

Quelle: Verwendung unter Lizenz von Shutterstock.com

Antworten auf die Herausforderungen von heute: Diversifikation, Innovation und Zyklusmanagement

Torsten Jeworrek, Anthony Kuczinski, Thomas Blunck

Monte Carlo, 14. September 2014

▶ **Globales Marktumfeld** Torsten Jeworrek

▶ **Lösungen für den US-Markt** Anthony Kuczinski

▶ **Munich Re Innovationen** Thomas Blunck

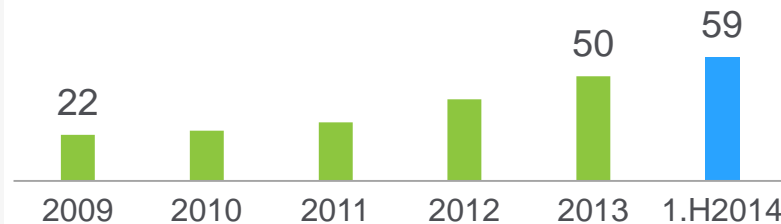
▶ **Fazit** Torsten Jeworrek

Wettbewerbsintensives Umfeld in der Rückversicherung erfordert striktes Zyklusmanagement

Herausforderndes Umfeld

Niedrige Zinsen
+
Geringe Inflation
+
Günstiger Schadenverlauf

Verfügbarkeit von alternativem Kapital¹ Mrd. US\$



Primär getrieben durch den Mangel an Anlagemöglichkeiten im Niedrigzinsumfeld

Seit Jahren reichlich überschüssiges Kapital in der Erst- und Rückversicherung

Höhere Selbstbehalte, zum Teil aufgrund der Zentralisierung des Einkaufs bei globalen Playern

Direkte Wirkung

Vor allem bei US-NatKat-XL-Geschäft

- Kurze Abwicklungsdauer – vorhersehbarer Kapitaleinsatz
- Externe Modelle verfügbar – Knowhow ohne Infrastruktur

Indirekte Wirkung

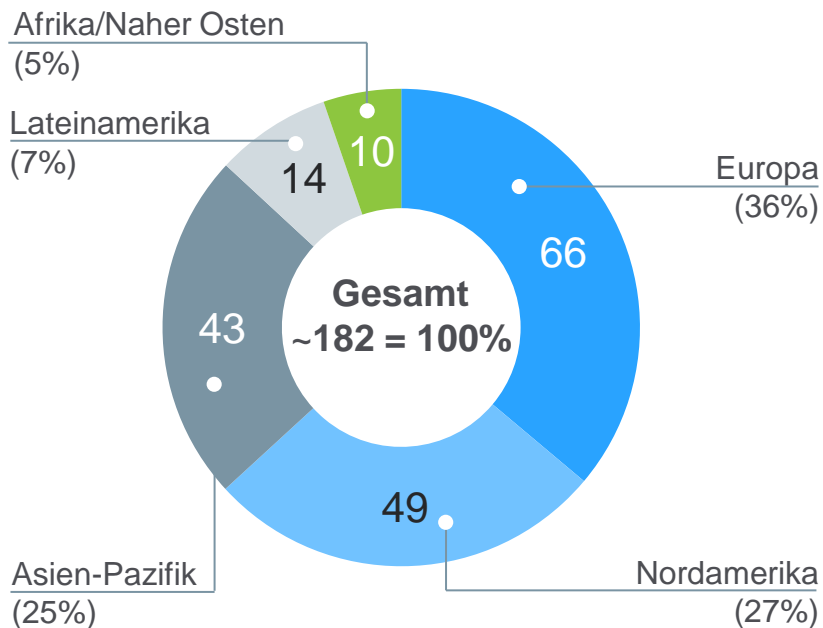
Preiswettbewerb unter einigen traditionellen Rückversicherern wird verstärkt

- Kampf um Marktanteile
- Aufweichung der Bedingungen
- Folgeeffekte: weniger diversifizierte Akteure expandieren in andere Bereiche und Gefahren

Prämienwachstum in der Rückversicherung moderat, stärkeres Wachstum in der Erstversicherung erwartet

Globale Prämienentwicklung von 2007–2013 / 2014e–2016e Mrd. €

RV Schaden/Unfall: zedierte Beiträge 2013



S/U: reale Wachstumsraten RV und EV (CAGR)

