und die Volkswirtschaft insgesamt. ■

## HÜRDE IN DER LEBENSVERSICHERUNG NEHMEN

# Antragsprozess 4.0

Interview mit Dr. Barbara Ries, Leiterin des Bereichs Markt- und Produktmanagement in der Lebens- und Krankenversicherung bei der Deutschen Rück



Das Interview führte Stephanie Embach-Stein, Redaktion marktreport

**Freizeitrisiken, Auslandsrisiken, Gesundheitsrisiken und endlose Berufelisten – davon ist der Antragsprozess in der Lebensversicherung schon lange geprägt. Der Katalog an Fragen ist lang, der Prozess eher auf Bestrafung von persönlichen Risikofaktoren ausgelegt. Für Kunden ist das oft schwer nachvollziehbar. Die Deutsche Rück geht neue Wege und hat einen Ansatz entwickelt, der die Probleme beim Antragsprozess lösen kann.**

#### **Frau Dr. Ries, was ist das Innovative am Ansatz der Deutschen Rück?**

Dass wir den Antragsprozess endlich kundenfreundlich gestalten. Der Bestand in der Berufsunfähigkeitsversicherung stagniert seit Jahren. Wir setzen auf einen modularen Ansatz, um die Hürde in der Berufsunfähigkeitsversicherung, aber auch in allen anderen biometrischen Produkten zu nehmen. Dabei stellen wir Gesundheitsbewusstsein, Belohnung und Individualität in den Vordergrund. Auf diese Weise wird gleichzeitig ein neues Mindset in der Risikoprüfung etabliert, das den klaren Fokus auf Genesung und die Leistungsauslöser von morgen legt. Und ein schlanker und moderner Prozess hilft natürlich auch dem Vermittler.

#### **Was genau muss man sich unter „kundenfreundlich“ vorstellen?**

Es geht darum, die „Negativbrille“ im Antragsprozess abzusetzen und das Positive zu sehen. Also statt die Risiken von Sportarten in den Vordergrund zu stellen, goutieren wir die Aktivität des Kunden. Denn jeder, der Sport treibt, ist agil, unter Menschen und mobil. In Zeiten immer weiter steigender psychischer Erkrankungen ist das ein sehr positiver Aspekt, der entsprechend höher als das Risiko eines vermeintlichen Extremsports gewichtet wird. Daher verzichtet unser Ansatz auf Zuschläge und Ausschlüsse. Lediglich bei Sportarten, die heute bereits zu einer Ablehnung führen, überwiegt das Unfall- und Verletzungsrisiko, sodass wir empfehlen, dieses auch weiterhin nicht zu versichern.

#### **Sie setzen auf Gesundheitsbewusstsein und Belohnung. Wie fließen diese Aspekte konkret in das Produkt ein?**

Indem wir die Frage nach der Freizeitgestaltung des Kunden für eine positive Kundeninteraktion und persönliche Ansprache nutzen. Ist der Kunde sportlich aktiv und kann dies durch Wearable-Daten verifizieren, erhält er direkt einen ersten Prämiennachlass. Auch Meditation und Achtsamkeit führen zu einem Nachlass: Wer sich um seine psychische Gesundheit



## **Unterstützen, Versichern, Belohnen – dieses Versprechen wollen wir künftig in den Vordergrund stellen.**

Dr. Barbara Ries

kümmert, sollte belohnt werden. Unser Ansatz verzichtet zudem auf Fragen nach geplanten Auslandsaufenthalten. Denn das ist einfach nicht mehr zeitgemäß. Auslandsaufenthalte gehören heute schließlich zum Alltag. Ob im Studium, als Sabbatical oder vom Arbeitgeber entsendet – Mobilität und Flexibilität halten gesund und sind positiv zu sehen.

### **Und welche Neuerungen gibt es bei den Gesundheitsfragen?**

Hier setzen wir ganz klar auf einen Paradigmenwechsel: vom Fokus auf Erkrankung zum Fokus auf Genesung. Das bedeutet, an die Stelle der starren Bestrafung von Vorerkrankungen tritt die Belohnung von Verhalten, das auf Gesundung ausgerichtet ist. Ist jemand heute gesund und mobil und hat etwa eine Vorerkrankung erfolgreich überwunden, wird er durch eine positive Risikoeinschätzung belohnt. Wir haben die Gesundheitsfragen so aufeinander aufgebaut, dass schwere und relevante Vorerkrankungen erfasst werden können, gleichzeitig jedoch so wenige Informationen wie möglich erfragt werden müssen. So bleibt der Prozess schlank und transparent. Vor dem Hintergrund der steigenden Bedeutung psychischer Erkrankungen als Leistungsauslöser bleibt die Frage nach psychischen Vorerkrankungen und Behandlungen allerdings weiter notwendig.

