

Tabelle 1: Bilanzierung von Rückversicherungskommissionen

IFRS 4	IFRS 17
Eigener Posten (erhaltene Provisionen), welcher die Betriebskosten reduziert	Reduktion der zedierten Prämie, d.h. Reduktion des Rückversicherungsaufwands
Verbessert die Kostenquote	Verbessert die Schadenquote

render Metriken zu erklären und diese aus den alten Kennzahlen herzuleiten.

IFRS 17 als Chance für die Rückversicherung

IFRS 17 ist ein äußerst komplexer Standard, welcher immer noch nicht die finale Ge-

stalt erreicht hat. Allerdings ist bereits deutlich absehbar, dass die gesamte Wertschöpfungskette eines Versicherers und nicht nur die Finanzberichterstattung betroffen sein wird. Der Übergang zu dem neuen Standard wird ohne Zweifel die etablierten Prozesse und Strukturen in einem Zustand konkurrierender Prioritäten stark beeinflussen.

Trotz alledem können mit guter Planung und guten Kenntnissen Chancen geschaffen werden, einen größeren Nutzen aus der Rückversicherung zu ziehen. Entscheidend hierfür ist, in einem ersten Schritt die Auswirkungen von IFRS 17 auf die KPIs von Rückversicherung und Steuerungsgrößen im Allgemeinen zu verstehen und in einem zweiten Schritt dann sachkundige Entscheidungen zur Gestaltung eines effektiven und effizienten Rückversicherungsprogramms zu treffen, unter anderem über Klauselanpassungen und Bilanzierungsoptionen.

Tommy Berg / Dr. Andreas Meyerthole

Regeln verschärft: Keine Rückversicherung ohne Risikotransfer!

Der Umgang mit Rückversicherung unter Solvency II wird in mehreren Aspekten angepasst. Für einzelne Marktteilnehmer können die Änderungen gravierende Folgen haben.

Die Einführung von Solvency II zum 01.01.2016 ist nun bald vier Jahre her. Wie in der Delegierten-Verordnung [DVO] von 2015 angekündigt, ist mittlerweile die Zeit für die erste große Adjustierung von Solvency II gekommen. Vor gut einem Jahr gab es einen Konsultationsentwurf, der Anfang 2019 in einem Legislativvorschlag und schließlich am 18.06.2019 in einer Veröffentlichung im Amtsblatt der EU mündete. Bis auf wenige Ausnahmen sind die Änderungen seit dem 08.07.2019 in Kraft und

wurden nun bereits bei der Q3 Meldung per 30.09.2019 angewendet.

In Bezug auf Rückversicherung sieht die angepasste DVO zwei wesentliche Änderungen vor, welche jeweils bereits in Kraft sind. Dies betrifft Artikel 90c zur Berechnung des Man-Made-Katastrophenrisikos in der Standardformel sowie Artikel 208 zur Anrechnung von Finanzrückversicherung in der Standardformel. Doch wie schwerwiegend sind diese Anpassungen? Können

sie den künftigen Einkauf von Rückversicherung beeinflussen?

Veränderungen beim Man-Made-Katastrophenrisiko

Werfen wir zunächst einen Blick auf das Man-Made-Katastrophenrisiko. Dieses wurde für die Gefahr Feuer bisher ermittelt, indem der 200m-Radius mit der höchsten kumulierten Versicherungssumme [VS] der gezeichneten Risiken gesucht wurde. Der ermittelte kumulierte Wert innerhalb des Radius wurde als Bruttowert des Risikokapitals für das Man-Made-Feuerrisiko angesetzt. Im nächsten Schritt war die risikomindernde Wirkung der Rückversicherung der betroffenen Risiken abzuziehen, um zum Netto-Risikokapital zu gelangen.

Tabelle 1

Werte in Tsd. EUR	Brutto VS	RV-Deckung	"Netto VS"
Einzelrisiko 1	10.000	9.000	1.000
Einzelrisiko 2	3.000	–	3.000
Alte DVO			
SCR Brutto	10.000		
SCR Netto	1.000		
Neue DVO			
SCR Brutto	3.000		
SCR Netto	3.000		

Tommy Berg
Leitender Berater der aktuariellen Beratungsgesellschaft Meyerthole Siems Kohlruß.
Dr. Andreas Meyerthole
Mitgründer und Geschäftsführer des Unternehmens.
Schwerpunkte der Autoren sind u.a. Solvency II und Rückversicherung.

