

SCHWERPUNKT: MITTEL- UND OSTEUROPA

marktreport

WAS VERSICHERER BEWEGT

PANDEMIE UND KÜNSTLICHE INTELLIGENZ
Kein Allheilmittel

DIGITALE HOTSPOTS
Diese Fintech-Cluster
geben in Europa den Ton an



INHALT



4

**PANDEMIE UND
KÜNSTLICHE INTELLIGENZ**
Kein Allheilmittel



6

**HERAUSFORDERUNGEN
IM VERTRIEB**
Versichern auf Russisch

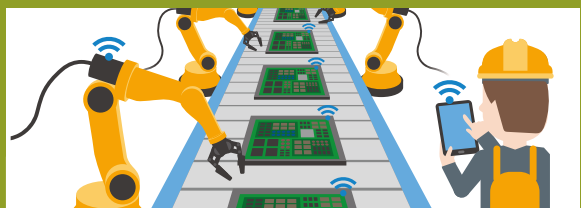
10

**DER BREXIT
UND DIE REGULIERUNG**
Pokern ums neue Regime



12

DIGITALE HOTSPOTS
Diese Fintech-Cluster geben
in Europa den Ton an



22

**DIGITALISIERUNG ERZEUGT NEUE
ABHÄNGIGKEITEN UND RISIKEN**
BU: Sachschadenereignis ade?

26

SEIDENSTRASSE
Im Alleingang

IMPRESSUM

Herausgeber:
Deutsche Rückversicherung
Aktiengesellschaft
Hansaallee 177
40549 Düsseldorf

Redaktion:
Stephanie Embach-Stein, Sven Klein, Jan Stepic
Andreas Meinhardt (verantwortlich für den Inhalt)

Grafik + Druck:
bernauer-design.de

Titelbild:
Stadtansicht auf Vilnius, Hauptstadt von Litauen

Bilder:
de.123rf.com@grigory_bruev; istockphoto.com@KrimKate, Baloncici, ewg3D,
bluejayphoto, Orbon Alija; shutterstock.com@Visual Generation, Ligovsky,
FOTOGRIIN, Alena Vorotnikova, Aitormmfoto, metamorworks, Andrii Spy_k;
stock.adobe.com@aerial-drone, picture alliance/REUTERS

Veröffentlicht im Mai 2020

Liebe Leserinnen und Leser,

ein Virus hat die Welt vorübergehend zum Stillstand gebracht. Es hat uns und unser Leben fest im Griff: in unseren Familien, unserem Miteinander, in unseren Unternehmen und in unserer gesamten Branche. Trotz dieser völlig neuen Situation finden wir alle auf die unterschiedlichsten Herausforderungen pragmatische und gute Lösungen.



Viele davon waren vor wenigen Wochen noch undenkbar – wie etwa von heute auf morgen komplett im Homeoffice zu arbeiten. Wir alle zeigen in diesen bewegten Zeiten Anpassungsfähigkeit und Widerstandskraft. Aber es gibt keine Wunder: Lesen Sie in unserem Leitartikel, warum Künstliche Intelligenz allein „**Kein Allheilmittel**“ für die Prognose von Pandemien und ihren Verlauf sein kann – vermutlich auch nicht in naher Zukunft.

Über die Pandemie-Thematik hinaus haben wir uns inhaltlich in der aktuellen Ausgabe unseres Deutsche-Rück-Magazins marktreport intensiv mit der **Region Mittel- und Osteuropa** beschäftigt und die dortigen Versicherungsmärkte samt ihrer Gegebenheiten genauer betrachtet. Wir würden uns freuen, wenn wir damit den fachlichen und hoffentlich auch bald wieder möglichen persönlichen Austausch anregen.

Wie sich der russische Versicherungsmarkt von anderen in Europa unterscheidet und welche Herausforderungen digitaler Natur ein Land von der Weite Russlands an den Vertrieb stellt, veranschaulicht unter anderem unser Deutsche-Rück-Kollege und Russland-Experte Sergej Tretjakow im Beitrag „**Versichern auf Russisch**“.

Nach dem Austritt aus der Europäischen Union muss Großbritannien zum Jahresende auch den EU-Regulierungsstandard Solvency II verlassen. In unserem Impulsbeitrag „**Pokern ums neue Regime**“ erfahren Sie, welche Brisanz dies für unsere Branche birgt.

In welchen europäischen Hotspots in Sachen Tech-Szene die Musik spielt, nimmt unsere Städte-Porträtstrecke „**Diese Fintech-Cluster geben in Europa den Ton an**“ unter die Lupe. Unser für den Markt Mittel- und Osteuropa verantwortlicher Leiter Klaus-Gregor Hahn nimmt Sie mit auf eine spannende Entdeckungsreise.

Unsere Deutsche-Rück-Kollegen und Sach-Spezialisten Gregor Pabst und Daniel Hernandez stellen sich in ihrem Fachaufsatz „**BU: Sachschadenereignis ade?**“ die Frage, ob die klassische Betriebsunterbrechungsversicherung in unserer globalen Welt der Industrie 4.0 noch mithalten kann und welche Entwicklung sie künftig nehmen muss.

Im Schlussbeitrag „**Im Alleingang**“ schreiben wir unsere letztjährige Betrachtung der Neuen Seidenstraße fort und beleuchten unter anderem mithilfe unseres Kollegen und Osteuropa-Experten Klaus-Gregor Hahn, ob und wie osteuropäische Staaten von der durchgängigen Handelsroute zwischen China und dem Rest der Welt profitieren.

Bis wir uns wiedersehen: Bitte bleiben Sie gesund und zuversichtlich – ich bin positiv gestimmt, dass wir gemeinsam auch diese für uns alle außergewöhnliche Zeit ordentlich bewältigen! Eine interessante marktreport-Lektüre wünscht Ihnen

Ihr

Frank Schaar
Chief Executive Officer
Deutsche Rück

PANDEMIE UND KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

Kein Allheilmittel

Von Kristina Wollseifen, freie Finanzjournalistin

Seit Beginn der Pandemie sammeln Unternehmen, Behörden und Organisationen weltweit Daten rund um Covid-19. Künstliche Intelligenz soll zum Beispiel Aufschluss darüber liefern, wie sich das Virus ausbreiten wird – und wann womöglich die nächste Welle droht. Solche Prognosen wären auch für Versicherer wertvoll.

Geschlossene Läden, Homeoffice, Lieferengpässe: Dafür sorgt Covid-19 weltweit bei immer mehr Unternehmen. Das zeigen auch die Analysen des Start-ups *istari.ai*, einer Ausgründung der Gießener Justus-Liebig-Universität und des Mannheimer Leibniz-Zentrums für europäische Wirtschaftsforschung (ZEW). Die Gründer David Lenz und Jan Kinne überprüfen zweimal pro Woche mehr als eine Million Unternehmenswebseiten – vollautomatisiert mithilfe einer speziell für diesen Zweck entwickelten Künstlichen Intelligenz (KI). Die KI soll zum Beispiel Vorhersagen auf Basis komplexer Algorithmen am Computer entwickeln – und funktioniert ein wenig so wie menschliches Denken über Nervenzellen. „Unser System liest unter anderem Webseiten von Unternehmen aus und erkennt mithilfe von KI, ob und vor welchen Problemen Unternehmen wegen Corona stehen“, erklärt Mitgründer und Ökonom David Lenz.

So stehen anders als bei Umfragen ohne Zeitverzug Daten zur Verfügung, um einen aktuellen Ist-Zustand abzubilden. „Das ist zum Beispiel für Entscheidungsträger in Politik und Wirtschaft eine wichtige Hilfestellung“, sagt Lenz.

Das Gießener Start-up gehört zu den vielen Unternehmen und Organisationen weltweit, die derzeit Daten rund um Covid-19 sammeln, um sie mithilfe von Algorithmen und Vergleichsdaten nach bestimmten Eigenschaften, Mustern oder Anomalien zu untersuchen. In China haben Forscher zum Beispiel ein Diagnosesystem entwickelt, das anhand von CT-Aufnahmen mit großer Sicherheit erkennen kann, ob ein Patient an Covid-19 erkrankt ist. Ein anderer Anwendungszweck: Mit KI lässt sich in der Medikamentenforschung überprüfen, welche Moleküle voraussichtlich mit Proteinen des Corona-Virus reagieren – das funk-

tioniert am Rechner schneller als mit den herkömmlichen Labormethoden der Molekularbiologie. Dank KI-Modellen lässt sich auch vorhersagen, wie viele Betten in Krankenhäusern bei einem moderaten oder auch bei einem schweren Verlauf der Pandemie belegt wären. Das Software-Unternehmen IBM hat wiederum jüngst ein KI-Tool entwickelt, mit dem sich Dokumente nach Fragestellungen zu Covid-19 untersuchen lassen. Zum Beispiel: Welche Medikamente wurden bisher angewendet und was sind die Ergebnisse?

KI braucht feste Regeln

Ist die KI ein Allheilmittel für das neue Virus? Der Gedanke drängt sich auf – ist aber vermutlich falsch. Ja, auch Start-ups aus Nordamerika werben damit, dass sie das Eintreten einer Pandemie bereits vor Beginn des Jahres 2020 vorhergesagt hätten. Das kanadische Start-up Bluedot hatte dafür beispielsweise mithilfe von KI unter anderem Daten zu Flugstrecken ausgewertet. Aber KI allein dürfte kaum helfen, Pandemien künftig zu verhindern – und auch nicht, sie zu beherrschen.

Der Grund: Die neue Technologie kann zwar immer bessere Prognosen abgeben – aber nur in klar definierten Umgebungen mit festen Regeln, sagt Thomas Bartz-Beielstein, Direktor des Instituts für Data Science, Engineering and Analytics an der TH Köln. So wie zum Beispiel beim Schach-Spiel: Schon im Jahr 1996 gelang es hier einem von IBM entwickelten Computer, den damaligen Schach-Weltmeister Garri Kasparow schachmatt zu setzen. Zuletzt brachte sich ein KI-Programm von Google das Schachspielen binnen vier Stunden gar selbst bei. „In der realen Welt lassen sich aber Ereignisse wie Naturkatastrophen oder gar eine Pandemie nicht wie Spielzüge sicher vorhersagen. Zu viele unbekannte Faktoren sind hier mit von der Partie“, sagt Bartz-Beielstein.

Daten als Problemfaktor

Einen solchen Unsicherheitsfaktor bilden im Falle von Gesundheitsfragen die Viren selbst. „Das Problem ist, dass es sehr viele und sehr unterschiedliche Infektionskrankheiten gibt und nur wenige unter bestimmten Bedingungen zu Pandemien werden“, sagt Alessandro Curioni, Vizepräsident IBM Europe und Direktor IBM Research in Zürich. „Um vorherzusagen zu können, ob und wann ein neuer Ausbruch zu einer Pandemie wird, müsste man über detaillierte Daten in Echtzeit verfügen, um genaue Frühwarnsysteme aufbauen zu können.“

Selbst wenn solch ein System etabliert werden könnte – wer kann schon wissen, ob die Datengrundlage dafür vollständig und valide ist? Ein weiteres Problem: „Daten aus verschiedenen Ländern unterscheiden sich wegen verschiedener Erhebungsmethoden“, sagt Falko Kötter, der sich am Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation mit Digital Business Innovation beschäftigt. „Sie können verzerrt sein, zum Beispiel aufgrund hoher Dunkelziffern oder wegen Falschmeldungen in den sozialen Netzwerken.“

Versicherungsmathematik hat sich bewährt

Vorerst wird es also unmöglich bleiben, Pandemien vorherzusagen. Dabei wäre das auch für Versicherer und Rückversicherer eine sehr gute Nachricht, die solche weltweiten Krankheitsausbrüche ansonsten als nicht versicherbares Kumulrisiko begreifen müssen. Vielleicht wird es ja doch etwas kalkulierbarer? Daten zur neuen Corona-Pandemie könnten jedenfalls wichtige Erkenntnisse liefern: Welche Versicherungsleistungen waren durch die Corona-Krise besonders gefragt, welche Branchen waren besonders betroffen? Das lässt sich immerhin im Nachgang analysieren – und dann für die Zukunft nutzen.

