

Run-off in Germany/ Deutschland

a bilingual supplement by *Run Off & Restructuring*

contents inhalt

4 Drivers for change Antrieb zur Veränderung

What is behind the German insurance market's change in approach to its run-off? Baljit Goraya and Andy Ward of PricewaterhouseCoopers LLP take a look at the various factors involved

Was ist hinter der Änderung des deutschen Versicherungsmarktes in der Annäherung an seinen Run-Off? Baljit Goraya und Andy Ward von PricewaterhouseCoopers LLP sehen die verschiedenen eingeschlossenen Faktoren an

10 Options for structuring Strukturierungsoptionen

Peter Taylor and Jan Schroeder of Lovells LLP examine the significant legal implications for German insurers looking to transfer or restructure their run-off portfolios

Peter Taylor und Jan Schroeder von Lovells LLP untersuchen die wesentlichen rechtlichen Implikationen für deutsche Versicherer, die erwägen, ihre Run-off Bestände zu übertragen oder umzustrukturieren

16 Germany charts its own course Deutschland bestimmt seinen eigenen Kurs

There is a wide range of views within the German insurance market as to how its run-off should be handled – and who should handle it. John Sanders reports

Es gibt eine breite Reihe von Ansichten innerhalb des deutschen Versicherungsmarktes betreffs wie sein Run-Off sollte behandelt werden - und wer es behandeln sollte. John Sanders berichtet

26 From reinsurer to run-off Vom Rückversicherer in den Run-Off

Thomas Willkowi and Thomas Freudenstein of German run-off service provider GLOBAL Re explain how their company came into existence and the implications for the rest of the market

Den Übergang vom aktiven Rückversicherer zu einem deutschen Run-Off Dienstleistungsunternehmen beschreiben Thomas Willkowi und Thomas Freudenstein. Dabei beleuchten sie auch die Auswirkungen des Run-Offs der GLOBALE Rückversicherungs-AG auf den deutschen Markt und dessen Besonderheiten

32 Case study Fallstudie

PricewaterhouseCoopers LLP gives an example of how a European insurer could utilise today's available restructuring tools

PricewaterhouseCoopers LLP führt ein Beispiel dessen an, wie ein europäischer Versicherer heutige verfügbare Umstrukturieren-Werkzeuge verwerten konnte

sponsors

GLOBALE Rückversicherungs-AG

As sixth-largest reinsurer world-wide, GLOBALE Rückversicherungs-AG has ceased underwriting non-life reinsurance in October 2002, thus triggering one of the largest run-offs in the history of reinsurance. Since May 2005, GLOBAL Re is offering run-off services. It utilizes its international network and the experience of six years of managing its own run-off. The company has commuted reserves of more than four billion Euro in almost 60 countries. With 250 employees it has a local presence in all important markets. The service offer includes, e.g., advice on the development and implementation of exit strategies, support and negotiation of commutations, claims management and audits, cash collections, advice on solvent schemes of arrangement as well as the complete management of run-off portfolios.

Als sechstgrößter Rückversicherer der Welt hat die GLOBALE Rückversicherungs-AG im Oktober 2002 die Zeichnung des Sach-Rückversicherungsgeschäfts eingestellt und damit einen der größten Run-Offs in der Geschichte der Rückversicherung eingeleitet.

Seit Mitte 2005 bietet die GLOBALE unter Nutzung ihres weltweiten Netzwerkes Run-Off-Dienstleistungen an. Sie nutzt hierbei die umfangreichen Erfahrungen aus ihrer eigenen, bereits sechs Jahre andauernden Abwicklung. Die Gesellschaft hat bereits Reserven von über 4 Milliarden Euro in fast 60 Ländern abgelöst. Mit ihren 250 Mitarbeitern ist sie an allen wichtigen Märkten lokal vertreten. Das Angebot umfasst z.B. die Beratung bei der Entwicklung und Umsetzung von Exit-Strategien, die Unterstützung und Durchführung von Commutations, das Schadenmanagement, die Beitreibung von Forderungen, die Durchführung von Audits, die Beratung bei Schemes of Arrangement sowie das komplette Management von Run-Off Portfolien.

Lovells LLP

With over 3,700 people operating from 26 offices in Asia, Europe, Middle East and the United States, Lovells is an international law firm advising many of the world's largest corporations, financial institutions and governmental organisations. We regularly act on complex, multi-jurisdictional transactions as well as some of the most high-profile commercial disputes.

The firm has major strengths in its Banking, Business Restructuring, Competition and EU law, Corporate, Capital Markets, Dispute Resolution, Intellectual Property, Project Finance and Real Estate sectors, and is a market leader in the field of Insurance and Reinsurance.

Clients value the strength and depth of Lovells' integrated international reach, its collaborative teamwork, commercial knowledge and industry sector understanding of its lawyers.

Please visit our website at www.lovells.com for further information.

Mit über 3.700 Mitarbeitern an 26 Standorten in Asien, Europa, dem Mittleren Osten und Nordamerika ist Lovells LLP eine der international führenden Rechtsanwaltssozialitäten. Lovells LLP berät viele der weltgrößten Unternehmen, Finanzinstitute und Regierungsorganisationen bei komplexen grenzüberschreitenden Transaktionen sowie auf allen Gebieten des nationalen und internationalen Wirtschafts- und Prozessrechts.

Die Beratungsschwerpunkte liegen auf den Gebieten Bank- und Finanzrecht, Reorganisation, Gesellschaftsrecht, Capital Markets, Dispute Resolution, IP, Projektfinanzierung, Immobilienrecht und im EU- und Kartellrecht. Lovells LLP ist einer der Marktführer im Bereich der Beratung von Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen. Mandanten schätzen an Lovells und seinen Anwälten vor allem die enge internationale Zusammenarbeit und die fundierten Kenntnisse wirtschaftlicher und branchenspezifischer Zusammenhänge.

