

SCHWEIZER VERSICHERUNG

MAGAZIN FÜR FINANZ & ASSEKURANZ

AKTUELL
Mit Medgate
Kosten dämpfen
Seite 32



EIGENMIETE

Hypotheken unter Druck

Seite 8

ANLAGEFONDS

Die Qual der Wahl

Seite 18

E-BUSINESS

Warnung vor Euphorie

Seite 22

VERSICHERUNGSBETRUG

Täter immer raffinierter

Seite 41

INNOVATIONSPREIS

**Auszeichnung
für Winterthur**

Seite 28

Finanz- und Risikomanagement: Integrierte Risikofinanzierungslösungen

Die gesamte Risikolandschaft absichern

Die Marktdynamik und der Wettbewerbsdruck in der Assekuranz halten weiterhin an. Eine hohe Bedeutung kommt deshalb Finanz- und Risikomanagement-Instrumenten zu.

Von John Decker
und Thomas Renggli*

Die Rolle des (Rück-)Versicherers hat sich in den vergangenen Jahren vom Risikonehmer («risk taker») zum Dienstleister («service provider») und Anbieter von Finanz- und Risikomanagement-Instrumenten gewandelt. Künftig werden professionelle (Rück-)Versicherer in den Augen ihrer Kunden nur dann als Mehrwert bringende und langfristige Partner gelten, wenn sie ihr Know-how im Bereich des integrierten Kapital- und Risikomanagements erweitern und in die Entwicklung von Corporate-Finance-Instrumenten einfließen lassen.

Bis heute haben nur wenige Rückversicherer ihr Lösungsspektrum durch solche Instrumente ausgebaut und können den Unternehmen Dienstleistungen anbieten, die über alternativen Risikotransfer (ART) hinausgehen. Swiss Re New Markets offeriert ihren Kunden diese neu entwickelten Finanz- und Risikomanagement-Instrumente auf andere «ART»: als «Alternative Reinsurer's Tool-Kit».

Sowohl Aktiengesellschaften als auch Genossenschaften und Vereine sehen sich mit vielfältigen Herausforderungen konfrontiert. In der europäischen Versicherungswirtschaft haben sich beispielsweise in letzter Zeit die Umwandlung der Vereine auf Gegenseitigkeit sowie Neupositionierungen von Versicherungsgesellschaften nach verschiedenen Mustern abgespielt:

* John Decker, Associate Director, Swiss Re New Markets, Global Marketing, und Dr. Thomas Renggli, Director, Swiss Re New Markets, Global Marketing, Leiter Insurance Marketing D-A-CH-Osteuropa.

– Einige Anbieter wenden sich von den gesättigten Versicherungsmärkten der Nichtlebensparte ab und versuchen, sich in das wachstumsträchtigere und (heute) profitablere Lebensversicherungsgeschäft einzukaufen und/oder Vermögensverwaltungskonzessionen zu erwerben, um weiter auf Wachstumskurs zu bleiben.

– Andere Versicherer behalten nur ihr Nichtlebensgeschäft und arbeiten verstärkt daran, die Grösse und Qualität ihres Risikobestands zu verbessern, Verarbeitungsprozesse zu vereinfachen und kostengünstiger zu gestalten, um ihre operativen Ergebnisziele zu erreichen.

– Einige Marktteilnehmer tendieren eher dazu, sich als Finanzdienstleister zu positionieren, indem sie ihre Versicherungskonzession um Konzessionen für Bankgeschäfte ergänzen.

– Schliesslich haben viele Gesellschaften zum Teil kostenintensive E-Business- und E-Commerce-Strategien eingeführt, um ihre Effizienz mittelfristig zu erhöhen und/oder ihr Vertriebsnetz zu erweitern.

In der Assekuranz bevorzugen Investoren derzeit eindeutig Versicherer mit starkem Wachstum in der Lebensversicherungssparte sowie überzeugenden E-Commerce-Strategien. Investoren und Ratingagenturen beobachten seit einiger Zeit sehr genau den Rückgang der operativen Ergebnisse, das heisst, die Verschlechterung der Combined Ratio im Nichtlebensgeschäft. Marktteilnehmer, die diesbezüglich nicht schnell Verbesserungen nachweisen können, müssen mit einem anhaltenden Zerfall des Kurses ihrer Aktien rechnen. Ähnliche Befürchtungen – wengleich von Versicherten an Stelle von Aktionären – werden bezüglich der Zukunftsaussichten und langfristigen Finanzkraft der Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit geäussert.

Angesichts dieser Marktdynamik und des sich weiter intensivierenden Wettbewerbsdrucks in allen Branchen suchen Unternehmen vermehrt nach (Rück-)Versicherern, welche Finanz- und Risikomanagement-Instrumente für alle

Unternehmensphasen anbieten:

– Strategische Partnerschaften mit Kapitalbeteiligung, zum Beispiel in der Phase der Unternehmensgründung (Start-up).

