

Tommy Berg / Dr. Bettina Schmiedt

Die Gretchenfrage der Rückversicherung

Wann sind Rückversicherungsvereinbarungen angemessen? Die Antwort auf diese Frage sollte nicht der Quadratur des Kreises nachkommen, sondern für jeden Versicherer individuell beantwortet werden können. Dies galt im 19. Jahrhundert ebenso wie für heutige Startups.

Als 1846 nach dem verheerenden Hamburger Brand die Kölnische Rück als die erste weltweit eigenständige Rückversicherung gegründet wurde, war das primäre Ziel eines Erstversicherers für die Vereinbarung einer Rückversicherung sicherlich die Teilung des versicherungstechnischen Risikos. Der Risikotransfer ist nach wie vor ein konstituierendes Merkmal der Rückversicherung und macht beispielsweise Naturkatastrophen überhaupt versicherbar.

Unwägbarkeiten wie Klimawandel und Terror werden in traditioneller Weise durch nicht-proportionale Rückversicherung aufgefangen, wobei in der jüngeren Vergangenheit auch Katastrophenanleihen an Beliebtheit gewonnen haben. Die Quotenrückversicherung als einfachste Form der Risikoteilung nimmt dagegen unter der zunehmenden Digitalisierung und den damit einhergehenden neuen Deckungskonzepten wie Cyber- oder Telematik-Tarifen genauso wie unter dem europäischen Aufsichtsregime Solvency II wieder an Bedeutung zu. Der Risikotransfer kann jedoch auch eine untergeordnete Rolle spielen und in Form von Finanzrückversicherungsverträgen anderen, zum Beispiel rein bilanziellen Zielsetzungen weichen.

Die Frage nach der Angemessenheit von Rückversicherung ist die Leitfrage dieses Artikels und gleichzeitig eine Frage, die seit 2016 innerhalb eines Versicherungsunternehmens die versicherungsmathematische Funktion [VmF] beantworten muss. Tätigkeitsschwerpunkte und Ausgestaltung der VmF sind in Artikel 272 Delegierte Verordnung (EU) 2015/35 festgelegt. Die Umsetzung in nationales Recht erfolgt in § 31 Versicherungsaufsichtsgesetz sowie dem Absatz 9.3 der Mindestanforderungen an die Geschäftsorganisation von Versicherungsun-

ternehmen [MaGo]. Neben Stellungnahmen zur Angemessenheit der Bewertung der versicherungstechnischen Rückstellungen, der Annahme- und Zeichnungspolitik sowie zur Datenqualität hat die VmF auch eine Stellungnahme zur Angemessenheit der Rückversicherungsvereinbarungen zu formulieren.

Was ist unternehmensspezifisch angemessen?

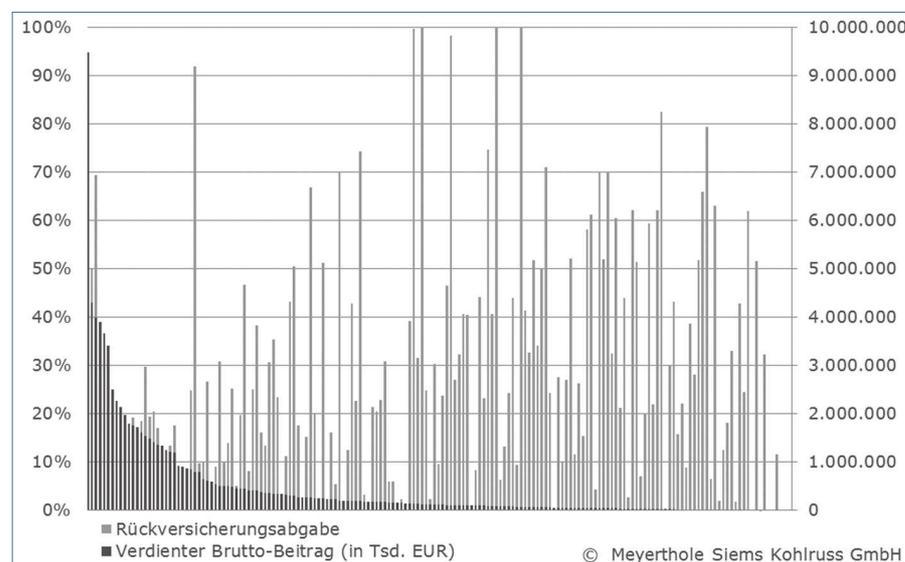
Ein Blick auf den Markt der Erstversicherer zeigt, dass die Angemessenheit von Rückversicherungsvereinbarungen unternehmensindividuell beurteilt wird und es folglich nicht die eine angemessene Rückversicherungsordnung gibt. In Abbildung 1 sind Rückversicherungsabgaben und verdiente Brutto-Beiträge deutscher Schaden-/Unfallversicherer abgebildet. Die Volatilität der Abgabequoten im Vergleich zu absteigend sortierten verdienten Brutto-Beiträgen macht deutlich, dass Versicherer individuelle und insbesondere vom Beitragsvolumen weitestgehend unabhängige Zielsetzungen verfolgen. Wie kann also eine Rückversicherungsvereinbarung unterneh-

mensspezifisch als angemessen erachtet werden?

