

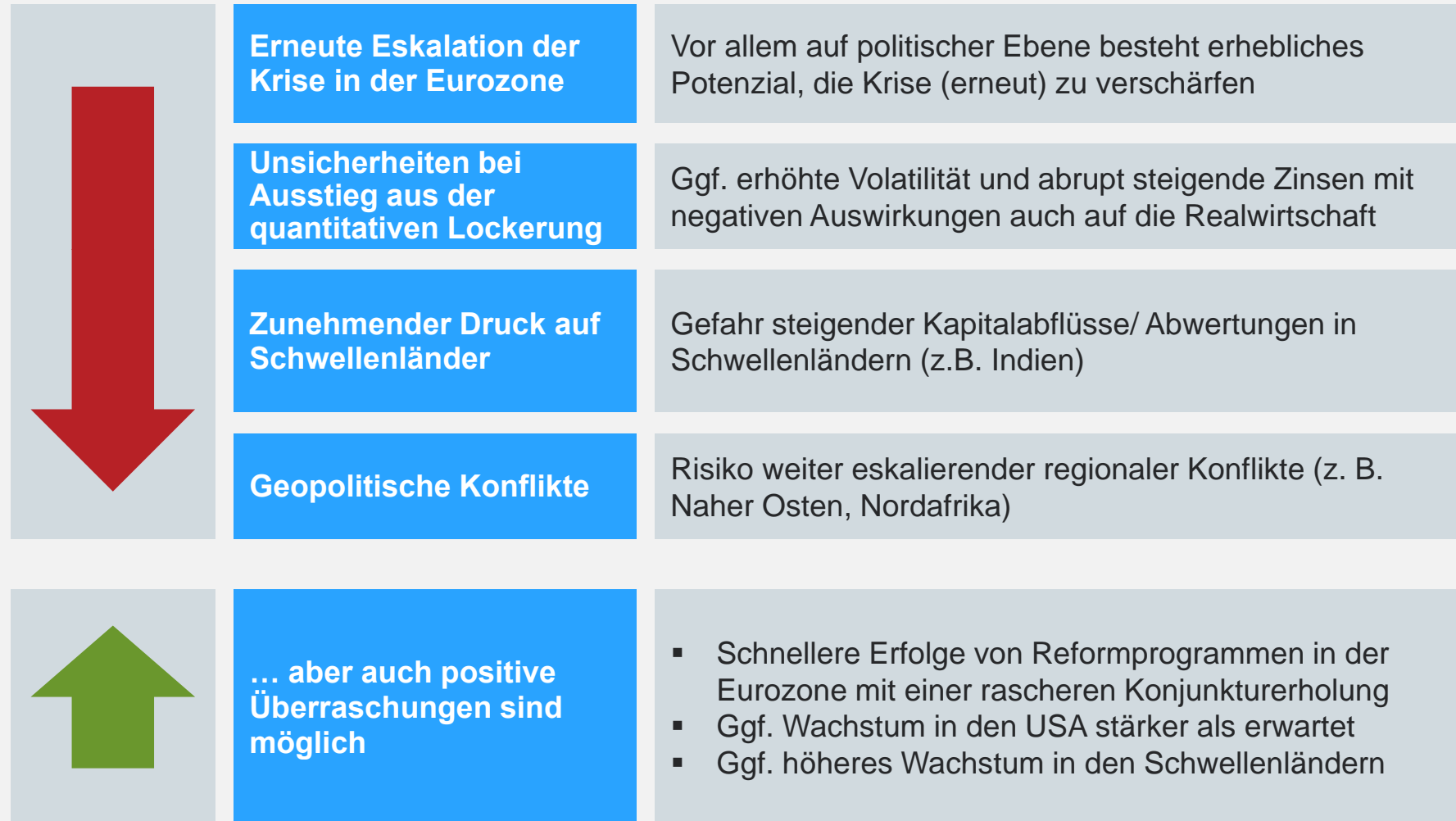


# Vor neuen Herausforderungen

Michael Menhart  
Torsten Jeworrek

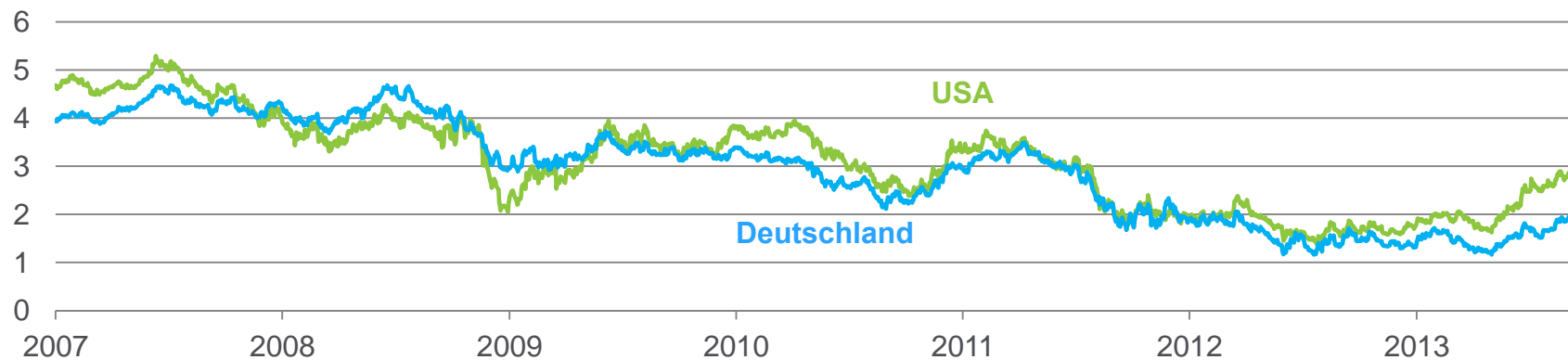
Monte Carlo, 8. September 2013

# Unwägbarkeiten bleiben: Risiken überwiegen, Euro-Krise weiterhin bestimmend



Trotz jüngster Zinsanstiege bleibt das aktuelle Umfeld von niedrigen Zinsen geprägt ...

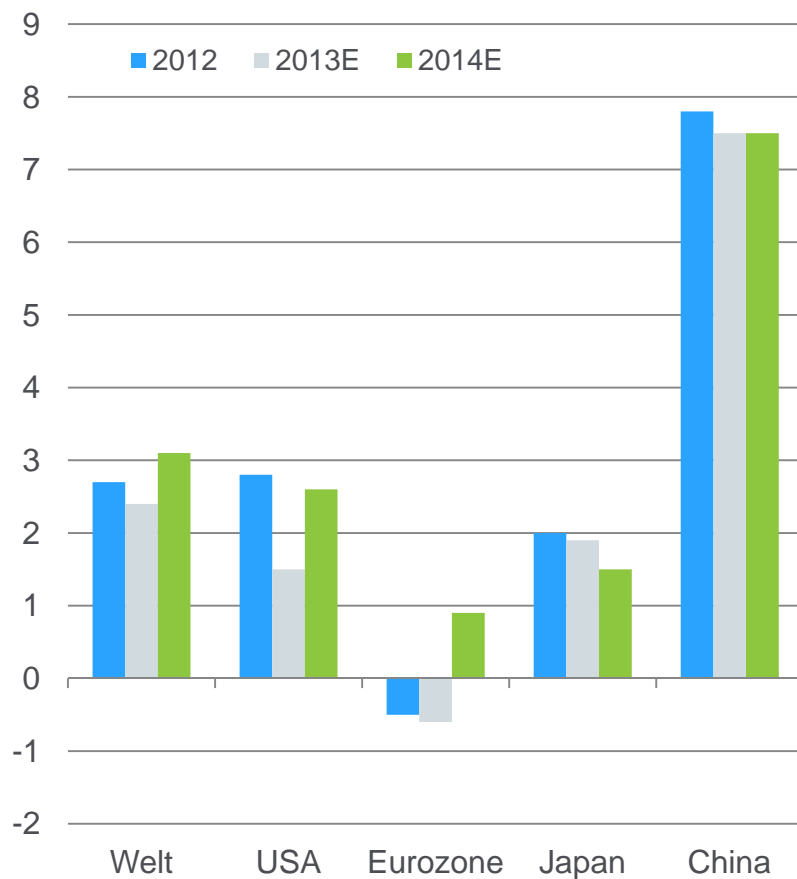
### Renditen auf 10-jährige Staatsanleihen (%)



- Insbesondere die Renditen US-amerikanischer Staatsanleihen reagierten stark auf die Sorge einer früher als erwarteten Normalisierung der Geldpolitik
- Renditen bleiben dennoch signifikant unter dem Niveau vor der Krise
- Es bleiben Unsicherheiten – sowohl ein anhaltendes Niedrigzinsumfeld als auch ein abrupter Zinsanstieg wären für die Erst- und Rückversicherer schwierig