Für alle näheren Informationen besuchen Sie bitte unsere Website www.lovells.com

PricewaterhouseCoopers

PricewaterhouseCoopers is the world's largest professional services organisation with more than 125,000 in 142 countries. Its Business Recovery Services Group helps companies in run-off to implement pioneering solutions to exit from a market efficiently, while remaining solvent and returning early value to shareholders, and to ensure that insolvent run-offs produce the best returns for the creditors as a whole. Unless otherwise indicated, PricewaterhouseCoopers refers to PricewaterhouseCoopers LLP a limited liability partnership incorporated in England. PricewaterhouseCoopers LLP is a member firm of PricewaterhouseCoopers International Limited. PricewaterhouseCoopers ist die größte Berufsdienstleistungsorganisation in der Welt mit mehr als 125,000 in 142 Ländern. Seine Business Recovery Services Group hilft Gesellschaften im Run-Off, Pionierlösungen durchzuführen, von einem Markt effizient abzugehen, während restliches Lösungsmittel und das Zurückbringen frühen Werts Aktionären, und sicherzustellen, dass zahlungsunfähiger Run-Offs den besten Umsatz für die Gläubiger als Ganzes erzeugt. Wenn sonst nicht angezeigt, verweist PricewaterhouseCoopers auf PricewaterhouseCoopers LLP eine beschränkte in England vereinigte Verbindlichkeitspartnerschaft. PricewaterhouseCoopers LLP ist ein Mitglied-Unternehmen PricewaterhouseCoopers International Ltd.

Run-off Services in Germany/Deutschland

a special supplement to *Run Off & Restructuring* magazine autumn 2008

ISSN 1753-772X Printed by Warwick Print

© B D Communications (London) LLP

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in any retrieval system or transmitted in any form – electronic, mechanical, photocopying or otherwise – without the prior permission of the publisher. Every care has been taken to ensure that the information in this publication is accurate, but the publisher cannot accept and hereby disclaims any liability to any party for loss or damage caused by any errors or omissions.

editors:

Derek Austin

tel/fax: +44 (0)1908 660856

email: derek@runoffandrestructuring.com

Barbara Hadley

tel/fax: +44 (0)20 7916 2835

email: barbara@runoffandrestructuring.com

published by:

B D Communications (London) LLP

153 Simpson, Milton Keynes MK6 3AH

www.runoffandrestructuring.com

design:

Victoria Wren

email: victoria@kavamedia.com



The drivers for change

There are a number of drivers and catalysts for change in the German non-life insurance market, including governmental and regulatory influences, tax issues, shareholder pressure and the introduction of Solvency II, which may cause companies to consider restructuring. Baljit



Baljit Goraya



Andy Ward

Goraya and Andy Ward of PricewaterhouseCoopers LLP review the new tools which could be utilised within this environment and the issues surrounding them

Background to the German market

According to PricewaterhouseCoopers LLP's second Survey of Discontinued

Business in Europe, Germany and Switzerland account for the largest proportion (42 per cent, €85 billion) of the total estimated European run-off market (€202 billion), making it

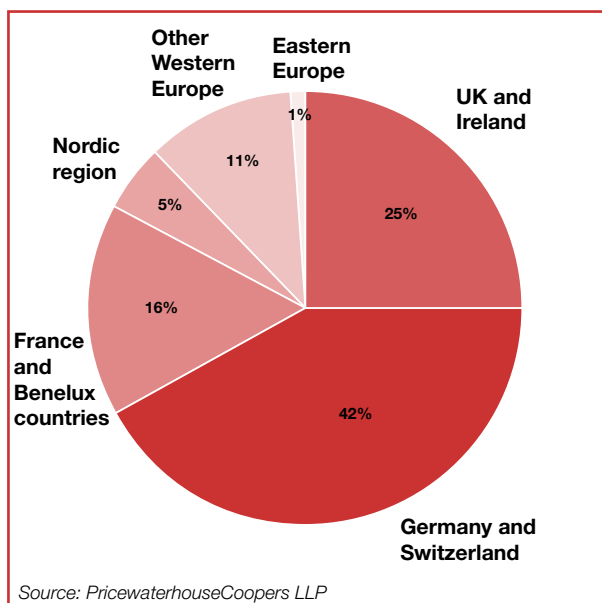
a substantial market. Apart from some notable standalone run-off companies such as Global Re, a significant proportion of this discontinued business is managed alongside ongoing businesses. Consequently, the true extent of run-off business and the costs associated with it are not easy to calculate. Like other Continental European businesses, German companies wrote international

insurance and reinsurance business both in the London market and on a worldwide basis, accepting shares of risks that later resulted in significant losses in the form of asbestos, pollution and health hazard as well as others. These losses emanated from writings through a number of sources such as brokers, pools, agents, branches and subsidiaries.

Historically, German companies have taken a passive approach to run-off management with little disclosure of its existence, however, we are now seeing a more proactive approach being taken. This article covers the non-life market only and considers the changing German landscape.

The changing landscape

Germany's insurance and reinsurance run-off market has seen a number of developments over the last couple





of years, evidencing a proactive approach and desire to address the challenges of run-off business and seek exit from such business. One of the key developments observed in the German run-off market was the de-consolidation of Global Re from the Gerling Group. More recently, we have seen the impending launch of its proposed solvent scheme, which is the first solvent scheme in relation to a German company using 'sufficient connection' to the UK. We have also seen German insurers seeking to manage their run-off portfolios in a more unified way by the formation of run-off divisions to gain economies of scale. Germany now has events dedicated solely to run-off being promoted in Germany by various associations dedicated to the run-off market, such as C5 and Cavell, and we expect to see many more events in the future.

Impact of the European Insurance Directives on business transfers

In the restructuring arena, we have seen the implementation of the Reinsurance Directive within the German Insurance Supervisory Act VAG which came into force in June 2007. This, together with the availability of the Third Non-Life Directive, facilitates transfers of business and both can be useful tools for dealing with run-off. These Directives enable companies to move insurance and reinsurance business more easily around Europe – although in reality companies are more likely to transfer reinsurance

business only. Businesses are able to consider which member state or states provide an optimal environment for their operations taking into consideration matters such as access to skilled labour, capital, costs, the prevailing regulatory framework, tax and local legislation.

German companies are now able to transfer reinsurance business to the UK in order to take advantage of its solvent scheme legislation to achieve a full and final exit for all stakeholders. This may be an attractive exit route, as the UK market has a longstanding run-off market where significant expertise has developed and where exit via a solvent scheme has become an increasingly familiar and popular exit tool. In 2007, we saw the transfer of a German portfolio into the UK by Deutsche Ruck. This should pave the way for future transfers as awareness around run-off business and the use of exit options increases. Prior to attempting a transfer, a company should, amongst other things, consider carefully the implications in relation to its reinsurance protection programme as this may not be automatically transferred with the business (this will depend on the territories concerned).

