

Bericht über das

GESCHÄFTSJAHR

1999

e+s rück

e+s rück

INHALTSVERZEICHNIS

7	Vorwort
2	Verwaltungsorgane
4	E+S Rück: Der Rückversicherer für Deutschland
8	Feuer-Industrie – ein Marktsegment unter Druck
11	Wetter – ein unternehmensbedrohendes Risiko
13	Autoversicherung in Deutschland – auch für den Rückversicherer ein schwieriges Feld
17	Versicherungsmedizin – die Umsetzung medizinischer Erkenntnisse fördert die Schadenbearbeitung und die Produktentwicklung
19	Kredit und Kaution – Wir sprechen die Sprache unserer Kunden
21	Lebensrückversicherung – neue Herausforderungen verlangen innovative Lösungen
22	E+S Rück – Veranstaltungen mit und für unsere Kunden
24	Lagebericht
24	Wirtschaftliches Umfeld
25	Geschäftsverlauf
27	Risikomanagement
29	Prämienentwicklung
29	Spartenentwicklung in Deutschland
35	Ergebnisse unseres Auslandsgeschäfts
36	Kapitalanlagen
37	Personal
38	Ausblick
39	Gewinnverwendungsvorschlag
41	Jahresabschluss
42	Jahresbilanz
46	Gewinn- und Verlustrechnung
48	Anhang
50	Erläuterungen zu den Aktiva
55	Erläuterungen zu den Passiva
59	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
63	Bestätigungsvermerk
64	Bericht des Aufsichtsrats
65	Glossar

KENNZAHLEN*der E+S Rückversicherungs-AG*

<i>in Mio. EUR</i>	<i>1999</i>	<i>+/- Vorjahr</i>	<i>1998</i>	<i>1997</i>
Verrechnete Bruttoprämien	1 272,3	+9,6 %	1 160,6	1 167,2
Verdiente Nettoprämien	727,0	-1,7 %	739,4	757,5
Versicherungstechnisches Ergebnis	-57,5	-22,1 %	-47,1	-44,9
Zuführung zur Schwankungsrückstellung u.ä.	19,5	-54,0 %	42,4	37,0
Kapitalanlageergebnis	160,1	+0,3 %	159,6	153,9
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	16,5	+47,3 %	11,2	12,7
Jahresüberschuss	9,8	-	-	8,4
Kapitalanlagen	3 074,2	+10,4 %	2 784,7	2 788,8
Eigenkapital einschließlich Genussrechtskapital	161,2	-	161,2	161,2
Schwankungsrückstellung u.ä.	275,8	+7,6 %	256,3	213,9
Versicherungstechnische Rückstellungen (netto)	2 372,1	+8,4 %	2 187,9	1 998,7
Gesamte Garantiemittel	2 809,1	+7,8 %	2 605,4	2 373,8
Mitarbeiter	207	+6	201	190
Selbstbehalt	56,9 %		64,2 %	64,8 %
Schadenquote*	83,1 %		77,2 %	76,0 %
Kostenquote*	25,1 %		29,1 %	27,2 %
Kombinierte Schaden-/Kostenquote*	108,2 %		106,3 %	103,2 %

*ohne Lebensrückversicherung

Verehrte Kunden, sehr geehrte Aktionäre,

1999 war ein Jahr, in dem der deutsche Versicherungsmarkt von schwierigen Marktverhältnissen und einem deutlichen Trend zu kundenspezifischen Rückversicherungslösungen geprägt war. Für uns als „Rückversicherer für Deutschland“ bedeutete dies, dass wir mehr denn je gefordert waren, unsere Kompetenz und Innovationskraft unter Beweis zu stellen. Dass uns dies gelungen ist, beweist nicht zuletzt das erfreuliche Geschäftsergebnis. An unsere Aktionäre werden wir in diesem Jahr eine Rekorddividende ausschütten können.

Insgesamt können wir für das Berichtsjahr 1999 eine Steigerung unseres Prämienvolumens um annähernd 10 % auf 1,3 Mrd. EUR ausweisen. Dieser Zuwachs beruhte im Wesentlichen auf dem strategisch gewünschten, kontinuierlichen Ausbau der Personen-Rückversicherung. Der Anteil der zyklischen und volatilen Schaden-Rückversicherung an unserem Gesamtportefeuille ist folglich rückläufig. In diesem Marktsegment haben wir weiterhin unsere strikt ertragsorientierte Zeichnungspolitik verfolgt und uns nicht von Volumenaspekten leiten lassen. Das hierzu als Voraussetzung notwendige selektive Zeichnungsverhalten schützte uns auch im abgelaufenen Berichtsjahr vor vermeidbaren Verlusten und war ein Garant unseres positiven Ergebnisses. Dennoch wurde unser versicherungstechnisches Ergebnis – wie bei allen professionellen Rückversicherern – durch die Sturmereignisse „Anatol“ und „Lothar“ stark belastet. Ertragsstabilisierend wirkte sich die Positionierung unserer Gesellschaft innerhalb des Hannover Rück-Konzerns aus. Als Teil des fünftgrößten professionellen Rückversicherers der Welt sind wir innerhalb dieses Verbundes exklusiv für den deutschen Markt zuständig. Um jedoch einen möglichst umfassenden Risikoausgleich sicherzustellen, beteiligen sich die E+S Rück und die Hannover Rück im Wege der Retrozession gegenseitig an ihren jeweiligen Geschäftssegmenten.

Neben den bereits genannten Herausforderungen war das Berichtsjahr noch von weiteren zusätzlichen Aufgaben geprägt, deren erfolgreiche Bewältigung zum einen finanzielle Belastungen, aber auch große Anstrengungen aller Mitarbeiter erforderlich machten. An dieser Stelle seien nur zwei Ereignisse genannt: die Umstellung auf den Euro als neue Bilanzwährung und den Jahrtausendwechsel. Es galt, den reibungslosen Übergang in das Jahr 2000 sicherzustellen – sowohl was die von uns rückversicherten Risiken als auch unsere interne Datenverarbeitung betrifft. Nicht zuletzt konzentrierten wir uns darauf, unseren vor zwei Jahren initiierten Qualitätsmanagementprozess weiterzuentwickeln.

Bei unseren Geschäftsverbindungen haben wir stets großen Wert auf Kontinuität und Verlässlichkeit gelegt. Dies wird auch weiterhin eine der wichtigsten Maximen unserer Politik bleiben. Um Kontinuität auch auf der Führungsebene sicherzustellen, wurde rechtzeitig vor dem Ausscheiden von Herrn Udo Schubach zum Ende des Jahres 2000 Herr Dr. Michael Pickel als stellvertretendes Vorstandsmitglied bestellt; er wird für das Deutschlandressort zuständig sein. Herr Schubach hat in eindrucksvoller Weise über 40 Jahre lang den Ausbau des Unternehmens mitgestaltet. Mit diesem fließenden Übergang wollen wir sicherstellen, dass die Betreuung unserer Kunden in Deutschland in der gewohnten Qualität fortgeführt wird.

Unsere Ausrichtung als Rückversicherer exklusiv auf den deutschen Markt wollen wir auch in unserem diesjährigen Geschäftsbericht zum Ausdruck bringen. Im neuen Jahrtausend möchten wir mit unserem ersten Bericht neue Akzente setzen und Ihnen – unseren Kunden und Aktionären – außer den Kommentaren zu unseren Geschäftszahlen auch Informationen geben zu den Themen, die den deutschen Versicherungsmarkt bestimmen; schließlich wollen wir Ihnen aus der Sicht eines Rückversicherers verdeutlichen, welchen Zusatznutzen unser Unternehmen Ihnen bieten kann.

Und zum Schluss ein Hinweis: In diesem Jahr findet bekanntlich in Hannover die Weltausstellung EXPO 2000 statt. Wir würden uns freuen, Sie im Rahmen dieser Weltausstellung bei uns begrüßen zu dürfen, und verbleiben



Wilhelm Zeller



Udo Schubach



Dr. Wolf Becke



Dr. Michael Pickel

Aufsichtsrat

Wolf-Dieter Baumgartl, Hannover, Vorsitzender,
Vorsitzender des Vorstands des
HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie
V.a.G.

Gerd Kettler, Münster, stellv. Vorsitzender,
Vorsitzender des Vorstands des
LVM Landwirtschaftlicher Versicherungsverein
Münster a.G.

Manfred Bieber, Hannover*

R. Claus Bingemer, Hannover,
ehemaliger Vorsitzender der Vorstände der
Hannover Rückversicherungs-AG,
E+S Rückversicherungs-AG

Dr. Heinrich Dickmann , Burgwedel,
Vorsitzender des Vorstands der
Vereinigte Haftpflichtversicherung V.a.G.

**Arbeitnehmervertreter*

Ass. jur. Tilman Hess, Hannover*

Rolf-Peter Hoenen, Coburg,
Sprecher der Vorstände der
HUK-Coburg Versicherungsgruppe

Dr. Ing. Manfred Mücke, Hamburg,
Vorsitzender der Vorstände der
KRAVAG-SACH Versicherung des
Deutschen Kraftverkehrs VaG,
KRAVAG-LEBEN Versicherungs-
Aktiengesellschaft,
KRAVAG-HOLDING Aktiengesellschaft

Anita Suing-Hoping, Godshorn*

Beirat

Dr. Edo Benedetti, Trient,
Präsident des
ITAS Istituto Trentino-Alto Adige
per Assicurazioni

Wolfgang Bitter, Itzehoe,
Vorsitzender des Vorstands des
Itzehoer Versicherungsverein –
Brandgilde von 1691 VVaG

Dieter Holl, Stuttgart,
Vorsitzender des Vorstands der
Württembergische Gemeinde-Versicherung a.G.

Ernst Köller, Hannover,
Generaldirektor und Vorsitzender des
Vorstands der CONCORDIA Versicherungs-
Gesellschaft a.G.

Dr. Erwin Möller, Hannover,
Mitglied des Vorstands des HDI Haftpflicht-
verband der Deutschen Industrie V.a.G.

Adolf Morsbach, Wedemark,
Ehemaliger Vorsitzender des Vorstands des HDI
Haftpflichtverband der Deutschen
Industrie V.a.G.

Vorstand

Wilhelm Zeller, Burgwedel, Vorsitzender

Herbert K. Haas, Burgwedel

Udo Schubach, Hannover, stellv. Vorsitzender

Dr. Andreas-Peter Hecker, Hannover

Dr. Wolf Becke, Hannover

Dr. Detlef Steiner, Hannover

Jürgen Gräber, Ronnenberg

Dr. Michael Pickel, Köln, stellv. Mitglied
(ab 1.1.2000)

F+S RÜCK: *Der Rückversicherer für Deutschland*





Wer sind wir?

Die E+S Rück blickt auf eine über 75-jährige Geschichte zurück. Konstanten unserer Tradition sind sowohl der Wandel als auch die Fokussierung auf die deutsche Versicherungswirtschaft.

Garantiemittel in Mio. EUR	1999
Gezeichnetes Kapital und Rücklagen	120,3
Genussrechtskapital	40,9
Schwankungsrückstellung u.ä.	275,8
Versicherungstechnische Rückstellungen	2 372,1
Garantiemittel insgesamt	2 809,1

Seit 1966 gehören – neben dem Mehrheitsaktionär Hannover Rück – namhafte deutsche Versicherungsunternehmen zu unseren Aktionären.

Innerhalb des Hannover Rück-Konzerns nehmen wir seit dem 1. Januar 1997 die Rolle des exklusiven Rückversicherers für den deutschen Markt ein.

Unsere Garantiemittel belaufen sich zum 31. Dezember 1999 auf insgesamt 2,8 Mrd. EUR.

Die amerikanischen Rating-Agenturen Standard & Poor's und A.M. Best haben uns das jeweils zweithöchste Rating AA+ ("Very Strong") bzw. A+ ("Superior") zuerkannt.

E+S Rück: Der Rückversicherer für Deutschland

Der deutsche Erstversicherungsmarkt war schon immer ein gänzlich eigenständiger Markt, der sich in seinen Rahmenbedingungen und Gepflogenheiten wesentlich von den Versicherungswirtschaften anderer Länder – innerhalb und außerhalb Europas – unterscheidet.

Die deutsche Schadenversicherung wird besonders vom Kraftfahrtgeschäft bestimmt. Diese Sparte hat sich hierzulande infolge der Deregulierung in kurzer Zeit von einem Stabilitätsfaktor hinzu einer Problemsparte entwickelt. Zur Bewältigung der mit der Gesundung des Markts verbundenen Fragen ist eine besondere Vertrautheit mit den Marktgegebenheiten unabdingbar.

Die Fachwelt geht davon aus, dass dem lange Zeit abgeschotteten und stark reglementierten deut-

schen Versicherungsmarkt eine Reihe von Konsolidierungsmaßnahmen bevorsteht. Weitere Übernahmen und Zusammenschlüsse sind absehbar, und nicht selten können hier Rückversicherer, die die marktspezifischen Besonderheiten kennen, hilfreich sein.

In diesem Umfeld hat sich die E+S Rück als Spezial-Rückversicherer mit Fokus auf Deutschland positioniert. Nicht zuletzt aufgrund der Beziehungen zu unseren Aktionären sind wir mit den Bedürfnissen der deutschen Versicherer besonders vertraut. Aus dieser jahrelangen Zusammenarbeit haben wir eine spezielle Expertise erworben. Durch unsere Einbindung in den Hannover Rück-Konzern verfügen wir außerdem über das notwendige Know-how aus den internationalen Märkten.

Was können Sie von uns erwarten?

Unsere Stärke besteht darin, dass wir individuell und undogmatisch Rückversicherungskonzepte in allen Sparten der Schaden- und Personenversicherung in partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit unseren Kunden entwickeln.

Im Bereich unserer Kernkompetenz geben wir unseren Kunden die bestmögliche Hilfestellung. Wir bieten ihnen maßgeschneiderte Produkte, ausgearbeitet nach ihren Vorgaben, und unterstützen sie bei der (Groß-)Schadenbearbeitung

– insbesondere bei komplizierteren Sachverhalten, wie z. B. der Abwicklung von Personenschäden.

Mit unseren Kunden untersuchen wir gemeinsam die Möglichkeiten des Risikomanagements mit Hilfe unserer bewährten Simulationsmodelle. Die Konzepte des traditionellen Rückversicherungsgeschäfts ergänzen wir bei Bedarf sinnvoll um nicht-traditionelle Lösungen.

Einen fest etablierten Teil unseres Serviceangebots bilden unsere Kundenveranstaltungen. Mit dem Hannover-Forum und der Einrichtung von „runden Tischen“ zu aktuellen Spezialproblemen haben wir für Experten und Praktiker eine Plattform zum Gedankenaustausch geschaffen. Dabei binden wir auch Hochschulen mit ein, um Theorie und Praxis gleichermaßen zu berücksichtigen.



Dietrich Gersky, Karsten Faber

Wir haben uns viel für Sie vorgenommen

Mit der Ausrichtung der E+S Rück als Spezial-Rückversicherer für den deutschen Markt haben wir im Jahr 1997 das Signal gesetzt: der deutsche Markt ist unser alleiniges Betätigungsfeld. Hier wollen wir undogmatisch, allein der kaufmännischen Vernunft folgend, mit unseren Kunden individuelle Konzepte entwickeln.

Wir bieten nicht nur Rückversicherungsschutz, sondern stehen darüber hinaus unseren Kunden auf Wunsch als Berater zur Seite. Hier streben wir an, unsere Expertise und unsere detaillierten Kenntnisse des deutschen Markts noch stärker als Zusatznutzen und Konkurrenzvorteil zur Geltung zu bringen.

Wesentlicher Bestandteil dieser Strategie ist unser Ziel, der Qualitätsführer im deutschen Rückversicherungsgeschäft zu werden. Um dies konsequent umzusetzen, arbeiten wir systematisch an der Verbesserung unserer Qualität und der Weiterentwicklung eines internen Qualitätsmanagements. Dies bedeutet, dass wir unsere Kunden nicht nur durch Worte, sondern auch durch unsere Ausrichtung in den Mittelpunkt unserer Aktivitäten gerückt haben. Wir sind zuversichtlich, so noch nachhaltiger die Bedürfnisse und Problemstellungen unserer Kunden erkennen und zu deren Lösung beitragen zu können.

Antworten auf aktuelle Fragen der Assekuranz

Wir bieten unseren Zedenten die Rückversicherung aller Sparten bis hin zur individuell strukturierten Finanz-Rückversicherung oder der Verbriefung von Versicherungsrisiken. Im Folgenden

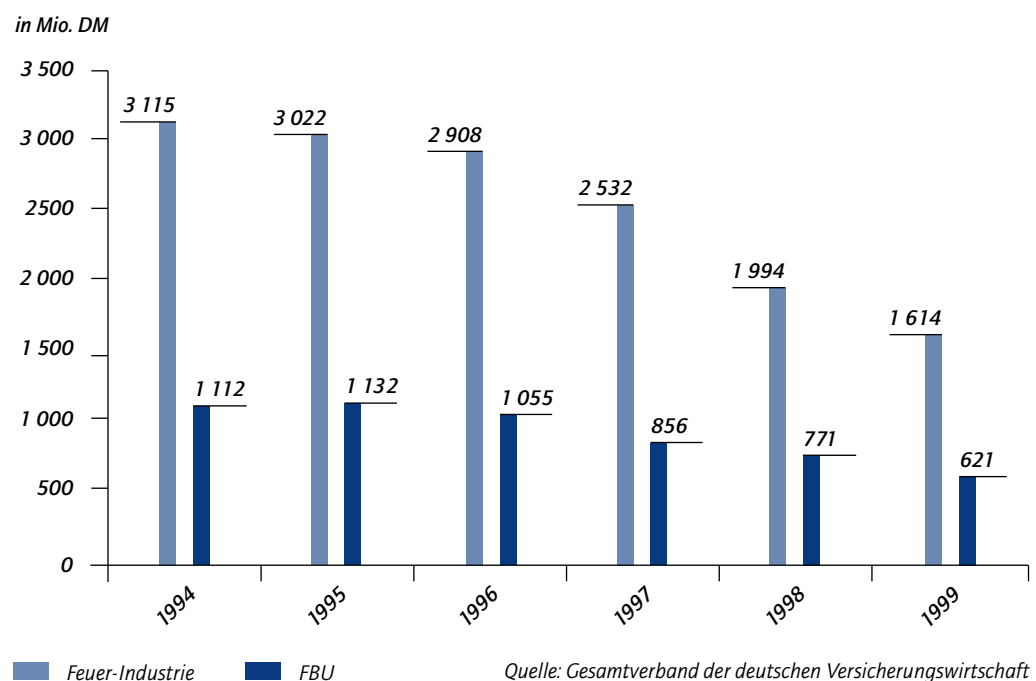
möchten wir auf einige Problemfelder der deutschen Assekuranz eingehen, die uns derzeit besonders wichtig erscheinen.

Feuer-Industrie – ein Marktsegment unter Druck

Im deutschen (Rück-)Versicherungsmarkt zählen die Feuer-Industrie- und Feuer-Betriebsunterbrechungsversicherung (FBU) zu den am höchsten (rück-)versicherten Sparten. Deshalb sind sie für uns von besonderer Bedeutung. Seit jeher fühlt sich die E+S Rück dem industriellen Feuergeschäft besonders verbunden. Gegenwärtig beobachten wir im deutschen Feuergeschäft ein Zusammenwirken aller unheilvollen Kräfte, die einen so genannten unvorteilhaften „weichen“ Markt ausmachen: eine Reduzierung der Prämieinnahmen verbunden mit einer Aushöhung des Bedingungswerks, die wiederum einhergeht mit einer Verschlechterung der Schadensituation. Aus diesem Grund wollen wir in dieser sehr schwierigen Marktverfassung einen Beitrag dazu leisten, diesen Versicherungszweig weiterhin rückversicherbar zu halten. Die dringend notwendige Sanierung des industriellen Feuergeschäfts kann jedoch nur gelingen, wenn alle Marktteilnehmer erkennen, dass die gegenwärtige Preis- und Bedingungssituation nicht länger tragbar ist und spätestens mittelfristig eine spürbare Aufwertung einsetzen muss.

Lassen Sie uns zunächst einen Blick auf die Prämien-seite werfen: Hier befinden sich die Sparten Feuer-Industrie und Feuer-Betriebsunterbrechung seit 1995 auf ständiger Talfahrt. Im Jahr 1999 kam es auf Grund eines Preiswettbewerbs, den man nur noch ruinös nennen kann, zu einer Reduzierung der Prämieinnahmen auf 2,2 Mrd. DM; das sind etwas mehr als 50 % der Beitragseinnahmen des Jahrs 1995. Ein Teil dieses Prämienverfalls lässt sich sicherlich technisch begründen mit der zunehmenden Einführung von Franchisevereinbarungen und den Umbuchungen einiger Teilsparthen in andere Bereiche der Sachversicherung. Ein nicht unerheblicher Betrag resultierte allerdings aus dem allgemeinen Prämienabtrieb. Wir haben damit eine Marktsituation erreicht, in der nur noch kleinere bis mittlere Feuerschäden finanziert werden können; ein Ausgleich von Großschäden, selbst über einen längeren Zeitraum, ist dagegen nicht mehr möglich. Dieser Zustand kann nicht im Interesse unserer Kunden sein, denn er wird zwangsläufig zu einer höheren Kostenbelastung über die Rückversicherung führen, als es ihnen möglich ist, auf der Originalseite einzunehmen.

Prämienentwicklung Feuer-Industrie und Feuer-Betriebsunterbrechung 1994 – 1999



Quelle: Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft (1999 eigene Schätzung)

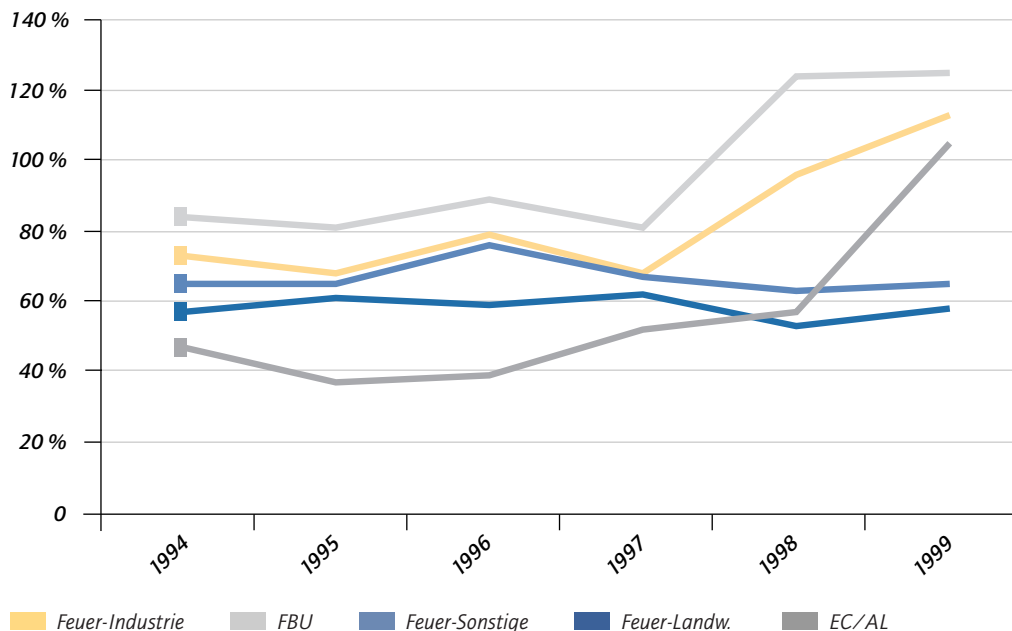
Auch auf der Bedingungsseite ist eine negative Entwicklung feststellbar. Sehr deutlich ist hier ein Trend zu Deckungserweiterungen erkennbar, so dass traditionelle Deckungen auf Basis der Allgemeinen Feuerversicherungsbedingungen immer seltener werden. Neben der im Rahmen der Extended Coverage gewährten Sachgefahrendeckung werden zunehmend Elemente der Technischen Versicherungsbranche sowie der Elektronikversicherung ohne Mehrprämie eingeschlossen.