... und auch die Volkswirtschaften erholen sich – falls überhaupt – mit unterschiedlichem Tempo

### Jährliches reales Wachstum des BIP (%), 2012–2014E



Quelle: Munich Re Economic Research, Consensus Forecasts

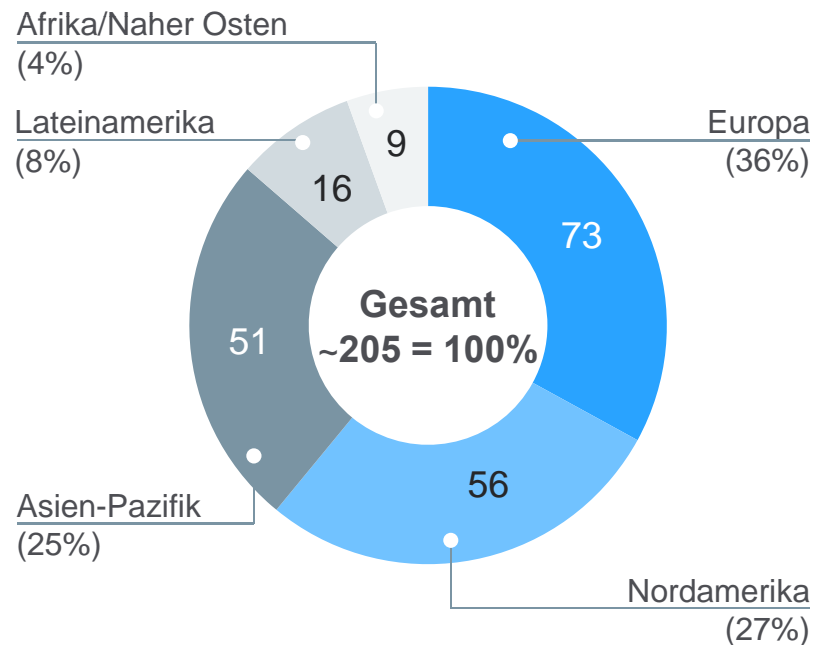
### Wichtige Themen

- Unterschiedliches Wachstumstempo auch innerhalb der Gruppe der Industrieländer
  - USA und Japan relativ robust
  - Eurozone hinkt hinterher
  - Schwellenländer nach wie vor unverzichtbar für globales Wachstum
- Jüngste Wachstumsdellen der Schwellenmärkte – vorübergehende Schwäche oder Anzeichen für strukturelle Änderungen?
- Basis-Szenario:
  - Weitere gemäßigte Erholung 2014
  - Ende der Rezession in der Eurozone

# Vorsichtig optimistischer Ausblick für große Schaden-/Unfall-Märkte – Hoffnungsschimmer insbesondere in Nordamerika

## Globale Prämienentwicklung von 2007-2015E

### RV S&U: Zedierte Beiträge 2012 (Mrd. EUR)



### S&U reale Wachstumsraten RV und EV (CAGR)

	RV		EV
	07-12	12-15	12-15
Europa	-1%	0%	1%
Nordamerika	0%	2%	3%
AUS/Asien	3%	3%	7%
Lateinamerika	7%	4%	6%
Afrika/Naher Osten	4%	4%	5%
<b>Gesamt</b>	<b>1%</b>	<b>2%</b>	<b>3%</b>

# Branche muss Marktentwicklungen bewältigen – bereits bekannte sowie einige neue

## Größte Herausforderungen für das Geschäftsmodell Rückversicherung

### Niedrige Zinsen

- Geringere Kapitalmarkterträge für Neuinvestitionen, aber auch positive Auswirkungen auf die Underwritingdisziplin

### RV-Nachfrage

- verbesserte Kapitalbasis und professionelles Einkaufsverhalten führen zu steigenden Selbstbehalten; andererseits verstärkte Nachfrage nach solvenzentlastenden Transaktionen

### Kapital im Markt

- RV-Kapital erreicht 2012 mit über 500 Mrd. US-Dollar neuen Höchststand
- Fonds investierten in den vergangenen 18 Monaten ~10 Mrd. US-Dollar in ILS, alternatives Kapital auf ~44 Mrd. US-Dollar gestiegen

