

RISIKEN

DAS MAGAZIN ZUM GESCHÄFTSJAHR 2016

DURCHSCHAUEN

SKISPRINGEN | Interview mit Sven Hannawald über eine riskante Sportart

GEFAHR AUS DER LUFT | Die Zahl der Drohnen wächst rasant – und mit ihnen das Risiko

GETEILTES WISSEN, GETEILTES RISIKO | Deutsche Mittelständler im Ausland – eine Herausforderung für die Versicherer

STARKREGEN | Die Naturgefahr des Jahres 2016 ist ein schwer zu kalkulierendes Risiko

RÜCKBLICK | Das Geschäftsjahr 2016 des Deutsche Rück Konzerns

DIGITALISIERUNG | Neue Impulse fürs Geschäft in der Lebensversicherung

INHALT

04 | DAS RISIKO SPRINGT MIT

Skispringen ist nichts für schwache Nerven. Ein Interview mit dem ehemaligen Profi Sven Hannawald über die Risiken einer gefährlichen Sportart.

10 | GETEILTES WISSEN, GETEILTES RISIKO

Wenn mittelständische Unternehmen ins Ausland streben, bedeutet das für kleinere Erstversicherer oft besondere Herausforderungen.

12 | GEFAHR AUS DER LUFT

Zwischenfälle mit Drohnen stehen immer mehr im Fokus der Versicherer. Denn das Risiko wird im Alltag oft unterschätzt.

16 | GESCHÄFTSJAHR 2016

Der Konzern hat 2016 seine Position in den Zielmärkten ausgebaut, die Substanz gestärkt und sein Ergebnis verbessert.

20 | DIGITALISIERUNG: NEUE IMPULSE FÜR DIE LEBENSVERSICHERUNG

Die Branche muss ihr Geschäftsmodell an die digitalisierte Welt anpassen. Eine Analyse.

22 | STARKREGEN

Ein schwer zu kalkulierendes Risiko: Die Prognose, welche Orte betroffen sein werden, ist fast unmöglich.

26 | WETTERSTATION MACHT SCHULE

Dank der Deutschen Rück ist ein Gymnasium in Düsseldorf die erste Schule der Stadt mit einer professionellen Wetterstation.

27 | IMPRESSUM



EDITORIAL

LIEBE LESERINNEN UND LESER,

welche Herausforderungen treiben Sie an? Welche Entwicklungen beschäftigen Sie?

Die Antworten sind so spannend wie vielfältig. Ihren Themen und Fragestellungen nähern wir uns immer wieder gemeinsam in vielen Besuchen und Gesprächen. Fachlich stark und menschlich nah bringen wir uns und unsere Expertise in diesen Dialog ein. Dabei sind es häufig genug ähnliche Themen, die wir mit Ihnen und mit Ihren Kolleginnen und Kollegen besprechen. Auf den folgenden Seiten widmen wir uns einigen dieser Fragestellungen.

Immer öfter sprechen wir mit Ihnen über das Risiko von **DROHNEN**. Die Deutsche Flugsicherung geht derzeit von deutschlandweit 400.000 privat oder gewerblich genutzten Drohnen aus. Diese Zahl soll sich bis 2020 verdreifachen. Damit steigt auch das Risiko und macht die „Gefahr aus der Luft“ zu einer spannenden Herausforderung, nicht nur für Spezialversicherer.

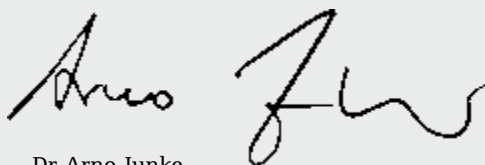
Was wir unter **PARTNERSCHAFTLICHER ZUSAMMENARBEIT** verstehen, zeigt die Analyse „Geteiltes Wissen – geteiltes Risiko“. Wir unterstützen deutsche Erstversicherer, wenn diese ihre Firmenkunden ins Ausland begleiten. Denn passende Versicherungslösungen erfordern Wissen um die Märkte und Risiken vor Ort. Immerhin ist heute fast jeder zweite deutsche Mittelständler im Ausland aktiv.

Ein wiederkehrendes Thema von großer Bedeutung sind Naturgefahren. Im vergangenen Jahr kam es zu verheerenden Schäden durch **STARKREGEN**. Allein die Tiefdruckgebiete ELVIRA und FRIEDERIKE verursachten versicherte Schäden in Höhe von 1,2 Milliarden Euro durch Starkregen. Dies ist ebenso ein Thema dieser Ausgabe wie die **CHANCEN DER DIGITALISIERUNG** für die Lebensversicherung.

Mitunter lohnt es sich, eine branchenfremde Perspektive auf Risiken einzunehmen. Eingeleitet wie abgerundet wird diese Ausgabe daher durch ein Interview mit **SVEN HANNAWALD**. Der ehemalige Skispringer hat Geschichte geschrieben. Ein interessanter Einblick in seinen persönlichen Umgang mit dem Risiko – in einer mit Fug und Recht als riskant zu bezeichnenden Sportart.

Neu ins Magazin genommen haben wir einen Rückblick auf den **GESCHÄFTSVERLAUF** des Deutsche Rück Konzerns im Jahr 2016. Kurz und prägnant erfahren Sie hier alle wichtigen Eckdaten und Entwicklungen. Vertiefende Informationen finden Sie wie gewohnt im Geschäftsbericht, den wir ab diesem Jahr ausschließlich in digitaler Form anbieten, online unter www.deutscherueck.de.

Eine anregende Lektüre wünscht
Ihr



Dr. Arno Junke



INTERVIEW

DAS RISIKO SPRINGT MIT

*Skispringen ist eine gefährliche Sportart.
Der ehemalige Skisprung-Profi Sven Hannawald
erzählt im Interview, wo sich Risiken verbergen und
wie man am besten mit ihnen umgeht.*



**Herr Hannawald, aus der Zuschauerperspektive wirkt Skispringen un-
gemein gewagt. Wie riskant ist der
Sport wirklich?**

Der Sport ist tatsächlich sehr riskant. Skispringen bedeutet Nervenkitzel. Wir Skispringer bewegen uns frei in der Luft, und dafür ist der Mensch nicht geschaffen. Skispringer müssen hoch konzentriert und optimal vorbereitet sein. Und auch die äußeren Bedingungen spielen eine Rolle für die Sicherheit.

Warum gerade in dieser Zeit?

Damals habe ich wohl die Risiken nicht richtig eingeschätzt. Mit 20 ist man jung und abenteuerlustig. Ich wollte meine Grenzen testen. Diese Phase war rückblickend ganz gut, denn die Stürze haben mir auf die harte Tour gezeigt, wo meine Grenzen sind. So geht es wohl vielen Skispringern. Vielleicht gibt es deshalb nur wenige, die mehr als zwei schwerwiegende Stürze in ihrer Karriere haben.

nicht mehr so hoch. Besonders nach dem Absprung starten die Skispringer niedriger.

**Was haben Sie direkt vor Sprüngen
getan, um das Risiko zu minimieren?**

Ich habe mich vor jedem Sprung vergewissert, dass alle Schrauben fest sitzen, und habe auch die Bindung gewissenhaft kontrolliert. Die Verbindung vom Körper zu den Skiern ist das Wichtigste beim Skisprung.

*Wenn man sich Stürze und Gefahren zu sehr vor Augen hält,
kann man sich nicht mehr auf das Wesentliche konzentrieren.
Und das erhöht das Risiko, erneut zu stürzen.*

SVEN HANNAWALD

Was ist das größte Risiko?

Das sind zwei Dinge gleichermaßen: Zum einen muss das Wetter stimmen. Bei starken Windböen oder unberechenbaren Wetterbedingungen ist Skispringen sehr gefährlich. Deshalb wird es in solchen Fällen auch meist abgesagt oder unterbrochen. Zum anderen muss die Ausrüstung verlässlich sein und halten. Wenn zum Beispiel eine Schraube am Schuh oder an der Bindung locker ist, kann es zu schweren Stürzen kommen.