We have also recently seen a transaction that moved the discontinued business operations of a Belgian reinsurer to Germany. The Insurance Directives referred to above give German companies greater opportunities to create efficiencies by consolidating portfolios across Europe, perhaps

into one entity. Groups operating in multiple jurisdictions with pockets of locally-managed legacy business will need local capital support. The option of transferring some or all of these businesses into a single location with a single capital requirement is likely to be attractive from a capital perspective, as less capital may be needed (depending on the risks transferred) if all the businesses are housed in one entity. As well as capital advantages, consolidating a business in one entity can also provide management benefits such as a centralised pool of expertise, economies of scale, and the creation of a centralised and consistent approach to legacy business issues. Companies may also use loss portfolio transfers to transfer businesses, but this may not be as efficient owing to factors such as capital requirements.

Drivers and catalysts for change

■ Regulatory

Restructurings can also create opportunities to reduce their regulatory compliance and reporting burden that may exist as a result of a business operating in a number of different jurisdictions. The Insurance Directives will enable companies to bring together units from different jurisdictions under one umbrella making reporting much easier. The existence of a skilled and knowledgeable regulator will also be an important factor in relation to the choice of jurisdiction.

■ Solvency II

Solvency II's primary objective is to strengthen policyholder protection by aligning the capital requirements more closely with the risk profile of any company. It also forms an important part of the drive towards a European single market. As a result, we will probably see more structural changes as organisations reassess the viability of individual business units, for example, a holding company may decide to put one of its subsidiaries into run-off and transfer the renewal business into another group company. We are likely to see increased levels of discontinued business as insurers seek to rationalise their portfolios and withdraw from lines of business that require disproportionate capital support. It is also likely to focus greater attention on existing run-off business, as insurers consider ways to bring finality to this business and recycle the capital into new or more profitable areas. Companies may, therefore, be keen to explore options for run-off and exit.

PricewaterhouseCoopers Germany is helping a number of German companies with technical advice on Solvency II, providing training and workshops and providing help with impact studies. They are also helping companies with the development of new risk management and reporting frameworks which have been introduced in Germany ahead of the implementation of Solvency II.

Tax issues

Direct and indirect tax is a factor for a company when considering an optimal location for its home jurisdiction. The more recent corporate tax changes have been made to improve Germany as a business location. For example, Germany now enjoys a lower corporate tax rate than before.

■ **Shareholder pressures**

Investors are seeking not only increased return of capital but also that companies operate with an

appropriate but not excessive capital base which is geared to their own risk profile. Solvency II and, perhaps to a greater extent, the requirement of the rating agencies will push companies to hold greater levels of capital. It seems most likely that this will lead to a greater focus on capital management, including freeing up capital trapped in discontinued business.

Options for exit from discontinued business

The German market is familiar with the more traditional exit routes such as commutation and sale. One of the other major tools which we would expect to see starting to be utilised by German companies is a solvent scheme for German books of business which have 'sufficient connection' to the UK or another territory with exit legislation similar to that available in the UK.

Application of UK solvent schemes to German books of business

Solvent schemes have already been used as an exit mechanism on more than 30 occasions for Continental European discontinued insurance portfolios. In these cases the solvent scheme legislation in the UK has been the vehicle used as a result of the business concerned being able to demonstrate 'sufficient connection' to the UK. There is no fixed formula regarding what constitutes 'sufficient connection' however the UK Court will look at a number of factors to determine whether it would be appropriate for it to exercise its jurisdiction to sanction a solvent scheme. For example, it will consider whether:

- the business was written through a UK branch or London market brokers; and/or
- some or all of the policyholders are based in the UK; and/or
- the insurance contracts were subject to English law; and/or

- the company's assets are based in the UK; and/or
- the reinsurers are based in the UK

It is not necessary for all of the above factors to be present for sufficient connection to be demonstrated. Each case would need careful review and would be assessed based on its individual facts.

One of the key steps for a company proposing a solvent scheme, be it in Germany using 'sufficient connection' or in the UK following a transfer of business from Germany to the UK, is to seek regulatory support at the outset of the solvent scheme process as well as during the key stages of a solvent scheme.

Conclusion

The German run-off market has seen considerable developments over the last couple of years.

Some of the provisions within certain of the European Insurance Directives will help to facilitate German companies restructuring their businesses. German companies also have the option of considering an exit via a solvent scheme using either 'sufficient connection' or using the transfer provisions within this legislation to transfer certain business to the UK following which a solvent scheme can be implemented.



Antrieb zur Veränderung

Derzeit gibt es eine Reihe von Auslösern und Vorantreibern für Veränderungen im deutschen Nicht-Leben-Versicherungsmarkt. Diese werden durch staatliche und regulatorische Einflüsse, Veränderungen in der Besteuerung, Druck der Anteilseigner sowie durch die Einführung von Solvency II hervorgerufen, was Versicherer unter anderem dazu bewegen könnte, über Umstrukturierungen nachzudenken. Baljit Goraya und Andy Ward von PricewaterhouseCoopers LLP haben einen genaueren Blick auf die europäische Versicherungslandschaft geworfen und deren Besonderheiten untersucht

Hintergrund des deutschen Marktes

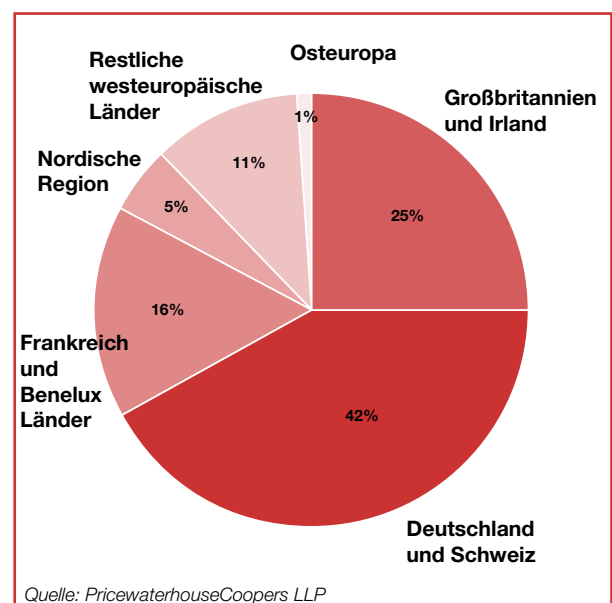
PricewaterhouseCoopers LLP beschäftigt sich schon seit längerer Zeit mit dem europäischen Versicherungsmarkt und dessen Veränderungen und führt vermehrt Studien in diesem Bereich durch. In der zweiten europäischen Run-Off-Studie stellte sich heraus, dass Deutschland gemeinsam mit der Schweiz einen Anteil von €85 Milliarden am europäischen Run-Off-Markt ausmacht, welcher insgesamt auf €202 Milliarden geschätzt wird. Dies macht Deutschland zum größten Run-Off-Markt in Kontinentaleuropa, welches unter anderem ein Anlass dafür ist, sich genauer mit den Besonderheiten dieses Marktes zu beschäftigen.

