

Werden Stürme künftig unversicherbar?

Wenn der Klimawandel so eintritt wie befürchtet, wird dies die Rahmenbedingungen der Versicherung tiefgreifend verändern. Ein Meteorologe, ein Aktuar und eine Rückversicherungsexpertin wagen im Interview einen Blick in die Zukunft.¹

Der Klimawandel ist ein sperriges Thema. Wie offensiv geht die Versicherungswirtschaft damit um?

Dr. Ulrich Ebel: Auf der wissenschaftlichen Seite findet seit langem eine aktive Auseinandersetzung mit den Auswirkungen des Klimawandels auf die Gesellschaft und Wirtschaft statt. Der Stern-Report aus dem Jahr 2006 ist ein Beleg dafür. Eine Studie der Swiss Re und der ETH Zürich aus dem gleichen Jahr untersucht die Auswirkungen des Klimawandels auf die Sturmversicherung in Europa und kommt auf eine Verdoppelung der versicherten Sturmschäden in Deutschland bis Ende des Jahrhunderts. Auch eine Studie des Gesamtverbands der deutschen Versicherungswirtschaft in Zusammenarbeit mit mehreren Instituten von 2011 errechnet einen deutlichen Anstieg der Sturmschäden, der bei seltenen Ereignissen sogar überproportional ausfällt. Ein 100-Jahresereignis könnte demnach für die Versicherer doppelt so teuer werden wie in der Vergangenheit. Zwar basieren diese Ergebnisse auf Modellrechnungen und Szenarioannahmen, doch ergeben alle einen signifikanten Anstieg der Schäden. Die Versicherer wissen also, was auf sie zukommt.

Dr. Andreas Meyerthole: Selbst wenn die Versicherer wissen, was auf sie zukommt, können sie dennoch im VGV-Bestand nicht einfach ohne weitergehende Beitragsanpassungsklauseln die Prämien erhöhen. In der Regel wird nur auf die Entwicklung des gleitenden Neuwertfaktors abgestellt, der natürlich keine Veränderung eines Sturmexposures abbilden kann. Und selbst der Nachweis eines steigenden Sturmexposures

auf den historischen Schadendaten erweist sich häufig als sehr problematisch. Anders verhält es sich bei den Rückversicherern, die in der Regel ihre Rückversicherungskonditionen von Jahr zu Jahr anpassen können.

Ebel: Grundsätzlich kann es beim Klimawandel sehr trügerisch sein, eine Prognose auf Rückschlüsse aus der Vergangenheit aufzubauen. Daher nimmt man Modelle der Atmosphäre zur Vorausschau. Allerdings verlässt man sich dabei nicht auf ein Modell, sondern verwendet eine Vielzahl. Auch bei den Modellannahmen geht man von unterschiedlichen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklungen aus. Die bei den beiden oben genannten Studien zugrunde gelegten Szenarien galten damals noch als pessimistisch. Sieht man sich die Entwicklung in den USA, aber auch in Deutschland an, sind sie eher moderat bis optimistisch.

Es gibt keinen hundertprozentigen Schutz für die Erstversicherer. Bis wohin sollte sich ein Erstversicherer schützen?

Martina Schäfer: Wenn der Klimawandel so eintritt, wie die Modelle es vorhersagen, wird es für die Erstversicherer darauf ankommen, das Risiko einzuschätzen und rechtzeitig entsprechende Maßnahmen zu treffen.

Wie sähe dies aus?

Schäfer: Erstversicherer sollten einer an ihre Risikostrategie angepasste Rückversicherungsstrategie folgen, die basierend auf den heutigen Analysen die Absicherung bis

zu einer bestimmten Wiederkehrperiode von Ereignissen, z. B. 200 Jahre, vorsieht. Mit zunehmender Wahrscheinlichkeit der Realisierung des Klimawandels kann dieser Abdeckungsgrad sukzessive erhöht werden.

Meyerthole: Nach meiner Einschätzung stützen sich alle Entscheider auf Modelle. Das heißt nicht, dass sie selber auch an die Modelle glauben müssen. Aber sie wollen keine Fehler machen.

Ebel: Auch die aktuelle Risikoeinschätzung bei Sturm basiert auf Modellen. Deren Ergebnissen wird nicht immer vertraut. Nichtsdestotrotz haben sie sich bei der Risikoeinschätzung durchgesetzt. Sie liefern aber nur Ergebnisse für das aktuelle Sturmrisiko.

