



Neue *sigma*-Studie untersucht Wachstumsfaktoren und Profitabilität des Versicherungsgeschäfts in den Schwellenländern

Kontakt:

Oliver Futterknecht, Zürich
Telefon +41 43 285 5201

Amit Kalra, Bangalore
Telefon +91 80 4900 2317

Thomas Holzheu, New York
Telefon +1 212 317 5190

Clarence Wong, Hongkong
Telefon +852 2582 5644

Media Relations, Zürich
Telefon +41 43 285 7171

Schweizerische
Rückversicherungs-Gesellschaft AG
Mythenquai 50/60
Postfach
CH-8022 Zürich

Telefon +41 43 285 2121
Fax +41 43 285 2999
www.swissre.com

- **Kräftiges Wachstum für den Versicherungssektor in den Schwellenländern dank eines günstigen wirtschaftlichen und aufsichtsrechtlichen Umfelds**
- **Vielversprechende Marktaussichten, aber profitables Wachstum schwierig**

Zürich, 20. Dezember 2011 – Die Versicherungswirtschaft in den Schwellenländern hat in den letzten zehn Jahren kräftiges Wachstum verzeichnet und die Aussichten für das nächste Jahrzehnt bleiben vielversprechend. Angesichts des anhaltend niedrigen Zinsniveaus, das zumindest in naher Zukunft erwartet wird, wird es zunehmend schwierig, in den Schwellenländern profitables Wachstum zu erzielen.

Die jüngste *sigma*-Publikation «Versicherung in den Emerging Markets: Wachstumsfaktoren und Profitabilität» geht auf zwei der Regionen ein, die den grössten Beitrag zum Prämienwachstum in den Schwellenländern geleistet haben, nämlich die aufstrebenden Märkte in Asien und Lateinamerika. Die Studie stützt sich auf die schnelle Entwicklung des Versicherungssektors in den letzten zehn Jahren, untersucht die Wachstumsfaktoren und die Profitabilität in den beiden Regionen und gibt einen Ausblick für die Schwellenländer.

Schwellenländer für globale Versicherer weiterhin interessant

In den Schwellenländern sind die Versicherungsprämien in den letzten zehn Jahren kräftig um real 11,0% gestiegen, in den Industrieländern dagegen nur um 1,3%. Dieser Wachstumsvorsprung dürfte im nächsten Jahrzehnt anhalten und zieht auch die Aufmerksamkeit globaler Versicherer auf sich, die in den Schwellenländern mehr profitables Wachstum erwarten als in den eher gesättigten reifen Märkten.

Oliver Futterknecht, Mitautor der neuen *sigma*-Studie, sagt: «Absolut betrachtet tragen die Industrieländer aufgrund ihrer Grösse noch immer mehr zum Versicherungsprämienvolumen bei, aber die Schwellenländer holen schnell auf.» Im Jahr 2010 entfielen auf die Industrieländer 120 Mrd. USD an zusätzlichen Prämien, die Schwellenländer lagen mit 109 Mrd. USD knapp dahinter.



Kräftiges Prämienwachstum

Die aufstrebenden Märkte in Asien und Lateinamerika trugen in den letzten zehn Jahren am meisten zum Prämienwachstum in den Schwellenländern bei. Zahlreiche Faktoren wie eine gesunde Konjunktur, eine verbesserte Versicherungsregulierung, Produktinnovationen und die Nutzung verschiedener Vertriebswege haben zu diesem Wachstum beigetragen.

«Das gesunde wirtschaftliche Umfeld mit niedriger Inflation hatte einen positiven Einfluss auf das Wachstum der Versicherungsprämien in den aufstrebenden Märkten Asiens und Lateinamerikas», sagt Futterknecht. In gewissen Märkten wurden zur Förderung des gesunden Wettbewerbs staatliche Eingriffe reduziert und versicherungsfreundliche aufsichtsrechtliche Massnahmen eingeführt. Zudem haben Produktinnovationen zu hohem Prämienzuwachs in Bereichen wie Mikroversicherung und Takaful geführt. Dank der Nutzung verschiedener Vertriebswege vermochte die Versicherung ausserdem ein breiteres Spektrum der Bevölkerung in den Schwellenländern zu erreichen.