Die neuen Informationen werden die Versicherer sicher in Risiko- und Tarifmodellen verarbeiten – auch mithilfe von KI, aber nicht ausschließlich, sagt Niklas Ex, Digital-Experte bei der Deutschen Rück. Dort setzt man sich intensiv mit KI auseinander und nutzt diese bereits in verschiedenen Bereichen. „KI-Technologien können in der Regel immer nur ein spezielles Problem lösen“, sagt Ex. „Außerdem sind ihre Ergebnisse für den Menschen häufig nicht mehr nachvollziehbar.“ Daher bleiben auch die traditionellen mathematischen Verfahren der Aktuarien relevant: „Bei den Modellen aus der Versicherungsmathematik lässt sich ein veränderter Output immer eindeutig mit einer Änderung bei den Input-Werten erklären.“

Die Mischung macht's also. So können Aktuarien Risiken besser einschätzen, wenn sie detaillierter modellieren und zum Beispiel Ausreißer berücksichtigen, die andere Verfahren nicht erfassen. „Auch solche statistischen Berechnungen werden dank KI robuster, weil sie durch verschiedene Verfahren validiert werden können“, sagt Nicole Roik, Executive IT Architect bei IBM. Trotzdem wird sich eines wohl nicht ändern: KI wird so schnell kein Allheilmittel.

HERAUSFORDERUNGEN IM VERTRIEB

Versichern auf Russisch

Von Nina Bärschneider, freie Finanzjournalistin

Die Größe des Landes fördert bei Versicherern in Russland den Einsatz digitaler Technologien im Arbeitsalltag und im Vertrieb. Doch mit einem guten Online-Auftritt ist es nicht getan: Der russische Versicherungsmarkt unterscheidet sich auch sonst deutlich von anderen europäischen Märkten.

Kontrastreiches Land:
ein beschauliches
Dorf im russischen
Uralgebirge ...

»Die erste Silbe des russischen Worts für Versicherung bedeutet nichts anderes als ‚Angst‘.«

Sergej Tretjakow, Russland-Experte der Deutschen Rück

Ob ein Autokäufer aus der russischen Hauptstadt Moskau oder die Besitzerin eines neuen Autos aus einem sibirischen Dorf: Jeder, der in Russland ein Auto hat, muss es versichern – und öffnet dafür einfach am heimischen Rechner die Website der All-Russia Insurance Association (ARIA), dem Gesamtverband russischer Versicherer. Auf der Plattform müssen alle für Kfz-Haftpflichtversicherungen lizenzierten Versicherungsunternehmen ihre Policen elektronisch anbieten. Ähnlich wie bei einem deutschen Versicherer geben Autofahrer dort alle Informationen rund um ihr Fahrzeug an – und müssen sich dann nur noch für einen Anbieter und eine Police entscheiden.

Das Internet spielt im russischen Versicherungsgeschäft eine wichtige Rolle: 16 Prozent der Versicherer haben ihre gesamte Kundenkommunikation auf eine Online-Plattform übertragen oder stehen kurz davor, zeigt der „Russian Insurance Market Survey 2019“ der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG. Knapp 60 Prozent haben Pilotprojekte oder Machbarkeitsstudien dazu gestartet, eine Handvoll setzt auch schon Chatbots ein. „Nahezu die Hälfte aller Kfz-Haftpflichtpolicen wird inzwischen digital vertrieben“, sagt Sergej Tretjakow. Er ist Russland-Experte bei der Deutschen Rück, die seit rund zehn Jahren in Russland aktiv ist. „Wegen einer Kfz-Haftpflichtpolice gehen die russischen Kunden kaum noch zu einem Versicherer ins Büro.“

Größtes Land der Erde

Das Interesse der russischen Versicherer am Online-Geschäft hat seine Gründe: Russland ist mit einer Fläche von 17,1 Millionen Quadratkilometern das größte Land der Erde. Gleichzeitig kommen auf einen Quadratkilometer nur knapp neun Einwohner – zum Vergleich: In Deutschland sind es rund 232. Während sich der Großteil der Russen in den Großstädten im europäischen Teil des Landes tummelt, sind die ländlichen Gebiete im asiatischen Teil jenseits des Uralgebirges nur spärlich besiedelt. Um ihre weit ver-

streute Kundschaft zu erreichen, müssen Versicherer in Russland also online präsent sein – und andere, ungewöhnliche Wege gehen, denn in abgelegenen Gegenden ist die Internetverbindung oft schlecht oder gar nicht existent.

Versicherungsmarkt mit Wachstumschancen

Derzeit besteht noch eine gesetzliche Einschränkung für die Eröffnung von Filialen ausländischer Erstversicherer. Eine Tätigkeit in Russland ist für internationale Versicherungsunternehmen nur in Form einer vollkapitalisierten Tochtergesellschaft möglich. Nach der geplanten Aufhebung dieser Regelung ab 2021 dürfte der russische Versicherungsmarkt für ausländische Versicherer deutlich an Potenzial gewinnen: Denn die Versicherungsdurchdringung ist mit 1,4 Prozent sehr gering – in Deutschland liegt der Wert bei 6,4, in Großbritannien bei 13,1, in Hongkong bei 18,2 und in Luxemburg sogar bei 34,5. „Auf gewerblicher Ebene sind Versicherungen zwar längst als Risikomanagementinstrument etabliert“, sagt Tretjakow. „Aber im Privatkundenbereich ist das Gegenteil der Fall.“

Das kommt nicht von ungefähr. „Die extrem geringe Versicherungsdurchdringung ist auf das niedrige Einkommen, das mangelnde Versicherungsbewusstsein in der Öffentlichkeit und den manchmal nicht idealen Ruf der Versicherungsgesellschaften zurückzuführen“, erklärt Julia Khmel'nitskaja, stellvertretende CEO des internationalen Versicherungsmaklers Willis Towers Watson in Moskau. Dass Versicherungen unter Russen nicht besonders populär sind, habe schon mit der Semantik des Begriffs zu tun, sagt Tretjakow von der Deutschen Rück: „Die erste Silbe des russischen Wortes für Versicherung, ‚страхование‘ (strachovanie), bedeutet nichts anderes als ‚Angst‘. Versicherungen sind demzufolge nur etwas für Feiglinge und Angsthasen. Und eine echte russische Seele versteht sich als etwas anderes.“ Das Prämienvolumen in Russland beträgt rund 18,6 Milliarden Euro – das ist vergleichbar mit einem kleineren Land wie Polen, sagt Tretjakow.

Diese Versicherungen haben in Russland das höchste Prämienvolumen:

€ 5,9 Mrd.
Lebensversicherung

€ 2,8 Mrd.
Kfz-Haftpflichtversicherung

€ 2,1 Mrd.
Kfz-Kaskoversicherung

€ 4 Mrd.
Persönliche Versicherungen
(Private Kranken- und Unfallversicherung)

€ 0,5 Mrd.
Versicherung finanzieller und
unternehmerischer Risiken

Quelle: Central Bank of the Russian Federation, Market Portfolio at December 31st, 2018

Um seine Bürger vor allzu großen finanziellen Ausfällen zu bewahren, hat der russische Staat eine Reihe von Pflichtversicherungen eingeführt: etwa die besagte Kfz-Haftpflicht, deren Prämienvolumen sich im Jahr 2018 auf rund 2,8 Milliarden Euro belief. Auch Reise- und Kreditkartenversicherungen sind ein Muss, genauso wie Krankenversicherungen. Laut KPMG-Bericht sind außerdem Policen des persönlichen Eigentums, wie etwa Hypothekenversicherungen, beliebter geworden.

„One-Stop-Shop“ ist das Prinzip der Zukunft

Wer als Versicherer die Skepsis der russischen Bevölkerung ausräumen will, muss mehrgleisig fahren: Zum einen können Versicherer sich und ihre Produkte online auf einer eigenen Website oder der ARIA-Plattform präsentieren. Zum anderen können sie ihre Policen über – meist große föderale – Banken vertreiben. Neben Finanzprodukten bieten diese ihren Kunden nämlich oft auch passende Policen an. So wie bei der russischen Bundessparkasse Sberbank, der größten Bank Russlands: Will hier ein Unternehmer beispielsweise einen Kredit aufnehmen, für den er sein Grundstück belastet, bietet ihm die Bank prompt auch eine Versicherung für die verpfändete Immobilie an. Das ist in Russland ein gängiges Prinzip, das sich „One-Stop-Shop“ nennt. „Der One-Stop-Shop ist in Russland die Zukunft der Versicherungsbranche“, ist Expertin Khmelnitskaja überzeugt. „Sogar Autohändler bieten online Policen von kooperierenden Versicherungsunternehmen an.“

„Box“-Produkte als Alternative zum Online-Auftritt

Die Krux bei der Digitalstrategie: Die Bevölkerung altert. Die ältere Generation hat nur begrenzten Internetzugang – insgesamt hatten 76,3 Prozent der Russen im Jahr 2018 einen Internetzugang; 77 Prozent konnten ein 3G-Netz nutzen. Auch können ältere Menschen nur

selten mit Apps und Webseiten umgehen. Hier könnten Versicherer mit sogenannten „Box“-Produkten gegensteuern, sagt Khmelnitskaja: Gemeint sind sehr einfache Versicherungsprodukte mit einer begrenzten Risikoabdeckung, etwa private Haftpflicht- oder Rechtsschutzversicherungen, die in Poststationen oder Bankfilialen erhältlich sind. „So gibt es beispielsweise rund 18.000 Postämter in über 6.000 Siedlungen in ganz Russland, die junge wie alte Einwohner für alle möglichen Dienstleistungen aufsuchen“, erklärt Khmelnitskaja. Wer hier seine Versicherungen in den hübsch verpackten „Boxen“ anbietet, kann all jene erreichen, die als Kunden sonst nicht greifbar wären.

Lokale statt globale Anbieter auf dem russischen Markt

Auch wenn es erfolgreiche Lösungsansätze für die Asymmetrie des russischen Versicherungsmarktes gibt, bleibt das Land für internationale Versicherer herausfordernd. Zwar sinkt die Zahl der Versicherungsanbieter – inzwischen gibt es nur noch rund 150. Doch sie sind marktbeherrschend: Die Top-10-Versicherer machen allein 76 Prozent des Marktes aus, zeigt der KPMG-Bericht.