Außerdem werden in den letzten Jahren immer mehr so genannte Multiline/Multiyear-Produkte nachgefragt – insbesondere von Großunternehmen, teilweise aber auch von mittelständischen Betrieben. Hierbei spielt einerseits der Wunsch nach erhöhter Flexibilität, andererseits der Versuch, „nichttraditionelle“ Risiken abzudecken, eine entscheidende Rolle. Bei allem Verständnis für

das Verlangen der industriellen und gewerblichen Versicherungsnehmer nach einem umfassenden Bilanzschutz betrachten wir diese Entwicklung mit Sorge und Skepsis. Hauptgrund hierfür ist, dass mit der Pauschalisierung des Versicherungsschutzes oftmals eine unzureichende Risikoeinschätzung einhergeht. Mangelnde Transparenz nicht nur für den Versicherer, sondern auch für den Versicherungsnehmer führen spätestens im Schadenfall zu oftmals kontroversen Auffassungen über den Umfang der Deckungen. Ein besonderes Problem in diesem Zusammenhang stellt die Kombination von so genannten lang und kurz abwickelnden Sparten dar. Nur wenn die Spätschadenkomponente der Haftpflichtbereiche bei der Festlegung von Franchise- und Haftungsbegrenzungen eine adäquate Berücksichtigung findet, ist aus unserer Sicht ein akzeptabler Versicherungsschutz möglich.

Schadenentwicklung der Feuersparten 1994 – 1999

in % der gebuchten Bruttoprämie



Quelle: Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft (1999 eigene Schätzung)

Diese angespannte Situation auf der Prämien- und Bedingungsseite wird zusätzlich durch ständig steigende Schadenleistungen verschärft. In den letzten Jahren hat sich die Schadenlast aus

so genannten „Millionenschäden“ auf sehr hohem Niveau stabilisiert. Bei einer Schadenanalyse fallen vorrangig die Betriebsarten Holz, Kunststoff und Papier auf, die schon seit Jahr-

zehnten als äußerst problematisch gelten. Besonders im Jahr 1998 wiesen die Großschäden aus diesen Bereichen ein auffällig hohes Volumen auf. Mit einer Gesamtschadenlast von über einer halben Milliarde Euro trugen diese Betriebsarten ganz entscheidend zum negativen Geschäftsverlauf bei.



Christian Lefebvre, Dr. Matthias Hirschfeld, Ulrich Wallin

In einem solchen Umfeld versteht es sich, dass wir als Rückversicherer keine Kapazität für Konzepte zur Verfügung stellen, die nicht ausgewogen sind und nicht zumindest mittelfristig einen Ertrag versprechen. Jedoch muss es unser Anspruch sein, mit der E+S Rück als Spezial-Rückversicherer für den deutschen Markt mit und für unsere Kunden Lösungen zu suchen, mit denen wir sie auch weiterhin in der Vertragsrückversicherung unterstützen können. Als Beispiel sei an dieser Stelle unser Franchise-Summenexzedent genannt. Darüber hinaus machen wir unseren Zedenten vielfältige Serviceangebote, wie z. B. eine Bestandsauswertung zur optimalen Gestaltung ihrer Rückversicherungsstruktur, bei der wir ihre individuellen bilanziellen Möglichkeiten berücksichtigen.

Im fakultativen Rückversicherungsgeschäft haben wir bereits seit Jahren eine Expertise im Absichern von Einzelrisiken aufgebaut. Darüber hinaus begleiten wir internationale Großpolicen der

deutschen Wirtschaft. Dieses konzeptionelle Wissen, verbunden mit einem individuellen Service sowie umfassender Kapazität auf Grund unserer Einbindung in die fünftgrößte professionelle Rückversicherungsgruppe der Welt stellen wir unseren Zedenten zur Verfügung.

Wir beobachten aufmerksam die Entwicklung der neuen Deckungskonzepte in der Erstversicherung und sehen Möglichkeiten, unsere Zedenten vor allem auf dem Gebiet der Schadenprävention zu unterstützen. Ein Eckpfeiler dieser Strategie ist unsere Schwestergesellschaft, die HST HANNOVER Sicherheitstechnik GmbH (HST). Auf Grund dieser Zusammenarbeit sind wir in der Lage, den Industrie- und Gewerbetunden unter unseren Zedenten einen umfangreichen Service im Bereich des Sicherheitsmanagements zu bieten.

Dieser Unterstützung messen wir eine hohe Bedeutung für die Zukunft bei. Mit steigenden Risikopotenzialen wächst auch das Sicherheitsbedürfnis von Unternehmen. Es setzt sich immer mehr die Erkenntnis durch, dass der Ausgleich finanzieller Schäden durch den Versicherer allein zur Unternehmensabsicherung nicht mehr ausreicht. Vielmehr liegt es im Eigeninteresse des Unternehmens, durch gezielte Sicherheitsmaßnahmen die Risikoexposition zu senken und mögliche Schadenfolgen auf ein verkräftbares Maß zu begrenzen. Neben diesen monetären Aspekten ist auch eine mögliche Schädigung der Unternehmensreputation, die oftmals mit Katastrophenschäden einhergeht, ein nicht zu unterschätzender Faktor, der ebenfalls die Dringlichkeit eines aktiven Risikomanagements deutlich macht.

Dank unserer Zusammenarbeit mit der HST können wir auf über 70 Ingenieure aus verschiedenen Fachrichtungen zurückgreifen, die unseren Kunden dabei helfen, die Risiken zu bewerten, sowie die notwendigen Maßnahmen der Risikominderung, Brandfrüherkennung, Brandbekämpfung und des Brandschutzes einzuleiten.

Wir hoffen, mit den genannten Aktivitäten und Serviceangeboten unseren Kunden eine wirksame Unterstützung in dem gegenwärtig negativen Umfeld des industriellen Feuergeschäfts zu bieten und zumindest einen Beitrag zu leisten, dieses Segment weiterhin (rück-)versicherbar zu gestalten.

Wetter – ein unternehmensbedrohendes Risiko

Im Jahr 1999 fegte zunächst am 4. und 5. Dezember der Sturm „Anatol“ über Deutschland hinweg. Knapp drei Wochen später folgte der noch schwerere Orkan „Lothar“. Durch diesen wurde das Bundesland Baden-Württemberg am heftigsten getroffen – und dort insbesondere das Rheintal. Der versicherte Sachschaden allein in Deutschland liegt deutlich über einer halben Milliarde Euro. Hinzu kommen schwerste Schäden an Infrastruktur und Wald.

Das letzte Jahrzehnt ging damit ähnlich stürmisch zu Ende wie es begonnen hatte. Im Jahr 1990 wurde Nordwesteuropa allein von Ende Januar bis Anfang März von acht Orkanen heimgesucht. „Lothar“ übertraf 1999 diese Sturmserie mit neuen Rekordwerten: Die Wetterstationen registrierten in unseren Breitengraden Windgeschwindigkeiten von teilweise über 180 km/h. Experten halten bei einer noch ungünstigeren Wetterkonstellation Windgeschwindigkeiten von über 300 km/h für möglich.

Mit diesen Erkenntnissen stellt sich im neuen Jahrtausend das Risikomanagement von Versicherungsunternehmen, insbesondere vor dem Hintergrund des Gesetzes zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG), noch



Eberhard Müller

komplexer dar. Das KonTraG beinhaltet erstmalig die gesetzliche Verpflichtung für Unternehmen, alle bestandsgefährdenden Risiken zutreffend zu analysieren und entsprechende Vorsorge zu treffen. Hier nimmt das Wetter einen zentralen Platz ein, da seine Auswirkungen den Erfolg eines Unternehmens entscheidend beeinflussen kann.

Sind Naturereignisse wie „Lothar“ und deren Schadenhöhen vorhersehbar?

Bei der retrospektiven Betrachtung der Sturmergebnisse haben einige Versicherungsunternehmen erkannt, dass ihre Rückversicherungsdeckungen nicht ausreichend waren. Die Gründe hierfür sind vielschichtig: zum einen liegen sie sicherlich darin, dass einige Marktteilnehmer letztmalig im Jahr 1990 ihr Portefeuille grundsätzlich auf Sturmgefährdung hin überprüft haben. Außerdem haben die Zunahme der Bevölkerungs- und Versicherungsdichte sowie der Anstieg der Wertkonzentration, die Deregulierung und der damit einhergehende verschärfte Preis- und Produktwettbewerb die Naturkatastrophenexposition der Versicherungsunternehmen seit 1990 stark verändert.

Die rückblickende Beurteilung der Exponierung durch Inflationierung historischer Schäden und Hochrechnungen der Schadenerwartung anhand des Prämienwachstums eines Portefeuilles erweisen sich somit zunehmend als ungeeignet zur Bestimmung des Rückversicherungsbedarfs und einer objektiven Prämienermittlung. Die im Naturgefahrenbereich erforderliche Kontrolle der geografischen Veränderungen innerhalb eines Portefeuilles sowie die Auswirkungen möglicher, aber bisher nicht eingetretener Extremereignisse sind durch „klassische“ Verfahren kaum adäquat abschätzbar.

Die Meteorologie und Geophysik liefern bereits heute die wissenschaftlichen Erkenntnisse, die zu einer prospektiven Ermittlung der jährlichen Scha-



Volker Döring, Wolfgang Mergard

denerwartung und möglicher Höchstschäden aus Naturgefahren wie Sturm und Erdbeben für ein Portefeuille erforderlich sind.

Das Wetter entscheidet über den Unternehmenserfolg

Neben der bereits angesprochenen Absicherung von Versicherungsbeständen gegen Sturmrisiken gibt es noch Wetterrisiken anderer Art für eine Vielzahl weiterer Wirtschaftszweige. Um nur zwei davon zu nennen: Wird ein Winter milder als erwartet, so sinken die Einnahmen der Energieversorger und wird ein Sommer regnerisch, so bricht der Umsatz von Getränkeherstellern ein.

Die E+S Rück hat im Jahr 1999 ihre Expertise im Naturgefahrenbereich ausgebaut und ein eigenes Modell zur Preisfindung von Wetterderivaten entwickelt. Wetterderivate besichern das Risiko ungünstiger Wetterverhältnisse für jede Art wirt-

Die E+S Rück hat in den letzten Jahren kontinuierlich ihre Expertise auf dem Gebiet der Höchstschadeneinschätzung von Sturmrisiken ausgebaut. Durch den kosteneffizienten Einsatz von wissenschaftlich unterlegten Naturkatastrophen-Simulationsmodellen sind wir in der Lage, die Exponierung unserer Kundenportefeuilles abzuschätzen, die jährlichen Schadenerwartungen zu ermitteln sowie die Auswirkungen von „Worst-Case“-Szenarien zu simulieren. Dies ermöglicht uns, maßgeschneiderte Rückversicherungslösungen für die individuellen Belange jedes Erstversicherers zu entwickeln und anzubieten.

Diesen Service werden wir unseren Kunden verstärkt bei den anstehenden Restrukturierungen ihrer Sturmdeckungen im Zuge der kommenden Vertragserneuerung zur Verfügung stellen. Wir möchten sicherstellen, dass unsere Kunden vor allem dort ihren Rückversicherungsschutz kaufen, wo für ihren Bestand ein nennenswertes Gefahrenpotenzial besteht. Unsere Analyse beinhaltet selbstverständlich auch die Einschätzung des höchstmöglichen Selbstbehalts, den unsere Kunden ohne Existenzbedrohung tragen können.

schaftlichen Handelns. Dieses Modell, das zunächst für den US-Markt konzipiert wurde, wird zurzeit auf Grund des zu erwartenden Potenzials des „Wettermarkts“ auch auf europäische Länder ausgeweitet. Es basiert auf den Datenbanken relevanter Wetterstationen und verbindet statistische Methoden mit aktuellen meteorologischen Erkenntnissen und Wettertrends.

Mit dieser Entwicklung bereiten wir uns auf das zu erwartende Wachstum in diesem Segment vor und erweitern unsere Expertise als Basis eines qualitativ hochwertigen Beratungsservices für unsere Erstversicherungskunden.

Autoversicherung in Deutschland – auch für den Rückversicherer ein schwieriges Feld

Gemessen am Prämienvolumen ist das Gewicht des Kraftfahrtgeschäfts in Deutschland nach wie vor groß: mit Prämieinnahmen von annähernd 20 Mrd. EUR im Jahre 1999 entfallen rund 42 % des gesamten Schaden- und Unfallversicherungsgeschäfts auf die Kraftfahrtsparte. Wurde in früheren Jahren die Ertragskraft des Kraftfahrtgeschäfts gerühmt, so hat sich dieser Zweig innerhalb weniger Jahre in eine Problemsparte verwandelt. Wir wollen in diesem Abschnitt zunächst die Brisanz der aktuellen Lage darstellen und dann einen Blick in die Zukunft werfen. Unser Ziel ist es, aufzuzeigen, welche Möglichkeiten und Chancen in dieser Sparte bestehen und wie wir hierbei unsere Kunden unterstützen können.

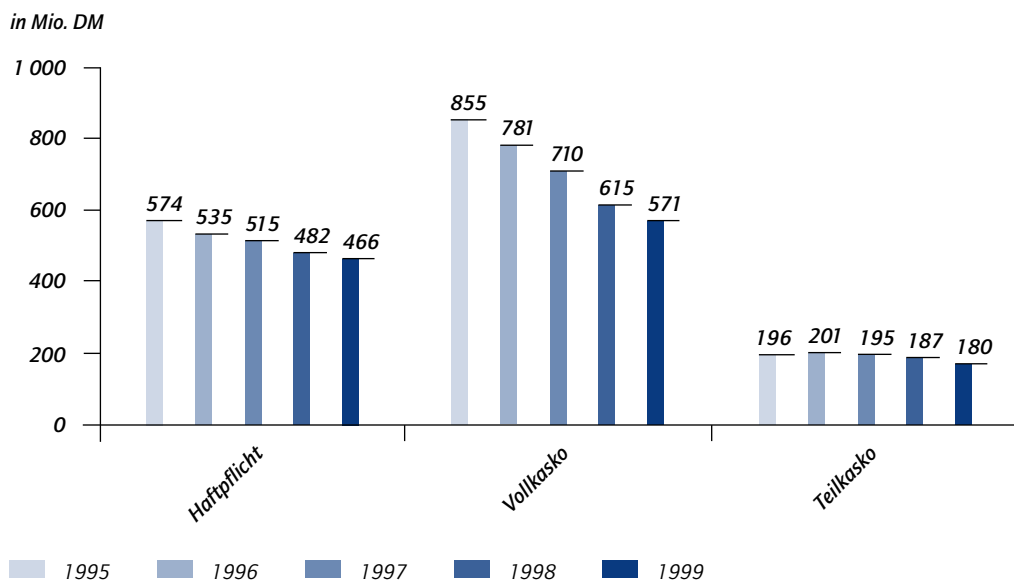
Blicken wir zunächst in die Vergangenheit. Das deutsche Kraftfahrtgeschäft war lange Zeit vollständig durch das Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen reglementiert. Dies bedeutete, dass Tarife nach vorgegebener Struktur gestaltet werden mussten und Beitragserhöhungen im Einklang mit dem gesamten Markt recht einfach durchsetzbar waren. Diese Lage änderte sich dramatisch nach der vollständigen Deregulierung des deutschen Markts im Jahr 1994. Die Freigabe des Kraftfahrtmarkts führte zu einem nicht vorhersehbaren Wettbewerb,



Martin Wethkamp, Willi Braun, Andreas Kelb

hauptsächlich in Form von Rabatten – oftmals im Zusammenspiel mit unzureichenden Basiskalkulationen. Diese Entwicklung wirkte sich besonders in den Teilsparten Haftpflicht und Vollkasko aus, was sehr anschaulich an der Reduzierung der Durchschnittsprämie ablesbar ist.

Talfahrt der Durchschnittsprämien in Kraftfahrzeug-Haftpflicht, -Vollkasko und -Teilkasko 1995 – 1999

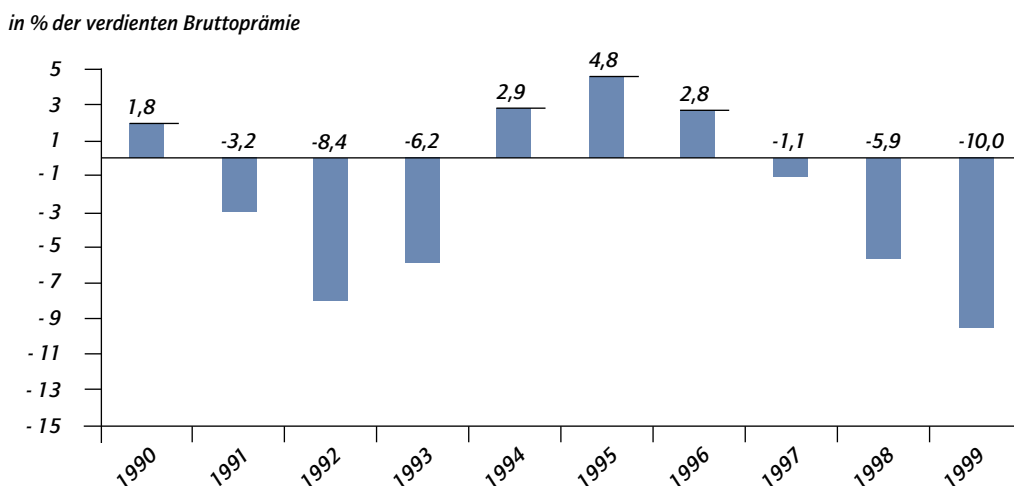


Quelle: Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft (1999 eigene Schätzung)

Vordiesem Hintergrund musste eine Verschlechterung der versicherungstechnischen Ergebnisse unabwendbar eintreten. Einen ersten Einblick in den Verfall der Ertragslage liefern die Kalenderjahregebnisse des letzten 10-Jahres-Zeitraums. Hier zeigt sich, dass sich die Ergebnis-

situation ab 1995 – dem Jahr, in dem die Deregulierung des Markts erste Effekte zeigte – in deutlichen Schritten verschlechterte. Lediglich die Reduzierung der Schadenhäufigkeit, die bis zum Jahr 1998 zu beobachten war, sorgte für eine gewisse Milderung des negativen Trends.

Versicherungstechnische Ergebnisse Kraftfahrt gesamt in den Kalenderjahren 1990 – 1999



Quelle: Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft (1999 eigene Schätzung)

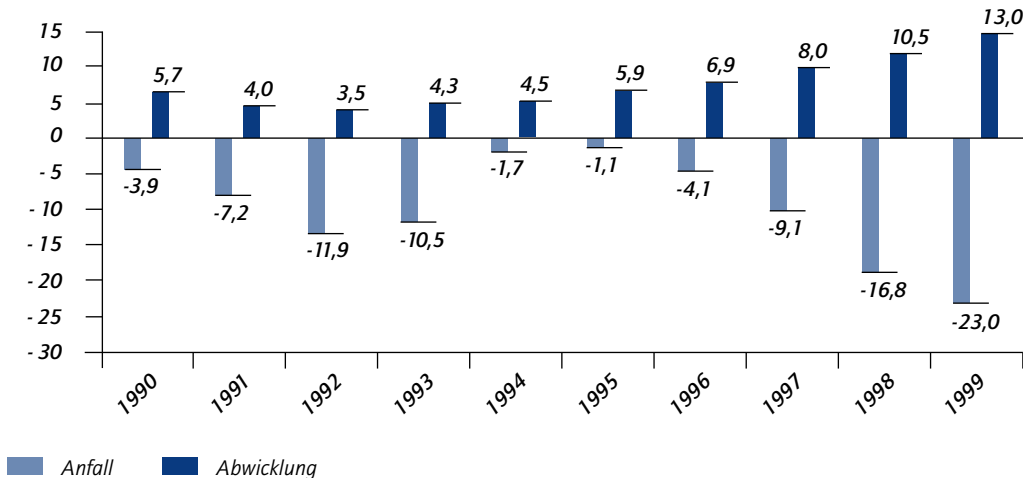
Allerdings würde eine alleinige Betrachtung der Kalenderjahregebnisse zu dem Schluss verleiten, dass eine grundlegende Verschlechterung in den letzten Jahren nicht eingetreten sei: das Kalenderjahr 1992 (noch im regulierten Markt) ist nach den reinen Kalenderjahrauswertungen mit minus 8,4 % verlustreicher als das Jahr 1998, das lediglich ein Minus von 5,9 % aufweist.

Entscheidender für die Bewertung der Ergebnisqualität ist die Aufteilung des Kalenderjahregebnisses: Die eine Komponente bildet das Ergebnis des Anfalljahrs (d. h. der Saldo aus

Beitragseinnahmen eines Geschäftsjahrs abzüglich der Vertriebs- und Verwaltungskosten sowie des gesamten Schadenaufwands für Versicherungsfälle, die in diesem Geschäftsjahr angefallen sind, gleichgültig, über wie viele Jahre in der Zukunft diese Versicherungsfälle endgültig reguliert werden). Als zweite Komponente kommt die Abwicklung der Rückstellungen für die Schadenfälle älterer Anfalljahre hinzu. Erst bei dieser Betrachtungsweise – die aus Rückversicherungssicht immer angewendet wird – zeigt sich die wahre „Ergebnisqualität“ des gezeichneten Geschäfts.

Versicherungstechnische Ergebnisse Kraftfahrt gesamt in den Kalenderjahren 1990 – 1999 Anfalljahreergebnis vs. Abwicklungsergebnis

in % der verdienten Bruttoprämie



Quelle: Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft (1999 eigene Schätzung)

Damit wird deutlich, dass die Jahre 1998 und 1999 wesentlich verlustreicher waren als die Jahre 1992 und 1993, die in der reinen Kalenderjahrbetrachtung (siehe oben) noch vergleichbar erschienen. Weiterhin ist erkennbar, dass speziell aus den beiden jüngsten Anfalljahren für die Gesamtheit der deutschen Autoversicherer geradezu dramatische Verluste entstanden sind. Dies wird auch unter Hinzurechnung der zu erwartenden Abwicklungsgewinne und der nichtversicherungstechnischen Erträge nicht kompensiert.

Wichtig ist darüber hinaus eine differenzierte Betrachtung nach Teilsparten: Hier zeigt sich, dass

das Kraftfahrzeug-Haftpflichtgeschäft nach der Deregulierung am deutlichsten ins Minus abgerutscht ist. Im Gegensatz dazu hatte die Teilsparte Vollkasko trotz der deutlichen Reduzierung der Durchschnittsbeiträge im Jahr 1998 noch einen versicherungstechnischen Gewinn erwirtschaftet. Erst im Kalenderjahr 1999 weist auch die Vollkaskosparte einen Verlust in der Größenordnung von 250 Mio. EUR aus. Erfreulicher ist hingegen der Teilkaskobereich, der zwar ebenfalls einen negativen Ergebnistrend zeigt, aber im Jahr 1999 noch einen positiven Deckungsbeitrag lieferte.

Aus diesen Marktentwicklungen hat die E+S Rück zahlreiche Konsequenzen gezogen. Für unser reines Rückversicherungsgeschäft gilt:

- Bei den proportionalen Verträgen, für die weitgehend das Prinzip der Schicksalsteilung mit unseren Zedenten gilt, haben wir seit der Freigabe der Tarife im Jahr 1994 eine selektive Zeichnungspolitik verfolgt. Wir akzeptieren proportionales Geschäft nur, wenn zumindest mittelfristig für uns als Rückversicherer ein auskömmliches Ergebnis zu erwarten ist. Diese Zeichnungspolitik hat uns vor vermeidbaren Verlusten geschützt.



Silke Sehm, Henning Ludolphs

- Das nichtproportionale Geschäft, bei dem der Rückversicherer nur die Großschäden übernimmt und die Rückversicherungsprämie grundsätzlich unabhängig von den Originalbeiträgen festgesetzt wird, ist auf Grund dieser Abkoppelung in der aktuellen Marktsituation weniger problematisch. Gleichwohl beteiligen wir uns auch hier nur dann, wenn risikogerechte Konditionen vorliegen.

Angesichts des zurzeit schwierigen Umfelds sieht die E+S Rück ihren Auftrag vor allem darin, ihren Kunden in den Problemsparten des Kraftfahrtgeschäfts beratend zur Seite zu stehen.

Lassen Sie uns nun einen Blick darauf werfen, wie und wo wir unseren Kunden behilflich sein können.

