

PRRS Prime Re Solutions News 2/2011

Editorial von Berndt M. Räder,
Chief Executive Officer



Liebe Leserin, lieber Leser

In der letzten Ausgabe unseres Newsletters haben Sie einen Überblick über die Breite unseres Dienstleistungsangebotes erhalten. Nun möchten wir Ihnen diese in ihrer direkten Anwendung etwas näher bringen. Mit dieser zweiten Ausgabe von PRRS Prime Re Solutions stellen wir Ihnen diesmal eine unserer Dienstleistungen vor, für die wir bei vielen unserer Kunden bekannt sind: Die Unterstützung bei der Neuansiedlung von Versicherungsunternehmen in der Schweiz. Hier agieren wir als ein One-Stop-Shop: PRRS bietet Ihnen alle Services, die für eine erfolgreiche Neuansiedlung erforderlich sind.

PRRS Prime Re Solutions wächst stetig, erweitert ihren Kundenkreis und ihr Produktportfolio. Deshalb haben wir uns entschieden, unsere Website www.prs-zug.ch zu aktualisieren. Wir würden uns freuen, wenn Ihnen unser neuer Internetauftritt gefällt. Wir bieten mehr Informationen und möchten Ihnen so einen vertieften Einblick in unsere Beratung und unser Serviceangebot für Sie geben.

Wie immer hoffen wir, dass Sie die Lektüre unseres Newsletters interessant und anregend finden und freuen uns auf Ihr Feedback.

Ihr

Berndt M. Räder

Chief Executive Officer, PRRS Prime Re Solutions AG

PRRS Prime Re Solutions unterstützt Erst-, Rückversicherungen und Makler bei der Neuansiedlung in der Schweiz und in Liechtenstein.

Die Unterstützung von (Rück-)Versicherungsunternehmen bei der Niederlassung bzw. der Gründung einer Branch oder einer voll lizenzierten Tochtergesellschaft in der Schweiz ist ein wesentliches Geschäftsfeld von PRRS Prime Re Solutions. Seit ihrer Gründung im Jahre 2000 hat PRRS eine erhebliche Zahl an Neuansiedlungen in der Schweiz begleitet. Berndt Räder, CEO von PRRS Prime Re Solutions und verantwortlich für diesen Spezialbereich, erläutert die Ursachen der jüngsten Welle an Rückversicherungsgründungen in der Schweiz und unterstreicht worauf man bei einer Ansiedlung achten sollte.

Was sind die Ursachen für die jüngste Zunahme von Rückversicherungsansiedlungen in der Schweiz?

Die meisten Rückversicherer, die sich zuletzt in der Schweiz niedergelassen haben und zumeist aus Bermuda bzw. dem Lloyd's-Markt stammen, suchen den Zugang zum kontinentaleuropäischen Versicherungsmarkt, ein Markt, der attraktiv und profitabel ist, sofern man seine Regeln befolgt. Zudem forcieren die künftigen Kapitalanforderungen von Solvency II eine Diversifikation der

Rückversicherer, und zwar sowohl geografisch als auch nach Versicherungsarten. Hinzu kommen externe Faktoren: Die Versicherer in Bermuda sind verunsichert, weil sie nicht wissen, in welche Richtung sich das steuerliche Umfeld entwickelt. Der Druck aus den Vereinigten Staaten erhöht sich. Und nicht zuletzt hat man in der Finanzkrise den Wert eines politisch und wirtschaftlich stabilen Umfeldes schätzen gelernt.

Was zeichnet den Rückversicherungsstandort Schweiz aus?

Die Schweiz ist ein historisch und natürlich gewachsener Versicherungsstandort. Sie blickt auf 150 Jahre Versicherungs- und Rückversicherungserfahrung zurück. Im Gegensatz zu den jüngeren, synthetischen oder gar virtuellen Versicherungsstandorten, die über eine schwache Infrastruktur und kaum Ressourcen verfügen, kann die Schweiz mit einer hohen Dichte an Experten, spezialisierten Hochschulen sowie mit einer verlässlichen, erfahrenen und anerkannten Versicherungsaufsicht punkten. Hier besteht ferner ein Dienstleistungsumfeld mit selbständigen Buchprüfern, Aktuarern, Juristen, etc. Dies hebt die Attraktivität des Versicherungsstandortes Schweiz. Hinzu kommt die politische und wirtschaftliche Stabilität. Die Schweiz steht für Kontinuität. Boom und Bust gehören nicht dazu. Dies ist wichtig, denn wer im heutigen Umfeld von Überkapazitäten, geringer Margen und niedriger Preise strategische Massnahmen umsetzen will, braucht verlässliche Horizonte, Planungssicherheit. Erfolge werden sich nur langfristig einstellen.

Welche Voraussetzungen muss ein Rückversicherer erfüllen, wenn er in die Schweiz will?

Kontinentaleuropäische Versicherer sind nicht opportunistisch. Sie erwarten, dass ihr Rückversicherer sie auch durch die Täler des Versicherungszyklus begleitet. Daher ist qualitativ hochwertiges und profitables Geschäft nur langfristig zugänglich. Entscheidend für den Entschluss, sich in der Schweiz niederzulassen, ist also eine realistische, langfristige Perspektive. Neuankömmlinge sollten Geduld mitbringen und gewillt sein, kontinentaleuropäisch zu denken und zu handeln, entsprechende Underwriter einzustellen und Partnerschaftlichkeit zu suchen, nicht die schnellen Lösungen unter dem Eindruck von Quartalsabschlüssen.

Wird sich der gegenwärtige Trend so fortsetzen? Sind dem Wachstum Grenzen gesetzt?

Mittlerweile sind schon viele Unternehmen in der Schweiz ansässig. Dem Zuzug sind daher Grenzen gesetzt. Wir beobachten heute erhebliche Überkapazitäten im Markt, auch in der Schweiz. Es wird also zu einer Konsolidierung kommen. Die hiesigen Rückversicherer verfolgen jedoch durchaus unterschiedliche Marktstrategien. Manche konzentrieren sich auf eng definierte Nischen, andere sind von ihrer Strategie her sehr breit ausgerichtet.

Welche Dienstleistungen bietet PRS ihren Kunden bei der Ansiedlung?

PRRS begleitet Versicherer und Rückversicherer, die eine Niederlassung in der Schweiz suchen, nun schon seit über zehn Jahren. Wir verfügen daher über eine lange Erfahrung und bieten einen Ansatz

im Baukastensystem: Der Kunde kann von uns eine Begleitung von der Strategiefindung bis zur erfolgten Lizenzierung bekommen, er kann aber auch partiell auf einzelne Leistungen zugreifen.

Welches sind die wichtigsten Schritte in einem Neuansiedlungsprozess?

Entscheidend für die Niederlassung in der Schweiz ist ein tragfähiger Businessplan und die strategische Planung: Was für Geschäft will man in welchen Märkten und Sparten zeichnen, wie hoch ist der Risikoappetit, mit wie viel Kapazität muss man das Risiko unterlegen? Wir unterziehen dann den Businessplan dem Swiss-Solvenz-Test (SST), der aufzeigt, wie viel Kapital man entsprechend dem Businessplan für eine Tochtergesellschaft braucht. Ist diese Feasibility-Study abgeschlossen, erfolgt der nächste Schritt: die Zulassung als Rückversicherer bei der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA. Sie prüft den Businessplan auf Schlüssigkeit und Nachhaltigkeit. Da wir die FINMA gut kennen und mit ihr seit Jahren in engem Kontakt stehen, simulieren wir mit dem Kunden die einzelnen Prüfschritte. So erhöht sich nicht nur die Chance einer erfolgreichen Zulassung, sondern der Prozess wird auch erheblich beschleunigt.

Neben diesen fundamentalen Schritten gibt es eine Fülle von organisatorischen Massnahmen, die gleichfalls bestimmend für den Erfolg einer Niederlassung sein können. Dazu gehören der Eintrag ins Handelsregister, die Zusammenstellung von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung, Rechtsberatung und sodann das operative Aufsetzen der Gesellschaft.

PRRS unterstützt bei Auswahl und Aufbau von Standort, Büroräumlichkeiten, IT und Telekommunikation. Wir definieren mit dem Kunden die an die hiesigen Gepflogenheiten angepassten Entschädigungs- und Sozialsysteme, helfen bei der Personalsuche und übernehmen gegebenenfalls ein Interim-Management zum Aufbau der Gesellschaft. Schlussendlich steht unser gesamtes Produktportfolio zur Verfügung. Wir können die IT-Landschaft installieren oder hosten, übernehmen die Lohnbuchhaltung oder unterstützen beim Risk Management oder im Aktuariat.

Sobald ein valider Businessplan vorliegt, vergehen üblicherweise vier bis fünf Monate bis zur Zulassung. Je besser die Vorbereitung, desto schneller und reibungsloser verläuft der Prozess.

Was sind die wichtigsten Komponenten für eine realistische Kostenkalkulation?

Die eigentlichen Niederlassungskosten sind vergleichsweise moderat: Rund CHF 30.000 beträgt die Zulassungsgebühr an die FINMA, hinzukommen etwa CHF 10'000 für den Eintrag ins Handelsregister sowie ein Promille Stempelsteuer für das Kapital. Wird die Gesellschaft beispielsweise mit CHF 50 Millionen kapitalisiert, beträgt die Stempelsteuer CHF 50'000.

Wie schwierig ist es, Mitarbeiter zu finden?

Im Vergleich zu anderen Standorten ist es nach wie vor nicht schwierig, gute Mitarbeiter für eine neue Gesellschaft in der Schweiz zu finden. Der hiesige Markt wächst, viele Experten aus dem Ausland sind gerne bereit, in die Schweiz zu kommen, da der Arbeitsmarkt attraktiv und die Lebensqualität hoch sind. Wenn dann das Unternehmen noch über eine etablierte Marke verfügt und für die Geschäftsleitung bekannte Namen gewinnen kann, ist es nicht schwierig, eine gute Mannschaft aufzubauen.

Ist die FINMA hilfsbereit und erweist sie sich langfristig als ein zuverlässiger Partner?

Die FINMA gehört zu den weltweit erfahrensten und verlässlichsten Aufsichtsbehörden. Jedoch sind eine gute Vorbereitung entscheidend für den Zulassungserfolg und die weitere Kontrolle. Deshalb empfehlen wir ausländischen Gesellschaften, sich unbedingt betreuen zu lassen, da dies die Erfolgswahrscheinlichkeit massiv erhöht.

Erfüllen die Neuansiedlungen üblicherweise die Erwartungen? Was sind typische Fehler, die bei einer Neuansiedlung gemacht werden? Wie kann man sie vermeiden?

Die meisten Neuansiedlungen erfüllen die Erwartungen, denn es bewerben sich nur Unternehmen um eine Niederlassung bzw. Lizenzierung, die den Markt kennen und wissen, wie man einen Businessplan aufsetzt. Dennoch kommt es zu Fehlern, die zumeist auf Selbstüberschätzung zurückzuführen sind. Wer meint, alles selbst machen zu können, unterliegt schnell Fehlbeurteilungen der hiesigen Gegebenheiten, sei es im technischen Versicherungsgeschäft, in der Zusammenarbeit mit der FINMA oder beim Aufbau der personellen Ressourcen.

Hilfreiche, weiterführende Links:

- Schweizer Versicherungsverband: www.svv.ch
- Eidgenössische Finanzmarktaufsicht: www.finma.ch
- Website, mit hilfreichen Informationen zur Schweiz vom schweizerischen Ministerium für Auswärtige Angelegenheiten (EDA): www.swissworld.org
- Standortförderung Kanton Zürich: www.location.zh.ch