

Quelle: David Malan / Getty Images

Innovation – Von der Idee zum Geschäft

Monte Carlo, 13. September 2015
Torsten Jeworrek, Thomas Blunck

Munich RE 



1

Globales
Rückversicherungsumfeld
Torsten Jeworrek

2

Strategie von Munich Re
Torsten Jeworrek

3

Innovationen von Munich Re
Thomas Blunck

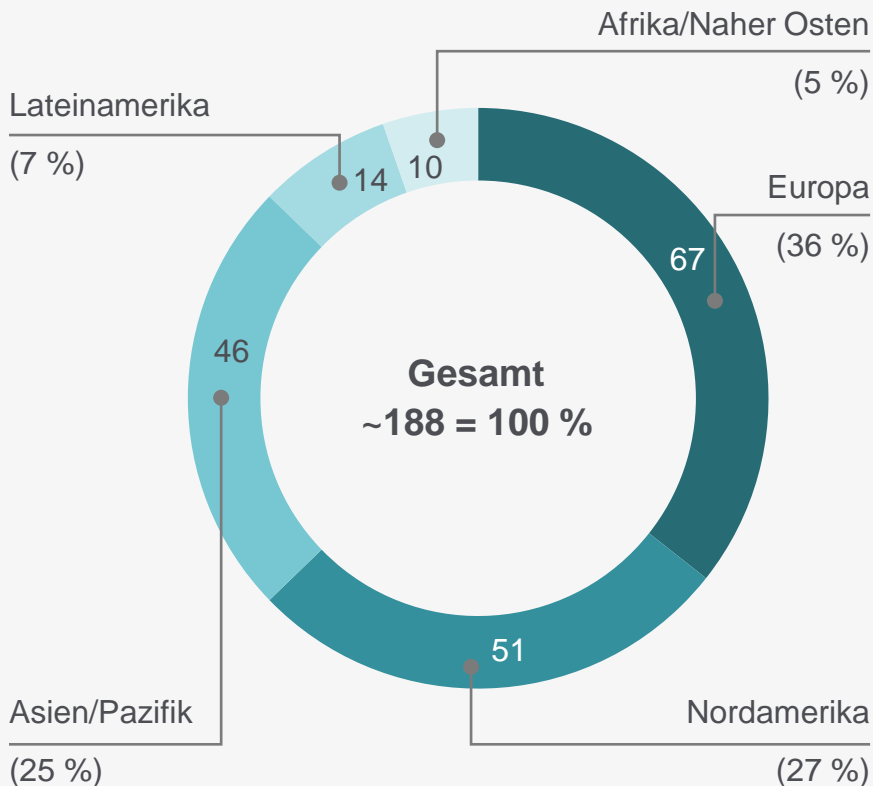
4

Zentrale Schlussfolgerungen
Torsten Jeworrek

Moderater Anstieg der Rückversicherungsprämien, stärkeres Wachstum in der Erstversicherung