Abgesehen von einigen erwähnenswerten, unabhängigen Run-Off-Gesellschaften, wird das Run-Off-Geschäft der meisten Gesellschaften neben dem laufenden Geschäft gemanagt. Daher ist es schwierig, das eigentliche Ausmaß des Run-Off-Geschäfts und der damit verbundenen Kosten abzuschätzen. Wie viele andere kontinentaleuropäische

Versicherungen betrieben auch deutsche Gesellschaften ihr internationales Geschäft (Erst- und Rückversicherung) im Londoner Markt sowie auf weltweiter Basis und akzeptierten Risiken, die jedoch teilweise in erheblichen Schäden und damit verbundenen hohen Schadenzahlungen, beispielsweise für Asbestose, Verschmutzung, gesundheitliche Gefährdungen und vieles mehr resultierten. Diese Verluste sind durch die verschiedenen Zeichnungsmethoden, wie beispielsweise durch Makler, Pools, Agenten, Zweigstellen oder Tochtergesellschaften in das Portfolio eingeflossen.

Historisch betrachtet haben deutsche Gesellschaften immer eine eher passive Herangehensweise an ihren Run-Off

gezeigt, und oft nur wenig Informationen über dessen Existenz preisgegeben. Neuerdings zeichnet sich jedoch ein mehr und mehr proaktiver Ansatz ab. Dieser Artikel beschäftigt sich ausschließlich mit dem Nicht-Leben-Versicherungsmarkt und zeigt nicht nur den eigentlichen Wandel



auf, den die deutsche Versicherungslandschaft gerade durchläuft, sondern auch dessen Auslöser und Vorantreiber. Thema dieses Artikels ist, warum Gesellschaften Restrukturierungen in Erwägung ziehen und die dazu passenden Möglichkeiten, die der Markt momentan bietet.

Eine neue Umgebung

Deutschlands Versicherungs- und Rückversicherungsmarkt hat in den letzten Jahren eine Anzahl von Veränderungen durchlebt und eine mehr und mehr proaktive Herangehensweise und der Wunsch die Herausforderungen des Run-Offs effektiv anzugehen wird zunehmend deutlicher. Eine der Schlüsselenwicklungen, die auf dem deutschen Run-Off-Markt beobachtet werden konnte, war die Abspaltung der Global Re von der Gerling Gruppe. Erst kürzlich ist die bevorstehende Einführung des Global Re „Solvent Scheme of Arrangement“ bekannt gegeben worden, was die Gesellschaft dahingehend zum Pionier macht, indem dies das erste Solvent Scheme auf dem deutschen Markt ist – möglich geworden durch die Nutzung der „ausreichenden Verbindung“ nach Großbritannien.

Ein weiterer sich abzeichnender Trend ist, dass viele Unternehmen interne Run-Off-Abteilungen gründen, welche eigens dafür zuständig sind, alle bestehenden Run-Off-Portfolios zu managen und abzuwickeln. Weiterhin gibt es auch in Deutschland bereits Veranstaltungen, die sich eigens mit dem Thema Run-Off beschäftigen - organisiert von unterschiedlichen Run-Off-Verbänden, beispielsweise C5 und Cavell. Und auch in Zukunft werden viele weitere und neue Veranstaltungen in Deutschland erwartet.

Der Einfluss der europäischen Versicherungsrichtlinien auf Geschäftsübertragungen

Im Juni 2007 wurde die Rückversicherungsrichtlinie als Teil des Versicherungsaufsichtsgesetzes eingeführt, welche neue Möglichkeiten für Umstrukturierungen innerhalb von Rückversicherungsgesellschaften bietet. Die Rückversicherungsrichtlinie ist gemeinsam mit der Dritten Richtlinie Schadenversicherung ein

wichtiges und nützliches Werkzeug in der Abwicklung des Run-Offs, da durch sie die Übertragung von Geschäft in verschiedene Richtungen ermöglicht wird. Versicherungs- und Rückversicherungsgeschäfte können nun einfach innerhalb Europas verschoben werden, wobei es wahrscheinlicher ist, dass dies mehr für den Rückversicherungsbereich genutzt werden wird. Gesellschaften können nun strategische Standortverlegungen in Betracht ziehen, je nachdem welcher europäische Mitgliedsstaat das interessantere Umfeld für erfahrene Arbeitskräfte, Kapitalanforderungen, Kostenstrukturen, Gesetzgebung sowie aus Steuergesichtspunkten bietet.

Deutsche Gesellschaften sind nun ebenfalls in der Lage, ihr Rückversicherungsgeschäft nach Großbritannien zu verlagern, um dort die Gesetzgebung zum „Solvent Scheme of Arrangement“ für die endgültige Abwicklung ihres Geschäfts zu nutzen. Dies könnte eine interessante Möglichkeit sein, da der britische Markt über langjährige Erfahrungen und spezialisierte Anbieter zum Thema Solvent Schemes und deren Abwicklung verfügt. Der Marktaustritt über ein Solvent Scheme ist dort schon seit langem ein bekanntes und viel genutztes Werkzeug. Bereits im Jahr 2007 wurde von der Deutschen Rück das erste deutsche Portfolio nach Großbritannien übertragen. Dies sollte den Weg für weitere, zukünftige Geschäftsübertragungen ebnen, vor allem, da das Bewusstsein und Interesse für alternative Marktaustrittsstrategien bei vielen Gesellschaften zunimmt.

Bevor jedoch die Übertragung des Geschäfts in Erwägung gezogen wird, sollten die Auswirkungen des Transfers auf den bestehenden Rückversicherungsschutz genau betrachtet werden, denn in einigen Ländern wird dieser nicht automatisch gemeinsam mit dem Geschäft transferiert.

Erst kürzlich fand wieder eine Übertragung eines Run-Off Geschäftes statt: ein belgischer Rückversicherer transferierte sein Geschäft nach Deutschland. Die Versicherungsrichtlinie gibt auch deutschen Gesellschaften, die europaweit über mehrere Run-Off Portfolios verfügen,

eine interessante Möglichkeit, diese Portfolios zu einer Einheit zu konsolidieren. Gruppen, welche Run-Off-Geschäft in verschiedenen Jurisdiktionen betreiben, benötigen normalerweise lokale Kapitalquellen. Die Option Teile oder das komplette Geschäft in nur einem einzigen Land mit nur noch einer lokalen Mindesteigenkapitalanforderung abzuwickeln, dürfte für viele Gesellschaften eine attraktive Möglichkeit zur Kapitaleinsparung bieten.