Nicht nur die Konsolidierung der Branche kann ausländische Gesellschaften abschrecken. Auch dass es seit 2016 einen staatlichen Rückversicherer gibt, erschwert anderen Anbietern den Marktzugang. „Die Gründung dieses Rückversicherers durch die russische Zentralbank war eine Antwort auf die Handelskriege und Sanktionen. Er rückversichert alle Gegenstände sowie juristischen und natürlichen Personen, die von Sanktionen betroffen sein könnten“, erklärt Tretjakow. Andere Rückversicherer übernehmen solche Risiken nicht. Zudem habe der staatliche Anbieter Anspruch auf zehn Prozent aller Rückversicherungsprämien im Land.

Dazu kommt, dass der russische Markt von lokalen Versicherern geprägt ist, internationale Anbieter sind rar. Wer als ausländischer (Rück-)Versicherer Fuß fassen will, muss eine vollkapitalisierte Versicherungsgesellschaft in Russland gründen oder mit einem lokalen Versicherer zusammenarbeiten.

Das zeigt aber auch: Die internationale Konkurrenz in der russischen Versicherungsbranche ist überschaubar. Zudem soll der Marktzugang ab 2021 leichter werden: Internationale Anbieter können dann auch über eigene Zweigstellen in Russland aktiv werden, sagt Khmel'nitskaja.

Im Gegenteil zu der Situation im lokalen Erstversicherungsmarkt ist das Rückversicherungsgeschäft in Russland traditionell sehr international geprägt. Die Deutsche Rück ist seit zehn Jahren erfolgreich im russischen Vertragsrückversicherungsgeschäft tätig. Und noch einen weiteren Vorteil bietet der russische Markt: Er ist zugleich das Tor zu anderen ehemaligen Sowjet-Republiken. Die Deutsche Rück ist bislang in Russland, Moldawien, der Ukraine und Weißrussland aktiv. „Das Gebiet der sogenannten GUS-Staaten stellt aber nach wie vor ein gefühltes und wirtschaftliches Cluster dar“, sagt Tretjakow. „Die Erfahrungen anderer Rückversicherer zeigen, dass ab Erreichung einer gewissen Portfoliogröße und Intensität der Geschäftsbeziehungen ein weiteres effizientes Wachstum in dieser Region auch mithilfe einer Repräsentanz gewährleistet werden könnte.“

Industrie in Russland: Versicherungen sind Standard

Versicherungen spielen auf der gewerblichen Ebene in Russland eine große Rolle. Größtes Risikocluster ist dabei die Schwerindustrie. Auch die Ölbranche bietet mit einem Anteil von rund 40 Prozent am Bruttoinlandsprodukt nach wie vor Chancen für Versicherer, obwohl die Bedeutung zuletzt leicht gesunken ist. Petrochemie, Maschinenbau und Großhandel sind weitere wichtige Unternehmensfelder.

Auch **Immobilien- und Transportversicherungen** sind beliebt. Sie machen bereits die Hälfte des russischen Rückversicherungsmarktes aus, zeigt ein Report der Russian National Reinsurance Company. Wachsende Bedeutung haben zudem Policen für finanzielle und unternehmerische Risiken: Ihr Anteil am russischen Rückversicherungsmarkt ist von 4,8 Prozent im Jahr 2017 auf 5,9 Prozent im Folgejahr gestiegen. Laut KPMG-Bericht versprechen sich die befragten Versicherer zudem Wachstumschancen bei der Absicherung von Cyberrisiken.

Chancen sieht Sergej Tretjakow von der Deutschen Rück auch in der **Landwirtschaftsversicherung**. Russland gilt als Weltmarktführer für eine Reihe von landwirtschaftlichen Erzeugnissen wie Getreide. Noch seien zwar weniger als fünf Prozent aller landwirtschaftlichen Flächen versichert. „Mithilfe von staatlichen Subventionen sollen in den nächsten fünf Jahren jedoch rund die Hälfte der Flächen versichert werden“, sagt der Russland-Experte.



... und die Metropole Sankt Petersburg, zweitgrößte Stadt Russlands und viertgrößte in ganz Europa.

DER BREXIT UND DIE REGULIERUNG

Pokern ums neue Regime

Von Olaf Wittrock, freier Finanzjournalist

In der Nacht zum 1. Februar hat Großbritannien die Europäische Union verlassen. Das sorgt in der Versicherungsbranche für besondere Brisanz: Denn die Briten müssen Ende des Jahres auch den EU-Regulierungsstandard Solvency II verlassen. Sie könnten das Regelwerk der EU kopieren – oder etwas ganz anderes schaffen.

Um den Brexit ranken sich viele kuriose Geschichten. Eine davon erzählen Regulierer aus der Versicherungsindustrie besonders gern: Es geht um den einheitlichen europäischen Regulierungsstandard Solvency II. Der ist seit immerhin viereinhalb Jahren EU-weit in Kraft, vorausgegangen waren jahrelange und oft zähe Verhandlungen. Ende dieses Jahres werden die Briten das Regelwerk verlassen. Die Ironie daran: Sie kehren damit ausgerechnet einem Regime den Rücken zu, das sie selbst maßgeblich vorangebracht, mitentwickelt, geprägt und verteidigt haben und das in seiner aktuellen Form ihren Zielen und Vorstellungen besonders gut entspricht. „Großbritannien hatte bei den langjährigen Solvency-II-Verhandlungen die Pole-Position inne. Vieles wurde sogar direkt aus zuvor bestehenden Regulierungen in Großbritannien übernommen“, sagt Martina Bahl, Geschäftsführerin der auf Risikomanagement und Regulierung spezialisierten Unternehmensberatung BahlConsult. „Umso bedauerlicher ist es, dass ein halbes Jahr nach Inkrafttreten von Solvency II, in das die Briten so viel Kraft investiert hatten, das Austrittsreferendum kam.“

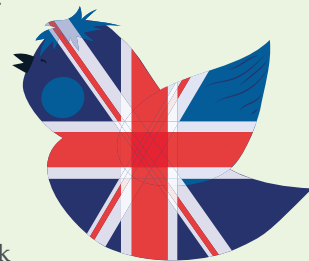
Die Geschichte geht sogar noch weiter: Denn ausgerechnet in diesem Jahr, in dem die Briten sich entscheiden müssen, welche Form der Regulierung sie künftig für sich allein wählen, steht Solvency II vor der umfassendsten Revision seiner jungen Geschichte. Im Gespräch sind einige maßgebliche Verschärfungen, über die die Briten nicht mehr mitentscheiden können – die aber vermutlich anders ausgehen würden, wenn sie noch mit am Tisch säßen. So aber können die Londoner Aufseher derzeit dem Ringen um die Zukunft des von ihnen mitentwickelten Regimes nur noch von der Seitenlinie aus zuschauen – und müssen sich gleichzeitig die Frage stellen, ob und

inwieweit sie künftig noch nach den Regeln der EU mitspielen wollen. „Solvency II wird sich in der neuen Version von den Wunschvorstellungen Großbritanniens wegentwickeln“, ist Bahl überzeugt. „Trotzdem denke ich nicht, dass es sich die Briten leisten können oder wollen, einen ganz anderen Weg einzuschlagen.“

Die Freiheit ist Geschichte

Die Lage ist in jedem Fall vertrackt. Was aber genau kann Großbritannien eigentlich tun? Um das zu verstehen, ist ein Blick auf den Kern der gemeinsamen Regulierung notwendig: Die EU hat mit Solvency II einen gemeinsamen Versicherungsmarkt ermöglicht. Erstens kann damit dank der Dienstleistungsfreiheit und dem sogenannten Passporting jedes EU-Versicherungsunternehmen in jedem Land ungehindert seinen Geschäften nachgehen. Zweitens gelten dank einheitlicher Aufsicht für alle Anbieter vergleichbare Regeln. Punkt eins ist mit dem Brexit schon Geschichte: Jeder Versicherer, der auf der Insel aktiv werden will, braucht dazu nun eine rechtlich eigenständige Gesellschaft mit Sitz vor Ort, eigener Kapitalausstattung und Bilanz, eigener Unternehmenssteuerung und Kontrolle. Eine Ausweitung der Dienstleistungsfreiheit auf Großbritannien, wie es zum Beispiel bei anderen Nicht-EU-Ländern wie Norwegen und Liechtenstein der Fall ist, ist nicht in Sicht.

Punkt zwei könnte sich ebenfalls bald erledigt haben – es sei denn, die Parteien einigen sich auf eine gemeinsame Zukunft: „Aktuell fragen sich Beobachter, ob



die EU und die britische Regierung gegenseitig ihre Regelwerke für die Branche anerkennen“, erklärt Klaus Wiener, für Regulierung zuständiger Geschäftsführer im Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV). Die sogenannten Äquivalenzentscheidungen bedeuten zum Beispiel, dass beide Seiten die Regeln für die Solvenz von Versicherungen als gleichwertig betrachten. „Ob aber auch mögliche Weiterentwicklungen der Regime hier wie dort gleichförmig sein werden, ist völlig offen“, sagt Wiener. Er erwartet, dass die Vorstellungen jedenfalls auf Dauer auseinanderdriften.

Mehr Aufwand, weniger Anbieter

Dann brauchen Versicherer, die in Großbritannien Geschäfte machen wollen, nicht nur eine eigenständige Tochtergesellschaft. Sie müssten künftig

möglicherweise auch andere

Kapitalanforderungen erfüllen und anders als

bisher an die Aufsicht



mel-

den. All das

ist mit großem

zusätzlichen Aufwand

verbunden. „Ich gehe davon

aus, dass viele kleine und mittlere Anbieter

aus der EU unter diesen Bedingungen auf Dauer

ihr Geschäft in Großbritannien aufgeben würden“, sagt Wiener.

Zur Zeit bereiten sich die Versicherer jedenfalls auf unterschiedliche Szenarien vor. Die Gothaer Versicherung nutzt derzeit für Sachrisiken bei

gewerblichen Kunden in Großbritannien in der Regel lokale Kooperationspartner, die diese Verträge bei der Gothaer anschließend rückversichern, erklärt Konstantin Engel, Leiter Steuerung International. „Künftige Versicherungslösungen werden wir dann in Abhängigkeit der weiteren Verhandlungsergebnisse gegebenenfalls neu ausgestalten.“ Sollte Großbritannien künftig einen ganz normalen Drittstaaten-Status erhalten, dann müssten die bisherigen Rückversicherungslösungen auch weiter funktionieren, sagt Engel: „Wir nehmen an, dass die Briten, unabhängig vom Ausgang der Vertragsgestaltung, ein Eigeninteresse daran haben, ihr internes Aufsichtsregime nicht so weit von den EU-Richtlinien zu entfernen, dass sie selbst nicht mehr handlungsfähig sind.“

Äquivalenz schafft Spielräume

So läuft das aktuelle Geschehen vermutlich auf eine von zwei Möglichkeiten hinaus: Entweder, es kommt ein Vertrag zwischen der EU und Großbritannien zustande, mit dem Großbritannien Solvency II eins zu eins übernimmt. Oder Großbritannien

zielt auf eine Solvency-II-Äquivalenz ab, schafft also eine eigene Regulierung, die nicht in allen Details identisch mit den Solvency-II-Vorschriften ist – aber Ergebnisse gleicher Qualität hervorbringt. Erstversicherer aus Großbritannien brauchen dann in jedem Fall eine Niederlassung in der EU, um hier weiter Verträge verkaufen zu können – und umgekehrt. Für Rückversicherer hingegen wäre eine Übernahme oder gegenseitige Anerkennung der EU-Regulierung eine Art Freifahrtschein für künftige Verträge. „Sie könnten dann problemlos auch weiterhin Geschäfte mit britischen wie EU-Anbietern abschließen“, sagt die Regulierungsexpertin Martina Bahl.