**Sind Sie selbst einmal schwer
gestürzt?**

Ich bin zum Glück nie schwer gestürzt. Es gab in meiner Karriere aber den einen oder anderen mittelschweren Sturz. Als ich etwa 20 Jahre alt war, hatte ich eine ganze Reihe von Stürzen.

Wie fühlt man sich nach einem Sturz?

Direkt danach hat man ein Zittern in den Knien. Es ist aber wichtig, dass man sich davon nicht einschüchtern lässt.

Wie gelingt denn das?

Es ist am besten, wenn man sofort noch mal springt. Dann hat man nicht so viel Zeit, Angst vor dem nächsten Sturz zu bekommen. Und man minimiert das Kopfkino. Das spielt beim Skispringen eine wichtige Rolle. Wenn man sich Stürze und Gefahren zu sehr vor Augen hält, kann man sich nicht mehr auf das Wesentliche konzentrieren. Und das erhöht das Risiko, erneut zu stürzen.

**Ist Skispringen in den letzten Jahren
generell sicherer geworden?**

Ja. Zum Beispiel ist die Flughöhe über dem Hang bei den neuen Schanzen

War das für Sie eine Art Ritual?

In gewisser Weise schon. Bevor ich nicht alles überprüft hatte, bin ich nicht gesprungen. Die Sicherheit, dass alles funktioniert, gab mir die nötige Ruhe und das nötige Selbstbewusstsein vor meinen Sprüngen.

**Für Erwachsene funktionieren solche
Rituale. Doch wie war das, als Sie
jünger waren? Wie haben Sie sich als
Kind auf Sprünge vorbereitet?**

Gar nicht. Ich hatte einfach unglaublichen Spaß am Springen und habe nicht über mögliche Risiken nachgedacht. Bei Kindern ist das ganz einfach: Entweder sie trauen sich, von einer Schanze zu springen, oder sie trauen sich nicht. Die Kinder, die schon auf dem Weg nach oben Angst hatten, sind dann erst gar nicht gesprungen.



SVEN HANNAWALD:
DER REKORDFLIEGER

Sven Hannawald ist ein ehemaliger deutscher Skisprung-Profi, der in den späten 90er- und 2000er-Jahren Sportgeschichte schrieb. Der heute 42-jährige ist bislang der einzige Sportler, der in allen vier Wettbewerben bei der Vierschanzentournee siegte. Das ist zwar sein bekanntester Rekord, aber nicht sein einziger. Hannawald stellte auch zehn Schanzenrekorde auf. Einer davon ist bislang ungebrochen. Hannawald war außerdem zweimal hintereinander Skiflug-Weltmeister und holte bei den nordischen Ski-Weltmeisterschaften vier Medaillen. Darunter zweimal Gold mit dem Team. Bei den Olympischen Winterspielen 2002 in Salt Lake City holte er mit der Mannschaft ebenfalls Gold.

Hannawald hob sich von anderen Skisprung-Profis nicht nur durch seine sensationellen Siege ab. Er genoss auch eine außergewöhnliche Beliebtheit abseits der Sprungschanze. In den frühen 2000ern war sein Gesicht in deutschen Medien omnipräsent. „Hanni“ war der Popstar unter den Wintersportlern. Im Jahr 2002 wurde er als Deutschlands Sportler des Jahres geehrt. Heute lebt Hannawald in München und gibt seine Erfahrungen in Seminaren und als neuer TV-Experte bei Eurosport – unter anderem für Olympia 2018 – weiter.



Springt man als Kind erst mal von einem Schneehügel?

Nein, Kinder springen zunächst von sehr kleinen Schanzen. Während die Profis von Skisprungschanzen mit 180 Meter Weite springen, sind die Schanzen für Kinder deutlich kleiner. Aber die Technik und das Sprung-Prinzip sind sich sehr ähnlich.

Hat sich für Sie etwas geändert, als Sie das erste Mal vor laufender Kamera und einem Millionenpublikum gesprungen sind?

Ich war anfangs etwas aufgeregter als zu Hause im Training vor wenigen Zuschauern. Das gibt sich aber mit der Zeit, es ist ein Gewöhnungsprozess.

2002 war Ihr erfolgreichstes Jahr mit vier Siegen bei der Vierschanzentournee. Kann es Profisportlern in

solch einem Siegesrausch passieren, dass sie die Risiken nicht mehr rational beurteilen können?

Das kann schon passieren, war bei mir aber zum Glück nie der Fall. In den Erfolgszeiten hatte ich eher ein noch sensibleres Gefühl für meine Grenzen – auch aufgrund jahrelanger Erfahrung und jahrelangen Trainings. Deshalb sind mir in dieser Zeit sogar noch bessere Sprünge gelungen als zuvor.

2004 wurde bekannt, dass Sie an einem Burn-out leiden. Hatte das mit dem enormen Leistungsdruck zu tun?

Nein, von Ergebnissen habe ich mich nie sonderlich leiten lassen. Ich habe mich immer auf das Springen selbst konzentriert. Das hat mich komplett ausgefüllt. Es war schließlich meine lebenslange Leidenschaft. Für nichts anderes konnte ich mich so begeistern.

Diese fehlende Balance wurde mir dann letztendlich zum Verhängnis.

Warum?

Ich bin ein sehr perfektionistischer Mensch. Es gibt Kollegen, die können im Geiste komplett abschalten und sich gut von einer Saison erholen. Bei mir war das anders: Ich konnte nie loslassen. Irgendwann war ich so erschöpft, dass ich mich nicht einmal mehr über Siege freuen konnte. Ein Burn-out ist Kopfsache, dieses Risiko besteht bei jedem, der sich übernimmt. Egal wie gefährlich der Sport oder der Beruf ist, den er ausübt.

Vielen Dank für das Gespräch!

NICHTS FÜR SCHWACHE NERVEN: DIE DREI GRÖSSTEN RISIKEN

Jeder hat es schon einmal im Fernsehen beobachtet: Skispringer fahren die Schanze hinab, springen am Schanzentisch ab und versuchen, möglichst weit zu fliegen. Das alles wirkt ungemein gefährlich. Und manchmal ist es das auch. Denn Skispringen ist ein Sport, der viele Risiken birgt. Zum einen können menschliche Fehler zu schweren Unfällen führen. Zum anderen aber auch äußere Einflüsse wie das Wetter.

1



KONTROLLVERLUST

Die Horrorvorstellung jedes Skisprungathleten: Er verpasst den Absprung oder verliert die Balance. Genauso ist es bereits mehreren Skispringern passiert. Zum Beispiel Simon Ammann beim Finale der Vierschanzentournee 2014/2015 in Bischofshofen. Der 33-jährige Schweizer konnte bei seinem Flug auf der Paul-Ausserleitner-Schanze nach 136 Metern zwar zunächst die Balance halten, verlor aber unmittelbar nach der Landung die Kontrolle und krachte mit voller Wucht kopfüber in den Schnee. Mit einer schweren Gehirnerschütterung und Prellungen kam Ammann glimpflich davon.

2



MATERIALMÄNGEL

Beim Skisprung verlässt sich der Athlet nicht nur auf sein eigenes Können, sondern auch auf die funktionierende Ausrüstung. Denn egal, wie gut vorbereitet man selbst ist: Ist das Material nicht in Ordnung, droht ein Sturz. Und das kann böse enden. Zum Beispiel für den Österreicher Lukas Müller. 2016 zog sich der 24-Jährige bei einem Sturz massive Rückenverletzungen zu. Schuld war ein Problem mit seinem Skischuh. Kurz vor der Landung löste sich die Schnalle, sodass Müller die Kontrolle über den linken Ski verlor.

