

# Geschäftsmodelle in der Rückversicherung

## Positionierung der Münchener Rück

Torsten Jeworrek  
6. September 2009

Monte Carlo



Münchener Rück  
Munich Re Group



## Kurzfristige Trends

- Kapazitätsrückgang und damit Verhärtung des Marktes vor allem
  - in sehr kapitalintensiven oder hochexponierten Segmenten (wie NatKat)
  - in Branchen, die stark von der Wirtschaftskrise betroffen sind (wie Kredit oder D&O)
- Druck auf Erstversicherungspreise durch Rückgang der Wirtschaft und geringeren finanziellen Spielraum der Kunden für Versicherungsausgaben  
→ erhöhter Druck auf Rückversicherungspreise

## Nachhaltige Trends

- Exponierungen steigen
- Risiken werden komplexer
- Bekannte Risiken verändern sich
- Neue Risiken entstehen
- Enterprise Risk Management und effizientes Kapitalmanagement gewinnen an Bedeutung

# Welche Geschäftsmodelle bilden sich heraus?

## Service- Rückversicherer

- Nachhaltige Kapazität
- Führung großer Programme
- Hohe Expertise in der Risikomodellierung
- Service bei Produktentwicklung und Pricing
- Ausgeprägte Markt- und Kundennähe durch ein Netz von internationalen Dependancen

## Kostengünstiger Kapazitätsgeber

- Wenig oder kein Service
- Überwiegend Follower
- Teils opportunistisches Marktverhalten
- Teilweise auf Einzelbranchen oder Marktsegmente fokussiert

## Risikotransfer in den Kapitalmarkt

- Reiner Kapazitätsgeber
- Risikoübernahme durch ILS oder Sidecars
- Kein Service
- Keine eigene versicherungstechnische Expertise
- Hohe Sicherheit
- Abhängig von Modellen Dritter

# Komplexität und Anforderungen an Flexibilität steigen

Bedarfstrend	Beispiele
Bilanzmanagement und Finanzierung	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Steuerung von Kapitalkosten und Verschuldungsgrad</li><li>▪ Kapitalflexibilität im Versicherungszyklus</li><li>▪ Optimierung von Bilanzkennzahlen</li><li>▪ Wachstumsfinanzierung</li></ul>
Veränderte und komplexe Risiken	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Höhere und häufigere Schäden durch Klimawandel</li><li>▪ Steigende Interdependenzen von Risiken</li><li>▪ Geänderte Rechtsprechung für Longtail</li><li>▪ Medizinische Inflation</li></ul>
Versicherbarkeit neuer Risiken	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Neue Technologien (Internetviren, Erneuerbare Energien)</li><li>▪ Erweiterte Deckungen für Betriebsunterbrechungen</li><li>▪ Langlebigkeit</li><li>▪ Fettleibigkeit</li></ul>
Effiziente Deckung standardisierter Risiken	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Motorquoten</li><li>▪ Gebäudeversicherung</li><li>▪ Cat XL</li><li>▪ Mortalität</li></ul>

# Positionierung der Münchener Rück für die Zukunft

## Klare Positionierung als Service-Rückversicherer

- Als Vollanbieter aller Arten von Rückversicherungs- und Kapitalmarktlösungen
- Beratung und Service für den Kunden
- Umsetzung des Risikowissens in individuelle Lösungen für den Kunden
- Hohe Investitionen in die permanente Verbesserung des Aktuars- und Underwriting-Know-hows

# Drei wesentliche Grundpfeiler der geschärften Positionierung von Munich Re

Hohe Sicherheit und  
individuelle Rück-  
versicherungslösungen

Effiziente Rückversicherung  
von Standardrisiken

Maßgeschneiderte Lösungen für  
Risiko- und Bilanzmanagement

Enterprise Risk Management

Solvency II- / ALM-Beratung

Risikotransfer auf den  
Kapitalmarkt

(Rück-)Versicherung  
komplexer und neuer  
Risiken

Erweiterung der Versicherbar-  
keit durch Entwicklung neuer  
Deckungskonzepte

Erstklassige Modellierung

Aufbau von Datenbanken und  
Ersatz fehlender Statistiken  
durch unsere Top-Expertise