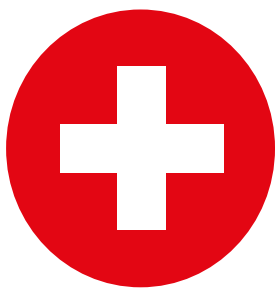
DIGITALE HOTSPOTS

Diese Fintech-Cluster geben in Europa den Ton an

Von Anna Friedrich, freie Finanzjournalistin

Wer an innovative Start-ups denkt, dem kommt direkt Kaliforniens Silicon Valley in den Sinn. Doch auch in Europa hat sich längst eine Tech-Szene etabliert, die die Versicherungswirtschaft von morgen mitgestaltet. Die wichtigsten Cluster im Überblick.

Schweiz Glanzstück Zürich



Warum lohnt sich ein Blick nach Zürich?

Zürich entwickelt sich zu einem dynamischen Fintech-Hub. „Die Schweiz ist nicht nur bei Banken und Versicherern sehr gut aufgestellt, sondern auch große Vermögensverwalter sitzen alle dort“, sagt Klaus-Gregor Hahn, Leiter Marktbereich Mittel- und Osteuropa bei der Deutschen Rück. Dazu kommt: In der Schweiz lassen sich Start-ups leicht gründen und talentierte Nachwuchskräfte schnell finden – zum Beispiel an der ETH Zürich, einer der wenigen Elite-Unis in Europa.

So fördert die Schweiz Fintechs:

Bürgschaften für Bankkredite und Forschungsbudgets gehören in der Schweiz zum Standard. Das erleichtert Start-ups den Zugang zu Fremdkapital. Außerdem arbeitet die Regierung seit 2019 daran, die Markteintrittshürden für Fintechs zu senken und die Wettbewerbsfähigkeit des Finanzplatzes Schweiz zu stärken. Dafür hat sie zum Beispiel Crowdfunding-Regeln geändert: Bis zu hundert Millionen Schweizer Franken dürfen Jungunternehmen nun einsammeln, wenn sie die Einnahmen vorher bewilligen lassen und das Geld weder verzinsen noch anlegen.

Zahlen, Daten, Fakten



10% aller Erwerbstätigen der Region Zürich arbeiten im **Finanzsektor**.

24% davon bei Versicherungen.

Quelle: Finanzplatz Zürich



Rang 2 belegt Zürich im Ranking der **bedeutendsten Finanzzentren Europas**, direkt hinter London.

Quelle: Finanzplatz Zürich, Global Financial Centres Index



27,3 Mrd. Franken (25,6 Mrd. Euro) hat die Finanzbranche in Zürich im Jahr 2017 an Bruttowertschöpfung erwirtschaftet.

Quelle: Finanzplatz Zürich



Hier geht die Post ab!

Der Trust Square in der Nähe vom Paradeplatz – eine der teuersten Adressen in Zürich – ist eigenen Angaben zufolge das weltweit größte Zentrum für Blockchain-Technologie. Hier treffen sich seit April 2018 Start-ups, Forscher und Investoren, um gemeinsam Ideen umzusetzen. Es gibt rund 200 Arbeitsplätze auf mehr als 300 Quadratmetern. 45 Jungunternehmen haben sich hier eingemietet. Jeden Dienstag treffen sie sich zum Trust Talk, um über Blockchain, Künstliche Intelligenz, Cybersecurity und Internet zu diskutieren.

Diese Insurtechs stammen aus Zürich:

Dextra Versicherungen AG 2012 ging Dextra mit seiner digitalen Rechtsschutzversicherung an den Start. Mittlerweile hat das Insurtech sein Portfolio um Autoversicherungen erweitert und namhafte Investoren angezogen. Mehr als 80 Prozent der Unternehmensanteile gehören der Versicherungsgruppe Bayerische aus München und der Pax Holding aus Basel. Bisher eingesammelte Investitionen: 37 Millionen Schweizer Franken.

www.dextra.ch

Vlot Der Vermittler für Lebensversicherungen will den Zugang zum Schweizer Vorsorgesystem vereinfachen. Mit wenigen Klicks können Kunden über Vlot eine maßgeschneiderte Lebensversicherung abschließen. Statt starrer Prämien passt sich die Deckung der jeweiligen Lebenssituation an. Vlot arbeitet auch mit Versicherungen, Banken und Arbeitgebern zusammen und bietet ihnen eine White-Label-Lösung an.

www.vlot.ch



11% mehr Fintech- und Insurtech-Gründungen gab es in der Schweiz im Jahr 2019 verglichen mit dem Vorjahr.

Quelle: Institut für Jungunternehmen



44.482 Neugründungen zählte das Institut für Jungunternehmen im Jahr 2019. Noch nie wurden so viele Start-ups in der Schweiz gegründet wie im vergangenen Jahr.

Quelle: Institut für Jungunternehmen



Wichtige Events

- Swiss FinTech Awards
- Swiss Fintech Fair



Litauen Underdog Vilnius



Warum lohnt sich ein Blick nach Vilnius?

Litauen mag ein kleines Land im Baltikum sein, doch in Sachen Innovationsfreude kann es auf internationaler Bühne durchaus mithalten: Der Global Fintech Index führt Litauen auf Platz vier in seinem weltweiten Ranking, direkt hinter den USA, Großbritannien und Singapur. Litauen gilt zudem als eines der dynamischsten und zukunftsorientiertesten Länder mit sehr guter Infrastruktur und viel Know-how.

So fördert Litauen Fintechs:

Die Regulierung in Litauen ist äußerst Fintech-freundlich. Der Baltikumsstaat wirbt zudem mit seinem Zugang zum europäischen Finanzmarkt: Immerhin braucht es nur eine Banklizenz, um in allen 28 EU-Staaten Geschäfte machen zu können. Der Bewerbungsprozess um eine solche Lizenz soll in Litauen dank eines Online-Tools nur drei Monate dauern – andere EU-Staaten brauchen dafür mehr als ein Jahr, sagt die Bank of Lithuania. „Litauen macht es Gründern leicht, ein Unternehmen auf den Markt zu bringen. Es geht schnell und ist unkompliziert – ein großer Vorteil für das kleine Land, das ansonsten als Finanzzentrum auch auf absehbare Zeit keine Rolle spielen wird“, erläutert Deutsche-Rück-Experte Klaus-Gregor Hahn.

Zahlen, Daten, Fakten



Platz 4 nimmt Litauen im **weltweiten Fintech-Ranking** von Findexable ein – hinter den USA, Großbritannien und Singapur.

Quelle: Findexable



210 Fintechs gab es Ende 2019 in Litauen.

Quelle: Invest Lithuania



38.000+ IT-Spezialisten gibt es in Litauen. Rund 3.400 von ihnen arbeiten im Fintech-Sektor.

Quelle: Invest Lithuania



Hier geht die Post ab!

Der Vilnius Tech Park ist der größte Technologie-Hub für Start-ups und IT-Unternehmen im Baltikum. Dort arbeiten 750 Entrepreneur in 40 Firmen unter anderem an Big-Data-Lösungen und Cybersicherheit. Auch vier Accelerator sitzen dort: Startup Highway, IML.VC, Practica Capital und Startup.It.

Diese Insurtechs stammen aus Vilnius:

Switch4Sure Das Jungunternehmen verkauft günstige und individuell angepasste Lebensversicherungen an diejenigen, die bereits eine Lebensversicherung haben, aber bessere Konditionen wollen. Die Lebensversicherungen von Switch4Sure sollen nach eigenen Angaben ein Drittel günstiger sein als bei den Wettbewerbern – die zwei größten Banken des Landes. Die Bank of Lithuania und die Swedbank vereinen mehr als 90 Prozent des Marktvolumens auf sich. Vor Switch4Sure liegt also noch ein weiter Weg. Bisher eingesammelte Investitionen: 300.000 Euro. www.s4s.lt

Claims Control Wer einen Schaden melden will, ruft bislang bei seiner Versicherung an oder schickt eine Mail. Diese koordiniert dann alle Beteiligten und trägt die Informationen manuell in ihr System ein. Claims Control stellt nun eine Plattform zur Verfügung, die Versicherer, Makler, Kunden und Schadenabwickler miteinander vernetzt. So lassen sich Versicherungsansprüche und Daten einfacher austauschen – und die gesamte Schadenabwicklung effizienter gestalten. www.claimscontrol.com



Um 40% wächst die Fintech-Branche in Litauen **jährlich**, sagt das Wirtschaftsministerium.

Quelle: European Office Market 2017



16 Euro kostet ein Quadratmeter Bürofläche in Vilnius im Durchschnitt. In London sind die Preise acht Mal so hoch.

Quelle: European Office Market 2017

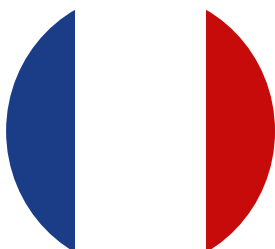


Wichtige Events

- Social Enterprise Summit
- Startup Fair
- Innovation Drift
- Login
- The FinTech Inn Conference



Frankreich Förderer Paris



Warum lohnt sich ein Blick nach Paris?

Start-ups in Paris stehen goldene Zeiten bevor: Die Regierung will Frankreich zum Top-Standort für Jungunternehmen in Europa machen, baut bürokratische Hürden ab und lockt Investoren. Im vergangenen Jahr hat sie Gründer finanziell so stark unterstützt, dass Paris nun auf Platz zwei der Start-up-Finanzierungen liegt – noch vor Berlin. „Die Franzosen stocken massiv auf“, so Klaus-Gregor Hahn von der Deutschen Rück. „Dass sie Berlin überholt haben, ist ein wichtiges Signal.“

So fördert Frankreich Fintechs:

Die französische Regierung will in den kommenden Jahren viele Milliarden Euro in Tech-Start-ups stecken. Dafür hat sie institutionelle Investoren wie Axa und die Allianz als Risikokapitalgeber akquiriert, die insgesamt fünf Milliarden in Tech-Unternehmen investieren. Dazu kommt Geld aus öffentlichen Töpfen, etwa von der französischen Elektrizitätsgesellschaft EDF und vom staatlichen Finanzinstitut Caisse des Dépôts. Zudem gibt es eine Regierungsinitiative, durch die Start-ups zum Beispiel schneller Visa für Fachkräfte aus dem Ausland beantragen können.

Zahlen, Daten, Fakten



2,8 Mrd. Euro flossen im ersten Halbjahr 2019 an französische Start-ups. Das sind **43% mehr als im Vorjahreszeitraum**.

Quelle: EY



25 Einhörner (Fintechs mit einem Wert von mehr als einer Mrd. US-Dollar) sollen bis zum Jahr 2025 in Frankreich entstehen.

Bislang gibt es sieben.

Quelle: Rede von Macron im September 2017



Hier geht die Post ab!

Die Station F im Pariser Zentrum nennt sich „größter Start-up-Campus der Welt“. Auf 5.100 Quadratmetern ummeln sich mehr als 1.000 Jungunternehmen. Station F vereint rund 30 Start-up-Programme, 40 Venture-Capital-Funds und mehr als 600 Veranstaltungen pro Jahr unter einem Dach. Hier gibt es auch einen Wohnkomplex für die jungen Unternehmer, ein Fitnessstudio und einen Waschsalon.

