

## „Die Kunden wollen keine Schäden ersetzt bekommen, sondern Schäden vermeiden“

Ein Gespräch mit Shivan Subramaniam, CEO von FM Global

Der US-Industrierversicherer FM-Global hat es fertiggebracht, das nicht gerade katastrophenarme Jahr 2010 mit einer Combined Ratio von nur 82,8% abzuschließen. „Hier zeigt sich die Wirkung unseres Geschäftsprinzips: Die Kunden wollen keine Schäden ersetzt bekommen, sondern Schäden vermeiden“, so Shivan S. Subramaniam, Chairman und CEO des Unternehmens, in einem Gespräch mit dieser Zeitschrift. Die Mehrzahl aller Schäden sei vermeidbar – und durch ein ausgefeiltes Risikomanagement und umfangreiche Maßnahmen zur Schadenprävention gelinge das den Kunden seines Unternehmens auch häufig.

### Katastrophenserie 2011: Langsame Marktumkehr?

Der Erfolg dieser Strategie sei auch aktuell in Japan zu beobachten: Momentan rechne FM Global für sich mit einer Schadenlast von rd. 150 Mio. US-Dollar – obwohl die Schäden eigentlich gemessen am Marktanteil viel höher sein müssten. Ein wesentlicher Bereich der Schäden sei aber momentan noch kaum richtig abschätzbar, räumte Subramaniam ein: Die Ausmaße der weltweiten Betriebsunterbrechungen durch den Ausfall von Zulieferern könne man erst in drei bis sechs Monaten exakter benennen. Aber auch hier sieht er sein Unternehmen im Vorteil: Ein genaues Durchleuchten aller Risiken in der Zuliefererkette gehöre zum Risikomanagement

„Wir besichtigen die Kunden vor Ort, um ihre Risikosituation zu verstehen. Dazu brauchen wir keine Aktuarer, sondern Ingenieure“

und könne die Kunden vor größeren Überraschungen bewahren.

Die Schadenbelastung aus Naturkatastrophen im ersten Quartal 2011 sei einmalig hoch. „So etwas habe ich in meinem ganzen Berufsleben noch nicht gesehen“ betonte Subramaniam. Und mit der Tornado-Serie und der Mississippi-Flut in den



Shivan S. Subramaniam

USA setze sich diese Entwicklung nahtlos fort. Allerdings sei heute noch nicht absehbar, ob das zu einer radikalen Marktumkehr führen werde: Zumindest seien die Preise in 2011 bislang nicht mehr weiter gefallen. Das Renewal zum 1. Juli könnte die entscheidende Vorgabe für eine Trendwende liefern. Aber auch dann erwartet die FM Global nur eine langsame Marktumkehr. So dürfe man die Wirkung der schrecklichen Katastrophe in Japan auf die Versicherer nicht überbewerten: Nur 10% der dortigen Schäden seien überhaupt versichert; die großen japanischen Gesellschaften und die globalen Versicherer könnten diese Belastung sehr wohl verkraften.

Warnung vor Modellgläubigkeit: Auf das individuelle Risiko kommt es an

FM Global setzt als Industrieschadenversicherer, der nur in einem Geschäftsfeld aktiv ist, traditionell auf Schadenprävention. Dafür wurde ein großer Apparat zur Identifizierung und Beseitigung von Risiken geschaffen. Grundlage einer Deckung ist immer das Risiko, wie es sich individuell beim Kunden manifestiert. Risikomodelle für eine Region oder eine Branche seien in diesem Geschäft wenig hilfreich, erklärte Subramaniam. Er warnte vor einer falschen Modellgläubigkeit. So seien etwa bei „Katrina“ in den USA die Grenzen der gängigen Risikomodelle zu Tage getreten; auch bei der Bewertung der japanischen Schäden seien die Angaben wenig substanzvoll gewesen.

„Wir besichtigen die Kunden vor Ort, um ihre Risikosituation zu verstehen. Dazu brauchen wir keine Aktuarer, sondern Ingenieure.“ Aus diesem Grund beschäftigt FM Global weltweit rund 1.500 Wissenschaftler und Ingenieure – aber keinen Aktuar. In den USA unterhält der Versicherer das größte Forschungs- und Testzentrum seiner Art weltweit. Hier werden wissenschaftliche Studien zur Schadenverhütung, aber auch Produktprüfungen unter realen Bedingungen durchgeführt.

In Deutschland ist der Versicherer seit über 40 Jahren vertreten. Hier arbeiten 70 Ingenieure für das Unternehmen, das auf Prämieinnahmen von rd. 200 Mio. Euro kommt. „17% der DAX-Unternehmen zählen heute zu unseren Kunden“, so Achim Hillgraf, Hauptbevollmächtigter für das Deutschlandgeschäft, dessen Niederlassung in Frankfurt liegt. „Der

## „Industrieversicherung kann man über eine börsennotierte Gesellschaft nur schlecht abbilden“

deutsche Markt ist vielleicht der wettbewerbsintensivste Industrieversicherungsmarkt der Welt“, sagte Subramaniam. Bei der großen Wirtschaftsleistung der deutschen Industrie sei er aber auch ein sehr attraktiver Markt, auf dem FM Global kontinuierlich weiter wachsen wolle.

### *Erfolgskonzept Gegenseitigkeit: Ideal für die Industrieversicherung*

Einen wesentlichen Grund für den Erfolg des Unternehmens, das mittlerweile weltweit Marktführer bei Sach- und Betriebsunterbrechungsdeckungen ist, sieht Subramaniam in der Rechtsform: Seit seiner Gründung 1835 ist der Versicherer ein Verein auf Gegenseitigkeit (damals der erste auf dem US-Markt). In USA und England sind Vereine in diesem Geschäft heute weitgehend ausgestorben. Auch FM Global sei in den 90er Jahren als „Dinosaurier“ verspottet worden, der nur eine Sparte „könne“ und sich mit so biedereren Dingen wie Schadensvorsorge beschäftige. Heute ist die Gesellschaft mit einem Prämienvolumen von 4,8 Mrd. US-Dollar die Nummer 1 in diesem Geschäft.

„Industrieversicherung kann man über eine börsennotierte Gesellschaft nur schlecht abbilden“, ist Subramaniam überzeugt. Das Geschäft sei von hoher Volatilität und einem hohem Eigenkapitalbedarf geprägt. „Das sind zwei Dinge, die Analysten überhaupt nicht mögen.“ Die Schadenforschung koste viel Geld, bei der Risikoverhütung gehe es zudem um langfristige Prozesse, die nicht sofort im nächsten Quartal Wirkung zeigten. Deshalb sei die Rechtsform des Vereins, bei dem man langfristig wirtschaften und ausreichend Eigenkapital bilden könne, ideal für die Industrieversicherung: „Ein Analyst

würde gar nicht verstehen, warum wir so viel Geld in die Schadenforschung investieren.“

Aber die Kunden verstehen das: FM Global versichert die Mehrzahl der großen US-Industriekonzerne. Ihre Topmanager sitzen in den Kontrollgremien des Versicherers, ihre Risikospezialisten tauschen sich in Fachgremien mit dem Versicherer aus und arbeiten beim Risikomanagement eng zusammen. Das Engagement in Risikoprävention zahlt sich für beide Seiten aus: Die Mitglieder werden – gestaffelt nach Dauer ihrer Zugehörigkeit und damit der Wirksamkeit ihrer Risikomanagement-

maßnahmen – mit niedrigeren Beiträgen und Prämienrückzahlungen belohnt. Seit 2001 gingen auf diesem Wege mehr als 1,6 Mrd. US-Dollar an die Kunden zurück.

So vertrauen auch die Ikonen der US-Börse bei ihrer Versicherungsdeckung auf das Gegenseitigkeitsprinzip – eine schöne Pointe in der Geschichte des amerikanischen Kapitalismus. In Deutschland rüstet sich dagegen ein großer Industrieversicherer, der einst als Gegenseitigkeitsverein der deutschen Industrie gegründet worden war, seit Jahren zum Börsengang...

M.S.

## Vor der Marktumkehr?

### *Marsh: Bisher noch kein Trend zu höheren Prämien*

Trotz der Rekordverluste der Versicherer durch Naturkatastrophen im ersten Quartal gibt es noch keinen allgemeinen Trend zu höheren Prämien. Diese beschränken sich bislang auf die von Schäden betroffenen Risiken. Dies zeigt das aktuelle Spring 2011 Insurance Market Update von Marsh. In den nicht von den Katastrophen betroffenen Regionen bzw. Sparten kam es danach im ersten Quartal nur zu geringen Veränderungen bei den Versicherungsmarktkonditionen.

Auch weiterhin gibt es nach Ansicht des Großmaklers in den Versicherungsmärkten mehr als ausreichende Kapazitäten, vor allem, um Neugeschäft zu zeichnen. Selbst bei Sachversicherungen konnten im ersten Quartal noch Prämienenkungen erzielt werden, wenn auch schwerer. Unternehmen, die in Regionen vertreten sind, die von den jüngsten Katastrophen betroffen waren, werden jedoch in den nächsten Renewals mit Erhöhungen rechnen müssen. Dazu gehören neben Australien, Neuseeland und Japan auch die USA mit der Tornadoserie vom April.

Obwohl es keinen sofortigen drastischen Marktumschwung gegeben

hat, stehen viele Versicherer und Rückversicherer durch die Verluste im ersten Quartal bereits substanziiell unter Druck. Marsh rechnet mit Folgen für die Rückversicherungsprämien, sollten noch zusätzliche Katastrophenschäden auftreten.

„Der weltweite Versicherungsmarkt steht derzeit unter enormem Druck, vor allem vor der Hurrikansaison 2011, die überdurchschnittlich stürmisch werden soll“, so Jochen Körner, Mitglied der Zentralen Geschäftsleitung von Marsh. „Weitere Katastrophenschäden in diesem Jahr könnten die Rückversicherungsprämien nach oben treiben. Auch die Einführung des neuen Hurrikanmodells seitens des Unternehmens Risk Management Solutions (RMS), das von vielen Erst- und Rückversicherern genutzt wird und dazu dient, die Hurrikan- und Sturmflutrisiken der USA zu bewerten, sieht Prämiensteigerungen in der Sachversicherung vor. Angesichts dieser grundlegenden Marktentwicklungen ist nicht mit einer Fortsetzung des weichen Markts der letzten Jahre zu rechnen.“

Als eine Konsequenz aus den Verlusten des ersten Quartals nennt Marsh