



## Swiss Re Economic Forum: Swiss Re sieht zunehmend Möglichkeiten für einen verbesserten Versicherungsschutz in Emerging Markets Positive Aussichten für die Versicherungswirtschaft in 2007

Kontakt:

Media Relations, Zürich  
Telefon +41 43 285 7171

Corporate Communications, New York  
Telefon +1 212 317 5663

Investor Relations, Zürich  
Telefon +41 43 285 4444

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

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

\* definiert als Anteil der Versicherungsprämien  
am BIP

**London, 5. Dezember 2006 - Die Versicherungsindustrie hat vielfältige Möglichkeiten, um die wirtschaftliche Entwicklung von Emerging Markets nach Naturkatastrophen zu schützen. Insbesondere durch öffentlich-private Partnerschaften könnte die Versicherungsdurchdringung in diesen Volkswirtschaften verbessert werden. Für die gesamte Versicherungsbranche sind die Aussichten für 2007 positiv, nachdem sie bereits 2006 weltweit ein «ausserordentlich gutes» Jahr verzeichnet hat.**

Swiss Re wird heute darüber referieren, welche Vorreiterrolle die Assekuranz spielen kann, um für Emerging Markets Versicherungsschutz gegen Naturgefahren bereitzustellen. Dabei macht Swiss Re auch auf ihr Engagement für den Ausbau des Versicherungsangebots in den Schwellenländern aufmerksam. Roger Ferguson, Leiter Financial Services, führt heute zusammen mit Thomas Hess, Chefökonom von Swiss Re, den jährlichen Rückblick und Ausblick für die Versicherungsmärkte in London durch.

### **Öffentlich-private Partnerschaften sind der Schlüssel für ein besseres Versicherungsangebot in Emerging Markets**

Im Jahr 2005 belief sich die Versicherungsdurchdringung\* in den Entwicklungsländern auf lediglich 3,6%, verglichen mit einem weltweiten Durchschnitt von 7,5%. Dies steht in direktem Widerspruch zu dem vergleichsweise hohen Naturgefahrenrisiko, das in vielen Emerging Markets beobachtet werden kann. Typischerweise führen Grossereignisse in diesen Märkten oft zu einer signifikanten Störung der wirtschaftlichen Entwicklung, die Ressourcen von Regierungen für Katastrophenhilfe sind knapp, und für den Wiederaufbau der Wirtschaft wird internationale Hilfe benötigt.

Roger Ferguson sagt: «Versicherung ist die effizienteste Art, um nach Naturkatastrophen finanzielle Unterstützung zu leisten, damit Unternehmen und Haushalte ihr Einkommen aufrechterhalten und ihre Tätigkeiten weiterführen können. Im Falle von Naturkatastrophen können starke Partnerschaften die Lücke zwischen ökonomischen und versicherten Schäden schliessen, die Finanzierung durch Regierungen unterstützen und den Opfern Soforthilfe gewähren.»

### **Swiss Re hat eine Reihe öffentlich-privater Initiativen ermöglicht**

Roger Ferguson stellt heute drei Lösungen vor, in denen Swiss Re in öffentlich-privaten Partnerschaften den Versicherungsschutz für Verbraucher und Unternehmen in Emerging Markets erweitert hat.

- In Mexiko stellt Swiss Re die Rückversicherung als Teil einer Insurance-linked Securities Lösung zur Verfügung. Die mexikanische Regierung hat so unmittelbaren Zugang zu den Kapitalmärkten, die sie mit Kapital für Katastrophenhilfe nach einem Erdbeben versorgen.
- In der Türkei gehört Swiss Re zu den Rückversicherern eines Katastrophen-Pools, der nach dem tragischen Erdbeben von Izmit im Jahr 1999 gegründet wurde. Die obligatorische Teilnahme vermeidet eine Negativselektion und vergrössert die Gefahren-gemeinschaft. Ausserdem fördert sie eine effiziente Diversi-fizierung und die Senkung der Kosten.
- In Indien übernimmt Swiss Re die Rückversicherung einer innovativen Mikroversicherung. Dieses Projekt zeigt, wie durch öffentlich-private Zusammenarbeit sich eine arme Landbevölkerung eine Versicherung gegen Ernteaufälle leisten kann, indem ein bereits bestehender Vertriebskanal genutzt wird.