	RV		EV	
	07–13	14–16	07–13	14–16
Europa	-1%	1%	-1%	2%
Nordamerika	-1%	1%	-1%	2%
Asien-Pazifik	2%	3%	6%	5%
Lateinamerika	7%	4%	8%	5%
Afrika/Naher Osten	3%	5%	4%	6%
Gesamt	0%	2%	1%	3%

Diversifikation und spezielle Risikoexpertise für komplexe maßgeschneiderte Lösungen immer wichtiger

Wichtige Trends auf dem Rückversicherungsmarkt



Globales Risikoumfeld bringt Nachfrage nach neuen Versicherungslösungen in Rück- und Erstversicherung

Globale Risikolandschaft

Technologie

- Cyberrisiken
- Energierisiken
- Risiken für Lieferketten
- Betriebsunterbrechung ohne Sachschaden

Umwelt

- Klimawandel
- Wetterereignisse
- Wasserkrisen

Gesellschaft

- Schwer objektivierbare Krankheiten
- Steigende Kosten für medizinische Behandlung und Pflege
- Reputationsrisiken

Politik

- Regulatorische Veränderungen
- Globales Governance-Versagen
- Politische und soziale Instabilität/Konflikte

Chancen für die Versicherungsbranche

- Mit dem Wirtschaftswachstum entstehen weltweit neue Risiken
- Aus den Bereichen: Technologie, Umwelt, Gesellschaft und Politik
- Globale Risiken lassen sich durch innovative Versicherungslösungen reduzieren und absichern
- Hohe Nachfrage nach komplexen und maßgeschneiderten Lösungen im aktuellen Marktumfeld
- Rückversicherung als zuverlässiger Partner zur Entwicklung neuer Lösungen für weltweite Portfolios

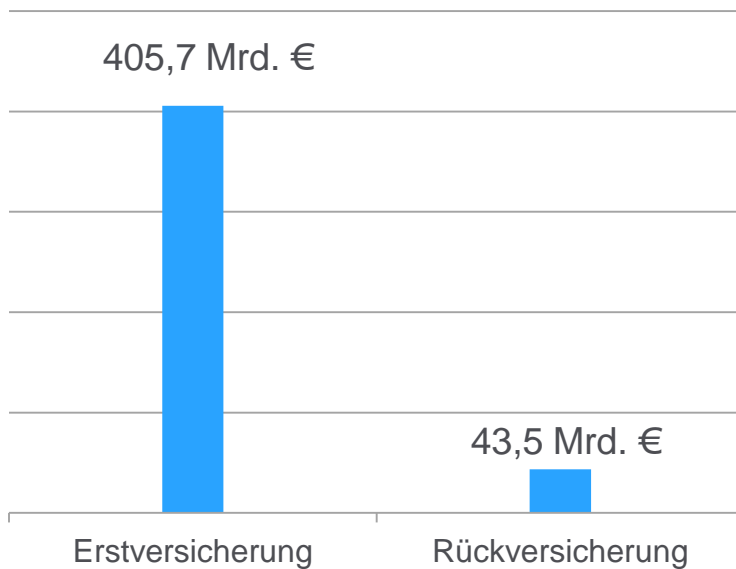
→ **Erweiterung der Grenzen der Versicherbarkeit notwendig**

Gefahren weltweit erfordern neue Deckungen

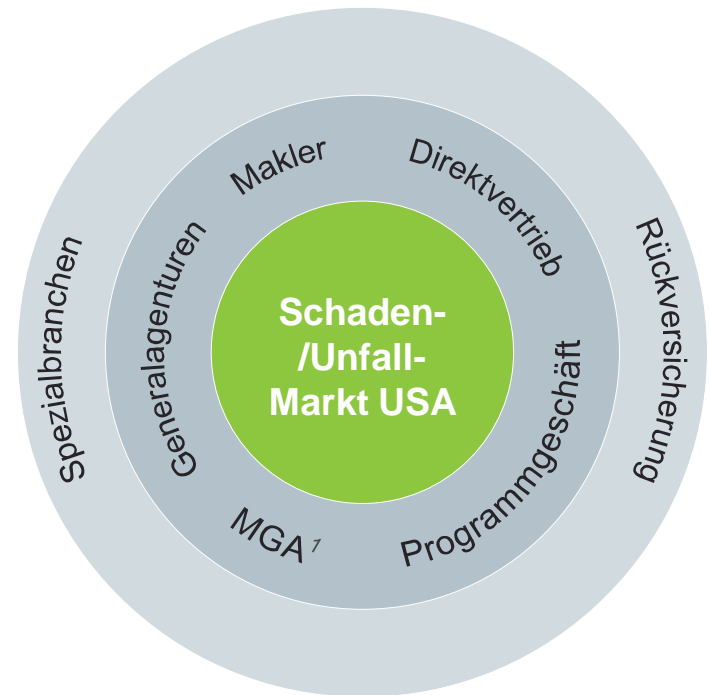
USA: Munich Re nutzt gesamte Bandbreite an Produkten und Vertriebskanälen

