

Rückversicherung und Solvency II – ein Hoffen und Bangen

Die Branche driftet auseinander. Solvency II verschärft die Kluft zwischen Erst- und Rückversicherung. Kleinere Lebensversicherer fühlen sich zudem von den Großen bedroht. Dabei verfolgt das geplante europäische Aufsichtsregime eigentlich das Ziel, zu harmonisieren. Was läuft schief und warum?

„Wir haben Solvency II zu sehr in die Hände der Großen gegeben“, sagte Jürgen Meisch, Finanzvorstand der Gothaer-Gruppe, in einer Diskussionsrunde zu den Folgen der Finanzkrise. Dabei hat sein Unternehmen schon frühzeitig begonnen, sich auf das neue Regelwerk vorzubereiten. Andere hinken da weit hinterher. Derzeit läuft der fünfte und womöglich letzte Auswirkungstest (QIS 5). Dadurch scheinen sich Lager zu bilden. Etliche kleinere Gesellschaften erkennen, dass das sogenannte Standardmodell für sie nicht passt. Meistens handelt es sich um Nischenanbieter, deren Geschäftsmodell nicht dem eines Standard-Versicherers entspricht. Einige, etwa die Gartenbau-Versicherung VVaG, haben daher die Aktuarien der Beratungsgesellschaft Meyerthole Siems Kohlruss mit der Konstruktion eines internen Modells beauftragt. „Das werden wir bei der BaFin einreichen“, ist Vorstandsvorsitzender Michael J. Baumeister entschlossen. Gerade die Naturkatastrophen-Modellierung bestimmt bei seinem Geschäftsmodell entscheidend die Solvenzanforderungen. Das Standard-Modell hält Szenarien für Sturm, Hagel, Flut und Erdbeben bereit.

Abwicklung lukrativer als Fortführung

Zur Abschätzung solcher Risiken bieten Firmen wie RMS, Eqecat und AIR Naturgefahrenmodellrechnungen an. In der Vergangenheit hat sich jedoch gezeigt, dass die drei angebotenen Modelle jeweils zu stark unterschiedlichen Einschätzungen gekommen sind. Nicht jeder Versicherer kann es sich leisten, alle Modelle zu kaufen und einen Mittelweg anzupfeilen. Deshalb hat etwa der Rückversicherungsmakler Guy Carpenter für seine Kunden die Auswirkung der marktgängigen Modelle auf die Eigenkapitalanforderungen unter Solvency II analysiert; speziell auch die Auswirkungen des zum 9. August von AIR vorgenommenen Updates. Ergebnis: Das verfeinerte AIR-Modell liegt zwischen den beiden anderen. Auch RMS habe bereits eine Überarbeitung seines Sturmmodells angekündigt, hieß es. Fest steht indes, dass nach wie vor Ungereimtheiten zwischen den gängigen Modellen bestehen.

Des Weiteren beeinflusst die Art der Rückversicherungsnahe die Abbildung der Naturgefahren im Standardmodell. „Die Kapitalanforderungen für Naturgefahrenrisiken nach QIS 5 ist unscharf“, meint denn auch Jörg Wengler von Guy Carpenter. „Sie lassen einen relativ großen Gestaltungsspielraum.“ Das konterkariert allerdings die Harmonisierungsbestrebungen von Solvency II.

Die Rückversicherer versprechen sich von Solvency II zudem eine steigende Nachfrage. „Bisher hat sich das noch nicht bewahrheitet“, konstatiert Stefan Materne, Lehrstuhlinhaber für Rückversicherungen an der Fachhochschule Köln. Auch Erfahrungen aus der Schweiz bestätigen, dass sich die Hoffnungen der Rückversicherer wohl so schnell nicht erfüllen werden. So habe der mit Solvency II vergleichbare und bereits im Markt eingeführte Swiss Solvency Test (SST) bisher zu keinem veränderten Einkaufsverhalten in der Rückversicherung geführt. Auch seien bisher keine Solvenzquoten veröffentlicht worden, beobachten Schweizer Makler von Guy Carpenter.

Die Rückversicherer haben aus Sicht von Investoren ein eingegengtes Geschäftsmodell. Der Sektor sucht Wachstum. Solvency II könnte sich jedoch nicht als der erhoffte Treiber herausstellen. Dennoch verdient der Sektor nicht schlecht. Wolfgang Hammes, Deutsche Bank London, macht eine „realistische Rendite“ von maximal 15 Prozent aus. Das ist angesichts des niedrigen Zinsniveaus nicht einfach zu erwirtschaften. Dennoch, Erstversicherer klagen, dass die Renditen der Rückversicherer seit Jahren über denen der Erstversicherer liegen. Meisch fordert: „Die Rückversicherungsrenditen dürfen nicht so weit von den Erstversicherungsrenditen weg sein.“ Er warnt: „Es ist gut, dass es das Instrument der Verbriefung als Alternative gibt, damit können wir wenn nötig Druck auf die Rückversicherer machen.“ Doch augenblicklich seien die Raten so gut, dass das nicht nötig sei. Bei 13 Mrd. Euro Überkapazität im Markt dürfte sich daran wohl so bald nichts ändern. Bedenklich finden Experten allerdings, dass Investoren wie George Soros offenbar die Abwicklung eines Rückversicherers – etwa der Glacier Re – für lukrativer halten als die Fortführung. rl



Interne Modelle nach Solvency II

Schritt für Schritt zum internen Modell in der Schadenversicherung

Prof. Dr. Maria Heep-Altiner, Hüseyin Kay Bastian Krenzlin, Dominik Welter (Hrsg.) 2010, 268 S., DIN A5, kart., 39,- €* ISBN 978-3-89952-559-5

Ziel des Buches ist, ein tiefgehendes Verständnis der Vorgehensmodelle und mathematischen Techniken für interne Modelle in der Schadenversicherung zu entwickeln, damit auch Nicht-Aktuarien im Berufsalltag souverän mit dieser Thematik umgehen können.

Neben Mathematikern soll dieser Titel insbesondere Nichtmathematikern und Wirtschaftswissenschaftlern an den Schnittstellen zu Aktuariaten als praktische Hilfestellung dienen.

Ja, ich bestelle _____ Exemplare
Fax 0721 3509-201

Firma _____

Name/Vorname _____

Straße/Hausnummer _____

PLZ/Ort _____

Tel./Fax _____

E-Mail _____

Ich bin damit einverstanden, dass Sie mich per E-Mail über aktuelle Themen informieren.

Datum/Unterschrift _____

* Preis zzgl. Versandkosten



Bücher Zeitschriften Seminare Bücher
Seminare Bücher Zeitschriften Se
Zeitschriften Seminare Bücher Ze