3



WETTERKAPRIOLEN

Egal wie gut sich ein Skispringer vorbereitet und egal wie oft er seine Ausrüstung überprüft hat: Wenn das Wetter nicht mitspielt, ist Skispringen extrem gefährlich. 2007 wurde der Tscheche Jan Mazoch beim Weltcup von einer starken Windböe erfasst und krachte mit 90 Kilometern pro Stunde kopfüber auf den Hang. Der damals 21-Jährige erlitt eine schwere Schädelprellung und Gesichtsverletzungen.



GETEILTES WISSEN, GETEILTES RISIKO

Wenn mittelständische Unternehmen ins Ausland streben, stellt das vor allem kleinere Erstversicherer vor große Herausforderungen. Das Fakultative Underwriting der Deutschen Rück kann Erstversicherern helfen, Auslandsrisiken besser zu managen.

In Japan wackelt die Erde, in Thailand halten Deiche dem anhaltenden Monsunregen nicht mehr stand: Industrieparks werden überschwemmt, die Produktion steht still. Mit verheerenden Auswirkungen auf die Wirtschaft, denn gerade in den betroffenen Gebieten Thailands haben sich viele japanische Unternehmen niedergelassen, die Schlüsselprodukte für die internationale Computer- und Automobilindustrie herstellen. So fielen rund 25 Prozent der weltweiten Produktion an Festplatten im wahrsten Sinne des Wortes ins Wasser.

Im Zeitalter der Globalisierung stellen solche Katastrophen im Ausland auch deutsche Versicherer vor

große Herausforderungen. Deren Firmen- und Industriekunden expandieren zunehmend in andere Märkte und bauen dort einen Vertriebs- oder Produktionsstandort auf. Und wollen natürlich auch fern der Heimat gegen Risiken aller Art abgesichert sein.

„Nahezu jeder zweite deutsche Mittelständler ist im Ausland aktiv“, erklärt Dorothea Winands, Senior-Underwriterin bei der Deutschen Rück. Sie beurteilt Gewerbe- und Industrierisiken im fakultativen Sachgeschäft und im Rahmen des Spartenmanagements Sach. Eine ihrer Aufgaben ist es, eine Vielzahl an Informationen zu sammeln, um Risiken richtig einschätzen zu können – auch



Überschwemmter Industriepark in Thailand, 2011: Zulieferer konnten nicht mehr produzieren, der internationalen Computer- und Autoindustrie fehlten wichtige Bauteile.



Straßensperre nach dem Anschlag von Nizza, 2016: Versicherungen gegen Terrorgefahren sind in Frankreich für alle im Land tätigen Unternehmen obligatorisch.

jenseits der deutschen Grenzen. Winands und ihre Kollegen beobachten dafür neben der wirtschaftlichen und politischen Lage auch die Naturgefahrenexponierung im jeweiligen Land. Die Einschätzung von Produktionsrisiken oder der Gefahr von Cyber-Attacken und Terroranschlägen im Ausland gehört ebenfalls zu ihren Aufgaben. Mit diesem Wissen unterstützt die Deutsche Rück ihre Kunden bei maßgeschneiderten Rückversicherungslösungen.

Informationen über Auslandsmärkte sind spätestens dann für deutsche Erstversicherer interessant, wenn sie Versicherungsnehmern eine Deckung für Auslandsrisiken anbieten wollen. Sie müssen nicht nur die dortigen Risiken kennen, sondern auch die Eigenarten der Märkte verstehen. Denn der Versicherungsmarkt in der Europäischen Union ist noch lange nicht harmonisiert, geschweige denn der weltweite. Jedes Land hat eigene Vorschriften und Gesetze für Versicherungen. Neben grenznahen Märkten wie Frankreich, den Niederlanden, Dänemark, Österreich und der Schweiz sind vor allem asiatische und osteuropäische Märkte attraktiv für expansionswillige deutsche Unternehmen. Know-how über jeden einzelnen Markt vorzuhalten ist aber vor allem für kleinere und mittelgroße Erstversicherer, die vornehmlich regional und auf dem deutschen Markt aktiv sind, eine große Herausforderung.

Hier kommt die Expertise der Deutschen Rück ins Spiel. „Vor allem Frankreich ist regelmäßig ein Thema“, berichtet Winands. Viele deutsche Unternehmen sind dort tätig. Obwohl das Nachbarland ebenfalls Teil der EU ist, seien die Vorzeichen hier ganz anders als in Deutschland. So wurde beispielsweise nach den Anschlägen vom 11. September 2001 zur Absicherung der in Frankreich obligatorisch zu versichernden Terrorgefahren der Rückversicherungspool GAREAT gegründet – als Haftungsgemeinschaft der in Frankreich tätigen Schadenversicherer. Außerdem besteht eine Versicherungspflicht für Natur- und Elementargefahren.

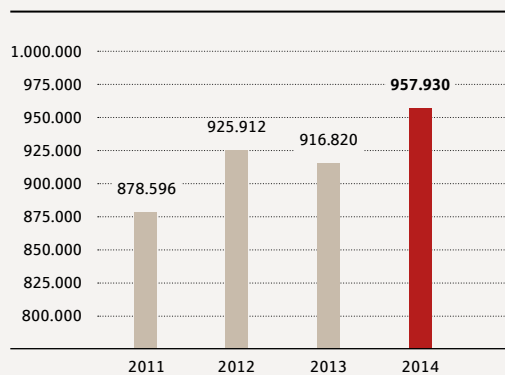
Die Deutsche Rück kennt sich mit solchen Eigenarten ausländischer Versicherungsmärkte und mit den lokalen Risiken aus. Von dieser Expertise können ihre Kunden profitieren. „Als Rückversicherer sind wir in der Beratung besonders gefordert“, sagt Winands. Denn sowohl die Einschätzung des individuellen Risikos wie auch des Kumulrisikos im Bestand ist für Erstversicherer genauso wichtig wie für Rückversicherer. ●

MILLIARDENSCHWERES GESCHÄFT

Immer mehr deutsche Unternehmen sind im Ausland aktiv. Im Jahr 2014 waren es laut Deutscher Bundesbank 35.798 Firmen – ein Anstieg von 1,2% im Vergleich zum Vorjahr. Auch die Direktinvestitionen steigen.

AUF DEM WEG ZUR MILLIARDE

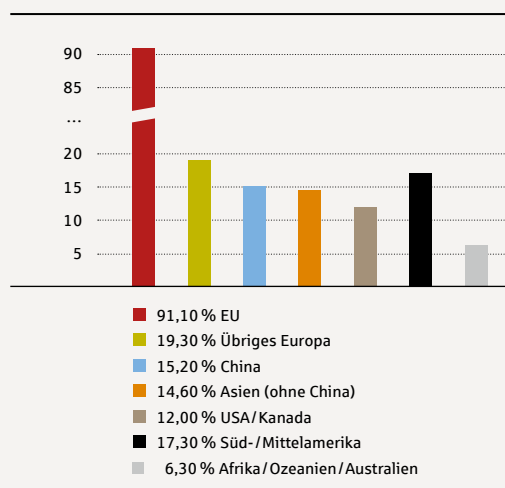
So viel Kapital deutscher Unternehmen war in den vergangenen Jahren im Ausland investiert (in Mio. €)



Deutsche Bundesbank, Bestandserhebung über Direktinvestitionen April 2016

EUROPA IST SPITZENREITER

Wo deutsche Mittelständler mit Auslands-Geschäft Produktions- und Betriebsstätten unterhalten (Mehrfachnennungen möglich)



Unternehmensbefragung des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn 2012



HINTERGRUND

GEFAHR | AUS DER LUFT



Immer mehr Menschen lassen Drohnen für private oder gewerbliche Zwecke in die Luft steigen. Dabei unterschätzen viele jedoch das Risiko, das die neuen Fluggeräte mit sich bringen. Zwischenfälle mit Drohnen beschäftigen Erst- und Rückversicherer deshalb zunehmend.