### **Sie verfolgen einen zeitgemäßen, auf moderne Erwerbsbiografien ausgerichteten Ansatz.**

Ja, denn in einen modernen Antragsprozess gehören natürlich moderne Berufsbilder wie Influencer und Blogger. Zwar haben sie mittlerweile ihren Weg in die Berufelisten gefunden, aber solche Anpassungen hinken ihrer Zeit naturgemäß immer einen Schritt hinterher. Zudem ändern sich bestehende Berufe durch technologische Entwicklung und Automatisierung ständig. Viele Tätigkeiten lassen sich außerdem keiner klaren Berufsbezeichnung zuordnen. Das führt im Vertrieb zum „Berufe-Bingo“ und der Suche nach der günstigsten Prämie für eine der passenden Bezeichnungen. Berufe mit möglicherweise schweren Belastungsprofilen, wie z. B. Verkäuferin, werden stigmatisiert und sind nur gegen eine hohe Prämie versicherbar. Je nach Branche kann die Tätigkeit einer Verkäuferin aber auch weniger belastend sein. Mit unserem Ansatz wollen wir hier mehr Klarheit schaffen.

**Und wie spiegelt sich das konkret bei den Berufsbildern wider?**

Wir haben eine Systematik aus elf Kriterien entwickelt, von denen der Kunde diejenigen auswählt, die auf ihn zutreffen. So wird er beispielsweise gefragt, ob er in Zwangshaltungen arbeitet, also kniend, hockend, liegend, gebeugt oder über Kopf, ob er feinmotorisch tätig ist oder unter Einsatz seiner Muskelkraft arbeitet und mehr als einmal pro Woche schwere Gewichte bewegt. Auch Kriterien, die die psychische Belastung einer Tätigkeit beschreiben, werden abgefragt. Also ob jemand etwa erhöhtem Lärm ausgesetzt ist. Im Hintergrund wird ein Punktesystem angewendet, das wiederum in eine Berufsklassensystematik übersetzt wird.

**Wie flexibel ist Ihr Ansatz?**

Die Feinjustierung und die Anzahl der Berufsklassen können wir individuell an den Versicherer und seine Underwritingpolitik anpassen. Die Kriterien erfassen Risikofaktoren durch z. B. eine erhöhte Unfallgefahr, erhöhte Stressbelastung oder den schnelleren Verlust der benötigten Fähigkeit und ermöglichen dadurch eine risikogerechte Tarifierung. Für uns als Lebensrückversicherer ist es wichtig, unsere Produkte so flexibel zu gestalten, dass sie sich an die jeweilige Geschäftspolitik und an die Prozesse der Versicherer anpassen lassen. Die neuen Ansätze aus den Bereichen Freizeit, Gesundheit und Tätigkeit lassen sich deshalb modular kombinieren und auf verschiedene Produkte anwenden. Die Ansätze enthalten nicht nur eine Prozessverbesserung und steigern die Kundenfreundlichkeit, sondern sie verändern das Mindset im Antragsprozess und im Underwriting. Damit kann sich der Lebensversicherer seinen Kunden von einer neuen, sehr positiven Seite zeigen. Unterstützen, Versichern, Belohnen – dieses Versprechen wollen wir künftig in den Vordergrund stellen. ■