Im Erstversicherungsbereich wird die immer stärker zunehmende Nutzung des Internets insbesondere die Zukunft der Vertriebswege bestimmen. Dies gilt hauptsächlich für den Bereich der Standardprodukte, wie beispielsweise das Kraftfahrtgeschäft. Unseren Kunden bieten wir deshalb zunächst einmal einen Gedankenaustausch an, um zu erörtern, was diese veränderte Situation für sie bedeutet. Konkret geht es um die Fragen, wie ein Internetkonzept gestaltet werden kann und welche Maßnahmen helfen können, die Möglichkeiten dieses neuen Mediums zu nutzen. Eine solche Beratung kann besonders für kleinere und mittlere Versicherer, die zum Teil noch keinen Internetauftritt haben, eine wertvolle Hilfestellung sein.

Eine wirksame Marktpräsenz ist aber nur die Grundvoraussetzung für die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit. Eine immer größere Bedeutung wird der zielgerichteten Segmentierung der Portefeuilles zukommen. Dies bedeutet: Ein Versicherer muss seine Kundenstruktur kennen, Zielgruppen identifizieren und seine Produktpalette unter Profitabilitätskriterien auf diese ausrichten. Hierbei steht die Frage der richtigen Tarifstrukturierung im Mittelpunkt.

In Zusammenarbeit mit unseren Kunden prognostizieren wir deshalb die Auswirkungen von Tarifänderungen auf ihren Bestand und ihre Ergebnissituation; gegebenenfalls leisten wir auch Hilfestellung bei der Entwicklung neuer Produkte. Wir lassen unsere Kunden nach der Beratung nicht allein – wenn sie es wünschen, unterstützen wir sie auch bei der anschließenden Umsetzung.

Für die Beratung und die Umsetzung von Produktentwicklungen und Tarifierungen haben wir ein schlagkräftiges Team gebildet. Es besteht aus Mitarbeitern, die neben einer fundierten mathematisch-statistischen Ausbildung auch entsprechende Erfahrungen bei einem Erstversicherer erworben haben. Wenn es angebracht ist, arbeiten wir auch gezielt mit Beratungsunternehmen zusammen, die sich insbesondere in der

Kraftfahrtsparte als fundierte Experten bewiesen haben.

Ein weiteres Feld unseres Services ist die Schadenbearbeitung. Für unsere Kunden, aber auch für uns als Rückversicherer, werden die Personenschäden immer bedeutender. Hier bieten

wir unseren Kunden ein umfassendes Schadenmanagement an, verbunden mit einer möglichst frühen und realistischen Bewertung der einzelnen Schäden. Hierzu haben wir innerhalb unseres Unternehmens einen Stab von Fachärzten gebildet, der eng mit einer Vielzahl von Unfall- und Rehabilitationskliniken zusammenarbeitet.

Versicherungsmedizin – die Umsetzung medizinischer Erkenntnisse fördert die Schadenbearbeitung und die Produktentwicklung

Unsere heutige Welt ist geprägt vom ständigen Fortschritt. Komplexere Sachverhalte erfordern immer ausgereifere Konzepte. Waren früher fachspezifische Kenntnisse ausreichend, sind heutzutage Lösungen gefragt, die Expertisen aus verschiedenen Fachgebieten vereinen und zu einem Konzept zusammenfassen. Dies gilt auch – oder vielleicht sogar besonders – für die Versicherungswirtschaft. Eine Form des übergreifenden Ansatzes ist die Verbindung versicherungstechnischen Wissens mit medizinischen Fachkenntnissen. Hierzu hat die E+S Rück bereits vor einigen

Jahren ein Team aus hochqualifizierten Medizinern und Haftpflichtexperten gebildet, dessen Aufgabe es ist, Schnittstellenfragen aus beiden Bereichen aufzugreifen.

Unser Hauptaugenmerk liegt dabei neben der Unterstützung innerhalb der klassischen Berührungspunkte zwischen Versicherungstechnik und Medizin in einer computergestützten Bewältigung des Personenschadens.

Heilwesen-Haftpflichtversicherung

Ein Betätigungsfeld für die Symbiose zwischen Versicherungstechnik und Medizin ist die Heilwesen-Haftpflichtversicherung. Der Schadenaufwand dieser Versicherungsform ist in den letzten Jahren bzw. Jahrzehnten permanent angestiegen. Dies resultiert zum einen aus einer erhöhten Anzahl von Haftpflichtansprüchen und zum anderen aus einem Anstieg der jeweiligen Schadenersatzsummen.

Um dieser Entwicklung entgegenzutreten, bietet die E+S Rück ihre Unterstützung – besonders für den Bereich der risikoträchtigen Krankenhäuser, aus dem ein Großteil der Schadenbelastung stammt – in Form eines Risikomanagements an. Ziel ist es, über eine Identifizierung von Gefährdungspotenzialen und anschließender Gegensteuerung eine Verminderung der Schadenquellen zu erwirken. Dies würde nicht nur zu einer Schadenreduktion in den Krankenhäusern führen, sondern ebenfalls unsere Kunden, die Versicherer der Krankenhäuser, entscheidend entlasten.

Innerhalb einer Risikoanalyse ist es der Regelfall, dass unsere medizinischen Experten die Krankenhäuser oder Pflegeheime vor Ort besuchen und zunächst die Schadenfälle der Vergangenheit analysieren. Anschließend wird schwerpunktmäßig das aktuelle Leistungsspektrum auf Risikopotenziale untersucht. Unsere Erfahrungen zeigen, dass sich Risiken unter anderem aus dem Bereich der Organisation der Patientenversorgung, z. B. einer nicht ausreichenden Verfügbarkeit von Fachärzten, sowie einer mangelhaften Dokumentation von Behandlungsergebnissen und Krankheitsverläufen ergeben. Weiterhin stellt die unzureichende Patientenaufklärung, die beispielsweise im Fall einer ungenügenden Information über die Risiken einer Operationen zu Schadenersatzansprüchen führen kann, ein beachtliches Risikopotenzial dar.

Nach erfolgter Identifikation der Risikopotenziale beraten wir unsere Kunden auch bei der Beseitigung bzw. Eingrenzung festgestellter Schwachstellen. Hauptkomponenten unseres

Serviceangebots sind zunächst die so genannten „Expertengespräche“. Hierbei gehen unsere medizinischen Fachkräfte wiederum in die Krankenhäuser und diskutieren mit den Verantwortlichen konkrete Maßnahmen zur Sicherstellung einer leitlinienorientierten medizinischen Behandlung. Weiterhin bieten wir unsere Unterstützung beim Aufbau eines Ereignismeldesystems an. Dieses zielt darauf ab, alle nicht routinemäßigen Ereignisse in einem Krankenhaus zu erfassen und somit sowohl diesem als auch den Versicherern frühzeitige Informationen zukommen zu lassen, um eine zeitnahe Schadeneinschätzung und Reaktion zu ermöglichen. Ein derartiges System stellt auch die Basis für eine fundierte Analyse aufgetretener Schadenfälle dar.

Neben den genannten Maßnahmen zur Verbesserung der Schadensituation in den Krankenhäusern unterstützt die E+S Rück ihre Kunden mit Serviceangeboten, die direkt auf sie ausgerichtet sind. In diesem Zusammenhang bieten wir eine neue, selbstentwickelte Quotierungsmethode, die nicht mehr die bisher übliche strukturorientierte Bettenprämie in den Vordergrund stellt. Vielmehr wird ein prozess- und ergebnisorientiertes Bewertungssystem herangezogen, das die von einem Krankenhaus erbrachten Leistungen sowie deren Risikoträchtigkeit in der Tarifierung mit einbezieht. Die

Informationstechnologie und Schadenmanagement

Die Bearbeitung von Personenschäden wird in absehbarer Zeit durch den Einsatz der Informationstechnologie einen grundlegenden Wandel erfahren. Zeitaufwendige Expertisen zur Klärung medizinischer Sachverhalte und haftungsrechtlicher Fragen werden der Vergangenheit angehören. Der kostentreibende Faktor der Vergangenheit – nämlich die Zeit zwischen Schadenereignis und Abwicklung – wird durch Informationsnetze und Expertensysteme aufgehoben. Besonders Informationsnetze bieten verzögerungsfreien Zugang zu allen schadenrelevanten Daten. Hierzu gehören sowohl Bewertungssysteme als auch die Detailinformationen des Einzelschadenvorgangs.

Die E+S Rück baut durch ihre medizinischen Experten Systeme zur Schadenbearbeitung auf.

Grundlage unseres Angebots ist eine zeitgemäße Versicherungspolice, die eine Begrenzung der Nachhaftung für eingetretene aber noch nicht gemeldete Versicherungsfälle vorsieht. Wir schlagen deshalb eine zeitlich begrenzte Schadenanmeldefrist nach Ablauf des Versicherungszeitraums vor.

Darüber hinaus unterstützen wir unsere Kunden bei einem effektiven Schadenmanagement. Mit unserer medizinischen Expertise helfen wir zunächst in der Sachverhaltsaufklärung, um einen Schadenfall inhaltlich exakt bestimmen zu können. Zusätzlich erstellen wir eine Prognose zu Auswirkungen des Schadens, die sich auf den Schweregrad einer Behinderung, die Restlebenserwartung oder auch die Abschätzung von Schmerzensgeldansprüchen bezieht. Diese Faktoren sind entscheidende Grundvoraussetzungen, die es unseren Kunden ermöglichen, eine angemessene Reservierung vorzunehmen. Aus den gewonnenen Erkenntnissen erarbeiten wir weiterhin Empfehlungen zur Intervention, die sich auf Maßnahmen beziehen, die zur Verringerung des Schadens durchgeführt werden können. Beispielhaft ist hier eine neurologische Frühförderung bei Geburtsschädigungen zu nennen. Schließlich bieten wir unseren Kunden auch Unterstützung bei Schlichtungs- oder Gerichtsverfahren.

Diese Systeme setzen sowohl auf der Ebene der Schweregradbestimmung als auch des Workflows und der Kostenquantifizierung an.

Im Bereich des Workflows können wir durch ein Computermodul den Invaliditätsgrad bei Unfallverletzungen automatisch bewerten. Dieses System passt sich automatisch der Qualität der Informationslage an. So werden z. B. bei einer ungenau benannten Fraktur des Oberschenkels größere Bandbreiten des Invaliditätsgrads angegeben als bei einer genauen Bezeichnung wie z. B. einer „pertrochantären Schenkelhalsfraktur“.

Die berufliche Rehabilitation nach einem schweren Unfallschaden ist eine kostenintensive Maßnahme, die möglichst immer zum Erfolg führen

sollte. Der Erfolg ist hierbei die dauerhafte Wiederaufnahme der beruflichen Tätigkeit. Trotz zahlreicher Serviceangebote von Berufsförderungswerken und Rehabilitationseinrichtungen gibt es noch zu viele Misserfolge. Wir haben daher ein System konzipiert, das mittels der Verknüpfung versicherungstechnischer und medizinischer Daten Hilfestellungen bei der Bestimmung der Erfolgsaussichten im Bereich der beruflichen Rehabilitation bietet. Unter Einbeziehung von

Produktpartnerschaft

In zunehmendem Maß ist die Produktlandschaft in der Unfallversicherung durch Innovationen bestimmt, die vor einigen Jahren noch unvorstellbar waren. Längst sind die Grenzen der herkömmlichen Unfalldefinition überschritten und der Deckungsumfang dieser Policen wurde wesentlich ausgeweitet. Um bei diesem Wandel Schritt zu halten, müssen die Marktteilnehmer sichere Rechnungsgrundlagen, Risikoschutz und bearbeitungstechnische Unterstützung erfahren.

Bedeutende Produktinnovationen sind mit neuen medizinischen Risiken behaftet. Hierzu gehört z. B. die Kinderinvaliditätszusatzversiche-

Faktoren wie z. B. der Invaliditätsdauer sowie des Alters und etwaiger Begleiterkrankungen ist dieses selbstlernende Computersystem in der Lage, die prozentuale Erfolgswahrscheinlichkeit einer Rehabilitation zu ermitteln. Als Nebeneffekt bietet dieses System bereits im frühesten Stadium der Schadenentwicklung eine Prognose für den langfristigen Verlauf.

rung. Wir haben für diese Versicherung nicht nur medizinisch abgeleitete Rechnungsgrundlagen, sondern auch ein Expertensystem zur Risikoprüfung entwickelt. In der Vergangenheit war eine medizinische Risikoprüfung in der Unfallversicherung im kaum nennenswerten Umfang nötig. Dies gilt für die Kinderinvaliditätsabsicherung nicht mehr. Um unseren Kunden den Aufbau einer eigenen kostspieligen Risikoprüfung zu ersparen, bieten wir im Rahmen der Produktpartnerschaft unser Prüfsystem "MÉRICA" an.

Kredit und Kautio – Wir sprechen die Sprache unserer Kunden

Bei unseren Rückversicherungskunden in der Sparte „Kredit“ handelt es sich um Spezialgesellschaften – gering an Zahl, aber groß an Bedeutung. In der Sparte „Kautio“ versichern wir zudem Kompositgesellschaften, die diese Sparte ebenfalls betreiben. Es ist unser Bestreben, unseren Partnern in diesem besonders konjunkturabhängigen Geschäftsfeld ein berechenbarer, zuverlässiger, aber auch flexibler Rückversicherer zu sein. Dabei kommt uns zugute, dass die meisten unserer Mitarbeiter Erstversicherungspraxis haben und somit ihr Geschäft aus erster Hand kennen.

Die Sparten „Kredit und Kautio“ und „Politisches Risiko“ betreiben wir in einer weltweit verantwortlichen Spezialabteilung in Zusammenarbeit mit der Hannover Rück. Dadurch sind wir in der Lage, unsere deutschen Zedenten bei ihren Internationalisierungsaktivitäten zu begleiten. Zeichnungsentscheidungen werden insoweit auch vor

dem Hintergrund der weltweiten Gruppeninteressen der deutschen Kunden getroffen, um so der globalen Konzentration Rechnung zu tragen. Zugleich erleichtert unsere internationale Erfahrung erheblich die Betreuung unserer Zedenten bei der Einführung internationaler Deckungselemente in die eher traditionelle Produktpalette des deutschen Markts.

Als Beispiel kann die Aufnahme der Deckung politischer Risiken in der Ausfuhrkreditversicherung genannt werden. War der Versicherungsnehmer bisher nur gegen das so genannte „Kommerzielle Risiko“, also den Forderungsausfall aus rein wirtschaftlichen Gründen, geschützt, erhält er als Exporteur jetzt auch Entschädigung, wenn sein ausländischer Kunde zwar bezahlen will, dies aber aus politischen Gründen nicht kann (z. B. Konvertierungs- oder Transferrisiko). Durch unsere 20-jährige Erfahrung auf diesem Gebiet sind

wir als einer der wenigen Rückversicherer in der Lage, unsere Kunden intensiv zu unterstützen, indem wir z. B. Deckungstatbestände definiert, Policenwortlaute formuliert und insbesondere Länderkategorien nach Bonitätsklassen gruppiert haben.



Jan Müller, Pia Lehto, Dr. Werner Jäger

Der deutsche Markt wird durch die Einbindung unserer deutschen Kredit- und Kautionsversicherer in globale Gruppierungen, aber auch auf Grund zunehmender Präsenz ausländischer Anbieter immer internationaler. Dies hat dazu geführt, dass aus Harmonisierungs- und Wettbewerbsgründen zunehmend Deckungserweiterungen in die deutsche Produktpalette Eingang fanden, die im Ausland bereits wesentlich stärker verbreitet sind. Dazu gehören beispielsweise der so genannte „protracted default“ (bloßer Nichtzahlungstatbestand ohne formelle Insolvenz) sowie die „Stop-loss-Police“ (Katastrophendeckung).

Ein besonderes Ereignis für die Kredit- und Kautionsversicherung im Berichtsjahr war das Inkrafttreten der Insolvenzrechtsreform. Der Insolvenz wird nun ein Sanierungsverfahren vorgeschaltet. Damit sollen Unternehmensliquidationen seltener werden, was das Ausmaß insolvenzbedingter Kreditausfälle vermindern könnte. Außerdem haben auch die Gläubiger und die Lieferanten

zur Sanierung beizutragen; ihre Rechte werden beschnitten und die des Insolvenzverwalters gestärkt. Es liegen allerdings noch keine nennenswerten Erfahrungen vor, die es erlauben, die Auswirkungen auf die Kredit- und Kautionsversicherung zuverlässig zu beurteilen.

Die Zukunftsperspektiven der traditionellen Produktpalette der deutschen Kredit- und Kautionsversicherer beurteilen wir unter Wachstums- und Ertragsgesichtspunkten durchaus zuversichtlich. Allerdings wird es infolge der Globalisierung und Harmonisierung von Märkten, Anbietern und Produkten immer unangemessener, von einem „deutschen Markt“ zu sprechen – es handelt sich vielmehr um einen europäischen, ja Weltmarkt.

Dies schließt nicht aus, dass aus nationalen Gegebenheiten neuer Absicherungsbedarf entsteht. Beispielsweise ist die Branche auf der Suche nach Lösungsmöglichkeiten für die Absicherung der Ansprüche von Arbeitnehmern aus Vorruhestands- oder Arbeitszeitregelungen gegen die Insolvenz des Schuldnerunternehmens; allerdings liegen bisher noch keine durchschlagenden Erfolge vor.

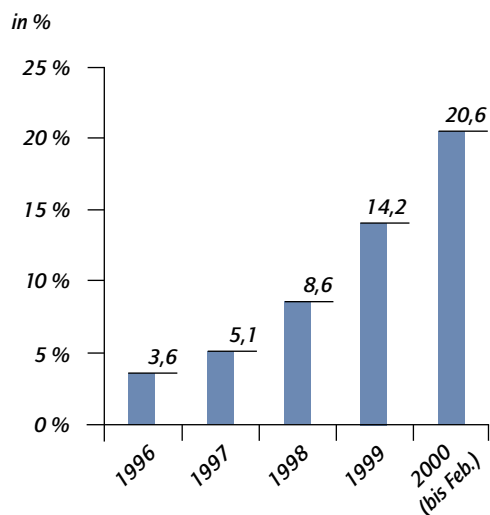
Auch aus der elektronischen Entwicklung (Verkäufe über das Internet von Unternehmen an Unternehmen – gegebenenfalls aber auch an den Endverbraucher) ergeben sich künftige Geschäftsansätze, deren Einflüsse wir beobachten.

Neben der traditionellen Produktpalette bietet die E+S Rück ihren Kunden Unterstützung an bei der Entwicklung sowie Deckung von neuen Produkten und Sonderlösungen. Wir haben uns darauf eingestellt, dass im Zuge des Zusammenwachsens von Versicherungs- und Kapitalmärkten die Nachfrage nach Rückversicherungslösungen für kapitalmarktorientierte Produkte wie Forderungsverbriefungen (Securitisations) oder Kreditderivate an Bedeutung gewinnen wird. An ersten Pilot-Transaktionen haben wir uns bereits beteiligt.

Lebensrückversicherung – neue Herausforderungen verlangen innovative Lösungen

Unsere Kunden in der Lebensrückversicherung sind vorwiegend unsere Aktionäre und Schwestergesellschaften sowie einige weitere Unternehmen, die sich insbesondere durch Innovationsfreude

Der deutsche Lebensversicherungsmarkt: Marktanteil der Fondsgebundenen Lebensversicherungen am Neuzugang 1996 – 2000



Quelle: Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft

auszeichnen. Unsere bewährte Philosophie ist es, in erster Linie unseren Bestandskunden ein zuverlässiger und zugleich innovativer Partner zu sein. Darüber hinaus streben wir einen kontrollierten Aufbau neuer Kundenverbindungen an.

In der Lebensrückversicherung positioniert sich die E+S Rück traditionell im Bereich der Vorfinanzierung von Abschlussprovisionen, die unsere Kunden an ihre Vermittler zahlen. Zur Deckung dieser Abschlussaufwände sind in den Versicherungsprämien zwar entsprechende Zuschläge enthalten, sie fließen aber nur sehr langsam an den Erstversicherer zurück, weil sie in der Regel über die gesamte Vertragslaufzeit verteilt sind. Stark expandierende Erstversicherer, vor allem aber Neugründungen, können bei der erforderlichen Vorfinanzierung schnell an ihre finanziellen Grenzen stoßen. Zur Bereitstellung der erforderlichen

Mittel haben wir spezielle, auf die Bedürfnisse unserer Kunden ausgerichtete Rückversicherungslösungen entwickelt, die sich insbesondere durch hohe Transparenz auszeichnen.

Darüber hinaus ist die Fondsgebundene Lebensversicherung dank ihres starken Marktwachstums zu einer wesentlichen Neugeschäftsquelle für die E+S Rück geworden. In diesem Segment entsteht ein im Vergleich zu traditionellen Policen erhöhter Liquiditätsbedarf, da die volle Kapitalunterlegung von Reserven erforderlich ist; damit auch ein erhöhter Rückversicherungsbedarf, den wir durch entsprechende Lösungen gewährleisten.

Neben unserer Positionierung als Finanzierungsrückversicherer tritt zunehmend die Entwicklung von Erstversicherungsprodukten in den Vordergrund unserer Aktivitäten, die wir zusammen mit unseren Kunden im Sinne einer Produktpartnerschaft durchführen. Dabei bringen wir nicht nur die internationalen Erfahrungen und das Know-how des Hannover Life Re-Verbunds ein, sondern auch unser spezifisches Wissen im Bereich der Medizinstatistik und Epidemiologie. Mit diesen Kenntnissen können sowohl neuartige Versiche-



Dr. Rüdiger Mehl, Dr. Nicola-Alexander Sittaro, Mathias Schröder, Jens Blohm

rungsdeckungen konzipiert, als auch bestehende Produkte erweitert werden.

Im Jahre 1999 wurde beispielsweise eine Kinderinvaliditätszusatzversicherung eingeführt. Hierbei handelt es sich um eine Zusatzpolice zur Lebens- oder Unfallversicherung, die auch im Fall schwerer Erkrankungen – wie z. B. Kinderlähmung oder Gehirnhautentzündung – Leistungen erbringt. So können alterstypische Erkrankungen, die zu dauerhaften gesundheitlichen Beeinträchtigungen führen, abgesichert werden.

E+S Rück – Veranstaltungen mit und für unsere Kunden

Die E+S Rück versteht sich nicht nur als Risikoträger, sondern auch als ein Unternehmen, das sein Wissen an die Kunden weitergibt und damit die Zukunft aktiv mitgestaltet.



*Nina Janßen, Christian Simonis, Sana Villerusha, Nils Mortensen
Solisten und Dirigent vor dem Examenskonzert am 4. Juni 1999*

Ein Bestandteil dieser Ausrichtung ist das Hannover-Forum, zu dem wir seit 1990 Geschäftspartner, Kunden und Spezialisten nach Hannover einladen und einen Gedankenaustausch zu wichtigen Themen des Versicherungsgeschäfts

Ein weiteres Beispiel aus diesem Bereich sind Rentenprodukte für spezielle Zielgruppen, wie z. B. Raucher. Bei diesen Rentenversicherungen zahlen Versicherte, deren Sterblichkeit erwartungsgemäß über dem Durchschnitt liegt, entsprechend geringere Prämien. Wir glauben, dass solche innovativen Produkte auch in Deutschland erfolgreich vermarktet werden können. Mit unseren internationalen Erfahrungen sind wir hervorragend gerüstet, solche Markteinführungen zu unterstützen.

ermöglichen. Das Berichtsjahr stand unter dem Motto „K-Versicherung – eine Sparte im Chaos“. Namhafte externe Wissenschaftler und Experten sowohl von außerhalb als auch aus dem eigenen Haus berichteten über die Aspekte der Personenschadenregulierung und gaben einen Ausblick auf zukünftige Entwicklungen der Kraftfahrtsparte. Auf dem diesjährigen Hannover-Forum werden wir – in Analogie zum Motto der in Hannover stattfindenden Weltausstellung „EXPO 2000“ – das Thema Mensch-Natur-Technik in den Vordergrund stellen. Zu jedem der Ausstellungsschwerpunkte veranstalten wir ein zweitägiges Seminar – wiederum in Zusammenarbeit mit renommierten Experten.

