

PartnerRe

Produktstrategien aus Rückversicherersicht
als Reaktion auf Solvency II

Esther Schütz, Client Partner Life, PartnerRe

18. April 2013





Disclaimer

The following presentation is for general information, education and discussion purposes only.

Views or opinions expressed, whether oral or in writing do not necessarily reflect those of PartnerRe nor do they constitute legal or professional advice.



Bilanz-Unterschiede

Erstversicherung

Assets

Liabilities



Rückversicherung

Assets

Liabilities



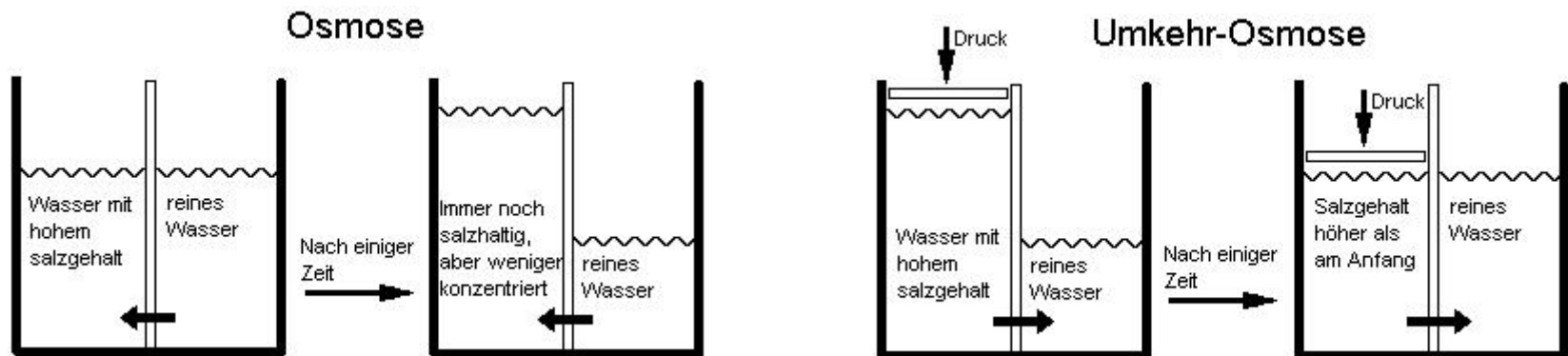
PartnerRe





Rückversicherungsprodukte

Es funktioniert, weil es Unterschiede gibt.



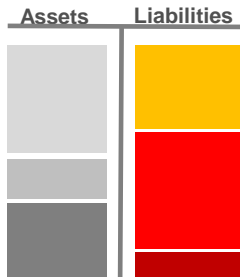
PartnerRe





Unternehmenssteuerung – Dimensionen

Erstversicherer



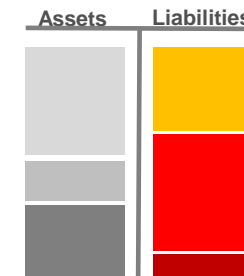
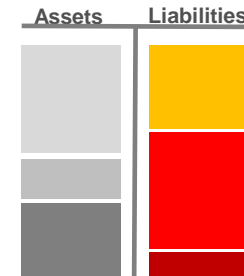
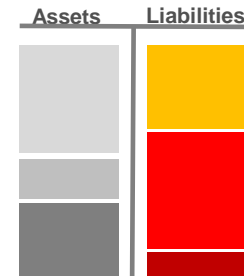
Handelsrechtliche Bilanz