Globale Prämienwicklung von 2008 – 2014/2015e – 2017e

RV Schaden/Unfall: Zedierte Beiträge 2014 in Mrd. EUR



Schaden/Unfall: Reale Wachstumsraten (CAGR) RV und EV

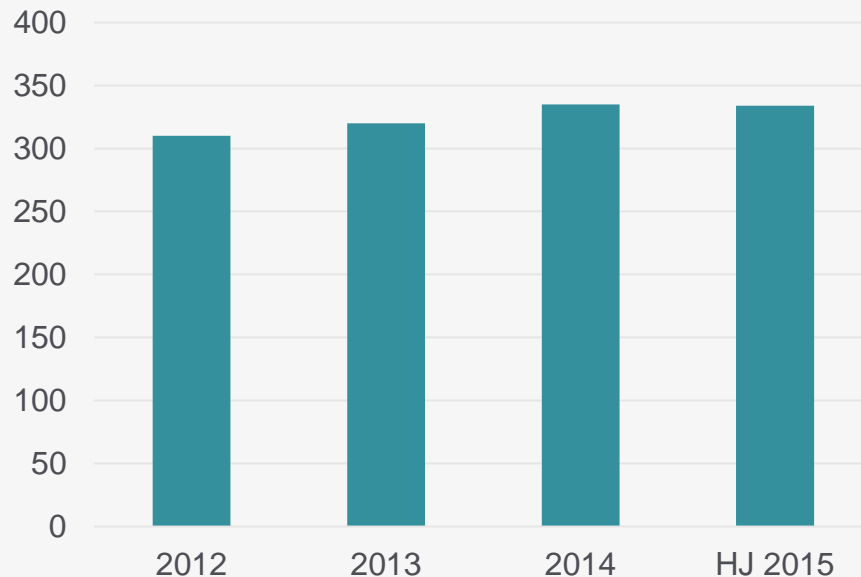
	RV		EV	
	08 – 14	15 – 17	08 – 14	15 – 17
Europa	-1 %	1 %	-1 %	2 %
Nordamerika	-1 %	1 %	0 %	2 %
Asien/Pazifik ¹	4 %	0 %	6 %	6 %
Lateinamerika	6 %	3 %	7 %	5 %
Afrika/Naher Osten	3 %	3 %	4 %	5 %
Gesamt	1 %	1 %	1 %	3 %

¹ Das Beitragswachstum wurde durch volatile Geschäftsabschlüsse zur Solvenzlastung bei Kfz-Versicherern in China beeinflusst.
Quelle: Munich Re Economic Research

Rückversicherungskapital steigt, aber nicht übermäßig im Vergleich zur Exponierung

Rückversicherungskapital in Mrd. USD

Traditionelles RV-Kapital



Höhe des Rückversicherungskapitals wird oft überschätzt

- Die Kapitalisierung der Rückversicherungsunternehmen steigt
- 2014 verwendeten Rückversicherer rund 335 Mrd. USD für ihr Rückversicherungsgeschäft
- Das alternative Kapital stieg von 48 Mrd. USD im Jahr 2013 auf 60 Mrd. USD 2014
- Ein direkter Vergleich von alternativem und traditionellem Rückversicherungskapital ist irreführend: Rückversicherungskapital kann gehebelt werden, während alternatives Kapital die Limits zu praktisch 100 % absichern muss.



Die absolute Höhe des Rückversicherungskapitals hat wesentlichen Einfluss auf die Auswirkungen von Naturkatastrophen, strengere Solvenzregelungen, Kapitalmarktkrisen usw.

Verändertes Nachfrageverhalten nach Fusionen und Übernahmen in der (Rück-) Versicherungsbranche

Die Konsolidierung geht weiter

Gründe

- Kosten- und Kapitalsynergien
→ bessere Finanzlage, wettbewerbsfähiger, stärkere Diversifizierung
- Zugang zu neuen Märkten, Kunden oder Geschäftssegmenten
- Erwerb von Knowhow und Modellen

Folgen

- Geschäftsmodelle verändern sich
- Unternehmen verbinden Erst- und Rückversicherung
- Bei größeren Erstversicherern sieht die Nachfrage anders aus:
 - Einkauf von Rückversicherung erfolgt zentralisierter
 - Nutzung von Rückversicherungslösungen, die stärker kapitalentlastend wirken
- Konsolidierung in der Rückversicherung wird dazu führen, dass mehr mittelgroße Unternehmen entstehen
- Kurzfristig: Diese größeren Gesellschaften erhöhen Kapazität; verstärkter Wettbewerb
- Mittelfristig: Konsolidierung kann auch zu Konsolidierung bei Preisen führen



Munich Re ist in der Lage, flexibel auf jede Veränderung der Nachfrage zu reagieren

Strategie von Munich Re in einem herausfordernden Marktumfeld

1

Traditionelle RV:
Maßgeschneiderte
Lösungen und
Zyklusmanagement

- Munich Re bestens aufgestellt, um den Weichmarkt erfolgreich zu managen:
 - Sehr große geografische Reichweite
 - Hervorragender Kundenzugang
 - Führende Risikokompetenz
 - Ausgezeichnete Diversifizierung

2

Risk Solutions
erzielt starkes
Ergebnis

- Sehr gute Rentabilität; weitgehend unabhängig vom Rückversicherungszyklus
- Mit Beiträgen von 4 Mrd. EUR größer als die Schaden/Unfall-rückversicherungsportfolios mehrerer Top-Ten-Wettbewerber