Neben dem Hannover-Forum hat die E+S Rück eine Reihe von Seminaren für kleinere Teilnehmerkreise entwickelt, die zumeist in Form eines „runden Tisches“ durchgeführt werden. Bei diesen Kundenveranstaltungen stellen Praktiker ausgewählte Problemfelder dar und erarbeiten gemeinsam mit den Seminarteilnehmern Lösungen. In die Diskussion werden häufig auch Wissenschaftler und Hochschulen mit einbezogen. Im Jahr 1999 haben wir uns in zwei Tagesveranstaltungen speziell der Themen „Allgemeine Unfallversicherung“ und „Haftpflichtschäden im Krankenhaus“ angenommen. Darüber hinaus haben wir zusammen mit der Fachhochschule Lüneburg Fragen der Arbeitgeberhaftpflicht in einem internationalen Vergleich erörtert.

Zusätzlich unterstützen wir unsere Kunden auch mit Aufbauseminaren bei der Weiterentwicklung ihrer Rückversicherungsexpertise.

Die E+S Rück hat es seit ihres Bestehens verstanden, innovativen Ideen nicht nur auf dem Gebiet der Gefahrtragung zum Durchbruch zu verhelfen. Als Rückversicherer verstehen wir Kunst als Gegenpol zu der Rationalität unseres Geschäfts. Dies hat zum einen seinen Ausdruck in der Kunstsammlung unseres Hauses gefunden, die wir ständig erweitern. Zum anderen haben wir uns

entschlossen, jungen Musikern einen Rahmen zu schaffen: Jährlich fördern wir Meisterschüler, die ihre Ausbildung an der Hochschule für Musik und Theater zu Hannover abschließen, indem wir ihnen Gelegenheit geben, im Rahmen eines Konzerts mit dem Göttinger Symphonie Orchester als Solisten aufzutreten und so ihr Konzertexamen abzulegen. Dieses Ereignis ist der festliche Abschluss eines Studiums und gleichzeitig der Eintritt in eine Erfolg versprechende Zukunft. Unsere Geschäftspartner sind hierbei gern gesehene Gäste.

Wirtschaftliches Umfeld

Die Entwicklung der deutschen Wirtschaft war im Berichtsjahr von einer konjunkturellen Erholung geprägt. Verließ die erste Jahreshälfte auf Grund der Nachwirkungen weltwirtschaftlicher Krisen des Vorjahres noch eher schwach, zeigte sich ab dem Sommer ein deutlicher Aufschwung. Dieser ist vorrangig auf eine kräftige Zunahme der Auslandsnachfrage zurückzuführen. Besonders die Exporte profitierten von einer anhaltenden wirtschaftlichen Belebung in Europa und in den Schwellenländern sowie der hohen Dynamik in den USA. Weiterhin unterstützte die niedrige Bewertung des Euro die Exportnachfrage. Neben diesen Außeneinflüssen wies auch die Inlandsnachfrage eine deutlich positive Entwicklung auf; in erster Linie ausgelöst durch höhere verfügbare Einkommen und damit einer Zunahme des privaten Verbrauchs.

Als Folge der belebten Exportnachfrage zeigte sich auch eine Stimmungsverbesserung innerhalb der deutschen Industrie. Die Auftragseingänge nahmen deutlich zu, was zu einer weitaus günstigeren Beurteilung der Geschäftslage führte, als es noch zu Beginn des Jahres der Fall war. Positive Geschäftserwartungen zeigen, dass dieser Trend nicht als kurzfristiger Aufschwung eingeschätzt wird. Auch die Geldpolitik unterstützte die positive konjunkturelle Gesamtentwicklung. Trotz der Leitzinserhöhungen durch die Europäische Zentralbank waren die monetären Rahmenbedingungen konjunkturanregend.

Die Entwicklung der Kapitalmärkte wurde durch die Aktienmärkte dominiert. Zum Ablauf des Jahres stiegen die Aktienkurse sowohl in den USA als auch in Europa auf neue Rekordstände. Auch der Deutsche Aktienindex, der lange Zeit mit seinen Zuwächsen unter denen anderer europäischer Märkte lag, zog zum Jahresende an und beendete das Berichtsjahr mit einem Rekordhoch. Noch rasanter verlief der Anstieg innerhalb des „Neuen Markts“. Vorrangig ausgelöst durch eine nahezu euphorische Stimmung gegenüber den Technologiewerten rollte eine Emissionswelle über den Markt und eröffnete Firmengründern, aber auch Anlegern die Möglichkeit zu teilweise atemberaubenden Gewinnen. Für die Bondmärkte war 1999 dagegen ein schwieriges Jahr. Nachdem die Staats-

anleihen im Januar mit einem Renditetief starteten, stiegen die Zinsen im Jahresverlauf kontinuierlich an. Im Dezember notierten 10-jährige Bundesanleihen mit einer Rendite von 5,33 % – was einem Zinsanstieg von 170 Basispunkten innerhalb von nur elf Monaten entspricht.

Die deutsche Erstversicherung war auch im abgelaufenen Geschäftsjahr von vorhandenen Überkapazitäten und einem hieraus entstehenden hohen Wettbewerb geprägt. Der resultierende Konkurrenzdruck führte bereits in den vergangenen Jahren in der Schadenversicherung zu teilweise dramatischen Raten- und Bedingungsverschlechterungen, die sich auch im Berichtsjahr noch deutlich spürbar fortsetzten. Erfreulicherweise waren jedoch in manchen Sparten Zeichen der Erholung zu erkennen, so dass davon ausgegangen werden kann, dass zumindest teilweise die Talsohle des Prämienverfalls erreicht wurde. Diese positiven Tendenzen sind insgesamt jedoch noch nicht ausreichend, die negativen Entwicklungen der Vorjahre auszugleichen.

Außerordentlich erfreulich stellte sich die Lebensversicherung dar. Für sie war das Geschäftsjahr 1999 das bisher erfolgreichste Jahr der Branchengeschichte. Ausschlaggebend hierfür waren in erster Linie die Unsicherheiten hinsichtlich der Zukunft der Altersvorsorge als auch die Überlegungen zur Besteuerung von Lebensversicherungen.

Die Rückversicherung war von unterschiedlichen Entwicklungen gekennzeichnet. Die Schadenrückversicherung litt weiterhin unter Überkapazität und einem hieraus folgenden Konditions- und Preisdruck. Darüber hinaus kam es zu einer hohen Anzahl von Katastrophenschäden. Für Europa waren insbesondere die Winterstürme „Anatol“ und „Lothar“ von Bedeutung, die auch in Deutschland zu einer erheblichen Belastung der versicherungstechnischen Rechnung führten. Nachdem schon im Vorjahr ein überdurchschnittliches Ausmaß an Großschäden zu tragen war, zeigte sich jetzt sehr deutlich, wie zwingend notwendig realistischere Risikoeinschätzungen und entsprechende Prämienanpassungen sind.

Ausgesprochen positiv stellte sich hingegen die Personen-Rückversicherung dar. Die hohe Nachfrage nach Lebensversicherungsprodukten eröffnete auch für die Rückversicherung große Potenziale. Besonders die Rückversicherer, die sich durch Erfahrung und individuelle Rückversicherungsangebote abhoben, waren in der Lage, hiervon zu profitieren.

Der mit viel Spannung erwartete Jahrtausendwechsel erbrachte glücklicherweise nicht die teilweise befürchteten Zusammenbrüche von Com-

putersystemen. Ganz offensichtlich hat die intensive öffentliche Debatte zu diesem Thema ihren Beitrag dazu geleistet, dass die Unternehmen in ausreichendem Maße vorgesorgt hatten. Unter anderem, weil die Versicherungswirtschaft die möglichen Schäden unter bestimmten Umständen hätte ersetzen müssen, hatte sie engagiert zur Aufklärung – z. B. bei gefährdeten gewerblichen Versicherungsnehmern – beigetragen. Es zeigte sich somit an diesem Beispiel deutlich, wie wirksam präventive Maßnahmen sein können.

Geschäftsverlauf

Seit dem 1. Januar 1997 ist die E+S Rück exklusiv für das Deutschlandgeschäft des Hannover Rück-Konzerns zuständig. Wir sind damit der einzige derartige Spezial-Rückversicherer für den deutschen Markt. Die Hannover Rück ihrerseits zeichnet – gemeinsam mit ihren Tochtergesellschaften – das internationale Geschäft. Um weiterhin den vorteilhaften internationalen Risikoausgleich sicherzustellen, beteiligen sich beide Gesellschaften gegenseitig an ihren jeweiligen Geschäftssegmenten. Über diese Retrozessionen von der Hannover Rück ist unsere versicherungstechnische Rechnung weiterhin auch von den Entwicklungen der internationalen Rückversicherung beeinflusst.

Unsere Bruttoprämieneinnahmen konnten mit einem Zuwachs um 9,6 % auf insgesamt 1,3 Mrd. EUR gegenüber dem Vorjahr erfreulich gesteigert werden. Dieses Wachstum resultierte vorrangig aus dem Ausbau der Personen-Rückversicherung, die sowohl in absoluten Zahlen als auch in ihrem Anteil an unserem Gesamtportefeuille Zuwächse zeigte. Wachstumstreiber in der Personen-Rückversicherung waren zum einen der steigende Bedarf nach privater Altersvorsorge, zum anderen die Diskussion um die Besteuerung von Lebensversicherungen in Deutschland.

Weiterhin angespannt stellte sich die Raten- und Bedingungssituation in der deutschen Schadenversicherung dar. Auch im abgelaufenen Ge-

schäftsjahr haben wir großen Wert auf die unbedingte Berücksichtigung unserer Ertragerfordernisse gelegt. Unsere interne Vorgabe, ausschließlich ertragsorientiert Geschäft zu zeichnen, verhinderte zwar keinen Ausbau des absoluten Prämienvolumens – führte aber zu einer Reduktion des proportionalen Anteils der Schaden-Rückversicherung an unserem Gesamtbestand.

Die Entwicklung der Nettoprämie war geprägt von der Veränderung unserer eigenen Rückversicherungsabgaben. Auf Grund gestiegener Retrozessionen verringerte sich die Nettoprämie im Berichtsjahr um 1,7 % auf 727 Mio. EUR.

Einen starken Anstieg verzeichneten die Aufwendungen für Versicherungsfälle. Neben einer gestiegenen Schadenhäufigkeit sind hierfür Belastungen aus Großschäden verantwortlich. Außer Beteiligungen an internationalen Großschäden – auf Grund des gegenseitigen Risikoausgleichs mit der Hannover Rück – trugen besonders die Winterstürme „Anatol“ und „Lothar“ zu einer Belastung der versicherungstechnischen Rechnung bei. Das versicherungstechnische Ergebnis für eigene Rechnung vor Veränderung der Schwankungsrückstellung verschlechterte sich daher von -47,1 Mio. EUR auf -57,5 Mio. EUR.

Auf Grund der gestiegenen Schadenaufwendungen und -quoten in einigen Sparten verringerte sich die Zuführung zur Schwankungsrückstel-

lung auf insgesamt 19,5 Mio. EUR (42,4 Mio. EUR). Dadurch ergab sich ein versicherungstechnisches Ergebnis für eigene Rechnung von -77,0 Mio. EUR (-89,5 Mio. EUR).

Zusätzlich haben wir im Berichtsjahr die Spätschadenreserve mit 36,4 Mio. EUR aus der nicht-versicherungstechnischen Rechnung noch einmal verstärkt.

Durch Nutzung der überwiegend positiven Situation an den Kapitalmärkten ist es uns im abgelaufenen Geschäftsjahr gelungen, ein Kapitalanlageergebnis von 160,1 Mio. EUR zu erwirtschaften und damit das Vorjahresniveau wieder zu erreichen. Des Weiteren konnten auch die Bewertungsreserven in den Kapitalanlagen erneut ausgebaut werden; diese zeigten einen Zuwachs um 5,8 % auf insgesamt 339,8 Mio. EUR.

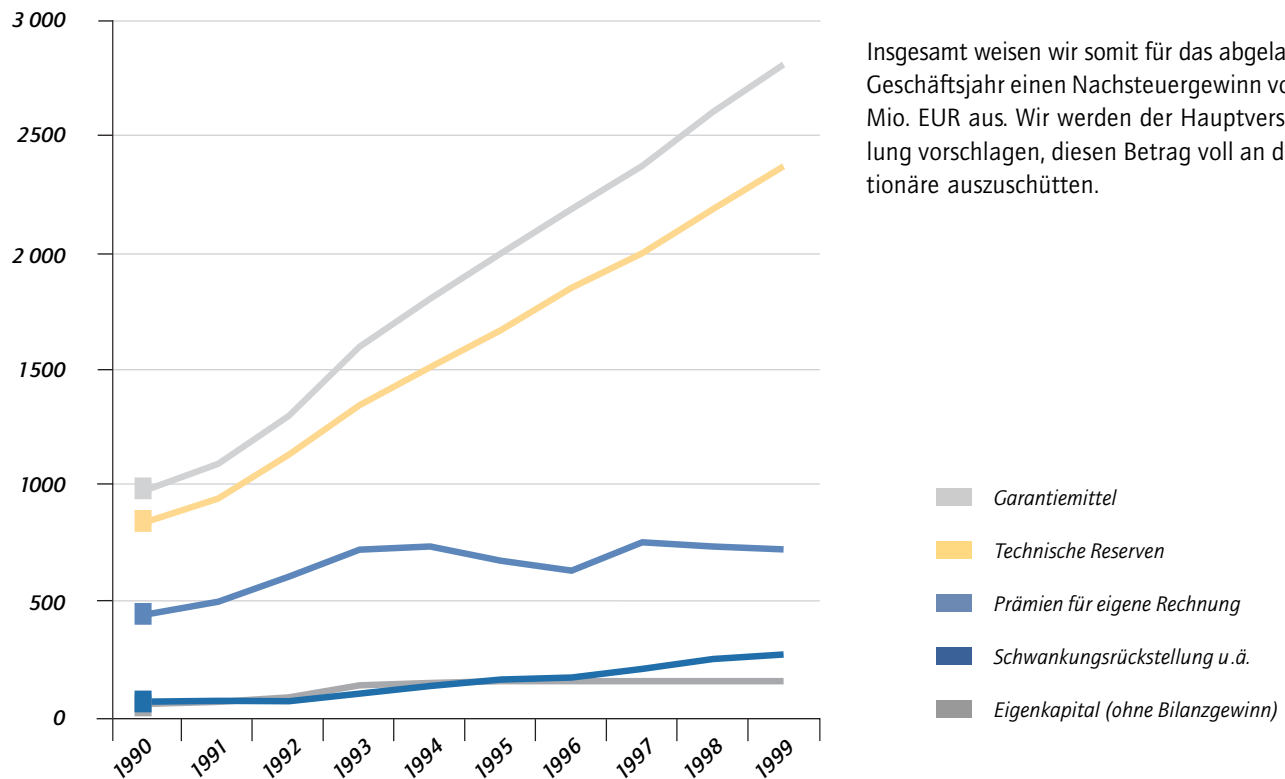
Unsere Steuerbelastung hat sich im Berichtsjahr von 11,2 Mio. EUR im Vorjahr auf 9,2 Mio. EUR

reduziert. Dies ist das Ergebnis verschiedener, teilweise gegenläufiger Effekte. Im Vorjahr hatten wir Vorsorge für Steuernachforderungen der Finanzverwaltung aus einer Betriebsprüfung getroffen und zusätzliche Steuerrückstellungen gebildet. Der Wegfall dieses Einmalaufwands führt im Vorjahresvergleich zu einer Entlastung des Berichtsjahres. Durch das so genannte „Steuerentlastungsgesetz“ hat die Bundesregierung Neuregelungen erlassen, die erstmalig für das Geschäftsjahr 1999 anzuwenden waren und die die Versicherungswirtschaft signifikant belasteten. Wesentliche Effekte hatten die Vorschriften zur realitätsnäheren Bewertung und zur Abzinsung der Schadenreserven sowie zur Wertaufholung bei den Kapitalanlagen. Diese Regelungen führen zu einer früheren Erfassung von erwarteten Abwicklungsgewinnen und realitätsnahen Kapitalerträgen und damit zu einer vorgezogenen Versteuerung von künftigen Erträgen. In unserer handelsrechtlichen Gewinn- und Verlustrechnung stehen diesen zusätzlichen Steueraufwendungen entsprechende aktive latente Steuern gegenüber. Diese stellen quasi eine Abgrenzung dar und werden entsprechend der Realisierung dieser Erträge in unserer handelsrechtlichen Ergebnisrechnung aufgelöst.

Insgesamt weisen wir somit für das abgelaufene Geschäftsjahr einen Nachsteuergewinn von 9,8 Mio. EUR aus. Wir werden der Hauptversammlung vorschlagen, diesen Betrag voll an die Aktionäre auszuschütten.

Entwicklung der Garantiemittel und Prämien für eigene Rechnung

in Mio. EUR



Risikomanagement

Der Deutsche Bundestag hat mit Wirkung zum 1. Mai 1998 das Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) verabschiedet. Das Gesetz konkretisiert u.a. die Pflicht des Vorstands von Aktiengesellschaften, über Risiken der künftigen Entwicklung zu berichten. Darüber hinaus sind geeignete Maßnahmen zu treffen, insbesondere ist ein Überwachungssystem einzurichten, damit Entwicklungen, die den Fortbestand der Gesellschaft gefährden könnten, früh erkannt werden.

Wir sind als Rückversicherer mit einer Vielzahl von Risiken konfrontiert, die unmittelbar mit unserer unternehmerischen Tätigkeit verbunden sind. Das Risikomanagement ist daher bei uns immer schon ein integraler Bestandteil aller Entscheidungen und Geschäftsprozesse gewesen. Zielgedanke unseres Risikomanagements ist es, Chancen optimal zu nutzen und dabei die mit unserer Geschäftstätigkeit verbundenen Risiken angemessen zu kontrollieren und zu steuern.

Wir verfügen über eine Vielzahl effizienter Steuerungs- und Kontrollsysteme. Von der Art des Risikos hängt es ab, wie diese Systeme gestaltet sind und wie detailliert die Berichterstattung ausfällt. Die Wirksamkeit der Systeme wird laufend überprüft und den sich wandelnden geschäftlichen Umfeldern angepasst. Die grundlegenden Elemente des Risikomanagements sind in Richtlinien niedergelegt.

Ferner haben wir auf der Basis der Bestimmungen des KonTraG potenziell bestandsgefährdende Risiken im Rahmen eines Projekts systematisch identifiziert. Diese „Risikoinventur“ ergab 62 Einzelrisiken, die die Risikosituation unseres Unternehmens beeinflussen können. Nach der Bewertung jedes dieser Einzelrisiken im Hinblick auf Schadenhöhe, Eintrittswahrscheinlichkeit und zeitlichen Horizont verblieben neun Risiken, die wir als besonders beachtenswert einschätzen. In einem nächsten Schritt haben wir alle bereits vorhandenen und geplanten Überwachungs- und Kontrollmaßnahmen identifiziert und evaluiert, um sicherzustellen, dass keine Lücken in unserem Risikomanagementsystem existieren. Wir haben eine zentrale Stelle

zur Koordinierung aller Risikomanagementmaßnahmen eingerichtet und unsere Erkenntnisse in einem Risikomanagement-Handbuch dokumentiert. Für alle im Projekt erkannten Verbesserungsmöglichkeiten und -erfordernisse haben wir konkrete Maßnahmen und Verantwortlichkeiten festgelegt, deren Umsetzung zentral überwacht wird.

Die wesentlichen Risiken für unser Haus sind in die folgenden fünf Bereiche gegliedert:

Globale Risiken

Hierunter verstehen wir insbesondere die für einen Rückversicherer bedeutsamen Risiken aus einer veränderten Nachfrage nach Rückversicherungsschutz. Diesen Risiken begegnen wir durch eine sachliche und geografische Diversifizierung des Rückversicherungssportefeuilles, einer regelmäßigen Anpassung der Zeichnungspolitik sowie einer innovativen Produktentwicklung. Ferner wird die Unternehmensstrategie im Rahmen einer übergreifenden Arbeitsgruppe regelmäßig daraufhin überprüft, ob Anpassungen oder Neuausrichtungen notwendig sind. Unterstützt werden diese Aktivitäten durch eine Optimierung und Qualitätssicherung der Kernprozesse.

Strategische Risiken

Zu unserer Infrastruktur gehören auch internationale Tochter- und Beteiligungsgesellschaften. Der effizienten Steuerung dieser Gesellschaften kommt eine hohe Bedeutung zu. Durch verbindlich vorgegebene Zeichnungsrichtlinien, ein Beteiligungscontrolling sowie festgelegte Berichtsstrukturen ist sichergestellt, dass zeitnah eventuelle Zielkonflikte erkannt und behoben werden können. Die Prozesse werden permanent optimiert. Im Berichtsjahr haben wir ein Projekt gestartet, das unter anderem das Ziel hat, durch weiter vereinheitlichte Controlling- und Berichtsprozesse und eine gemeinsame technologische Basis das Kennzahlensystem zu verbessern. Auch hier sorgt eine Kombination von einheitlichen Indikatoren und individuellen Aspekten dafür, dass einerseits übergreifende Vergleiche möglich sind,

andererseits aber auch die individuellen Gegebenheiten der einzelnen strategischen Geschäftsfelder berücksichtigt werden.

Operative Risiken

Der Informations- und Datenaustausch sowohl mit unseren Kunden als auch innerhalb des Unternehmens erfolgt zunehmend mit elektronischen Medien einschließlich des Internets. Damit kommt der Verfügbarkeit der eingesetzten Systeme und der Datensicherheit eine immer stärkere Bedeutung zu. Ein wirkungsvoller Virenschutz sowie sichere Netzübergänge sind Grundvoraussetzung für die effiziente Nutzung dieser Medien. Traditionell verfügen wir über entsprechende Notfallpläne und Sicherheitsrichtlinien. Angesichts der Dynamik der sich permanent wandelnden IT-Anforderungen haben wir unsere Systeme und IT-Prozesse im Berichtsjahr einer Sicherheitsanalyse unterzogen und daraus entsprechende Handlungsempfehlungen abgeleitet, die teilweise bereits umgesetzt sind.

Versicherungstechnische Risiken

Um Höchstschadengrenzen bei Naturkatastrophen einzuhalten, haben wir auf der Basis wissenschaftlicher Erkenntnisse Haftungshöchstgrenzen pro Risikozone festgelegt, die wir permanent überwachen. Darüber hinaus legen Zeichnungsrichtlinien detailliert fest, welche Risiken in welcher Größenordnung und welchem Verantwortungsbereich übernommen werden dürfen. Dabei stellen statistisch anerkannte Modelle sicher, dass bei der Preisermittlung auch unsere detailliert definierten Gewinnerfordernisse berücksichtigt werden. Ein wichtiges Instrument der Risikobegrenzung und Ergebnisstabilisierung ist die Retrozession. Wir legen dabei hohe Maßstäbe an die Bonität und Solvabilität unserer Retrozessionäre und diversifizieren unser Risiko dadurch, dass wir maximale Anteile in Abhängigkeit von der Art des Geschäfts festlegen. Retrozessionäre werden unter Nutzung interner und externer Informationsquellen bewertet und klassifiziert.

Kapitalanlagerisiken

Auf Grund des latent hohen Risikogrades in unserem Kerngeschäft, der Rückversicherung, hat Risikobegrenzung im Bereich der Kapitalanlagen Vorrang vor Renditemaximierung. Ziel ist es, einen optimalen Deckungsbeitrag unter Einhaltung bestimmter Risikohöchstgrenzen zu erwirtschaften. Eine Verknüpfung der Geschäftsfelder Rückversicherung und Kapitalanlagen erfolgt zukünftig durch ein wissenschaftlich fundiertes Asset Liability Management. Die Einhaltung der vom Vorstand beschlossenen Kapitalanlagerichtlinien wird u.a. durch eine Funktionstrennung zwischen Handel und Abwicklung sowie durch ein wirkungsvolles Kapitalanlage-Controlling mit festgelegten Berichten und Sensitivitätsanalysen sichergestellt. Zu den Risiken eines international tätigen Rückversicherers gehört auch das Währungsrisiko. Dieses Risiko begrenzen wir dadurch, dass Verpflichtungen in Fremdwährungen durch Kapitalanlagen in entsprechenden Währungen möglichst kongruent bedeckt werden, sodass sich Währungsgewinne und -verluste weitestgehend ausgleichen.