USA größter (Rück-)Versicherungsmarkt der Welt

USA Prämienvolumen S/U 2013



Gesamte Bandbreite an Produkten und Vertriebskanälen



**Munich Re Portfolio USA: gebuchte Bruttobeiträge S/U 2013: 5,7 Mrd. €
Profitables Geschäft in einem sehr wettbewerbsintensiven Markt**

¹Managing General Agency

²Inkl. Geschäft von Munich Re Risk Solutions

Capital Relief Transactions (CRT): Lösungen zur Kapitalentlastung schützen Rating

CRT-Lösung

Welche Risiken sind gedeckt?

- Unternehmensrisiken (spartenübergreifend)
- Volatilität (Katastrophenschäden)
- Finanzrisiken (Rating/Solvabilität)

Potenzielle Vorteile für den Kunden

- Verbesserung der Solvabilität über mehrere Jahre (Surplus Relief)
- Entlastung bei Katastrophen (begrenzt)
- A.M. Best Rating-Schutz bei A-/Herabstufung verhindert



Stärke Munich Re

Underwriting Knowhow, Finanzanalysen und Modellierung von Katastrophenrisiken

Zielkunden

Erforderlicher Bilanzschutz, z. B. infolge erhöhter Volatilität durch Naturgefahren und von Menschen verursachte Großschadenpotenziale

Innovation

Mehrjährige variable Nettoquote auf das gesamte Portfolio* mit verschiedenen Optionen je nach Geschäftsverlauf (z.B. Staffelp provision, Kat-Obergrenze, Ablöse-Option)

Binnenregionen mit geringer Hochwassergefährdung – Rückversicherung deckt bedeutenden Absicherungsbedarf

Wohngebäude Hochwasser-Klausel

Welche Risiken sind gedeckt?

- Binnenhochwasserrisiken – keine Küstenbezirke am Atlantik
- Nur geringe Hochwassergefährdung
- Nur Objekte, die noch keinen Überschwemmungsschaden hatten
- Nur nach 1975 gebaute Wohngebäude

Potenzielle Vorteile für den Kunden

- Unterscheidungsmerkmal gegenüber Wettbewerbern beim Produktangebot
- Schließt bedeutende Deckungslücke und reduziert so Unklarheiten im Schadenfall
- Niedriges Limit / niedrige Prämie, Abwahl-Option



Stärke Munich Re

- Gute Geschäftsbeziehungen zu Rückversicherungskunden, aktuarielles Knowhow und Expertise beim Katastrophenmanagement
- American Modern: Expertise bei Schadenmeldungen und -bearbeitung
- Hartford Steam Boiler: langjährige Erfolgsgeschichte mit ihrem White-Label-Geschäftsmodell

Zielkunden

- Regionale Kunden ohne Exponierung in Küstenbezirken am Atlantik
- Ohne Atlantikküste, um Wechselwirkungen mit Budgetszenarien Hurrikan Atlantik auszuschließen

Innovation

- Durch Synergien aus den Stärken von Rückversicherungs- und Spezialeinheiten ist Munich Re America Inc. hervorragend positioniert, um mit dieser Überschwemmungsdeckung einen substanziellen Bedarf auf dem Markt zu bedienen

Adverse-Loss-Development-Cover – Schutz vor Schlechterabwicklung eines gesamten Schadenportfolios

Whole Account Adverse Loss Development Cover

Welche Risiken sind gedeckt?