Einen wichtigen Anhaltspunkt liefert Randnummer 119 der MaGo, die besagt, dass die VmF die Vereinbarkeit der Rückversicherungspolitik mit dem Risikoprofil des Unternehmens zu beurteilen hat. Auf der einen Seite bedarf es also eines Risikoprofils, das im Allgemeinen in einer Risikostrategie formuliert ist. Auf der anderen Seite bedarf es einer zu definierenden Rückversicherungspolitik, die mit dem Risikoprofil vereinbar und daher aus der Risikostrategie abgeleitet sein sollte. Die Angemessenheit von Rückversicherung ist folglich anhand einer Rückversicherungspolitik im Rahmen des Risikomanagements von Versicherern, das heißt anhand einer Rückversicherungsstrategie, zu bewerten.

Welche Anforderungen bestehen an eine Rückversicherungsstrategie? Wie umfassend sollte eine Rückversicherungsstrategie sein? Die Gedankenlandkarte in Abbildung 2 zeigt den Versuch – ohne Anspruch auf Vollständigkeit, denn diese ist wiederum unternehmensindividuell zu beurteilen –

Abbildung 1: Rückversicherungsabgaben und verdiente Brutto-Beiträge von Schaden-/Unfallversicherern mit Sitz in Deutschland in 2017 (Quelle: Berichte zur Solvenz- und Finanzlage für das Jahr 2017)

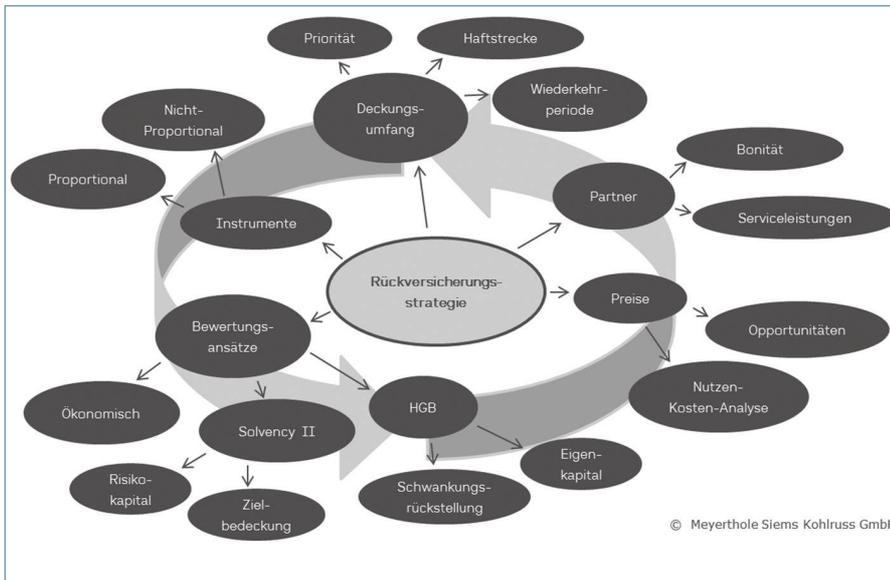


Tommy Berg

Dr. Bettina Schmiedt

Aktuare DAV und Berater bei der aktuariellen Beratung Meyerthole Siems Kohlruß GmbH mit Schwerpunkten Solvency II und Rückversicherung

Abbildung 2: Gedankenlandkarte zu Elementen einer Rückversicherungsstrategie



denkbare Elemente einer Rückversicherungsstrategie zu erfassen. In jedem Fall lassen sich die Elemente nicht losgelöst voneinander betrachten. Es gibt Interdependenzen, die wie wir im Folgenden diskutieren möchten.