## SOMMERLICHE WETTEREXTREME

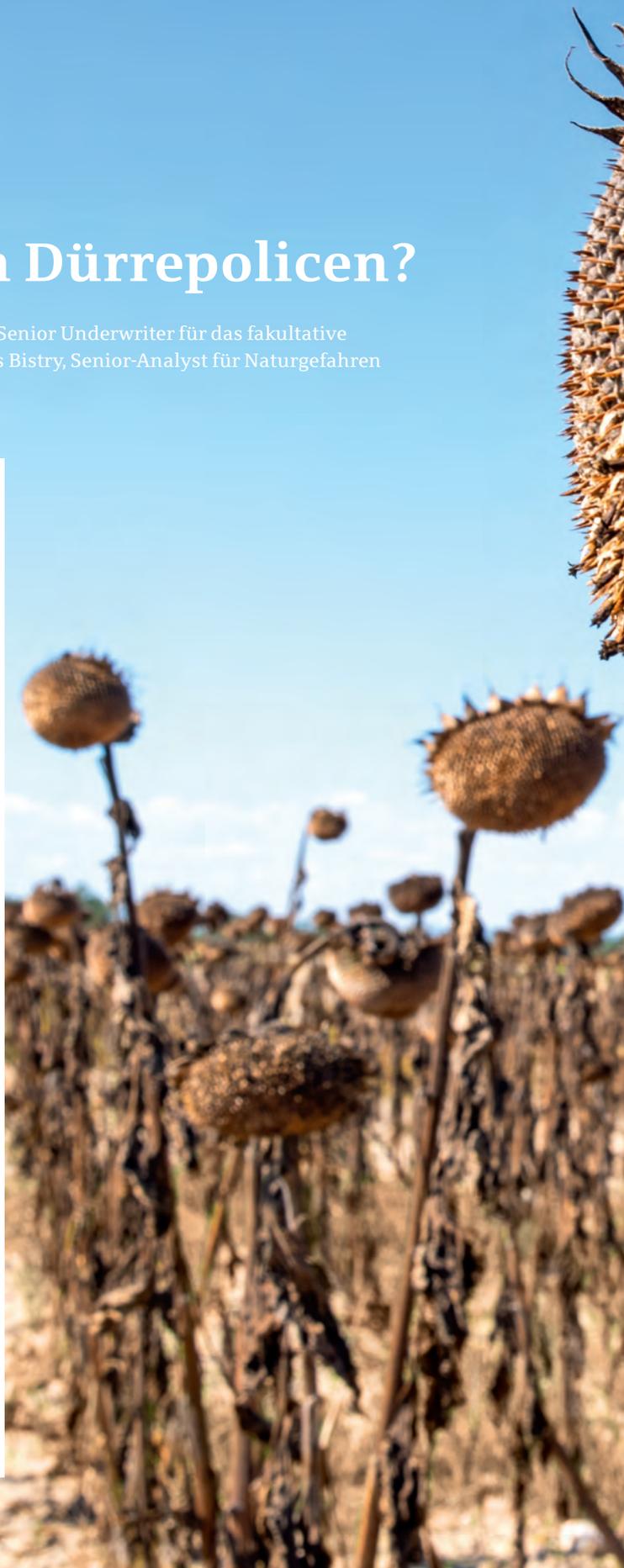
# Steigt der Bedarf an Dürrepolicen?

Von Gregor Pabst und Dorothea Winands, Fachleiter und Senior Underwriter für das fakultative Sach-Geschäft/Spartenmanagement Sach und Dr. Thomas Bistry, Senior-Analyst für Naturgefahren im NatCat-Center der Deutschen Rück

**Längst sind in der Landwirtschaft sommerliche Extremereignisse nicht mehr ausschließlich auf lokale Starkregen und Hagelschlag beschränkt. Spätestens seit dem Sommer 2018 ist klar: Extreme Hitzeperioden und anhaltende Dürrephasen können auch Mitteleuropa in weiten Teilen erfassen.**

Das Sommerhalbjahr (April bis September) 2018 war in Deutschland nicht nur wärmer als in den bisherigen Rekordjahren 1947 und 2003, es verlief darüber hinaus ungewöhnlich trocken. Die Folgen waren verheerend: Es entwickelte sich eine flächendeckende, schwere Dürre mit massiven Ernteverlusten in der Landwirtschaft und bundesweit war eine Fläche von über 2.300 ha von Waldbränden betroffen – die größte Fläche seit 1992. Und auch in diesem Jahr gibt es keinen Grund für Entwarnung: Abermals gab es große Waldbrände in Nordostdeutschland. Zudem dauert wegen der anhaltenden Wasserknappheit in tieferen Bodenschichten das massive Baumsterben und die damit seit 2018 einhergehende Anfälligkeit gegenüber Schadinsekten wie dem Borkenkäfer an. Die Situation ist so dramatisch, dass mittlerweile ein Masterplan für Deutschlands Wälder gefordert wird.