- Alle von einer Gesellschaft gezeichneten Sparten
- Primär Arbeiterunfall- und Haftpflichtexponierungen
- Übernommenes Rückversicherungsportfolio

Potenzielle Vorteile für den Kunden

- Schutz des Finanzratings vor potenzieller Herabstufung
- Kontrolle der Ertragsvolatilität aus Altbeständen
- Substanzerhalt



Quelle: Verwendung unter Lizenz von Shutterstock.com

Stärke Munich Re

Effiziente und schlagkräftige Zusammenarbeit zwischen Experten in den USA und München (eigene Einheit Customized Portfolio Solutions, Underwriting, Schaden, Versicherungsmathematik), Kundenorientierung, kurze Transaktionszeiten dank langjähriger Geschäftsbeziehungen und tiefem Einblick in das jeweilige Portfolio

Zielkunden

Unternehmen, die Kapital- und/oder Ratingschutz benötigen infolge von ungünstigen Schadenentwicklungen aus zurückliegenden Exponierungen, in bestimmten Sparten oder Branchen

Innovation

Rückversicherungskonzept mit signifikanter Kapazität für 50 Jahre zurückreichende Haftungen und Beratung zu den potenziellen Auswirkungen auf das Rating

Munich Re in USA: Profitables Geschäft in einem sehr wettbewerbsintensiven Markt

Situation

- US-Markt stark von Zufluss alternativen Kapitals geprägt
- Sehr wettbewerbsintensiver, anspruchsvoller und reifer Markt

Maßnahme

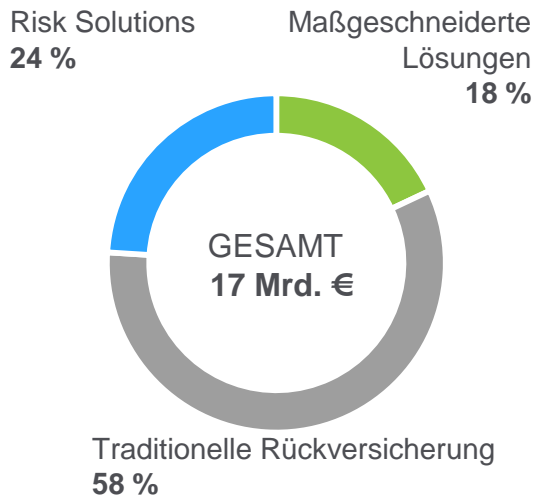
- Zyklusmanagement und konsequentes Underwriting ist entscheidend
- Diversifikation wichtiger denn je

Munich Re

- Ausgewogenes Portfolio aus Rückversicherung und Nischen-Erstversicherung
- Stabilität im Kerngeschäft Rückversicherung; spezialisierte Erstversicherung ist Wachstumstreiber
- Starke Position bei maßgeschneiderten Lösungen

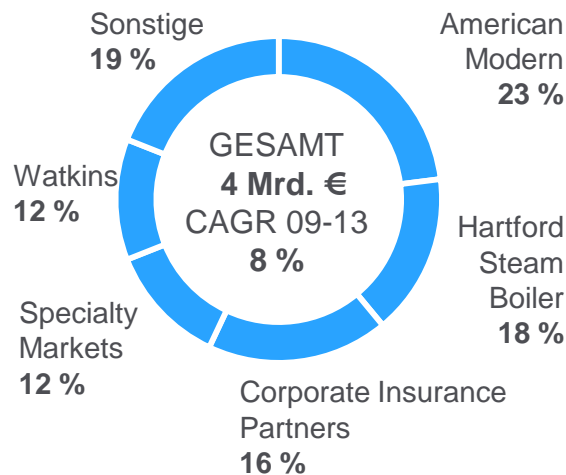
Risk Solutions-Geschäft weitgehend unabhängig vom (Rück-)Versicherungszyklus

Munich Re S/U-Portfolio 2013



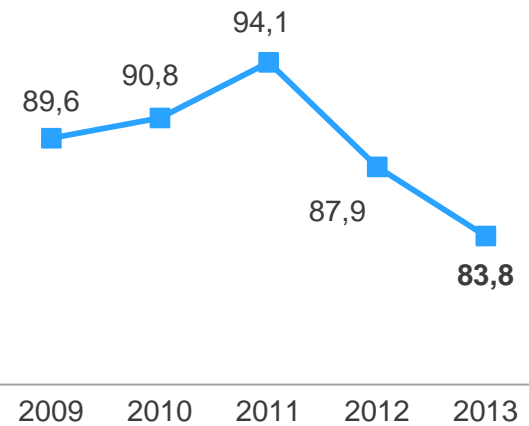
Differenzierende Säule
Zusätzlicher Wettbewerbsvorteil