Interdependenzen der Rückversicherungsstrategie

Aus einer Risikostrategie und dem darin definierten Risikoprofil bzw. Risikoappetit lassen sich implizit Zielsetzungen für eine Rückversicherungsvereinbarung und damit Aspekte einer Rückversicherungsstrategie ableiten. Beispielsweise kann die Erreichung einer gewünschten Bedeckungsquote des aufsichtsrechtlichen Risikokapitals unter Solvency II eine quantitative Vorgabe sein. Weitere Beispiele sind eine Reduktion der Volatilität der Risiken im Sinne einer Bestandshomogenisierung oder einer Ergebnisglättung, eine Absicherung von Groß-, Kumul- und Naturkatastrophenrisiken oder die Steuerung bilanzieller Größen und andere.

Eine Rückversicherungsstrategie sollte auch enthalten, mit welchen Instrumenten Zielvorgaben der genannten Art erreicht werden können. So kann eine einfache Quotenrückversicherung als Eigenkapitalsubstitut und somit zur Stärkung der Bedeckungsquote eingesetzt werden, während ein Summenexzedent originär der Bestandshomogenisierung dient. Einzel- und Kumul-schadenexzedenten bieten Rückversicherungsschutz gegen hohe Einzelschäden bzw.

bei definierten Schadenereignissen.

Die Frage nach der Angemessenheit von vereinbarten Haftstrecken kann insbesondere bei den Ereignisschäden ohne eine Vorgabe aus der Rückversicherungsstrategie nur schwierig beantwortet werden. Neben zu definierenden Wiederkehrperioden ist auch relevant, ob das Rückversicherungsprogramm nach der Standardformel gemäß Solvency II oder nach alternativen Berechnungsmodellen zu Wiederkehrperioden ausgerichtet werden soll.

Indiziert eine alternative Modellierung beispielsweise einen geringeren Bedarf hinsichtlich der Haftstrecke als die Standardformel, könnte dies zu der Entscheidung einer entsprechend reduzierten Rückversicherung führen. Dadurch würde sich das aufsichtsrechtliche Risikokapital erhöhen, so dass die Angemessenheit solch einer Entscheidung gleichzeitig hinsichtlich der Zielbedeckungsquote geprüft werden müsste. Dieses Beispiel zeigt, dass die Bewertung einer Rückversicherungsvereinbarung stets holistisch unter der Berücksichtigung von Interdependenzen vorzunehmen ist.

Das Instrument eines Jahresüberschadenexzedenten kann zur Steuerung bilanzieller Kenngrößen eingesetzt werden. Ist eine Zielvorgabe eine Reduktion der Volatilität bilanzieller Ergebnisse, so sollten die Gewinn- und Verlustrechnung sowie die HGB-Bilanz in die Bewertung einer entsprechenden Rückversicherungslösung einbezogen werden. Die Reservierungspolitik eines Versicherers und insbesondere die

Schwankungsrückstellung können bilanziell glättende Effekte haben und damit den Bedarf an Rückversicherung zu diesem Zweck reduzieren. Auf der anderen Seite kann Rückversicherung gezielt zur Steuerung der Schwankungsrückstellung eingesetzt werden, etwa in Form eines mehrjährigen strukturierten Jahresüberschadenexzedenten oder einer strukturierten Quotenrückversicherung.

Auch eine Frage des Preises

Dem Nutzen einer Rückversicherung steht natürlich immer deren Preis gegenüber, der im Rahmen einer Kosten-Nutzen-Analyse in die Bewertung einer Rückversicherungsvereinbarung einzubeziehen ist. Dazu werden in einer Rückversicherungs- bzw. in einer übergeordneten Geschäftsstrategie Ertragsziele formuliert. Auch zur Beantwortung der Frage nach Opportunitäts-einkäufen sowie nach einem Wechsel der Rückversicherungspartner mit dem Ziel der Preisoptimierung sollten Anhaltspunkte in der Rückversicherungsstrategie enthalten sein.

Für eine kontinuierliche Zusammenarbeit mit einem Rückversicherungspartner sprechen dagegen Dienstleistungen, die vom Erstversicherer abgefragt werden und über die reine Rückversicherungslösung hinausgehen. Dazu zählen Produktentwicklung, Risikomodellierung, Bestandsverwaltung, Risiko- und Leistungsprüfung und andere.

Streuung und Sicherheit

Nicht zuletzt sollten geeignete Rückversicherungspartner unter Gesichtspunkten der Streuung und Sicherheit ausgewählt werden. Daher sollte eine Rückversicherungsstrategie Vorgaben zu der Anzahl der Rückversicherer und deren Finanzstärke enthalten. Dass die Bewertung einer Rückversicherungsvereinbarung ganzheitlich erfolgen muss und der Lösung eines Optimierungsproblems nahe kommt, zeigt auch die Tatsache, dass Rückversicherer mit einer höheren Bonität häufig einen höheren Preis für eine Vereinbarung realisieren können.