### Broker Facilities

- Makler suchen aktiv nach zusätzlichen Einnahmequellen
- Effizienzsteigerung und schnellere Platzierung
- Mehr Druck auf Follower

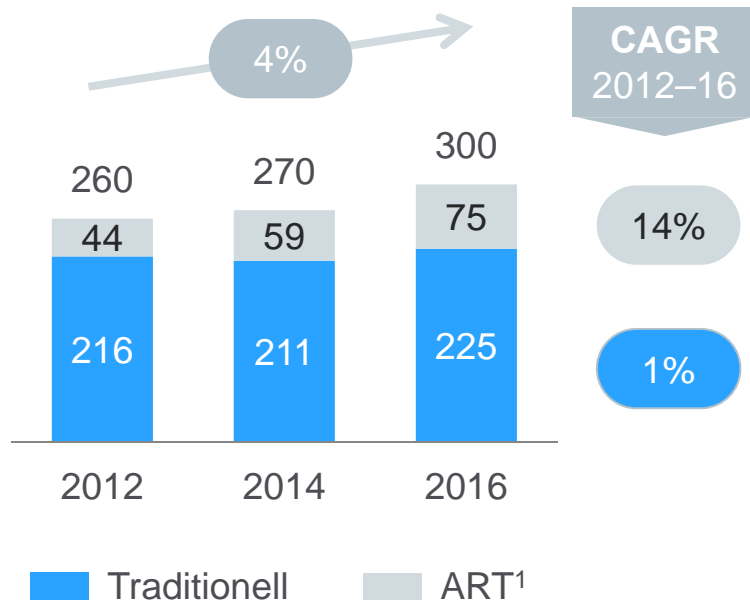
**Underwritingdisziplin nach wie vor hoch – mit ersten Anzeichen eines beginnenden Weichmarkts**

- Anhaltender Preisdruck
- Ertragsrückgang

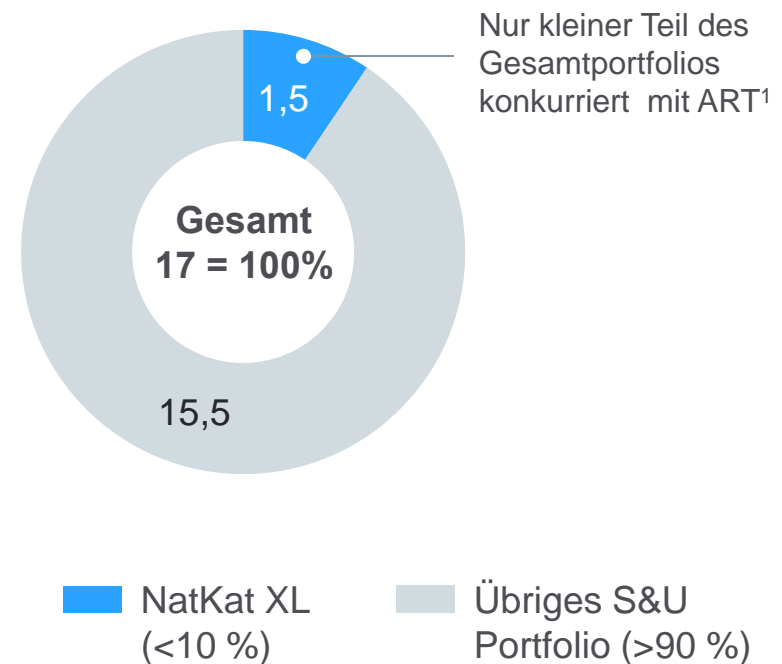
Aufgrund der globalen Diversifizierung ist Munich Re nur in geringem Umfang von der zusätzlichen NatKat-Kapazität betroffen

Globale RV-NatKat-Kapazität und Einfluss des alternativen Kapitals auf Munich Re S&U-Portfolio 2012

Weltweite XL NatKat-Kapazität (Mrd. US\$)



Munich Re S&U: Gebuchte Bruttoprämien 2012 (Mrd. EUR)