Auch die Landwirtschaft leidet weiter unter der andauernden Niederschlagsarmut – vor allem in Regionen Nordrhein-Westfalens, Niedersachsens und den ostdeutschen Bundesländern. So betrug die bundesweite Niederschlagsmenge bis Mitte August 2019 nur rund 50 Prozent des langjährigen Durchschnittswerts. Die Situation verschärfte sich vor





allem ab Juni 2019: Der war deutschland-, europa- und weltweit der wärmste Juni seit Aufzeichnungsbeginn und endete in Mitteleuropa mit einer Hitzewelle. Die nächste Hitzewelle Ende Juli war dann noch extremer: In Westdeutschland wurden flächendeckend Temperaturen von mehr als 40 °C gemessen. Die bisherigen deutschlandweiten Rekordwerte von 40,2 °C (2003) beziehungsweise 40,3 °C (2015) wurden an 14 Stationen zum Teil deutlich überschritten.

#### **Hitzesommer werden wahrscheinlicher**

Welchen Einfluss der Klimawandel auf das Auftreten von Hitzewellen hat, wird im Rahmen von Attributionsanalysen untersucht. Eine aktuelle Studie zeigt, dass durch den menschengemachten Klimawandel das Auftreten der Hitzewelle im Juli 2019 je nach betroffener Region etwa zwischen 10- und 100-mal

wahrscheinlicher geworden ist. Egal wie ambitioniert die Maßnahmen zur Reduktion der Treibhausgas-Emissionen sein werden: In den kommenden Jahren und Jahrzehnten wird sich der Trend zu höheren Temperaturen fortsetzen. Damit steigt auch die Eintrittswahrscheinlichkeit von Hitzesommern. So gehen die aktuellen Klimaprojektionen für das Vereinigte Königreich davon aus, dass Mitte des 21. Jahrhunderts, also in circa 30 Jahren, mit Sommertemperaturen wie 2018 statistisch etwa alle zwei Jahre zu rechnen ist. Fallen derartige Hitzeepisoden mit Phasen eines ausgeprägten Niederschlagsdefizits zusammen, sind extreme Dürresituationen vorprogrammiert. Ob Hitzewellen oder Dürreepisoden, die Landwirtschaft wäre stets betroffen. In welchem Ausmaß, lässt sich jedoch nicht pauschal sagen, denn die Auswirkungen von Hitze und Trockenheit können ►

## *In Deutschland sind nur etwa 0,5 Prozent der Ackerfläche gegen die Kumulgefahren wie Auswinterung, Überschwemmung und Trockenheit versichert.*

in Abhängigkeit von der angebauten landwirtschaftlichen Kultur und dem genauen Zeitpunkt und der Dauer des Ereignisses sehr unterschiedlich ausfallen.

Die Folgen für den landwirtschaftlichen Sektor können jedoch beträchtlich sein. So unterschritten die Ernteergebnisse in Deutschland im Jahr 2018 die Durchschnittswerte sehr deutlich. Für viele Höfe war dieses Jahr ein echtes Katastrophenjahr. Die Schäden werden im Markt auf rund 2,5 Milliarden Euro geschätzt. Um einen Teil davon aufzufangen, haben sich Bund und Länder auf ein Hilfsprogramm zum Teilausgleich der Schäden in existenzgefährdeten Betrieben mit einem Volumen von 340 Millionen Euro geeinigt. So sollen vor allem Landwirte unterstützt werden, die ihre Felderträge bislang nicht gegen Dürreschäden versichert haben. 2019 zeigt sich die Problematik erneut. Zwar sind die Erträge besser als im Vorjahr, insgesamt fällt die Ernte bei Getreide und Raps aber erneut unterdurchschnittlich aus.

### **Ackerflächen selten gegen Kumulgefahren versichert**

In Deutschland sind nur etwa 0,5 Prozent der Ackerfläche gegen die Kumulgefahren wie Auswinterung, Überschwemmung und Trockenheit versichert. Das ist im Vergleich zum europäischen Raum marginal. Bislang sah die Landwirtschaft kaum Bedarf an derartiger Versicherung. Hauptrisiko war für sie Hagel. So sind entsprechend 72 Prozent der Ackerfläche gegen Hagel versichert. Der Klimawandel verändert die Risikolage jedoch deutlich. Besonders Monokulturen sind gefährdet. Zudem macht das oftmals fremdfinanzierte Wachstum der landwirtschaftlichen Betriebe eine adäquate Absicherung erforderlich.

