



Neue *sigma*-Studie von Swiss Re analysiert das Wachstum des Versicherungssektors in den Emerging Markets und die Aussichten für islamische Versicherungen

Kontakt:

Daniel Staib, Zürich
Telefon +41 43 285 8136

Clarence Wong, Hongkong
Telefon +852 2582 5644

Kurt Karl, New York
Telefon +1 212 317 5564

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

Zürich, 3. Dezember 2008 – Die neue *sigma*-Studie von Swiss Re analysiert die jüngsten Entwicklungen in der Versicherungswirtschaft der Emerging Markets. Einen besonderen Schwerpunkt bildet hierbei der wachstumsstarke Markt für Takaful, eine islamische Form der Versicherung.

Die vorliegende *sigma*-Studie geht auf die neuesten Entwicklungen der Versicherungsbranche in den Emerging Markets ein. Gleichzeitig setzt sich die Studie mit Takaful, einer islamischen Form der Versicherung, auseinander. Takaful basiert auf gegenseitiger Unterstützung sowie gemeinsamer Risikoträgerschaft und wird von islamischen Rechtsgelehrten allgemein akzeptiert.

Nichtlebenversicherung in den Emerging Markets

In den Emerging Markets sind die Prämien im Nichtlebenbereich im Jahr 2007 real um 11,6% gewachsen. Das Prämienvolumen belief sich im selben Jahr auf 199 Mrd. USD. Das höchste Wachstum verzeichneten dabei die Regionen Süd- und Ostasien (+13%), Osteuropa (+12%) und der Nahe Osten (+12%). Daniel Staib, Mitverfasser der Studie, kommentiert: «Der Nichtlebensektor hat vom positiven wirtschaftlichen Umfeld und der Einführung einer Versicherungspflicht in bestimmten Sparten im Nahen Osten profitiert.» Staib fügt hinzu: «In den Emerging Markets waren Motorfahrzeug- und Sachgeschäft 2007 wiederum die bedeutendsten Versicherungszweige, wobei sich die Motorfahrzeugversicherung insgesamt besser entwickelt hat als der Nichtlebenmarkt.»

Lebensversicherung in den Emerging Markets

Gleichzeitig ging das Wachstum des Lebensversicherungsmarktes 2007 von 18% auf 14% zurück. Das Prämienvolumen belief sich 2007 auf 223 Mrd. USD. Gemäss Prudence Ho, Mitverfasserin der Studie, hat die positive Entwicklung der Aktienmärkte in den ersten drei Quartalen 2007 den Abschluss investmentgebundener Lebensversicherungen gefördert.

«Auch die Lancierung neuer Produkte und der steigende Marktanteil der Allfinanz, des Vertriebs von Versicherungen über Banken, leisteten einen wichtigen Beitrag zu den Resultaten des Sektors», so Prudence Ho.

In den meisten Regionen blieb das Wachstum nur geringfügig hinter dem Rekord aus dem Vorjahr zurück. In Süd- und Ostasien war Indonesien (+57%) im Jahr 2007 das wachstumsstärkste Land. Im zweitgrössten Markt, Indien, jedoch sank das Wachstum des Neugeschäfts 2007 gegenüber 2006 von 145,7% auf 9,6%.

Versicherungstrends und Ausblick für die Emerging Markets

Die Tendenz verschiedener Aufsichtsbehörden hin zur Einführung strengerer Eigenkapitalanforderungen ist eine der neuesten Entwicklungen im Versicherungssektor der Emerging Markets. Ein weiterer Trend zeichnet sich ab mit dem Vormarsch von Mikroversicherungen, bezahlbaren Deckungen für Kunden mit niedrigem Einkommen. Darüber hinaus hat der Allfinanzvertrieb an Bedeutung gewonnen.