Erschließung neuer  
Kundengruppen

Erstversicherung in hoch-  
spezialisierten Nischen;  
Kooperation mit MGAs

Public-Private-Partnerships

Versicherungspools

# Aus Münchener Rück wird Munich RE





## Zwei Geschäftsmodelle auf einer Basis

**Munich Re**

Rückversicherungslösungen weltweit

**Munich Re**

**Risk Solutions**

spezialisierte B2B-Erstversicherungslösungen aus der Rückversicherung heraus

## Solidität und spezialisiertes Risiko-Know-how

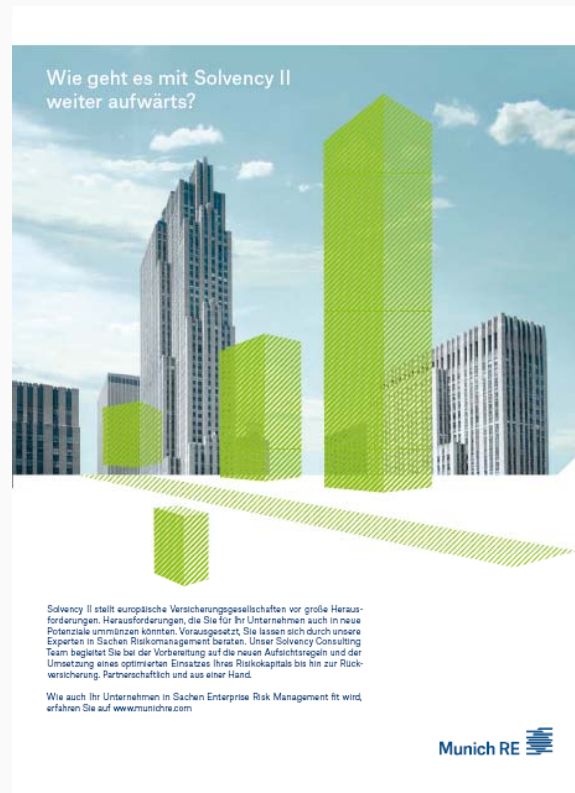
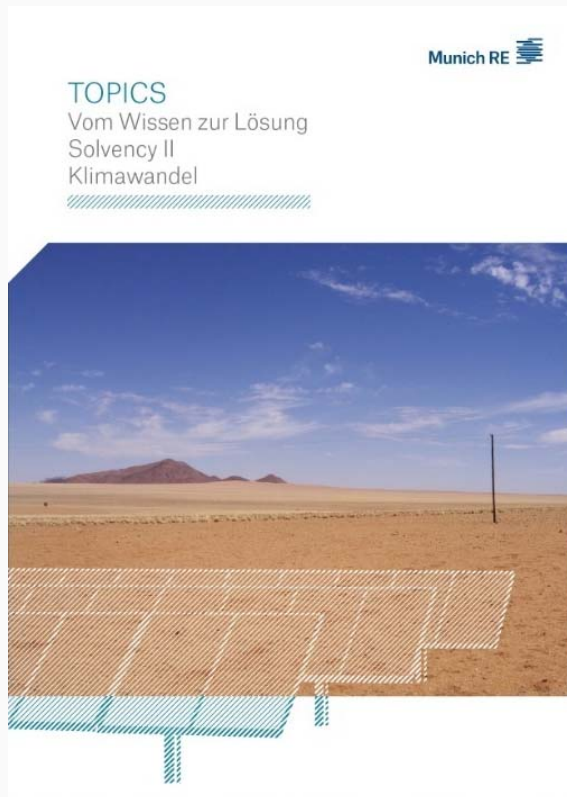


- 
- Beratung, Workshops und Tools rund um das Thema **Solvency II**
    - **PODRA (Pillar One Dynamic Reinsurance Analysis)** – Berechnungs-Service auf Basis der Open Source-Modellierungs-Software PillarOne: zur Ermittlung des Risikokapitalbedarfs unter Solvency II
  - **ALPHA (Asset Liability Portfolio Hedge Administration)**: ganzheitliche Beratung beim Asset Liability Management für jedes individuelle Portefeuille
  - **MIRA (Munich Re Internet Risk Assessor)**: internetbasiertes Risikoprüfungs- und Tarifierungs-Tool, verbindet globales Underwriting-Wissen von Munich Re mit höchstem Anwenderkomfort und effizienten Prozessen
  - **Allfinanz**: hocheffiziente Auftragseingabe- und Verarbeitungsplattform für automatisierte Risikoprüfung in der Lebensversicherung direkt beim Kunden
  - **Enterprise-Risk-Management**: Unterstützung bei der Etablierung von ERM-Strukturen und -Systemen