Hierfür bietet der Markt risikogerechte Deckungen zur Absicherung der wirtschaftlichen Folgen durrebedingter Ernteausfälle an. Dennoch ist die Nachfrage nach Versicherung gegen Dürre und Trockenheit verhalten. Ein Grund ist der Preis solcher Deckungen, der maßgeblich von der hohen Versicherungssteuer von 19 Prozent getrieben ist. Die Bundesregierung hat jedoch inzwischen Bereitschaft signalisiert, den Steuersatz analog der landwirtschaftlichen Mehrgefahrenversicherung auf 0,03 Prozent zu senken und damit die Dürreversicherung attraktiver zu machen.

Der Kumulcharakter der Dürregefahr ist im Eintrittsfall in seiner Großräumigkeit begründet – Dürren sind Flächenereignisse. Im Gegensatz zu Schäden durch Hagel oder Starkregen treten Ernteausfälle durch ausgeprägte Dürrephasen in Deutschland vergleichsweise selten auf. Somit zeichnet sich das Dürreisiko hierzulande bislang durch niedrige Auftretenswahrscheinlichkeiten und eine große Schadensvolatilität aus. Denn das Schadenpotenzial ist sowohl individuell als auch volkswirtschaftlich als sehr hoch einzuschätzen. Gerade die ausgeprägten Schwankungen und die hohen möglichen Gesamtschäden machen es zur Herausforderung, Risikokapital zur Deckung durrebedingter Ernteausfälle bereitzustellen.

### **Was bietet der Markt?**

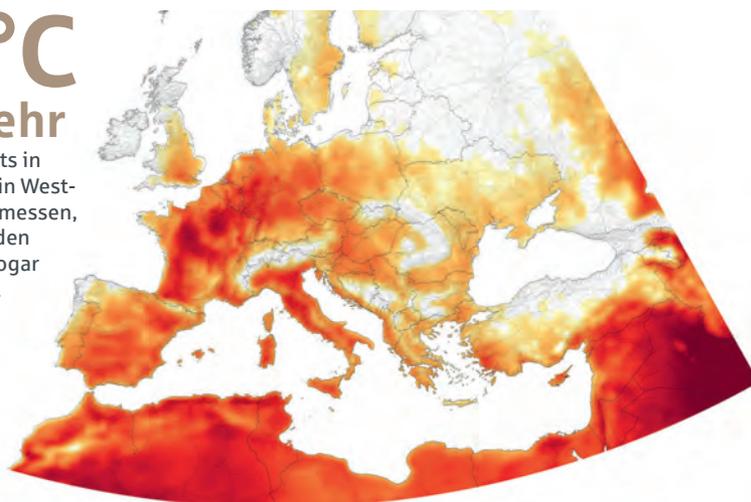
Marktüblich ist in Deutschland die schadensbasierte Hagel-Versicherung, optional ergänzt um die Gefahren Sturm und Starkregen. Dabei bildet eine vom Landwirt frei gewählte Versicherungssumme die Basis, die seinem im aktuellen Jahr erwarteten Ertrags- und Preisniveau entspricht. Im Schadensfall

## Tageshöchstwerte der Temperatur am 25. Juli 2019

abgeleitet aus dem amerikanischen GEOS-Modell

# 40 °C und mehr

wurden vielerorts in Frankreich und in Westdeutschland gemessen, in Belgien und den Niederlanden sogar zum ersten Mal.



Neben dem Allzeitrekord in Großbritannien von 38,7 °C in Cambridge verzeichnete auch die bis 1813 zurückreichende Messreihe der Wetterstation in

**Oxford mit 36,5 °C ihren höchsten jemals gemessenen Wert.**

wird die Schadenhöhe dann von einem Sachverständigen als prozentualer Schaden festgelegt, der sich auf den erwarteten Ertrag bezieht. Bei Index-Versicherungen ist die Entschädigungszahlung nicht an den Nachweis eines tatsächlich eingetretenen Schadens an den angebauten Kulturen geknüpft. Vielmehr wird das Recht gekauft, in Abhängigkeit von einem vertraglich definierten Index eine Zahlung zu erhalten. Der Markt bietet Dürreversicherungen als Eingefahrenprodukt oder – als Baustein einer Mehrgefahren-Ernteausfallversicherung – vor allem indexbasiert an. Die Zahl der Anbieter ist entsprechend der Nachfrage gering.