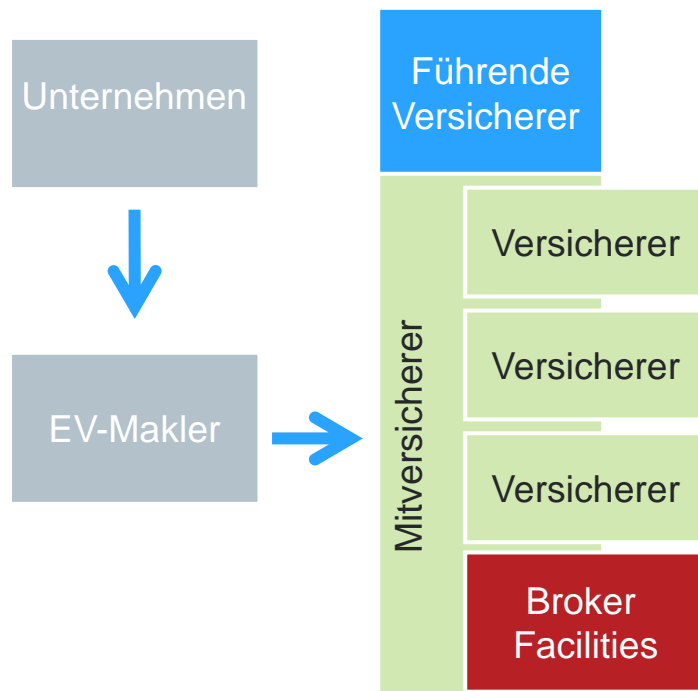


<sup>1</sup>Alternative Risk Transfer  
Quelle: Munich Re, AON Benfield

# Broker Facility ist ein alternatives Instrument zur Mitversicherung in der EV

## Broker Facility – allgemeiner Aufbau

### Broker Facilities (schematische Darstellung)



### Bemerkungen

- **Anbieter von Kapazität** streben nach **Wachstum**, ohne eine entsprechende Infrastruktur aufzubauen
- **Große Einzelrisiken und Spezialgeschäft** im Visier
- Konzentration auf **Industriekunden**, zum Teil auch gewerbliche Kunden
- Makler platziert **automatisch einen festgelegten Anteil** des gesamten Geschäfts aus der Facility an einen Versicherer oder mehrere Versicherer



# Fragezeichen bleiben, vor allem ob Broker Facilities langfristig Bestand haben werden

## Broker Facilities – fragliche Aspekte des Konzepts

### Divergenz der Interessen

- Makler binden die Facility-Risikoträger vertraglich, tragen aber selbst kein Risiko
- Der führende Versicherer kann sein Risiko durch Rückversicherung minimieren
- Begrenzte Transparenz beim Schadenmanagement

### Underwriting-Kontrolle

- Umsetzung von Underwriting-Standards schwierig (z.B. Ausschlüsse, Ereignislimits)
- Erschwerte Kumulkontrolle
- Unsicherheit, ob Großschäden zurückverdient werden können

### Datenqualität

- Breite und Granularität der Daten aktuell nicht auf Niveau von Vertrags-Underwriting
- Bisher ungelöst ist die Frage, inwieweit der Makler bei einer Falschdarstellung des zugrunde liegenden Risikos haftet

### Rechtliche Aspekte

FCA<sup>1</sup> prüft derzeit folgende Aspekte:

- Mögliche Interessenkonflikte, die nachteilig für die Kunden wären
- Förderung wettbewerbswidriger Praktiken; Verschiebung des Kräfteverhältnisses zugunsten von Maklern und größeren Risikoträgern?