Neben der Möglichkeit zur Kapitaleinsparung bietet das zentralisierte Run-Off-Geschäft natürlich noch weitere Vorteile, vor allem aus Managementgesichtspunkten. Beispielsweise ist es nun wesentlich einfacher, gezieltes Expertenwissen aufzubauen, da das gesamte Run-Off-Geschäft unter einem Dach verwaltet werden kann. Es müssen keine Methoden und Strategien für unterschiedliche Gesetzgebungen entwickelt werden, da nur noch ein Ansatz für den vereinheitlichten Standort entwickelt werden muss. Dies führt zu Kostenersparnissen, ebenso zu kürzeren und effizienteren Kommunikationswegen.

Weiterhin können Gesellschaften auch die Möglichkeit einer Übertragung des Schadenportfolios nutzen, jedoch ist dies unter Kapitalgesichtspunkten nicht ganz so effizient wie die vorher beschriebenen Alternativen.

Motivatoren und Antriebe für Veränderungen

■ Regulatorisch

Restrukturierungen können Möglichkeiten bieten, die regulatorischen Compliance-Anforderungen und Berichtspflichten zu reduzieren, indem nicht mehr in verschiedenen Jurisdiktionen operiert wird. Die richtige Anwendung der Versicherungsrichtlinie wird dabei helfen, verschiedene Gesellschaften oder Portfolios aus unterschiedlichen Ländern in eine Einheit zu übertragen und aus dieser heraus zu agieren. Auch die Person des Regulierers und dessen Expertise auf diesem Gebiet wird eine große Rolle bei der zukünftigen Standortwahl spielen.

■ Solvency II

Das Primärziel von Solvency II ist der



Schutz der Versicherungsnehmer, indem die Mindestkapitalanforderungen mehr und mehr an das Risikoprofil der Versicherungsgesellschaften geknüpft werden. Es stellt außerdem einen wichtigen Faktor für das Zusammenwachsen Europas zu einem Handelsmarkt dar.

Denkbar wäre, dass dadurch viele strukturelle Änderungen im Versicherungsmarkt stattfinden werden, da zukünftig mehr und mehr Gesellschaften ihre Profitabilität und Überlebensfähigkeit untersuchen und bewerten werden. Es ist ebenso wahrscheinlich, dass die Zahl der Run-Off-Portfolios im Markt stark ansteigen wird, da sich viele Gesellschaften von Geschäftszweigen trennen werden, die entweder unrentabel sind oder überproportional viel Kapitaleinsatz erfordern. Weiterhin werden Versicherer eine erhöhte Aufmerksamkeit auf ihre bereits bestehenden Run-Off-Portfolios legen, da eine schnelle Abwicklung dieses Geschäfts die Möglichkeit bietet, das eingesparte Kapital in neue oder profitablere Geschäftsfelder zu investieren. Gesellschaften werden daher ein großes Interesse an schnellen und effizienten Run-Off- und Marktaustrittsstrategien haben.

PwC Deutschland berät viele Gesellschaften im Hinblick auf Solvency II, bietet spezielles Training und Workshops an oder unterstützt Unternehmen bei Studien über die Auswirkungen von Solvency II auf ihren Geschäftsverlauf. PwC unterstützt Gesellschaften ebenso beim Aufbau einer neuen Risikomanagementstruktur und der Berichtspflicht, welche in Deutschland vor der Implementierung von Solvency II eingeführt wurde.

Steuerliche Gesichtspunkte

Direkte und indirekte Besteuerung ist ein wichtiger Faktor für die Auswahl des optimalen Geschäftsstandorts. Die kürzlich in Kraft getretenen Änderungen in der Unternehmensbesteuerung machen Deutschland wieder zu einem interessanten Betriebsstandort, da der Steuersatz für Unternehmen gesunken ist.

■ *Erwartungen der Anteilseigner*

Investoren suchen nicht mehr nur nach einer erhöhten Kapitalrendite, sondern

sind auch daran interessiert, dass die Unternehmen, in welche sie investieren, eine angemessene Kapitalbasis haben, die genau auf deren Risikoprofil abgestimmt ist. Durch Solvency II sowie die Anforderungen der Ratingagenturen werden sich die Unternehmen generell auf einem gefestigteren und höheren Kapitalniveau bewegen. Es ist sehr wahrscheinlich, dass diese Anforderungen einen erhöhten Schwerpunkt auf das Kapitalmanagement legen werden, insbesondere auf die Freisetzung von Kapital, welches durch den Run-Off gebunden ist.

Strategien für den Marktaustritt

Generell sind deutsche Gesellschaften eher mit traditionellen Strategien, wie Ablösungen und Geschäftsverkauf, vertraut, wenn es zum Thema Marktaustritt kommt. Es wäre jedoch zu erwarten, dass deutsche Gesellschaften vermehrt die Möglichkeit der Implementierung eines „Solvent Schemes of Arrangement“ als Abwicklungsmöglichkeit für Portfolios nutzen werden, die eine „ausreichende Verbindung“ nach Großbritannien haben oder zu einem anderen Land, das ähnliche Möglichkeiten in der Run-Off-Abwicklung bietet.

Die Anwendung von britischen „Solvent Schemes of Arrangement“ im deutschen Geschäft

Solvent Schemes wurden bereits in mehr als 30 Fällen für die Abwicklung von kontinentaleuropäischen Versicherungsgeschäften genutzt. In diesen Fällen wurde die britische Solvent Scheme Gesetzgebung als Instrument genutzt, indem für die Gesellschaften oder Portfolios eine „ausreichende Verbindung“ nach Großbritannien nachgewiesen werden konnte. Es gibt keine exakte Formel dafür, was genau nötig ist, um eine „ausreichende Verbindung“ nach Großbritannien nachzuweisen, jedoch wird das britische Gericht dort verschiedene Faktoren untersuchen, bevor es ein Solvent Scheme bewilligt. Beispielsweise wird das Gericht die folgenden Kriterien prüfen:

■ ist das Geschäft durch eine britische Niederlassung oder einen Makler vom Londoner Markt gezeichnet und/ oder

■ haben einige oder alle Versicherungsnehmer ihren Standort in Großbritannien und/ oder

■ unterliegen die Versicherungsverträge britischem Recht und/ oder

■ befinden sich die Vermögenswerte der Gesellschaft in Großbritannien und/ oder

■ haben die Rückversicherer ihren Standort in Großbritannien

Die Erfüllung aller oben genannten Kriterien ist nicht notwendig, um eine „ausreichende Verbindung“ nach Großbritannien nachzuweisen. Jeder Fall wird einzeln geprüft und auf seine Besonderheiten hin untersucht.