Kommt es zu Änderungen im Einkauf von NatCat-Deckungen durch Solvency II?

Meyerthole: Wir stellen uns folgende Situation vor: Ein Versicherer glaubt an ein Sturmexposure in Höhe von 100 Mio. Euro für eine WKP von 200 Jahren und hat seinen Rückversicherungsschutz daran ausgerichtet. Im einfachen Standardmodell unter Solvency II wird nun aber ein Brutto-Exposure von 200 Mio. Euro statt 100 Mio. Euro heraus. Der Versicherer kann nun die Rückversicherung so belassen wie sie ist, wenn er sich denn die zusätzliche Kapitalanforderung von 100 Mio. leisten kann. Oder er kauft eben zusätzlichen Rückversicherungsschutz ein.

Schäfer: Den wird er im Markt auch sicher bekommen. Allerdings wird er eine Mindest-RoL zahlen müssen, die mit dem

tatsächlichen Risiko vielleicht gar nicht mehr korrespondiert.

Ebel: Wenn das eintritt, was ich zuvor beschrieben habe, dann ist der umgekehrte Fall doch viel wahrscheinlicher. Das tatsächliche 200-Jahr-Ereignis ist viel heftiger, als es im Standardmodell ermittelt wird.

Meyerthole: Der Fall ist meines Erachtens unproblematisch. Der Rückversicherungsschutz ist für das Standardmodell ausreichend und der Versicherer kann seine eigene Risikoeinschätzung im ORSA darstellen.

Ebel: Fast alle Studien kommen zu dem Schluss, dass das Sturmexposure in den nächsten Jahren und Jahrzehnten noch deutlich zunehmen wird.

Schäfer: Rückversicherungsverträge werden in der Regel nur einjährig abgeschlossen. Daher spielt es keine Rolle, ob in ferner Zukunft irgendwann irgendetwas geschehen könnte. Der Rückversicherungseinkäufer ist alljährlich in der Lage, seine Deckungen den aktuellen Gegebenheiten und Erkenntnissen anzupassen.

Meyerthole: Ich kann mir auch nur schwer vorstellen, dass man die jährliche Zunahme des Sturmexposures aufgrund des Klimawandels wirklich zuverlässig bestimmen kann.

Schäfer: Wie ein Rückversicherungseinkäufer dies umsetzt, hängt von den jeweiligen Preisen ab. Wenn er nur wenig mehr Geld aufwenden müsste, um mehr Haftung zu bekommen, würde er dies in gewissem Umfang tun. Haftungserweiterungen können aber auch in der Ausdehnung der Stundenklausel oder im Zukauf weiterer Wiederauffüllungen bestehen, was gerade in einem weichen Markt sehr günstig umsetzbar ist. Aber grundsätzlich gilt: Rückversicherung darf aus Sicht des Managements nicht viel kosten, muss aber im Schadenfall in ausreichendem Maß verfügbar sein.

Meyerthole: Wenn man nicht mehr Geld für Rückversicherung ausgeben möchte, könnte man auch die Priorität nach oben anpassen. Zwar wäre Rückversicherung dann praktisch nicht mehr erlebbar. Aber risikothoretisch wäre es eine gute Lösung.

Schäfer: Man sollte die Thematik nicht nur auf den Umgang mit Rückversicherung

begrenzen. Ein Erstversicherer kann ja auch Maßnahmen über die Ausgestaltung neuer Produkte ergreifen. Eine weitere Möglichkeit wäre es, das Schadenmanagement zu verbessern.

Wäre nicht eine Vereinbarung von Selbsthalten beim Verbraucher die einfachste Lösung?

Meyerthole: Wenn wir einmal einen Selbstbehalt von 1.000 Euro annehmen, wäre die Konsequenz, dass der Versicherer für einen Großteil der Schäden nichts zahlen müsste. Bei Kumulschäden fallen die meisten Schäden ja nicht hoch aus.

Ebel: Es wäre ein Ansatz mit weitreichenden Folgen. Im Grunde würden die Erstversicherer dann fast gar keine Rückversicherung mehr benötigen. Die Last, die im Augenblick die Rückversicherung trägt, würde auf den Kunden übergehen.

Meyerthole: Wer ein Haus besitzt, kann in der Regel 1.000 Euro aufbringen.

Schäfer: Es gibt solche Produkte durchaus schon im Markt, aber sie verkaufen sich nicht.

Meyerthole: Ja, das kann ich mir vorstellen. Nicht alles, was Aktuar gut finden, findet der Versicherungsnehmer auch gut.

Ebel: Erstversicherern steht eine Klaviatur der Risikosteuerung zur Verfügung. Lade ich das Risiko auf die Rückversicherung – oder verschiebe ich, durch eine Änderung der Bedingungen – auch einen Teil der Last auf die Versicherungsnehmer? Für Rückversicherer besteht immer die Option, sich ganz zurückzuziehen. Für Erstversicherer ist das schwierig. Die Studien schätzen die Entwicklung so ein, dass die Sturmversicherungen aufgrund des Klimawandels teurer werden – aber nicht unbezahlbar. Erstversicherer werden auch am Ende des Jahrhunderts Absicherung gegen Sturmschäden bieten und Rückversicherungsdeckung dafür bekommen.

Die Fragen stellte Thilo Guschas.

¹ Das Interview lehnt an einen Vortrag an, den Dr. Ulrich Ebel auf dem „Brennpunkt Rückversicherung“ hält, den Meyerthole Siems Kohlruß am 22. Mai 2017 in Köln ausrichtet.

Neue „Global Flood Map“

Angesichts der weltweiten Zunahme von Überschwemmungen stellt FM Global eine neue Hochwasserkarte vor, die Unternehmen den Umgang mit diesem wachsenden betrieblichen Risiko erleichtern soll. Die interaktive Global Flood Map zeigt stark und moderat gefährdete Hochwasserzonen weltweit und schließt auch solche Regionen mit ein, für die bisher nur unzuverlässige oder keine Informationen vorlagen. Die Karte soll eine zentrale unternehmerische Frage exakt beantworten: Befinden sich betriebliche Standorte innerhalb oder außerhalb potenzieller Hochwasserzonen?

„Unternehmen, die über Niederlassungen auf der ganzen Welt verfügen, können damit das elementare Hochwasserrisiko für all ihre Standorte ermitteln – und das auf Basis einer weltweit konsistenten Quelle in einem Raster von 90 mal 90 Metern“, sagt Achim Hillgraf, Hauptbevollmächtigter von FM Global in Deutschland.

Erleichterung für unternehmerische Entscheidungen

Mit der neuen Karte sollen erste unternehmerische Entscheidungen in Sachen Schadenverhütung und Standortwahl erheblich erleichtert werden. „Entscheidungssträger und Risikomanager müssen nun nicht mehr verschiedene, nach unterschiedlichen Methoden erstellte Karten aus mehreren Ländern heranziehen oder diverse Behörden kontaktieren sowie zahlreiche Standortbegehungen durchführen, um grundlegende Informationen darüber einzuholen, ob bestimmte Objekte in Hochwasserzonen liegen oder nicht“, so Hillgraf.

Die Global Flood Map ist eine physikalisch basierte Hochwasserkarte, der hydrologische und hydraulische Modelle zugrunde liegen und die Daten zu Niederschlägen, Verdunstung, Schneeschmelze und Gelände wiedergibt. Sie bietet einen weltweiten Blick auf stark und moderat gefährdete Hochwasserzonen rund um den Erdball. Die Karte zeigt stark und moderat gefährdete Hochwasserzonen für den Großteil der Landmasse durchgehend an, darunter auch für zuvor nicht verzeichnete Gebiete in Afrika, Asien, Europa und Südamerika. Eine öffentliche Version der neuen Hochwasserkarte kann kostenfrei online genutzt werden.



Dr. Ulrich Ebel

Dr. Andreas Meyerthole



Martina Schäfer

Dr. Ulrich Ebel

ist Meteorologe und berät die aktuarielle Beratungsgesellschaft Meyerthole Siems Kohlruß (MSK) zum Thema Naturgefahren. Zuvor war er mehr als 25 Jahre für die Swiss Re als Experte für Naturgefahren tätig.

Dr. Andreas Meyerthole

ist Geschäftsführer und Mitgründer von MSK.

Martina Schäfer

ist Dipl.-Wirtschaftsmathematikerin und arbeitet als leitende aktuarielle Beraterin bei MSK. Zuvor war sie u.a. bei der Generali Deutschland Holding AG tätig.