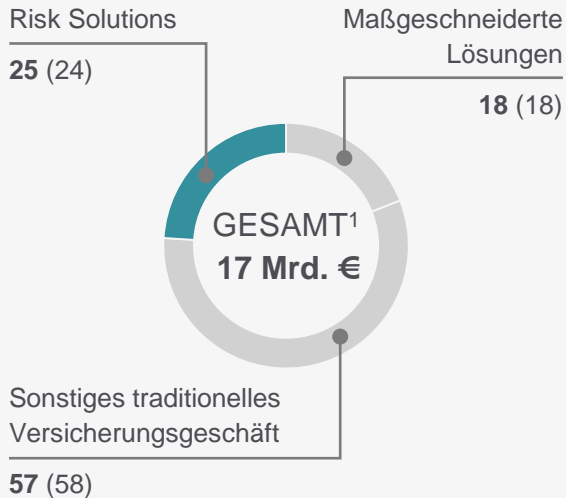
3

Innovationen

- Erschließung neuer Gewinnchancen durch Ausweitung bestehender Marktgrenzen mit innovativen Produkten und Services

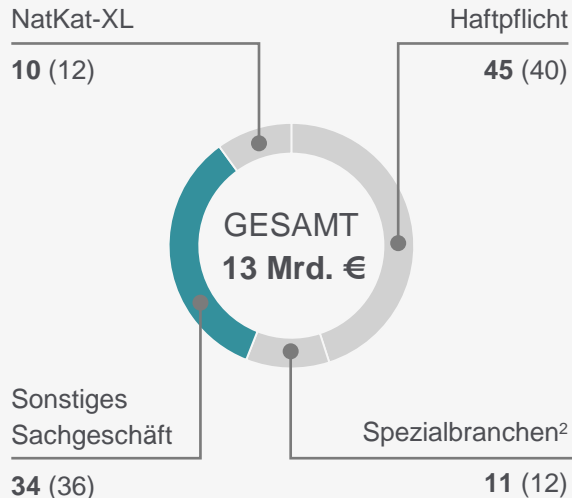
Flexibilität beim Portfoliomanagement dank ausgezeichneter Diversifizierung

Gesamtes S-U-Portfolio [%]



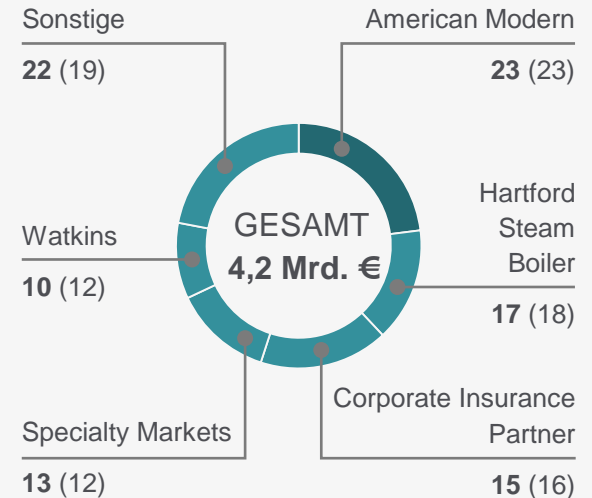
- Stabiles und gut diversifiziertes Portfolio
- Marktumfeld hat geringere Auswirkungen auf Risk Solutions und maßgeschneiderte Lösungen

Traditionell [%]



- Zyklusmanagement mindert Preisdruck
- Verschiebung von NatKat-XL und anderem Sachgeschäft zu Haftpflicht

Risk Solutions [%]



- Weiterer Ausbau von Spezialerstversicherungsgeschäft in den USA, bei dem die Preise noch steigen
- Schaden-Kosten-Quote 2014: 88,6 %

¹ Gebuchte Bruttobeiträge Schaden- und Unfallrückversicherung per 31.12.2014 (31.12.2013)