Ende Januar kollidierte auf einer Autobahn in Oberbayern ein Wagen mit einer Drohne. Der Unfall ging glimpflich aus: Der Aufprall beschädigte die Front des Autos, die Fahrerin und ihre Beifahrerin blieben unverletzt. Den größten Schaden erlitt die Drohne: Das 1,2 Kilogramm schwere Fluggerät wurde komplett zerstört. Ihr Besitzer gab an, die Drohne sei außer Sicht geraten und unbeabsichtigt auf der Autobahn gelandet.

Vorfälle wie der in Oberbayern haben in den vergangenen zwei Jahren weltweit immer wieder Schlagzeilen gemacht. In Deutschland prallten mehrmals Drohnen gegen die Windschutzscheiben von Autos, im August 2016 kam es nahe Dachau zu einer Beinahe-Kollision einer Drohne mit einem Airbus der Lufthansa.

Die Verkaufszahlen der fernsteuerbaren Fluggeräte steigen rasant: Im Jahr 2015 wurden in Deutschland 300.000 Exemplare verkauft, und allein zum Weihnachtsfest 2016 sollen nach Angaben der Deutschen Flugsicherung rund 100.000 Drohnen über die Ladentheken gegangen sein.

Mit der Zahl der Drohnen steigt indes auch das Risiko. Dabei geht es nicht nur um Sach- und Personenschäden durch Unfälle oder Eingriffe in die Privatsphäre, wenn die Drohne Nachbarns Garten überfliegt. Sondern auch

Bereits seit dem Jahr 2005 ist eine Haftpflichtversicherung für unbemannte Flugobjekte Pflicht. Davon wissen viele Privatpersonen jedoch nichts.

um Folgen für die Sicherheit des Luftverkehrs und den Missbrauch von Drohnen für kriminelle oder terroristische Zwecke. Erstversicherer und auch Rückversicherer müssen sich darauf einstellen.

„Drohnen sind sowohl für private als auch gewerbliche Kunden interessant“, sagt Doreen Bracher, Underwriterin für das fakultative HUK-Geschäft bei der Deutschen Rück. Während viele Privatpersonen die Fluggeräte in ihrer Freizeit in die Luft steigen lassen, nutzen Fernsehsender sie für ihre Berichterstattung, Logistikfirmen testen die Auslieferung von Produkten per Drohne, und Betreiber von Windkraftanlagen nutzen Drohnen zur Kontrolle von Rotorblättern. „Wenn dabei etwas

passiert, ist das ein Fall für den Schaden- und Unfallversicherer. Und damit landet die Einschätzung solcher Risiken dann auch bei uns“, sagt Bracher. Die Zahl der Schadenfälle im Zusammenhang mit Drohnen habe in den vergangenen zwei Jahren zugenommen. Kein Wunder, denn oft steuern Menschen die Drohnen, die keine Erfahrungen im Luftverkehr haben oder die das Gefahrenpotenzial des vermeintlichen Spielzeugs unterschätzen.

„Der Halter einer Drohne haftet für Personen- und Sachschäden, die durch einen Unfall beim Betrieb verursacht werden“, betont Veronika Kremer, Underwriterin für das Haftpflichtgeschäft bei der Deutschen Rück. Bereits seit dem Jahr 2005 ist deshalb eine Haftpflichtversicherung für unbemannte Flugobjekte Pflicht. Davon wissen viele Privatpersonen jedoch nichts. Kremer hofft darauf, dass Drohnenhersteller künftig ihre Kunden darüber aufklären – zum Beispiel durch einen entsprechenden Aufdruck auf der Verpackung.

Eine gesetzlich festgeschriebene Definition des Begriffs Drohne gibt es indes nicht: Die Geräte gelten je nach Nutzungszweck entweder als unbemannte Luftfahrtsysteme oder als sogenanntes Flugmodell. „Nutzen Privatpersonen eine Drohne für sportliche Zwecke oder andere Freizeitaktivitäten, gelten die Regelungen für Flugmodelle“, erklärt Bracher. „Ist mit dem Einsatz ein anderer, insbesondere gewerblicher Zweck verbunden, handelt es sich um ein unbemanntes Luftfahrtsys-

Eine gesetzlich festgeschriebene Definition des Begriffs Drohne gibt es bislang nicht.

tem und es gelten die entsprechenden Vorschriften.“ Auch Versicherer unterscheiden daher in ihren Policen zwischen den unterschiedlichen Nutzungsarten von Drohnen.

In den kommenden Jahren dürfte das Thema Drohnen die Erst- und Rückversicherer weiter beschäftigen. Angesichts der rasant wachsenden Zahl von Drohnen am Himmel will auch der Gesetzgeber strengere Vorschriften für den Betrieb der Geräte beschließen. Das Bundeskabinett hat Mitte Januar einen entsprechenden Gesetzentwurf vorgelegt: Demnach sollen Drohnen künftig nicht mehr höher als 100 Meter fliegen dürfen, über sensiblen Bereichen wie Menschenansammlungen soll ein Flugverbot gelten. Nicht zuletzt sollen Drohnen mit einem Gewicht von mehr als 250 Gramm künftig mit der Adresse ihres Eigentümers gekennzeichnet werden müssen. Das würde auch die Arbeit von Versicherungen erleichtern: Im Schadenfall wäre der Halter einer Drohne schnell ermittelbar. ●

Weitere Informationen
finden Sie unter
www.deutscherueck.de/drohnen





Die Zahl der Drohnen steigt. Damit wächst nicht nur die Gefahr von Unfällen oder Eingriffen in die Privatsphäre, sondern auch das Risiko einer Gefährdung des Luftverkehrs oder des Missbrauchs durch Kriminelle oder Terroristen.

DROHNEN

Einige sind Winzlinge, andere Lebensretter. Ihre Zahl steigt rasant.

Schätzungen der Deutschen Flugsicherung (DFS) zufolge gab es im Jahr 2016 rund **400.000** privat und gewerblich genutzte Drohnen in Deutschland. Diese Zahl soll sich **bis 2020 verdreifachen**. Zum Vergleich: In den USA sind bereits rund 1,9 Millionen der unbemannten Luftfahrzeuge unterwegs.

Die wahrscheinlich kleinste Drohne der Welt heißt Piccolissimo. Sie ist so **groß wie ein 20-Euro-Cent-Stück**, wiegt 2,5 Gramm und kommt aus einem 3D-Drucker. Entwickelt hat sie ein Forscherteam der University of Pittsburgh.

Forscher der Universität Delft haben den Prototyp einer **Ambulanzdrohne** mit Stauraum für einen Defibrillator oder andere medizinische Hilfsmittel entwickelt, die im Notfall zur Erstversorgung von Patienten geschickt werden kann.

Die **erste selbstständig fliegende Drohne** für den Passagiertransport heißt EHang-184. Sie ist etwa 1,40 Meter lang, kann eine Person – oder eine Nutzlast von 125 Kilogramm – transportieren und wurde in China entwickelt.

Drohnen haben je nach Bauform unterschiedliche Namen. Man spricht von Quadrocopter (vier Rotoren), Hexacopter (sechs) und Octocopter (acht). Grundsätzlich zählen alle Drohnen mit mehr als zwei Rotoren zu den sogenannten Multicoptern.

Inzwischen gibt es auch immer mehr Möglichkeiten zur **Abwehr** unerwünschter Drohnen, zum Beispiel an Flughäfen oder bei Großereignissen: abgerichtete Adler, Spezialdrohnen oder Kanonen, die Netze abschießen.