### Europa setzt auf staatliche Lösungen

In anderen europäischen Ländern ist seit Jahren eine staatlich unterstützte Dürreversicherung Standard, sodass die Bauern in diesen Ländern Wettbewerbsvorteile gegenüber deutschen Landwirten haben. In Frankreich und Spanien beispielsweise ist die Dürreversicherung Bestandteil einer obligatorischen Mehrgefahrendeckung angebunden an die Sachversicherung. Solche Subventionen für den Agrarsektor werden teilweise aus EU-Töpfen gespeist. Nach den Ernteaussfällen 2018 wurden daher in Deutschland die Rufe nach staatlicher Sofort-Hilfe entsprechend laut. Um Wettbewerbsnachteile im europäischen Vergleich zu kompensieren und einen umfassenden und

bezahlbaren Versicherungsschutz zu ermöglichen, ist auch eine staatliche finanzielle Förderung bei der Risikovorsorge in der Diskussion. Um einen Anreiz zu schaffen, sich gegen Dürreschäden zu versichern, unterstützt das Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft in einem ersten Schritt die Senkung des Steuersatzes für Dürreversicherung.

### Veränderte Risikosituation kann aktiv gemanagt werden

Ob staatlich oder privat, eines ist unabwendbar: Der Trend ansteigender Temperaturen, der sich laut Modellrechnungen die kommenden Jahrzehnte fortsetzen wird, wird Hitzeepisoden in Zukunft wahrscheinlicher machen. Sind diese häufiger, intensiver oder länger, können sich Dürreperioden entwickeln. Hierauf kann die Landwirtschaft mit Diversifikation, Anbau von hitzeresistenteren Getreidearten und gegebenenfalls mit Bewässerungsanlagen reagieren. Parallel hierzu ist damit zu rechnen, dass der Bedarf an Versicherungslösungen in Europa steigen wird. Für die Versicherungswirtschaft ergeben sich somit Möglichkeiten, aktiv der steigenden Risikosituation im Agrarsektor mit geeigneten Produkten zu begegnen und diese aktiv zu managen. In dem Wissen, dass das klimatische Änderungsrisiko bei der Gestaltung der Versicherungslösungen laufend berücksichtigt werden muss. ■



## EIN TAG IM LEBEN EINES VERSICHERUNGSVORSTANDS 2089

# Die Zukunft ist jetzt

Von Dr. Robin Kiera, Influencer und Gründer von Digitalscouting.de

Schon immer haben Zivilisationen technologische, wirtschaftliche oder politische Disruptionen erlebt. Nichts ist leichter, als Rat zu geben, wenn man schon weiß, wie sich die Situation entwickeln wird. Mit dem Wissen von heute würden wir etwa dem Reeder in den 1920er-Jahren zu massiven Investitionen in die junge Luftfahrt raten oder dem Hersteller von Fotoapparaten die Kooperation mit jungen Mobiltelefonunternehmen empfehlen. Den handelnden Akteuren war das jedoch zu ihrer Zeit nicht so klar. Was also erwartet die Versicherungs- und Finanzwirtschaft in der Zukunft? Wagen wir ein kleines Gedankenexperiment und werfen wir einen Blick auf die Generation unserer Enkel.



Wir schreiben das Jahr 2089. „Verrückt“, denkt Dr. Tom Glaesner, als er sein Haus im Zentrum von Hamburg verlässt, „dass Großvater zu seiner Zeit – zu Beginn der 2020er-Jahre – manchmal eine halbe Stunde lang einen Parkplatz suchen musste.“ Er steigt in das wartende UBER. Jeden Morgen bringt ihn ein anderes Auto ins Büro – ohne Wartezeit. Über die Konnektivität der Sensoren in seinen Wearables und in seinem Haus kalkuliert das größte Mobilitätsunternehmen der Welt, zu welchem Zeitpunkt sich ein autonom fahrendes Auto von den riesengroßen Park-Arealen außerhalb der Stadt zu Glaesner aufmachen muss, um ihn sekundengenau abzuholen. Mit dem Einsteigen passen sich die Beiträge für seine Unfallversicherung an – automatisiert. In der Kranken- und Pflegeversicherung sammelt Glaesner heute Minuspunkte. Denn ohne die tägliche Sieben-Kilometer-Fahrradtour – eine auf ihn individuell abgestimmte Fitnessmaßnahme – kommt er nur schwer auf seine Punktzahl, um seinen Premium-Status in der Kranken- und Pflegeversicherung zu halten.