Solvenzbilanz

Bilanz auf Gruppenebene

Rating-Anforderungen

Rückversicherer



PartnerRe

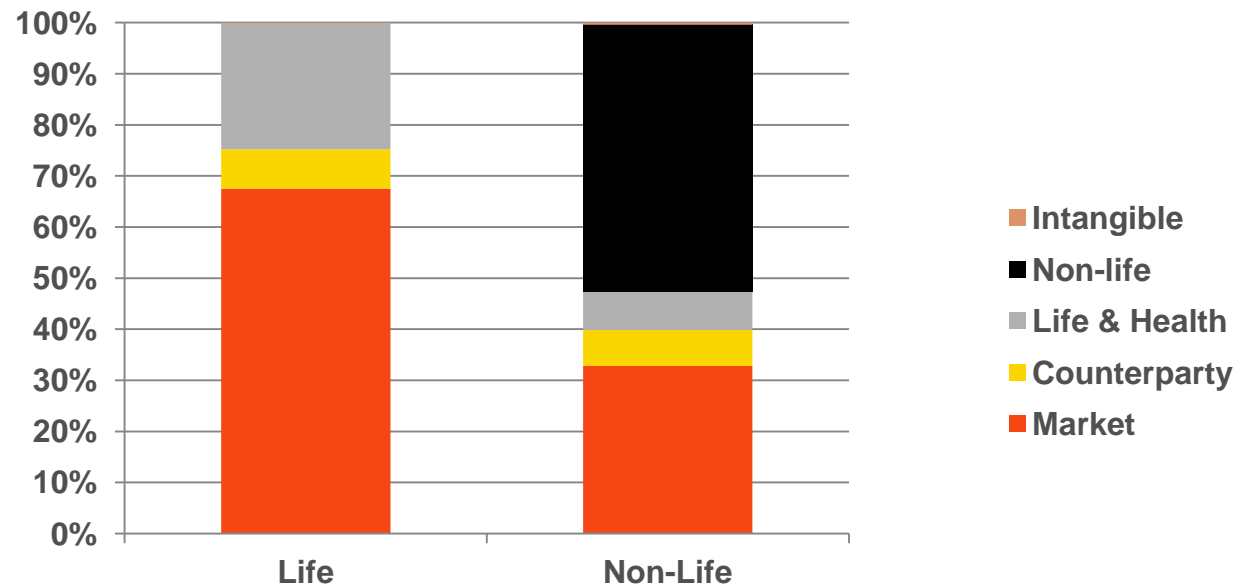




Dominantes Zinsänderungsrisiko

BSCR (Basic Solvency Capital Requirements)

Leben von Marktrisiko dominiert,
Nicht-Leben ausgeglichener



PartnerRe





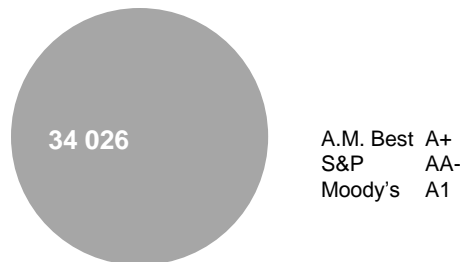
Kapazität für Marktrisiko? Ein Grössenvergleich

Eigenkapital in USD Mio., 31. Dezember 2012*

Munich Re



Swiss Re



Gen Re



Hannover Re



PartnerRe



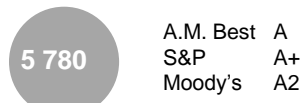
Everest Re



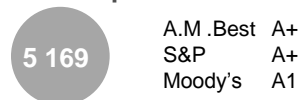
SCOR



Axis

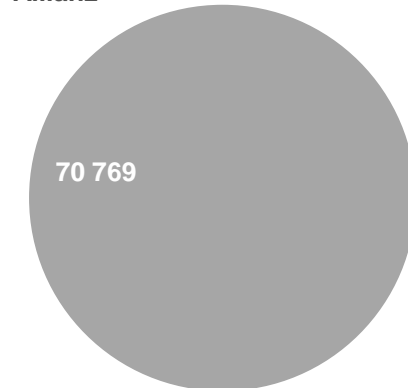


Arch Capital

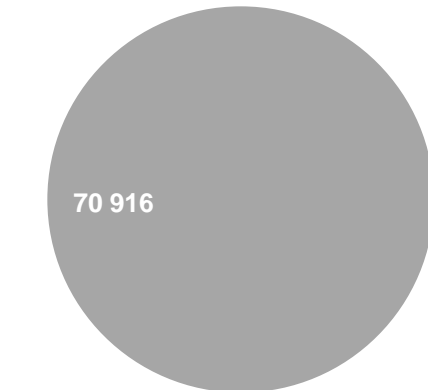


Erstversicherungsindustrie Beispiele

Allianz



AXA



Quellen: Internetseiten der Firmen und www.sec.gov

* Mit Ausnahme von Gen Re (31. Dezember 2011)

Quelle: www.finanz.net



Stärkung des Anteils der biometrischen Risiken

Angebote des Rückversicherers

- Herleitung von Best Estimates für neue Produkte
- Gemeinsame Risikotragung bei neuen Produkten
- Unterstützung in der Risiko- und Leistungsprüfung
- Beratung bei der Automatisierung von Prozessen in der Risiko- und Leistungsprüfung
- Vereinfachte Risikoprüfung



