

Risikotransfer 2.0 – welche Rolle spielen die Rückversicherer?

Der „Risikotransfer 2.0“ – die Konkurrenz von traditioneller Rückversicherung und alternativer Kapazitäten aus dem Kapitalmarkt – sowie das geänderte Zedenverhalten bei dem Einkauf von Rückversicherung waren die thematischen Schwerpunkte des 11. Kölner Rückversicherungssymposiums am 15. Mai 2014. 587 Teilnehmer waren der Einladung des Instituts für Versicherungswesen (IVW) der Fachhochschule Köln gefolgt.

Prof. Stefan Materne, Inhaber des Lehrstuhls für Rückversicherung, erläuterte in seiner thematischen Einführung die Mechanismen von Insurance Linked Securities (ILS), die einen Risikotransfer in den Kapitalmarkt ermöglichen. Neben Katastrophen-Anleihen (Cat Bonds) gewinnt hier die Collateralized Capacity, die bereits bei deutlich niedrigeren Selbsthalten ansetzt, zunehmend an Bedeutung. Pensionsfonds und andere institutionelle Anleger seien aufgrund des Profitpotentials, besonders im Vergleich zu klassischen Investments im derzeitigen Niedrigzinsumfeld, vermehrt bereit, über Kapitalmarktvehikel Kapazitäten zur Verfügung zu stellen. Die positive Diversifikationswirkung („Markowitz-Effekt“) im Gesamtportfolio durch die Beimischung einer „non-correlating asset class“ bestärkt das Anlageinteresse.

Gleichzeitig stieg die Marktkapitalisierung aller Rückversicherungsunternehmen gemeinsam auf ein Rekordniveau in Höhe von ca. 530 Mrd. USD. Dieser Überkapazität steht eine sinkende Nachfrage seitens der Erstversicherer gegenüber, bedingt durch erhöhte (Konzern-) Selbsthalte und geänderte Strategien wie dem zentralen Einkauf von Rückversicherungsschutz. So haben sich die Rückversicherungsprämien der größten sechs Erstversicherungsgruppen Marktstimmen zufolge in der letzten Erneuerung um 2,5 Mrd. USD reduziert.

Wechselwirkungen von traditionellem und alternativem Risikotransfer

In der anschließenden Paneldiskussion wurden die Wechselwirkungen von traditionellem und alternativem Risikotransfer unter der Leitung von Dr. Marc Surminski (Chefredakteur, Zeitschrift für Versicherungswesen) mit den Diskutanten Jürgen Meisch (bis April 2014 Finanzvorstand, Gothaer), Dr. Christian Mumenthaler (CEO

Reinsurance, Swiss Re) und Michael Stahel (Partner, LGT Insurance-Linked Strategies) erörtert. Auf Nachfrage von Surminski zur weiteren Entwicklung der alternativen Kapazitäten waren sich Stahel und Mumenthaler einig, dass der Markt weiter wachsen wird. Das Geschäftsfeld sei aber auf Nat-Cat-Risiken in exponierten Regionen wie Florida, Kalifornien und Japan begrenzt.

Für Mumenthaler ist hierbei die steigende Werteschaffung in den genannten Gebieten der maßgebliche Nachfragetreiber für (alternativen) Risikotransfer. Für langfristige Risiken (Leben, Casualty) und für servicerelevante Vertragsarten, bei denen nicht allein die pure Kapazitätsbereitstellung relevant sei, sehen die Diskutanten kaum Konkurrenz für die klassische Rückversicherung durch Kapitalmarktinstrumente. Ein möglicher Konsolidierungsdruck beziehe sich demnach nahezu ausschließlich auf Bermuda-Rückversicherer und mittelgroße Unternehmen ohne Alleinstellungsmerkmal. Stahel glaubt maximal noch an eine Verdopplung des derzeitigen Volumens an alternativem Risikokapital.

Insurance Linked Securities ein absoluter Nischenmarkt?

Meisch ergänzte, dass es sich bei ILS aus allgemeiner Investorensicht um einen absoluten Nischenmarkt handelt und seines Erachtens auch bleiben werde. Außer der Diversifikation sieht er für den Investor kaum wesentliche Vorteile. Einen immensen bzw. vollständigen Kapitalabzug aus dem Markt aufgrund steigender Zinsen oder Großschäden erwartete keiner der Diskutanten. Sta-

„Regulierungen von großen Schadensfällen würde uns helfen, ein langfristiges Vertrauen für den alternativen Risikotransfer zu schaffen“

hel betonte: „Regulierungen von Schadensfällen würde uns sogar helfen, ein langfristiges Vertrauen für den alternativen Risikotransfer zu schaffen“.