Die Anpassung der Berechnungsmethodik gemäß Artikel 90c erscheint zunächst einmal als Vereinfachung. Es ist nicht mehr nötig, alle potenziellen 200m-Radien in Europa zu betrachten, was einen äußerst hohen Rechenaufwand oder alternativ einen gut durchdachten Algorithmus erfordert hatte. Seit dem 08.07.2019 sind nur noch die fünf größten Einzelrisiken zu bestimmen, wobei sie jeweils als Mittelpunkt von fünf Kreisen mit einem 200m-Radius zu wählen sind. Der Kreis mit der höchsten kumulierten VS wird schließlich als Risiko herangezogen.

Schwerwiegende Folgen im Detail

Neben dieser Vereinfachung hat der Gesetzgeber bei der Anpassung auch ein Detail angepasst, das die Anwendung der Rückversicherung betrifft – mit gegebenenfalls schwerwiegenden Folgen. Während früher das Maximum der Brutto Risiken gewählt und anschließend die Risikominderung angewandt worden ist, sind nun zu Beginn bereits Nettoexpositionen, also nach Risikominderung durch Rückversicherung, zu betrachten. Es wird also das maximale Netto Risiko bestimmt, während früher der Nettoanteil des maximalen Brutto Risikos bestimmt wurde. Während diese beiden Größen bei Quotenrückversicherungen identisch sind, können diese aber bei Summenexzedenten und insbesondere bei fakultativen Deckungen abweichen, wie das folgende Beispiel zeigt.

In dem Beispiel (Tab. 1) wird davon ausgegangen, dass alle weiteren kumulierten Risiken innerhalb eines 200m-Radius jeweils kleiner als 3 Mio. Euro sind. Daher sind die dargestellten Einzelrisiken identisch zu den Kumulrisiken. Das letztlich für die Solvency-II-Bedeckungsquote relevante Netto SCR ist gemäß neuer DVO dreimal so hoch wie mit der alten Methodik. Durch weitere Risiken bzw. deren Diversifikationseffekte und die risikomindernde Wirkung latenter Steuern benötigt das Unternehmen nun zwar keine Verdreifachung der Eigenmittel – dennoch fallen die Eigenmittel erheblich höher als gemäß alter DVO aus. Alternativ könnte das Unternehmen über eine Anpassung der bisherigen Rückversicherungsstruktur nachdenken.

Aus risikotechnischer Sicht ist die Anpassung der Anrechnung von Rückversicherung beim Katastrophenrisiko sicherlich gerechtfertigt. Nach alter DVO konnte man das Risiko durch eine gezielte 100%ige fa-

kultative Rückversicherung auf null reduzieren, obwohl noch diverse Kumulrisiken im Netto gehalten wurden. Die Vereinfachung auf fünf Kreise dagegen ist aus risikotechnischer Sicht äußerst kritisch zu beurteilen. Gerade bei Regionalversicherern, die viele mittelgroße Risiken innerhalb eines Gebiets zeichnen, kann die Betrachtung der fünf größten Einzelrisiken hier zu einer deutlichen Unterschätzung des Kumulrisikos führen.

Die regional exponierten Versicherer sollten hier im ORSA und für den Rückversicherungseinkauf zwingend weitere Untersuchungen, z.B. das Verfahren nach alter DVO, durchführen. Für die Sparte Verbundene Wohngebäudeversicherung ergaben sich bei Analysen ausgewählter Bestände Kapitalbedarfe vor Rückversicherung von bis zu 1.000% der Bruttoprämie.

Finanzrückversicherung und die Abgrenzung von traditioneller Rückversicherung

Die zu Beginn erwähnte zweite wesentliche Veränderung der DVO betrifft die Finanzrückversicherung. Dabei handelt es sich gemäß § 167 VAG um Rückversicherung, bei der der versicherungstechnische Risikotransfer nur in begrenztem Umfang vorhanden ist. Hierbei geht es häufig um mehrjährige Verträge, die neben dem geringen Risikotransfer eine wesentliche Finanzierungskomponente oder über die Laufzeit bilanzglättende Effekte haben. Die Begrenzung des Risikotransfers kann durch variable Haftungsgrenzen (z.B. Schadenselbstbeteiligungsklauseln, Loss-Ratio-Cap) oder variable Preisgestaltungen (z.B. Staffelprovision, Gewinnanteile) erreicht werden.

