

Medienmitteilung

Erleben die Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit ein Comeback? fragt die *sigma*-Studie von Swiss Re

- Der Anteil der Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit (VWaG) am weltweiten Prämienvolumen ist in den letzten Jahren gestiegen und hat den Rückgang früherer Jahrzehnte teilweise umgekehrt
- Neue risikobasierte Kapitalanforderungen und strengere Corporate-Governance-Standards stellen einige VVaG vor Herausforderungen
- Neuartige Instrumente zur Kapitalbeschaffung, ein breiterer Zugang zu individueller Rückversicherung und alternative Risikotransferlösungen versprechen den VVaG mehr finanzielle Flexibilität
- Die VVaG müssen ihre versicherungstechnischen und vertrieblichen Prozesse verbessern, um im digitalen Zeitalter Erfolg zu haben
- Digitale Technologien können VVaG helfen, die langfristigen Interessen ihrer Mitglieder besser zu bedienen und weiterhin einen adäquaten Versicherungsschutz anzubieten

Zürich, 2. August 2016 – Laut der neuesten *sigma*-Studie von Swiss Re «Versicherung auf Gegenseitigkeit im 21. Jahrhundert: Zurück in die Zukunft?» hat sich die Branche der Versicherung auf Gegenseitigkeit in den letzten Jahren leicht erholt. Der Anteil der VVaG am gesamten Versicherungsmarkt stieg von 24 % der gebuchten Erstversicherungsprämien im Jahr 2007 auf knapp über 26 % im Jahr 2014 und kehrte damit einen Teil der rückläufigen Entwicklung der vergangenen Jahrzehnte um. Allerdings steht das Segment vor Herausforderungen, einschliesslich der Anpassung an neue risikobasierte Kapitalanforderungen und strengere Corporate-Governance-Regelungen, die für einige VVaG einen Wettbewerbsnachteil bedeuten könnten. Darüber hinaus müssen sich die VVaG den technologischen Wandel zunutze machen. Mit digitalen Technologien wie Smart Analytics und Social Media sollten die VVaG die Interessen ihrer teilhabenden Mitglieder oder Eigentümer besser bedienen können. Gleichzeitig dürfte ihre Eigentümerstruktur dazu beitragen, dass die Versicherung für einige Personengruppen und Risiken erschwinglich bleibt.

Der primäre Zweck der VVaG ist, Risikoschutz für ihre teilhabenden Mitglieder bzw. Eigentümer bereitzustellen, anstatt wie börsennotierte Versicherer

Media Relations,
Zürich
Telefon +41 43 285 7171


Darren Pain, Zürich
Telefon +41 43 285 2504

Kulli Tamm, Armonk
Telefon +1 914 828 6504

Irina Fan, Hongkong
Telefon +852 2582 5693

Swiss Re AG
Mythenquai 50/60
Postfach
CH-8022 Zürich

Telefon +41 43 285 2121
Fax +41 43 285 2999

www.swissre.com
 @SwissRe

Gewinne zu erzielen oder externen Aktionären eine Kapitalrendite zu bieten. In den letzten Jahren sind deren Umsätze stärker gewachsen als die des gesamten Versicherungsmarktes, wobei sich ihre Stärke insbesondere auf dem Höhepunkt der Finanzkrise zwischen 2008 und 2009 zeigte. «Die Tatsache, dass der Marktanteil der WaG nach der Erholung des Weltwirtschaftswachstums nicht zurückgegangen ist, lässt darauf schliessen, dass die Erholung des Segments von einer gewissen Dauerhaftigkeit ist», erklärt Kurt Karl, Chefökonom bei Swiss Re. «In den letzten Jahren haben einige WaG-Konzerne international expandiert. Zudem wurden in mehreren Märkten neue WaG gegründet, ein weiteres Indiz für die neuerliche Popularität des Segments.»

Obwohl der Anteil der WaG am weltweiten Versicherungsmarkt seit 2007 leicht gestiegen ist, bleibt er immer noch deutlich unter den bisherigen Höchstständen zurück. So lag z. B. der Anteil der weltweiten Prämien von WaG im Lebensbereich 2014 bei 23% und damit deutlich unter dem Niveau von rund 66% Ende der 1980er- und Anfang der 1990er-Jahre, bevor eine Welle von Demutualisierungen eine Reihe von Ländern erreichte.