Unabhängig von den beschriebenen Instrumenten führt unsere interne Revision in allen Unternehmensbereichen sowohl Routineprüfungen als auch außerordentliche Revisionen durch. Diese Prüfungen umfassen grundsätzlich auch die Effizienz von Strukturen und Abläufen, die Funktionsfähigkeit einzelner Systeme, die Einhaltung interner Richtlinien und rechtlicher Bestimmungen sowie die ordnungsgemäße Rechnungslegung und damit wesentliche Elemente des Risikomanagementsystems.

Auf der Basis all dieser Erkenntnisse sehen wir derzeit keine Risiken, die den Fortbestand unseres Unternehmens kurz- oder mittelfristig gefährden oder die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich und nachhaltig beeinträchtigen könnten.

Prämienentwicklung

Die Bruttoprämieinnahmen stiegen im Berichtsjahr auf 1,3 Mrd. EUR (+9,6 %). Dieser Zuwachs basiert sowohl auf dem Ausbau des Deutschlandgeschäfts als auch auf einer Steigerung des von der Hannover Rück übernommenen Auslandsgeschäfts um jeweils rund 10 %. Das versicherungstechnische Ergebnis* wurde

hauptsächlich vom Deutschlandgeschäft geprägt. Hier zeigte sich eine Verschlechterung auf -156 Mio. EUR (-54 Mio. EUR). Das Ergebnis des Auslandsgeschäfts entwickelte sich hingegen mit einem Rückgang des versicherungstechnischen Verlusts auf -50 Mio. EUR (-67 Mio. EUR) erfreulicher.

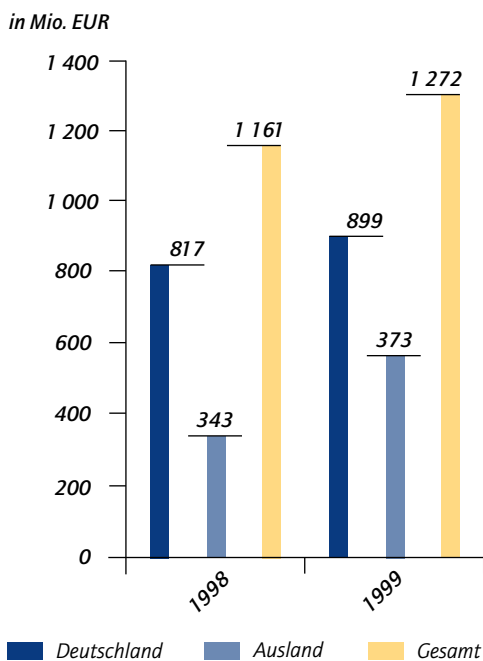
Spartenentwicklung in Deutschland

Im Folgenden werden die Geschäftsverläufe pro Sparte dargestellt. Auf Grund unserer Ausrichtung als Rückversicherer für den deutschen Markt haben wir unsere Lageberichterstattung zum versicherungstechnischen Geschäft aufgeteilt. Die folgenden Spartenkommentare beziehen sich ausschließlich auf unser Deutschlandgeschäft, während die internationalen Übernahmen von der Hannover Rück anschließend zusammenge-

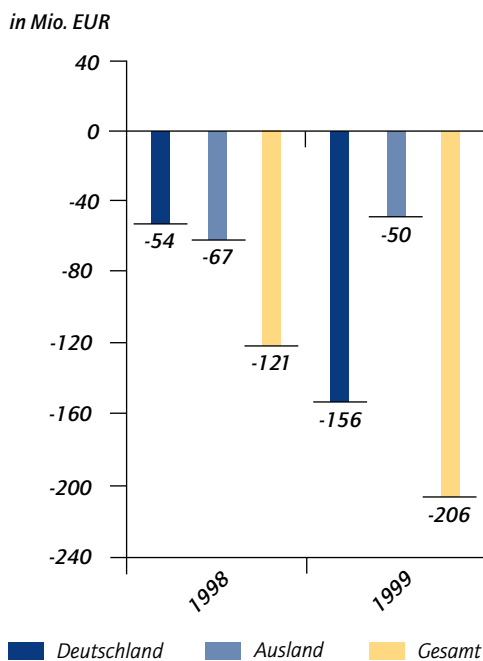
fasst dargestellt werden. Das angegebene versicherungstechnische Bruttoergebnis ist als Größe vor internen Verwaltungskosten, technischem Zinsertrag und vor Veränderung der Schwankungsrückstellung definiert.

Eine Aufteilung der Bruttoprämie zeigt, dass sowohl der Deutschland- als auch der Auslandsanteil erfreulich gewachsen sind.

Entwicklung der Bruttoprämien – Aufteilung nach Deutschland und Ausland



Entwicklung der versicherungstechnischen Bruttoergebnisse* – Aufteilung nach Deutschland und Ausland



*Versicherungstechnisches Ergebnis vor internen Verwaltungskosten, technischem Zinsertrag sowie Veränderung der Schwankungsrückstellung

Das versicherungstechnische Ergebnis hat sich bei einer Bruttobetrachtung anscheinend insgesamt verschlechtert. Hierbei muss jedoch beachtet werden, dass auf Grund des starken Wachstums unseres Personen-Rückversicherungsportefolles unseren Retrozessionen eine hohe Bedeutung zukommt, um die übernommenen Vorfinanzierungen tragen zu können. Im

Verbund mit der Hannover Rück haben wir solche investiven Belastungen, die nach deutschen Rechnungslegungsvorschriften in voller Höhe im ersten Jahr als Aufwand erfasst werden müssen, verstärkt über Verbriefungen in die Kapitalmärkte transferiert. Insbesondere durch diese Entlastungen verbessert sich das Nettoergebnis insgesamt auf -84 Mio. EUR.

Feuer

Die gesamte Sparte litt – wie schon in den Vorjahren – im Erst- und Rückversicherungssektor stark unter der schlechten Verfassung des industriellen Feuergeschäfts. In dieser Teilsparte sorgte ein anhaltender Wettbewerb für einen weiteren Prämienabtrieb, der inzwischen teilweise ein als ruinös zu bezeichnendes Niveau erreicht hat. Im Erstversicherungssektor reduzierten sich die Prämieinnahmen im Berichtsjahr auf

1,1 Mrd. EUR – nach noch 1,4 Mrd. EUR in 1998 bzw. 1,7 Mrd. EUR in 1997. Die Schadenbelastung zeigte ebenfalls einen Rückgang. Allerdings fiel dieser mit 3,8 % nur gering aus, sodass sich insgesamt ein Anstieg der Schadenquoten ergab. Auffällig war jedoch, dass die Schadenaufwendungen von einer gestiegenen Anzahl kleinerer bis mittlerer Schäden dominiert wurden und nicht etwa von einem zufälligen Anstieg der Großschäden. Insgesamt ergab sich für die Erstversicherung ein versicherungstechnischer Verlust von etwa einer halben Milliarde EUR.

Diese Entwicklungen hatten auch auf die Rückversicherung maßgeblichen Einfluss. Dies gilt – auf Grund der vorherrschenden proportionalen Rückversicherungsform – sowohl für die unzureichenden Prämieinnahmen als auch für den Anstieg der Schadenfrequenz. Auch kleinere bis mittlere Schäden wirken sich auf die Rückversicherer aus, da die Selbstbehalte der Erstversicherer im Industriegeschäft in der Regel relativ niedrig sind. Auffällig war weiterhin eine Tendenz

zu neuen, erweiterten Deckungsformen (Extended Coverage, All Risk-Policen), in denen bislang in der Sparte Feuer-Industrie nicht eingeschlossene Risiken, wie z. B. Maschinenversicherungen in einer einzigen Police mitversichert werden. Die teilweise erzielbaren Prämienanpassungen für diese Deckungserweiterungen waren zu meist nicht ausreichend, um befriedigende Ergebnisse zu erwirtschaften.

Als Reaktion auf diese Entwicklung konnten bereits im Berichtsjahr erste Gegenbewegungen beobachtet werden. So war z. B. eine Verringerung der auf proportionaler Basis angebotenen fakultativen Rückversicherungskapazität zu erkennen. Darüber hinaus verstärkte sich in der Rückversicherung die Tendenz, Bedingungs ausweitungen nicht mehr ohne entsprechendes Prämienäquivalent umzusetzen.

Die Marktverfassung in den weiteren Feuer-Teilsparte – Feuer-Landwirtschaft und Feuer-Sonstige – war dagegen erfreulicher. Hier zeigte sich eine stabile Prämien- und Ergebnissituation.

Die geschilderten Marktbedingungen haben sich auch auf unsere Geschäftsergebnisse ausgewirkt. Die Prämieinnahmen im abgelaufenen Geschäftsjahr lagen zwar um 7,9 % über dem Vorjahr, allerdings resultierte diese Steigerung überwiegend aus den Sparten Feuer-Landwirtschaft und Feuer-Sonstige in Folge einer Umstellung des Abrechnungssystems. Weiterhin führte eine Reduktion der Schadenaufwendungen dazu, dass sich das versicherungstechnische Ergebnis gegenüber dem Vorjahr verbesserte.

Feuer

in Mio. EUR	1999	1998
Bruttoprämie	46,6	43,2
Schadenquote (%)	71,4	79,4
Versicherungstechn. Ergebnis (brutto)	-1,9	-4,0

Haftpflicht

Das deutsche Haftpflichtgeschäft zählte auch im Berichtsjahr wieder zu den wenigen Sparten der Schadenversicherung, die ein marktweites Prämienwachstum verzeichnen konnten, auch wenn dieses mit einem Zuwachs um 1,7 % auf rund 5,9 Mrd. EUR relativ gering war. Die Situation sowohl auf den Erst- als auch Rückversicherungsmärkten war jedoch von einem anhaltenden Konkurrenzdruck geprägt. Dies gilt besonders für das gewerbliche und industrielle Geschäft, in dem das Prämienniveau weiter abgenommen hat. Auch setzte sich der bereits in den Vorjahren festzustellende Trend zu Bedingungsausweitungen fort. Besonders kritisch ist dabei die Tendenz hin zu Mehrspartenbündelungen, den so genannten Multiline-Deckungen, zu sehen. Hier werden nicht selten Haftpflichtdeckungen mit Sachversicherungen verbunden, was im Zweifel zu Prämienreduzierungen führt.

Die Schadenaufwendungen verblieben im Berichtsjahr, insbesondere im gewerblichen und industriellen Geschäftssegment, auf dem hohen Niveau der Vorjahre, so dass wieder von einer Marktschadenquote von deutlich über 80 % auszugehen ist. Dies ist sowohl auf die negative

Großschadenentwicklung als auch auf ein Ansteigen der Schadenfrequenz zurückzuführen. Am auffälligsten waren hierbei die Teilsparten Vermögensschäden, Rückruf und Produkthaftpflicht. Erfreulich ist jedoch, dass sich befürchtete Belastungen aus dem Jahr-2000-Wechsel nicht einstellten.

Unser zurückhaltendes Engagement in den kritischen Bereichen der Haftpflichtversicherung führte im Berichtsjahr zu einem sehr erfreulichen Ergebnis. So erhöhten sich unsere Bruttoprämieneinnahmen entgegen dem Markttrend in der Rückversicherung um vier Prozent. Die positive Entwicklung des versicherungstechnischen Ergebnisses ist auf eine Verbesserung der Schadenquote zurückzuführen, die unter anderem von Abwicklungsgewinnen aus Verträgen, von denen wir uns bereits vor Jahren getrennt haben, beeinflusst ist.

Haftpflicht

in Mio. EUR	1999	1998
Bruttoprämie	110,7	106,5
Schadenquote (%)	63,8	75,4
Versicherungstechn. Ergebnis (brutto)	16,9	-4,0

Allgemeine Unfall

Mit einer Zuwachsrate von 3 % auf nunmehr 5,2 Mio. EUR nimmt die Unfallversicherung in einem insgesamt stagnierenden Markt noch eine Wachstumsposition ein. Allerdings erhöhten sich die risikobezogenen Prämienanteile nur um 1,7 % auf 4,3 Mrd. EUR, sodass das Wachstum vornehmlich aus den Sparbeiträgen der Unfallversicherung mit Prämienrückgewähr resultierte. Die Anzahl der gemeldeten Schäden ging im Berichtsjahr zwar leicht zurück, durch höhere Belastungen pro Einzelfall stieg jedoch insgesamt der Aufwand für Schadenzahlungen (ohne Rentenleistungen) gegenüber dem Vorjahr um 2,2 % auf 1,4 Mrd. EUR.

In der Unfallversicherung wird der Wettbewerb über die Produktpolitik geführt. Einzelne Gesellschaften bemühen sich um Abgrenzung zu ihren Mitbewerbern durch das Gewähren von

zum Teil beitragsfreien Sonderleistungen. Die insgesamt positiven Perspektiven in der Unfallversicherung haben uns in den vergangenen Jahren bewogen, zusammen mit unseren Zedenten Konzepte für besondere Zielgruppen wie Kinder, Erwachsene und Senioren als Instrumente zur Vertriebsförderung und weiteren Impulsgebung zu entwickeln. Darüber hinaus haben wir den systematischen Ausbau unserer medizinischen Beratungsleistungen zur individuellen Beurteilung von Sonderrisiken stark vorangetrieben.

Nach Prämienzuwächsen in den Vorjahren ist unser Geschäftsvolumen im Berichtsjahr auf Grund von Selbstbehaltserhöhungen unserer Zedenten jedoch um

Allgemeine Unfall

in Mio. EUR	1999	1998
Bruttoprämie	32,9	33,8
Schadenquote (%)	61,8	54,9
Versicherungstechn. Ergebnis (brutto)	0,5	-2,5

2,4 % leicht zurückgegangen. Zwar erhöhte sich im Berichtsjahr die Schadenquote, dennoch ergab sich eine Ergebnisverbesserung gegenüber dem Vorjahr in Folge von weggefallenen Ge-

winnanteilen sowie der Wirkung von Staffelpensionsvereinbarungen in einigen großvolumigen Verträgen.

Kraftfahrt

Für die Sparte Kraftfahrt war – nach bereits unerfreulichen Vorjahren – auch das Berichtsjahr wiederum ein schlechtes Jahr. Ursache hierfür war eine äußerst unzureichende Prämiensituation, die überwiegend auf vielfach willkürliche Rabatte zurückzuführen ist. Zwar deuten die jüngsten Tarifierhöhungen – z. B. in den Teilsparthen Kraftfahrzeug-Haftpflicht und Kraftfahrzeug-Kasko – an, dass die dringend notwendige Marktkorrektur langsam einsetzt; allerdings konnten diese Verbesserungen längst noch nicht als ausreichend

angesehen werden, um den Prämienabrieb der letzten Jahre zu kompensieren.

Gegenüber den Vorjahren ist die Schadenhäufigkeit deutlich angestiegen und führte zu einer Erhöhung der Schadenaufwendungen. Diese Situation sowie die weitere Verteuerung des durchschnittlichen Kraftfahrzeug-Haftpflichtschadens waren verantwortlich für eine signifikante Erhöhung der Schadenlast. In Verbindung mit dem unzureichenden Prämienniveau führte

diese negative Schadenentwicklung zu einer weiteren Ergebnisbelastung. Als Reaktion auf diese Marktbedingungen verstärkt sich nunmehr der Trend zu durchgreifenden Sanierungsmaßnahmen, die in erster Linie auf eine spürbare Anhebung der Erstversicherungsbeiträge abzielen; ein Signal, das auch für die Verbesserung der Situation auf dem Rückversicherungsmarkt von großer Bedeutung ist. Trotz der bereits erkennbaren Sanierungstendenzen blieb allerdings im Berichtsjahr eine selektive, auf Profitabilität ausgerichtete Zeichnungspolitik das einzige Mittel, um sich im schlechten Marktumfeld vor vermeidbaren Verlusten zu schützen.

Für die E+S Rück hat die Berücksichtigung der Gewinnerfordernisse oberste Priorität. Aus diesem Grund zeigten unsere Prämieeinnahmen im abgelaufenen Geschäftsjahr mit 3,4 % auch nur ein sehr moderates Wachstum. Erfreulicherweise blieb jedoch die Schadenquote leicht unter dem Vorjahresniveau, sodass sich gegenüber dem Vorjahr ein geringerer versicherungstechnischer Verlust ergab.

Kraftfahrt

in Mio. EUR	1999	1998
Bruttoprämie	406,3	392,9
Schadenquote (%)	89,1	90,2
Versicherungstechn. Ergebnis (brutto)	-11,5	-19,5

Transport

Transport

in Mio. EUR	1999	1998
Bruttoprämie	20,2	21,3
Schadenquote (%)	106,4	100,1
Versicherungstechn. Ergebnis (brutto)	-6,3	-5,5

Der deutsche Transportmarkt leidet weiterhin unter einer schwierigen Marktverfassung sowohl im Erst- als auch im Rückversicherungsbereich. Auslöser ist ein anhaltend starker Wettbewerb und hierdurch hervorgerufen unbefriedigende Raten- und Prämiensituationen. Weiterhin war wie im Vorjahr eine hohe Anzahl mittelgroßer Schäden feststellbar, die zu einer weiteren Ergebnisverschlechterung führten.

Von diesen Entwicklungen wurden auch unsere Ergebnisse beeinträchtigt. Wir verfolgten weiterhin eine selektive Zeichnungspolitik und reduzierten daher den Anteil des proportionalen Geschäfts an unseren Gesamtprämieeinnahmen in dieser Sparte. Dies konnte die negativen Auswirkungen der allgemeinen Marktlage zwar mindern, aber nicht gänzlich vermeiden. Erfreulicherweise stellte sich dagegen die Situation im Schadenexzedentengeschäft dar, in dem wir positive Ergebnisse erwirtschaften konnten. Dieses Geschäft wird von uns bevorzugt und hat inzwischen

sogar ein größeres Volumen als das proportionale Portefeuille erreicht.

Die positiven Effekte aus dieser Portefeuilleumstellung reichten jedoch noch nicht aus, die Auswirkungen der angespannten Marktsituation aus-

zugleichen. Insgesamt hat sich unser Geschäftsvolumen um 5,3 % reduziert. Der Schadenaufwand ist jedoch annähernd gleich geblieben, sodass sich eine gestiegene Schadenquote ergibt und somit ein verschlechtertes versicherungstechnisches Ergebnis.

Leben

Für die deutsche Lebensversicherungswirtschaft war das Geschäftsjahr 1999 das bisher erfolgreichste Jahr der Nachkriegsgeschichte. Die Ursache für das rasant gewachsene Neugeschäft liegt in der zunehmenden allgemeinen Unsicherheit hinsichtlich der Zukunft der Altersvorsorge. Nicht nur die gesetzliche Altersrente, sondern auch die staatlichen Leistungen im Falle der Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit sind in ihrer künftigen Entwicklung ungewiss. Als Folge ist in der Bevölkerung das Bewusstsein für die Notwendigkeit einer privaten Alters- und Risikoversorge deutlich gestiegen.

Vor allem aber die im zweiten Halbjahr 1999 forcierte Diskussion zur Besteuerung der Lebensversicherungen führte zu einer massiven Steigerung des schon im ersten Halbjahr guten Neugeschäfts. Nach 7,4 Millionen Policen im Vorjahr wurden im Berichtsjahr deutlich über 10 Millionen neue Verträge abgeschlossen (+39%). Die versicherte Summe stieg dabei um ca. 46 % auf annähernd 300 Mrd. EUR. Die jährlichen Beiträge aus neu abgeschlossenen Verträgen mit laufender Beitragszahlung stiegen sogar um 69 % auf fast 10 Mrd. EUR. Eindeutiger Wachstumsgewinner bei dem Neuzugang mit laufender Beitragszahlung war mit großem Abstand die Fondsgebundene Lebensversicherung, die um 180 % gegenüber dem Vorjahr stieg und einen Marktanteil von nunmehr gut 14 % erreichte. Einen überdurchschnittlich starken Zuwachs zeigte auch die Renten- sowie die Berufsunfähigkeitsversicherung.

Nicht zuletzt auf Grund der bemerkenswerten Vertriebsfolge unserer Zedenten, die den Marktdurchschnitt deutlich übertrafen, stellte sich unser Neugeschäft äußerst positiv dar. Hierzu half

unsere Konzentration auf maßgeschneiderte Rückversicherungslösungen im Hinblick auf die Finanzierung von Neugeschäft – auch und gerade im besonders rasant wachsenden Bereich der fondsgebundenen Policen. Unsere Bruttoprämieeinnahmen wuchsen somit um erfreuliche 41,5 %.

Leben

in Mio. EUR	1999	1998
Bruttoprämie	160,6	113,5
Versicherungstechn. Ergebnis (brutto)	-137,3	-19,8

Die gestiegene Nachfrage unserer Kunden nach Vorfinanzierung ihres Neugeschäfts spiegelt sich naturgemäß direkt in einer scheinbaren Verschlechterung unserer Ergebnisse wider, da die geleisteten Rückversicherungsfinanzierungen nach deutschen Rechnungslegungsvorschriften in voller Höhe im ersten Jahr abgeschrieben werden müssen. Diese Tatsache in Verbindung mit dem hohen Zuwachs an Neugeschäft sorgte dafür, dass wir für 1999 ein stark gestiegenes negatives versicherungstechnisches Ergebnis ausweisen. Tatsächlich sind diese negativen Ergebnisse jedoch als Investitionen zu bewerten, die sich durch entsprechende Rückflüsse in den kommenden Jahren gewinnsteigernd amortisieren werden. Wie bereits dargestellt, haben wir erhebliche Teile insbesondere der investiven Vorfinanzierungsaufwendungen in Retrozession gegeben, sodass sich der versicherungstechnische Verlust netto insgesamt auf 10 Mio. EUR reduziert. Von großer Bedeutung innerhalb des Lebensgeschäfts sind ebenfalls die technischen Zinserträge. Von den insgesamt in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen 11,5 Mio. EUR entfällt hierbei ein wesentlicher Teil auf unser deutsches Lebensgeschäft.

Der Bestand der in Rückdeckung übernommenen Lebensversicherungen (insgesamt, zzgl. des Auslandsanteils) zeigte folgende Entwicklung

(Fremdwährungsbeträge umgerechnet zu Kursen vom 31. Dezember 1999):

<i>Lebensrückversicherungsbestand (in Mio. EUR)</i>		1999	1998
Gesamtes in Rückdeckung übernommenes Versicherungsgeschäft			
■	Versicherungssumme	30 594,1	25 569,4
■	davon in Rückdeckung gegeben	8 441,7	4 558,4
Kapitalversicherung			
■	Versicherungssumme	29 672,2	24 294,3
■	davon in Rückdeckung gegeben	7 752,9	4 138,7
Renten- und Pensionsversicherungen			
■	12-fache Jahresrente	921,9	1 275,1
■	davon in Rückdeckung gegeben	688,8	419,7

Sonstige Zweige

Unter den Sonstigen Versicherungszweigen werden die Sparten Kranken, Rechtsschutz, Einbruchdiebstahl und Raub, Leitungswasser, Glas, Sturm, Verbundene Hausrat, Verbundene Wohngebäude, Hagel, Tier, Technische Versicherungen, Einheit, Kredit und Kautions, Extended Coverage, Atomanlagen-Sach, Sonstige Sachschaden, Feuer-Betriebsunterbrechung, Sonstige und Technische Betriebsunterbrechung, Sonstige Vermögensschaden sowie Vertrauensschaden zusammengefasst ausgewiesen.

Die prämiestärkste Sparte für das Deutschlandgeschäft unter den sonstigen Zweigen ist mit 28 Mio. EUR das von uns strategisch priorisierte Kredit-/Kautionsgeschäft. Diese Sparte ist bei weiter verschärftem Wettbewerb durch

einen sehr hohen Konzentrationsgrad auf globale Gruppenverbände und eine zunehmende Globalisierung der nationalen Märkte gekennzeichnet. Diese weltweite Verknüpfung der Rückversicherungsbeziehungen führte auch zu Prämienverschiebungen zwischen den nationalen Märkten. Trotz wei-

terhin hoher Insolvenzzahlen haben sich die Schadenquoten in Deutschland nach Sanierungsmaßnahmen verbessert, sodass in dieser Sparte für das Berichtsjahr ein deutlich gestiegenes Ergebnis erzielt werden konnte.