– Akquisitionen und Veräusserungen von Gesellschaften oder einzelnen Geschäftssparten oder Kundenportefeuilles.

– Verbesserung/Stabilisierung der operativen Leistung und Finanzstärke eines Unternehmens.

Die Anwendung des Alternative Reinsurer's Tool-Kits kann die finanzielle Position sowie das Risikoprofil einer Gesellschaft unter Corporate-Finance-Gesichtspunkten auf vielfältige Weise positiv beeinflussen:

– Steigerung des Gewinns pro Aktie und deren Wachstumsstabilität sowie Reduktion der Volatilität.

– Gegebenenfalls Bereitstellung einer hybriden Kapitalfazität mit positivem Einfluss auf die Kapitalrendite (Return on Equity).

– Optimale risikoadjustierte (Eigen-)Kapitalisierung und Fremdverschuldung,

welche die Kapitalkosten (WACC) sowie die Zinsbelastung günstig beeinflussen.

– Bilanzschutz, insbesondere für neu gegründete oder akquirierte Gesellschaften.

– Reduktion oder Limitierung der Verbindlichkeiten aus alten Portefeuilles von Gesellschaften, die veräussert werden sollen.

– Verhinderung von Überversicherung durch integrierte Risikomanagement-Lösungen, welche Finanzmarkt-, Kredit- und versicherungstechnische (z.B. Grossunfälle, Naturgefahren) Risiken absichern.

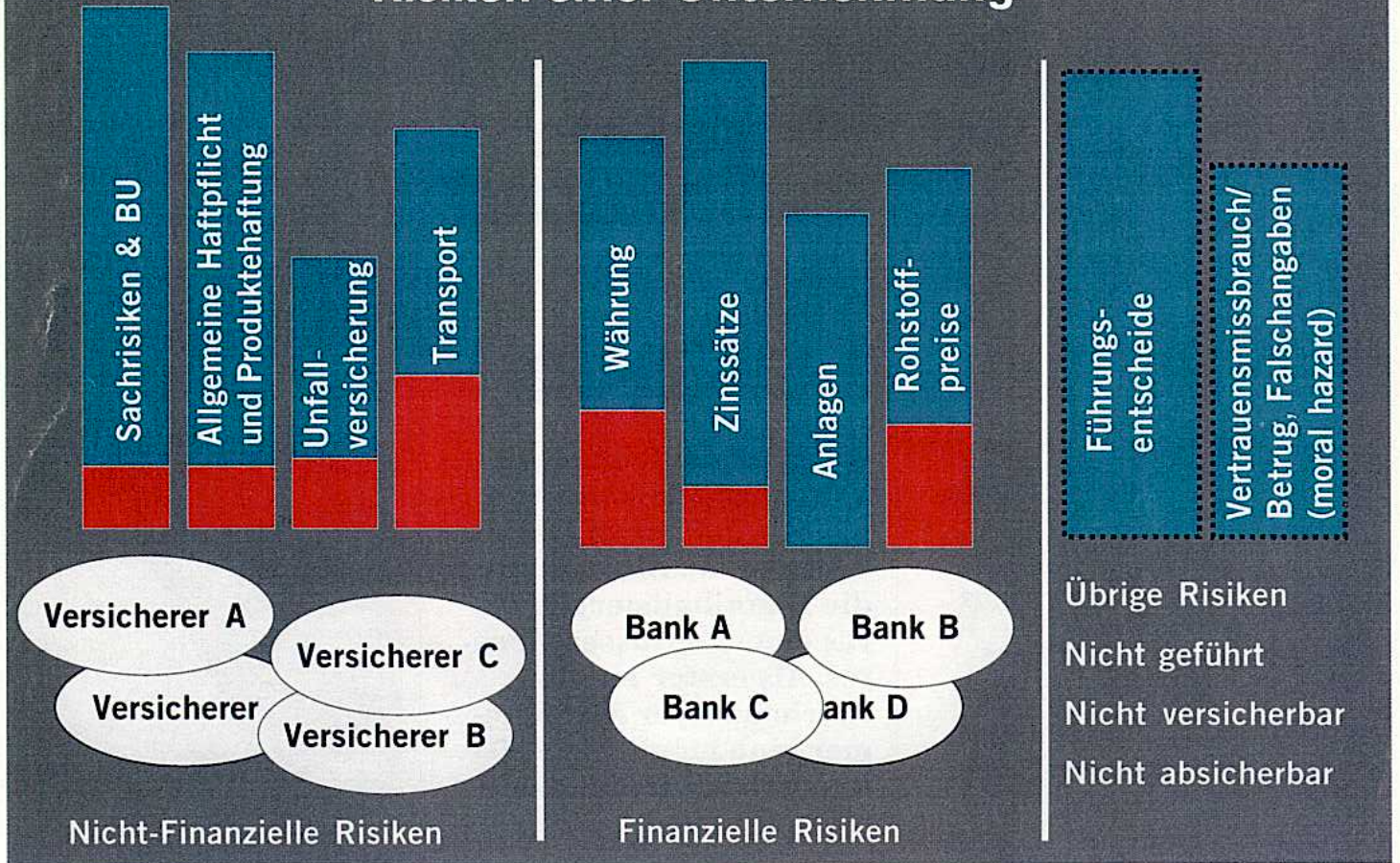
– Sicherstellung einer positiven Geschäftsentwicklung in allen Kerngeschäften.