Neue Herausforderungen

Darüber hinaus stehen die WaG vor etlichen Herausforderungen. So haben Regierungen und Regulierungsbehörden neue risikobasierte Kapitalanforderungen und strengere Corporate-Governance-Regelungen eingeführt, um die Widerstandsfähigkeit einzelner Versicherer zu stärken und übermässige Risikobereitschaft einzudämmen. Diese Anforderungen könnten für einige WaG, vor allem kleinere mit regionaler Begrenzung oder auf einzelne Sparten ausgerichtet, einen Wettbewerbsnachteil bedeuten. Grössere und breiter diversifizierte Versicherer können die mit der Einhaltung dieser Anforderungen verbundenen zusätzlichen Betriebs- und Finanzierungskosten besser bewältigen.

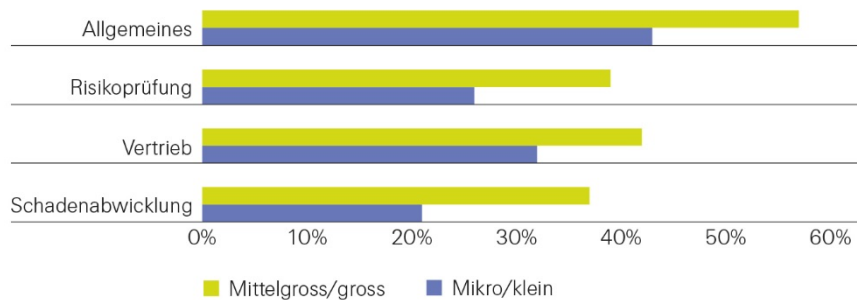
Die Regulierungsbehörden scheinen sich der möglichen unbeabsichtigten Folgen ihrer neuen Vorschriften bewusst zu sein. Entsprechend konzentrieren sie sich auf die Umsetzung neuer Aufsichts- (d. h. Kapital-) und Governance-richtlinien. Auch liegt der Fokus erneut auf einer Reihe von Kapitallösungen für WaG, die in einigen Ländern neue Gesetze für die Ausgabe aktienähnlicher Kapitalinstrumente beinhalten, wie z.B. certificats mutualistes in Frankreich. Individuelle Rückversicherungslösungen und alternative Risikotransfermechanismen, wie Insurance-linked Securities, geben den WaG mehr finanzielle Flexibilität, um ihr Geschäft weiterzuentwickeln und mit anderen Versicherern zu konkurrieren.

Digitale Technologien nutzen

Digitale Technologien verändern nicht nur die Art und Weise wie Versicherungen gestaltet, vertrieben und berechnet werden. Es verändert sich auch die gesamte Wettbewerbslandschaft für alle Versicherer. WaG müssen ihre versicherungstechnischen und vertrieblichen Prozesse anpassen und weiterentwickeln, um im digitalen Zeitalter bestehen zu können. Es gibt Anzeichen dafür, dass viele Akteure diese Veränderungen

aktiv aufgreifen. Bei einigen anderen hingegen verläuft die Anpassung eher schleppend.

Abbildung 1: Technologieeinsatz von VVaG, nach Unternehmensgrösse



Bemerkung: Die erhobenen Daten stammen von den Webseiten von 210 VVaG in fünf geografischen Regionen (Asien, Europa, Ozeanien, Nordamerika, Südamerika und Karibik). Die Prozentangaben beziehen sich auf den Anteil der berücksichtigten Unternehmen in den einzelnen Grössengruppen (Mikro-/kleine Unternehmen und mittelgrosse/grosse Unternehmen) mit spezifischem Onlineangebot. Jedes Unternehmen wurde auf folgende Funktionalitäten hin überprüft: (1) Allgemeines: verfügt über eine Web-Präsenz, betreibt eine Onlineplattform für Meinungs austausch sowie Bewertung und veröffentlicht seinen Jahresbericht online; (2) Risikoprüfung: individuelle Onlineangebotserstellung; (3) Vertrieb: verfügt über Onlineproduktbeschreibungen, Preismatrix, Livechat-Funktion, aktive Social-Media-Konten, Möglichkeit zum webbasierten Versicherungsabschluss und Antrag auf Mitgliedschaft sowie eine Smartphone-App; und (4) Schadenabwicklung: verfügt über eine Plattform für Mitglieder und eine Onlinefunktion für Schadenmeldungen.