Solvenzbilanz

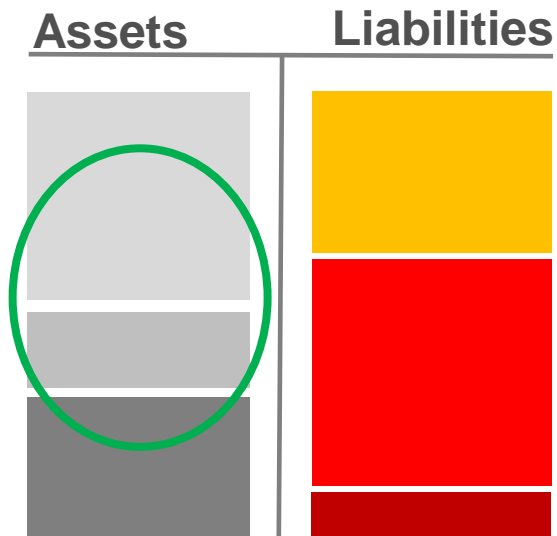
Finanzierung

Ziel

Künftige Gewinne nutzbar machen

Es funktioniert wegen Unterschieden in

- Refinanzierungskonditionen
- Rechnungslegung



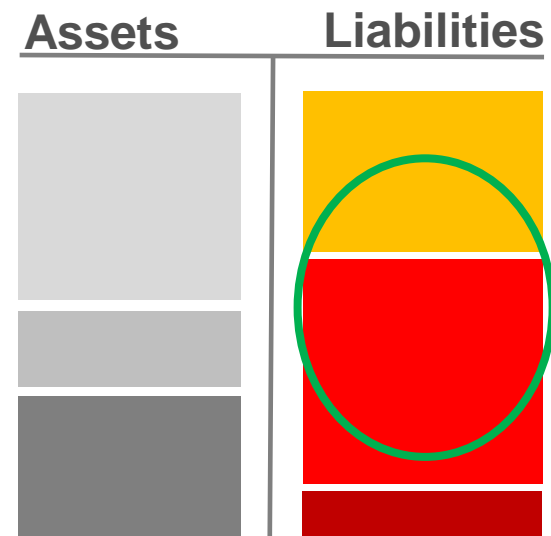
Solvenzunterstützung

Ziel

Erforderliches Kapital reduzieren

Es funktioniert wegen Unterschieden in

- Kapitalkosten
- Diversifikation
- Aufsichtssystemen
- Modellen





Solvenzbilanz

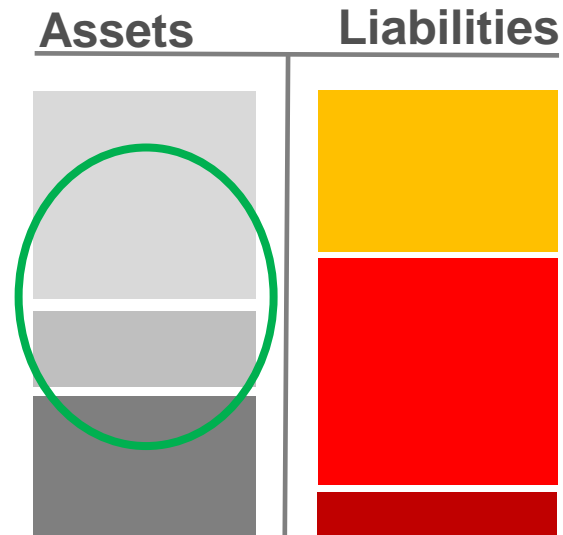
Finanzierung

Ziel

Künftige Gewinne nutzbar machen

Es funktioniert wegen Unterschieden in

- Refinanzierungskonditionen
- Rechnungslegung





Kapitalbeschaffung im Vergleich

	Rückversicherung	Aktien	Nachrangdarlehen
Kosten			
Flexibilität			
Liquidität			
Kapazität			
Anerkennung unter Solvency II			
Steuerliche Abzugsfähigkeit			
Risikotransfer			
Service			