Die Sparte Sturm wurde im Geschäftsjahr 1999 von den Winterstürmen „Anatol“ und „Lothar“ überschattet. Bei einer Prämieinnahme von 8,9 Mio. EUR führten diese Großschäden zu einem deutlich negativen versicherungstechnischen Ergebnis. Allerdings zeigten sie wieder einmal auf, welche hohe Bedeutung realistische Risikoeinschätzungen haben. Die hohen Schadenquoten des Berichtsjahrs werden jedoch die dringend notwendigen Prämienanpassungen in dieser Sparte erleichtern, sodass sich die Konditionen bereits im laufenden Jahr verbessert haben.

Insgesamt können wir im Berichtsjahr für die Sonstigen Zweige in Summe eine Steigerung der Bruttoprämieinnahme um 7,5 % ausweisen. Auf Grund der gestiegenen Schadenbelastung haben wir jedoch ein negatives versicherungstechnisches Ergebnis zu verzeichnen.

Sonstige Zweige

<i>in Mio. EUR</i>	1999	1998
Bruttoprämien	108,3	100,8
Schadenquote (%)	75,4	69,8
Versicherungstechn. Ergebnis (brutto)	-10,1	0,8

Ergebnisse unseres Auslandsgeschäfts

Als Mitglied des Hannover Rück-Konzerns sind wir in Form eines gruppeninternen Risikoausgleichs über interne Retrozessionen an den Entwicklungen der internationalen (Rück-)Versicherungsmärkte beteiligt. Deshalb wird auch der Verlauf unseres internationalen Geschäfts hier übersichtsmäßig dargestellt.

Die Rückversicherungsmärkte in Großbritannien und Irland waren durch eine im vierten Quartal 1999 beginnende Verbesserung des Prämien-niveaus sowie einsetzende Kapazitätsengpässe geprägt. Darüber hinaus verstärkte sich die so genannte „flight to quality“: die erhöhte Nachfrage nach solventen und langfristig orientierten Rückversicherungspartnern. Sämtliche Entwicklungen führten dazu, dass sich die unbefriedigenden Rückversicherungsbedingungen der Vorjahre etwas erholten und Konditionsverbesserungen deutlich häufiger durchgesetzt werden konnten. Im Luftfahrtgeschäft, welches zum wesentlichen Teil über den Londoner Markt gezeichnet wird, war ein unzureichendes Raten-niveau infolge eines anhaltend harten Wettbewerbs feststellbar – zusätzlich verstärkt durch eine ungünstige Schadenentwicklung. Das Satellitengeschäft stellte sich hingegen erfreulicher dar. Insgesamt konnten wir unsere Prämieinnahmen aus beiden Bereichen jedoch leicht erhöhen und ein positives Ergebnis erzielen.

In Frankreich wurden die Versicherungsmärkte in der letzten Woche des Berichtsjahrs durch die Winterstürme „Lothar“ und „Martin“ erschüttert. Diese beeinträchtigten die versicherungstechnischen Ergebnisse erheblich, sodass das Frankreichgeschäft insgesamt mit einem Verlust abschließt. Positiv ist jedoch zu werten, dass – ausgelöst durch diese Großschäden – in den Folgejahren einerseits mit einer zunehmenden Nachfrage nach Rückversicherungsschutz zu rechnen ist und andererseits längst fällige Raten-erhöhungen beschleunigt werden.

Die Länder Zentral- und Osteuropas zeichneten sich durch ein konstantes Wirtschaftswachstum aus, das auch die Versicherungswirtschaft posi-

tiv beeinflusste. Die in den Versicherungsmärkten festzustellende verstärkte Nachfrage nach Kapazität und Know-how wird von den internationalen Rückversicherern gern aufgenommen und bedient. Trotz eines bereits erheblichen Konkurrenzdrucks konnten wir insgesamt ein mit den Märkten gewachsenes Prämienvolumen sowie ein erfreuliches Ergebnis verzeichnen.

In den USA waren auch im Berichtsjahr Überkapazitäten sowie Fusionsaktivitäten die marktbestimmenden Charakteristika in der Erstversicherung. Dies gilt insbesondere für die Sachversicherung und das Haftpflichtgeschäft. Auch die Rückversicherung litt unter diesen negativen Bedingungen, sodass das Jahr 1999 voraussichtlich als eines der beiden schlechtesten Jahre dieses Jahrzehnts in die Statistiken eingeht. Zwar setzte bereits im Berichtsjahr eine Kapazitätsverknappung ein, allerdings reichte diese noch nicht aus, um spürbare Konditionsverbesserungen zu erwirken.

Der Erst- und Rückversicherungsmarkt in Lateinamerika war auch im abgeschlossenen Geschäftsjahr stark von konjunkturellen und politischen Entwicklungen sowie dem Eintreten von Großschäden abhängig. Über alle Länder hinweg erfolgte ein sehr moderater Ausbau unseres Portefeuilles mit guten versicherungstechnischen Ergebnissen. Die Rahmenbedingungen in Asien waren von einem zunehmenden Wettbewerb und ergebnisbelastenden Großschäden gekennzeichnet. Unsere Ergebnisse stellten sich jedoch zu meist ausgeglichen dar.

Der Versicherungsmarkt Australiens war von Hagelstürmen zu Beginn des Jahres geprägt. Während sich verschiedene Marktteilnehmer auf Grund ihrer Ergebnissituation zurückziehen mussten, gelang es uns, ein verbessertes – wenn auch immer noch negatives – versicherungstechnisches Ergebnis auszuweisen. Das Geschäft in Afrika konnte demgegenüber deutlich gesteigert werden und erwirtschaftete erfreuliche Gewinne.

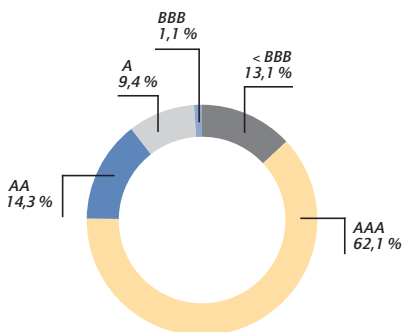
Kapitalanlagen

Für die Aktienmärkte war 1999 wieder ein Jahr mit überdurchschnittlichen Kurssteigerungen. Zum Jahresende stiegen quer durch Europa die Aktienkurse auf neue Rekordstände. Die Rallye, die in Europa erst im Oktober eingesetzt hatte, bescherte den Anlegern Kursgewinne im zweistelligen Bereich. Der Index des Eurolands, der Euro Stoxx 50, beendete das Jahr mit einem Zuwachs von 47 % auf 4.904 Punkte. Der Dax, der lange Zeit mit der Entwicklung an den anderen europäischen Märkten nicht mithalten konnte, schloss mit 6.958 Punkten ebenfalls auf einem Rekordhoch. Dieses entsprach einem Kursgewinn von 39 % im Jahresvergleich. Auch wir haben von dieser Entwicklung der Aktienmärkte profitiert. Nach der Einführung des Euro im Januar 1999 wurde ein Teil der Aktienanlage in das europäische Ausland umgeschichtet. Weiterhin profitierten wir auf Grund von Neuanlagen im Technologiesektor von der überdurchschnittlichen Performance dieser Werte.

Die Situation an den Devisenmärkten war im vergangenen Jahr von der zum 1. Januar 1999 erfolgten Einführung des Euro geprägt. Bereits im ersten Jahr seines Bestehens musste dieser gegen die wichtigsten Partnerwährungen zum Teil deutliche Kurseinbußen hinnehmen, gegenüber dem US-Dollar allein 14 %.

Indem wir die Situation an den Kapitalmärkten nutzten, konnten wir auch im abgelaufenen Geschäftsjahr wieder ein erfreuliches Kapitalanlageergebnis von 160,1 Mio. EUR (159,6 Mio. EUR) erwirtschaften. Das außerordentliche Kapitalanlageergebnis – der Saldo aus Gewinnen und Verlusten aus dem Abgang von Kapitalanlagen sowie Zu- und Abschreibungen – wurde um 49,6 % gesteigert und betrug insgesamt 30,7 Mio. EUR. Dies ist umso beachtlicher, als gleichzeitig auch die Bewertungsreserven um 5,8 % auf 339,8 Mio. EUR erhöht werden konnten.

Qualität der festverzinslichen Wertpapiere



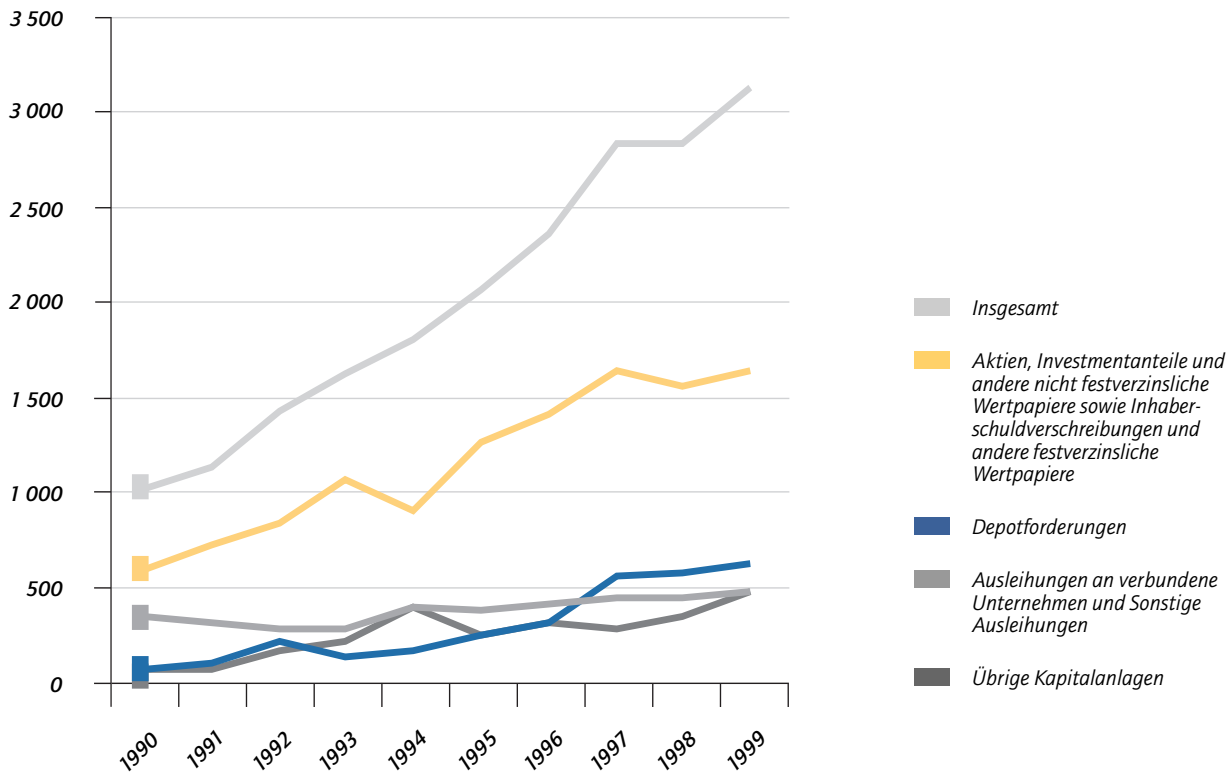
Für die Anlagen an den Bondmärkten war 1999 ein schwieriges Jahr. Es begann im Januar mit einem historischen Rendite Tief von 3,63 % für 10-jährige europäische Staatspapiere und endete mit kontinuierlich steigenden Zinsen. Im Dezember 1999 notierten 10-jährige Bundesanleihen bei einer Rendite von 5,33 % – einem Anstieg von 170 Basispunkten innerhalb von elf Monaten. Durch unsere schwerpunktmäßige Positionierung in kurzen bis mittleren Laufzeitbereichen gelang es uns allerdings, die durch den Renditeanstieg verursachten Kursverluste am Rentenmarkt abzufedern.

Der Kapitalanlagebestand beträgt per 31. Dezember 1999 3,1 Mrd. EUR, was einem Zuwachs von 10,4 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Den Schwerpunkt innerhalb unserer selbstverwalteten Kapitalanlagen nehmen nach wie vor mit 52 % die festverzinslichen Wertpapiere (inkl. Rentenfonds) ein, die Aktienquote liegt bei 10 %. Infolge des Ausbaus unseres Lebensrückversicherungsgeschäfts erhöhten sich die Depotforderungen auf insgesamt 591,4 Mio. EUR (549,0 Mio. EUR).

Hohe Bedeutung legen wir weiterhin auf die Qualität unserer Kapitalanlagen. Demzufolge haben über 75 % unserer im Direktbestand gehaltenen Kapitalanlagen ein Rating von AA oder besser.

Kapitalanlagen

in Mio. EUR



Personal

Der Arbeitsmarkt in Deutschland hat sich seit dem letzten Berichtsjahr deutlich verändert. Der Bedarf an analytisch denkenden, gut ausgebildeten Mitarbeitern ist nicht zuletzt durch die extreme Nachfrage auf dem Gebiet der Informationstechnologie rapide gestiegen.

Durch eine verstärkte Präsenz bei Hochschulveranstaltungen sowie durch Kontakte zu einzelnen Lehrstühlen gelingt es uns jedoch, hochmotivierte Absolventen für unser Unternehmen zu gewinnen. Gemäß unserem Anspruch, unseren Kunden bestmöglichen Service zu bieten, offerieren wir unseren Mitarbeitern ein breites Angebot an Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen. Personalentwicklungsprogramme stellen sicher, dass unsere Mitarbeiter auf ihre komplexen Aufgaben optimal vorbereitet sind.

Im Berichtsjahr waren 207 Mitarbeiter für unsere Gesellschaft tätig, davon 14 % in Teilzeitmo-

dellen. Wir haben im letzten Jahr sechs neue Mitarbeiter eingestellt, die im Rahmen unseres systematischen Trainingsangebots durch erfahrene Kollegen für ihre Aufgaben qualifiziert werden.

Im Berichtsjahr haben wir mit der Einführung der Software SAP R3/HR begonnen und im Juli 1999 die Gehaltsabrechnung auf das neue System umgestellt. Diese Software versetzt uns in die Lage, ein Höchstmaß an Informationen für Mitarbeiter und Führungskräfte schnell und zielgerichtet zur Verfügung zu stellen.

Wir danken unseren Mitarbeitern für ihr Engagement und ihre Einsatzbereitschaft. Sie haben dadurch erneut zum Erfolg unserer Gesellschaft beigetragen. Unser Dank gilt auch dem Betriebsrat und dem Sprecherausschuss der leitenden Angestellten für die konstruktive und vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Ausblick

Für das laufende Jahr ist sowohl für die Weltwirtschaft als auch den deutschen Raum nach derzeitigen Erkenntnissen von einer anhaltend positiven Konjunktorentwicklung auszugehen. Konjunkturtreiber in Deutschland wird nach wie vor das Exportgeschäft sein, stark begünstigt durch einen schwachen Euro. Weitere positive Einflüsse werden zudem durch ein prognostiziertes Wachstum der verfügbaren Einkommen und eine weiterhin hohe Investitionsbereitschaft der Unternehmen erwartet. Auch die Geldpolitik wird auf Basis geringer Inflationswerte und trotz leicht steigender Zinsen als weiterhin expansiv eingeschätzt.

Aus den Erkenntnissen, die wir im Rahmen unserer Vertragsverhandlungen gewonnen haben – diese finden in der Regel jährlich und zumeist zum 1. Januar eines Jahres statt –, ergeben sich für unsere einzelnen Geschäftsfelder wieder sehr unterschiedliche Erwartungen für das laufende Jahr. In der Schaden-Rückversicherung gehen wir weiterhin von einer angespannten Situation aus. Angefacht durch immer noch vorhandene Überkapazitäten und einem damit verbundenen hohen Wettbewerb werden Prämien und Bedingungen weiterhin unter Druck bleiben. Kritischste Bereiche sind hier die industrielle Feuerversicherung, Kraftfahrt und Haftpflicht. In diesen Sparten ist weiterhin eine Ausweitung der Bedingungen feststellbar, d.h. es werden immer häufiger mehrere Risiken unter einer Police zusammengefasst und gedeckt. Hierfür notwendige Prämienanpassungen, die über das oben angesprochene, teilweise feststellbare Wachstum der Prämieinnahmen hinausgehen müssten, sind oftmals nicht durchsetzbar. Positiver erwarten wir dagegen das Privatgeschäft, besonders in der Kraftfahrtsparte. Hier sind deutliche Prämienanpassungen im Gange; wobei die Frage bleibt, ob diese Tendenz bereits im Jahr 2000 spürbare Ergebnisverbesserungen bewirken wird.

Auf Grund dieser Markteinschätzungen gehen wir davon aus, dass auch im laufenden Geschäftsjahr die dringende Notwendigkeit bestehen bleiben wird, die strikte Anwendung einer selektiven, auf Profitabilität ausgerichteten Zeichnungspolitik beizubehalten – auch wenn dies

bedeuten sollte, einen absoluten Prämienrückgang hinnehmen zu müssen.

Erfreulicher schätzen wir dagegen die Entwicklung des Auslandsgeschäfts ein, das die E+S Rück in Form risikoausgleichender interner Retrozessionen über die Hannover Rück erhält. Hier waren besonders für die USA, Lateinamerika und zum Teil auch für den Londoner Markt ermutigende Tendenzen zu beobachten. Wir sind somit optimistisch, aus diesen Bereichen positive Ergebnisbeiträge verzeichnen zu können.

Nach zwei aufeinanderfolgenden Jahren mit überdurchschnittlich hoher Schadenbelastung würde eine Reduktion des Großschadenniveaus auf ein „normales“ Ausmaß das Erwirtschaften befriedigender Ergebnisse erheblich unterstützen. Prognosen in diesem Bereich sind naturgemäß nicht zu erstellen. Allerdings ist das laufende Jahr bis zur Erstellung dieses Berichts von großen Katastrophenschäden glücklicherweise verschont geblieben.

Die Personen-Rückversicherung sehen wir nach wie vor mit deutlich positiven Vorzeichen. Auf Grund der Sondereinflüsse im Berichtsjahr – die Unsicherheit über die Zukunft der Altersvorsorge und die intensive Diskussion über die Besteuerung von Lebensversicherungen – ist eine genaue Prognose für das laufende Geschäftsjahr zwar schwierig; es erscheint für unser Portefeuille allerdings unwahrscheinlich, dass die hohen Zuwächse des Vorjahrs drastisch zurückgehen. Ein Argument hierfür ist das marktüberdurchschnittliche Wachstumspotenzial unserer Zedenten und deren Produktpositionierung in der nach wie vor stark wachsenden Fondsgebundenen Lebensversicherung. Insgesamt gehen wir daher von einer Stabilisierung des Neugeschäfts knapp über dem Niveau der Vorjahre aus. Darüber hinaus werden wir auch im Jahr 2000 den engen Kontakt mit unseren Kunden aufrecht erhalten und diese mit unserer Expertise bei Produktentwicklungen unterstützen. Für das laufende Geschäftsjahr sind z. B. Produktkonzeptionen im Bereich der sofort beginnenden Pflegeversicherung geplant. Insgesamt erwarten wir im Bereich der Personen-Rückversicherung auf Grund guter Aussichten für

die Neugeschäftsentwicklung ein weiteres profitables Geschäftswachstum.

Die Kapitalanlageergebnisse sind naturgemäß schwer zu prognostizieren. Unterstellt man jedoch eine positive weltwirtschaftliche Gesamtentwicklung, so sind sowohl drastische Zinserhöhungen wie auch gravierende Einbrüche an den Akti-

enbörsen eher unwahrscheinlich. In einem solch „normalen“ Szenario erwarten wir auf der Grundlage erhöhter Kapitalanlagebestände auch wieder eine Steigerung der Anlageergebnisse. Im Saldo gehen wir davon aus, unsere Gewinnziele auch im laufenden Jahr wieder erreichen zu können.

Verbundene Unternehmen

Für alle mit verbundenen Unternehmen getätigten Rechtsgeschäfte haben wir nach den Umständen, die uns zum Zeitpunkt der Vornahme der Rechtsgeschäfte bekannt waren, eine an-

gemessene Gegenleistung erhalten. Auszugleichende Nachteile im Sinne des § 311 (1) AktG sind uns nicht entstanden. Durch die getroffenen Maßnahmen wurden wir nicht benachteiligt.

Garantiemittel

Die Garantiemittel stellen das in unserem Unternehmen theoretisch verfügbare Gesamtkapital zur Deckung tatsächlicher und möglicher Verpflichtungen dar. Entspricht die Hauptver-

sammlung unseren Vorschlägen für die Verwendung des Bilanzgewinns, setzen sich die Garantiemittel wie folgt zusammen:

in Mio. EUR	1999	1998
Gezeichnetes Kapital und Rücklagen	120,3	120,3
Genussrechtskapital	40,9	40,9
Schwankungsrückstellung u.ä.	275,8	256,3
Versicherungstechnische Rückstellungen	2 372,1	2 187,9
Garantiemittel insgesamt	2 809,1	2 605,4

Die Garantiemittel betragen 388,2 % (349,9 %) der Prämien für eigene Rechnung; hierin ist das

Eigenkapital (einschließlich Genussrechtskapital) mit 22,3 % (21,6 %) enthalten.

