

„Für die Risiken eines Handelskrieges sind Versicherungen nicht konzipiert.“

AIG-Manager Christian Vollbehr, Head of Trade Credit North Europe, über unkündbare Kreditlimite

Interview: David Gorr

Versicherungswirtschaft: Nach Jahrzehnten des ausweiteten Freihandels erleben wir eine globale Renaissance des Protektionismus. Dennoch ist dieser Freihandel nie fair abgelaufen. Ist Donald Trumps Schritt nicht nachvollziehbar? Schließlich profitiert China vom Freihandel, aber schottet seinen eigenen Markt für ausländische Unternehmen ab.

Christian Vollbehr: Um die Frage nach einer Nachvollziehbarkeit von Trumps Aktivitäten besser einordnen zu können, hilft ein Blick auf die Fakten. Dabei ist besonders eines klar heraus zu stellen: Einen bilateralen Handelskrieg zwischen den USA und China allein wird es nicht geben – die globale Wirtschaft ist längst zu stark vernetzt. Das heißt aber gleichermaßen, dass sich auch Deutschland und Europa den potenziellen Gefahren eines Handelskrieges nicht entziehen können, ist der Stellenwert beider Länder für die deutsche Wirtschaft doch überaus bedeutsam; die USA mit 112 Mrd. Euro und China mit 86 Mrd. Euro sind unsere Exportmärkte eins und drei. Die Weltbank schätzt den Anteil des Handels in China auf 37 Prozent, in den USA dagegen nur auf 27 Prozent. Das heißt, dass China bei einem Handelskrieg deutlich mehr zu verlieren hätte, als die USA. Somit besteht die reale Gefahr, dass es zu einem „Wie du mir, so ich dir“-Spiel kommt, welches sich gefährlich hochschaukeln könnte.

Gegenmaßnahmen jedoch könnten wiederum dazu führen, dass die USA und ihre Handelspartner das von der World Trade Organisation (WTO) vorgegebene Regelwerk verlassen und unter Umständen sogar das ganze internationale Handelsabkommen zum Einsturz bringen. Es klingt wie ein Déjà-Vu eines Worst Case Szenarios: Eine solche Entwicklung käme einer Wiederholung des Handelskrieges gleich,



Christian Vollbehr: „Im Welthandel muss die Stärke des Rechts gelten und nicht das Recht des Stärkeren.“

der nach der Verhängung der Smoot-Hawley-Zölle im Jahr 1930 beobachtet werden konnte. Schon damals wurden Zölle und Gegenzölle verhängt, die zwischen 1930 und 1933 laut Völkerbund zu einem Rückgang des Welthandels um 55 Prozent führten. Dies brachte in der Folge die Preise für Rohstoffe und Waren zum Einbruch. Exporteure und Landwirte konnten ihre Kredite nicht zurückzahlen, Banken brachen zusammen und die Kreditvergabe geriet ins Stocken. Die Verhängung von Zöllen führte somit zu einer verheerenden

Deflation und wirtschaftlichem Niedergang. Zwar gehen wir nicht davon aus, dass sich diese Ereignisse der „Great Depression“ wiederholen werden, jedoch zeichnet sich bereits jetzt ab, dass Amerika seine inoffizielle Rolle als treibende Kraft in der WTO verlieren dürfte oder - was noch schlimmer wäre - aus der WTO austreten könnte. Klar ist: Die Tatsache, dass Ziffer 232 des Trade Expansion Act dazu missbraucht wurde, um Stahlzölle aufgrund vermeintlicher nationaler Sicherheitsinteressen einzuführen, ist in diesem Zusammenhang ein schlechtes Vorzeichen. Gleichermaßen ist damit zu rechnen, dass die wichtigsten Handelspartner der USA Gegenmaßnahmen einleiten werden. Wer hierbei Leidtragender sein wird, ist nur allzu gut aus der Geschichte abzuleiten: Die USA sind nach wie vor der weltweit größte Exporteur von Agrarprodukten. Die US-Agrarindustrie setzt jährlich 1,3 Billionen US-Dollar um und sichert über eine Million Arbeitsplätze. Nicht überraschend also, dass insbesondere die amerikanische Landwirtschaft häufig Ziel von Vergeltungsmaßnahmen anderer Staaten war.

Es gilt sich jedoch vor Augen zu halten, dass die von Donald Trump eingeführten Zölle nicht die einzige Bedrohung für den weltweiten Handel sind. So ist beispielsweise auch Monate nach dem Brexit-Referendum immer noch nicht klar, wie die zukünftigen Handelsbeziehungen zwischen Großbritannien und dem Rest Europas aussehen werden. Schlussendlich bleibt wohl die Frage nach einer Lösung dieser Konflikte. Wünschenswert hierbei wäre sicherlich, dass konkrete Verhandlungen erfolgen, die – rückblickend auf die Konsequenzen der Geschichte – die Notwendigkeit verlässlicher und guter Regeln wieder in den Vordergrund rücken. Bedarf es doch in Zeiten globaler Liefer- und Wertschöpfungsketten nichts Dringenderes für die Gewährleistung einer florierenden Wirtschaft. Im Welthandel muss die Stärke des Rechts gelten und nicht das Recht des Stärkeren.