GESCHÄFTSJAHR 2016 GESTÄRKT IN DIE ZUKUNFT

*Gestiegene Beitragseinnahmen, gesunkene Schadenquote:
Das Jahr 2016 verlief erfreulich. Die Deutsche Rück baute
Rückstellungen auf und stärkte so ihre Substanz.*

Schwierige Rahmenbedingungen für Rückversicherer prägten das Geschäftsjahr 2016: Das Überangebot an Rückversicherungskapazität sorgte für hohen Wettbewerbsdruck, die Zinsen an den Kapitalmärkten waren weiterhin sehr niedrig. Dennoch ist es dem Deutschen Rückversicherung Konzern gelungen, in diesem anspruchsvollen Umfeld seine Stärken in einen geschäftlichen Erfolg zu verwandeln: Seine ohnehin schon gute Marktposition in Europa hat der Konzern im Jahr 2016 stabilisiert, die Kapitalausstattung erneut gestärkt und das Ergebnis verbessert.

HÖHERES GESCHÄFTSVOLUMEN

Auch sein Geschäftsvolumen baute der Deutsche Rück Konzern weiter aus und verzeichnete ein erfreuliches Wachstum der Bruttobeitragseinnahmen. Dieses speiste sich aus allen Sparten und sowohl aus Verbindungen im Gruppen- als auch im Marktgeschäft: Das Prämienvolumen erhöhte sich im Jahr 2016 brutto um 9,1 Prozent auf 1.175 Millionen Euro.

Für eigene Rechnung nahmen die verdienten Beiträge um 9,0 Prozent zu, und zwar auf rund 721 Millionen Euro. Auch das Prämienvolumen im Lebenrückversicherungsgeschäft – ausschließlich von der Muttergesellschaft Deutsche Rückversicherung AG betrieben – entwickelte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr zur vollsten Zufriedenheit des Konzernvorstands. Das Bruttobeitragsvolumen stieg um mehr als 11 Prozent auf rund 47 Millionen Euro.

„Geringe Eintrittsbarrieren in den Rückversicherungsmarkt drücken nach wie vor auf Preise und Bedingungen“, erläutert der Vorstandsvorsitzende Dr. Arno Junke die Herausforderung des abgelaufenen Geschäftsjahres. „Unsere Angebote – unter anderem zur Absicherung biometrischer Risiken – setzten Wachstumsimpulse, die wir gerade bei bestehenden Zedenten zum Ausbau unseres Geschäftsvolumens genutzt haben. Mit anderen Worten: Wir wachsen nicht um jeden Preis, sondern immer nachhaltig.“

GESUNKENE SCHADENQUOTE

Das abgelaufene Geschäftsjahr bescherte dem Konzern eine gute Schadensituation: Die positive Entwicklung im Feuergeschäft setzte sich im Jahr 2016 fort. Noch erfreulicher verliefen die Sparten Verbundene Gebäudeversicherung und Sturm: Belastungen aus Elementarschäden waren im Winter kaum spürbar und im Sommer deutlich geringer ausgeprägt als im Vorjahr. Die Bruttoschadenbelastung im HUK-Geschäft lag allerdings über der des Vorjahres. Der Deutsche Rück Konzern hat seine Schadenrückstellungen darum risikobewusst gestärkt. Die Bruttoschadenquote verbesserte sich von 62,3 Prozent auf 58,1 Prozent; die Nettoschadenquote sank von 69,6 Prozent auf 66,3 Prozent.

KONKURRENZFÄHIGE KOSTENQUOTE

Durch den Zuwachs der Bruttobeiträge stiegen auch die Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb an: Die Nettokostenquote erhöhte sich auf rund 36 Prozent. Im Vergleich zu



Der Vorstand der Deutschen Rück (v. l.): Frank Schaar (stv. Vorsitzender), Michael Rohde, Dr. Katrin Burkhardt, Dr. Arno Junke (Vorsitzender)

anderen Rückversicherern befindet sich die Verwaltungskostenquote der Deutschen Rück nach wie vor auf sehr wettbewerbsfähigem Niveau.

GESTÄRKTE RÜCKSTELLUNGEN

Dank des gestiegenen Prämienvolumens in Kombination mit dem günstigen Schadenverlauf verbesserte sich die versicherungstechnische Rechnung vor Veränderung der Schwankungsrückstellung deutlich: Gab es im Vorjahr noch einen Verlust, so betrug im Jahr 2016 der Gewinn 11,2 Millionen Euro. Seine Schwankungsrückstellungen stärkte der Konzern saldiert mit mehr als 25 Millionen Euro deutlich. Nach Veränderung der Schwankungs- und ähnlichen Rückstellungen schließt die versicherungstechnische Rechnung mit einem Verlust von 14 Millionen Euro.

SOLIDES KAPITALANLAGEERGEBNIS

Die Kapitalanlagen der Deutschen Rück, deren Erträge das versicherungstechnische Geschäft unterstüt-

zen, entwickelten sich zufriedenstellend. Bei der Kapitalanlagestrategie verfolgt das Unternehmen – wie schon in den vergangenen Jahren – einen konservativen, risikoarmen Ansatz. Ein Großteil der Finanzanlagen besteht aus festverzinslichen Wertpapieren (siehe Schaubild). Trotz des dauerhaft niedrigen Zinsniveaus an den Kapitalmärkten erwirtschaftete die Deutsche Rück mit ihrem Port-

folio eine angemessene Rendite. Sie erzielte erneut ein solides Kapitalanlageergebnis: Der laufende Ertrag beträgt 46 Millionen Euro, der wie erwartet – hauptsächlich aufgrund der Niedrigzinsen – um drei Millionen Euro unter dem Vorjahreswert liegt.

STABILER JAHRESÜBERSCHUSS

Im Vergleich zum Vorjahr erwirtschaftete das Unternehmen einen

GESCHÄFTSERGEBNIS Angaben in Mio. €	2016	2015	Veränderung
Gebuchte Beiträge – brutto	1.175,0	1.077,4	9,1 %
Verdiente Beiträge – netto	720,7	661,1	9,0 %
Combined Ratio – netto¹ (in % der verdienten Nettobeiträge)	101,3	99,0	—
Versicherungstechnisches Ergebnis – netto (nach Veränderung der Schwankungsrückstellung)	-14,0	-25,2	44,4 %
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	23,1	17,0	35,9 %
Eigenmittel (vor Gewinnverwendung)	511,9	498,9	2,6 %
Schwankungsrückstellung	218,1	192,8	13,1 %

¹ Ohne Lebensrückversicherung

nahezu unveränderten Jahresüberschuss. Das Allgemeine Geschäft schloss mit einem Ergebnis in Höhe von rund 37 Millionen Euro ab. So ergibt sich aufgrund der gestiegenen versicherungstechnischen Erträge ein verbessertes Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit in Höhe von mehr als 23 Millionen Euro. Dieser positive Effekt führte nach Steuern zu einem Jahresüberschuss in Höhe von 14,5 Millionen Euro.

HÖHERE PORTFOLIOQUALITÄT

Auch die Erneuerungsrunde zum 1. Januar verlief für den Deutsche Rück Konzern durchweg erfreulich – trotz des nach wie vor wettbewerbsintensiven Marktumfeldes. Geschäft mit technisch nicht auskömmlichen Konditionen wurde erneut auf den Prüfstand gestellt; die selektive, ertragsorientierte Zeichnungspolitik wird auch künftig fortgesetzt.

„Wir folgen weiterhin konsequent unserem ertragsorientierten Geschäftsansatz“, beschreibt

Vorstandsvorsitzender Junke die Konzernstrategie. „Die Anzahl unserer Kundenverbindungen in Nichtleben haben wir auf konstan-

sicherer müssen damit rechnen, dass sich der anhaltende Preisdruck durch die vorhandenen Überkapazitäten fortsetzt.