### Regulieren darf nur noch der Algorithmus

Auf dem Weg zur Arbeit sieht er sich mit seiner Virtual-Reality-Brille ein Drohnengutachten und den Datenreport eines Explosionsschadens in einem Chemiewerk in Brasilien an. Glaesner arbeitet wie sein Großvater bei einem großen Life-Risk-Tech-Unternehmen – früher Versicherer genannt. Zu Beginn seiner Karriere, in den 2060er-Jahren, war er noch ein paar Mal persönlich zu Industrieschäden geflogen, um sie zu begutachten. Heute nehmen Drohnen, Mikrodrohnen und autonome Fahrzeuge vor Ort die Schäden auf. Kombiniert mit den vielen Yotta-Byte an Daten durch Millionen kleiner und großer Sensoren analysieren sie das Geschehene. So werden innerhalb weniger Tage, manchmal sogar nur weniger Stunden bis zu zehn Milliarden Euro ausgezahlt. Glaesner verantwortet die Regulierung. Er studiert das neue KI-Update, um die Effektivität des neuen Algorithmus zu prüfen. ▶





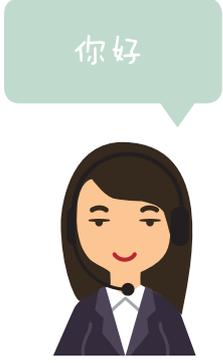
Hallo Li!

Schon seit Jahren haben er und seine Mitarbeiter keine Schäden mehr reguliert. Die Aufsichtsbehörde hatte dies in einem Rundschreiben nach dem großen Skandal im Jahr 2076 verboten. Regulieren darf heute nur noch der Algorithmus. Zu ungenau waren die Schadenauszahlungen gewesen und so manche Schaden-Kosten-Quote war dadurch gesenkt worden. Heute gibt es gar keine Schaden-Kosten-Quote mehr. Heute wird der Versichertengemeinschaft die Differenz erstattet. Risikoträger müssen sich in der Sachversicherung mit fest kalkulierten Prämien begnügen.

### Nur einige Spezialisten quälen sich noch zum Flughafen

Angekommen im Büro wartet eine volle Agenda auf Glaesner: Abstimmungen mit der Zentrale in China stehen an. Er arbeitet gern mit Li zusammen. Sie haben schon viele Projekte gemeinsam gestemmt. Glaesner hatte zwar während seiner YouTube-Promotion einige Kurse in Chinesisch belegt, aber seit dem Durchbruch der perfekten Google-Simultanübersetzung per Voice spricht er auf Deutsch und Li hört die chinesische Übersetzung. Persönlich begegnet sind sie sich bislang nicht. Schließlich gehören Geschäftsreisen der Vergangenheit an. Nur einige Spezialisten müssen sich noch zum Flughafen quälen.

Für den Workshop hat sich Tom Glaesner heute einen Raum geblockt. Sonst sitzt er – wenn er nicht im Homeoffice ist – an irgendeinem freien Schreibtisch. Feste Büros kennt er nur aus Opas Erzählungen. Heute sitzt Jacqueline neben ihm, die Vorstandskollegin für den Vertrieb. Auf der anderen Seite der Werkstudent.



你好

### Millionen Leben gerettet durch Künstliche Intelligenz

„Irgendwas stimmt nicht“, meint Glaesner plötzlich zu Li. In der Mittagspause hatte er sich Spaghetti Carbonara aus dem 3-D-Food-Drucker gezogen. Seitdem geht es ihm nicht gut. „Ich gehe mal lieber schnell in die One-minute-Klinik.“ Im Gegensatz zu seinem Großvater, der noch mit Blaulicht und Sirene in die Uniklinik Eppendorf gefahren worden war, geht er nur in eine telefonzellengroße Klinik.

Während der Standard-Scan läuft, schildert er dem Health-Algorithmus seine Beschwerden. Der Algorithmus kennt die komplette Krankengeschichte der Familie Glaesner. So hatte er herausgefunden, dass es eine erbliche Belastung durch zu hohen Weizen- und Vitamin-D-Konsum gab. Seinen Großvater hatte dies das Leben gekostet. Der Health-Algorithmus verschreibt Glaesner ein Medikament, das sogleich in der für ihn richtig dosierten Menge ausgegeben wird. Seit der Individualisierung der Medizin und der Einführung der Datensammlungspflicht haben Daten und Künstliche Intelligenz Millionen Menschenleben gerettet. Bisher

völlig unbekannt Korrelationen von Verhalten und Krankheiten waren erkannt worden. Heute stellen Health-Risk-Unternehmen jedem Kunden individuelle Ernährungs- und Fitnessmaßnahmen zusammen.