«Swiss Re und die internationale (Rück-)Versicherungsindustrie haben ausgezeichnete Möglichkeiten, um die wirtschaftliche Entwicklung in den Emerging Markets zu unterstützen und diesen Ökonomien dabei zu helfen, Risiken zu mildern und zu steuern sowie die wirtschaftlichen Schäden zu finanzieren», sagt Roger Ferguson am Schluss seines Referats. «Damit öffentlich-private Lösungen erfolgreich sind, müssen alle involvierten Parteien zusammenarbeiten, das heisst, die Regierungen, Unternehmen, Haushalte und nichtstaatliche Organisationen.»

### **2006 war ein erfolgreiches Jahr für die Versicherer**

Thomas Hess weist darauf hin, dass 2006 für die Assekuranz voraussichtlich ein ausserordentlich erfolgreiches Jahr war: Es gab nur wenige Katastrophenschäden, dafür zweistellige Gewinnsummen und die Anleger bekundeten verstärkt Interesse an Versicherungsaktien.

«2007 wird für das Nichtleben-Geschäft voraussichtlich ein weiteres profitables Jahr», so Thomas Hess. «Um die attraktiven Gewinne nachhaltig zu erhalten, wird es entscheidend sein, wie diszipliniert sich die Versicherer im Wettbewerb und bei der Tarifierung verhalten. »

---

Auch für das Lebegeschäft erwartet Thomas Hess positive Entwicklungen. Das Wachstum wird mit ca. 4,5% (inflationsbereinigt) solide bleiben und die Rentabilität sollte sich weiterhin verbessern. Eine weitere Konsolidierung im Lebegeschäft wird in den USA und in Europa den ansteigenden Trend, bestehende Lebensversicherungsportefeuilles zur Verwaltung an Drittparteien zu übertragen, weiterhin antreiben. Ausserdem werden die Versicherer vermutlich ein grösseres Interesse für die Verbriefung von Lebensversicherungsrisiken und Embedded Values zeigen. In Ländern wie Deutschland, Frankreich, Italien und Spanien werden die Lebensversicherer voraussichtlich profitieren, indem sie private Versicherungslösungen für Rentenbezieher entwickeln.

### **Bilanzen werden sich in 2007 weiter verbessern**

Thomas Hess bewertet die Bilanzsituation der Versicherer für 2007 positiv. «Die Bilanzen der meisten Nichtleben-Versicherer sind sehr stabil und für 2007 erwarten wir hier eine weitere Verbesserung», kommentiert er. «Dies gilt auch für die Lebensversicherer, die sich zurzeit in einem guten Zyklus befinden: Eine verbesserte Kapitalisierung erlaubt eine höher verzinsten Anlagestrategie, bessere Renditen für die Versicherungsnehmer und die Aktionäre und – aufgrund höherer Rentabilität – eine noch bessere Eigenkapitalsituation.»

Über 2007 hinaus gibt es eine Reihe von signifikanten Trends, die ein erhebliches Wachstumspotential für die Versicherer bergen. Dazu gehören die älter werdende Bevölkerung, der Rückzug des Staates von manchen sozialen Sicherungssystemen, die zunehmende Bedeutung der Emerging Markets und die Entwicklungen aufgrund der Globalisierung. Dennoch muss die Industrie vorbereitet sein, auf diese Möglichkeiten mit entsprechenden Produkten zu antworten und sie muss ihre strukturellen Schwächen beheben, nämlich ihre Profitabilität verbessern und ein effizienteres Kapitalmodell etablieren.

### **Bemerkungen für die Redaktionen**

#### **Swiss Re**

Swiss Re ist der weltweit führende und der am breitesten diversifizierte globale Rückversicherer. Das Unternehmen ist mit Gruppengesellschaften und Vertretungen in über 30 Ländern präsent. Das Unternehmen wurde 1863 in Zürich, Schweiz, gegründet und bietet Finanzdienstleistungsprodukte, die das Eingehen von Risiken ermöglichen, was von wesentlicher Bedeutung für Unternehmen und den allgemeinen Fortschritt ist. Die traditionellen Rückversicherungsprodukte und damit verbundene Dienstleistungen im Sach- und HUK-Bereich sowie das Leben- und Krankengeschäft werden durch versicherungsbasierte Corporate-Finance-Produkte und Lösungen für ein umfassendes Risikomanagement ergänzt. Swiss Re wird von Standard & Poor's mit «AA-», von Moody's mit «Aa2» und von A.M. Best mit «A+» bewertet.