² Luftfahrt, Transport und Kredit

Quellen für zukünftigen Versicherungsbedarf

Wachstumstreiber in der traditionellen (Rück-) Versicherung

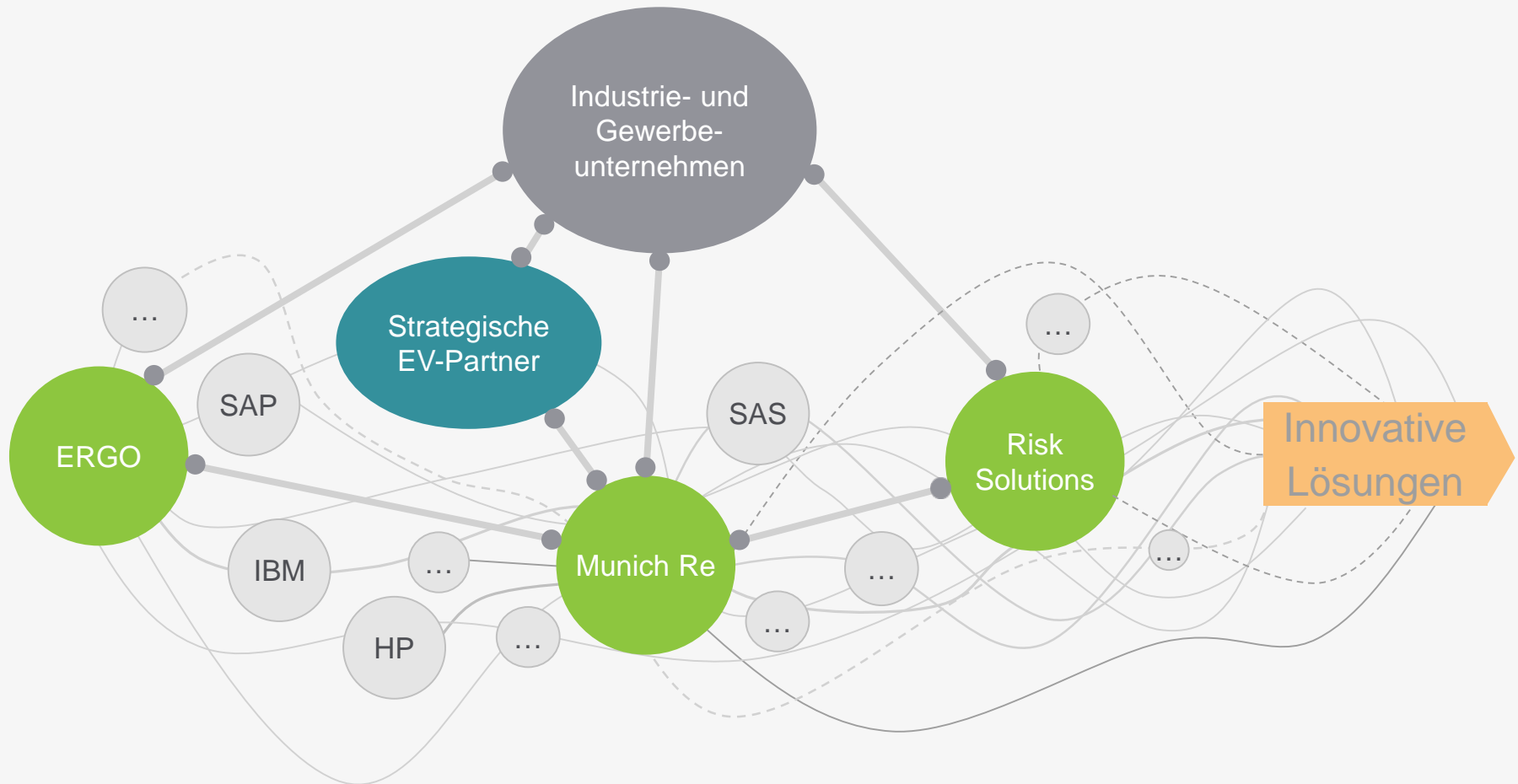
- Mehr Nachfrage in Schwellenländern
- Hoher Anteil von unter- oder gar nicht versicherten Risiken
- Neue Formen von Kapital- und Risikomanagement