11,2

Mio. €

Versicherungstechnisches Ergebnis (vor Veränderung der Schwankungsrückstellung): deutliche Verbesserung nach Verlust im Vorjahr.

tem Niveau gehalten. Unser Ziel ist es, fortlaufend an der Portfolioqualität zu arbeiten. Qualität geht hier eindeutig vor Quantität.“

Der Rückversicherungsmarkt scheint indes die Talsohle noch immer nicht erreicht zu haben. Rückver-

GUTE BONITÄT

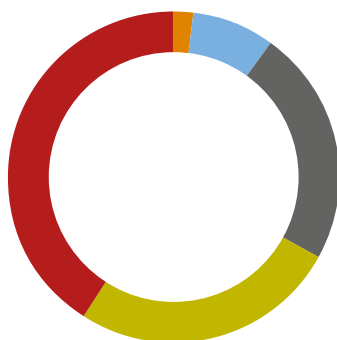
Das Jahr 2016 hat dem Konzern den Rücken gestärkt. Die Bonität gilt als vorbildlich: Erneut erhielt die Deutsche Rück das Finanzstärkerating A+ von Standard & Poor's. Die Ratingagentur beruft sich dabei auf die positive Entwicklung der Wettbewerbsposition mit einem stabilen Ausblick, die äußerst starke Kapitalausstattung des Unternehmens und die sichere Ertragslage – flankiert von einer konservativen Reservierungspraxis.

ORGANISCHES WACHSTUM

Als führender Rückversicherer im deutschen Markt und als gefragte Adresse in Österreich und ausgesuchten europäischen Märkten bietet der Konzern Rückversicherungsschutz für ein um-

STRUKTUR DER KAPITALANLAGEN ZUM 31. DEZEMBER 2016

Anteil an Gesamtsumme in %



- 41,0 % Festverzinsliche Wertpapiere
- 26,0 % Aktien, Anteile oder Aktien an Investmentvermögen und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere
- 23,1 % Namensschuldverschreibungen, Schuldscheinforderungen und Darlehen (inkl. Hypotheken)
- 8,2 % Anteile an Verbundenen Unternehmen und Beteiligungen
- 1,7 % Einlagen bei Kreditinstituten

fassendes Spektrum an Versicherungszweigen. Der Konzernvorstand verfolgt dabei immer das Ziel einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung.

„Aufgrund der Marktbedingungen werden wir uns auch in der nahen Zukunft auf bereits bestehende Kunden fokussieren und diese Verbindungen schrittweise ausbauen. Unsere hohe Marktdurchdringung kommt uns hier zugute“, erklärt Junke. „Aus unserer soliden Marktposition heraus streben wir ein organisches Wachstum an – unsere Disziplin ist die lange Strecke.“

LANGFRISTIGE BEZIEHUNGEN

Als mittelständischer Rückversicherer ist der Konzern ausreichend flexibel aufgestellt, um schnell auf unvorhergesehene Entwicklungen reagieren zu können. Gerade in Geschäftsjahren mit extremen Schadenbelastungen macht sich dieses Geschäftsmodell bezahlt: denn es ist auf langfristige Beziehungen ausgerich-

tet – stets mit dem Ziel, im Zeitverlauf einen Ausgleich zu risikoangemessenen Bedingungen und Konditionen zu erreichen. Die Deutsche Rück legt

1.175

Mio. €

Prämienvolumen:
Anstieg um rund 9%.

daher großen Wert auf eine von Kontinuität geprägte Zusammenarbeit mit allen Geschäftspartnern, Aktionären und Konzernangehörigen.

VORSICHTIGE PROGNOSE

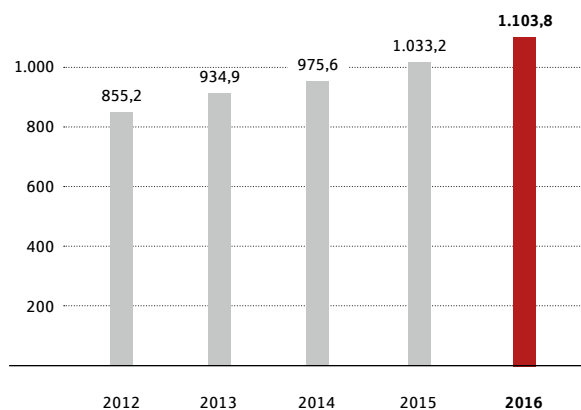
Ein von exogenen Faktoren abhängiges Unternehmen kann eine Prognose immer nur unter Vorbehalt ab-

geben: Für das Jahr 2017 rechnet der Vorstand grundsätzlich mit einem stabilen Ergebnis im versicherungstechnischen Geschäft. Dabei setzt er voraus, dass der Schadenverlauf im Rahmen der Erwartungswerte bleibt. Sofern es zu keinen Verwerfungen an den Kapitalmärkten kommt, ist bei der Kapitalanlage trotz anhaltendem Niedrigzinsumfeld von einem stabilen Ertrag leicht über Vorjahresniveau auszugehen. Mit Blick auf den hohen Stellenwert der exzellenten Ausstattung mit Sicherheitsmitteln sieht der Vorstand daher für das laufende Geschäftsjahr die Chance, die Substanz der Deutschen Rück erneut zu stärken. ●

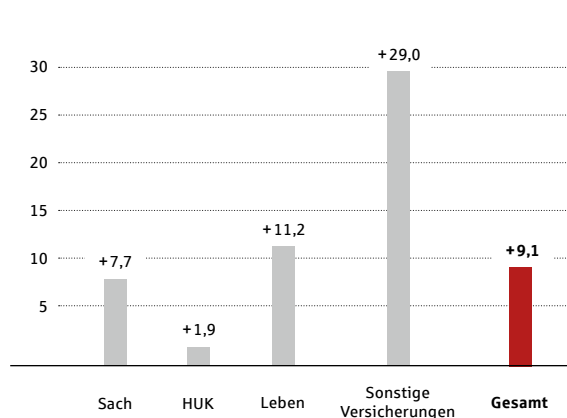
Weitere Informationen finden Sie unter www.deutscherueck.de/geschaeftsberichte



ENTWICKLUNG DER SCHADENRÜCKSTELLUNGEN 2012 – 2016 in Mio. €



BRUTTOBEITRAGSEINNAHMEN NACH VERSICHERUNGSZWEIGEN 2016 – VERÄNDERUNG ZUM VORJAHR in %



DIGITALISIERUNG: NEUE IMPULSE FÜR DIE LEBENSVERSICHERUNG



Der deutsche Lebensversicherungsmarkt stagniert. Biometrie-Produkte, im Zinstief die Hoffnung vieler Versicherer, verkaufen sich deutlich weniger als erhofft. Gleichzeitig steht die Branche vor der gewaltigen Herausforderung, ihr Geschäftsmodell an die Umwälzungen der Digitalisierung anzupassen. Aber die Digitalisierung bietet gerade für die Lebensversicherer auch Chancen, neue Impulse für das Geschäft zu generieren.

Die aktuelle Situation in der Berufsunfähigkeitsversicherung ist paradox: Nie war das Produkt besser als heute. Aber offensichtlich erreicht es die Kunden nicht in dem Ausmaß, wie es die Versicherer wünschen. Im Bedingungs Wettbewerb der letzten Jahre sind die tatsächlichen Bedürfnisse vieler Kunden nicht immer richtig eingeschätzt worden. Dazu kommt im Neugeschäft bei der bevorzugten Zielgruppe der jüngeren

Kunden eine neue Herausforderung: Ist diese viel beschworene „Generation Y“ der extrem internetaffinen Kunden mit so einem komplexen, langfristig angelegten Produkt ansprechbar? Erreicht der klassische Vertrieb diese Kunden überhaupt? Hat die alte Marktweisheit „Eine BU ist viel zu komplex für den Online-Abschluss“ noch Gültigkeit? Oder hat es bis heute einfach niemand gut gemacht?

VON INSURTECHS LERNEN

In dieser Frage können die Lebensversicherer von den InsurTechs lernen, die angetreten sind, auch komplexe, beratungsintensive Produkte so aufzubereiten, dass sie online beraten und abgeschlossen werden können. Sie setzen dabei auf schnelle, unkomplizierte, wenn möglich mobile Kommunikation mit den Kunden. Dazu gehören auch Gamification-Elemente, um die Menschen

für das Produkt zu interessieren, und ein betont einfacher Antragsprozess. Die etablierten Versicherer sollten die digitalen Start-ups genau beobachten und durchaus auch die Kooperation mit ihnen suchen, wenn es darum geht, Dinge digital ganz anders zu machen, als es die Branche seit Jahrzehnten für richtig hält.

Von den InsurTechs können die Versicherer auch lernen, wie schnell man neue Produkte entwickelt und diese dann auch in der Praxis testet. Auf diese Weise ist das leidige Problem „Time to Market“ zu umgehen. Nachahmenswert ist außerdem der grundsätzliche Umgang mit Fehlern bei den InsurTechs: Wer innovativ sein will, muss auch scheitern dürfen. Scheitern war bislang in der Assekuranz keine Management-Option – wer die dringend benötigte Kreativität fördern will, sollte das ändern.

Der Druck auf die Versicherer, sich entsprechend zu bewegen und



neue digitale Wege zum Kunden zu gehen, wird in Zukunft noch zunehmen. Die Menschen sind mittlerweile geprägt durch ihre Erfahrungen aus anderen Branchen, wo Prozesse heute extrem einfach und bequem ablaufen. Die Vertriebskommunikation, die Policierung und die Schadenbearbeitung müssen ähnlich schnell und transparent sein, wie man das von Amazon & Co. längst gewohnt ist. Gelingt das den Versicherern nicht, werden die InsurTechs in diese Lücke eindringen und eine immer größere Portion des Marktes erobern. In der Kommunikation mit den Kunden wäre es beispielsweise sinnvoll, auf neue Möglichkeiten zur Interaktion zu setzen, etwa indem Fotos und wichtige Schriftstücke auf digitale Plattformen hochgeladen werden können oder der Kunde jederzeit sehen kann, in welchem Stadium der Bearbeitung sein Antrag gerade ist.

NEUER ZUGANG ZUM KUNDEN

Interessante Möglichkeiten eröffnet die Digitalisierung auch bei der Messung des Fitness- und Gesundheitszustands des Kunden. Im Markt wird gerade mit großer Aufmerksamkeit das Produktkonzept eines großen Lebensversicherers betrachtet, der in Risiko-Leben und später auch in der Berufsunfähigkeitsversicherung die Fitnessaktivitäten ermittelt und den Kunden dann einen grundsätzlichen Prämienrabatt und Preisnachlässe bei Partnerunternehmen des Einzelhandels anbietet.

Unabhängig von der Frage, wie sich solche Rabatte kalkulieren lassen und ob die Deutschen tatsächlich bereit sind, dem Versicherer derartige persönliche Daten anzuvertrauen, bringt dieser Produktansatz einen besonderen Vorteil. Der Versicherer steht durch die monatliche Ermittlung des Fitnesszustands

in regelmäßigem Kontakt mit seinen Kunden – anders als in der herkömmlichen Produktwelt der Lebensversicherung, wo es nach dem Abschluss in der Regel kaum noch Berührungspunkte zwischen Kunden und Unternehmen gibt. Hier besteht für den Versicherer die Chance, mit Tipps zur Gesunderhaltung auch jenseits von Produktempfehlungen als Ratgeber und Experte wahrgenommen zu werden. Das stärkt die Kundenbindung und schafft Möglichkeiten, gerade bei jüngeren Kunden auch andere Produkte zu platzieren – in Verbindung mit regelmäßigen Kontakten, die vom Kunden nicht nur bereitwillig akzeptiert, sondern womöglich sogar gewünscht sind.

Der Zugang zum Kunden wandelt sich mit der Digitalisierung – für die Lebensversicherer bringt das neue Chancen. ●



HINTERGRUND

STARK REGEN



2016 war das Jahr des Starkregens. Dieses Phänomen ist für Versicherer ein schwer zu kalkulierendes Risiko. Denn die Prognose, welche Orte betroffen sein werden, ist fast unmöglich.

Meterhohe Trümmerhaufen, Schlammlawinen, zerbrochene Fensterscheiben: Die Bilder aus dem zerstörten Braunsbach in Baden-Württemberg Ende Mai 2016 waren schockierend. Schuld war ELVIRA: Das Tiefdruckgebiet hatte der Region kräftigen Starkregen gebracht; innerhalb weniger Stunden war in dem kleinen Ort so viel Niederschlag gefallen wie sonst im ganzen Monat. Die Folge: Der Orlacher Bach und der Schlossbach konnten die Wassermassen nicht lange halten. Gewaltige Flutwellen bahnten sich ihren Weg durch Braunsbach, rissen Geröll, Bäume, Autos mit sich und beschädigten mehr als 100 Häuser zum Teil schwer. Noch bevor Braunsbach aus der Schockstarre erwacht war, zog mit FRIEDERIKE das nächste Tief über Deutschland und flutete weitere Landstriche, unter anderem den kleinen Ort Simbach am Inn in Bayern.

Lokale Starkregen treten besonders im Sommer zusammen mit schweren Gewittern auf. Extreme Niederschlagsmengen innerhalb sehr kurzer Zeit können nur schwer von den Böden aufgenommen werden, kleine Gewässer und die Kanalisation sind dann schnell überlastet. Durch die Klimaveränderung und die damit einhergehenden höheren Temperaturen werden für Mitteleuropa zwar trockenere Sommer, aber auch stärkere und häufigere Extremniederschläge prognostiziert. Wenn es also regnet, dann immer öfter kräftig.

Versicherer müssen einen Weg finden, mit der Gefahrensituation umzugehen. „Es ist extrem schwierig, das Risiko von lokalem Starkregen einzuschätzen“, sagt Meike Müller aus dem NatCat-Center der Deutschen Rück. Die Diplom-Geoökologin beschäftigt sich dort seit 1998 mit Naturgewalten wie Überschwemmungen und Sommerunwettern. „Bei Starkregen

*Allein die Tiefdruckgebiete ELVIRA und FRIEDERIKE sorgten für Schäden in Höhe von **800 Mio. €** durch Starkregen sowie weitere **200 Mio. €** durch Sturmböen und Hagel.*

ist meist nur ein kleiner Bereich stark betroffen und die angrenzenden Gebiete bleiben verschont. Wo genau der Regen fällt, ist vorab kaum einzuschätzen“, berichtet Müller. Auch die Intensität der Schäden hängt stark von den lokalen Gegebenheiten ab. Gibt es Bäche? Wie verlaufen sie? Wie steil ist das angrenzende Gelände? Gibt es Senken oder Mulden?

Durch einige schadenträchtige Ereignisse ist Starkregen in den letzten Jahren jedoch stärker in den Fokus der Versicherungswirtschaft gerückt.

Allein die Tiefdruckgebiete ELVIRA und FRIEDERIKE sorgten für versicherte Schäden in Höhe von 800 Millionen Euro durch Starkregen sowie weitere 200 Millionen Euro durch Sturmböen und Hagel. Noch nie haben Unwetter mit heftigen Regenfällen innerhalb so kurzer Zeit so hohe Schäden verursacht, warnt der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft in seiner Naturgefahrenbilanz 2016. Im Vergleich zu anderen Starkregen-Ereignissen der vergangenen Jahre sind ELVIRA und FRIEDERIKE traurige Rekordhalter: Platz zwei belegt mit einer Schadensumme von 240 Millionen Euro das Tief QUINTIA, das im Juli 2014 Münster unter Wasser setzte. Starkregen-Ereignisse sind dennoch weniger schadenintensiv als ausgedehnte Hochwasser. Zum Vergleich: Das Juni-Hochwasser 2013 verursachte rund 1,7 Milliarden Euro versicherte Schäden, das Elbe-Hochwasser 2002 sogar 1,8 Milliarden Euro.