### **Hinweis zu Aussagen über zukünftige Entwicklungen/Informationen**

Diese Mitteilung enthält Aussagen über zukünftige Entwicklungen. Diese Aussagen nennen aktuelle Erwartungen bezüglich zukünftiger Entwicklungen auf der Basis bestimmter Annahmen und beinhalten auch Aussagen, die sich nicht direkt auf eine historische oder aktuelle Tatsache beziehen. Zukunftsgerichtete Aussagen sind typischerweise an Wörtern oder Wendungen wie «vorwegnehmen», «annehmen», «glauben», «fortfahren», «schätzen», «erwarten», «vorhersehen», «beabsichtigen» und ähnlichen Ausdrücken zu erkennen beziehungsweise an der Verwendung von Verben wie «wird», «soll», «kann», «würde», «könnte», «dürfte». Diese zukunftsgerichteten Aussagen beinhalten bekannte und unbekannt Risiken, Ungewissheiten und sonstige Faktoren, die bedingen können, dass das Ist-Ergebnis, die tatsächliche Leistung, die tatsächlich erzielten oder prognostizierten Ziele von Swiss Re wesentlich von denen abweichen, die durch derartige Aussagen impliziert werden. Zu derartigen Faktoren gehören unter anderem:

- die Auswirkungen von zukünftigen Investitionen, Akquisitionen oder Veräusserungen sowie jegliche Verzögerungen, unerwartete Kosten oder andere Themen im Zusammenhang mit diesen Transaktionen, einschliesslich der Fähigkeit, den Geschäftsbetrieb von GE Insurance Solutions effizient und wirksam in unseren eigenen zu integrieren;
- der zyklische Charakter des Rückversicherungsgeschäfts;
- Änderungen bei den allgemeinen wirtschaftlichen Bedingungen, insbesondere auf unseren Kernmärkten;
- Unsicherheiten bei der Schätzung der Rücklagen;
- Leistung der Finanzmärkte;
- erwartete Veränderungen bei unseren Kapitalanlageergebnissen in Folge der veränderten Zusammensetzung unseres Anlagevermögens oder Änderungen bei unserer Anlagepolitik;
- Häufigkeit, Schweregrad und Entwicklung der versicherten Schadenereignisse;
- terroristische Anschläge und kriegerische Handlungen;
- Mortalitäts- und Morbiditätsverlauf;
- Policernerneuerungs- und Stornoquoten;
- Änderungen der Richtlinien und Praktiken der Ratingagenturen;
- Rückgang oder Widerruf eines oder mehrerer der Finanzkraft- und Bonitätsratings einer oder mehrerer unserer Tochtergesellschaften;
- Zinssatzänderungen;
- politische Risiken in den Ländern, in denen wir geschäftlich tätig sind oder Risiken versichern;
- aussergewöhnliche Ereignisse bei unseren Kunden, zum Beispiel Insolvenz oder Liquidation;
- Risiken, die mit der Implementierung unserer geschäftlichen Strategien verbunden sind;
- Wechselkursänderungen;
- Gesetzes- und Vorschriftenänderungen, einschliesslich Änderungen der Rechnungslegungsgrundsätze und Steueranforderungen; und
- Verschärfung des Wettbewerbsklimas.

Diese Aufzählung von Faktoren ist nicht erschöpfend. Wir sind in einem Umfeld tätig, das sich ständig verändert und in dem neue Risiken entstehen. Die Leser werden daher dringend gebeten, sich nicht zu sehr auf zukunftsgerichtete Aussagen zu verlassen. Wir sind nicht verpflichtet, zukunftsgerichtete Aussagen aufgrund neuer Informationen, Ereignisse oder Ähnlichem öffentlich zu revidieren oder zu aktualisieren.