Gleichgültig jedoch, ob das Solvent Scheme in Deutschland durch die „ausreichende Verbindung“ nach Großbritannien abgewickelt wird oder ob das Scheme in Großbritannien durchgeführt wird, indem die neuen Möglichkeiten zur Portfolioübertragung genutzt werden - einer der wichtigsten Schritte wird sein, die Unterstützung der Regulierungsbehörde einzuholen – und zwar von der Implementierung bis hin zu den einzelnen Durchführungsphasen des Solvent Schemes.

Schlussbetrachtung

Der deutsche Markt hat in den letzten Jahren bemerkenswerte Veränderungen und Entwicklungsschritte durchlaufen. Die europäischen Versicherungsrichtlinien zeigen viele Möglichkeiten auf, welche deutsche Versicherungsgesellschaften für eine effiziente Neugestaltung oder Umstrukturierung ihres Geschäfts nutzen können.

Eine spannende Option ist dabei vor allem der Marktaustritt über ein „Solvent Scheme of Arrangement“. Dieses kann entweder direkt in Deutschland über die Nutzung einer „ausreichenden Verbindung“ nach Großbritannien implementiert werden oder aber durch die Übertragung bestimmter Geschäftsteile nach Großbritannien, wo sie gemäß der dortigen Solvent Scheme – Gesetzgebung abgewickelt werden können.

Run-off in Germany - Options for structuring

Peter Taylor and Jan Schroeder of international law firm Lovells LLP examine the most significant legal techniques which are applicable to the transfer and consolidation of German insurance and reinsurance portfolios including some of the possible legal drawbacks associated with such deals



Peter Taylor



Jan Schroeder

Run-off, that is, the running off of existing insurance portfolios, is not a phenomenon which is confined to the London Market. Insurers and reinsurers in Germany and the whole of continental Europe also have at their disposal significant run-off portfolios. Whilst in particular in the London Market a stand alone run-off industry has grown up, run-off portfolios on the Continent are almost entirely dealt with by the insurer or reinsurer itself, or at least within their Group. However, in recent years, one can see that Run-off is on the move, to an ever increasing extent, in Continental Europe, as well. The reasons for this are manifold. On the one hand, the legal regime has changed in a manner which facilitates the transfer of run-off portfolios in favour of a more active run-off approach. On the other hand, the ongoing consolidation of the insurance sector on the Continent, and in particular in Germany, means that to an increasing extent, solutions need to be found for insurance portfolios in run-off, in the context of corporate deals. Solvency II is also causing insurers to examine the extent to which they wish to have their capital tied up in run-off

portfolios. Finally, there is naturally a movement into the Continental market on the back of heightened interest in run-off portfolios on the part of investors, as well as the interest of the London run-off industry to seek out new markets on the Continent. Germany is right in the thick of this, because of the size and diversification of its insurance market, and in particular on the basis of the volumes of run-off portfolios managed by the insurance industry which are directly in point.

The Run-off concept covers not only non-life business, but also life, reinsurance and direct insurance portfolios, and risk carriers as well as service providers in the run-off sector. From a legal point of view, one should always bear in mind the specific sphere of interest of each case. If for example in the non-life field, a German reinsurer wanted to seek out a final resolution of its run-off, there is an attractive possibility offered by a transfer of the portfolio into an English risk carrier, followed by a finalisation of the reinsurance obligations in the context of a so called solvent scheme of arrangement. If on the other hand for example life portfolios written by

a direct German insurer were brought together into one risk carrier, the simple issue of transfer needs to be considered alongside the issue of how the administration of the portfolios can be successfully carried out by a service provider, and particularly whether all aspects of data-protection and confidentiality can be satisfactorily resolved. There are many legal aspects to be considered in connection with structuring of run-off activities, quite independently of the issue of whether specialist external run-off risk carriers should take a transfer of the portfolio by way of consolidation, as opposed to achieving this within the framework of an existing insurance group.

Portfolio transfer

German insurance regulatory law has envisaged portfolio transfers for insurance portfolios of direct insurers (including reinsurance portfolios held by direct insurers) for some time. Following the implementation of the European Reinsurance Directive in German law, the technique of portfolio transfer is now also available for the portfolios of pure reinsurers. Portfolio transfers can be carried out either



within Germany, or, across borders, within the European Union (EU), or the European Economic Area (EEA). Under German law, a transfer may be effected by German direct and reinsurance companies or similar companies which are authorised in another member state of the EU or EEA, including their German branches. Moreover they can be effected in Germany by authorised branches of direct and reinsurance companies from overseas states, ie states outside the EU/EEA, for example Switzerland or Japan. A portfolio transfer, whether of direct or reinsurance business, requires authorisation from the Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin).

In addition to the authorisation from BaFin, the transferee must demonstrate that it will have, following the portfolio transfer, adequate free and unencumbered assets, to meet its solvency requirements. In the case of a cross border transfer, the relevant rules are those of the transferee carrier. So, for example, if there is a transfer from Germany to France, the French supervisory authority must issue a certificate of solvency, before BaFin will sanction the transaction. In the case of a transfer of direct insurance, German regulatory law also requires that the interests of the policy holders must be protected as a further condition of authorisation. In relation to reinsurance portfolios, there is no such explicit rule. However, BaFin has explained in various discussions that it will check whether the transfer of a reinsurance portfolio would tend towards a prejudice for the insured companies. BaFin's approval of a portfolio transfer takes the place of consent on the part of any affected policyholder. Thus, the policy holders are not required to give their consent to the transaction. The transaction is effected simply by the approval of BaFin. German law does not provide any specific regulations for the transfer of run-off insurance portfolios. The acquisition of a run-off portfolio will be treated so far as the

purchaser is concerned as if it were the writing of new business.

Portfolio transfers under German law are, when compared to a Part VII transfer under English law, usually much less complex, because they are achieved by means of a regulatory process, rather than a Court proceeding. It should be noted, however, that in the case of a portfolio transfer under German law, such a transfer does not in and of itself effect a transfer of any reinsurance or retrocessional cover along with the transferred portfolio. Accordingly, in the run up to such a transaction, discussions are necessary with reinsurers and retrocessionaires.