Risk Solutions Prämienaufteilung¹ %



Weiteres Wachstumspotenzial
Neue Lösungen, innovative Produkte und Services

Schaden-Kosten-Quote¹ %



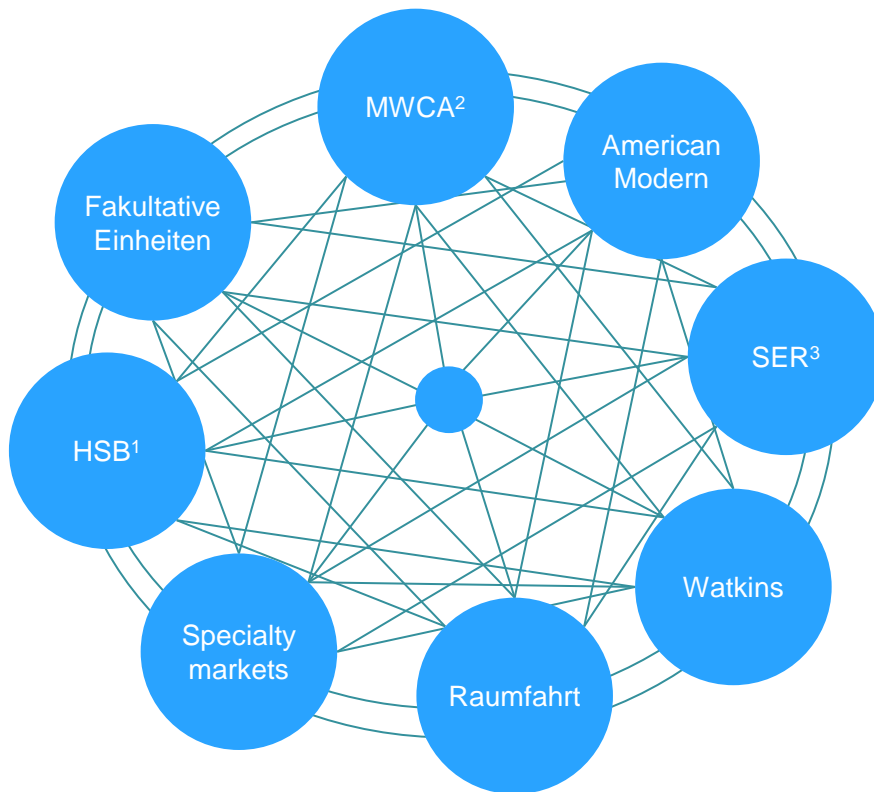
Signifikanter Beitrag zum Ertrag

Diversifikation und ausgeprägte Expertise bieten Flexibilität bei der Steuerung des Portfolios

¹ Verdiente Brutto-Beiträge. Managementsicht, nicht mit IFRS-Finanzberichterstattung vergleichbar. Zahlen für Hartford Steam Boiler seit Aufnahme in die Konzernbilanz zum April 2009 berücksichtigt.

Netzwerk zur Produktentwicklung fördert Innovationen in Risk Solutions Einheiten

Munich Re Einheiten im Netzwerk Innovation



Ansatz

- Innovative Produkte erweitern die Grenzen des Markts und bieten deshalb beachtliche Wachstumschancen
- Zum Beispiel in den wichtigen Bereichen Cyberrisiken, Energierisiken, Gefährdungen von Lieferketten, Betriebsunterbrechungen ohne Sachschaden, Reputationsrisiken sowie Überschwemmungsgefahren
- Fokus auf industriellem/gewerblichem Direktgeschäft und Nischensegmenten
- Systematische Produktentwicklung bei Munich Re nutzt konzernweite Synergien
- Möglichkeit von Corporate Ventures mit innovativen Start-ups in anderen Branchen

¹ Hartford Steam Boiler ² Munich Re Weather & Commodity Risk Advisors

³ Special Enterprise Risks

Cyber-Versicherung – Schutz vor vielfältigen Risiken aus der IT- und Datennutzung

Cyber-Versicherung

Welche Risiken sind gedeckt?