Innovationsgetriebene Nachfrage

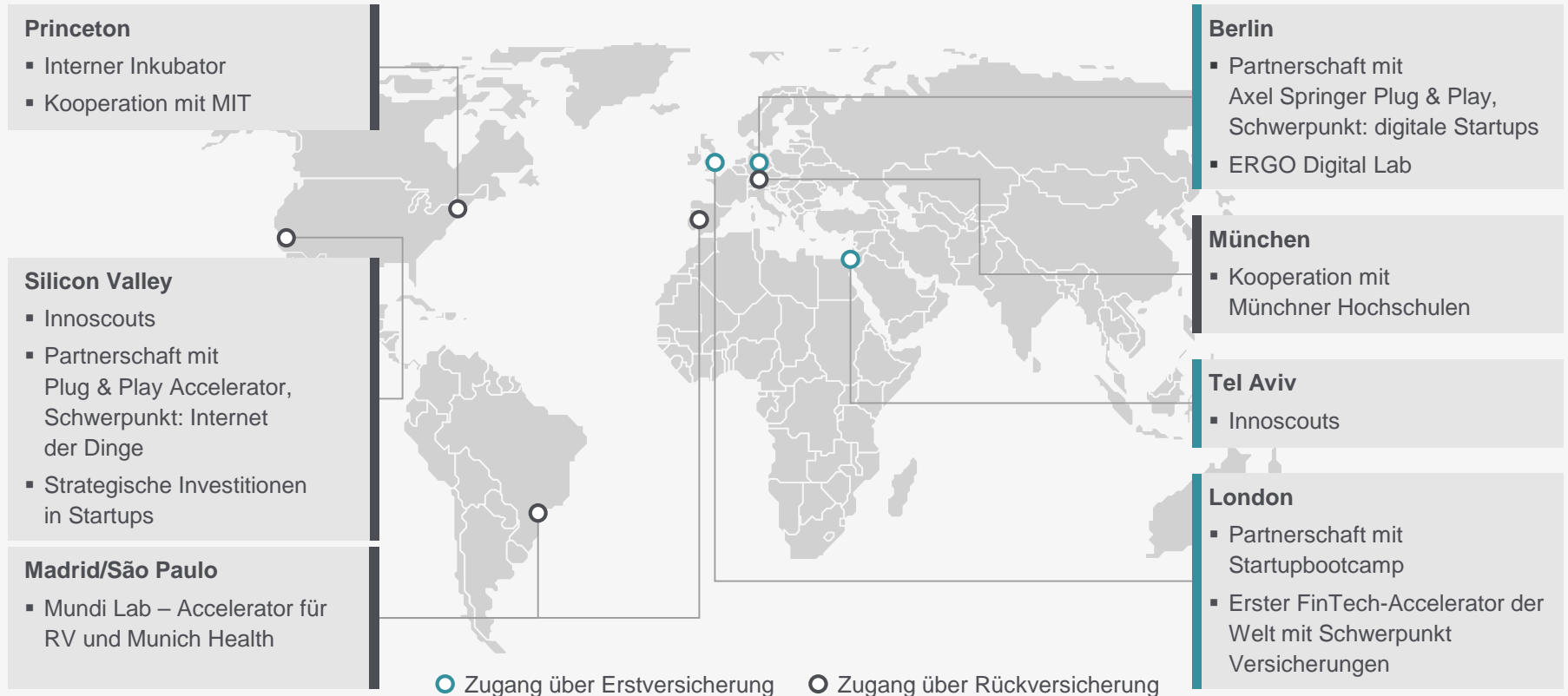
- Neue Risikolandschaft (z.B. Cyber, Lieferketten, Logistik, Mobilität)
- Neue Daten- und IT-Technologien
- Neue Vertriebskanäle
- Neue Services aufgrund veränderten Kundenverhaltens

▶ Veränderung als Antrieb – Risiko als Chance – Innovation als Antwort

Versicherungsbedarfe frühzeitig erkennen durch enge Kundenbeziehungen



Munich Re ist in Innovationszentren weltweit vertreten



▶ Digitalisierung und wettbewerbsintensive Rückversicherungsmärkte beschleunigen den Innovationsprozess

Munich Re legt Schwerpunkt auf Innovation in vier zentralen Entwicklungsbereichen

Neue (Rück-) Versicherungsprodukte

Munich Re positioniert sich als führender Entwickler von (Rück-) Versicherungsprodukten für neue und sich verändernde Risiken (in einer digitalen Welt)