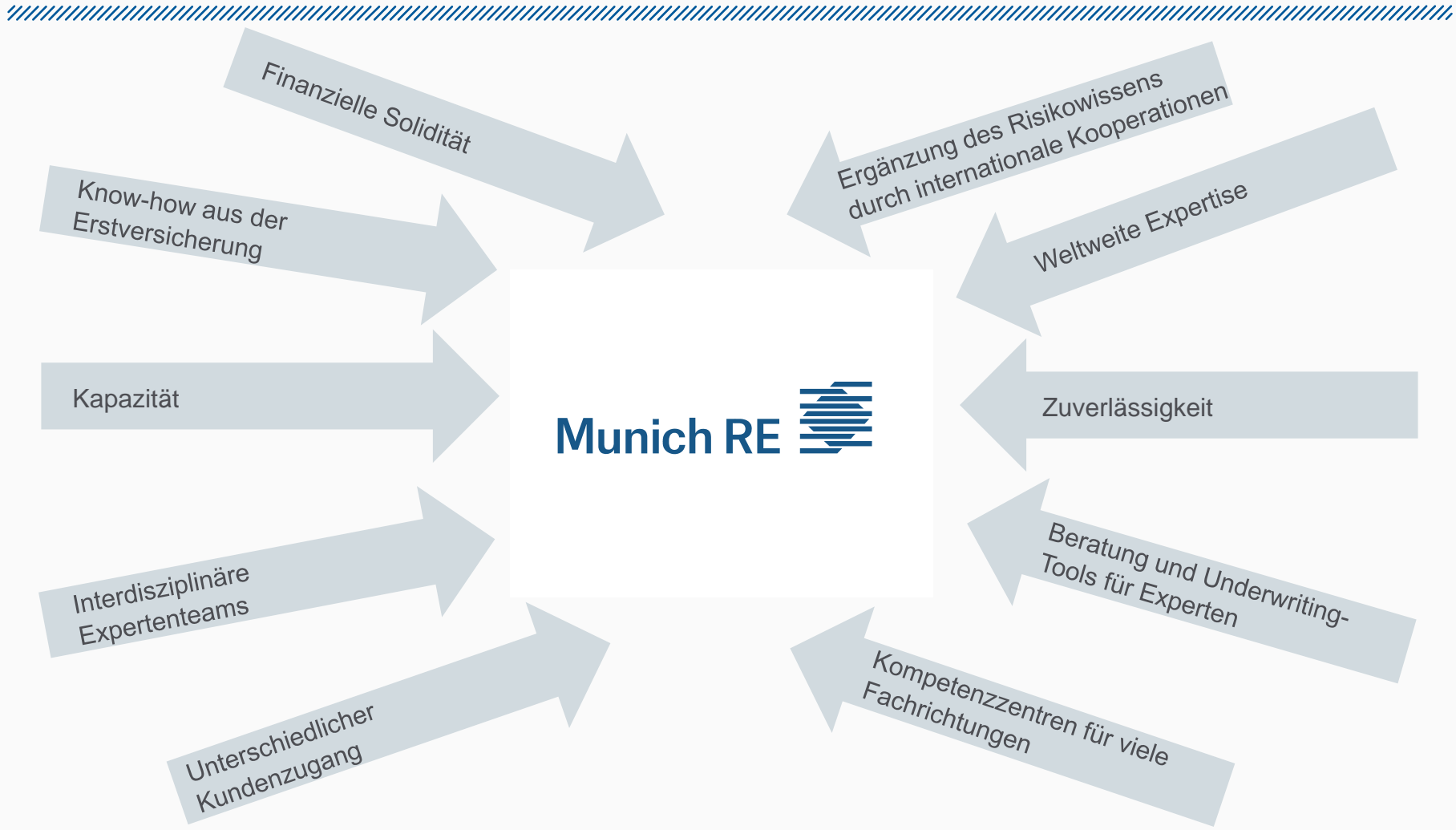
- Neue Deckungen für **erweiterte Rückwirkungsschäden**
- **Performance-Deckung** für Photovoltaikmodule
- Ganzheitliche Lösungen für **Bauprojekte**: Risikoeinschätzung, Erstversicherungs-Knowhow, Rückversicherungskapazität, Zertifizierung und Risikoinspektionsservices aus einer Hand → spezielle Einheit für Bauprojekte gegründet

- 
- **System Agro:** Lösung zur Ernteversicherung für landwirtschaftliche Betriebe auf Basis einer Public-Private-Partnership zwischen Staat, Landwirtschaft und Versicherungswirtschaft
  - **Caribbean Catastrophe Risk Insurance Facility (CRIFF):** parametrische Erdbeben- und Sturmdeckung für 16 Inselstaaten in der Karibik auf Basis einer Public-Private-Partnership
  - Strukturierung und Beteiligung an **Pharma- und Terrorismuspools**
  - **Erstversicherung von Großindustrierisiken** durch eigene spezialisierte Einheit über gruppeninterne Frontinggesellschaften
  - **Roanoke:** eine der großen Underwritingagenturen und Makler für Transportversicherungen in den USA; Kombination von Expertise und Ergänzung des Vertriebsnetzes in den USA schafft bessere Lösungen für die Kunden
  - **HSB:** eine der größten Versicherungs- und Inspektionsgesellschaften für technische Risiken in den USA – perfekte Kombination von Spezial-Know-how bringt Mehrwert für Kunden von Munich Re und HSB



- Lösungsorientierter Ansatz spiegelt sich in der neuen Visualität von Anzeigen und Publikationen wider
- Erweiterte Leistungsversprechen werden über Visualität transportiert

# Erweitertes Leistungsversprechen



**Munich Re – mehr als die Summe ihrer Einzelteile**



(c) 2007 Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft (c) 2007 Munich Reinsurance Company

VIELEN DANK FÜR IHRE  
AUFMERKSAMKEIT!

Torsten Jeworrek

Munich RE 