Diese Insurtechs stammen aus Paris:

Alan Seit 2016 ist die digitale Krankenversicherung am Markt – und hat seitdem enorm an Zuspruch gewonnen. Rund 76.000 Franzosen sind bereits über Alan versichert. Das Start-up hat eine Marktlücke entdeckt: Jeder angestellte Franzose ist Teil der staatlichen Krankenversicherung und hat zusätzlich noch eine private Versicherung für Spezialbehandlungen. Das System ist teuer und intransparent. Alan dagegen arbeitet komplett digital und bietet alle Versicherungsleistungen aus einer Hand mit transparenter Preisgestaltung und günstigen Konditionen an. Bisher eingesammelte Investitionen: 86,5 Millionen US-Dollar.

www.alan.com

Minalea Das Pariser Start-up hat einen Robo-Advisor entwickelt, der Versicherungen bei der Beratung ihrer Kunden unterstützen soll. Der „Smart Sales Assistant“ sammelt dafür Marktdaten und vergleicht die Angebote verschiedener Versicherungen. Interessiert sich ein Kunde für eine Versicherungslösung, kreiert der Robo-Advisor ein maßgeschneidertes Angebot, das er dann dem Berater zur Verfügung stellt. Das Angebotsportfolio ist abhängig von den Angeboten der Wettbewerber und dem persönlichen Profil des Kunden.

www.minalea.com



230 Start-up-Investitionen wurden im Großraum Paris in der ersten Jahreshälfte 2019 gezählt, in Berlin waren es 129.

Quelle: EY



Investitionssumme von 2,2 Mrd. Euro in Pariser Start-ups (erste Jahreshälfte 2019)

Quelle: EY



Wichtige Events

- France Digitale Day
- Paris Fintech Forum
- Fintech R:Evolution
- Salon Big Data Paris
- Paris Blockchain Week



Russland Herausforderer Moskau



Warum lohnt sich ein Blick nach Moskau?

Russland will dem Silicon Valley mit seinem Innovationszentrum Skolkovo westlich von Moskau Konkurrenz machen. „Das Land hat Digital-expertise“, sagt Klaus-Gregor Hahn, Experte bei der Deutschen Rück für den mittel- und osteuropäischen Markt. „Nicht umsonst stammt Kaspersky, einer der größten Player im Bereich IT-Sicherheit weltweit, aus Russland.“ Als Finanzmetropole hat Moskau in Europa zwar keine Bedeutung, aber die Hauptstadt steckt viel Geld in Innovationsprojekte.

So fördert Russland Fintechs:

Die russische Zentralbank hat im Jahr 2017 die Fintech Association ins Leben gerufen, um die Blockchain-Entwicklung im Land weiter voranzutreiben. Seit 2018 gibt es zudem eine regulatorische Sandbox: ein Experimentierraum, in dem Gründer ihre Produkte testen können – und dabei von der staatlichen Regulierung ausgenommen sind. Die Marktaufsicht begleitet diese Testphase. Start-ups können auch von staatlichen Investoren Geld einsammeln, zum Beispiel vom Internet Initiatives Development Fund.

Zahlen, Daten, Fakten



75 Mio. US-Dollar wurden zwischen 2011 und 2016 in den russischen Fintech-Markt **investiert**. 90% davon kamen von russischen Banken.

Quelle: EY, Focus on Fintech



47,2% der russischen Finanzdienstleistungen sollen bis zum Jahr 2035 mit Fintech-Produkten und -Services abgewickelt werden.

Quelle: EY, Focus on Fintech



Hier geht die Post ab!

Das Innovationszentrum Skolkovo, das im westlichen Umland Moskaus liegt, gilt als Silicon Valley Russlands. Auf 460 Hektar arbeiten dort Gründer an innovativen Technologien. Hier testet auch der russische Internetkonzern Yandex seine autonom fahrenden Taxis. Der Technopark ist Herzstück des Innovationszentrums: Hier haben sich rund 70 Unternehmen eingemietet. Die Regierung hat rund 50 Millionen Euro in den Wissenschaftscampus investiert.

Diese Insurtechs stammen aus Russland:

Teambrella Teambrella ist eine Bitcoin-basierte Peer-to-Peer-Versicherungsplattform und so erfolgreich, dass sie bereits in die USA verkauft wurde. Statt über eine normale Versicherungsgesellschaft läuft die Versicherung über eine Gruppe von Menschen, die ein Team bilden und sich gegenseitig absichern. Jeder sendet Geld in eine gemeinsame Geldbörse – natürlich nicht in Euro, sondern in Bitcoin. Macht ein Mitglied einen Schaden geltend, zum Beispiel einen Kratzer am Auto, bestimmt die Gruppe gemeinsam, wie viel demjenigen zusteht. Bisher eingesamelte Investitionen: 1,3 Millionen US-Dollar.

www.teambrella.com

Gero Das Biotechnologie-Start-up will den Code des Alterns knacken und altersbedingte Krankheiten hinauszögern. Gero hat eine Plattform entwickelt, die auf künstlicher Intelligenz basiert und das persönliche Krankheits- und Sterblichkeitsrisiko ermittelt. Die Daten stammen unter anderem aus Bluttests, klinischen Befunden und Aktivitätsdaten von Wearables. So sollen Lebensversicherer das individuelle Risiko ihrer Kunden besser einschätzen können. Bisher ist das Start-up noch in der Seed-Phase.

www.gero.ai



9,8% der russischen Versicherungsprämien werden **bis zum Jahr 2035 an Insurtechs** gezahlt und nicht an klassische Versicherungen.

Quelle: EY, Focus on Fintech



Wichtige Events

- Forum of innovative financial technologies FINOPOLIS
- Blockchain Life



Großbritannien Superstar London



Warum lohnt sich ein Blick nach London?

Wer von Fintechs spricht, kommt an London nicht vorbei. Zig Start-ups arbeiten dort an digitalen Versicherungsangeboten oder Lösungen für mobiles Bezahlen – und profitieren dabei von den Synergien mit etablierten Finanzunternehmen. „London bleibt Europas wichtigste Finanzmetropole und daher ein idealer Ort für Fintechs“, weiß Deutsche-Rück-Experte Klaus-Gregor Hahn. „Es ist die Kombination von Infrastruktur, Professionalität und Geld, die Gründer aus aller Welt in die britische Hauptstadt zieht.“ Hahn ist sicher: London ist so gut aufgestellt, dass die Stadt auch durch den Brexit nicht an Attraktivität verliert.

So fördert Großbritannien Fintechs:

Die Regierung bietet zahlreiche Förderinitiativen wie das „Seed Enterprise Investment Scheme“, das maximal zwei Jahre alte Start-ups mit einem Vermögen von weniger als 200.000 Pfund und weniger als 25 Mitarbeitern fördert. Zudem gibt es den „Venture Capital Trust“, der in Jungunternehmen investiert oder ihnen Geld leiht. Die britische Finanzmarktaufsichtsbehörde FCA hat sogar eine eigene Innovationsabteilung, die Gründer mit den bestehenden Regulierungen vertraut macht und sich für innovationsfreundliche Regulierungen einsetzt.

Zahlen, Daten, Fakten



423 Fintechs sitzen laut der Digitalberatung Hy **in London**. Das sind fast so viele wie in New York (329), Berlin (61) und Paris (52) zusammen.

Quelle: Finance Fwd, Hy



18 Einhörner (Fintechs mit einem Wert von mehr als einer Mrd. US-Dollar) gibt es in der Metropole – also Fintechs, die mehr als eine Milliarde US-Dollar wert sind. Zum Vergleich: In San Francisco sind es nur 15.

Quelle: Finance Fwd, Hy



Top fünf der globalen Fintech-Zentren:
1. San Francisco |
2. London | 3. New York |
4. Singapur | 5. São Paulo

Quelle: Global Fintech Index 2020



Hier geht die Post ab!

Der Inkubator Level 39 bietet schnell wachsenden Tech-Start-ups seit 2013 ein Zuhause. Hier erhalten Jungunternehmen Zugang zu potenziellen Kunden, hochqualifizierten Talenten und einer bestehenden Infrastruktur. Dazu kommen Events und Mentoren. Der Name steht für das Stockwerk, in dem der Inkubator gegründet wurde: Von der 39. Etage im One Canada Square – übrigens dem zweithöchsten Gebäude Londons – haben die Techies die Themsemetropole bestens im Blick. Mittlerweile verteilen sich rund 200 Start-ups mit Mitarbeitern aus 48 Nationen auf rund 7.400 Quadratmetern und drei Etagen.

Diese Insurtechs stammen aus London:

Zego Seit 2016 bietet Zego Pay-as-you-go-Versicherungen für Freiberufler an. So können sich beispielsweise Uber-Fahrer oder Deliveroo-Auslieferer nur für die Stunden versichern, in denen sie auch arbeiten – und sparen sich so eine teure Berufshaftpflicht- oder Kfz-Versicherung, die das ganze Jahr läuft. Bisher eingesammelte Investitionen: 50 Millionen US-Dollar.

www.zego.com

Tractable Das Jungunternehmen, das seit 2014 am Markt ist, will die Kfz- und Gebäudeversicherungsbranche revolutionieren. Passiert ein Unfall oder sorgt ein Unwetter für Schaden am Haus, reichen ein paar Handyfotos aus – Tractable ermittelt den Schaden direkt innerhalb weniger Minuten dank künstlicher Intelligenz. Bisher eingesammelte Investitionen: 55 Millionen US-Dollar.

www.tractable.ai



Investitionssumme von 5,7 Mrd. Euro in Londoner Start-ups
(erste Jahreshälfte 2019)

Quelle: EY



2,5-mal so viele Menschen arbeiten in Londons Tech-Industrie wie im EU-Durchschnitt.