Wann ist eine Rückversicherungsvereinbarung also angemessen? Die Frage muss unternehmensindividuell anhand einer holistischen Rückversicherungsstrategie beantwortet werden. Der folgende Exkurs zeigt, dass ein Startup dabei sicher eine andere Antwort als ein etablierter Versicherer hat.

Exkurs: Das Dilemma der Startups

Die besonders hohen Abgabequoten in Abbildung 1 können zum Teil auf Startups zurückgeführt werden. Die in den letzten Jahren zunehmenden Neugründungen bzw. deren Vorhaben zeigen deutlich einen individuellen Rückversicherungsbedarf auf. In den ersten Jahren nach einer Neugründung sind besonders hohe Abgaben von 70%, 80% oder gar 90% im Rahmen von Quotenrückversicherungsverträgen nicht unüblich. Hier liegt die Motivation insbesondere in der Erfüllung der aufsichtsrechtlichen Vorgaben hinsichtlich der Bedeckung des notwendigen Risikokapitals. Startups müssen den Spagat meistern, dass mit engagierten Wachstumszielen auf der einen Seite das Interesse potenzieller Investoren und auf der anderen Seite aber auch die Höhe des notwendigen Risikokapitals wächst.

Die Kapitalanforderungen gemäß Solvency II lassen sich jedoch auch mit Rückversicherung nur bis zu definierten Mindestgrenzen reduzieren. Daher wird häufig zusätzlich eine Vorfinanzierung durch Rückversicherer im Rahmen von Aufbauprovisionen vorgenommen und damit das benötigte Startkapital weiter reduziert.

Neben solch quantitativem Nutzen einer Rückversicherung sind für Startups auch die Serviceleistungen der Rückversicherer von immenser Bedeutung. Junge Versicherer können stark vom Knowhow der Rückversicherer zum Beispiel bei der Produktentwicklung profitieren. Eine Partnerschaft mit etablierten Rückversicherern starker Bonität wird sicherlich auch seitens der BaFin bei der Erlangung einer Versicherungslizenz wohlwollend zur Kenntnis genommen.

Die große Herausforderung bei der Gestaltung der Rückversicherung für Startups stellt die fehlende individuelle Datenhistorie des noch jungen Unternehmens dar. Die Angemessenheit einer vereinbarten Priorität oder einer Haftstrecke für Ereignisschäden ist dann ebenso schwierig zu beurteilen wie die Kalkulation eines angemessenen Preises für die Rückversicherung.

David Kendall / David Young

Problems caused for Insurers by Brexit – and their Solutions

Whilst it remains the case that the UK Government and the EU Commission are engaged in an ongoing series of negotiations with regard to the terms upon which the United Kingdom will exit the European Union on 29 March 2019 (Brexit), the apparent lack of progress and number of stumbling blocks that have arisen during the course of these negotiations has given cause for concern that no deal will be reached between the parties.

Currently, insurers authorised in the UK may underwrite business in the other EU Member States in reliance on their UK authorisation (and, reciprocally, EU insurers may conduct business within the UK in reliance on their home state authorisations). This set of rights is known as “passporting”. In the event that no agreement is reached as to the regulatory status of UK insurers following Brexit, these passporting rights will cease on 29 March 2019.

As a result, UK insurers will not be authorised to carry on insurance business within the

EU without obtaining further authorisation from the regulator of the applicable Member State. Accordingly, the collection of premium or the payment of claims in relation to business already written within the EU may constitute the conduct of insurance business, leaving insurers exposed to significant regulatory risk depending on the law of the EU Member State in which the conduct occurs.

Part VII Transfers

In order to overcome these concerns, a number of insurers have taken steps to transfer their entire books of business involving EU risks to an EU-authorised affiliate or group company. Under English law this process is governed by Part VII of the Financial Services and Markets Act 2000 (“FSMA”), which provides a flexible and effective process for the transfer of portfolios of existing insurance business. Under a Part VII transfer, a complete transfer of business is made from one insurer to another, affording finality to the original insurer. The transfer does not need the agreement of po-

licyholders but does require the approval of the Court following consultation with the regulators and the production of an independent expert’s report concerning the suitability of the proposed transfer.

Many larger insurers such as AIG, Hiscox and QBE have already announced their decision to effect a Part VII transfer of insurance business ahead of Brexit. However, for other insurers without ready access to an EU-authorised affiliate, or for whom the lengthy and expensive court process inherent with a Part VII transfer will be unacceptable, an alternative approach will be necessitated.

Contractual Solutions

In order to address the authorisation issues outlined above, yet avoid engaging with

David Kendall
David Young
Cooley (UK) LLP, London