So hat die Allfinanz – ein Konzept, das bis zum Jahr 2000 praktisch nicht existierte – in vielen Ländern an Bedeutung gewonnen, insbesondere für den Vertrieb von Lebensversicherungen. Dieses Wachstum wurde insbesondere durch aufsichtsrechtliche Reformen in wichtigen Schwellenländern wie China und Indien begünstigt. Amit Kalra, ebenfalls Mitverfasser der *sigma*-Studie, erklärt: «In Indien entfielen im Jahr 2010 22% der Prämien aus Neugeschäft im privaten Sektor auf die Allfinanz. Angesichts des wachsenden Mittelstands und der über 70 000 Bankfilialen hat die Allfinanz in Indien grosses Wachstumspotenzial.»

Starker Prämienzuwachs, aber profitables Wachstum schwierig

Auch wenn Versicherer in den Schwellenländern einen hervorragenden Prämienzuwachs verzeichnen, gehört profitables Wachstum nicht zur Norm. Laut einer Stichprobe von rund 1 74 Lebensversicherern in asiatischen und lateinamerikanischen Schwellenländern erzielten 46% der Versicherer zwischen 2006 und 2009 nicht regelmässig Gewinne. Zudem erreichten nur 20% Gewinnmargen (Nettogewinne dividiert durch Erstversicherungsprämien) von über 10%. Im Nichtlebenmarkt wiesen 49% aller Versicherer negative technische Margen (versicherungstechnische Ergebnisse dividiert durch Erstversicherungsprämien) aus, bei rund 36% lagen die Margen zwischen 0% und 10%.

Die geringe Profitabilität könnte ein Hinweis darauf sein, dass sich die Versicherer zu stark auf eine aggressive Umsatzsteigerung konzentriert haben statt auf profitables Wachstum. Die *sigma*-Studie analysiert die Profitabilität in den Schwellenländern und untersucht, ob Eigentümerstruktur, Zugehörigkeit zu grossen Finanzkonglomeraten oder Unternehmensgrösse die Profitabilität begünstigen können.



Amit Kalra bemerkt: «Die einheimischen Versicherer und ausländischen Tochtergesellschaften und Niederlassungen im Lebensgeschäft erzielen in der Regel eine höhere Profitabilität als Joint Ventures. Der Erfolg der einheimischen Lebensversicherer könnte auf ihre umfassenden Vertriebsnetze, ihre Kenntnis des Heimatmarktes und die aufgrund von Skaleneffekten niedrigeren Preise zurückzuführen sein. Im Vergleich dazu haben viele Joint Ventures nur eine kurze Unternehmensgeschichte und deshalb noch hohe Anlaufkosten zu tragen. Im Nichtlebenssektor präsentiert sich ein diffuseres Bild, hier sind keine wesentlichen Unterschiede zwischen Versicherern mit verschiedenen Eigentümerstrukturen erkennbar.»

Ausblick: Starkes Wachstum und harter Wettbewerb

Marktbeobachter gehen davon aus, dass bis zum Jahr 2021 mehr als die Hälfte des Wachstums der Weltwirtschaft von Schwellenländern ausgehen wird. Den Prognosen zufolge werden die Nichtlebensversicherungsprämien in den Schwellenländern mehr als doppelt so stark wachsen wie in den Industrieländern. Auch die Lebensversicherungsprämien dürften schneller wachsen als in den Industrieländern.

Trotz des starken Wettbewerbs durch einheimische Versicherer beabsichtigen viele internationale Versicherer, in den schnell wachsenden Schwellenländern aktiv zu werden. Ausserdem dürften die Banken ihre Filialnetze nutzen, um weiter in diese Märkte vorzustossen. Da zu erwarten ist, dass sich die Zinsen sowohl in den Industrieländern als auch in den Schwellenländern über längere Zeit auf tiefem Niveau bewegen werden, wird es für Versicherer zunehmend schwierig sein, profitables Wachstum zu erzielen.