Die Eskalationsspirale im Handelsstreit dreht sich immer weiter. Welche Auswirkungen hat das auf die Versicherungswirtschaft, insbesondere Kreditversicherer?

Es ist eine logische Konsequenz: In unsicheren Zeiten steigt das Interesse an der Absicherung von Risiken. Das gilt insbesondere für international tätige Unternehmen, die sich den Zugang zum Welthandel über viele Jahrzehnte erarbeitet haben und nicht selten den Großteil Ihrer Umsatztätigkeit und der Gewinne im Ausland erwirtschaften. Wachsende Handelshemmnisse und sich ungünstig verändernde Rahmenbedingungen beeinflussen die Planungssicherheit. Das gilt letztendlich auch für die Versicherungsbranche, die zu versichernde Risiken auf der Basis vorhandener Informationen auswertet. Die Bereitschaft der Versicherer kalkulierbare Risiken abzunehmen, ist ein bewährtes Geschäftsmodell. Für

unkontrollierbare Risiken jedoch – beispielsweise ausgelöst durch einen globalen Handelskrieg – sind die meisten Versicherungsprogramme nicht konzipiert. Halten also Verwerfungen wie während einer Depression länger an, wären rapide steigende Schadensvolumina die zu erwartende Folge. Derartige Szenarien können zwar über Modelle simuliert werden; de facto wird es dennoch zu einer Preissteigerung für das entsprechende Risiko kommen. In der klassischen Kreditversicherung, die Unternehmen vor Forderungsausfällen schützt, obliegt es nach wie vor dem Versicherer, im Laufe einer Versicherungsperiode Anpassungen an ein sich veränderndes Umfeld vorzunehmen. Das heißt im Klartext: Eingeräumte Kreditlimite für Abnehmer können somit einseitig reduziert oder gar komplett gestrichen werden, wenn zu erwarten ist, dass sich das Risiko verschlechtert. Bestes Beispiel, zu welch tiefgreifenden Eingriffen solche größeren Krisenszenarien bei Unternehmen führen können, zeigt die Finanzkrise 2008/2009 anschaulich.

Warenkreditversicherer als Risikoträger für internationale Handelsströme zeichnen ein lukratives Geschäft. Gleichwohl gilt der Markt als anspruchsvoll und hochkompetitiv. Wie geht es der Sparte aktuell?

Die Kreditversicherungsbranche, geprägt durch eine geringe Zahl von Anbietern, hat sich nach der globalen Finanzkrise wieder erholen können. Schadenquoten von über 100 Prozent als Folge der Krise liegen mittlerweile bald 10 Jahre zurück – heute werden wieder regelmäßig Erträge an die Aktionäre ausgeschüttet. Mit einer „Combined ratio“ von unter 70 Prozent lässt sich der Eindruck gewinnen, dass es sich als Kreditversicherer zum jetzigen Zeitpunkt gut lebt, doch ist herauszustellen, dass solche Phasen unbedingt notwendig sind, um als Versicherer für eine erneut kommende Krise ausreichend gewappnet zu sein. Unabhängig davon bleibt allerdings abzuwarten, welche Konsequenzen der Schereneffekt – bedingt durch den seit Jahren anhaltenden harten Preiskampf in der Kreditversicherungsbranche bei rasant wachsendem Zeichnungsvolumen – mit sich bringen wird.

Kreditversicherer müssen anspruchsvolle Produkte kalkulieren und dabei die Wirtschaftspolitik des Ziellandes sowie Währungseffekte und die Zinsentwicklung im Blick behalten. Wie viele Kosten verschlingt so eine Analyse?

Der Ansatz der klassischen Kreditversicherer ist eine Standardlösung für Portfolioabsicherungen im KMU-Segment und modulare Anpassungen im Industriegeschäft. Dabei wird mit einem fixen Kostensatz für die Akquisition und Betreuung von Versicherungsnehmern sowie für die Risikoanalyse kalkuliert.

Was unterscheidet die AIG Kreditversicherung von anderen Anbietern?

Wir verstehen uns selbst als Manufaktur unter den Warenkreditversicherern und sind in Deutschland der einzige Industrieversicherer, der seinen Kunden Versicherungslösungen mit unkündbaren Limits anbietet – das heißt, eine Anpassung während der Vertragslaufzeit gibt es bei uns nicht. Wir übernehmen für unsere Kunden vorbehaltlos die Risiken aus Zahlungsausfällen – ohne Wenn und Aber. Gleichzeitig kommt bei AIG keine Lösung von der Stange: Wir erarbeiten für alle unsere Kunden passgenaue Deckungslösungen, die individuell auf deren jeweilige Bedürfnisse abgestimmt sind.

Wie sieht das in der Praxis aus?