<sup>1</sup> Financial Conduct Authority, Großbritannien

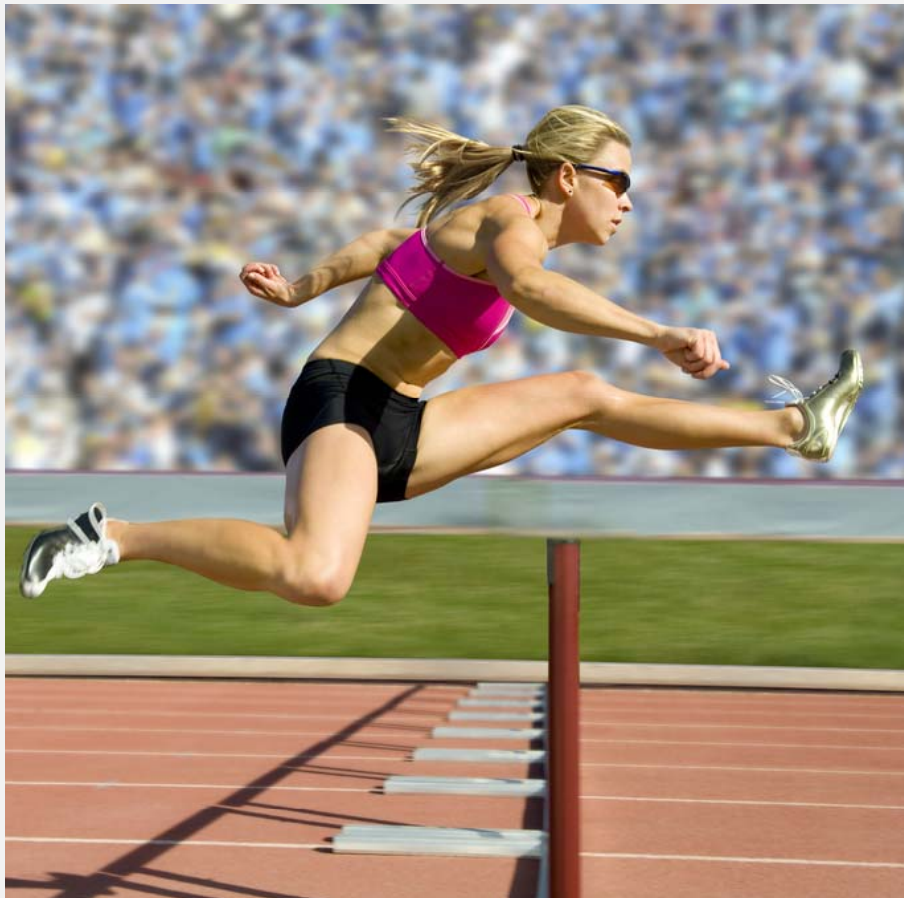
Die Fähigkeit, dem Kunden individuelle und ganzheitliche Lösungen anzubieten, wird zum entscheidenden Wettbewerbsfaktor

Konzentration auf Kernkompetenzen

	Kundenorientierung	Underwriting-Expertise	Finanzielle Sicherheit
Gut diversifizierte Rückversicherer mit umfassendem Knowhow	<p><b>Fähigkeit, maßgeschneiderte Lösungen</b> anzubieten, z.B. Mehrjahresverträge, retroaktive Rückversicherungslösungen, Transaktionen zur Kapitalentlastung</p> <p><b>Umfassende Kapitalberatung</b> inkl. Unterstützung bei internen Kapitalmodellen</p>	<p><b>Bieten gesamtes RV-Spektrum</b>, inkl. komplexe Haftpflicht-, Kredit- und große Industrierisiken, fakultative Serviceleistungen</p> <p><b>Service und Beratung im Bereich Underwriting und Schaden</b>, z. B. UW-Audits, Unterstützung beim Schadenmanagement</p>	<p><b>Signifikante Kapazität</b>, höchste finanzielle Sicherheit und <b>Hebelwirkung</b> aufgrund starker Diversifizierung</p> <p><b>Kapitalmanagement-Knowhow</b> und effiziente Kapitalallokation</p>
Geringer diversifizierte Rückversicherer	<p><b>Abdeckung nur bestimmter Teile</b> der RV-Wertschöpfungskette</p> <p>Zeigen oft <b>opportunistisches Verhalten</b></p>	<p>Underwriting- und Pricing-Knowhow <b>beschränkt auf bestimmte Segmente</b></p>	<p><b>Geringere Kapitaleffizienz</b></p> <p>Häufig <b>begrenzte Kapazität</b></p>

Gut diversifizierte Rückversicherer wie Munich Re sind bestens positioniert, um neue Herausforderungen zu meistern

## Fazit



**Märkte bleiben herausfordernd** wegen des schwierigen globalen Wirtschaftsumfelds und des harten Wettbewerbs

**Diversifizierte Rückversicherer** nutzen ihre **Kapitaleffizienz** und ihr **Knowhow** als Wettbewerbsvorteil

**Kunden** können auf **verlässliche Partner** zählen, die **stabile Geschäftsbeziehungen** und maßgeschneiderte Lösungen anbieten

Diese Präsentation enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf derzeitigen Annahmen und Prognosen der Unternehmensleitung von Munich Re beruhen. Bekannte und unbekannte Risiken, Ungewissheiten und andere Faktoren können dazu führen, dass die tatsächliche Entwicklung, insbesondere die Ergebnisse, die Finanzlage und die Geschäfte unserer Gesellschaft wesentlich von den hier gemachten zukunftsgerichteten Aussagen abweichen. Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung, diese zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren oder sie an zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen.