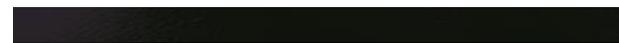
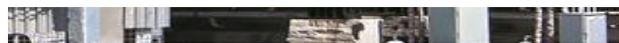




Aktuelle Entwicklungen des Industrieversicherungsgeschäftes in Asien

Referent: Michael Kärcher



Industriemarkt Asien - Präsenz der MSI und Marktauftritt

Aktuelle Entwicklung / Zukünftiger Ansatz

Regionenbetrachtung anhand einzelner Länder

MSI Präsenz in der Region

- Wir sind die Nummer 1 in den ASEAN-Ländern und bieten in jedem Land eine umfangreiche Palette von Produkten und Dienstleistungen an
- Zusätzlich zu unserer starken Präsenz im japanischen Kundengeschäft konnten wir durch die Übernahmen des Asien-Non-Life-Geschäfts von AVIVA (Großbritannien) und die Übernahme von Mingtai (Taiwan) das Privatkundengeschäft erheblich ausweiten und unser Geschäft in der Gesamtregion ausweiten
- Wir erhielten die Lizenz für das Versicherungsgeschäft in der Sonderwirtschaftszone Thilawa (Myanmar), investierten in die größte Versicherungsgruppe Ceylinco in Sri Lanka und erhöhten die Eigentumsquote in der MS Chola in Indien. Durch diese Aktivitäten haben wir unsere Geschäftsbasis in aufstrebenden Märkten gestärkt.



Aktuelle Entwicklung

ASEAN

- Nach Eintritt in den thailändischen Versicherungsmarkt im Jahr 1934 ist MSI in jeden Markt durch die Gründung eines Joint Ventures mit einem lokalen Partner oder die Durchführung von M&A eingetreten. Heute ist MSI die größte Nichtlebensversicherungsgruppe in den ASEAN-Staaten und die einzige Versicherungsgruppe, die in allen 10 Ländern tätig ist.
- Mit der Übernahme von MS First Capital im Jahr 2017 wurde MSI nicht nur zur Nummer 1 der Versicherungsgruppe auf dem singapurischen Markt, sondern stärkte gleichzeitig die dominierende Stellung in der ASEAN-Region.

China / India

- Die Strategie von MSI besteht darin, das Wachstum Chinas und Indiens durch die Nutzung der Expertise von MSI mit lokalen Partnern zu nutzen
 - In China ist MSI aufgrund der Expansion des japanischen Firmengeschäfts und Ausbau des Rückversicherungsgeschäfts in Zusammenarbeit mit dem lokalen Partner CPIC (China Pacific Insurance Corporation) sehr erfolgreich
 - In Indien ist die Chola MS, gemessen am GWP, zum zweitgrößten Konzernunternehmen innerhalb der MSIG herangewachsen. Dieses hohe Wachstum wurde durch den Ausbau der Vertriebskanäle und die Nutzung der MSI-Expertise erreicht.
- Auch in Schwellenländern werden Unternehmensgründungen verstärkt (Myanmar, Sri Lanka)

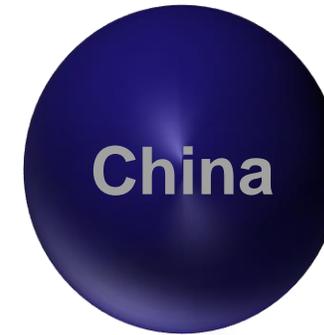
Zukünftiger Ansatz

ASEAN / India

- Verfolgung sowohl der Effizienz als auch der Geschäftsexpansion auf dem gesamten Markt durch den Einsatz digitaler Technologie
- Nutzung der Underwriting-Expertise von MS First Capital in der gesamten Region zur Ausweitung des Firmenkundengeschäfts
- Trotz der anhaltenden wirtschaftlichen Verlangsamung behält China eine hohe Wachstumsrate (+10 %) im Nichtlebensversicherungsmarkt bei, was die Erwartungen für das zukünftige Marktpotential erhöht.

China

- Stetig sichere Geschäftsmöglichkeiten mit japanischen Firmenkunden und internationalen Kunden
- Weiterer Ausbau des Geschäfts mit CPIC



Marktprämie P&C gesamt

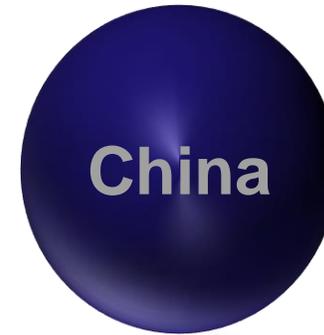
Marktwachstum 2019 nur +0,7 % und damit das zweitniedrigste Wachstum nach 2016.

Prämienentwicklung über die letzten Jahre

Feuer: Aufgrund des Wettbewerbsdrucks in den letzten 10 Jahren sind die Prämien­sätze um etwa 40 % gesunken, aber der Abwärtstrend hat sich in den letzten drei Jahren verlangsamt.

Haftpflicht: In den letzten 10 Jahren ist das Prämien­niveau um etwa 50 % gesunken, während sich der Abwärtstrend in den letzten fünf Jahren deutlich verlangsamt hat.

Transport: In den letzten 10 Jahren sind die Prämien­sätze um etwa 45 % gesunken, aber der Abwärtstrend hat sich in den letzten vier Jahren verlangsamt.



Einschätzung Markttrend in Gegenwart und Zukunft

Stabilisierung bzw. Trendumkehr im Industrieversicherungsgeschäft abhängig vom individuellen Risiko.

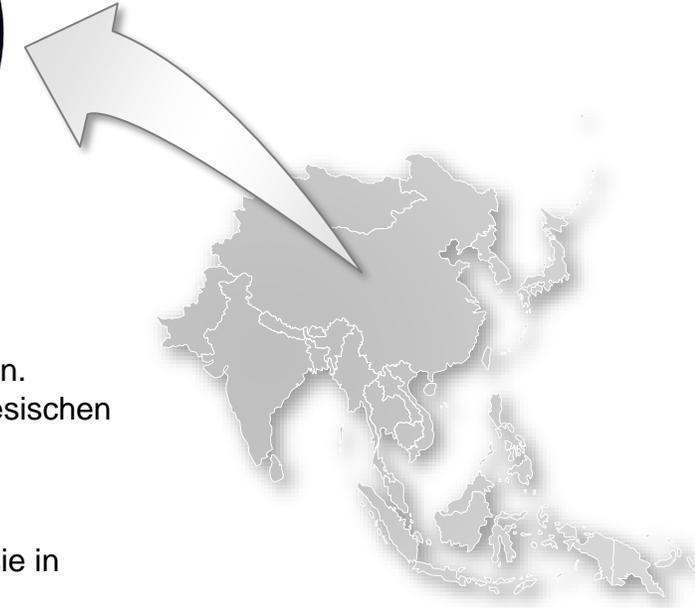
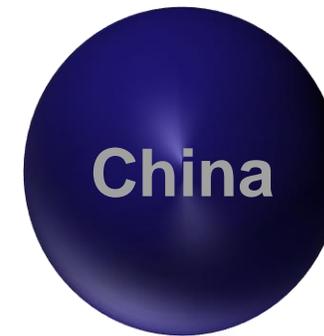
Kapazitäten – Hier Naturkatastrophen

- Küstenstädte sind Schlüsselgebiete für Taifune
- Das Landesinnere ist von Überschwemmungen bedroht
- Gebiete in der seismischen Zone des Pazifischen Randes sind erdbebengefährdet

Die Gefährdung der Industrie durch Naturkatastrophen nimmt von Jahr zu Jahr zu. Bei großen Risiken gibt es zuweilen Platzierungsschwierigkeiten.

Größte Versicherer

Die größten Nichtlebensversicherungsgesellschaften sind: PICC, PAIC und CPIC.



Marktbesonderheiten (Pool, Tarif, PV, lokale Regelungen)

- Tariffreigabe für Kfz-Versicherungen erwartet
- Die Ausstellung von Policen muss innerhalb des provinzbezogenen Lizenzgebiets der Versicherungsgesellschaft erfolgen. Ausnahmeregelung für Großrisiken (Prämie > ca. 50 T€) wobei Cash Before Cover (CBC) in einigen Gebieten des chinesischen Marktes erforderlich ist
- Die Rückversicherungsbeschränkung für die maximale Rückversicherung ins Ausland sowie die Genehmigung von RI-Sicherheiten (RI-Registrierungssystem) müssen vor der Abtretung an Rückversicherer erfüllt werden
- Versicherungsbedingungen (einschließlich Verlängerungsklauseln) müssen bei der Behörde eingereicht werden, bevor sie in Gebrauch genommen werden
- Makler benötigen zwingend eine spezielle Lizenz, um als Makler für China-Policen tätig zu sein

Neue Sparte - Cyber

- Das Prämienvolumen der Cyber-Versicherung ist noch sehr überschaubar (Untersuchung von Swiss Re auf rund 70 Mio. CNY (ca. 8,8 Mio. €) geschätzt
- Aber starkes Wachstum prognostiziert; Volumen bis 2025 bei einem jährlichen Wachstum von über 30 % auf bis zu 500 Mio. CNY (ca. 62,4 Mio. €) geschätzt

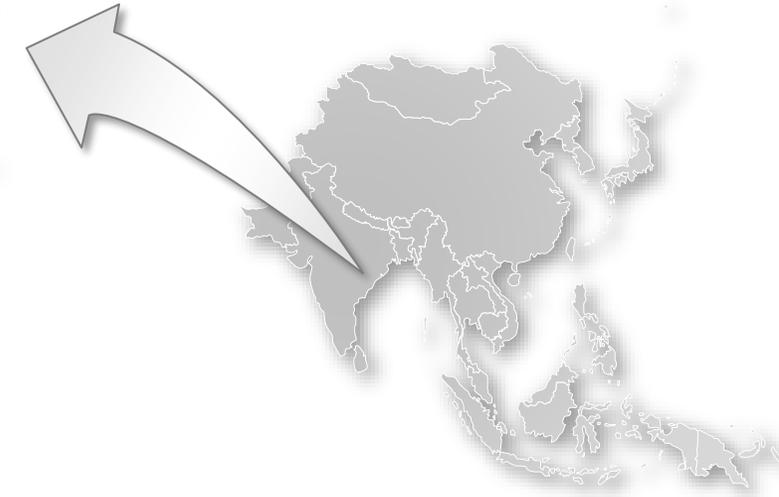


Sonstiges – hier COVID-19

- Wegen guter Prävention und Kontrolle sowie begrenzter Deckung für ansteckende Krankheiten, sind keine großen Verluste, die direkt durch Covid-19 auf dem Markt verursacht wurden, bekannt
- In naher Zukunft könnte es auf dem Versicherungsmarkt einen Trend geben, den Ausschluss von IDs möglicherweise durchzusetzen

Vertriebswege

- Pro-Agent: 34 %
 - Sidebiz-Agent: 25 %
 - Personal-Agent 28 %
 - Makler 12 %
 - Direkt 12 %
-
- Aber: Ohne KFZ und Direktgeschäft wachsender Anteil der Makler



Prämienentwicklung über die letzten Jahre

Feuer: Anstieg ca. 30 %.

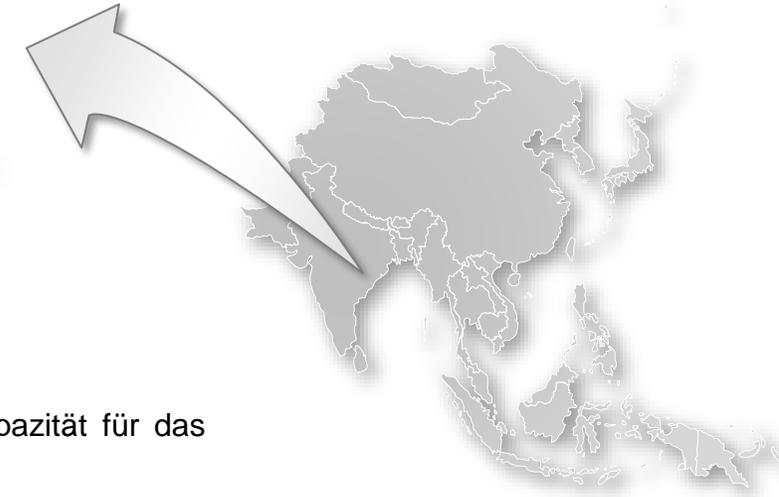
Haftpflicht: Prämienaufkommen um ca. 8 % gesunken.

Transport: Wachstumsrückgang aufgrund des Lockdowns um ca. 15 %.

Luftfahrt: Rückgang um ca. 14 %. Die Transportraten waren aufgrund des Wettbewerbs auf dem Markt niedrig.

Einschätzung Markttrend in Gegenwart und Zukunft

Weiter harter Markt in der Sachversicherung.



Kapazitäten – Hier Naturkatastrophen

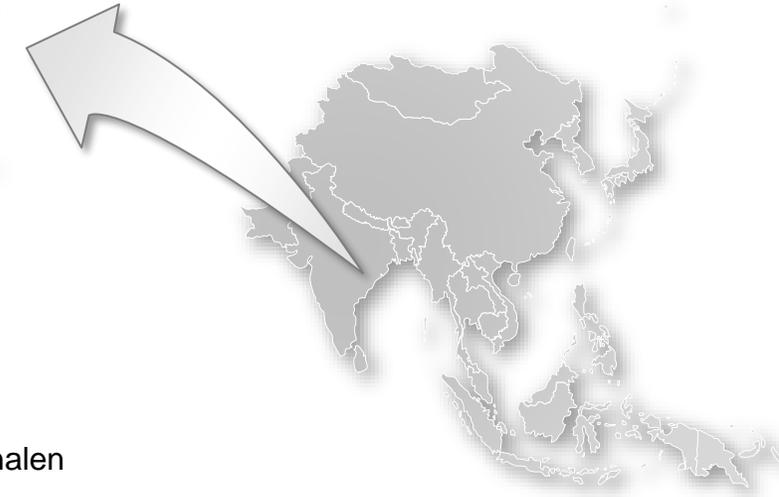
Der nationale Versicherer hat ausreichende Kapazität. Nationaler Rückversicherer verfügt über ausreichende Kapazität für das Segment Property & Engineering. Die Haftpflichtkapazität war immer niedrig.

Größter Versicherer

Öffentlicher Sektor: The New India Assurance Co Ltd., United India Insurance Co Ltd.

Private Akteure: ICICI Lombard General Insurance Co Ltd., Bajaj Allianz General Insurance Co Ltd., HDFC Ergo General Insurance Co Ltd.

Allianz & Ergo sind die beiden wichtigsten europäischen Akteure auf dem Markt. Keine große Bewegung bei den europäischen Versicherern aufgrund des COVID-19 Lockdowns. Sie halten mehr oder weniger ihre Position im Industriesegment.

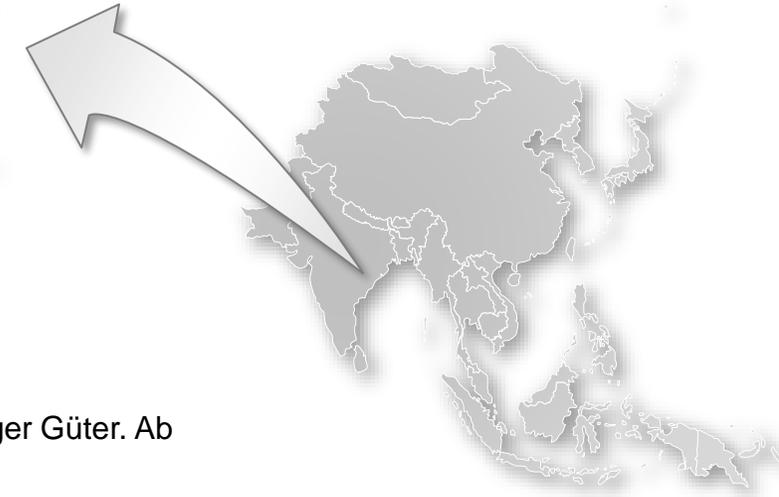


Marktbesonderheiten (Pool, Tarif, PV, lokale Regelungen)

- Cash Before Cover
- Mindestprämienätze für Sachversicherung seitens des nationalen Rückversicherers
- Weisungsrechte der Versicherungsaufsichtsbehörden sowohl für Sach- als auch für Nat-Katastrophengefahren
- Rückversicherungen können nur dann bei ausländischen Rückversicherern platziert werden, wenn sie vom nationalen Rückversicherer GIC Re und anderen ausländischen Rückversicherern auf dem Markt abgelehnt wurden
- Prämien und Schäden in indischer Währung
- Versicherungsprogramme müssen den Vorgaben der nationalen Versicherungsaufsicht entsprechen

Neue Sparte - Cyber

- Geringe Marktdurchdringung und –kapazität, obwohl er seit 2017 wächst
- Unternehmenseinheiten in Indien liegt über 8.000
- Wegen Homeoffice durch COVID-19 gewinnt die Sorge um die Datensicherheit



Sonstiges – hier COVID-19

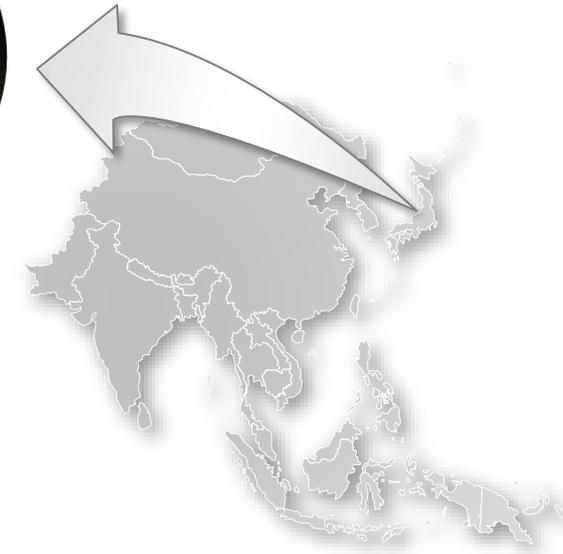
Feuer: Die BU-Versicherungssummen sinken.

Transport: Prämienaufkommen ist aufgrund des Lockdowns stark gesunken, außer bei der Beförderung lebenswichtiger Güter. Ab Juni 2020 leichte Verbesserung beim Warenverkehr, aber immer noch sehr viel niedriger als vor COVID-19.

Vertriebswege

- Makler: ca. 25 %
- Firmenvertreter: ca. 15 %
- Direktvertreter ca. 45 %
- Sonstige (Einzelvertreter, Online-Verkäufe): 15 %

*) Diese Informationen basieren auf den Marktinformationen da keine offiziellen Daten über Vertriebskanäle für den Verkauf von Industrieversicherungen vorliegen.



Marktprämie P&C gesamt

Der Industrieversicherungsmarkt in Japan ist in den letzten Jahren gewachsen, das Wachstum im Jahr 2019 betrug 4 % im Vergleich zu 2018.

Das Prämienvolumen des Industrieversicherungsmarktes beträgt etwa 4.714 Bil. JPY (ca. 40 Mrd. €).

Prämienentwicklung über die letzten Jahre

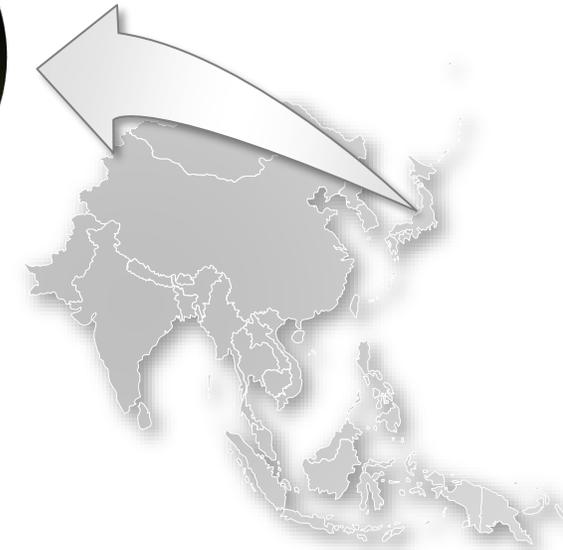
Industrie Sachversicherung:

- Prämien für Sturm- und Überschwemmungsrisiken aufgrund der Naturkatastrophen der letzten Jahre gestiegen
- Im Januar 2021 wird die Sturm- und Überschwemmungsrate des Tarifs im Vergleich zu 2020 um ca. 5 % steigen
- Diese Tendenz wird noch mehrere Jahre anhalten

Haftpflicht: keine Besonderheiten.

Transport:

- Prämienrückgang 2020 aufgrund Lockdown um ca. 15 %
- Aufgrund von Naturkatastrophen und Brand- und Explosionsunfällen in Lagerhäusern und Häfen betrug die Prämienhöhung im Jahr 2019 durchschnittlich ca. 20 %



Einschätzung Markttrend in Gegenwart und Zukunft

Weiterhin angespannte Entwicklung bei der Sachversicherung aufgrund Naturkatastrophen, zumal für die Zukunft weitere Erdbebenereignisse prognostiziert werden.

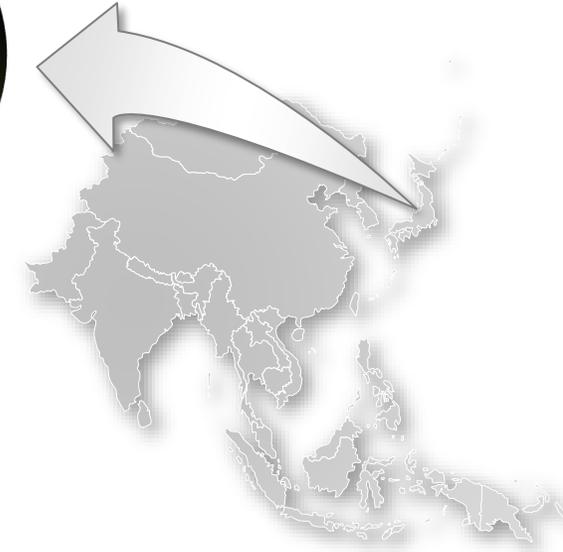
Kapazitäten – Hier Naturkatastrophen

Aufgrund der gewaltigen Sturm- und Überschwemmungskatastrophen der letzten Jahre sind die Rückversicherungskosten für diese Risiken gestiegen und es ist viel schwieriger geworden, die Kapazität zu sichern.

Auf der anderen Seite sind die Kapazitäten für Erdbebenrisiken im Vergleich zur Situation unmittelbar nach dem schweren Erdbeben 2011 deutlich einfacher zu beschaffen.

Größter Versicherer

In Japan werden etwa 90 % des gesamten Marktanteils von nur drei großen Versicherern gehalten: MS&AD, Tokio Marine und Sompo. Europäische Versicherer wie z.B. Allianz und HDI haben nur sehr wenige Anteile am Markt.



Marktbesonderheiten (Pool, Tarif, PV, lokale Regelungen)

Der japanische Versicherungsmarkt enthält noch viele Pools (z.B.: Atomic Energy Pool), aber es hat keine großen Veränderungen gegeben.

Als Referenz wird der Basistarif für Haushalts-, freiwillige Kfz- und Unfallversicherungen von der General Insurance Rating Organisation of Japan berechnet. Sie ist nicht verpflichtet, sich daran zu halten, aber hat Leitbildfunktion für die Industrieversicherung.

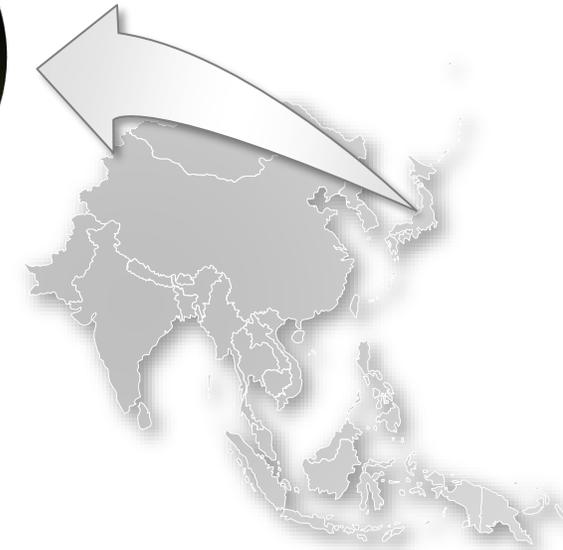
Cash before Cover. Wenn eine lokale Police in Japan abgeschlossen wird, muss die Prämie vor dem Versicherungsbeginn bezahlt werden. Andernfalls beginnt der Versicherungsschutz erst mit Eingang der Prämie.

Neue Sparte – Cyber

Die Cyber-Versicherung wird gezielt seit 4 -5 Jahren vermarktet.

Verbreitungsgrad ähnlich der westlichen Industriestaaten (Angaben General Insurance Association of Japan):

- 30,8 % der großen Unternehmen
- 6,9 % der kleinen, mittleren Unternehmen



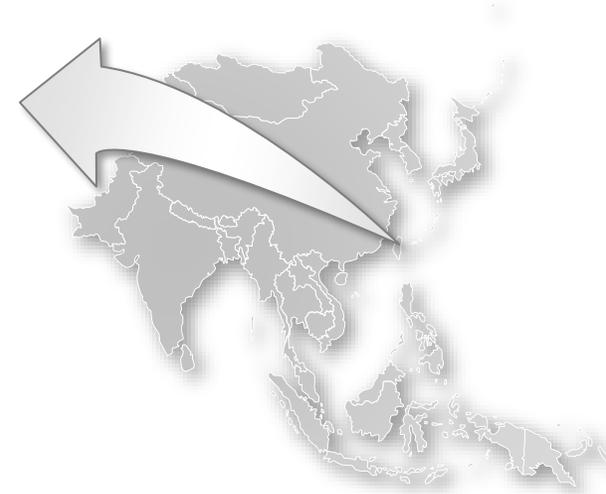
Sonstiges – hier COVID-19

- Feuer: Ansteckende Krankheiten sind ausgeschlossen bzw. COVID-19 nicht mitversichert in der industriellen Sachversicherung
- MS&AD hat jedoch beschlossen, die BI-Deckung ab 01.01.2021 insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen zu verbessern
- Die Prämien im 1. Quartal gingen im Vergleich zum Vorjahr leicht um 0,6 % zurück, aber die Auswirkungen von COVID-19 sind noch nicht stark
- Aufgrund der geringen Verbreitung von BI-Versicherungen scheint die Wirkung von COVID-19 sehr begrenzt zu sein
- Auf der anderen Seite scheinen die Auswirkungen auf die Transport-Warenversicherung sehr groß zu sein. Die MSIJ schätzt, dass die Auswirkungen auf klassische Warentransportversicherungen im Jahr 2020 mindestens 20~30 % betragen können.

Vertriebswege

Ungefähr 90 % der Verkaufskanäle des gesamten Marktes werden von Agenten besetzt, was auch auf den Industrieversicherungsmarkt zutrifft. Der Makleranteil beträgt nur ca. 0,6 % des Gesamtmarktes. Die Rolle der Makler auf dem Industriemarkt hat jedoch allmählich an Bedeutung gewonnen, insbesondere im Zusammenhang mit Internationalen Programmen. Heutzutage schließen mehrere große Unternehmen ihre eigenen In-House-Agenturen und beauftragen Makler mit der Abwicklung von Programmen.

Aufgrund des einzigartigen japanischen Marktes richten internationale Makler Agenten ein und die Agenten sind auf dem industriellen Versicherungsmarkt tätig.



Prämienentwicklung über die letzten Jahre

Feuer: Leichter Rückgang (0-1 %).

Haftpflicht: Bis auf Spezialsparten (D&O, Financial Lines...) Reduzierung Prämienätze um rund 30 % (Tariffreigabe)

Transportversicherung:

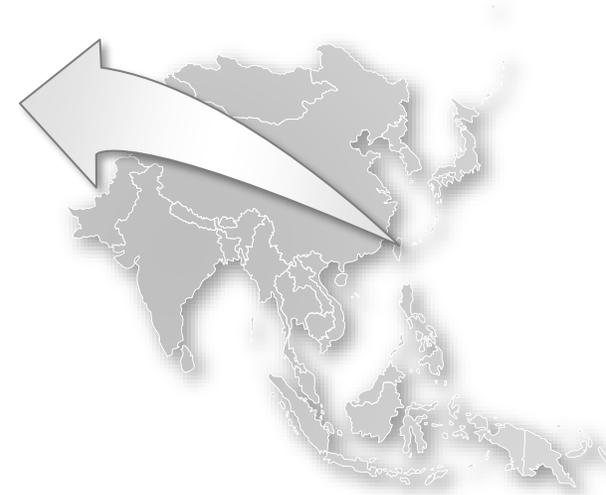
- Prämie/jährlicher Ratenrückgang bei Frachtgeschäften (einschließlich Export-/Import- und Inlandsgeschäften)

Schiffahrt Kasko:

- Rate steigt um 10 % - 30 % aufgrund reduzierter Kapazität
- Eingeschränkte Deckungen der Flotten bei schlechten Schadenquoten

Einschätzung Markttrend in Gegenwart und Zukunft

Anstieg der Prämienätze bei Industrie-Feuerversicherung und allgemeine Haftpflicht.
Kapazitätsengpässe im multinationalen Transportgeschäft.



Kapazitäten – Hier Naturkatastrophen

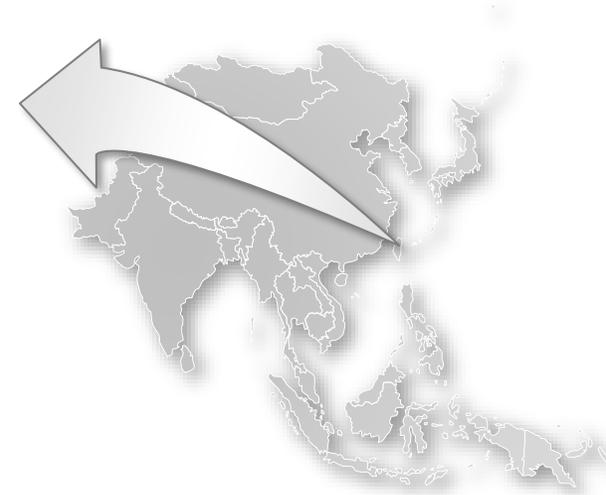
Derzeit keine Kapazitätsengpässe.

Marktbesonderheiten (Pool, Tarif, PV, lokale Regelungen)

- In den letzten Jahren keine großen Veränderungen
- Seit Juli 2011 ist der Tarifsatz für Nat Cat angekündigt
- Die Haftung des Arbeitgebers ist obligatorisch und staatlich geregelt

Neue Sparte – Cyber

- In Taiwan hat die Cyberversicherung gerade erst begonnen
- Noch kein nennenswertes Marktvolumen



Sonstiges – hier COVID-19

Feuer: Bisher nur wenig Einfluss aufgrund von COVID-19 auf wenige große Fälle.

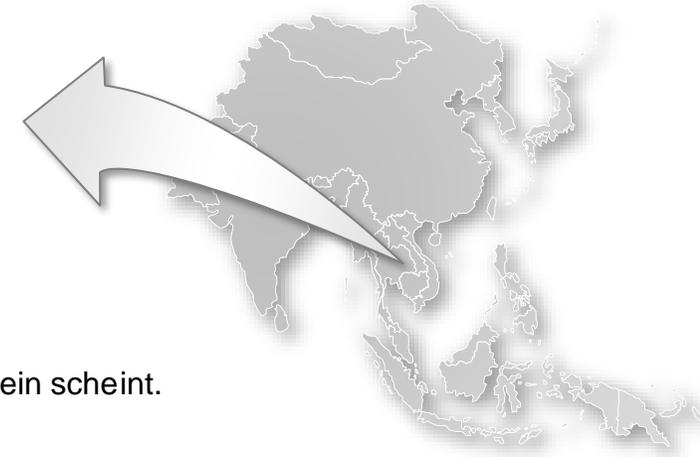
Haftpflicht: COVID-19 hatte Auswirkungen auf den Unfallmarkt, insbesondere in den Bereichen Haftpflicht, Haftung von Reisebüros und Veranstaltungsausfallversicherung. Das Prämienvolumen ging um 9 % zurück.

Marine Cargo: Das Tragevolumen (Prämie) für den Import/Export sinkt, aber die Exponierung für Bestandsrisiken nimmt zu.

Marine & Luftfahrt Hull: Gefährdung von Fischereischiffen, die wegen der Quarantänefrage für Fischerbesatzungen im Hafen bleiben. Akkumulation: Einmal ausgebreitetes Feuer kann große Verluste verursachen.

Vertriebswege

Hauptkanal ist der Agent und Makler, auch Direktvertrieb der Versicherungsgesellschaften.



Marktprämie P&C gesamt

Industrieversicherungsmarkt (alle Industriesparten):

Prämienaufkommen 2019 -1,6 %

Prämienaufkommen 2018 +2,1 % gestiegen, was durch die Liberalisierung der Feuerrate im Oktober 2017 beeinflusst zu sein scheint.

*) Angaben Thai General Insurance Association

Prämienentwicklung über die letzten Jahre

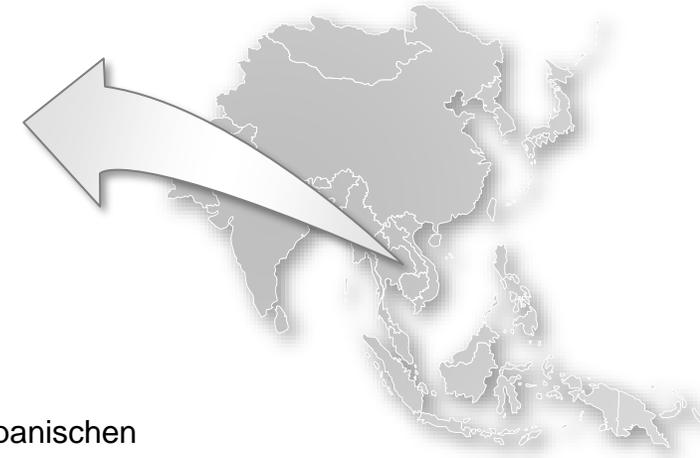
Feuer: Prämienaufkommen PD/BI ist im Jahr 2019 um 3,0 % gesunken.

Haftpflicht: Prämienaufkommen im Jahr 2019 um 7,0 % gestiegen. Wir gehen jedoch davon aus, dass es daran liegt, dass der Markt noch unreif ist und die Zahl der Policen steigt, nicht an der Verhärtung.

Schifffahrt Cargo: Das Prämienwachstum in Transport im Jahr 2019 beträgt ± 0 %. Wir nehmen an, dass es daran liegt, dass der Markt wächst, aber gleichzeitig das Exportvolumen zurückgegangen ist.

In der MSI Thailand Branch ist der Trend des PD/BI-Prämiensatzes wie folgt:

- Nach der Überschwemmung im Jahr 2011 durchschnittliche Erhöhung des Prämiensatzes mit dem Renewal ab 2012 um 30 %
- Darauf folgte schrittweise Senkung des durchschnittlichen Prämiensatzes. Schließlich erreichte der Durchschnittssatz 2018 wieder das Niveau vor der Überschwemmung in Thailand, was auf die Liberalisierung der Feuerrate im Jahr 2017 zurückzuführen ist.
- Nach 2018 stieg die Durchschnittsprämie wieder leicht an



Kapazitäten – Hier Naturkatastrophen

- Natur-Risiken im Zusammenhang mit Überflutung im Jahr 2011 und einige große Dürren
- Da Erdbeben selten und regional begrenzt sind, wird dies nicht als Katastrophen-Risiko betrachtet

Was das Überschwemmungsrisiko betrifft, so wird es normalerweise für alle Sparten ausgeschlossen, insbesondere von japanischen Versicherern.

Größte Versicherer

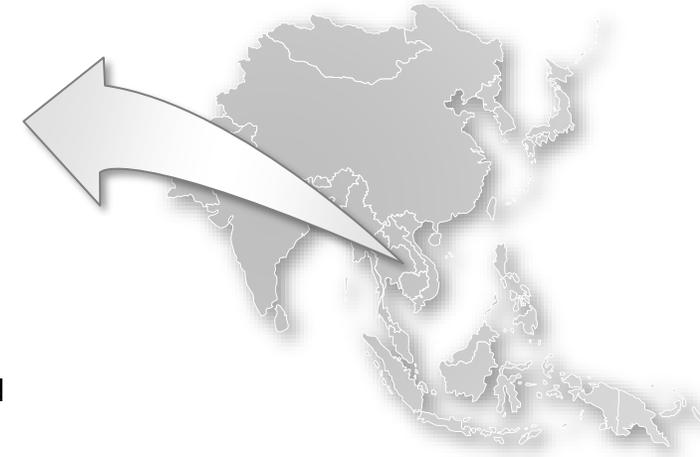
Im Hinblick auf die Industrieversicherung:

1. Dhipaya Insurance (2. Position insgesamt GWP)
2. Bangkok Insurance (3. insgesamt GWP)
3. MSI Thailand Branch (13. insgesamt GWP)

Spitzenpositionen nehmen lokale und japanische Versicherer ein.

Marktbesonderheiten (Pool, Tarif, PV, lokale Regelungen)

- Nach der Liberalisierung der Feuerrate im Oktober 2017 gibt es keine große Veränderung oder Deregulierung
- Aufgrund von COVID-19 werden Pandemierisiken generell ausgeschlossen (Klausel LMA5393), allerdings tw. abweichender Genehmigungsstandard durch die thailändische Aufsicht



Neue Sparte – Cyber

- Der Verkauf von Cyberversicherungen ist sehr begrenzt
- Aufgrund der Zunahme von Homeoffice durch COVID-19 gehen wir davon aus, dass der Markt von nun an wachsen wird

Sonstiges – hier COVID-19

Feuer: Obwohl die Prämien sich in der ersten Hälfte des Jahres 2020 um +0,1 % erhöht haben, schätzen wir, dass die Jahresprämie im Jahr 2020 sinken wird.

Haftpflicht: Die Prämien sind in der ersten Hälfte des Jahres 2020 um +4,5 % gestiegen, Fortsetzung des Wachstum erwartet.

Transport: Prämienrückgang in der ersten Hälfte des Jahres 2020 um -4,6 %, wir gehen von einem stärkeren Rückgang für 2020 aus.

Vertriebswege

- Es handelt sich hauptsächlich um Makler (sowohl internationale als auch lokale)
- Bei den japanischen Versicherungsgesellschaften ist es hauptsächlich das Direktgeschäft, das über den hauseigenen Agenten der Versicherungsgesellschaften abgewickelt wird



Prämienentwicklung über die letzten Jahre

- Fast alle Sparten verzeichnen negative Auswirkungen aufgrund der COVID-19-Situation, mit Ausnahme von Healthcare sowie der Kreditversicherung sowie D&O (mehr Unternehmen gehen in Konkurs, was zu einer höheren Nachfrage nach diesen 2 Sparten führt)
- Alle anderen Sparten haben grundsätzlich eine geringere Wachstumsrate im Vergleich zum Durchschnitt der letzten Jahre
- Die größten Auswirkungen werden die Bereiche Seefracht und Luftfahrt haben, gefolgt von der Kfz-Versicherung

Einschätzung Markttrend in Gegenwart und Zukunft

Keine großen Veränderungen erwartet.

Kapazitäten – Hier Naturkatastrophen

- Erste Kapazitätsengpässe aufgrund des harten Wettbewerbes und der beschränkten Auswahl an Rückversicherern
- Es gibt jedoch keine spezifischen Naturkatastrophen in Vietnam



Größte Versicherer

- Die Top 5 der lokalen Versicherungsgesellschaften sind in allen Bereichen ziemlich stark
- Europäische Versicherer/Rückversicherer spielen vor allem eine Rolle bei der Kapazitätsunterstützung als Rückversicherer (d.h. Swiss Re, Münchener Rück, R+V).

Marktbesonderheiten (Pool, Tarif, PV, lokale Regelungen)

- Obligatorische Bauversicherung
- Wenn globale Programme die Deckung für das Gesundheitswesen/Automobile ausweiten, wird eine Genehmigung der Aufsichtsbehörde erforderlich

Neue Sparte – Cyber

Noch kein nennenswerter Markt.



Sonstiges – hier COVID-19

Feuer: Kaum Auswirkungen.

Haftung: Kaum Auswirkungen.

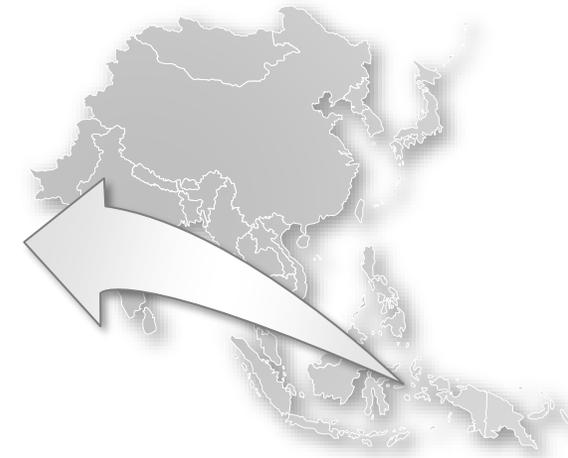
Transport: Reduzierung des Prämienaufkommens während des Lockdowns um 20 %, bisher ist man noch nicht auf den Stand von vor COVID-19.

Vertriebswege

Der Hauptkanal sind im Industriegeschäft internationale Makler.



Indonesien



Prämienentwicklung über die letzten Jahre

Der gesamte Industrieversicherungsmarkt ist um jeweils mehr als 10 % p.a. gewachsen.

Feuer: Die Prämienätze bleiben stabil, da es sich um einen Tarifmarkt handelt, doch auf dem Rückversicherungsmarkt verhärtet er sich zunehmend.

Haftpflicht: Eine Verhärtung ist noch nicht zu erkennen.

Einschätzung Markttrend in Gegenwart und Zukunft

Weitere Marktverhärtung erwartet.

Kapazitäten – Hier Naturkatastrophen

Derzeit keine Kapazitätsengpässe (Hauptgefahren sind Erdbeben und Flut).



Marktbesonderheiten (Pool, Tarif, PV, lokale Regelungen)

- Der Tarif wird seit 2014 auf Feuer, EQ, Überschwemmung und Motor angewendet und hat sich seitdem nicht wesentlich geändert
- Keine Pflichtversicherung
- Es gibt eine Vorschrift, der zufolge die lokale Platzierung von Rückversicherungen Vorrang vor der Rückversicherung ins Ausland für alle Versicherungszweige hat (Mindestprozentsätze und -beträge)

Sonstiges – hier COVID-19

Insgesamt sind die direkten Auswirkungen von Covid-19 in Form von Schäden gering, die Hauptauswirkungen sind Prämienenkungen aufgrund der Einschränkungen der Wirtschaft.

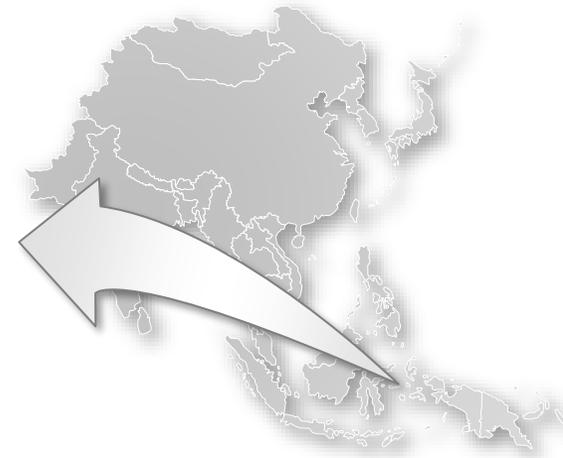
Feuer: Keine großen Auswirkungen auf die Prämienproduktion. Zunahme der Zahl der Anträge auf Ratenzahlung.

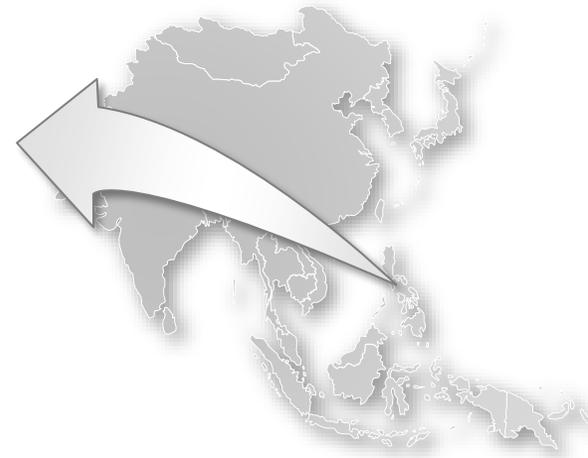
Haftpflicht: Keine großen Auswirkungen.

Transport: Prämienrückgang proportional zum Export/Import.

Vertriebswege

Wichtigster Absatzkanal sind Makler mit einem Anteil von 25 % am P&C Markt (sowohl national als auch international).





Marktprämie P&C gesamt

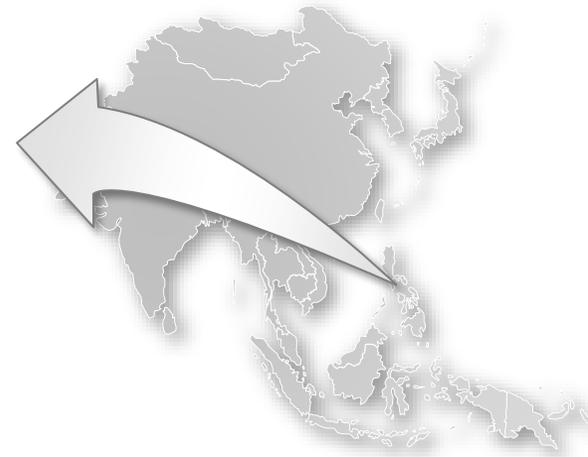
Es liegen keine Informationen über die Aufteilung des Marktwachstums für die Industrierversicherung und die Personenversicherung vor. Das Prämienaufkommen insgesamt ist 2019 um + 9,3 % gestiegen.

Prämienentwicklung über die letzten Jahre

Der Wettbewerb auf dem Industriemarkt (Feuer, Technische Versicherung, Haftpflicht) über Makler wird immer härter, daher wird er unrentabel. Es gibt daher erste Kapazitätsprobleme, da sich Versicherer vom Markt zurückziehen.

Kapazitäten – Hier Naturkatastrophen

Kapazitätsengpässe für Erdbeben und Taifune, besonders nach dem Ausbruch des Vulkans Taal im Januar 2020.



Marktbesonderheiten (Pool, Tarif, PV, lokale Regelungen)

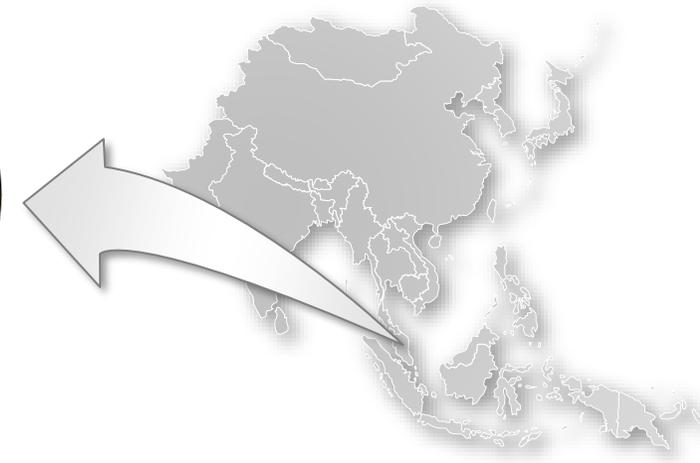
- Erstversicherer müssen bei zusätzlichen Kapazitäten zunächst National Re oder inländische Rückversicherern befragen, bevor sie mit ausländischen Rückversicherern in Kontakt treten. Nur wenn inländische Rückversicherer ablehnen, können Direktversicherer diese Kapazität bei ausländischen Rückversicherern suchen.
- Es gibt lokale Tarifraten für Kraftfahrt, Feuer, Kautions

Sonstiges – hier COVID-19

Deutliche Prämienrückgänge im 2-stelligen Bereich infolge des Lockdowns erwartet.