Eine Regelmäßigkeit lässt sich darin nicht erkennen. „Jedes Jahr ist anders, was Naturgefahren anbelangt“, erläutert Müller. In den Jahren 2002 und 2013 etwa gab es enorme Hochwasserschäden, in anderen Jahren sorgten Winterstürme für Probleme. Um das Risiko bestmöglich einschätzen und Erstversicherer optimal gegen Naturgefahren absichern zu können, beschäftigt die Deutsche Rück neben Müller weitere Experten für Geoökologie, Meteorologie und Geologie, die sich mit den Risiken Sturm, Hagel, Erdbeben und Überschwemmung beschäftigen. „Unsere Aufgabe ist es, das Risiko der Schäden durch Naturgefahren immer besser einzuschätzen“, sagt Müller. Die vier Spezialisten arbeiten mit verschiedenen Modellen für einzelne Gefahren, die sie selbst entworfen haben und laufend weiterentwickeln – so etwa ein Sommer- und Wintersturmmodell.

Schäden durch Starkregen hingegen werden üblicherweise im Rahmen von Überschwemmungsmodellen berücksichtigt. Die extremen Auswirkungen der Ereignisse 2016 haben aber auch deutlich gemacht, dass noch erheblicher Forschungsbedarf besteht, um dieses komplexe und vielschichtige Phänomen zu verstehen und abbilden zu können. ●

Weitere Informationen zur Rückversicherung von Naturgefahren und die aktuelle Sturmokumentation der Deutschen Rück finden Sie unter www.deutscherueck.de/naturgefahren





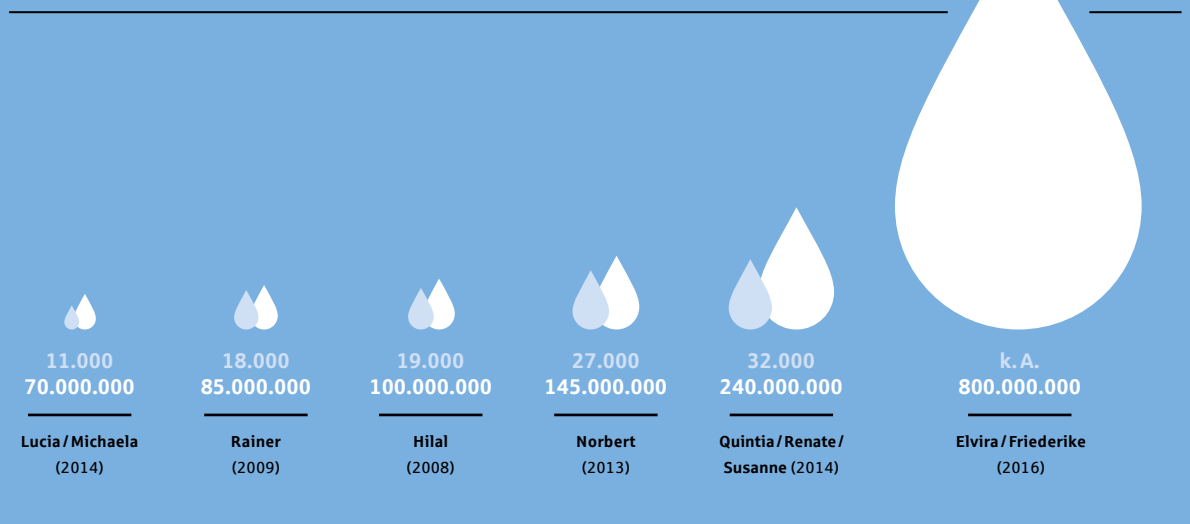
Aufräumarbeiten nach der Schlammlawine. Viele Einwohner der fränkischen Gemeinde Braunsbach standen vor den Trümmern ihrer Existenz.

Gewaltige Wassermassen schossen durch den Ort und rissen Geröll, Bäume, Autos und ganze Gebäude mit sich. Mehr als 100 Häuser wurden innerhalb kürzester Zeit zum Teil schwer beschädigt.



AUF REGEN FOLGT SCHADEN – VON STARKREGEN GEPRÄGTE NATURKATASTROPHEN

- ◆ Anzahl der Sachschäden
- ◆ Schadenaufwand in der Sach-Elementarversicherung (ohne Kfz-Versicherung) in Euro





SPEZIAL

WETTERSTATION MACHT SCHULE

Das Wetter beobachten, dokumentieren, analysieren: Das ist vornehmlich die Aufgabe von Meteorologen und Geowissenschaftlern, wie sie etwa im NatCat-Center der Deutschen Rück tätig sind. Seit Ende des letzten Jahres können sich auch die Schüler des Geschwister-Scholl-Gymnasiums in Düsseldorf als Wetterforscher ausprobieren. Denn dank der Deutschen Rück ist das Gymnasium die erste Schule der Stadt mit einer professionellen Wetterstation.

Diese hat der Rückversicherer gemeinsam mit dem Verein „Klimabotschafter“ auf dem Schulgelände installiert. „Als führender Rückversicherer Deutschlands im Bereich Naturgefahren ist es uns wichtig, schon Kinder und Jugendliche für Themen wie Wetter, Klima und den verantwortungsvollen Umgang mit natürlichen Ressourcen zu sensibilisieren“, so Sven Klein, Senior-Referent in der Kommunikationsabteilung des Rückversicherers. Durch ihre zentrumsnahe Lage ist die Wetterstation des „Scholl“ besonders bei lokal ausgeprägten Wetterextremen wie Starkregen oder Hitzewellen fortan eine ideale Ergänzung zu den offiziellen Stationen der Wetterdienste, die oft außerhalb großer Städte stehen.

Nach den Standards der Weltorganisation für Meteorologie (WMO) erfasst die Station Daten zu Temperatur, Wind, Luftfeuchte, Luftdruck, UV- und solarer Strahlung sowie Niederschlag. Ihre Forschungsergebnisse können die Düsseldorfer Nachwuchs-Wetterfrösche ihren Mitschülern, Lehrern und auch der Öffentlichkeit zugänglich machen. Über die Website der Klimabotschafter sind die Messdaten des Geschwister-Scholl-Gymnasiums und weiterer Wetterstationen aufrufbar, die der Verein an deutschen Schulen bislang eingerichtet hat. ●



Oben: Hoch hinaus ging es für Akio Hansen von den „Klimabotschaftern“ beim Anbringen des Windmessers auf dem Dach.

Mitte: Die Wetterstation macht eine gute Figur auf dem Schulgelände.

Unten: Bei einem Live-Experiment ließen die Schüler Luftballons mit Findexkarten steigen. Sie landeten – wie zuvor anhand von Wetterdaten berechnet – in den benachbarten Niederlanden.





IMPRESSUM

Herausgeber
Deutsche Rückversicherung Aktiengesellschaft

Hansaallee 177, 40549 Düsseldorf
Postfach 290110, 40528 Düsseldorf
Telefon 0211. 4554 - 01
Telefax 0211. 4554 - 199
info@deutscherueck.de
www.deutscherueck.de

Gestaltung
FIRST RABBIT GmbH, Köln

Druck
druckpartner Druck- und Medienhaus, Essen

Bildnachweis
gettyimages (Titel, S. 4/5)
picture alliance/dpa (S. 2/3, S. 8, S. 10, S. 22, S. 25)
Oliver Reetz (S. 6/7)
ISTOCK (S. 2/3, S. 12/13)
Fotolia (S. 15)
Marc Thürbach Photographie (S. 26/27)



Schlanke Strukturen. Schnelle Entscheidungen.

Partnerschaftlich. Zielgerichtet. Schnell auf den Punkt. Das ist die Handschrift der Deutschen Rück. Denn als mittelständischer Rückversicherer zeichnen uns flache Hierarchien und schlanke Strukturen aus. So beschleunigen wir Prozesse und Entscheidungen. Und entwickeln für unsere Kunden Rückversicherungslösungen für die unterschiedlichsten Anforderungsprofile. Fachlich stark und menschlich nah. So griffig kann man uns beschreiben.
Deutsche Rück. Nähe mit Weitblick.