Zur Konkretisierung der Definition von Finanzrückversicherung hat die BaFin am 18.07.2019, kurz nach DVO-Änderung, eine Auslegungsentscheidung veröffentlicht. In Verbindung mit Artikel 208 der DVO besagt diese, wie Finanzrückversicherung in der Standardformel anzurechnen ist und

liefert darüber hinaus ein Kriterium zur Abgrenzung der Finanzrückversicherung von traditioneller Rückversicherung.

Gemäß § 4 FinRVV ist der hinreichende Risikotransfer eines Finanzrückversicherungsvertrages durch eine Risikoprüfung (Risikotransferfest) zu belegen. Dazu wird der erwartete Verlust des Rückversicherers [ERD] berechnet, welcher mindestens 1% der Rückversicherungsprämie betragen muss. Gemäß neuer Auslegungsentscheidung muss der ERD mindestens 2,5% betragen, damit es sich nicht mehr um Finanzrückversicherung, sondern um traditionelle Rückversicherung handelt. Nur dann kann die risikomindernde Wirkung unter Solvency II angerechnet werden.

Für die meisten aktuell bestehenden Finanzrückversicherungsverträge gilt wohl, dass diese bereits vor Bekanntwerden der neuen Grenze in Höhe von 2,5% durch die Auslegungsentscheidung aufgesetzt und gezeichnet worden sind. Wenn der versicherungstechnische Risikotransfer damals nicht im Fokus stand, wurden diese Verträge so strukturiert, dass der ERD zwar über 1% liegt, aber möglichst gering ist, um den Preis für einen solchen Vertrag niedrig zu halten. Daher sollte der ERD solcher Verträge nochmal geprüft werden. Ob die BaFin für in der Vergangenheit langfristig gezeichnete Verträge eine Art Bestandsschutz gewährt und die Anrechnung in der Standardformel dennoch zulässt, bleibt im Einzelfall zu klären.

Für die Berechnung des Prämien- und Reserverisikos unter Solvency II dürfen die Rückversicherungsanteile einer Finanzrückversicherung nicht zur Reduktion der für die Berechnung relevanten Volumensmaße verwendet werden. Die Auswirkungen auf das Risiko und den resultierenden Kapitalbedarf können enorm sein, wie das folgende Beispiel zeigt.

Es wird angenommen, dass das Versicherungsunternehmen lediglich die Haftpflichtversicherung betreibt und durch eine

Tabelle 2

Werte in Tsd. EUR	Brutto	RV-Anteil	Netto
Prämie Haftpflicht	5.000	2.500	2.500
Vt. Rückstellung Haftpflicht	4.000	2.000	2.000
Prämien- und Reserverisiko	2.987	1.494	1.494

© 2019 Meyerthole Siems Kohlruß

50-%ige Quotenabgabe rückversichert ist. Dadurch vermindert sich das Prämien- und Reserverisiko in der Standardformel ebenfalls um diese 50% von 2,987 Mio. Euro auf 1,494 Mio. Euro. Handelt es sich hierbei um einen Rückversicherungsvertrag, dessen ERD kleiner als 2,5% der Rückversicherungsprämie ist, so wird das Prämien- und Reserverisiko in diesem Fall ab jetzt 2,987 Mio. Euro betragen.

Gravierende Auswirkungen auf Aktivitäten in neuen Sparten und auf Start-ups

Häufig handelt es sich bei Finanzrückversicherungsverträgen um nichtproportionale Rückversicherung, so zum Beispiel der Spread-Loss-Vertrag oder eine Funded-Cover-Rückversicherung. Die Auswirkungen sind dann nicht so gravierend, da die Reduktion der Volumenmaße durch nichtproportionale Rückversicherung in den meisten Fällen ohnehin nicht so hoch gewesen ist.

Bei proportionalen Finanzrückversicherungsverträgen, z. B. einem Financial Quota Share, sind die Auswirkungen wie im oben dargestellten Beispiel jedoch erheblich. Gerade Start-ups oder Versicherungsunternehmen, die eine neue Sparte eröffnen, sollten ihre Verträge hier kritisch prüfen, da es sich häufig um mehrjährige Rückversicherungsverträge mit hoher Finanzierungskomponente handelt.

Zudem sind die vereinbarten Quotenabgaben häufig noch höher als die oben dargestellten 50%, so dass die Effekte einer Nichtanrechenbarkeit in der Standardformel noch höher ausfallen und gerade bei Start-ups existenziell sein können.