Vertriebswege

Hauptsächlicher Absatzkanal sind Makler.



Marktprämie P&C gesamt

Wachstum in 2019:

Industrielle Sachversicherung: + 1,2 %

Sonstiges: - 2,2 %

Transport/Luftfahrt: + 4,9 %

*Marktinformationen sind nur für autorisierte Mitglieder beschränkt zugänglich.

Einschätzung Markttrend in Gegenwart und Zukunft

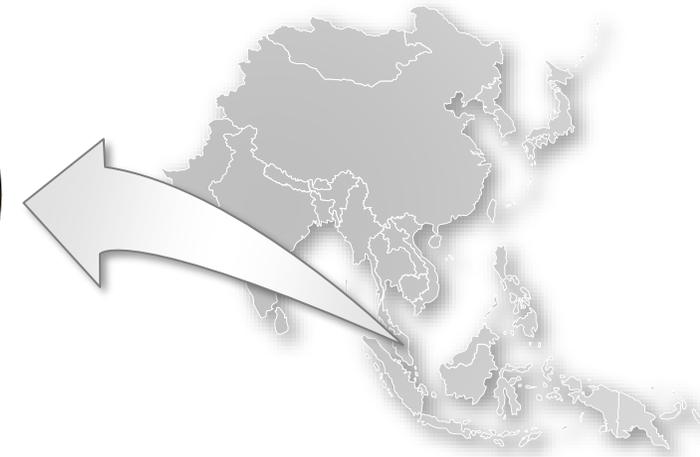
Stabile Marktentwicklung erwartet.

Hauptgründe:

1. Es gibt einen Tarif für Property (mit Ausnahme von Großprojekten), der nicht revidiert wird. Keine ausgeprägte Wettbewerbssituation.
2. Da es kein besonderes Naturkatastrophen-Risiko gibt, gibt es kein Großereignis, das sich negativ auf den Markt auswirkt.

Kapazitäten – Hier Naturkatastrophen

Bis auf Großrisiken in der Regel keine Kapazitätsengpässe.



Größter Versicherer

Die Hauptakteure sind: Lonpac, MSIG, Allianz, Sampo, Tokio Marine, Chubb, AIG.

Marktbesonderheiten (Pool, Tarif, PV, lokale Regelungen)

- Der Markt wird seit Juli 2016 schrittweise liberalisiert, und die Versicherer dürfen bis zu 30 % Rabatt auf neue Produkte für die Feuerversicherung gewähren
- Es besteht die Notwendigkeit, bei Rückversicherungsbedarf zunächst lokale Kapazitäten zu suchen

Vertriebswege

Sach:

- Agenturen sind mit 35 % der größte Vertriebskanal
- gefolgt von der Vermittlung durch Makler mit 19 %
- gefolgt von der Direktvermittlung mit 16 %



Marktprämie P&C gesamt

Es werden keine Informationen nur über den Industrieversicherungsmarkt veröffentlicht.
Demnach* beträgt das Marktwachstum insgesamt:

2018 +3,4 %
2019 +7,6 %,
2020 +3,0 % (Ende Q2)

*) Singapore General Insurance Association

Einschätzung Markttrend in Gegenwart und Zukunft

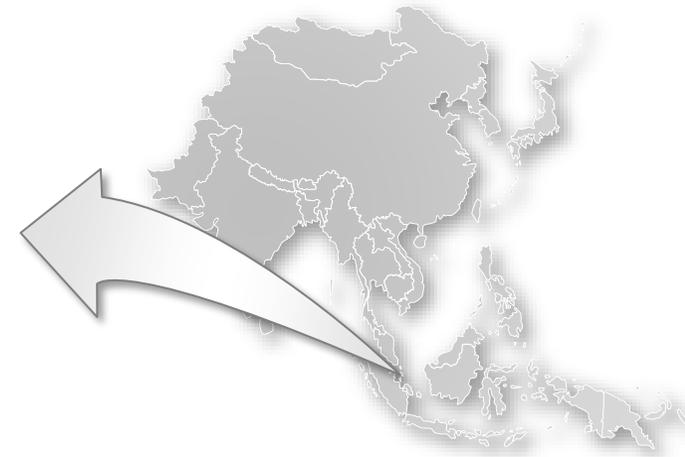
Keine tiefgreifenden Änderungen erwartet. Bei international geprägtem Großgeschäft sind allerdings Prämien erhöhungen zu erwarten.

Kapazitäten – Hier Naturkatastrophen

Es gibt kein spezifisches Katastrophenrisiko, daher momentan auch keine Kapazitätsengpässe.



MSIG Insurance Europe AG





Größte Versicherer

Die Hauptakteure sind: AIG, AXA, Chubb.

Sonstiges – hier COVID-19

Feuer: keine Auswirkungen.

Haftpflicht: keine Auswirkungen.

Seefracht: Die Prämien im Jahr 2020 sind am Ende des 2. Quartals um -8 % gesunken und werden voraussichtlich im Laufe des Jahres noch stärker zurückgehen.

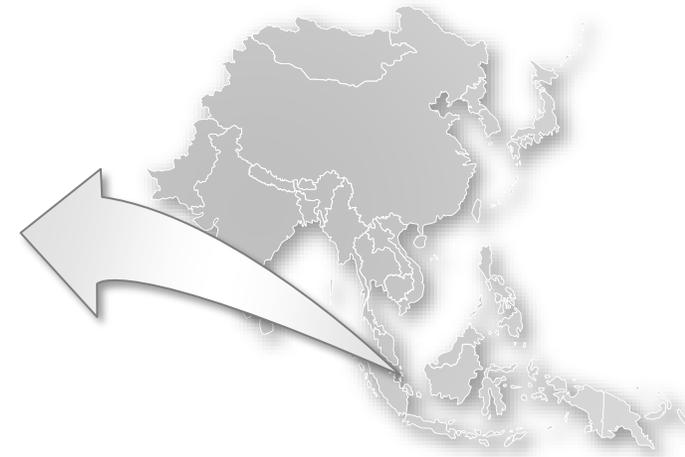
Vertriebswege

Je nach Größe des Kunden:

- Lokaler Agent
- Internationale
- Lokale Makler



MSIG Insurance Europe AG





Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Ich freue mich auf Ihre Fragen!

Michael.Kaercher@msig-europe.com