Neue Geschäftsmodelle

Munich Re entwickelt ihre Geschäftsmodelle weiter und sichert damit ihre Wettbewerbsfähigkeit gegenüber bestehenden und neuen Marktteilnehmern

Neue risikorelevante Services

Munich Re bietet risikospezifische Services an, die Kunden einen spürbaren Mehrwert bieten

Neue Kunden und Anforderungen

Munich Re kooperiert mit wichtigen Akteuren außerhalb der Versicherungsbranche und baut die Geschäftsbeziehungen innerhalb bestehender Kundengruppen aus

Basis

Daten

Unternehmenseigene Daten und Big Data; Datenanalysen

Agile IT

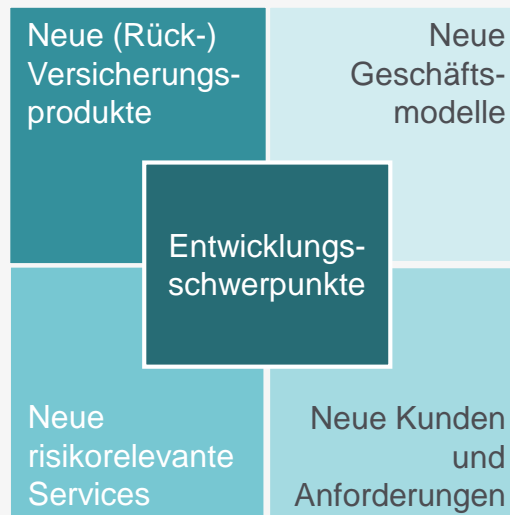
Schnelle und flexible IT, Vernetzung, digitales Kundenerlebnis und Prozessketten

Zusammenarbeit

Modelle für die Zusammenarbeit mit Akteuren innerhalb und außerhalb der Versicherungsbranche

Strategische Geschäftsinitiativen in allen zentralen Entwicklungsbereichen

- ❖ Cyberrisiken
- ❖ Energie und Technologie (z. B. technische Leistungsgarantien)
 - Sachschaden-unabhängige Betriebsunterbrechungsdeckungen
 - Wetter und Klima
 - Baukostenversicherung
 - Produktgestaltung in Leben und Gesundheit mit neuen Data-Analytics-Methoden



- ❖ Automatisierung und Digitalisierung von Prozessen (z. B. Plattform für automatisierte Risikoprüfung)
 - White-Label-Produkte
 - Risikoteilung mit Pensionsfonds

- ❖ Beratungsleistungen (z. B. im Bereich Kfz- und Sachversicherung)
 - Project Risk Rating
 - Virtuelle Simulation z. B. von Bauprojekten
 - Prognose- und Vorsorgeleistungen

- ❖ Lösungen für Unternehmensfinanzierung / Kapitalmanagement (z. B. Capital Partners)
 - Geschäftsentwicklung im öffentlichen Sektor
 - Sharing Economy / Mobilität

 ~400 Mio. EUR¹ Beitragsaufkommen aus innovativen Produkten

Cyber Risiken: Verschiedene bedarfsgerechte Cyber-Lösungen



Langfristiger Versicherungsschutz für neueste technische Entwicklungen

Neue (Rück-) Versicherungsprodukte und -risiken

Aktuelle Technologien

Energie und Technologie Technische Leistungsgarantien

- Sonnenenergie
- Windkraft
- Brennstoffzellen
- LED
- Satelliten

Vorteile für Kunden von Munich Re

- Finanzielle Sicherheit
- Zuverlässige Langzeitgarantie
- Technische Unterstützung durch neutrale Dritte
- Verbesserung des Ratings mit daraus resultierenden geringeren Finanzierungskosten
- Höhere Attraktivität für Investoren

Ausblick von Munich Re

- Unterstützung neuer, bahnbrechender Technologien
- Technische Expertise zur Erweiterung der Grenzen der Versicherbarkeit
- Partnerschaften mit aufstrebenden Unternehmen
- Lösungskompetenz für komplexe Risiken, die Wettbewerber nur schwer nachbilden können
- Spezielle Betreuung von Rückversicherungskunden bei Einzelrisiken (fakultative Unterstützung)

Beratung im Bereich Sachversicherung hilft Kunden, die Qualität ihres Portfolios deutlich zu erhöhen