Fazit

Die Änderungen der neuen DVO in Bezug auf Rückversicherung sind insgesamt überschaubar und sollten den Markt und dessen Rückversicherungsbedarf und -Einkauf nur unwesentlich beeinflussen. Für einzelne Rückversicherungsverträge bzw. einzelne Marktteilnehmer können die Änderungen aber durchaus gravierend sein.

Dr. Irene Merk

Wie können kleine und mittlere Unternehmen mit „Emerging Risks“ umgehen?

Die Presse berichtet von einem großangelegten Hackerangriff, bei dem Tausende von medizinischen Datensätzen publik gemacht wurden. Eine wissenschaftliche Studie kommt zu dem Ergebnis, dass die Eiskecke über Grönland mit hoher Wahrscheinlichkeit in den nächsten hundert Jahren komplett abschmelzen wird. Die Ebola-Krise in Afrika ist aufgrund der instabilen politischen Lage in der Demokratischen Republik Kongo nicht unter Kontrolle. Präsident Trump erhöht erneut die Zölle auf chinesische Importgüter.

Jeden Tag werden wir mit unterschiedlichsten Schlagzeilen konfrontiert und müssen deren Relevanz für unser Unternehmen einschätzen, ohne dass dafür in der Regel hausintern ein Expertenstab zur Verfügung steht. Viele der Themen bewegen sich außerhalb der aktuariell kalkulierbaren Sphäre bekannter Risiken und sind neu entstandene oder sich rasch verändernde Risiken – sogenannte „Emerging Risks“. Und fast immer liegen zu diesen nicht genug Erkenntnisse oder Daten vor, um konkrete Auswirkungen oder Eintrittswahrscheinlichkeiten zu ermitteln.

Trotzdem braucht ein Unternehmen Transparenz, um diese Risiken steuern zu können. Denn gerade weil diese Themen oft nicht quantifizierbar sind, fehlt es im Unternehmen möglicherweise an entsprechender expliziter Risikovorsorge, sei es organisatorischer Art wie zum Beispiel durch Kontrollen, oder finanzieller Art wie zum Beispiel durch Rückversicherung.

Daher sind verschiedene Schritte nötig: eine Übersicht potenzieller Themen erstellen, ihre Relevanz für das eigene Unternehmen prüfen, gemeinsam mit internen und gegebenenfalls externen Experten eine Bewertung vornehmen und diese dann auf der Steuerungsebene diskutieren. Für den ersten Schritt in dieser Kette soll der vorliegende Artikel Hinweise zur konkreten Ausgestaltung geben, die sich besonders an kleine und mittelgroße Unternehmen richten.

Enge Verknüpfung mit strategischen Überlegungen

Spannend sind Emerging Risks aber insbesondere dadurch, dass sie oft eng mit strategischen Überlegungen verknüpft sind. Eine vorausschauende und solide Beschäftigung innerhalb des Unternehmens mit Emerging Risks erlaubt nicht nur eine Absicherung gegen die damit verbundenen Risiken im Rahmen des gewählten Risikoprofils. Vielmehr eröffnen sich Möglichkeiten für neue Sichtweisen, Produkte oder Geschäftsmodelle, und gut informierten Unternehmen stehen Wettbewerbsvorteile offen.

Der Zusammenhang zwischen Strategie und Emerging Risks zeigt sich auch in der immer deutlicher werdenden Entwicklung von Versicherern weg von reinen „Scheck-Ausstellern“ im punktuellen Schadenfall und hin zu durchgehend begleitenden Partnern der Kunden auf ihrem gesamten Lebensweg. Ein gemeinsames, langfristiges Interesse zu verfolgen basiert auf der Fähigkeit zur Einschätzung von Trends und sich wandelnden Risiken.

Und schließlich gibt es auch aufsichtsrechtliche Vorgaben, beispielsweise im Rahmen der Aufgaben der Risikomanagement-Funktion unter Solvency II, welche die Ermittlung und Bewertung sich abzeichnender Risiken sicherstellen muss. Auch wenn für Risiken, welche sich möglicherweise erst über einen sehr langen Zeitraum realisieren werden, kein Kapital zu stellen ist, müssen sie doch im Rahmen des „Own Risk and Solvency Assessment“ diskutiert und eingeordnet werden. Diese Diskussion muss naturgemäß auf Annahmen und Experteneinschätzungen basieren – aber was sind hierfür geeignete Quellen?

Was sind geeignete Quellen für die Risikobewertung?

Die Frage nach Identifikation und Bewertung von Emerging Risks und vorhan-

Dr. Irene Merk
Head of Emerging Risks, Scor Life, Köln