Die Finanzkrise in den Industrieländern trübt den kurzfristigen Wirtschaftsausblick. Die Nachfrage nach Exporterzeugnissen der Emerging Markets wird zurückgehen. Die Rohstoffpreise sind bereits stark gesunken und werden voraussichtlich weiter nachgeben, sodass mit einer Abschwächung der Inflation zu rechnen ist. Daniel Staib erwartet, dass die Versicherungswirtschaft in den Emerging Markets in den Jahren 2008 und 2009 voraussichtlich weniger stark wachsen wird. «Der längerfristige Wachstumsausblick dürfte aber positiv bleiben. Berücksichtigt man all diese Faktoren, dürfte das durchschnittliche jährliche Wachstum für den Zeitraum 2008 bis 2013 gegenüber den Jahren 2002 bis 2007 im Lebengeschäft von 11,4% auf etwa 7–10% und im Nichtlebengeschäft von 10,6% auf 3–8% sinken.»

Islamische Versicherungen – Takaful auf dem Vormarsch

In den muslimischen Ländern bestehen verschiedene islamische Versicherungsmodelle, die mit der Scharia, dem religiösen Gesetz des Islam, vereinbar sind. Das am breitesten anerkannte Modell und Schwerpunkt der *sigma*-Studie ist Takaful.

Takaful basiert auf dem Grundsatz der gegenseitigen Unterstützung (Ta'awun) und des freiwilligen Beitrags (Tabarru),

wobei das Risiko kollektiv und freiwillig unter den Beteiligten aufgeteilt wird. Durch die Zahlung einer freiwilligen Spende und die klare Definition des Schadentyps ist der Vertrag frei von unzulässigen Elementen wie Unsicherheit (Gharar) und übermässiger Risikoübernahme (Maisir).

Takaful weist die folgenden Merkmale auf:

- Einrichtung eines Scharia-Beirats, der die Versicherungstätigkeit und die Scharia-Konformität überwacht
- Trennung der Mittel von Aktionären und Versicherungsnehmern
- Verpflichtung zur Verteilung technischer Gewinne an die Versicherungsnehmer
- Vermeidung von Investitionen in nicht schariakonforme Anlagen

Islamische Versicherungen – Zukunftsaussichten

Die weltweit rund 1,5 Milliarden Muslime stellen für den Versicherungssektor ein wachsendes Kundensegment dar. Zwischen 2004 und 2007 wuchs der Takaful-Markt im Jahresdurchschnitt um schätzungsweise 25% (inflationsbereinigt), während der konventionelle Markt in der gleichen Zeit um 10,2% zulegte. Wurden im Jahr 2007 Takaful-Prämien in Höhe von rund 1,7 Mrd. USD gebucht, könnte der weltweite Takaful-Markt bis 2015 eine Grösse von 7 Mrd. USD erreichen.

Die vorliegende *sigma-Publikation*, welche die Märkte Bahrain, Indonesien, Malaysia, Saudi-Arabien und die Vereinigten Arabischen Emirate analysiert, ortet das grösste Wachstumspotenzial in Saudi-Arabien und Malaysia.

Prudence Ho merkt an: «Takaful ist auf dem Vormarsch, denn die muslimischen Länder verzeichnen ein hohes Wirtschaftswachstum. Auch sind sich die Scharia-Gelehrten einig, dass Muslime keine konventionelle Versicherung abschliessen dürfen, wenn ein Takaful-Versicherer dasselbe Produkt vertreibt, das ähnliche Leistungen und ähnlichen Service bietet.» Sie fügt hinzu: «Viele globale, regionale und lokale Unternehmen haben in den letzten fünf Jahren neue Takaful-Tochtergesellschaften gegründet, und auch die Retakaful-Kapazität wird stetig erhöht.»

Daniel Staib sieht gleichzeitig auch Herausforderungen für diese Versicherungsform: «Damit Takaful weiter wachsen kann, werden Personal mit Versicherungs- und Scharia-Know-how, Scharia-Gelehrte sowie Lösungen zur Bewältigung grosser Risiken benötigt. Überdies müssen die Betriebsmodelle weiter vereinheitlicht werden. Auch die Sensibilisierung der breiten Öffentlichkeit für Takaful-Produkte ist wichtig.»