Im Anschluss an die erste Paneldiskussion führte Materne ein Interview mit Surminski zum Kommunikationsverhalten der (Rück-)Versicherungsbranche. Diese habe in der Vergangenheit bewiesen, dass ein großer Nachholbedarf besteht. So hätten besonders die Lebensversicherer beim Thema Bewertungsreserven viel falsch gemacht, so Surminski. „Kunden wollen für ihr Alter nicht mithilfe einer Branche vorsorgen, die Hilfspakete benötigt“.

Die Rückversicherung beschrieb er als relativ verschwiegene Branche und wünschte sich auch im Umgang mit dem Thema alternativer Risikotransfer einen offensiveren Ansatz der Akteure. Die TV-Formate, die sich leider nahezu ausschließlich auf Verbraucherthemen beschränken, bezeichnete Surminski als häufig tendenziös. Generell sei eine Entwicklung zur „Boulevardisierung der Berichterstattung“ zu beobachten.

Die zweite Diskussionsrunde leitete Herbert Fromme (Süddeutsche Zeitung). Das Panel war dabei mit folgenden Vertretern aus Erst- und Rückversicherungswirtschaft besetzt:

- Amer Ahmed (CEO, Allianz Re)
- Dr. Arno Junke (Vorstandsvorsitzender, Deutsche Rück)
- Stephan Knipper (President & CEO, AXIS Re Europe)
- Dr. Christian Mumenthaler (CEO Reinsurance, Swiss Re)
- Victor Peignet (CEO Global P&C, SCOR)
- Jan-Oliver Thofern (Chairman & CEO, Aon Benfield DACH).

Zu Beginn warf Fromme die Frage auf, wie die sehr guten Ergebnisse der Rückversicherer zur Forderung nach höheren Preisen passen könnten. Knipper sah diesbezüglich die Kommunikation der Rückversicherer in der Vergangenheit kritisch. Man habe zu früh von einem „soft market“ gesprochen – mittlerweile sehe er jedoch die Marktgegebenheiten auch als weich an.

Einigkeit herrschte über ein kontinuierliches Wachstum im Markt zur Deckung von

Naturkatastrophen, aufgrund der Steigerung der versicherten Werte in strukturstarke exponierten Gebieten. Laut Thofern müsse hieraus nicht zwangsläufig ein höheres Prämienvolumen resultieren, sofern von proportionalen auf nicht-proportionale Vertragsarten umgestellt wird. Peignet berichtete von einem vermehrten Kauf von Aggregate-Deckungen über mehrere Sparten, was zu einem geringeren Prämienvolumen führe. Zudem nimmt er einen Wandel in der Art des Rückversicherungseinkaufs wahr. Der Fokus liege mittlerweile auf dem Management des (Eigen-)Kapitals. Ahmed nennt zusätzlich die Verringerung von Volatilität sowie die Nutzung von Arbitrageeffekten als Gründe für den Kauf von Rückversicherung.

Bei einer Kurzumfrage bestätigte eine deutliche Mehrheit des Auditoriums Frommes These, dass das alternative Kapital nicht nur vorübergehend verfügbar sein wird. Für Thofern ist das alternative Kapital ein mögliches Risikotransferinstrument wenn es gilt, das effizienteste Mittel für die jeweilige Risikosituation einer Gesellschaft zu finden. Er könne sich durchaus vorstellen, dass Kapitalmarktvehikel künftig auch bei mittelgroßen Gesellschaften genutzt werden.

Junke war sich sicher, dass zu einem gewissen Zeitpunkt die (Rück-)Versicherungswirtschaft froh sein wird, eine Ventillösung in Form von alternativer Kapazitätsbeschaffung für die Deckung von Naturkatastrophenrisiken zu haben. Er wies allerdings ebenfalls auf die Gefahr einer weiteren Marktregulierung hin. Spätestens wenn zum Beispiel ein hinreichend großer Pensionsfonds hohe Verluste durch Ausfälle des eingesetzten „Principals“ erleidet, sei mit einer Regulierungswelle zu rechnen.

SEBASTIAN HOOS, M.SC.

(Wissenschaftlicher Mitarbeiter der Forschungsstelle Rückversicherung der Fachhochschule Köln)

„Onlineportale hochproblematisch aufgestellt“

Verstoßen die Internet-Vergleichsportale gegen geltendes Recht? Auf der diesjährigen Hauptversammlung des BVK in Berlin stellte Prof. Hans-Peter Schwintowski (Humboldt-Universität) im Rahmen der Podiumsdiskussion eine spektakuläre These auf, die bei den anwesenden Vertretern große Zustimmung fand. Der streitbare Versicherungsjurist und Verbraucherschützer ist der Ansicht, dass momentan alle im Markt aktiven Portale nicht die für die Versicherungsvermittlung geltenden rechtlichen Bestimmungen erfüllen. Vertretern und Maklern, die sich vor allem in den Massensparten wie Kfz zunehmender Konkurrenz durch die Vergleichsportale erwehren müssen, lieferte Schwintowski viele gute Argumente – auch für eine mögliche Klärung des Sachverhaltes vor Gericht. Wir dokumentieren hier die Kernaussagen seiner Ausführungen:

„1. Es ist zunächst einmal festzuhalten, dass ein Internetportal die gleichen Anforderungen wie eine natürliche Person erfüllen muss, wenn es um Beratung und Dokumentation nach § 61 VVG geht. Darin liegt auch keine Überspannung der Anforderungen an die Onlineportale, denn niemand ist verpflichtet, Versicherungen zu vermitteln. Wenn man aber Versicherungen vermittelt, dann muss man die gesetzlichen Voraussetzungen einhalten und erfüllen, die objektiv bestehen – das ergibt sich im Übrigen auch aus der tradierten Drei-Stufen-Theorie, die das BVerfG im Apothekenurteil bereits im Jahre 1958 festgeschrieben hat.

2. Aus § 6 Abs. 6 VVG ergibt sich nichts Gegenteiliges. Die Direktversicherer sind von bestimmten Pflichten freigestellt worden, weil der Kunde, der sich an einen Direktversicherer wendet, weiß, dass dieser Versicherer ihn nur mit den hauseigenen Produkten versorgen kann. Wendet sich der Kunde dagegen an einen Vermittler, so weiß er, dass es sowohl Beratung, Empfehlung und Dokumentation (§ 61 VVG) gibt –

das dürfte der Hauptgrund dafür sein, warum sich der Kunde an einen Vermittler und nicht an einen Direktversicherer wendet. Es wäre folglich widersinnig, die Pflichten des Vermittlers aus der Perspektive eines Direktversicherers zu verkürzen und damit tendenziell die Vermittlerrichtlinie der Europäischen Gemeinschaft ins Leere laufen zu lassen. Umgekehrt wird ein Schuh daraus: Ein Vermittler schuldet Beratung und Dokumentation – das kann auch ein Onlineportal (in gewissen Grenzen) leisten. Allerdings muss das Portal sich dann auch so aufstellen, dass es diesen Anforderungen genügt. Andernfalls muss es sich auf den bloßen Vergleich als Tippgeber beschränken, was nach der Rechtsprechung des BGH ohne Weiteres zulässig ist.

3. Wenn und soweit ein Onlineportal Vermittler sein will, so schuldet es beim ersten Geschäftskontakt zunächst einmal die Statusinformationen. Dies geschieht bei großen Portalen heute nicht und wirft folglich die Frage nach der Wirksamkeit der vermittelten Verträge und die Frage nach Schadensersatz (§ 63 VVG) auf.

4. Im Rahmen der Beratung sind die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden aufzunehmen und zu analysieren. Vergleichbar werden Versicherungen erst dann, wenn sie das gleiche Leistungsprofil haben. Die Plattform muss also zunächst einmal eine Leistungs- und Bedarfsanalyse beim Kunden durchführen und auf diese Weise klären, welches Produkt mit welchen Leistungsausprägungen der Kunde eigentlich will. Auf der Grundlage einer solchen Leistungsfestlegung ist sodann zu klären, ob es das Produkt, das der Kunde braucht, überhaupt gibt, ob es Produkte gibt, die seinen Bedürfnissen nahe kommen und wie der Preisvergleich bei diesen Produkten aussieht.

5. Daneben muss in dem Vergleichsprozess die Frage einbezogen werden, ob das Leistungsangebot der Versicherer eigentlich klar und verständlich gestaltet, also transparent, ist. Das Transparenzgebot ist ein Rechtsprinzip, das sich aus § 307 Abs. 1 BGB herleitet und europaweite Geltung hat. Stellt ein Versicherer sein Leistungsangebot in den AKB intransparent dar, so kann der gesamte Vertrag oder ein Teil davon unwirksam sein. Ein Portal, das diese Rechtswirkungen vernachlässigt, empfiehlt

Hans-Jürgen Allerdissen, bis Mai 2014 Vorsitzender des DVS, auf der Mitgliederversammlung Mai 2014 in Bonn

Glücksspiel oder seriöser Risikotransfer?

„Neben den klassischen Anbietern von Versicherungen sehen wir auch eine Zunahme von Verbriefungen von Risiken... Ob hier im größeren Umfang Konkurrenz für die traditionellen Anbieter entsteht, oder ob dies lediglich Ausreißer sind – manche dieser Deals haben für mich mehr Ähnlichkeit mit Glücksspiel als mit seriösen Risikotransfer – wird die Zeit zeigen. Außerdem beschränkt sich dieser Markt ausschließlich auf „Short-tail“-Risiken von 1-2 Jahren.“