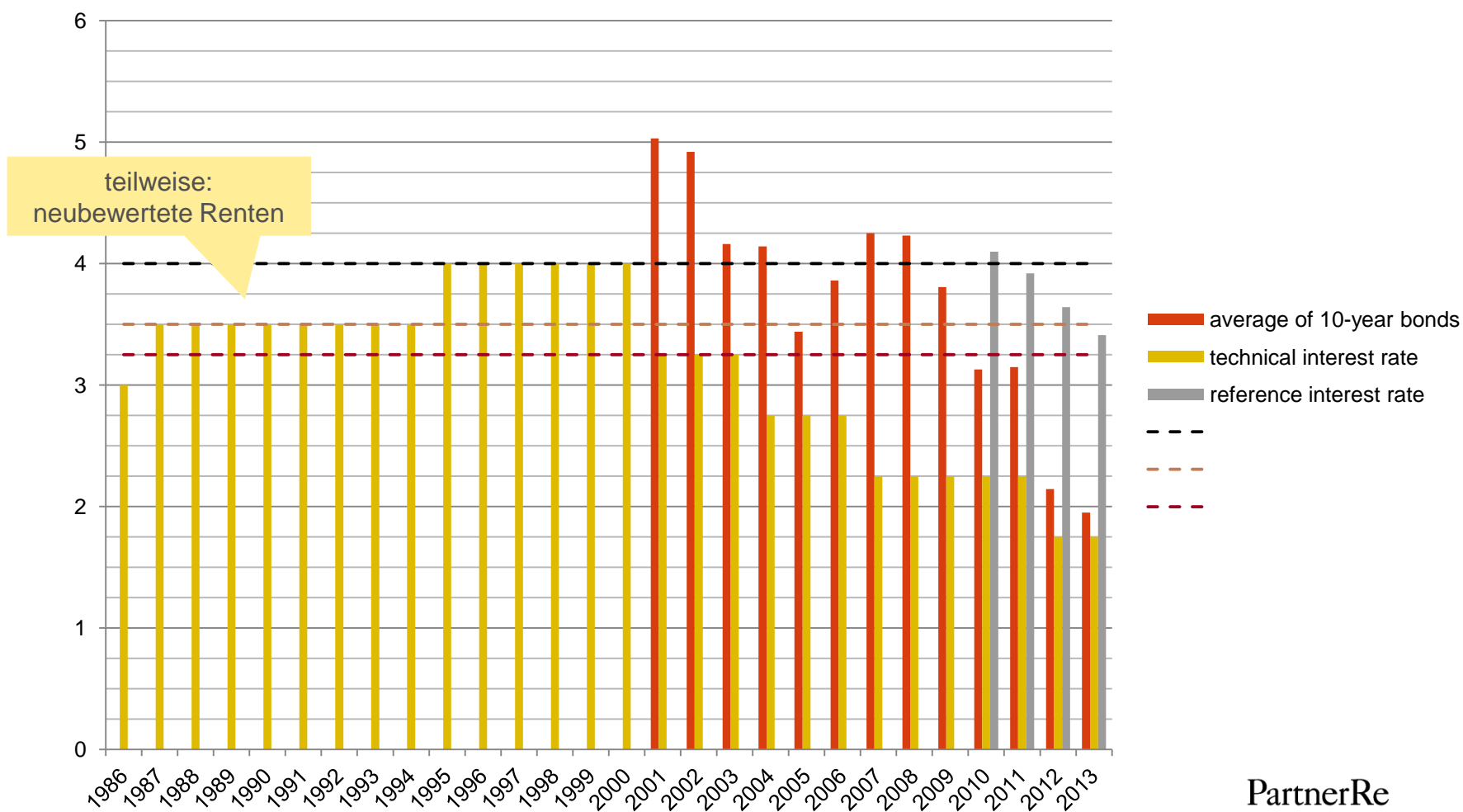
Abhängig von der konkreten Situation!