Quelle: „EMEA Tech Cities: Opportunities in Technology Hotspots“, CBRE



Wichtige Events

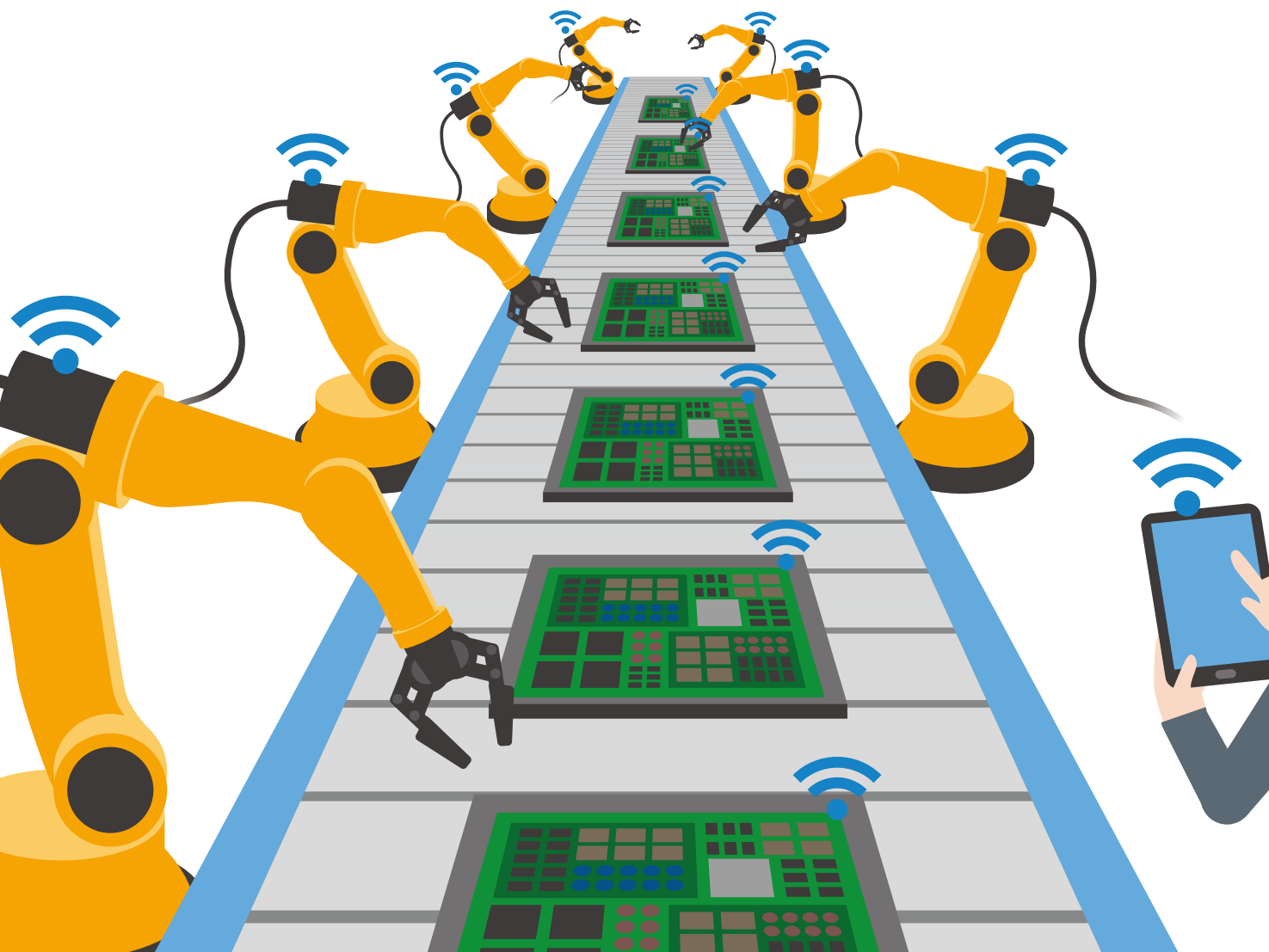
- InsurTech Insights
- Global InsurTech Summit
- Fintech World Forum
- UK Fintech Week

DIGITALISIERUNG ERZEUGT NEUE ABHÄNGIGKEITEN UND RISIKEN

BU: Sachschadenereignis ade?

Von Gregor Pabst und Daniel Hernandez, Fachleiter und Junior Underwriter für das fakultative Sach-Geschäft/Spartenmanagement Sach bei der Deutschen Rück

Mit Voranschreiten der Digitalisierung haben sich die Produktionsprozesse massiv verändert – und tun es immer noch. In der neuen Welt von Industrie 4.0 sind wichtige Geschäftsprozesse – vom Kunden über die Logistik bis hin zur Produktion – über Unternehmens- und Ländergrenzen hinweg virtualisiert. Alles ist miteinander vernetzt. Zunehmende Spezialisierung und Digitalisierung sorgen für mehr Effizienz in den Betrieben, erzeugen aber auch Abhängigkeiten und bergen neue Risiken.



Die Bedeutung der Betriebsunterbrechungsversicherung (BU) nimmt vor diesem Hintergrund weiter zu – sowohl was mögliche Schadenursachen als auch die Anzahl und Höhe der BU-Schäden betrifft. Kann die klassische BU, die in der heutigen Form einen Sachschaden voraussetzt, in der globalen Welt der Industrie 4.0 noch mithalten? Und gibt es Alternativen?

In der Industrie 4.0 sind digitale Technologien integraler Bestandteil der Produktionskette. Produktionsanlagen, Maschinen und Produkte tauschen in der Smart Factory alle fertigungsrelevanten Informationen in Echtzeit aus und konfigurieren sich selbstständig. Kunden und Geschäftspartner sind heute integraler Bestandteil dieses Geschäftsprozesses. So können Produkte individuell produziert werden – kostengünstig und in hoher Qualität. Intelligente Wertschöpfungsketten mit automatisiertem Bestell- und Warenfluss entstehen.

Durch die internationale Ausrichtung vieler Industrieunternehmen ist ein globales, verkettetes Netzwerk an Lieferanten und Abnehmern entstanden. Allein das Netzwerk von Automobilherstellern umfasst heute mehr als 2.000 Lieferanten und Sublieferanten. Deren Bedeutung im Produktionsprozess nimmt stetig zu. Lag der Wertschöpfungsanteil der Zulieferer in der Automobilbranche im Jahr 2005 noch bei rund 65 Prozent, ist er mittlerweile auf etwa 75 Prozent angewachsen.

Steigender Wettbewerbsdruck

Der Wettbewerbsdruck in der verarbeitenden Industrie ist hoch. Um eine kostspielige Lagerhaltung zu vermeiden und die Produktion maximal auszulasten, steuert sie Produktionsprozesse mittlerweile „just in time“. Komponenten werden dann geliefert, wenn sie gebraucht werden. Die Kehrseite dieser effizienzfördernden Maßnahmen sind stärkere Abhängigkeiten von Lieferanten. Fällt ein Lieferant oder Sublieferant

aus, kann das durch den dicht getakteten Produktionsprozess zu Verzögerungen oder gar zum Produktionsstopp führen. Im schlimmsten Fall kommt es zu einem Abriss der Lieferkette. Das kann erhebliche Betriebsunterbrechungsschäden verursachen. Ob Brände, Rohstoffverknappungen, Insolvenzen, Naturkatastrophen oder politische Lieferbeschränkungen – die Gründe dafür können vielfältig sein. Doch ist die traditionelle Sach-BU in dieser sich verändernden Welt noch geeignet, die Bedürfnisse der Kunden abzudecken?

Eine BU bietet Versicherungsschutz für den Ausgleich planwidrig entgehender Erlöse infolge einer Unterbrechung oder Beeinträchtigung im leistungswirtschaftlichen Bereich des versicherten Betriebs. Vereinfacht ausgedrückt: Der Ertragsausfallschaden setzt sich zusammen aus den fortlaufenden Kosten und aus dem Gewinn, den der Versicherte nicht erwirtschaften kann. Wesentliche Voraussetzungen für einen versicherten BU-Schaden ist ein physischer Sachschaden an einer dem Betrieb dienenden Sache, am versicherten Ort und durch eine versicherte Gefahr – zum Beispiel, wenn durch einen Brand im Betrieb Produktionsanlagen zerstört werden. Das heißt: Die Betriebsunterbrechungsversicherung ist immer an den Eintritt eines Sachschadens gebunden, durch den der Leistungs- oder Produktionsprozess unterbrochen wird.

Doch was passiert, wenn etwa ein Zulieferer seinen Verpflichtungen nicht nachkommt und dadurch der Betrieb unterbrochen wird? In der Regel werden Rückwirkungsschäden durch die Erweiterung des Vertrags im Rahmen einer Contingent-Business-Interruption-Deckung adäquat und limitiert mitversichert. Voraussetzung ist auch hier der Ausfall eines Zulieferers aufgrund eines Sachsubstanzschadens, der im Rahmen einer Sach-BU gedeckt wäre.

BU-Schadensumme durchschnittlich 3 Mio. Euro

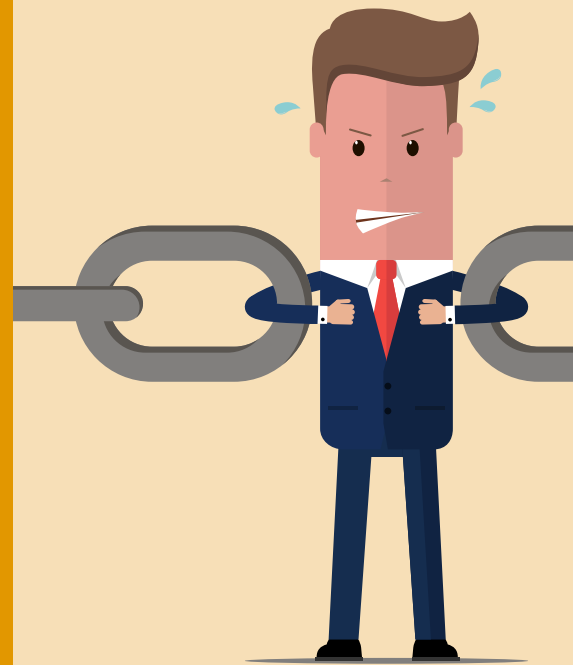
Oft ist der BU-Schaden erheblich größer als der eigentliche Sachschaden und daher auch für das Unternehmen erheblich gefährlicher. Im Durchschnitt beläuft sich der BU-Schaden auf über 3 Millionen Euro. Das sind rund 39 Prozent mehr als der direkte Sachschaden (vgl. AGCS Global Claims Review 2018). Unternehmen erkennen zunehmend dieses Risiko.



Sars-CoV2-Pandemie: Druck auf Assekuranz wächst

Das Corona-Virus bestimmt aktuell das globale Wirtschaftsgeschehen. Um die gesundheitlichen Folgen des Virus einzudämmen, haben die Regierungen Maßnahmen ergriffen, die das soziale Leben annähernd stillstehen lassen und wirtschaftliche Aktivitäten stark einschränken. Die globale Wirtschaft trifft dies unter anderem durch das Zerreißen von Lieferketten. Der politische Druck auf Versicherer, ihrer Ansicht nach nicht gedeckte pandemiebedingte Schäden finanziell abzugelten, selbst wenn sie diese in den Policen explizit oder implizit ausgeschlossen haben, wächst. Daraus ergibt sich eine erhebliche Kumulproblematik für Erst- und Rückversicherer.

Da ein Großteil der Schäden als nicht versichert verbleibt und die private Versicherungswirtschaft solche Systemausfälle nicht decken kann, werden erste Rufe nach einem staatlich-privaten Versicherungssystem gegen Pandemien laut. In Europa gelten das französische Modell der Deckung von Naturkatastrophen sowie der Spezialversicherer Extremus in Deutschland als Beispiele für eine solche Partnerschaft aus öffentlicher und privater Hand. In den USA wird unter PRIA (Pandemic Risk Insurance Act) ein Rückversicherungs-Backstop diskutiert, um Verluste im Versicherungssektor bei künftigen Pandemien zu decken.



Nach dem AGCS Risk Barometer 2020 liegen bei den globalen Geschäftsrisiken Betriebsunterbrechungen knapp hinter Cyberfällen auf Platz zwei.

