

TERMINE

Schnittstelle Kunde

Das Thema „Customer Experience Management“ steht im Fokus der Zweiten Fachkonferenz „Schnittstelle Kunde“, die am 10. und 11. Juni in Düsseldorf stattfindet. Über aktuelle Entwicklungen bei Kundenverhalten und -anforderungen referieren unter anderem MLP-Vorstand Manfred Bauer, Ombudsmann Günter Hirsch und Dennis Herhausen, Assistenzprofessor für Marketing an der Universität St. Gallen.

► www.versicherungsforen.net

Risiko Kapitalanlage

Um „Kapitalanlagerisiken – Economic Scenario Generator und Liquiditätsmanagement“ geht es am 12. Juni auf dem 8. Faris & DAV Symposium in Köln. Ralf Knobloch (FH Köln) spricht zum Thema „Management von Liquiditätsrisiken aus betriebswirtschaftlicher Sicht“, Thomas Büttner (Compiricus) zu ganzheitlichem Liquiditätsmanagement in Versicherungsunternehmen.

► www.fh-koeln.de/faris

Konferenz Web 2.0-Welt

Die Herausforderungen der Web 2.0-Welt im Versicherungs- und Bankensektor, insbesondere die wachsende Bedeutung mobiler Geräte und die Rolle von Front-End-Applikationen, sollen auf der 2. Multiplatform Customer Experience-Konferenz diskutiert werden. Als Referenten werden am 15. Juni in Warschau/Polen unter anderem Daniel Sloan, Agile-Experte aus den USA, und David Travis, User Experience-Berater aus Großbritannien, als Referenten erwartet.

► www.sollers.eu

Bipro-Tagung

Das Brancheninstitut für Prozessoptimierung Bipro lädt am 24. und 25. Juni zum Bipro-Tag nach Neuss. Unter anderem wird es eine Diskussionsrunde zur Kooperation zwischen GDV und Bipro geben. Als Teilnehmer dazu werden Holger Mardfeldt (Martens & Prah), Christian Dorka (VHV), Frank Schrilla (Bipro), Fred di Giuseppe Chiachiarella (GDV) und Elisabeth Stiller (GDV) erwartet.

► www.bipro.net

Genügend Perspektive vorhanden

Traditionelles Geschäftsmodell der Rückversicherer steht außer Frage

Die Rückversicherer stehen weiterhin unter Druck, ihr traditionelles Geschäftsmodell stellt dies aber nicht infrage. Die Stärken der Rückversicherer, insbesondere ihr Know-how, werden weiterhin honoriert. Diese Einschätzungen äußerte die Mehrheit bei einer Kurzumfrage unter knapp 600 Rückversicherungsexperten im Rahmen des 12. Kölner Rückversicherungs-Symposiums Mitte Mai.

Wie in den Vorjahren zeichnete Stefan Materne, Lehrstuhlinhaber Rückversicherung der Fachhochschule Köln, ein düsteres Bild der Branche: „Der Rückversicherungszyklus ist stark abgemildert oder derzeit sogar ausgesetzt. Nicht Versicherungstechnik oder Schadenerfahrung bestimmen, sondern substantielle Überkapazität, ein Zinsniveau nahe

unserer 135-jährigen Firmengeschichte“, hielt Pina Albo, Munich Re-Vorstandsmitglied, in der ersten Podiumsdiskussion dagegen. „Von einem Aussetzen des weichen Marktes kann keine Rede sein, wir konzentrieren uns darauf, nur Risiken zu zeichnen, die wir technisch für vertretbar halten – selbst wenn wir dabei Prämie verlieren.“ Sie verwies darauf, dass die Gruppe sich zudem diversifizieren und Innovationen entwickle, um damit unabhängiger von der Entwicklung des Rückversicherungsmarktes zu werden. Der größte Teil des Geschäfts bleibt ihrer Meinung nach „in den Händen traditioneller Rückversicherer. Die Kunden suchen kleinere Panel mit Rückversicherer – da haben größere Gesellschaften mit mehr Know-how einen Vorteil.“



Gute Stimmung trotz herausfordernder Geschäfte: Gunther Saacke, Tom Bolt, Pina Albo, Joe Brandon und Dirk Spenner (v.r.n.l.) beim Rückversicherungs-Symposium an der FH Köln.

Foto: lie

Null und die (fast) unbeschränkte Liquidität“. Auch im Renewal 2014/2015 sei die schon seit Jahren angekündigte Trendumkehr des Marktes gelungen. „Vielmehr ist eine weitere deutliche Aufweichung des Marktes feststellbar“, so Materne mit Verweis auf Gespräche mit Marktteilnehmern. Im besten Fall habe man gleichbleibende Prämien und Bedingungen bei wachsenden Exposures durchsetzen können. In der Regel herrschten aber Bestandsabrieb und/oder die Aufweichung der Bedingungen vor. Beispielsweise seien die letzte oder zusätzliche Wiederauffüllung nunmehr kostenlos oder Abzugsfranchisen bei Indexklauseln würden erhöht. Dieser Trend habe sich bei den Erneuerungen per April fortgesetzt. Die Preise für den Risikotransfer würden eher von Angebot und Nachfrage bestimmt als von wissenschaftlich-aktuariellen Methoden, kritisierte er. Da sich seiner Meinung nach die Rahmenbedingungen am Markt „so schnell nicht ändern werden“, müssten die Rückversicherer ihr traditionelles Geschäftsmodell anpassen.

„Das traditionelle Geschäft ist herausfordernd, aber das ist es nicht das erste Mal in

Dirk Lohmann, CEO von Secquaero Advisors, sagte, dass die Rückversicherer ihr Geschäftsmodell nicht anpassen, sondern sich stärker an neue Kundengruppen herantasten müssten. Natürlich müssten sie auch andere Formen von Kapital einbeziehen, um eine effizientere Kapitalstruktur zu bekommen. Alternative Risk Capacity hält er für eine „Sparte, die im Kommen ist, aber noch wegen des noch geringen Expertenwissens in den Kinderschuhen steckt“. Er verglich ihre Entwicklung mit der der D&O, die anfangs sehr gewinnträchtig war – „bis die Klagen kamen“.

Joe Brandon, Executive Vice President, bei Alleghany Corporation, räumte ein, dass die Branche sicherlich ist nicht mehr die Wachstumsbranche wie in den 80er oder 90er Jahren sei, aber dennoch gute Chancen für die Zukunft habe. Tom Bolt, Director Performance Management bei Lloyd's, berichtete, dass man infolge des Soft Market alle auf den Prüfstand stelle, es bei aller negativer Entwicklung aber auch Chancen gebe. Diese sieht er beispielsweise in den Emerging Markets und Entities in China.

lie ■