Schaffung eines günstigen Umfelds zur Steigerung der Profitabilität

«In Zukunft werden die Versicherer grossen Wert auf ein professionelles und diszipliniertes Underwriting legen müssen, um von den guten Wachstumsaussichten in den Schwellenländern profitieren und nachhaltig operieren zu können. Auch dem Kapitalmanagement wird bei der Unterstützung des Wachstums und der Erfüllung verschärfter Solvabilitätsanforderungen grosse Bedeutung zukommen», so Kalra.

Die Politik hat es in der Hand, privatwirtschaftliche Initiativen zu stärken, indem sie genügend Mittel für die gesetzliche, bildungsbezogene und aufsichtsrechtliche Infrastruktur bereitstellt. Sie kann auch versicherungsspezifische Massnahmen unterstützen, z.B. durch die Zulassung privater Rentenversicherungen, die Durchsetzung obligatorischer Kranken- oder Unfallversicherungen und die Einführung anderer obligatorischer Versicherungen. Eine obligatorische Haftpflichtversicherung garantiert beispielsweise, dass genügend Mittel zur Entschädigung von Unfallopfern verfügbar sind; eine obligatorische Erdbebenversicherung trägt zur Vermeidung einer Negativselektion bei.



Bemerkungen für die Redaktionen

Swiss Re

Die Swiss Re Gruppe ist ein führender Wholesale-Anbieter von Rückversicherung, Versicherung und anderen versicherungsbasierten Formen des Risikotransfers. Swiss Re zeichnet Geschäft direkt und über Broker. Ihre globale Kundenbasis besteht aus Versicherungsgesellschaften, mittelgrossen und grossen Unternehmen und Institutionen des öffentlichen Sektors. Swiss Re ist in allen Geschäftssparten tätig und bietet Standardprodukte sowie massgeschneiderte Lösungen. Ihre Kapitalstärke, Fachkompetenz und Innovationskraft dienen als Basis für das Eingehen von Risiken, was für Unternehmen und den allgemeinen Fortschritt unabdingbar ist. Swiss Re wurde 1863 in Zürich gegründet und ist über ein Netz von Gruppengesellschaften und Vertretungen an 56 Standorten präsent. Das Unternehmen wird von Standard & Poor's mit «AA-», von Moody's mit «A1» und von A.M. Best mit «A» bewertet. Die Namenaktien der Holdinggesellschaft für die Swiss Re Gruppe, Swiss Re Ltd, sind an der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange kotiert und werden unter dem Tickersymbol SREN gehandelt. Weitere Informationen zur Swiss Re Gruppe finden Sie auf: www.swissre.com

So erhalten Sie diese *sigma*-Studie:

In elektronischer Form steht die *sigma*-Studie Nr. 5/2011, «Versicherung in Schwellenmärkten: Wachstumstreiber und Profitabilität», in deutscher, englischer, französischer und spanischer Sprache auf der Website von Swiss Re bereit: www.swissre.com/sigma. Die Fassungen in chinesischer und japanischer Sprache erscheinen demnächst.

Gedruckte Ausgaben von *sigma* Nr. 5/2011 sind jetzt ebenfalls auf Deutsch, Englisch, Französisch und Spanisch erhältlich. Die Druckfassungen auf Chinesisch und Japanisch folgen in Kürze. Bitte senden Sie Ihre Bestellung mit vollständiger Postanschrift an:

E-Mail:	sigma@swissre.com	
Zürich:	Telefon + 41 43 285 3889	Fax +41 43 282 0075
New York:	Telefon +1 212 317 5400	Fax +1 212 317 5455
Hongkong:	Telefon +852 25 82 5703	Fax +852 25 11 6603

So können Sie diese *sigma*-Medienmitteilung beziehen:

In elektronischer Form ist diese *sigma*-Medienmitteilung in deutscher, englischer, französischer, spanischer und portugiesischer Sprache auf der Website von Swiss Re erhältlich: www.swissre.com

Darüber hinaus wird diese Medienmitteilung auch per E-Mail verschickt. Um sich auf den Verteiler setzen zu lassen, wenden Sie sich bitte an sigma@swissre.com