Merger and De-Merger

As an alternative to a portfolio transfer, one has available the concept of 'Spaltung', (literally: partition) typically in the form of a de-merger or merger. By means of a de-merger, in accordance with the German 'Re-organisation Law' an insurer or reinsurance company can transfer its portfolio, in whole or in part, together with any associated assets, to a subsidiary company. The subsidiary company can then be sold off to a purchaser. Whilst a portfolio transfer effects an "asset deal", pursuant to which the transferred insurance and reinsurance relationships as a whole, together with their associated assets are transferred individually in law, a de-merger (just like a merger) effects a 'Gesamtrechtsnachfolge' (universal succession or transfer of patrimony). In this case, the company into which the portfolio and assets are devolved steps into the shoes of the transferor company as a matter of law, in respect of all rights and obligations relating to the transferred portfolio and assets. In the case of a de-merger, contractual relations with third parties, such as reinsurers and retrocessionaires, can also be transferred. This is the same for a merger, where an insurance company merges with another insurer, together with all its assets and liabilities, thus stepping into its shoes. De-merger and merger are only possible, however,

if the annual general meetings of the companies involved in the merger or de-merger consent to these measures.

Mergers are not only possible within Germany, but are also possible cross-border within the EU and EEA. Since 2004, Aktiengesellschaften (PLCs) and similar companies in other jurisdictions of the EU/EEA can be merged cross-border into a Societas Europae (SE). Well known instances of SE mergers in the insurance sector are the merger of Allianz and RAS at holding company level into Allianz SE; also the merger of the active reinsurance companies of SCOR in France, Germany and Italy into SCOR Global P&C SE and SCOR Global Life SE. A merger of insurers or reinsurers does not simply concentrate the portfolios into one company. The company that is merging into the transferee company actually ceases to exist, such that, following a merger, only the transferee company is subject to financial supervision, in its state of domicile. In those jurisdictions in which, after the merger, no entities exist any longer, new insurance business can be written, pursuant to the freedom of establishment and freedom of services regimes. Cross-border merger is meanwhile also possible, apart from the regulations on SE merger, on the basis of the laws implementing the European Merger Directive. This form of merger does not create an SE. The transferee entity remains in existence. The Merger Directive is supposed to have been implemented in all EU/EEA jurisdictions by the end of 2007. In Germany, this was achieved by amendment to the Reorganisation Law; in some EU/EEA jurisdictions implementation has still not occurred. The Merger Directive and the laws which implement it facilitate not only cross-border merger but cross-border division, such as de-merger.

Mergers and de-mergers, regardless of whether they are effected within the jurisdiction or cross-border, require approval from BaFin. The requirements of approval are for the most part the same as those which

apply to a portfolio transfer. However, in the case of a cross-border merger or de-merger, normally approval is required on the part of all regulatory authorities in each of the jurisdictions in which those companies which take part in the merger have their domicile.

The process of merger and de-merger is in principle more complicated when compared to a portfolio transfer, not least because the approval of the annual general meetings of all of the companies participating in the process must be secured, whereas in the case of a portfolio transfer, normally only a decision of the board of directors is necessary. However, a merger or de-merger may offer the better choice, if for example by virtue of the nature of the associated assets a Gesamtrechtsnachfolge is more attractive than an individual transfer, or if contractual relations with third parties such as reinsurers or retrocessionaires are to be transferred as a matter of law along with the portfolio to the transferee entity. Tax considerations may also play a role, in the event that portfolio transfers and mergers or de-mergers are dealt with differently, in the relevant jurisdictions.

Although the technique of merger or de-merger has so far not yet been used for a pure run-off transaction, discussions with BaFin have indicated that BaFin is quite open to such transactions in the field of run-off.

Commutation and Solvent Schemes of Arrangement

Commutation, ie the termination of a relationship of insurance by agreement between the parties, is a legal technique which is used for the most part in reinsurance. However, commutation is always dependent upon the agreement of the relevant parties. If however you want to run off completely an entire run-off portfolio, for example if the cost of management cannot be supported by reason of the size of a residual portfolio of long term risks then, instead of commutations, the so-called solvent scheme of arrangement may offer a

specific way out of the problem. This will be particularly so, in cases where commutation of all the insurance relationships cannot be achieved, or could only be achieved with a disproportionate level of expenditure. A solvent scheme is a flexible legal technique, provided for under English law by s425 of the Companies Act 1985 (soon to be s895 Companies Act 2006). It can be used, with the consent of specific majorities of creditors to achieve a compromise between an insurance company and its policy holders, and to achieve a final resolution of the relevant portfolio. A solvent scheme will always require the sanction of a Court.

Under English law, a solvent scheme can be applied to insurance portfolios which have a 'sufficient connection' to the English jurisdiction. Such sufficient connection may be established in relation to a portfolio held by a German insurer or reinsurer, for example, by the transfer of this portfolio by portfolio transfer or cross-border merger into an English domiciled entity. Currently, it has not been conclusively established whether solvent schemes may be applied to the insurance portfolio of a German company, without a prior transfer into an English insurance establishment. An English court may recognise in such cases a sufficient connection to the English jurisdiction, for example where the majority of the portfolio has been written in the London Market; however it is questionable to what extent an English legal technique may be used, in order to prevail over the continuation of a book of insurance business subject to the supervision of the German regulator.

The recognition of a solvent scheme in Germany has so far not been the subject of any German court decision. The argument upon which recognition may be established varies in part dependent upon whether a solvent scheme is applied to an insurance or reinsurance obligation of a company domiciled in England or in Germany. By virtue of the direct application of the Companies Act to English companies,

and the competence of the English regulatory authorities in respect of insurance and reinsurance business carried on by insurance companies domiciled in England, a policy holder in Germany cannot argue that a solvent scheme is a measure which is unavailable to the relevant (English) insurance company. An objection may be raised against that, if a solvent scheme was to be applied to the reinsurance business of a German company. In this case, it would be for the reinsurance company in any event to rely on the operation of the European Regulation EG No. 44/2001. According to this Regulation, in principle, judgments and similar decisions of courts from other EU member states are enforceable in Germany. There are good grounds for suggesting that the decision of an English court in relation to a solvent scheme does constitute such a decision. To the extent that solvent schemes are enforceable in Germany, affected parties can simply exercise their existing rights under English law to challenge the promotion of a solvent scheme.