Gewinnverwendungsvorschlag

Wir beabsichtigen, der Hauptversammlung folgende Verwendung des Bilanzgewinns vorzuschlagen:

	DM
Dividende auf das gewinnberechtigte gezeichnete Kapital von DM 29 570 400,-	19 167 134,-

JAHRESABSCHLUSS

JAHRESBILANZ zum 31. Dezember 1999

Aktiva	1999				1998
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
A. Ausstehende Einlagen auf das gezeichnete Kapital				9 663	9 663
davon eingefordert:					
TEUR - (1998: TEUR -)					
B. Immaterielle Vermögensgegenstände:					
sonstige immaterielle Vermögensgegenstände				3 379	6 182
C. Kapitalanlagen					
I. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken			52 159		55 256
II. Kapitalanlagen in verbundenen Unternehmen und Beteiligungen					
1. Anteile an verbundenen Unternehmen		284 564			184 455
2. Beteiligungen		17 755			6 411
			302 319		190 866
III. Sonstige Kapitalanlagen					
1. Aktien, Investmentanteile und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere		604 507			599 551
2. Inhaberschuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere		986 690			911 709
3. Hypotheken-, Grundschuld- und Rentenschuldforderungen		1 285			2 386
4. Sonstige Ausleihungen					
a) Namensschuldverschreibungen	264 662				241 828
b) Schuldscheinforderungen und Darlehen	158 777				145 999
c) übrige Ausleihungen	23 008				23 008
		446 447			410 835
5. Einlagen bei Kreditinstituten		89 346			65 113
6. Andere Kapitalanlagen		5			5
			2 128 280		1 989 599
IV. Depotforderungen aus dem in Rückdeckung übernommenen Versicherungsgeschäft			591 430		549 028
				3 074 188	2 784 749

Passiva	1999		1998
	TEUR	TEUR	
			TEUR
A. Eigenkapital			
I. Gezeichnetes Kapital (TDM 48 470)		24 783	24 783
II. Kapitalrücklage		58 305	58 305
III. Gewinnrücklagen			
1. gesetzliche Rücklage	256		256
2. andere Gewinnrücklagen	36 937		36 937
		37 193	37 193
IV. Bilanzgewinn		9 800	–
			130 081
B. Genusssrechtskapital			40 903
C. Versicherungstechnische Rückstellungen			
I. Beitragsüberträge			
1. Bruttobetrag	116 627		107 233
2. davon ab: Anteil für das in Rückdeckung gegebene Versicherungsgeschäft	27 387		23 643
		89 240	83 590
II. Deckungsrückstellung			
1. Bruttobetrag	473 722		459 248
2. davon ab: Anteil für das in Rückdeckung gegebene Versicherungsgeschäft	195 723		203 736
		277 999	255 512
III. Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle			
1. Bruttobetrag	2 625 818		2 424 558
2. davon ab: Anteil für das in Rückdeckung gegebene Versicherungsgeschäft	653 026		612 712
		1 972 792	1 811 846
IV. Rückstellung für erfolgsabhängige und erfolgsunabhängige Beitragsrückerstattung			
1. Bruttobetrag	986		781
2. davon ab: Anteil für das in Rückdeckung gegebene Versicherungsgeschäft	161		18
		825	763
V. Schwankungsrückstellung und ähnliche Rückstellungen		275 765	256 266
VI. Sonstige versicherungstechnische Rückstellungen			
1. Bruttobetrag	40 349		41 585
2. davon ab: Anteil für das in Rückdeckung gegebene Versicherungsgeschäft	9 096		5 342
		31 253	36 243
			2 647 874
			2 444 220

Aktiva	1999		1998	
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
D. Forderungen				
I. Abrechnungsforderungen aus dem Rückversicherungsgeschäft			224 279	351 613
davon an verbundene Unternehmen:				
TEUR 1 31 651 (1998: TEUR 253 113)				
II. Sonstige Forderungen			5 293	13 327
davon an verbundene Unternehmen:				
TEUR 3 698 (1998: TEUR 10 769)				
E. Sonstige Vermögensgegenstände				
I. Sachanlagen und Vorräte			16	19
II. Laufende Guthaben bei Kreditinstituten, Schecks und Kassenbestand			12 277	6 904
			12 293	6 923
F. Rechnungsabgrenzungsposten				
I. Abgegrenzte Zinsen und Mieten			37 227	35 216
II. Sonstige Rechnungsabgrenzungsposten			2 185	710
			39 412	35 926
G. Voraussichtliche Steuerentlastung nachfolgender Geschäftsjahre gemäß § 274 Abs.2 HGB				
			25 019	-
			3 393 526	3 208 383

<i>Passiva</i>	1999		1998
	TEUR	TEUR	TEUR
D. Andere Rückstellungen			
I. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		9 837	9 016
II. Steuerrückstellungen		55 302	23 074
III. Sonstige Rückstellungen		15 141	16 674
			80 280
E. Depotverbindlichkeiten aus dem in Rückdeckung gegebenen Versicherungsgeschäft			275 252
F. Andere Verbindlichkeiten			
I. Abrechnungsverbindlichkeiten aus dem Rückversicherungsgeschäft		198 450	224 701
davon gegenüber verbundenen Unternehmen:			
TEUR 64 102 (1998: TEUR 19 437)			
II. Sonstige Verbindlichkeiten		16 568	16 648
davon			215 018
aus Steuern:			
TEUR 135 (1998: TEUR 127)			
im Rahmen der sozialen Sicherheit:			
TEUR 218 (1998: TEUR 213)			
gegenüber verbundenen Unternehmen:			
TEUR 1 383 (1998: TEUR 12 919)			
G. Rechnungsabgrenzungsposten			4 118
			3 393 526
			3 208 383

	1999		1998
	TEUR	TEUR	TEUR
I. Versicherungstechnische Rechnung			
1. Verdiente Beiträge für eigene Rechnung			
a) Gebuchte Bruttobeiträge	1 272 339		1 160 634
b) Abgegebene Rückversicherungsbeiträge	548 692		416 087
		723 647	744 547
c) Veränderung der Bruttobeitragsüberträge	-298		-7 064
d) Veränderung des Anteils der Rückversicherer an den Bruttobeitragsüberträgen	3 681		1 909
		3 383	-5 155
			727 030
			739 392
2. Technischer Zinsertrag für eigene Rechnung			11 491
3. Sonstige versicherungstechnische Erträge für eigene Rechnung			-
			55
4. Aufwendungen für Versicherungsfälle für eigene Rechnung			
a) Zahlungen für Versicherungsfälle			
aa) Bruttobetrag	882 776		519 493
bb) Anteil der Rückversicherer	340 570		148 455
		542 206	371 038
b) Veränderung der Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle			
aa) Bruttobetrag	-67 057		-351 221
bb) Anteil der Rückversicherer	36 875		199 499
		-30 182	-151 722
			572 388
			522 760
5. Veränderung der übrigen versicherungstechnischen Netto-Rückstellungen			
a) Netto-Deckungsrückstellung		-22 678	-50 938
b) Sonstige versicherungstechnische Netto-Rückstellungen		58	725
			-22 620
			-50 213
6. Aufwendungen für erfolgsabhängige und erfolgsunabhängige Beitragsrückerstattung für eigene Rechnung			613
			226
7. Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb für eigene Rechnung			
a) Bruttoaufwendungen für den Versicherungsbetrieb		461 450	322 907
b) davon ab: erhaltene Provisionen und Gewinnbeteiligungen aus dem in Rückdeckung gegebenen Versicherungsgeschäft		262 922	99 577
			198 528
			223 330
8. Sonstige versicherungstechnische Aufwendungen für eigene Rechnung			1 906
			1 803
9. Zwischensumme			-57 534
			-47 110
10. Veränderung der Schwankungsrückstellung und ähnlicher Rückstellungen			-19 499
			-42 406
11. Versicherungstechnisches Ergebnis für eigene Rechnung			-77 033
			-89 516

	1999		1998	
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Übertrag				-89 516
II. Nichtversicherungstechnische Rechnung				
1. Erträge aus Kapitalanlagen				
a) Erträge aus Beteiligungen		4 050		10 606
davon aus verbundenen Unternehmen:				
TEUR 3 439 (1998: TEUR 10 226)				
b) Erträge aus anderen Kapitalanlagen				
davon aus verbundenen Unternehmen:				
TEUR 14 009 (1998: TEUR 10 604)				
aa) Erträge aus Grundstücken, grundstücksgleichen Rechten und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	3 636			3 322
bb) Erträge aus anderen Kapitalanlagen	127 726			129 146
		131 362		132 468
c) Erträge aus Zuschreibungen		9 926		120
d) Gewinne aus dem Abgang von Kapitalanlagen		47 352		37 429
			192 690	180 623
2. Aufwendungen für Kapitalanlagen				
a) Aufwendungen für die Verwaltung von Kapitalanlagen, Zinsaufwendungen und sonstige Aufwendungen für die Kapitalanlagen		5 971		3 936
b) Abschreibungen auf Kapitalanlagen		15 549		11 303
davon außerplanmäßige Abschreibungen gemäß § 253 (2) S. 3 HGB:				
TEUR 690 (1998: TEUR 1 329)				
c) Verluste aus dem Abgang von Kapitalanlagen		11 073		5 758
			32 593	20 997
			160 097	159 626
3. Technischer Zinsertrag			-16 058	-15 762
			144 039	143 864
4. Sonstige Erträge			15 002	5 276
5. Sonstige Aufwendungen				
a) Sonderzuführungen an die Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle		36 360		32 651
b) übrige Aufwendungen		26 654		15 813
			63 014	48 464
			-48 012	-43 188
6. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit			18 994	11 160
7. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		4 459		11 142
zuzüglich vom Organträger belastet		4 679		97
			9 138	11 239
8. Sonstige Steuern		56		202
zuzüglich vom Organträger belastet		-		-274
			56	-72
			9 194	11 167
9. Jahresüberschuss/-fehlbetrag			9 800	-7
10. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr			-	7
11. Bilanzgewinn			9 800	-

Bewertung Aktiva

Die Bewertung erfolgte nach den Vorschriften der §§ 341 ff. des Handelsgesetzbuchs (HGB). Die Methoden haben wir grundsätzlich unverändert beibehalten.

Die sonstigen immateriellen Vermögensgegenstände wurden zu Anschaffungskosten vermindert um planmäßige Abschreibungen entsprechend der durchschnittlichen Laufzeit der zugrunde liegenden Verträge bewertet.

Die Grundstücke wurden zu den Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich der planmäßigen Abschreibungen bewertet.

Anteile an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen sind nach dem Anschaffungskostenprinzip bewertet. Abschreibungen waren nicht erforderlich.

Aktien, Investmentanteile und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere sowie Inhaberschuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere, sind nach dem strengen Niederstwertprinzip gemäß § 341 b (2) HGB in Verbindung mit § 253 (3) HGB bewertet.

Die Bewertung derivativer Instrumente erfolgte auf der Mark-to-Market-Basis.

Hypotheken-, Grundschuld- und Rentenschuldforderungen sowie Namensschuldverschreibungen, Schuldscheinforderungen und Darlehen bewerteten wir zum Nennwert unter Berücksichtigung von Tilgungen und Abschreibungen.

Zuschreibungen wurden gemäß § 280 (1) HGB vorgenommen.

Laufende Guthaben bei Kreditinstituten, Depot- und Abrechnungsforderungen aus dem Rückversicherungsgeschäft und die sonstigen Forderungen haben wir mit Nominalbeträgen angesetzt. Für Ausfallrisiken wurden Wertberichtigungen gebildet.

Sachanlagen und Vorräte wurden mit den Anschaffungskosten abzüglich linearer Abschreibungen bewertet.

Bewertung Passiva

Die Beitragsüberträge, die Deckungsrückstellung, die Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle, die Rückstellung für erfolgsunabhängige Beitragsrückerstattung sowie die sonstigen versicherungstechnischen Rückstellungen passivierten wir grundsätzlich nach den Aufgaben der Zedenten.

Die Bemessungsgrundlage für die Beitragsüberträge ist nach dem Erlass NRW vom 29. Mai 1974 der Rückversicherungsbeitrag nach Abzug von 92,5% der Rückversicherungsprovisionen. In der Transportversicherung wurden die Beitragsüberträge und die Schadenrückstellung als Einheit betrachtet und als Schadenrückstellung ausgewiesen. Die Ermittlung erfolgte in Anlehnung an das so genannte englische System. Spätestens nach dem dritten auf das Zeichnungsjahr folgende Jahr wird die Rückstellung durch eine nach den allgemeinen Grundsätzen ermittelte Rückstellung ersetzt.

Sofern die von Zedenten aufgegebenen Rückstellungen voraussichtlich nicht ausreichen werden, haben wir sie um angemessene Zuschläge erhöht. Sofern keine Aufgaben vorlagen, wurden die Rückstellungen, orientiert am bisherigen Geschäftsverlauf, geschätzt; Neuverträge wurden ergebnismäßig zumindest neutralisiert. Teilweise sind Rückstellungen aktuarisch ermittelt worden. Bei fehlenden

Zedentenabrechnungen mit größerem Beitragsvolumen wurden gegebenenfalls ergänzende oder vollständige Schätzungen der entsprechenden Bestands- oder Erfolgsposten vorgenommen. Fehlende Zedentenabrechnungen mit geringem Beitragsvolumen werden im Folgejahr erfasst. Das geschätzte Bruttobeitragsvolumen beläuft sich auf 3,6 %.

In den Sparten Haftpflicht und Kraftfahrzeug-Haftpflicht bildeten wir Spätschadenrückstellungen für Schadenexzedentenverträge. Die Berechnung erfolgte weitgehend nach mathematisch-statistischen Verfahren.

Die Anteile der Retrozessionäre an den versicherungstechnischen Rückstellungen wurden aufgrund der Rückversicherungsverträge ermittelt.

Die Bildung der Schwankungsrückstellung erfolgte gemäß der Anlage zu § 29 der Verordnung über die Rechnungslegung von Versicherungsunternehmen (RechVersV), die der Schwankungsrückstellung ähnliche Rückstellungen gemäß § 30 RechVersV.

Der Berechnung der Atomanlagenrückstellung lag § 30 (2) RechVersV zugrunde.

Die Pensionsrückstellung wurde nach dem Teilwertverfahren gemäß § 6a EStG ermittelt. Dabei lagen die Richttafeln 1998 von Dr. Klaus Heubeck mit einem Rechnungszinsfuß von 6 % zugrunde.

Die Steuerrückstellungen und die sonstigen Rückstellungen berücksichtigen unseres Erachtens alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verpflichtungen. Für Steueraufwand, der nach den steuerrechtlichen Vorschriften das Geschäftsjahr betrifft, für den sich jedoch in Folgejahren eine voraussichtliche Steuerentlastung ergeben wird, wurde gemäß § 274 (2) HGB ein Aktivposten gebildet. Er betrifft die Körperschaftsteuer unter Zugrundelegung eines Steuersatzes von 40%, den Solidaritätszuschlag sowie die Gewerbebeertragsteuer.

Die anderen Verbindlichkeiten sind mit Nominalbeträgen angesetzt.

Währungsumrechnung

Die in die Bilanz eingestellten Aktiva und Passiva und die in die Gewinn- und Verlustrechnung einfließenden Aufwendungen und Erträge, die in fremden Währungen geführt werden, haben wir zu den Devisenmittelkursen am Bilanzstichtag in Euro umgerechnet.

Bei den aus dem Vorjahr übernommenen Bilanzposten erfolgte ebenfalls eine Umrechnung in Euro zu den Devisenmittelkursen am Jahresende. Um die Währungsrisiken möglichst gering zu halten, haben wir uns um kongruente Deckung der Passivposten durch entsprechende Aktivposten bei den einzelnen Währungen bemüht. Für Fremdwährungen, in denen wir Kapitalanlagen halten, haben wir die sich aus der Umbewertung ergebenden Gewinne nach Verrechnung mit unterjährigen Verlusten als nicht realisiert der Rückstellung für Währungsrisiken zugewiesen. Währungskursverluste aus diesen Anlagewährungen wurden – soweit möglich – durch Rückstellungsauflösung neutralisiert. Darüber hinaus wird diese Rückstellung jahrgangsweise aufgelöst.

Sonstiges

Der technische Zins resultiert im Wesentlichen aus den auf Basis der Deckungsrückstellung erwirtschafteten Zinserträgen. Die Berechnung erfolgte nach den hierfür üblichen Methoden.

Erläuterungen zu den Aktiva

<i>Entwicklung der Aktivposten B., C.I. bis C. III. im Geschäftsjahr 1999</i>	<i>Bilanzwerte 31. 12. 1998</i>	<i>Zugänge</i>	<i>Abgänge</i>	<i>Zuschrei- bungen</i>	<i>Abschrei- bungen</i>	<i>Bilanzwerte 31. 12. 1999</i>
	<i>TEUR</i>	<i>TEUR</i>	<i>TEUR</i>	<i>TEUR</i>	<i>TEUR</i>	<i>TEUR</i>
B. Immaterielle Vermögensgegenstände:						
sonstige immaterielle Vermögensgegenstände	6 182	–	–	–	2 803	3 379
C. I. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	55 256	–	–	–	3 097	52 159
C. II. Kapitalanlagen in verbundenen Unternehmen und Beteiligungen						
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	184 455	101 300	1 191	–	–	284 564
2. Beteiligungen	6 411	11 344	38	38	–	17 755
3. Summe C. II.	190 866	112 644	1 229	38	–	302 319
C. III. Sonstige Kapitalanlagen						
1. Aktien, Investmentanteile und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	599 551	83 608	75 409	2 500	5 743	604 507
2. Inhaberschuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	911 709	603 590	529 904	7 315	6 020	986 690
3. Hypotheken-, Grundschuld- und Rentenschuldforderungen	2 386	–	1 101	–	–	1 285
4. Sonstige Ausleihungen						
a) Namensschuldverschreibungen	241 828	33 682	10 848	–	–	264 662
b) Schuldscheinforderungen und Darlehen	145 999	20 397	7 619	–	–	158 777
c) übrige Ausleihungen	23 008	–	–	–	–	23 008
5. Einlagen bei Kreditinstituten	65 113	24 233	–	–	–	89 346
6. Andere Kapitalanlagen	5	–	–	–	–	5
7. Summe C. III.	1 989 599	765 510	624 881	9 815	11 763	2 128 280
Insgesamt	2 241 903	878 154	626 110	9 853	17 663	2 486 137

Grundstücke und grundstücksgleiche Rechte

Das Unternehmen besaß am 31. Dezember 1999 drei bebaute Grundstücke mit Geschäfts- und anderen Bauten in Bad Cannstatt, Bielefeld und Leipzig. Des Weiteren verfügte das Unternehmen über Anteile an drei bebauten Grundstücken in Düsseldorf, Frankfurt und Stuttgart in Höhe von TEUR 21.672.

Angaben über Anteilsbesitz

Eine vollständige Aufstellung des Anteilsbesitzes ist gemäß § 287 HGB gesondert erstellt worden und wird beim Handelsregister hinterlegt (Hannover HRB 6117).

Name und Sitz des Unternehmens Angaben der Beträge in jeweils 1 000 Währungseinheiten	Höhe des Anteils am Kapital (in %)	Eigenkapital (§266 (3) HGB)		Ergebnis des letzten Geschäftsjahrs	
Anteile an verbundenen Unternehmen					
Unternehmen mit Sitz im Inland					
GbR Hannover Rückversicherungs-AG/ E+S Rückversicherungs-AG- Grundstücksgesellschaft, Hannover/Deutschland	45,00	EUR	30 245	EUR	807
Unternehmen mit Sitz im Ausland					
E+S Reinsurance (Ireland) Ltd., Dublin/Irland	100,00	EUR	170 916	EUR	15 796
■ hält 33,33 % der Anteile an:					
Hannover Re Advanced Solutions Ltd., Dublin/Irland		EUR	461	EUR	89
Hannover Life Re of Australasia Ltd, Sydney/Australien	50,00	AUD	140 268	AUD	11 307
Hannover Finance, Inc., Wilmington/USA	56,93	USD	172 314	USD	-1 038
■ hält 100 % der Anteile an:					
Lion Holding, Inc. Wilmington/USA		USD	276 578	USD	30 852
■ hält 100 % der Anteile an:					
C. G. America Corporation, Wilmington/USA		USD	275 470	USD	52 666
■ hält 100 % der Anteile an:					
Clarendon Insurance Group, Inc., Wilmington/USA		USD	284 841	USD	33 839
■ hält 100 % der Anteile an:					
Clarendon National Insurance Company, Trenton/USA		USD	235 432	USD	49 915
■ hält 100 % der Anteile an:					
Clarendon America Insurance Company, Trenton/USA		USD	64 654	USD	-813
Clarendon Select Insurance Company, Tallahassee/USA		USD	19 093	USD	3 180
Harbor Speciality Insurance Company, Trenton/USA		USD	19 007	USD	4 860
Lion Insurance Company, Tallahassee/USA		USD	4 375	USD	-53
Beteiligungen					
WeHaCo Unternehmensbeteiligungs-AG, Hannover/Deutschland	25,00	DEM	110 125	DEM	34 688

Sonstige Angaben zu den Kapitalanlagen

Vermögensgegenstände im Bilanzwert von TEUR 112.790 (TEUR 106.261) sind zugunsten von Zedenten gesperrt. Wertpapierdepots wurden zeitweise Banken für Wertpapierleihgeschäfte zugunsten Dritter zur Verfügung gestellt.

Auf Grund des Steuerentlastungsgesetzes vom 24. März 1999 sind Wertaufholungen von Teilwertabschreibungen aus früheren Geschäftsjahren in Höhe von TEUR 9.853 vorgenommen worden.

Zeitwertangaben nach § 54 RechVersV

Die Zeitwerte des Grundvermögens wurden überwiegend nach einem kombinierten Sach- und Ertragswertverfahren ermittelt (1998). In Einzelfällen wurden Buchwerte angesetzt.

Für die Anteile an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen wurden Ertragswerte bzw. bei Lebensversicherungsgesellschaften embedded values berechnet.

Bei der Bewertung der Aktien, Investmentanteile, Inhaberschuldverschreibungen und der anderen Wertpapiere wurden Marktwerte herangezogen. Bei Sonderinvestments, bei denen kein Börsenkurs vorlag, erfolgte die Bewertung zu Anschaffungskosten oder zum Net-Asset-Value (NAV).

Die Zeitwerte der sonstigen Ausleihungen wurden anhand von Zinsstrukturkurven unter Berücksichtigung der Bonität des jeweiligen Schuldners sowie der Währung der Ausleihung ermittelt.

Die übrigen Kapitalanlagen wurden mit den Nominalwerten angesetzt.

*Zeitwertangaben nach § 54 RechVersV
der Aktivposten C.I. bis C. III.
für das Geschäftsjahr 1999*

*Bilanzwerte
31.12.1999
TEUR*

*Zeitwerte
31.12.1999
TEUR*

*Differenz
31.12.1999
TEUR*

	<i>Bilanzwerte 31.12.1999 TEUR</i>	<i>Zeitwerte 31.12.1999 TEUR</i>	<i>Differenz 31.12.1999 TEUR</i>
C.I. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	52 159	80 360	28 201
C.II. Kapitalanlagen in verbundenen Unternehmen und Beteiligungen			
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	284 564	322 581	38 017
2. Beteiligungen	17 755	34 014	16 259
3. Summe C. II.	302 319	356 595	54 276
C. III. Sonstige Kapitalanlagen			
1. Aktien, Investmentanteile und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	604 507	821 079	216 572
2. Inhaberschuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	986 690	1 012 742	26 052
3. Hypotheken-, Grundschild- und Rentenschuldforderungen	1 285	1 285	–
4. Sonstige Ausleihungen			
a) Namensschuldverschreibungen	264 662	273 000	8 338
b) Schuldscheinforderungen und Darlehen	158 777	163 968	5 191
c) übrige Ausleihungen	23 008	24 177	1 169
5. Einlagen bei Kreditinstituten	89 346	89 346	–
6. Andere Kapitalanlagen	5	5	–
7. Summe C. III.	2 128 280	2 385 602	257 322
Insgesamt	2 482 758	2 822 557	339 799

Sonstige Forderungen

	1999 TEUR	1998 TEUR
Forderungen an verbundene Unternehmen	3 698	10 769
Forderungen an Finanzbehörden	857	1 464
Fällige Zins- und Mietforderungen	714	691
Forderungen aus Anzahlungen Kapitalanlagen	10	379
Übrige Forderungen	14	24
Insgesamt	5 293	13 327

Rechnungsabgrenzungsposten

Der Posten enthält im Wesentlichen abgegrenzte Zinsen und Mieten sowie aktivierte Agiobeträge in Höhe von TEUR 2.169 (TEUR 710).

Voraussichtliche Steuerentlastung nachfolgender Geschäftsjahre gemäß § 274 (2) HGB

Im Geschäftsjahr wurde erstmalig ein Abgrenzungsposten für voraussichtliche Steuerentlastung nachfolgender Geschäftsjahre gemäß § 274 (2) HGB in Höhe von TEUR 25.019 gebildet. Davon entfallen TEUR 15.874 auf Körperschaftsteuer und TEUR 9.145 auf Gewerbesteuer.

Erläuterungen zu den Passiva

Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital besteht aus 44.064 Namensaktien im Nennwert von je TDM 1,1. Bei unterschiedlichen Einzahlungsquoten der einzelnen Aktiengruppen sind insgesamt 61,01 % = TDM 29.570 eingezahlt.

Genussrechtskapital

1993 wurden TEUR 40.903 Genussrechtskapital begeben. Die Laufzeit beträgt 10 Jahre, die Verzinsung 7,75 %.