## Nur Fiktion oder schon Realität?

**Es klingt nach ferner Zukunft, aber es ist keine Fiktion mehr. Nahezu alle erwähnten Technologien in diesem Gedankenspiel zum Jahr 2089 werden heute schon entwickelt oder sind sogar in anderen Märkten schon im Einsatz – wie etwa die One-minute Clinic von Ping An.**

Für den, der sie umsetzt, verringert sich die individualisierte Krankenversicherungsprämie nochmals. Wer sich nicht daran hält, zahlt mehr. Policen kosten jetzt nur noch einen Bruchteil dessen, was sie früher kosteten. Für seinen Großvater war das alles jedoch zu spät gekommen. Er starb 2082 kurz vor seinem 100. Geburtstag. Wenige Tage später Oma. Sie jedoch an gebrochenem Herzen. Dafür gab es noch keine Lösung.

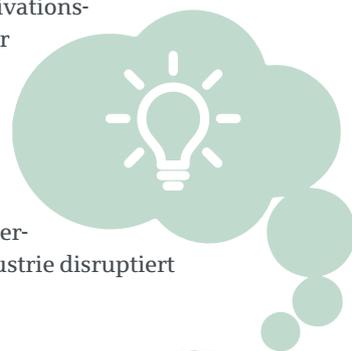
15:30



Zurück im Office schaltet Glaesner pünktlich um 15:30 Uhr alle Kommunikationsmittel stumm und zieht sich in einen Ruhe-Loft zurück. Schließlich will er das Halbfinale des Europäischen eSports-Fußball-Cups nicht verpassen – der Hamburger SV gegen Real Madrid. Opa hatte ihm von der 5-zu-1-Begegnung Anfang der 1980er-Jahre vorgeschwärmt. Da hatten noch Menschen gegen Menschen gespielt. Auch heute füllt Fußball die Stadien rund um die Welt – in der echten und in der virtuellen Realität. Allerdings, um den eSportlern zuzuschauen. Seine Geschäftspartner und Kollegen wissen, dass Tom Glaesner jetzt wegen seines Hobbys nicht erreichbar ist – mitten am Tag. Das ist allerdings völlig normal – auch für ihn als Vorstand. Ein zweites Zeitfenster hat er für die Nachmittage mit seiner Tochter eingestellt. Niemand kontrolliert seine Zeit. Stempeluhr gibt es nur noch im Museum.

Die Euphorie des HSV-Finaleinzugs gibt ihm einen Motivations-schub für das wichtigste Meeting des Tages: Dr. Glaesner präsentiert die aktuellen Schadenzahlen im Nachmittags-Stand-up des Vorstands – bei Jacqueline, Stefanie, Shixin und Ayse. Während Jacqueline berichtet, wie sich die Zahlen der beiden Tochterunternehmen Amazon und Google entwickelt haben, schweifen Glaesners Gedanken ab: „Kaum zu glauben, dass die beiden Tochterunternehmen einst fast die gesamte Versicherungsindustrie disruptiert hätten.“

Hätte ein gewitzter Aufsichtsrat damals nicht fähige Manager von den beiden Giganten und mehreren Start-ups abgeworben und ihnen als Vorstände Verantwortung gegeben und hätten diese dann nicht ein wahres Feuerwerk an digitalen Produkten und Services, echter Transformation und Modernisierung abgebrannt: Wer weiß, ob er und seine Kollegen heute nicht alle bei den großen Technologiekonzernen der 2020er und 2030er arbeiten würden – und nicht umgekehrt ...



**Deutsche Rück. Nähe mit Weitblick.**

**DEUTSCHE RÜCKVERSICHERUNG AKTIENGESELLSCHAFT**

Hansaallee 177  
40549 Düsseldorf  
Telefon +49 211. 4554-01  
[info@deutscherueck.de](mailto:info@deutscherueck.de)  
[www.deutscherueck.de](http://www.deutscherueck.de)