Quelle: Swiss Re Economic Research & Consulting, gestützt auf Informationen, die im Februar 2016 auf den Webseiten der VVaG verfügbar waren

Beispielsweise haben kleinere WaG bislang häufig noch nicht alle Geschäftstätigkeiten mit Onlinefunktionen verknüpft, was auf ihre stärkere Verbundenheit mit dem traditionellen Vertrieb über Agenten bzw. Makler zurückzuführen ist. Die Nachzügler laufen Gefahr, Marktanteile an Konkurrenten zu verlieren, die die neuen Technologien besser nutzen. Dies gilt besonders aufgrund der zunehmenden Entwicklung von Peer-to-Peer(P2P)-Versicherungsplattformen, über die Versicherungsnehmer, ähnlich wie affinitätsbasierte VVaG, Risiken unter sich aufteilen können.

Durch den Einsatz von neuen Technologien können WaG auf ihrer jüngsten Wiederbelebung weiter aufbauen und möglicherweise ein neues Zeitalter des Mutualismus einläuten. Die Nutzung von Social Media und Smart Analytics zum besseren Verständnis der Bedürfnisse und Präferenzen von Kunden sollte für WaG eine natürliche Ergänzung darstellen, zumal ihr primärer Zweck in der Erfüllung der langfristigen Bedürfnisse ihrer teilhabenden Mitglieder oder Eigentümer, statt in der Erfüllung der Bedürfnisse externer Aktionäre, besteht. Darüber hinaus könnten technologiegestützte Initiativen in Richtung einer vollständig risikobasierten Preisgestaltung dazu führen, dass die konventionelle Versicherung für einige Personen zu teuer wird. Ohne den Druck, Renditen für externe Aktionäre erwirtschaften zu müssen, könnten VVaG eine entscheidende Rolle dabei spielen, dass die Versicherungsprämien bezahlbar und bestimmte Risiken versicherbar bleiben.

Bemerkungen für die Redaktionen

Swiss Re

Die Swiss Re Gruppe ist ein führender Wholesale-Anbieter von Rückversicherung, Versicherung und anderen versicherungsbasierten Formen des Risikotransfers. Die von Swiss Re direkt oder über Broker betreuten internationalen Kunden sind Versicherungsgesellschaften, mittlere bis grosse Unternehmen und Kunden des öffentlichen Sektors. Swiss Re nutzt ihre Kapitalstärke, ihre Fachkompetenz und ihre Innovationsfähigkeit zur Entwicklung von Lösungen, die von Standardprodukten bis hin zu ausgeklügelten kundenspezifischen Versicherungsdeckungen für sämtliche Geschäftssparten reichen und das Eingehen von Risiken ermöglichen, was für Unternehmen und den allgemeinen Fortschritt von wesentlicher Bedeutung ist. Swiss Re wurde 1863 in Zürich gegründet und ist über ein Netz von Gruppengesellschaften und Vertretungen an rund 70 Standorten präsent. Das Unternehmen wird von Standard & Poor's mit «AA-», von Moody's mit «Aa3» und von A.M. Best mit «A+» bewertet. Die Namenaktien der Holdinggesellschaft für die Swiss Re Gruppe, Swiss Re AG, sind an der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange gemäss International Reporting Standard kotiert und werden unter dem Tickersymbol SREN gehandelt. Für weitere Informationen zur Swiss Re Gruppe besuchen Sie unsere Website www.swissre.com oder folgen Sie uns auf Twitter [@SwissRe](https://twitter.com/SwissRe).

So erhalten Sie diese *sigma*-Studie:

In elektronischer Form steht die *sigma*-Studie Nr. 4/2016, «Versicherung auf Gegenseitigkeit im 21. Jahrhundert: Zurück in die Zukunft?», in deutscher, englischer, französischer und spanischer Sprache auf der Website von Swiss Re bereit: www.swissre.com/sigma

Gedruckte Ausgaben von *sigma* Nr. 4/2016 sind jetzt ebenfalls auf Deutsch, Englisch, Französisch, und Spanisch erhältlich. Die Druckversionen in chinesischer und japanischer Sprache erscheinen demnächst. Bitte senden Sie Ihre Bestellung mit vollständiger Postanschrift an: sigma@swissre.com