Wie bereits erläutert, behalten sich Kreditversicherer grundsätzlich die Möglichkeit vor, auch während der Laufzeit eines Vertrages Anpassungen an den gezeichneten Limiten vorzunehmen und entsprechend der Veränderung der Risiken zu reagieren. Grundsätzlich ist diese Anpassungsmöglichkeit ein wichtiges Element der Risikosteuerung und zugleich eine Vorwarnfunktion für den Versicherungsnehmer. Kommt es in Krisenzeiten jedoch zur Kürzung oder zu einem gänzlichen Wegfall der Versicherung, so heißt dies gleichzeitig, dass ein Lieferant zum Zeitpunkt des größten Bedarfs ohne Absicherung dasteht. Er muss in der Folge entweder andere Sicherungsmaßnahmen ergreifen, wie beispielsweise Vorkasse, oder seine Lieferung sogar als letzte Konsequenz gänzlich einstellen. Dies bedeutet nicht nur enorme Umsatz- und Ertragsverluste, sondern kann gleichsam auch das Ende einer bisher erfolgreichen Kundenbeziehung bedeuten.

Unternehmen, die eigenständig über ihre Waren- oder Dienstleistungslieferungen entscheiden wollen und sich gleichzeitig vor unerwarteten Forderungsausfällen zum Bilanzschutz eine unkündbare Kreditversicherungslösung wünschen, können von uns eine echte Risikotransfer-Lösung erhalten. Hierbei wird den Versicherungsnehmern ein maßgeschneidertes Konzept geboten, welches eine maximale Autonomie bei der Selbstvergabe von Kreditlimiten ermöglicht. Kapazitäten werden vor Abschluss einer Versicherung fest vereinbart und können bei Bedarf während der Laufzeit einer Police nach oben korrigiert werden. Um dieses Angebot nun auch kleinen und mittleren Unternehmen zu ermöglichen, hat AIG die spezielle Kreditversicherungslösung *Trade+* geschaffen, die auf der Basis von Zahlungserfahrungen Kreditlimite kalkuliert und diese online zur Verfügung stellt. Mit diesem Produkt haben wir die praktizierte Logik der Branche – nach der Daten des Kreditversicherers angeblich qualitativ besser seien als die Daten der eigenen Kunden – umgekehrt. Mit *Trade+* haben wir es geschafft, mittelständischen Unternehmen den Zugang zu einer bisher nur für Industriekunden

zugängigen Absicherungsmöglichkeit zu ermöglichen und gleichsam aktiv dazu beigetragen, die Digitalisierung der Kreditversicherung auf den Weg zu bringen.

Wo kann die Sparte noch Wachstum generieren?

Die Warenkreditversicherer verfügen über große Mengen an Informationen über Unternehmen aus der ganzen Welt. Um der hohen Anzahl von Kreditlimitanfragen ausreichend gerecht zu werden und gleichzeitig auch den gestiegenen Kostendruck ausgleichen zu können, findet eine verstärkte Auseinandersetzung mit der Automatisierung von Risikoanalyseprozessen statt. Über Algorithmen treffen die Versicherer heute die Mehrzahl der Kreditentscheidung per Computer und garantieren so gleichsam eine deutlich schnellere Reaktionszeit. Eine im März 2018 veröffentlichte Studie der Berne Union und der ICISA zeigt mit Blick auf die Entwicklungen des Handelsmarktes, dass Kredit- und Investment Versicherer in diesem Jahr von einem Anstieg des Deckungsumsatzes bei kurzfristigen Kreditversicherungen ausgehen, gleichsam jedoch auch höhere Schadenforderungen erwarten. Deutlich wird zudem eine divergierende Länderentwicklung bei Versicherungsprämien: Vor allem zwischen bereits entwickelten Märkten wie Europa, Nord Amerika und Australien, und Wachstumsmärkten mit eher neutralen bis schwierigen Bedingungen, wie sie in Asien, Nahost und Nordafrika (MENA), Schwarzafrika und Latein Amerika vorzufinden sind, besteht eine auch weiterhin anhaltende Kluft. Ein Wachstum in der Anzahl neuer Vertragsabschlüsse wird besonders in Asien, Europa, Nord Amerika und MENA erwartet.

Auch der Welthandel unterliegt dem digitalen Wandel. Wie verändert Industrie 4.0 die Lieferketten und damit die Sparte der Kreditversicherung?

Die Digitalisierung der Versicherungsbranche macht auch vor der Kreditversicherung nicht Halt. Wachsende Datenmengen und das Ziel einer Verbesserung der Datenqualität, um bei der Risikobewertung genauere Ausfallwahrscheinlichkeiten berechnen zu können, stellen nicht nur eine große Chance, sondern auch eine nicht zu unterschätzende Herausforderung dar. Dies bedeutet in erster Linie, dass gerade erfolgreiche, klassische Spezialversicherer sich meiner Einschätzung nach stärker mit den Herausforderungen der Unternehmen hinsichtlich der angesprochenen Themen wie Industrie 4.0 oder des Einsatzes von 3D-Druck auseinandersetzen müssen, um die eigene Innovationskraft zu forcieren. Wir bei AIG haben uns in den letzten Jahren den Ruf eines Challengers erworben und konnten den Markt mit eigenen Produktentwicklungen im Bereich Trade Finance, Blockchain oder auch der KMU-Kreditversicherung *Trade+* überzeugen.

redaktion-vw@vww.de