Um diesen Mehrwert für Unternehmen zu generieren, muss das Tool-Kit Dienstleistungen in folgenden Bereichen umfassen (am Beispiel von Versicherern):

1. Auf Grund der starken Performance der Finanzmärkte in den vergangenen drei Jahren und der nachfolgenden Wertsteigerung beim Anlagevermögen der Versicherer hat sich das Risikoprofil zunehmend weg von Naturkatastrophenrisiken und hin zu Finanzmarktrisiken verschoben. Immer wichtiger werden daher Analyseinstrumente und Lösungen, welche das Gesamttriskoprofil des Kunden erfassen und die daraus resultierende Gewinnvolatilität einschränken können.

Neue Finanzinstrumente werden nachgefragt.

Risiken einer Unternehmung



Swiss Re New Markets

2. Weiter erlaubt diese ganzheitliche Sicht das Prüfen alternativer strategischer Schritte und deren finanzieller und risikomässiger Auswirkungen auf Kapitalisierung, Gewinnwachstum und -stabilität sowie Diversifikation. Insbesondere kann die Anlagestrategie (Asset Allocation) in Abhängigkeit der Fristigkeit der Verbindlichkeiten erfolgen, was vor allem für Lebensversicherer (Asset-Liability-Management) von sehr grosser Bedeutung ist.

3. Das Gesamtverlustpotenzial für ein Geschäftsjahr kann durch so genannte integrierte Risikomanagement-Lösungen eingeschränkt werden. Solche strukturierten Lösungen verhindern eine (kostenintensive) Übersicherung für versicherungstechnische Risiken einerseits und optimieren die Hedging-Strategien für Finanzmarktrisiken andererseits.

4. Durch Identifikation und Modellierung aller relevanten Unternehmensrisiken und der Erstellung des Gesamtrisikoprofils kann die Eigenkapitalisierung sowie Fremdfinanzierung des Versicherers optimiert werden. Swiss Re kann eine Kapitalfazilität bereitstellen, welche dem Kunden unter vordefinierten Bedingungen und Konditionen hybrides

Kapital zur Verfügung stellt. Mit solchen Instrumenten lässt sich die Kapitalstruktur, der Leverage sowie die Zinsbelastung optimieren und auch unter Ratinggesichtspunkten die langfristige Finanzkraft und Bonität des Erstversicherers sicherstellen.

Integriertes Risikomanagement

Die Versicherungstechnik entwickelt sich mit den Bedürfnissen der Käufer von Versicherungsprodukten, wobei stets unterschieden werden muss, ob ein Versicherungsnehmer sein Risiko, das er nicht vermeiden oder vermindern kann, selber tragen, abtreten (zedieren) oder auf eine andere Art finanzieren will.

Zuerst einmal soll aber der Begriff «Risiko» näher definiert werden. Galten früher Feuer, Haftpflicht oder Unfall als gefahrenstärkste Risiken für ein Unternehmen, sind es heute mehr und mehr die finanziellen Risiken, welche einem Unternehmen zu schaffen machen. Zu dieser Risikokategorie können auch Preise für Roh- und Betriebsstoffe gezählt werden. Erinnern wir uns nur an die Schwankungen des Ölpreises oder an die Zyklen von gewissen Edelmetallen.

Ziel eines Versicherers muss es also sein, ein Unternehmen gegen die gefähr-

lichsten Risiken zu versichern, und diese sind eben nicht mehr nur in den klassischen Sparten zu finden, sondern auch unter den so genannten nichttechnischen oder finanziellen Risiken.

Üblicherweise können die finanziellen Risiken mit geeigneten Hedging-Instrumenten über Banken abgesichert werden.

Risiken, welche nicht kalkulierbar sind, das heisst, bei welchen keine Erwartungswertrechnung gemacht werden kann, können normalerweise nicht zediert (versichert oder gehedgt) werden, da es hierzu keinen Markt, das heisst, keine Anbieter gibt, die das «unbekannte» Risiko tragen wollen. Die einzige Möglichkeit wäre hier, diese Risiken über Wetten abzusichern, gäbe es hierzu geeignete «Wettbüros».

Risikolandschaften werden für Unternehmen stets komplexer, beispielsweise bei der Haftpflicht, die ein Pharmaproduzent bei der Entwicklung eines neuen Medikamentes übernimmt, oder bei den finanziellen Risiken, die das gleiche Pharmaunternehmen bei der Entwicklung des gleichen Medikamentes eingeht, denn die Entwicklungskosten können durchaus auf einige Milliarden Franken anwachsen, bis ein Medikament auf den Markt gebracht werden kann. ■