ECCLESIA RE
REINSURANCE BROKER

Risk Advisor: Risikoberatung neu gedacht

Einleitung

Erst- und Rückversicherung werden komplexer. Neue Risiken, steigende Regulierung und begrenzte Kapazitäten stellen Unternehmen vor die Frage: Welche Risiken kann ich selbst tragen – welche sollte ich transferieren? Ein Risk Advisor ist heute mehr als nur Vermittler von Kapazitäten. Er wird zum strategischen Partner, der Risiken transparent macht, Szenarien durchrechnet und nachhaltige Lösungen entwickelt. Als Boutique-Broker gehen wir diesen Weg: mit analytischer Tiefe, moderner Technologie und der Erfahrung des klassischen "Handwerks" – damit unsere Kunden Resilienz aufbauen und ihr Kapital effizient einsetzen können.

Was wird künftig von einem Risk Advisor erwartet?

Die Erwartungen waren bisher klar: **Platzierung**: Der Risk Advisor (RA) sucht die vermeintlich besten Risikoträger und Preise und vermittelt diese an seinen Erst- oder Rückversicherungskunden (Zedenten), so dass dieser adäquat im Schadenfall abgesichert ist.

Diese Dienstleistung reicht in vielen Fällen nicht mehr vollumfänglich aus, um die stetig gestiegenen **Herausforderungen** für global agierende Unternehmen mit oder ohne Captive gemanagt zu bekommen. Für einige der Risiken gibt es schlichtweg keinen passenden Schutz mehr zu wirtschaftlich tragbaren Preisen.

Ein zufriedener Kunde benötigt einen RA der Zukunft in der Funktion eines **ganzheitlichen Beraters**, der Risiken auch analytisch/mathematisch versteht, um maßgeschneiderte holistische Lösungen zu entwickeln. Da diese Art des Risikotransfers bzw. der Risikofinanzierung oftmals alternativ und mit Lösungselementen verbunden sind, die eine gewisse Komplexität beinhalten, spielt der „**After-Sale-Service**" eine viel wichtigere Rolle bei der Auswahl eines rein strategisch tätigen RA, hinausgehend über die reine Fähigkeit der Platzierung.

Darüber hinaus erfordert der Markt verstärkt **Analytik- und Regulierungskompetenz**. Kapitalmanagement, Emerging Risks wie Klima oder Cyber und die Erwartung der

Rückversicherer an belastbare Modelle zwingen zu einem höheren analytischen Standard. Hier trennt sich die klassische Rolle des Maklers von der zukünftigen Rolle des RA, der neben Risikotransfer auch Kapitaloptimierung und Szenarioanalysen abdecken muss.

Der Wechsel und die Ausweitung der Rolle zum RA ist unserer Meinung nach eine notwendige **Weiterentwicklung**, die mit spannenden Chancen einhergeht und neue, vertiefende Beziehungen hervorbringt, um in einem herausfordernden Umfeld, in dem Risikotransfer und -finanzierung zunehmend komplexer werden, eine gemeinsame Resilienz aufzubauen.

Warum hat die ganzheitliche Analytik verstärkt die Zukunft im Fokus?

Ganzheitliche Analytik identifiziert, analysiert und modelliert die Risiken von Unternehmen. Somit werden Naturgefahren, aber auch finanzielle oder operationale Risiken identifiziert und quantifiziert. Neben der klassischen Risikobewertung rückt zunehmend die **Einbettung in regulatorische Rahmenbedingungen** (z. B. Solvency II, IFRS 17) sowie die Betrachtung vernetzter Risiken in den Fokus. Mit dem Ergebnis einer solchen Analyse können Maßnahmen und Lösungen entwickelt werden, welche dabei helfen, die **Auswirkungen des Risikos** in der Zukunft zu minimieren und gleichzeitig den künftigen Risikotransfer und dessen Finanzierung effizienter zu gestalten.

Die Umsetzung dieser ganzheitlichen Analytik stützt sich heute auf moderne Technologien wie etwa Python-basierte Modellierungen, die komplexe Szenarien transparent abbilden können. So entsteht genug Flexibilität, um auch individuelle Datenstrukturen sauber zu verarbeiten und im Anschluss weitere Tools gezielt einzusetzen. Perspektivisch können auch KI-Methoden zur Verbesserung der Datenqualität beitragen – aktuell sind die Fragestellungen und die verfügbaren Daten jedoch stark inhomogen und individuell, sodass hier noch das klassische „Handwerk“ des RA weiterhin eine zentrale Rolle spielt.