Beitragsüberträge

Versicherungszweig	1999		1998	
	brutto TEUR	netto TEUR	brutto TEUR	netto TEUR
Feuer	16 630	14 459	14 992	12 982
Haftpflicht	25 224	22 567	20 661	18 096
Allgemeine Unfall	5 021	4 715	4 987	4 705
Kraftfahrt	11 976	8 620	10 346	7 704
Luftfahrt	9 050	7 508	6 830	6 501
Leben	20 582	9 595	21 795	13 204
Sonstige Zweige	28 144	21 776	27 622	20 398
Insgesamt	116 627	89 240	107 233	83 590

Deckungsrückstellung

Versicherungszweig	1999		1998	
	brutto TEUR	netto TEUR	brutto TEUR	netto TEUR
Leben	473 722	277 999	459 248	255 512

Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle

Versicherungszweig	1999		1998	
	brutto TEUR	netto TEUR	brutto TEUR	netto TEUR
Rückstellung für Entschädigungen und Rückkäufe (außer Renten)				
Feuer	101 931	79 807	79 449	60 416
Haftpflicht	821 181	656 156	774 896	598 769
Allgemeine Unfall	51 123	45 802	46 150	41 470
Kraftfahrt	1 179 381	835 184	1 157 043	830 112
Luftfahrt	58 089	42 333	51 549	41 662
Transport	72 676	57 197	59 111	48 675
Leben	65 817	59 727	53 734	48 541
Sonstige Zweige	244 765	169 874	174 380	118 132
	2 594 963	1 946 080	2 396 312	1 787 777
Renten-Deckungsrückstellung				
Haftpflicht	1 436	1 409	1 348	1 327
Allgemeine Unfall	1 952	1 472	1 614	1 285
Kraftfahrt	27 467	23 831	25 284	21 457
	30 855	26 712	28 246	24 069
Insgesamt	2 625 818	1 972 792	2 424 558	1 811 846

Schwankungsrückstellung und ähnliche Rückstellungen

Versicherungszweig	Stand am 1.1.1999	Zuführung	Entnahme u. Auflösung	Stand am 31.12.1999
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Schwankungsrückstellung				
Feuer	52 577	864	8 069	45 372
Haftpflicht	17 146	26 574	–	43 720
Allgemeine Unfall	7 158	–	2 959	4 199
Kraftfahrt	29 555	348	514	29 389
Luftfahrt	27 564	–	9 113	18 451
Transport	20 078	3 355	93	23 340
Sonstige Zweige	94 795	16 269	7 072	103 992
	248 873	47 410	27 820	268 463
Rückstellungen, die der Schwankungs- rückstellung ähnlich sind – Großrisiken –				
Haftpflicht	1 257	–	91	1 166
Sonstige Zweige	6 136	–	–	6 136
Insgesamt	256 266	47 410	27 911	275 765

Sonstige versicherungstechnische Rückstellungen

Rückstellungsart	1999		1998	
	brutto TEUR	netto TEUR	brutto TEUR	netto TEUR
Gewinnanteile	31 524	23 103	32 637	27 567
Provisionen	6 946	6 728	7 254	7 251
Beitragsstorno	1 621	1 284	1 641	1 375
Stillliegerückstellung	172	80	47	47
Verkehrsofferhilfe	86	58	6	3
Insgesamt	40 349	31 253	41 585	36 243

Versicherungstechnische Rückstellungen – insgesamt

Versicherungszweig	1999		1998	
	brutto TEUR	netto TEUR	brutto TEUR	netto TEUR
Feuer	1 65 665	140 364	148 660	127 103
Haftpflicht	900 056	732 187	824 147	645 364
Allgemeine Unfall	62 456	56 285	60 040	54 707
Kraftfahrt	1 266 267	914 103	1 239 871	905 940
Luftfahrt	86 624	66 640	86 822	75 591
Transport	96 268	80 780	79 364	68 923
Leben	560 626	347 809	535 479	317 799
Sonstige Zweige	395 305	309 706	315 288	248 793
Insgesamt	3 533 267	2 647 874	3 289 671	2 444 220

Andere Rückstellungen

	1999 TEUR	1998 TEUR
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	9 837	9 016
Steuerrückstellungen	55 302	23 074
Sonstige Rückstellungen		
Rückstellungen für Zinsen	8 644	6 749
Rückstellungen für Währungsrisiken	2 775	6 969
Rückstellungen für noch zu zahlende Vergütungen	1 826	1 826
Rückstellungen für Jahresabschlusskosten	1 338	471
Rückstellungen für Prozessrisiken	383	383
Übrige Rückstellungen	175	276
	15 141	16 674
Insgesamt	80 280	48 764

Sonstige Verbindlichkeiten

	1999 TEUR	1998 TEUR
Verbindlichkeiten aus Beteiligungserwerb	11 344	–
Verbindlichkeiten aus Zinsen auf Genussrechtskapital	3 170	3 170
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	1 383	12 919
Verbindlichkeiten aus noch abzuführenden Sozialabgaben	218	213
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	140	50
Verbindlichkeiten aus Grundstücken	138	147
Verbindlichkeiten gegenüber Steuerbehörden	135	127
Verbindlichkeiten aus Mietverhältnissen	40	18
Übrige Verbindlichkeiten	–	4
Insgesamt	16 568	16 648

Rechnungsabgrenzungsposten

	1999 TEUR	1998 TEUR
Disagio	3 902	4 336
Übrige Rechnungsabgrenzungsposten	216	306
Insgesamt	4 118	4 642

Haftungsverhältnisse

Aus der Jahresbilanz nicht ersichtliche Haftungsverhältnisse oder Verbindlichkeiten aus der Begebung von Wechseln oder Schecks bestanden nicht.

Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

	Gebuchte Bruttobeiträge		Verdiente Bruttobeiträge		Verdiente Nettobeiträge		Versicherungstechnisches Ergebnis für eigene Rechnung	
	1999 TEUR	1998 TEUR	1999 TEUR	1998 TEUR	1999 TEUR	1998 TEUR	1999 TEUR	1998 TEUR
Feuer	93 639	85 960	94 022	88 713	66 162	68 065	5 069	111
Haftpflicht	157 819	139 896	154 938	136 444	82 872	78 357	-816	-8 808
Allgemeine Unfall	38 935	39 431	38 975	39 478	31 547	31 394	1 119	-1 360
Kraftfahrt	440 955	418 193	440 116	417 750	210 718	234 841	-76 630	-57 656
Luftfahrt	41 401	38 384	40 305	34 428	24 995	26 483	12 986	6 245
Transport	46 639	41 942	46 639	41 942	25 771	26 841	-1 081	-2 870
Sonstige Versicherungszweige	241 032	199 902	242 359	201 070	173 881	141 618	-12 084	-18 479
Summe Schaden- und Unfallversicherungen	1 060 420	963 708	1 057 354	959 825	615 946	607 599	-71 437	-82 817
Leben	211 919	196 926	214 687	193 745	111 084	131 793	-5 596	-6 699
Gesamtes Versicherungsgeschäft	1 272 339	1 160 634	1 272 041	1 153 570	727 030	739 392	-77 033	-89 516

Gesamtes Versicherungsgeschäft

	1999 TEUR	1998 TEUR
Bruttoaufwendungen für Versicherungsfälle	949 833	870 714
Bruttoaufwendungen für den Versicherungsbetrieb	461 450	322 907
Rückversicherungssaldo	-95 356	-33 353

Aufwendungen für Personal

	1999 TEUR	1998 TEUR
1. Löhne und Gehälter	10 490	9 484
2. Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	1 777	1 760
3. Aufwendungen für Altersversorgung	1 036	989
4. Aufwendungen insgesamt	13 303	12 233

Aufwendungen für Kapitalanlagen

	1999 TEUR	1998 TEUR
Festverzinsliche Wertpapiere	15 468	2 684
Aktien, Investmentanteile	6 940	6 256
Verwaltungskosten	4 419	3 031
Grundstücke	4 227	3 173
Depotforderungen	690	272
Derivative Finanzinstrumente	427	3 933
Depot-, Bankgebühren und Beratungskosten	422	319
Schuldscheinforderungen und Darlehen	–	1 329
Insgesamt	32 593	20 997

Sonstige Erträge

	1999 TEUR	1998 TEUR
Veräußerungserlöse	5 915	807
Währungskursgewinne	4 219	3 207
Erträge aus Dienstleistungen	2 351	159
Auflösung von Wertberichtigungen	1 377	407
Auflösung nichtversicherungstechnischer Rückstellungen	431	152
Zinserträge	376	224
Erträge aus Erstattungen	99	–
Übrige Erträge	234	320
Insgesamt	15 002	5 276

Sonstige Aufwendungen

	1999 TEUR	1998 TEUR
Sonderzuweisung an die Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle	36 360	32 651
Depotzinsen	7 192	6 054
Währungskursverluste	5 307	3 280
Aufwendungen für das Gesamtunternehmen	4 559	3 093
Zinsen Genussrechtskapital	3 170	3 170
Aufwendungen aus Dienstleistungen	2 341	164
Einzelwertberichtigung auf Abrechnungsforderungen	2 131	1 174
Zuführung Zinsrückstellung	1 895	–
Aufwendungen aus Verwaltungskostenumlage	1 488	2
Zinsen aus dem Rückversicherungsverkehr	1 379	568
Finanzierungszinsen	771	671
Zinsen Altersversorgung	308	477
Akkreditivkosten	274	395
Abschreibungen auf Forderungen	239	7
Zinsen Portfeuilleerwerb	–	643
Übrige Zinsen und Aufwendungen	167	102
	67 581	52 451
davon ab: Technischer Zins	4 567	3 987
Insgesamt	63 014	48 464

Sonstige Angaben

Die Mitglieder des Aufsichtsrats, des Beirats und des Vorstands sind auf den Seiten 2 und 3 namentlich aufgeführt.

Die Bezüge des Aufsichtsrats betragen im Berichtsjahr TEUR 145, die des Beirats TEUR 92, die des Vorstands TEUR 845 und die früherer Mitglieder des Vorstands TEUR 322. Für laufende Pensionen früherer Vorstandsmitglieder wurden TEUR 3 595 passiviert.

Organmitgliedern wurden folgende Hypothekendarlehen gewährt:

	Stand am 1.1.1999 TEUR	Tilgungen TEUR	Stand am 31.12.1999 TEUR	Zinssatz %
Vorstand	70	70	–	5,5

Die Gesellschaft ist für Organmitglieder keine Haftungsverhältnisse eingegangen.

Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter betrug im Geschäftsjahr 207.

Die Hannover Rückversicherungs-AG, Hannover, hat uns mitgeteilt, dass sie eine Mehrheitsbeteiligung (§16 (1) AktG) an unserem Unternehmen hält. Sie bezieht die Zahlen unseres Jahresabschlusses in ihren Konzernabschluss ein. Konzernobergesellschaft ist der HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V.a.G., Hannover, in dessen Konzernabschluss die Zahlen unseres Jahresabschlusses einfließen. Der Konzernabschluss ist beim Handelsregister des Amtsgerichts Hannovers hinterlegt.

Hannover, den 18. Mai 2000

Der Vorstand



Zeller



Schubach



Dr. Becke



Gräber



Haas



Dr. Hecker



Dr. Steiner



Dr. Pickel

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der E+S Rückversicherungs-Aktiengesellschaft, Hannover, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 1999 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht gibt insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage der Gesellschaft und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar.

Hannover, den 19. Mai 2000

KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Geib	Kollenberg
Wirtschaftsprüfer	Wirtschaftsprüfer

Wir haben die Geschäftsführung der Gesellschaft während des Jahres 1999 auf der Grundlage schriftlicher und mündlicher Berichterstattung des Vorstands regelmäßig überwacht und in zwei Sitzungen die anstehenden Beschlüsse gefasst. Die Erteilung des Prüfungsauftrags für die Abschlussprüfung 1999 erfolgte durch den Aufsichtsrat. Der Prüfungsbericht wurde an alle Aufsichtsratsmitglieder ausgehändigt und der Abschlussprüfer nahm an der Bilanzaufsichtsratsitzung teil. Über den Gang der Geschäfte und die Lage der Gesellschaft ließen wir uns quartalsweise schriftlich vom Vorstand informieren. Insgesamt haben wir im Rahmen unserer gesetzlichen und satzungsgemäßen Zuständigkeit an den Entscheidungen des Vorstands mitgewirkt. Die Entwicklung der wesentlichen Tochter- und Beteiligungsgesellschaften war in die Beratungen einbezogen. Im Rahmen der Behandlung wichtiger Einzelvorhaben befassten wir uns unter anderem mit der Ausgliederung der Kapitalanlageverwaltung in die HDI Asset-Management GmbH.

Die Buchführung, der Jahresabschluss und der Lagebericht sind von der KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (KPMG DTG), Hannover, geprüft worden. Diese Prüfung hat keinen Anlass zur Beanstandung gegeben; dementsprechend wurde der uneingeschränkte Bestätigungsvermerk erteilt. Zum Prüfungsbericht sind keine Bemerkungen zu machen; seinem Ergebnis stimmt der Aufsichtsrat zu.

Der vom Vorstand erstellte Bericht über die Beziehungen der Gesellschaft zu verbundenen Unternehmen wurde gleichfalls von der KPMG DTG geprüft und mit dem folgenden uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen:

„Nach unserer pflichtgemäßen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass

1. die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind,
2. bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war,

3. bei den im Bericht aufgeführten Maßnahmen keine Umstände für eine wesentlich andere Beurteilung als die durch den Vorstand sprechen.“

Wir haben unsererseits sowohl den Bericht des Vorstands als auch den Bericht des Abschlussprüfers über die Beziehungen der Gesellschaft zu verbundenen Unternehmen geprüft. Beanstandungen haben sich nicht ergeben. Nach dem abschließenden Ergebnis unserer Prüfung erheben wir gegen die Erklärung des Vorstands am Schluss des Berichts über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen keine Einwendungen.

Auch gegen den Lagebericht des Vorstands erheben wir keine Einwendungen und billigen den Jahresabschluss 1999; der Jahresabschluss ist damit festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstands über die Verwendung des Bilanzgewinns 1999 stimmen wir zu.

Mit Wirkung zum 1. September 1999 wurde Herr Jürgen Gäber für den verbleibenden Zeitraum seiner Bestellung bis zum 31. August 2002 zum ordentlichen Vorstandsmitglied der Gesellschaft ernannt. Mit Wirkung zum 1. Januar 2000 wurde Herr Dr. Michael Pickel für drei Jahre zum stellvertretenden Mitglied des Vorstands bestellt. Herr Dr. Pickel ist zunächst für die Länder Deutschland, Österreich und Schweiz sowie für die Bereiche Recht und Schadendienst verantwortlich.

Hannover, den 19. Juni 2000

Für den Aufsichtsrat

Baumgartl
Vorsitzender

Glossar

Alternative Risikofinanzierung: Nutzung der Kapazität der Kapitalmärkte zur Abdeckung von Versicherungsrisiken; z. B. durch Verbriefung von Risiken aus Naturkatastrophen, wenn diese von der Erst- und Rückversicherungswirtschaft nicht mehr vollständig absicherbar sind.

Aufwendungen für Versicherungsfälle für eigene Rechnung: Summe aus bezahlten Schäden und den Rückstellungen für Schadenereignisse, die im Geschäftsjahr eingetreten sind; ergänzt um das Ergebnis der Abwicklung der Rückstellungen für Schadenereignisse der Vorjahre; jeweils nach Abzug der eigenen Rückversicherungsabgaben.

Beitragsüberträge: In einem Bilanzjahr gebuchte Beiträge (auch: → Prämien), die periodengerecht dem Folgezeitraum zuzurechnen sind. Mittel zur zeitlichen Abgrenzung der gebuchten (auch: verrechneten) Beiträge.

Block Assumption-Transaktion (BAT): Quoten-Rückversicherungsvertrag auf das Lebens- oder Krankenversicherungsgeschäft eines Zedenten, mit dem dieser in einem Vertragsbestand vorhandene zukünftige Gewinne bereits vorzeitig realisieren kann, um damit auf effiziente Weise finanz- oder solvenzpolitische Zielvorstellungen sicherzustellen.

Brutto/Retro/Netto: Bruttopositionen stellen die jeweilige Summe aus der Übernahme von Erst- oder Rückversicherungsverträgen dar, Retropositionen die jeweilige Summe der eigenen Rückversicherungsabgaben. Die Differenz bildet die jeweilige Nettoposition (Brutto - Retro = Netto; auch: für eigene Rechnung).

Deckungsrückstellung: Nach mathematischen Methoden entwickelter Wert für zukünftige Verpflichtungen (Barwertsumme künftiger Verpflichtungen abzüglich der Barwertsumme künftig eingehender Prämien), vor allem in der Lebens- und Krankenversicherung.

Depotforderungen/Depotverbindlichkeiten: Sicherheitsleistungen zur Deckung von Verbindlichkeiten, die ein (Rück-)Versicherer von den liquiden Mitteln einbehält, die er an einen Rückversicherer im Rahmen eines Rückversicherungsvertrags zu zahlen hat. Das einbehaltende Unternehmen weist in diesem Fall eine Depotverbindlichkeit, das gewährende Unternehmen eine Depotforderung aus.

Eigenbehalt (auch: Selbstbehalt): Der Teil der übernommenen Risiken, den der Versicherer/Rückversicherer nicht in Rückdeckung gibt, also → netto ausweist. (Eigenbehaltsquote: Prozentualer Anteil des Eigenbehalts an den gebuchten Bruttoprämien)

Erstversicherer: Gesellschaft, die Risiken gegen eine Versicherungsprämie übernimmt und in einem direkten Vertragsverhältnis zum Versicherungsnehmer (Privatperson, Unternehmen, Organisation) steht.

Exponierung: Gefährdungsgrad eines Risikos oder Risikobestands; Grundlage für die Prämienermittlung in der Rückversicherung.

Fakultative Rückversicherung: Speziell ausgehandelte Beteiligung des Rückversicherers an einem bestimmten, vom Erstversicherer übernommenen Einzelrisiko. Steht im Gegensatz zur → obligatorischen (auch: Vertrags-)Rückversicherung.

Finanz-Rückversicherung: Rückversicherung mit einem begrenzten Gewinn- und Verlustpotenzial, die in erster Linie den Risikoausgleich über die Zeit anstrebt und bilanzstabilisierend für die → Zedenten wirkt.

Garantiemittel: Eigenkapital eines Versicherers unter Hinzurechnung der durch das versicherungstechnische Geschäft gebundenen Rückstellungen sowie der Schwankungsrückstellung. Summe der Mittel, die maximal zum Ausgleich von Verbindlichkeiten zur Verfügung stehen.

Großschaden: Schaden, der aufgrund seiner Höhe eine besondere Bedeutung für den Erst- bzw. Rückversicherer hat und gemäß einer festgelegten Schadenhöhe oder anderer Kriterien als Großschaden definiert wird.

Kongruente Währungsbedeckung: Bedeckung der versicherungstechnischen Verbindlichkeiten in fremder Währung mit entsprechenden Kapitalanlagen derselben Währung, um Wechselkursrisiken zu vermeiden.

Kostenquote: Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb im Verhältnis zu den verrechneten Netto-Prämien.

Kumulschaden: Summe von mehreren einzelnen, bei unterschiedlichen Versicherungsnehmern eingetretenen Schäden, die durch das gleiche Schadenereignis verursacht wurden. Führt ggf. zu einer erhöhten Belastung des Erst- oder Rückversicherers, wenn mehrere betroffene Versicherungsnehmer bei ihm versichert sind.

LOC (Letter of Credit): Bankbürgschaft; Die Bank ist auf Anforderung des Bürgschaftsempfängers zur Leistung an selbigen bis zu der Höhe der im LOC genannten Summe verpflichtet. Beispielsweise in den USA eine übliche Form der Sicherheitsleistung im Rückversicherungsgeschäft.

Netto: Vgl. → Brutto/Retro/Netto

Nichtproportionale Rückversicherung: Rückversicherungsvertrag, bei dem der Rückversicherer den einen bestimmten Betrag (→ Priorität) übersteigenden Schadenaufwand zu tragen hat (z. B. Schadenexzedentenvertrag). Steht im Gegensatz zur → proportionalen Rückversicherung.

Obligatorische Rückversicherung (auch: Vertragsrückversicherung): Rückversicherungsvertrag, bei dem sich der Rückversicherer an einem gesamten, genau definierten Versicherungsbestand eines → Zedenten beteiligt. Steht im Gegensatz zur → fakultativen Rückversicherung.

Personen-(Rück-)versicherung: Zusammenfassung von Sparten, die die Versicherung von Personen zum Gegenstand haben, also Lebens-, Kranken- und Unfallversicherungen.

Portfeuille: Alle von einem Erst- oder Rückversicherer insgesamt oder in einem definierten Teilsegment (z. B. Sparte, Land) übernommenen Risiken.

Prämie: Vereinbartes Entgelt für die vom Versicherungsunternehmen übernommenen Risiken. Die gebuchten (auch: verrechneten) Prämien (auch: Beiträge) sind im Gegensatz zu den verdienten Prämien (auch: Beiträge) zeitlich nicht abgegrenzt (→ Beitragsüberträge).

Priorität: Im Rahmen von → nichtproportionalen Rückversicherungsverträgen festgelegter Schadenbetrag eines Erstversicherers, bei dessen Überschreitung der Rückversicherer leistungspflichtig wird. Die Priorität kann sich auf einen Einzelschaden, einen → Kumulschaden oder die Summe der gesamten Jahresschäden beziehen.

Programmgeschäft: Spezialität des amerikanischen Versicherungsmarkts, das von Erstversicherern in engster Zusammenarbeit mit Rückversicherern und spezialisierten Zeichnungsagenturen betrieben wird. Das Segment ist typischerweise auf Nischen- und Nichtstandardgeschäft oder schwer versicherbare Risiken ausgerichtet.

Proportionale Rückversicherung: Rückversicherungsverträge, auf deren Basis Anteile eines Risikos oder → Portefeuilles zu den bestehenden Originalkonditionen in Rückversicherung gegeben werden. → Prämien sowie Schäden werden anteilmäßig in einem proportionalen Verhältnis geteilt. Steht im Gegensatz zur → nichtproportionalen Rückversicherung.

Rate: Prozentsatz des rückversicherten Portefeuilles, der bei einer → nichtproportionalen Rückversicherung als Rückversicherungsprämie an den Rückversicherer zu zahlen ist.

Reservequote: Verhältnis der versicherungstechnischen (Brutto- oder Netto-) Reserven zu den (Brutto- oder Netto-) Prämien.

Retro: Vgl. → Brutto/Retro/Netto

Retrozession: Abgabe von Risiken oder Anteilen an Risiken, die in Rückdeckung übernommen worden sind. Die Abgabe erfolgt an andere Rückversicherer gegen eine anteilige oder gesondert kalkulierte Prämie.

Rückstellung: Passivposten am Bilanzstichtag zur Erfüllung von Verbindlichkeiten, die dem Grunde nach bestehen, wobei die Höhe und/oder der Zeitpunkt der Fälligkeit noch nicht bekannt ist. Versicherungstechnisch z. B. für bereits eingetretene, jedoch noch nicht oder nur teilweise regulierte Versicherungsfälle (= Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle, kurz: Schadenrückstellung).

Rückversicherer: Gesellschaft, die gegen eine vereinbarte Prämie Risiken bzw. Portefeuillesegmente von einem → Erstversicherer oder einem anderen Rückversicherer übernimmt.

Schadenexzedentenvertrag: Vgl. → Nichtproportionale Rückversicherung

Schadenquote: Prozentualer Anteil der Schadenaufwendungen im → Eigenbehalt an den verdienten Netto-Beiträgen.

Schaden-(Rück-)versicherung: Zusammenfassung aller Sparten, bei denen im Versicherungsfall nicht eine fest vereinbarte Versicherungssumme (wie z. B. in der Lebens- und Unfallversicherung) bezahlt, sondern lediglich der entstandene Schaden ersetzt wird. Dieses Prinzip hat Gültigkeit in allen Sparten der Sach- und Haftpflichtversicherung.

Schwankungsrückstellung: Rückstellung zum Ausgleich erheblicher Schwankungen im Schadenverlauf einzelner Sparten über mehrere Jahre.

Spätschadenrückstellung (auch: IBNR – Incurred but not reported): Rückstellung für bereits eingetretene, aber noch nicht gemeldete Schäden.

Versicherungstechnisches Ergebnis: Saldo aus Erträgen und Aufwendungen, die dem Versicherungsgeschäft zugeordnet und in der versicherungstechnischen Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen werden (nach zusätzlicher Berücksichtigung der Zuführung/Entnahme zur/aus der Schwankungsrückstellung: Versicherungstechnisches Ergebnis für eigene Rechnung).

Volkswirtschaftlicher Schaden: Gesamter, auf Grund eines Schadens für die betroffene Volkswirtschaft eingetretener Wertverlust. Der volkswirtschaftliche Schaden ist vom versicherten Schaden zu unterscheiden. Der versicherte Schaden gibt den Gesamtbetrag der von der Versicherungswirtschaft insgesamt (Erst- und Rückversicherer) gedeckten Schäden wieder.

Zedent: Erst- oder Rückversicherer, der Anteile der von ihm versicherten oder rückversicherten Risiken gegen eine Prämie an einen Rückversicherer abgibt (zediert).

Fotografie: Zippo, Hamburg
Dirk Meußling, Hannover (Seiten 11 und 20)
Karin Blüher, Hannover (Seite 22)

E+S
Rückversicherungs-AG

Karl-Wiechert-Allee 50
30625 Hannover

Telefon 05 11/56 04-0
Fax 05 11/56 04-11 88
info@es-rueck.de
www.es-rueck.de