- Eine Vielzahl verschiedener Risiken aus der Nutzung von Computern, Daten und Netzwerken (Eigen- und Drittschadenrisiken)
- Nicht nur Datenschutzrisiken

Potenzielle Vorteile für den Kunden

- Maßgeschneiderte Deckung, mit der sich Unternehmen individuell gegen Cyberrisiken absichern können
- Breiter Deckungsumfang
- Überdurchschnittlich hohe Deckungssummen
- Technische Due Diligence für IT



Zielkunden

Cloud-Computing-Anbieter, Öl- und Gasindustrie, Energie- und Automobilbranche, Fluggesellschaften/Flughäfen, Schienentransport

Innovation

Individuell auf einzelnen Kunden und jeweilige Branche zugeschnittene Lösungen, die Geschäft effektiv unterstützen und damit Geschäftsmöglichkeiten verbessern

Raumfahrt – Versicherung von Satelliten für die gesamte Lebensdauer

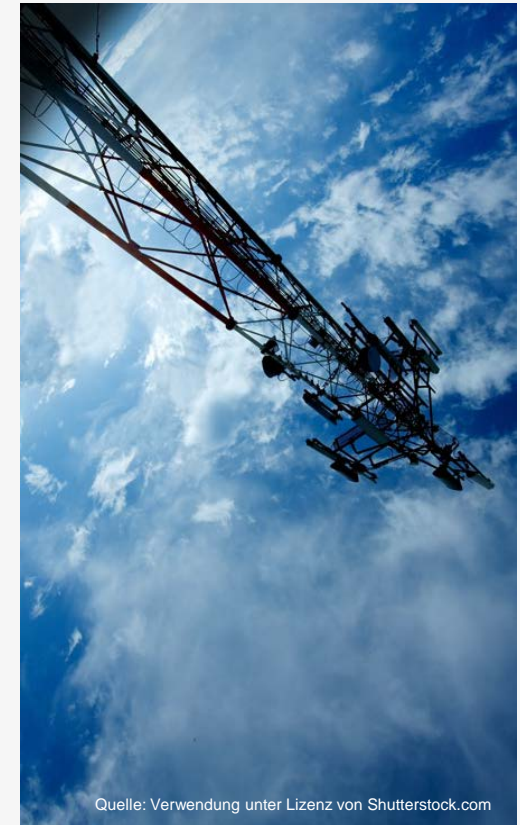
End-of-life-Deckung für Satelliten

Welche Risiken sind gedeckt?

- Die Raumfahrtversicherung deckt den (Sach-)Wert von Satelliten während der Betriebsdauer
- Aktuell werden auf dem Markt primär Startdeckungen angeboten (Start des Satelliten plus ein Jahr)
- Nachfolgende Nutzungsjahre werden bislang auf jährlicher Basis versichert
- Munich Re hat eine Deckung für die gesamte Lebensdauer eines Satelliten entwickelt (~15 Jahre)

Potenzielle Vorteile für den Kunden

- Satellitenbetreiber gewinnen Planungssicherheit
- Dies führt zu:
 - besseren Finanzierungsbedingungen
 - weniger Unsicherheit über künftige Kosten der In-Orbit-Versicherung sowie über mögliche Einschränkungen des Deckungsumfangs



Innovation

Mit einem neuartigen nicht-traditionellen Produkt erweitern wir die Grenzen der Versicherbarkeit für ein aktuell auf dem traditionellen Markt platziertes Risiko

Reputationsschadenversicherung – Schutz vor Ertragsausfall infolge eines Reputationsschadens

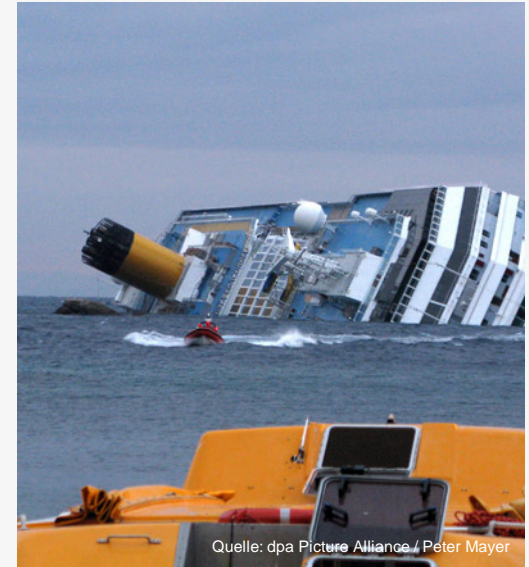
Reputationsschadenversicherung

Welche Risiken sind gedeckt?