Nach einer erfolgreichen Implementierung eines ganzheitlichen Risikotransfers wird die **Risikostrategie** dynamisch angepasst. Sie unterstützt den nachhaltigen Transfer von Risiko über mehrere Jahre hinweg und bildet damit ein integriertes Steuerungsinstrument im gesamten Risk-Management-Prozess.

Die dadurch gewonnene **Resilienz** eines Unternehmens wirkt sich in Richtung einer besseren Wettbewerbsfähigkeit aus: Durch erhöhte Zuverlässigkeit, planbare Kapitalbindung und effizienteren Einsatz von Finanzmitteln entsteht ein messbarer Vorteil im Markt. Ganzheitliche Analytik schafft damit die Grundlage für eine fundierte Kapitalallokation, die nicht nur Risiken reduziert, sondern die strategische Steuerung der Unternehmensressourcen verbessern kann.

Warum existenzielle Risiken transferieren?

Professionelle Einkäufer von Erst- und Rückversicherung haben meistens das Gefühl, zu hohe Preise zu bezahlen. Leider wird noch nicht oft genug die einfache Frage gestellt: *Wie viel Risiko kann ich tatsächlich selbst tragen* - im Rahmen einer Selbstbeteiligung oder eines Eigentragungs-Vehikels (Captive etc.) - und *wie viel Risiko muss ich aus Gründen der Kapitaleffizienz* an Dritte transferieren? Rückversicherung ist im Kern **teures Kapital**, daher muss der Einsatz konsequent optimiert werden.

Diese Übung der gezielte Risikoaufteilung – im Vergleich zur reinen Risikobepreisung – hilft in den meisten Fällen, unterstützt durch eine individuelle Strategie, bei der Optimierung des finanziellen Mitteleinsatzes zur Risikotragung. Ein bewusster **Eigenbehalt** stärkt dabei das Risikobewusstsein im Unternehmen, kann die Profitabilität verbessern, und das Verlustpotential verkraftbar gestalten.

Wir als **Boutique-Broker** können uns nicht über Größe oder globale Datenpools differenzieren, wohl aber über **Kundennähe, Agilität und gezielten Technikeinsatz**. Statt schwerfälliger Konzernstrukturen setzen wir auf professionelle **Eigenentwicklungen**: Die Entwicklung eigener, spezialisierter Simulationssoftware sowie modulare Tools schaffen die nötige Flexibilität, um Komplexität für den Kunden beherrschbar zu machen. Perspektivisch werden ergänzende KI-Ansätze genutzt, wo Datenqualität und Standardisierung es erlauben – im Kern bleibt jedoch die Verbindung von **individuellem "Handwerk" und moderner Technologie** das entscheidende Differenzierungsmerkmal.

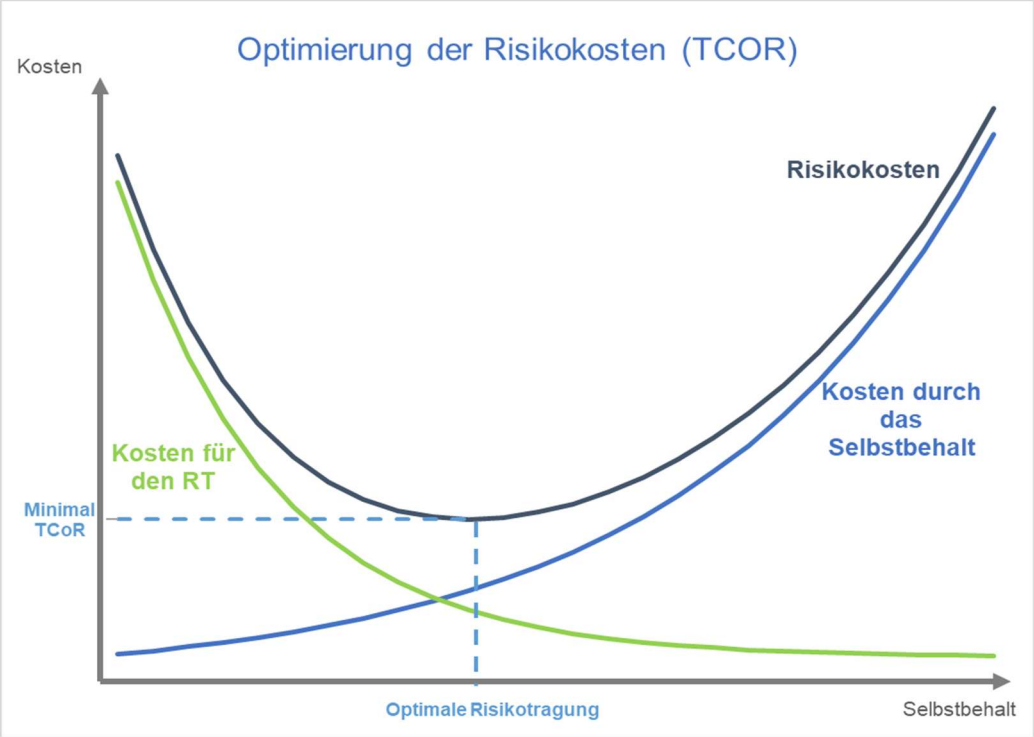
So entsteht eine Positionierung als **strategischer Partner** mit messbarer analytischer Kompetenz.