Durch die globale Vernetzung, Spezialisierung und Digitalisierung der Produktionsketten haben BU-Schäden zudem immer weitreichendere Folgen. Aus einem einzelnen Ereignis kann leicht ein Kumuluschaden entstehen. Auch die Schadenursachen werden vielfältiger. Neben Bränden, Explosionen oder Naturkatastrophen gehören inzwischen auch Cyberangriffe oder Risiken durch Terror dazu. Dies zeigt sich am Beispiel des norwegischen Aluminiumherstellers Norsk Hydro ASA. Ein Cyberangriff durch Ransomware führte im Jahr 2019 zu Beeinträchtigungen an mehreren Produktionsstandorten. Dadurch kam es zu einem Ausfall des globalen Firmennetzwerks. Um den Schaden möglichst gering zu halten, kehrte man zu einer analogen Arbeitsweise zurück. Trotz aller Bemühungen und obwohl die Ausfallzeit auf sieben Tage begrenzt werden konnte, belief sich der Gesamtschaden auf rund 75 Millionen US-Dollar.

Industrie fordert Deckung neuer Risiken

Die klassische BU-Versicherung setzt jedoch immer einen Sachschaden voraus. Das ist bei Cyberattacken

oder staatlich regulierenden Markteingriffen wie etwa in der aktuellen Corona-Krise meist nicht der Fall. Die Industrie fordert deshalb verstärkt die Deckung solcher bisher noch unüblicher Gefahren in der Sach-BU.

Dies wäre zum Beispiel im Rahmen einer Non-Damage-Business-Interruption-Deckung (NDBI) möglich. Während die klassische BU auf den vorangegangenen Sachschaden abstellt, bedarf es des Sachschadenerfordernisses bei der NDBI-Deckung nicht. Mögliche Schadenauslöser sind beispielsweise Streiks, Stromausfälle oder auch Sperrungen durch Behörden. Ein bekanntes Schadenereignis war der Ausbruch des Vulkans Eyjafjallajökull auf Island im Jahr 2010. Nach den mit der Sperrung des Luftraums verbundenen logistischen Einschränkungen hatten verschiedene Versicherer reagiert und verstärkt diese Art der Deckung angeboten.

Klassische Sach-BU stößt an Grenzen

Auch die durch die aktuelle Corona-Pandemie verursachten globalen Auswirkungen auf die Lieferketten und die damit verbundenen BU-Schäden hätten versichert werden können. Jedoch

Die wichtigsten globalen Geschäftsrisiken 2020



Nach aktuellem Stand sind weltweit Cyberfälle das wichtigste Risiko für Unternehmen, direkt dahinter liegen Betriebsunterbrechungen. Gesundheitsthemen wie eine Pandemie schätzten die Experten mit 3 Prozent verschwindend gering ein. Dieses Risiko dürfte vor dem Hintergrund der aktuellen Corona-Pandemie im kommenden Jahr deutlich im Ranking nach oben klettern.

Quelle: Allianz Risk Barometer 2020; Befragung von 2.700 Risikoexperten aus über 100 Ländern

schließen derartige Deckungen zumeist Schäden durch übertragbare Krankheiten vom Versicherungsschutz explizit aus.

Aufgrund begrenzter Versicherungskapazitäten, relativ niedriger Limite und von der Industrie als signifikant empfundenen Prämienforderungen der Versicherer haben sich NDBI-Deckungen bislang im Markt nicht durchsetzen können – obwohl das Interesse an innovativen Lösungen bei Kunden und Anbietern grundsätzlich vorhanden ist. Denn mit dem weiteren Voranschreiten von Digitalisierung, Spezialisierung und Globalisierung nehmen die möglichen Schadenursachen sowie Anzahl und Höhe der BU-Schäden weiter zu.

Das bestimmt auch immer stärker die Höhe eines möglichen Gesamtschadens und determiniert insofern die Exponierung eines Risikos deutlich. Was bedeutet das für die Kunden?

Deren Erwartungshaltung hat sich verändert. Für Unternehmen wird es immer wichtiger, im Rahmen des Risikomanagements Schwachstellen in der Lieferkette auszumachen und bedrohende Szenarien – ob Ausfall des Internets, Cyberangriffe oder

Naturkatastrophen – zu identifizieren und Notfallpläne zu entwickeln. Die klassische BU ist dabei nach wie vor wichtig und sinnvoll, gerät aber mit den Forderungen nach innovativeren Deckungsformen klar an ihre Grenzen. Hier bedarf es der Innovationskraft der Versicherungsbranche. Sie muss für solche Deckungen zu versichernde Risiken und Abhängigkeiten umfassend prüfen und definieren.

Neue Risikomodellierung gefragt

So könnte sich die Sach-BU von einer Sachschadendeckung zu einem Modell der Entschädigung von finanziellen Folgen aus unerwartet auftretenden Betriebsunterbrechungen weiterentwickeln. Forderungen von Industrie und Interessenvertretern nach einer Deckung finanzieller Schäden ohne Sachschadenereignis gibt es, ebenso Angebote der Versicherer. Doch in der Breite etabliert haben sich solche Lösungen bislang noch nicht. Es braucht also Lösungen für erweiterte oder neue Formen des Risikotransfers, die für Kunden wie Anbieter gleichermaßen tragbar und damit attraktiv sind. Damit diese überhaupt erst entstehen können, muss es der Branche gelingen, eine neue Risikomodellierung zu entwickeln, um auf dieser Basis die Versicherbarkeit der Risiken zu ermöglichen.

SEIDENSTRASSE

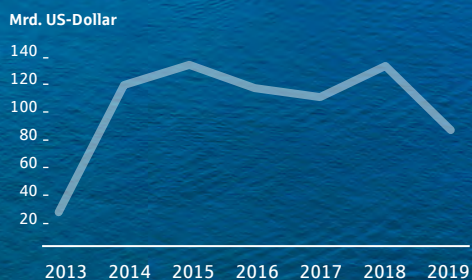
Im Alleingang

Von Kristina Wollseifen, freie Finanzjournalistin

Seit 2013 verfolgt die chinesische Regierung einen ehrgeizigen Plan: Sie will eine „Neue Seidenstraße“ schaffen, eine durchgängige Handelsverbindung zwischen China und dem Rest der Welt. Die Projekte reichen längst über den Verlauf der ursprünglichen Handelsrouten hinaus. So können auch Länder in Osteuropa von dem Ausbau profitieren – doch zu welchem Preis?

Der Hafen von Piräus soll der wichtigste Handelshafen in Europa werden – da sind sich die chinesische und griechische Regierung einig. Die chinesische Großreederei Cosco Shipping will rund 900 Millionen Euro in den Ausbau des Hafens investieren und einen neuen Frachtpier bauen.

Weltweite chinesische Investitionen und Verträge im Rahmen der Belt-and-Road-Initiative (BRI)



Quelle: AEI China Global Investment Tracker

In Georgien, dem Grenzland zwischen Europa und Zentralasien, wird gerade viel gebaut – und zwar mit Geld aus China: In Kutaissi, der drittgrößten Stadt Georgiens, haben chinesische Investoren mit ihren Bautrupps eine Sonderwirtschaftszone aus dem Boden gestampft. Die Ost-West-Autobahn, die die Schwarzmeerküste mit dem südöstlich gelegenen Nachbarland Aserbaidschan verbindet, baut Georgien derzeit mit Unterstützung der asiatischen Entwicklungsbank aus. David Borger, der für die georgische Silk Road Group arbeitet, die als private Investmentgesellschaft zum Beispiel in Telekommunikation investiert, verspricht sich viel von den chinesischen Investitionen. „Projekte wie die Ost-West-Autobahn haben nicht nur einen großen volkswirtschaftlichen Nutzen“, sagt der Unternehmer. „Sie werden auch das Land weiter zusammenwachsen lassen.“

Wer sich die Pläne der chinesischen Regierung genauer anschaut, erkennt: Die Investitionen sollen nicht nur in Georgien die Infrastruktur verbessern. Sie bilden auch ein Puzzlestück für ein viel größeres Werk. Im Rahmen der sogenannten Belt-and-Road-Initiative (BRI) lässt China seit 2013 die Seidenstraße auf dem Land- und Seeweg neu aufleben – nicht nur entlang der ursprünglichen Handelsroute, sondern mit Achsen in die ganze Welt. Von Shanghai bis Athen, von Peking bis Minsk, von Zhanjiang bis Nairobi reichen die Pfade der sogenannten Neuen Seidenstraße. So will China den Handel zwischen Europa, Asien und Afrika verbessern und die Wirtschaftsbeziehungen zwischen West und Ost ausbauen. Mittlerweile unterstützen rund 140 Staaten die Pläne Pekings. Experten vom Mercator Institute for China Studies schätzen, dass bereits zwischen 500 und 600 Milliarden Euro in BRI-Projekte geflossen sind.

Knotenpunkt Georgien

Dank der Investitionen aus China und seiner einzigartigen geografischen Lage wird sich Georgien als Knotenpunkt zwischen den Kontinenten etablieren. „Die georgische Regierung hofft, dass die Lage des Landes am Schwarzen Meer mit mehreren Häfen wie Batumi, Poti und Anaklia es dem Land ermöglichen wird, als logistische Drehscheibe für die gesamte Region und insbesondere für Chinas BRI zu fungieren“, schreibt Emil Avdaliani, Geschichtswissenschaftler an der Tbilisi State University in einer Analyse zum Ausbau der Neuen Seidenstraße in Georgien. Bisher blieb das erhoffte Wirtschaftswachstum allerdings hinter den

»Erst wenn China seine Kapazitäten ausgeschöpft hat, kommen andere Rückversicherer zum Zuge.«



Interview mit Klaus-Gregor Hahn, Leiter Marktbereich Mittel- und Osteuropa bei der Deutschen Rück

Herr Hahn, wie können Rückversicherer vom Ausbau der Neuen Seidenstraße profitieren?

Klaus-Gregor Hahn Ganz simpel: Wo Brücken, Autobahnen und Kraftwerke gebaut werden, werden auch Versicherungsleistungen nachgefragt. Unternehmen, die in BRI-Projekte involviert sind, brauchen zum Beispiel Engineering- oder Projektversicherungen. Und Unternehmen, die bereits entlang der Neuen Seidenstraße handeln, wollen ihre Waren versichern, um sich gegen Transportrisiken abzusichern. Davon können Erst- wie Rückversicherer gleichermaßen profitieren.

In Osteuropa, wo die Deutsche Rück auch aktiv ist, investiert China zurzeit stark, auch in Zentralasien. Was bedeutet das für die Versicherungsbranche?

Hahn Gerade in diesen Regionen wächst durch zahlreiche Infrastrukturprojekte und möglicherweise auch durch steigenden Wohlstand in der Bevölkerung die Nachfrage nach Versicherungen aller Art. Aber wir merken: Je weiter es nach Osten geht, desto geringer ist in den Kulturen das Interesse verankert, sich gegen Risiken abzusichern.

Hinzu kommt die Kritik vieler Unternehmen, Verbände und Experten daran, dass die Chinesen viele BRI-Projekte mit eigenen Kräften umsetzen.