- Ertragsausfall nach einem Ereignis, das Reputation und Markenwert beeinträchtigt
- Allgefahrendeckung mit Ausschlüssen

Potenzielle Vorteile für den Kunden

- Maßgeschneiderte Lösungen zum Schutz des Ertrags von Unternehmen mit hohem immateriellen Vermögen
- Parametrischer Ansatz



Zielbranchen

Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie, Restaurantketten, Bekleidungs-/Modebranche, Luxusgüter, Spielwaren, Kosmetika

Innovation

Klar definierte Teile des unternehmerischen Risikos werden versicherbar

Baukostenversicherung – Absicherung des Restrisikos unerwarteter Kostensteigerungen

Baukostenversicherung

Welche Risiken sind gedeckt?

- Erhöhung der tatsächlichen Baukosten des Investors gegenüber den virtuell geplanten Kosten
- Allgefahrendeckung mit Ausschlüssen

Potenzielle Vorteile für den Kunden

- Hochentwickelte Planung
- Kostensicherheit bei Projekten
- Erleichterte Finanzierung
- Projekttransparenz
- Risiko- und Projekt-Controlling



Quelle: Verwendet unter Lizenz von Shutterstock.com

Zielkunden

Investoren bei großen Bauprojekten

Innovation

Neueste technische Entwicklungen¹ schaffen die Grundlage für diese Versicherungslösung

Risk Solutions ist ein wichtiger Innovationstreiber für das gesamte Rückversicherungsgeschäft

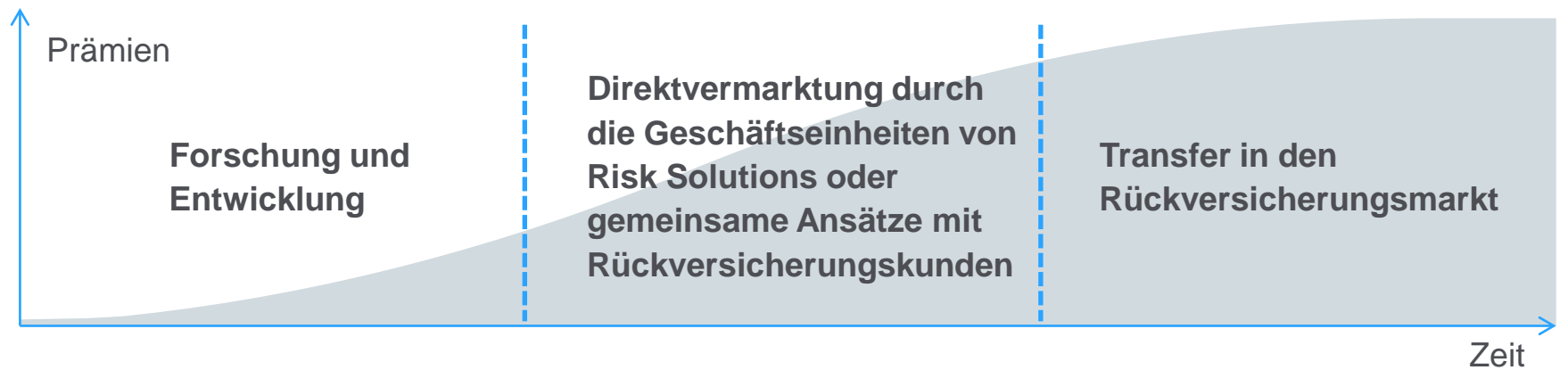
Lebenszyklus Versicherungsprodukt

ILLUSTRATIV

Innovation durch spezielle Einheiten

Wachstum in der Erstversicherung

Reife/Standardisierung



▶ Innovative Produktentwicklung wird künftig noch wichtiger

▶ Kernelement unseres Leistungsversprechens für Rückversicherungskunden

▶ Weitere Kapazitätsnachfrage zu erwarten, z. B. Katastrophendeckung für Cyberkumule

Vielfältige Chancen in der Schaden- und Unfallrückversicherung erfordern unterschiedliche Strategien

Kumule verstehen

Intelligente Lösungen für bekannte bestehende Risiken

Kundenbedarfe verstehen

Neue Deckungskonzepte für neue Risiken

Striktes Portfolio- und Zyklusmanagement

Kurzfristigem Preisdruck widerstehen

Technologie und Schadenpotenziale verstehen

Versteckter Bedarf bei unterversicherten Risiken

Munich Re gut positioniert für alle Herausforderungen des Marktes

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.