Hier kommt der von der Ecclesia Re entwickelte Ansatz des **„Sweet Spot“** ins Spiel. Mit der dafür entwickelten Modellierungssoftware werden verschiedene Szenarien kalkuliert, um die optimale Balance zwischen Eigenbehalt und Risikotransfer zu finden. Ziel ist, Kapital dort einzusetzen, wo es wirklich zählt: **Schutz nur für Verluste, die existenziell wären und das Eigenkapital gefährden könnten.**

Dabei werden individuelle und aggregierte Risiken analysiert. Mithilfe aktuarieller Verfahren – etwa der Kombination von Frequenz- und Schwereverteilungen und deren stochastischer Simulation – wird sichtbar, welche Eigenbehaltsstufen langfristig ökonomisch sinnvoll sind. Ergänzend erfolgt ein Benchmarking mit Marktdaten, um die Ergebnisse in einen realistischen Markt- und Preiskontext einzuordnen. So entsteht ein fundiertes Bild des „Sweet Spot“ für die jeweilige Kundensituation.

Zentral ist dabei der Gedanke des **Total Cost of Risk (TCOR)**: Entscheidend ist nicht nur die Versicherungsprämie, sondern die Gesamtkosten des Risikomanagements – also Prämien, Eigenbehalte, Verwaltungskosten, etc.

Beispiel: Ein höherer Selbstbehalt senkt zwar die Prämie, erhöht aber die Eigenlast im Schadenfall und bindet Kapital. Erst durch die Betrachtung des gesamten Kostenbildes lässt sich der optimale Mix finden.



Der Markt bewegt sich in Richtung **maßgeschneiderter Programme** statt lediglich das Risiko mit existenziellen Auswirkungen zu transferieren, führt langfristig zu Kapitaleffizienz, stabileren Finanzen und einer gezielten Stärkung der Resilienz.

Warum hilft ein guter „After-Sale-Service“ Risiken besser zu managen?

Auch die beste Analytik und der effizienteste Risikotransfer/Risikofinanzierung verhindern keine Schäden. Die regelmäßige Überprüfung der getroffenen analytischen Aussagen, Maßnahmen und die Überprüfung des Risikotransfers unterstützen ein vorausschauendes Management von Schäden und adversen Entwicklungen.

Unternehmen, die Risiken aktiv managen, erholen sich schneller nach einem Schaden und gewinnen dadurch langfristig Vertrauen bei Investoren, Zulieferern und Abnehmer.

Darüber hinaus ermöglicht ein guter After-Sale-Service die **laufende Datenanalyse nach Vertragsabschluss**, bietet **Frühwarnsysteme** für Schadenhäufungen oder Trendänderungen und schafft die Grundlage für die **Vorbereitung der nächsten Erneuerung** mit fundierten Argumenten. Er stärkt die **Bindung zwischen Kunde und Broker** und sorgt durch Kontinuität für nachhaltiges Vertrauen.

Conclusio

Der Wandel vom klassischen Makler zum strategischen Berater ist die konsequente Antwort, komplexe Herausforderungen, denen wir uns stellen, anzunehmen. Wir haben diesen Weg eingeschlagen, weil wir davon überzeugt sind, dass er in die Zukunft weist. Entscheidend ist die **Verbindung von „Handwerk“, analytischer Tiefe und moderner Technologie**, mit der wir für unsere Kunden in einem dynamischen Marktumfeld Resilienz und Kapitaleffizienz schaffen.