

Konsolidierung in Japans Assekuranz

Der weltweit zweitgrösste Versicherungsmarkt im Wandel

Von Kai-Uwe Schanz*

Die japanische Assekuranz bildet den zweitgrössten Versicherungsmarkt der Welt. Die Branchenstruktur ist in einem schnellen Wandel begriffen, der geprägt wird von einem veränderten regulatorischen Umfeld, Unternehmenszusammenschlüssen und der Konvergenz von Banken und Versicherern. (Red.)

Mit einem Prämienvolumen von 500 Mrd. \$ belegt der japanische Versicherungsmarkt Platz zwei auf der Weltrangliste. Die Lebensversicherungsbranche erzielte 1999 Prämieinnahmen von nahezu 400 Mrd. \$; das Volumen im Nicht-Leben-Geschäft betrug mehr als 100 Mrd. \$. Damit beläuft sich der Weltmarktanteil der japanischen Assekuranz auf knapp 30% im Leben- und gut 10% im Nicht-Leben-Geschäft. Diese eindruckliche Marktgrösse beruht auf Nippons breiter industrieller Basis sowie auf der ausgeprägten Sparneigung der Japaner.

Allianzen und Fusionen

Angesichts der lang anhaltenden gesamtwirtschaftlichen Schwächeperiode, der fortschreitenden Deregulierung und Globalisierung der Märkte sowie des aufkommenden Internet-Zeitalters stehen zahlreiche Sektoren der japanischen Volkswirtschaft vor der Herausforderung, sich «neu zu erfinden». Dies gilt auch für die Assekuranz. Nur so kann die Branche in einem Marktumfeld wettbewerbsfähig bleiben, das sich seit 1996 mit der Umsetzung des «Big-Bang»-Finanzreformprogramms grundlegend gewandelt hat. Es ist davon auszugehen, dass drei wesentliche Trends der japanischen Versicherungslandschaft während der nächsten fünf bis zehn Jahre eine neue Gestalt verleihen werden: Konsolidierung, neues regulatorisches Umfeld sowie Konvergenz von Banken und Versicherern.

Seit Ende 1999 haben vier grosse Nicht-Leben-Versicherer Fusionen angekündigt. Ähnliche, wenn auch weniger spektakuläre Transaktionen konnten im Lebensversicherungsbereich beobachtet werden. Gleichzeitig kommt es zu weit reichenden Allianzen zwischen Nicht-Leben- und Lebensversicherern. Der jüngst bekannt gegebene Schulterabschluss zwischen Tokio Marine & Fire, Nichido Fire & Marine und Asahi Mutual Life erfolgt sogar über bestehende Keiretsu-Grenzen hinweg (Mitsubishi Tokyo bzw. Mizuho Financial Group). Strategische Überlegungen (z. B. die Sicherung bestehender Geschäftsbeziehungen) sind als Triebfedern dieser Fusionen und Allianzen ebenso auszumachen wie Effizienz-Erwägungen. Kostenvorteile grösserer Versicherer sind in Japan empirisch nachzuweisen (vgl. Abbildung). Gleichzeitig bleibt jedoch abzuwarten, ob im deregulierten Umfeld ähnliche Grössenvorteile auch im Bereich der Schadensätze zu erzielen sein werden. Erst dann wird sich zeigen, ob die grossen Versicherer hinsichtlich Combined Ratio (kombi-

nierter Kosten- und Schadensatz) überlegen sind. Ferner versuchen Versicherer, sich durch Zusammenschlüsse gegen die zunehmende Konkurrenz aus anderen Sektoren zu wappnen. Diese Über-

legung hat nach der Beseitigung der traditionellen regulatorischen Barrieren zwischen Banken, Versicherern und Wertpapierhäusern erheblich an Dringlichkeit gewonnen.

Deregulierung und Allfinanz

Die Beseitigung der für Nicht-Leben-Versicherer geltenden Auflage, die Prämiensätze der Tarifierungsorganisationen zu verwenden, bildete im Juli 1998 den Auftakt für Preiswettbewerb und Risikosegmentierung im japanischen Markt. Der regulatorische Wandel wird auch in der Lebensversicherung zu drastisch geänderten Geschäftspraktiken führen. Mit der bevorstehenden Einführung beitragsorientierter Pensionspläne nach dem Vorbild der in den USA weit verbreiteten 401(K)-Produkte dürfte sich die Rolle der Lebensversicherer in Richtung jener von Vermögensverwaltern wandeln. Das Zusammengehen der Finanzintermediäre gewinnt auch in Japan an Fahrt. Dabei treten Banken in der Regel als treibende Kräfte auf, denn sie sehen sich in einem deregulierten Umfeld zunehmender Konkurrenz durch neue Anbieter ausgesetzt. Gleichzeitig nimmt die Bedeutung der Banken bei der Anlage privater Ersparnisse kontinuierlich ab. Die Wertpapiermärkte machen den Banken ihre traditionelle Rolle als Finanzintermediär zunehmend streitig. Dies schafft starke Anreize, in den Versicherungsbereich zu expandieren. Jedoch verfolgen auch Versicherer eine Konvergenzstrategie, um ihre Vermögensverwaltungsfähigkeiten und damit ihre Chancen im Wettbewerb um die enormen Ersparnisse der japanischen Haushalte – derzeit mehr als 12 000 Mrd. \$ – zu verbessern, Vertriebskanäle und Kundendaten optimal zu nutzen, nichttraditionelle Produktbereiche zu erschliessen und ihre Honorareinnahmen aus Beratertätigkeit zu erhöhen.

Vor dem Hintergrund der skizzierten Marktentwicklungen ist davon auszugehen, dass der japanische Nicht-Leben-Markt bis 2004 um inflationsbereinigt 1,9% pro Jahr expandieren wird. Dies entspricht der erwarteten realen Wachstumsrate des Bruttoinlandproduktes. Das Leben-Geschäft dürfte leicht stärker, nämlich um 2,2% pro Jahr zulegen (vgl. Abbildung). Trotz dem zu erwartenden starken Wachstum anderer asiatischer Märkte wird Japan in absehbarer Zukunft seine Position als grösster asiatischer Versicherungsmarkt behaupten können, und auch seine Stellung als zweitwichtigster Versicherungsmarkt weltweit dürfte nicht so bald angefochten werden.

* Dr. Kai-Uwe Schanz leitet für Swiss Re den Bereich Economic Research & Consulting (Asia) in Hongkong. Detailliertere Informationen zum japanischen Versicherungsmarkt finden sich in einer in Kürze erscheinenden Sigma-Studie von Swiss Re.