PartnerRe





Zinszusatzreserve



Für 2013: Stand per März 2013

PartnerRe





Solvenzbilanz

Solvenzunterstützung

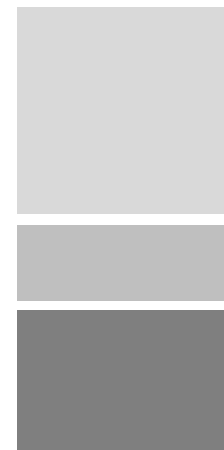
Ziel

Erforderliches Kapital reduzieren

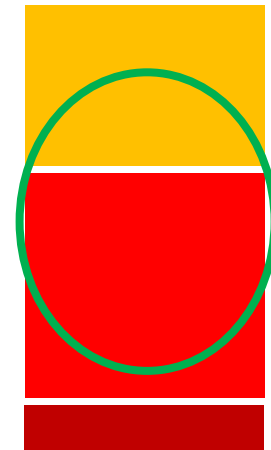
Es funktioniert wegen Unterschieden in

- Kapitalkosten
- Diversifikation
- Aufsichtssystemen
- Modellen

Assets



Liabilities





Proportional vs. Nichtproportional

Klassisch: proportionaler Risikotransfer

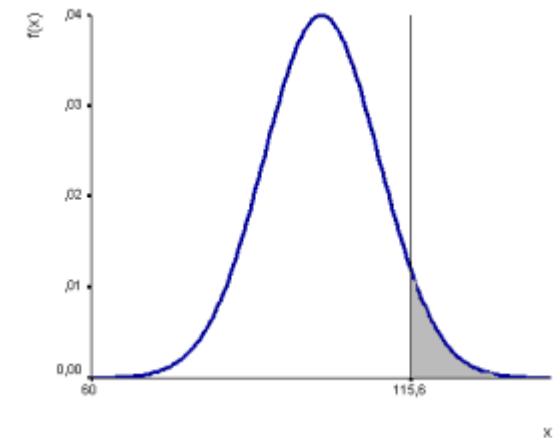
- Service
- Neue Produkte: gemeinsame Risikotragung

Solvenzanforderung unter Solvency I

- Prozentsatz der Deckungsrückstellung
- Promillesatz der Risikosumme

Solvency II

- Nicht-proportional: VaR
- Kumulierter Jahresschaden



Quelle: http://vb.wiwi.hu-berlin.de/Teaching_Moodle/ss11/15709



Catastrophe Excess of Loss (Cat XL)

Schutz gegen Verluste bei Ereignissen, die mehrere Personen im Portfolio betreffen.

Eigenschaften

- Seltene Ereignisse, die hohe Schäden verursachen
- Ereignisse: Naturkatastrophen oder von Menschen verursachte Katastrophen (Pandemien sind nicht gedeckt)
- Häufig verwendet, um den Selbstbehalt nach Rückversicherung der hohen Summen zu schützen



Stop Loss

Der Rückversicherer übernimmt den Schaden oberhalb einer Schwelle, wenn

- Der aggregierte Schaden
- über das gesamte Portfolio
- über eine bestimmte Zeitspanne
- die Schwelle übersteigt.

Eigenschaften

- Einfach und effektiv
- Keine Bindung an bestimmte Ereignisse
- Hohe Schadenfrequenz ist gedeckt
- Hohe Schadensummen sind gedeckt



Pandemien – Passiva

Übersterblichkeit

- Ansteckungs- und Sterblichkeitsrate
- Verschiedene beobachtete “Formen”, Altersabhängigkeiten
- Bevölkerung vs. Portfolio, Summen- und sozio-ökonomische Struktur

Versicherungsnehmerverhalten

- Ausübung von Optionen

Produkttypen und Design

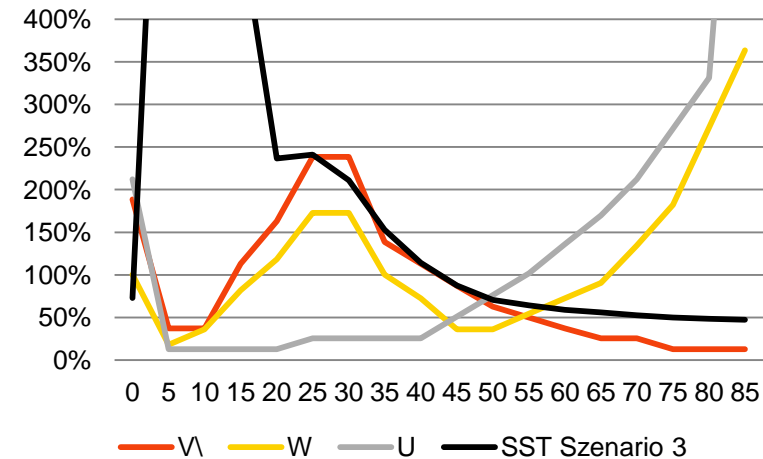
- Besonders zu beachten: Produkte mit Kapitalschutzkomponenten
- Renten als mögliche Gewinnquelle
- Kranken-, Arbeitsunfähigkeit- und Berufsunfähigkeitsdeckungen

Kumul in/mit Gruppendeckungen, in Regionen

Nicht-Pandemie-Schäden können steigen:

- Impfunverträglichkeit, Fernbleiben vom Arzt, Ressourcenknappheit (Ärzte und Pflegepersonal, Medikamente, Krankenhausbetten)