Neue risikorelevante Services

Property Consulting – Beratung im Bereich Sachversicherung

Vorteile für Kunden von Munich Re

- Maßgeschneiderte versicherungsmathematische Services für das Privatkunden- und Gewerbegeschäft in der Sachversicherung
- Unterstützung bei der Optimierung von Portfolioqualität, Produktentwicklung, Preis- und Tarifgestaltung

Ausblick von Munich Re

- Sehr gute Erfolgsbilanz von Motor Consulting in der Kfz-Versicherung
- Erste Pilotprojekte im Sachversicherungsbereich mit vielversprechenden Ergebnissen
- Weiterentwicklungen mittels Datenanalysen

Plattformen für die automatisierte Risikoprüfung – Kernelement der Digitalisierung in der (Rück-) Versicherungsbranche **Munich RE**

Neue Geschäftsmodelle Munich Re Automation Solution

Vorteile für Kunden von Munich Re

- Automatisierte Risikoprüfung von Lebensversicherungsanträgen für jeden Vertriebspunkt (Multi-Channel-Ansatz)
- Unübertroffen in Risikoauswahl und Preisgestaltung
- Senkung der Verwaltungskosten durch umfassende Vernetzung
- Praktisches Tool, flexibel und einfach in der Anwendung

Erfolge von Munich Re und Ausblick

- Zentrales Element der Wertschöpfungskette von Lebensversicherern in einer digitalen Welt
- Künftige Weiterentwicklung durch Big Data und neue Analysemethoden
- Machbarkeitsstudie zur Übertragung automatisierter Underwriting-Services auf Sachgeschäft

Neue Maklerplattform in Deutschland vers.diagnose

Vorteile für Kunden von Munich Re

- Automatisierte Point-of-sale-Underwritingplattform für die Lebens- und die Berufsunfähigkeitsversicherung
- Offene Architektur für Versicherer und Vertriebspartner (Multi-Channel-fähig)
- Einfache Anwendung und verbesserte Transparenz für Makler und Versicherte

Erfolge von Munich Re und Ausblick

- Einheitliche Ergebnisse durch automatisierte Risikoprüfung mit den Underwriting-Regeln von Munich Re
- Stärkere Marktdurchdringung durch Zusammenarbeit mit weiteren Lebensversicherern und Erweiterung um zusätzliche Lebensversicherungsdeckungen

Capital Partners bedient den Kundenbedarf mit Lösungen, die über den reinen Risikotransfer hinausgehen

Neue Kunden und Anforderungen

Unternehmensfinanzierung / Kapitalmanagement: Capital Partners

Vorteile für Kunden von Munich Re

- Rückversicherungs- und alternative Kapitallösungen als Mittel für ein integriertes Risiko-, Finanz- und Kapitalmanagement des Kunden
- Individuelle Strukturierung und Kombination von prospektiven und retroaktiven Rückversicherungs- und alternativen Kapitallösungen aus einer Hand
- Nutzung der gebündelten, globalen Expertise von Munich Re

Ausblick von Munich Re

- Marktentwicklung: einerseits Trend zu einfachen Risikotransferlösungen und andererseits zu komplexen Finanzlösungen
- Bündelung der Expertise und eines breiten Spektrums an Kompetenzen innerhalb von Munich Re, um durch eingehende Analyse finanz- und kapitalorientierte Kundenbedürfnisse zu verstehen und bedarfsgerecht zu erfüllen
- Aufbau einer weltweiten Präsenz, um näher am Kunden zu sein und lokales Expertenwissen einzubinden

1

Globales Rückversicherungsumfeld

Das Marktumfeld bleibt herausfordernd

2

Zukünftiges Umfeld in Erst- und Rückversicherung

Neue (Rück-) Versicherungsbedarfe werden beim traditionellen Geschäft entstehen, ebenso wie durch eine neue Risikolandschaft und verändertes Kundenverhalten

3

Strategie von Munich Re

Munich Re ist hervorragend positioniert, den Weichmarkt erfolgreich zu managen

4

Strategie von Munich Re

Munich Re treibt Innovationen voran und setzt auf Kooperationen, um zukünftige Nachfrage befriedigen zu können

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.