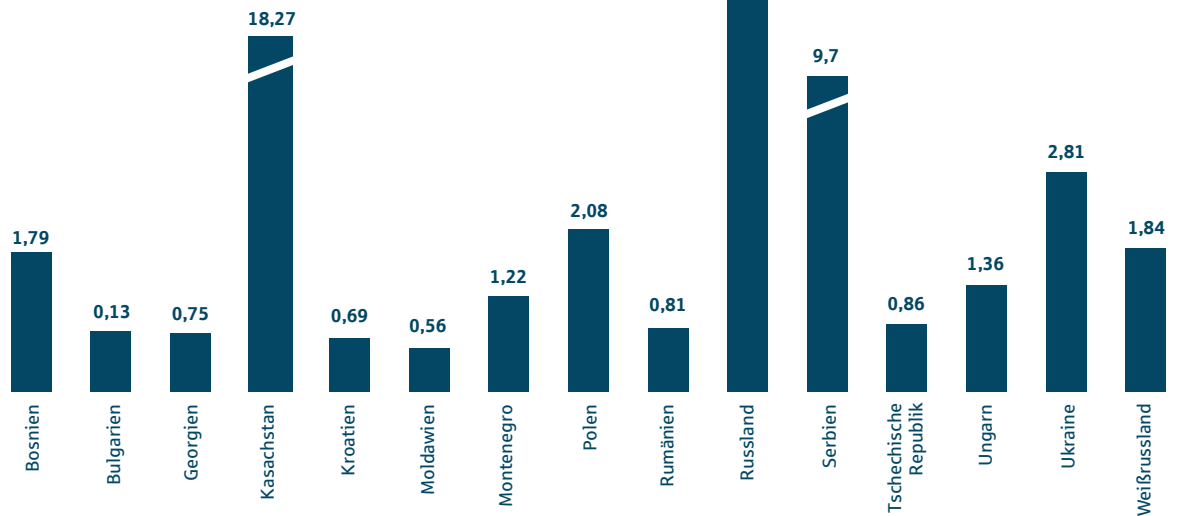
Hahn Chinesen machen in der Tat gern alles selbst – das gilt für die Umsetzung der Bauprojekte genauso wie für deren Absicherung durch Versicherungen. Nicht nur die Erwartungen vieler ausländischer Firmen, dass sie vom Ausbau der Neuen Seidenstraße profitieren können, haben sich zerschlagen. Auch wir müssen mittlerweile relativieren und feststellen: Das Wachstumspotenzial der chinesischen Initiative ist auch für die Versicherungsbranche längst nicht so groß wie gedacht.

Ausländische Versicherer haben also kaum Chancen, zu partizipieren?

Hahn China Re, Chinas staatlicher Rückversicherer, stellt jedes Jahr ein Volumen in Milliardenhöhe für BRI-Projekte bereit. Außerdem haben sich chinesische Versicherer mit Anbietern aus Singapur im „Belt and Road Initiative Insurance Consortium“ zusammengetan, um Transportrisiken sowie politische Risiken gemeinsam abzusichern. Das zeigt uns: Rückversicherer mit unserem Profil kommen nachrangig zum Zuge.

Chinesische Investitionen und Verträge in Osteuropa

2013 bis 2019, in Mrd. US-Dollar



Quelle: AEI China Global Investment Tracker

Erwartungen zurück. Durch die Bauprojekte sind auch noch kaum neue Jobs für die Einheimischen entstanden. Auch das ist symptomatisch für viele BRI-Projekte in Osteuropa: Finanzspritzen aus China sind zwar gern gesehen – haben mitunter aber einen hohen Preis.

30 Milliarden US-Dollar flossen nach Mittelost- und Südosteuropa

Statistiken zeigen: Seit Beginn der Initiative tätigte China einen Großteil der Investitionen in seiner direkten Nachbarschaft, also in Südost- und Südasiens, in der Mongolei, auch in Russland. Rund zwei Drittel der chinesischen Investitionen flossen in den Bau von Energie- und Transportinfrastruktur – ein Teil davon kam in Mittelost- und Südosteuropa an. China hat bisher umgerechnet rund 30 Milliarden US-Dollar in der Region investiert, heißt es in einem Positionspapier des Ost-Ausschusses des Osteuropa-Vereins. „Die Länder dort haben ein großes Interesse am Aus- und Neubau ihrer Infrastruktur und versprechen sich davon einen verbesserten Wirtschaftszugang“, sagt Michael Harms, Geschäftsführer des Ost-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft. Für China wiederum kommt vielen osteuropäischen Staaten aufgrund ihrer Lage eine strategische Rolle zu. Der kürzeste Landweg nach Westeuropa von China aus führt beispielsweise durch Kasachstan, Russland, Weißrussland und Polen. „China will in diesen Ländern im Rahmen der Seidenstraßen-Initiative nicht nur Straßen und Brücken

bauen, sondern natürlich auch politischen Einfluss gewinnen und dank neuer Handelswege langfristig die eigene Wirtschaftskraft fördern“, sagt Harms.

In Osteuropa entfallen fast zwei Drittel der geplanten Projektkosten auf die Länder Serbien, Bosnien-Herzegowina und Ungarn. Rund die Hälfte der Mittel fließt in Transport- und Energieprojekte, heißt es in dem Positionspapier des Ost-Ausschusses. Mit chinesischem Geld sind zum Beispiel neue Gas- und Kohlekraftwerke in Bosnien-Herzegowina und Weißrussland entstanden. Die Eisenbahnverbindung zwischen Budapest und Belgrad gilt als das Hauptprojekt in der Region: Sie soll eine schnelle Verbindung zwischen dem griechischen Hafen Piräus und Zentraleuropa schaffen. In Serbien hat Peking in Donaubrücken, Autobahnen und die Modernisierung von Kraftwerken investiert. In Rumänien will sich China an der Erweiterung eines Kernkraftwerks beteiligen, in der Ukraine am Bau eines Wasserkraftwerks. In Montenegro finanziert China gerade den Bau einer Autobahn im Wert von einer Milliarde Euro. Und nahe der weißrussischen Hauptstadt Minsk haben chinesische Bautrupps eine Sonderwirtschaftszone namens „Großer Stein“ hochgezogen.

Intransparenz bei der Auftragsvergabe

Was die Projekte gemeinsam haben: Sie werden in der Regel von chinesischen Bauunternehmen, mit chinesischen Baustoffen und oft auch mit Arbeitern



Auch nahe der weißrussischen Hauptstadt Minsk hat China investiert – und zwar in den Bau des 20.000 Quadratmeter großen Industrieparks „Great Stone“.

aus China umgesetzt. Das belegt auch eine Studie der Handelskammer der Europäischen Union in China: Die Autoren hatten 132 Unternehmen zu ihrer Teilhabe an BRI-Projekten befragt. Ergebnis: Lediglich 20 gaben an, sich schon mal an einer Ausschreibung beteiligt zu haben. Und nur zwei hatten über reguläre Ausschreibungen von den Projekten erfahren. Alle anderen waren über Kontakte in Regierungskreise oder zu chinesischen Partnern an die Unterlagen gekommen. Resümee der Studienautoren: Die Ausschreibungen der Projekte und die Vergabe von Aufträgen seien intransparent. China bevorzugt offenbar regelmäßig die eigenen gegenüber ausländischen Unternehmen.

Die Folge: Die lukrativen Aufträge für BRI-Großprojekte gehen an den lokalen Firmen oft vorbei. Dazu kommt: „Die günstigen Kredite der Chinesen sind zudem oft mit intransparenten Konditionen verbunden“, sagt Harms. „Das Geld kommt von Staatsban-

ken, die sich nicht an Auflagen halten, die es auf dem freien Markt geben würde.“ Außerdem ist bei einigen Projekten derzeit auch offen, ob sie fertiggestellt werden und ob sich die Investition dann zumindest langfristig für die heimische Wirtschaft rechnen wird. Ein Beispiel: Peking subventioniert derzeit Containertransporte per Schiene zwischen China und Europa. „Wenn die Subventionen wegfallen, kann sich der Anteil dieses Transportwegs am Frachtaufkommen wieder zugunsten des Luft- und Schiffsverkehrs verschieben, nachdem er in den letzten Jahren sehr hohe Wachstumsraten aufwies. Auch der Straßentransport könnte dann wieder attraktiver werden“, sagt Harms. „Dies wäre dann zum Nachteil der Länder, die im Rahmen der Neuen Seidenstraße auf den Ausbau des Güterverkehrs gesetzt haben.“

Ein anderes Beispiel: China hat in Montenegro aktuell den Bau einer neuen Autobahn im Wert von einer Milliarde Euro finanziert. Nur liegt die Auslandsverschuldung des Landes, das dafür einen Kredit aufnehmen musste, nun bei 80 Prozent. „China kümmert sich nicht so sehr darum, ob die kreditnehmenden Länder die Projekte überhaupt stemmen können. Dadurch droht manch ein Land in die Schuldenfalle abzurutschen“, warnt Harms.

Kooperation trotz Risiken

Julia Langbein, die am Zentrum für Osteuropa- und internationale Studien (ZOiS) in Berlin forscht, untersucht, was genau in der Region unter welchen Bedingungen gebaut wird – und wer davon am Ende wohl am meisten profitieren wird. „Bisher lässt sich noch gar nicht beurteilen, welche Effekte der Ausbau der Neuen Seidenstraße auf die Länder in Osteuropa haben wird“, sagt die Wissenschaftlerin. Sicher sei aber:

Wichtige Projekte in (Ost-)Europa und ihre Volumina



Griechenland:
Frachtpier am
Hafen von Piräus
900 Millionen Euro

Montenegro:
Autobahn
1 Milliarde Euro



Serbien: Belgrader
Donaubrücke
170 Millionen Euro

Serbien:
Kohlekraftwerk
Kostolac
715 Millionen Euro



Rumänien:
Atomkraftwerk Cernavoda
7,2 Milliarden Euro

Weißrussland:
Industriepark „Great Stone“
mehr als
500 Millionen US-Dollar



Ungarn/Serbien:
Eisenbahnverbindung
Budapest-Belgrad
2 Milliarden US-Dollar



Die Bar-Boljare-Autobahn soll von der Adria bis nach Serbien führen – also einmal quer durch Montenegro. Ihr Bau kostet den Balkanstaat eine Milliarde Euro. Ein Großteil der Summe wird über einen chinesischen Kredit finanziert.

Gerade für Länder wie Serbien, die als EU-Beitrittskandidat keinen Zugang zu den Strukturfonds der EU und anderen Fördertöpfen haben und deren Aussicht auf baldige Mitgliedschaft ohnehin gering ist, ist China trotz möglicher Risiken ein attraktiver Investitionspartner.

Das zeigt sich auch beim jährlichen China-Mittel-Ost-Europa-Gipfel, auch als 17+1-Gipfel bekannt. Beim jüngsten Treffen tauschten sich die Regierungschefs von 17 mittel- und osteuropäischen Ländern mit dem chinesischen Ministerpräsidenten über neue Investitionschancen aus – ohne Beteiligung der EU-Kommission. „Die EU hat im Vergleich zu China beispielsweise in Südosteuropa viel mehr Geld investiert, und die Länder wissen das auch“, erklärt Harms. In den EU-Fonds zur regionalen Entwicklung stecken zum Beispiel fast zwölf Milliarden Euro. Sie fließen unter anderem in Infrastrukturprojekte in Bulgarien und Kroatien. „Aber die EU-Gelder sind eben immer mit entsprechenden Dokumentationspflichten verbunden, um Missbrauch zu verhindern“, sagt Harms. „Im Vergleich dazu sind Finanzierungshilfen aus China ohne große Auflagen und damit schneller und unbürokratischer zu bekommen.“

Deutsche Rück. Nähe mit Weitblick.

DEUTSCHE RÜCKVERSICHERUNG

Hansaallee 177
40549 Düsseldorf
Telefon +49 211. 4554-01
info@deutscherueck.de
www.deutscherueck.de
www.drswiss.ch