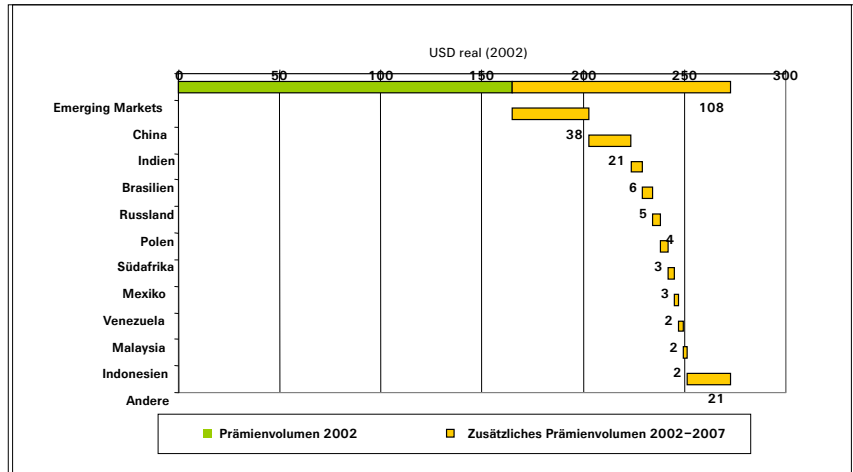
Wenn sich die Unternehmen – mit der Unterstützung der Aufsichtsbehörden – dieser Herausforderung stellen, ist die internationale Takaful-Branche gut gerüstet, um ihr Potenzial voll auszuschöpfen und Kunden aus aller Welt zu gewinnen, unabhängig von deren Konfessionszugehörigkeit.

Top-Ten-Länder in der Nichtleben- und Lebensversicherung

Lebensversicherung	Prämienvolumen 2007 (Mio. USD)	Anteil (Emerging Markets)
China	58 677	26,8%
Indien	47 132	21,5%
Südafrika	34 927	16,0%
Brasilien	18 285	8,4%
Polen	7 950	3,6%
Mexiko	7 653	3,5%
Malaysia	5 885	2,7%
Thailand	4 521	2,1%
Türkei	1 019	0,5%
Russland	873	0,4%
Top 10	186 923	85,5%

Nichtlebenversicherung	Prämienvolumen 2007 (Mio. USD)	Anteil (Emerging Markets)
China	33 810	17,3%
Russland	28 973	14,8%
Brasilien	20 501	10,5%
Mexiko	9 763	5,0%
Südafrika	7 749	4,0%
Polen	7 677	3,9%
Indien	7 243	3,7%
Türkei	7 201	3,7%
Thailand	3 764	1,9%
Malaysia	2 939	1,5%
Top 10	129 619	66,3%

Beitrag zum Prämienwachstum in den Emerging Markets, 2003–2007 (zu realen Preisen von 2002)



Bemerkungen für die Redaktionen

Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft AG

Swiss Re ist ein weltweit führendes und stark diversifiziertes Rückversicherungsunternehmen. Das Unternehmen ist mit Gruppengesellschaften und Vertretungen in mehr als 25 Ländern präsent. Das Unternehmen wurde 1863 in Zürich, Schweiz, gegründet und bietet Finanzdienstleistungsprodukte an, die das Eingehen von Risiken ermöglichen, was von wesentlicher Bedeutung für Unternehmen und den allgemeinen Fortschritt ist. Die traditionellen Rückversicherungsprodukte und damit verbundenen 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.

So erhalten Sie diese *sigma*-Studie:

In elektronischer Form steht die *sigma*-Studie Nr. 5/2008, «Versicherung in den Emerging Markets: Überblick und Aussichten für islamische Versicherungen», in deutscher, englischer, französischer, italienischer 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. 5/2008 sind jetzt ebenfalls auf Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch 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 3889
New York:	Telefon +1 212 317 5135	Fax +1 212 317 5455
Hongkong:	Telephone +852 25 82 5695	Fax +852 25 11 6603

So können Sie diese *sigma*-Medienmitteilung beziehen:

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

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