Altersstruktur der Pandemie-Übersterblichkeit





Pandemien – Aktiva und Unternehmen

Aktiva

- Allokation und Diversifikation
 - Erhöhte Korrelation
- Länge und Art der Baisse
 - Kurzer Stress, Wellen, Marktkorrektur
- Liquidität
 - Für Schadenzahlungen, Notfallpläne
 - Anlagen in weiche Märkte verkaufen
- Refinanzierungsmöglichkeiten, Kapitalerhöhung
- Finanzstärke des Rückversicherers

Versicherungsunternehmen

- Operationelle Risiken
 - Business continuity planning
 - Eigenes Personal betroffen, aber mehr Ressourcen nötig
 - Schadenmanagement
 - Totenscheine, Verzögerungen
 - Risikoprüfung für Neugeschäft
- Strategie
 - Neugeschäftsstopp und Dauer
 - Risikoprüfung, Bedingungen
 - Neugeschäftspricing
 - Neugeschäftsproduktion (zusätzlicher Mittelabfluss)
 - Positionierung für die Zeit nach der Pandemie, M&A





Massnahmen zur Risikominderung

Vor der Krise

- Policenbedingungen, Ausschlüsse
- Risikoselektion und Underwriting
- “Tail Dependencies” (Abhängigkeiten bei seltenen Ereignissen)
 - Stochastische Modellierung – schwierig
 - Grundverständnis – z.B. Verwendung von Szenarien, um Stabilität zu testen und mögliche Abhängigkeiten zu verstehen
- Kumulkontrolle
- Eigene Sicht und Bewertung der Risiken und der Strategie, Vorbereitung auf Krisen
 - z.B. Business Continuity Pläne
- Auswahl der Geschäftspartner: Finanzkraft als Kriterium, Abstimmung auf den eigenen Risikoappetit
 - z.B. Rückversicherung gegen Trends oder Schockereignisse





Massnahmen zur Risikominderung

Während der Krise

- Anwendung von Krisenplänen
- Schadenbearbeitung
- Ganzheitliches Monitoring
 - Trends und Abhängigkeiten erfassen
- Schnelle Anpassung an Änderungen in der Krisensituation bzgl.
 - Finanzmärkte
 - Mitbewerber

Nach der Krise

- Reduzierung der Gewinnbeteiligung
- Monitoring und Kontrolle der Schadenentwicklung
- Massnahmen der Aufsichtsbehörden (Kostenallokation, Reduzierung von Garantien)
- Rettungspläne für Unternehmen
- Nationale oder internationale Aktionspläne

Questions?



Abstract

Titel

Produktstrategien aus Rückversicherersicht als Reaktion auf Solvency II

Referentin

Esther Schütz, Client Partner Life, PartnerRe, Zürich, Schweiz

Abstract

Das Kapitalmanagement von Versicherungsunternehmen verändert sich, weil risikobasierte Prinzipien in der Unternehmenssteuerung an Boden gewinnen – und das nicht nur wegen Solvency II. Der Vortrag ordnet den Beitrag, den die Rückversicherungsindustrie mit ihren Produkten zur Lösung der aktuellen Probleme leisten kann, in diesen Kontext ein. Dabei wird auch ein konkretes nicht-proportionales Konzept vorgestellt.





Lebenslauf Esther Schütz



Esther Schütz ist bei PartnerRe im Bereich Leben für die Betreuung der Kunden in Deutschland und Liechtenstein zuständig. Ihre Aufgabe umfasst die Begleitung von Kunden bei der Produktentwicklung und die Ausarbeitung und Umsetzung von Rückversicherungslösungen für neue Produkte, zur Finanzierung oder zur Kapitalentlastung.

Sie begann ihre berufliche Laufbahn im deutschen Lebensversicherungsmarkt bei Gerling (heute HDI) und war dann bei Gen Re für den marktübergreifenden Produkt-Bereich verantwortlich. Bei Franke und Bornberg war sie danach für das Unternehmensrating zuständig und wirkte anschliessend bei der Generali Deutschland auf Holding-Ebene im aktuariellen Bereich mit.

Esther Schütz unterstützt die aktuarielle und berufsständische Diskussion durch ihr Engagement in verschiedenen Arbeitsgruppen der DAV und SAV.

Sie studierte Mathematik an der Universität Bonn mit dem Abschluss Diplom.

Telefon +41 44 385 34 36
esther.schuetz@partnerre.com



PartnerRe