The Future

The above referenced restructuring options are part of a changing legal and commercial regime in relation to the run-off of insurance portfolios. Even within the EU and EEA, the developing single market in the insurance sector is leading to a more active concept of run-off, and legal techniques being used in the various jurisdictions. Within the market, at the same time, there is a trend towards the establishment of platforms for running off insurance portfolios in those EU/EEA jurisdictions which offer the best regulatory and legal conditions. Such know-how will be bought in as required by outsourcing agreements.

Run-off in Deutschland - Strukturierungsoptionen

Peter Taylor und Jan Schroeder, Partner der internationalen Kanzlei Lovells LLP, überprüfen die wesentlichen Techniken, die bei der Übertragung und Konsolidierung deutscher Versicherungs- und Rückversicherungsportfolien Anwendung finden, sowie einige der möglichen rechtlichen Hindernisse in diesem Zusammenhang

Run-off, d.h. die Abwicklung bestehender Versicherungsbestände, ist kein Phänomen, welches auf den Londoner Markt beschränkt ist. Auch Versicherer und Rückversicherer in Deutschland und ganz Kontinentaleuropa verfügen über signifikante Run-off Bestände. Während sich jedoch insbesondere im Londoner Markt eine selbständige Run-off Industrie entwickelt hat, werden Run-off Bestände auf dem Kontinent ganz überwiegend von den Versicherer bzw. Rückversicherern selbst oder zumindest innerhalb der jeweiligen Versicherungsgruppen abgewickelt. In den letzten Jahren ist allerdings zu beobachten, dass in zunehmendem Maße Bewegung in das Thema Run-off auch in Kontinentaleuropa gekommen ist. Die Gründe dafür sind vielfältig. So haben sich zum einen die rechtlichen Rahmenbedingungen in einer Weise geändert, die die Übertragung von Run-off Beständen etwa zum Zwecke eines aktiveren Run-offs erleichtern. Zum anderen führt die fortschreitende Konsolidierung der Versicherungswirtschaft auf dem Kontinent und insbesondere in Deutschland dazu, dass im Rahmen von Transaktionen zunehmend Lösungen für Versicherungsbestände in der Abwicklung gefunden werden müssen. Das Solvency II-Projekt bewegt Versicherer weiterhin zu prüfen, inwieweit sie ihr Kapital durch Run-off Bestände binden möchten. Schließlich bringt natürlich auch das gestiegene Interesse an Run-off Beständen von Investoren und auch das Interesse der Londoner Run-off Industrie, sich neue Märkte auf dem Kontinent

zu erschließen, Bewegung in den kontinentalen Run-off Markt. Gerade Deutschland steht dabei aufgrund der Größe und der Diversifizierung des Versicherungsmarkts und insbesondere auch aufgrund des Volumens der von der Versicherungsindustrie dort insgesamt verwalteten Run-off Bestände im Mittelpunkt des Interesses.

Das Thema Run-off betrifft sowohl das Nicht-Lebengeschäft als auch das Lebengeschäft, sowohl Rück- als auch Erstversicherungsbestände und schließlich Risikoträger ebenso wie Dienstleister im Run-off Bereich. Aus rechtlicher Sicht ist jeweils die spezifische Interessenlage zu berücksichtigen. Wenn etwa für den Nicht-Lebenbestand eines deutschen Rückversicherers eine endgültige Abwicklung angestrebt wird, kann die Übertragung des Bestands auf einen englischen Risikoträger und die nachfolgende Beendigung der bestehenden Rückversicherungsbeziehungen im Rahmen eines so genannten „Solvent Scheme of Arrangement“ eine interessengerechte Lösung sein. Sollen dagegen beispielsweise Lebensversicherungsbestände deutscher Erstversicherer bei einem Risikoträger zusammengefasst werden, ist neben der reinen Frage der Übertragung oftmals auch zu klären, wie die Administration der Bestände durch Dienstleistungsgesellschaften erfolgen kann und ob alle Aspekte des Daten- und Geheimnisschutzes zufrieden stellend gelöst sind. Viele rechtliche Aspekte stellen sich im Zusammenhang mit der Strukturierung

von Run-off Aktivitäten unabhängig davon, ob spezielle externe Run-off Risikoträger Versicherungsbestände übernehmen und konsolidieren oder ob dies im Rahmen bestehender Versicherungsgruppen erfolgt.

Nachfolgend werden die wesentlichen rechtlichen Instrumente dargestellt, die bei der Übernahme und Konsolidierung von deutschen Versicherungs- und Rückversicherungsbeständen zur Anwendung kommen. Zudem werden mögliche rechtliche Hindernisse bei solchen Transaktionen aufgezeigt.

Bestandsübertragung

Das deutsche Versicherungsaufsichtsrecht sieht die Bestandsübertragung seit langem für Versicherungsbestände von Erstversicherern vor (dies schließt auch von Erstversicherern gehaltene Rückversicherungsbestände ein). Mit der Umsetzung der Europäischen Rückversicherungsrichtlinie in deutsches Recht steht das Instrument der Bestandsübertragung nunmehr auch für die Versicherungsbestände reiner Rückversicherer zur Verfügung. Bestandsübertragungen können sowohl innerhalb Deutschlands als auch grenzüberschreitend innerhalb der Europäischen Union (EU) bzw. innerhalb des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR) stattfinden. Als Beteiligte einer Bestandsübertragung nach deutschem Recht kommen deutsche Erst- und Rückversicherungsunternehmen sowie entsprechende Unternehmen, die in einem

anderen Mitgliedstaat der EU oder des EWR zugelassen sind, einschließlich ihrer deutschen Niederlassungen in Betracht. Zudem können in Deutschland zugelassene Niederlassungen von Erst- und Rückversicherungsunternehmen aus Drittstaaten, d.h. Staaten außerhalb der EU / des EWR wie zum Beispiel der Schweiz oder Japan, an einer solchen Bestandsübertragung beteiligt sein. Zu ihrer Wirksamkeit bedarf die Bestandsübertragung sowohl bei Erst- als auch bei Rückversicherungsbeständen der Zustimmung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin).

Voraussetzung für die Zustimmung der BaFin ist zunächst der Nachweis, dass der übernehmende Rechtsträger nach der Bestandsübertragung über ausreichende freie und ungebundene Eigenmittel verfügt, um die jeweiligen Solvabilitätsanforderungen zu erfüllen. Maßgeblich sind bei grenzüberschreitenden Bestandsübertragungen die auf den übernehmenden Rechtsträger anwendbaren Regelungen. Entsprechend muss etwa bei einer Bestandsübertragung von Deutschland nach Frankreich die französische Aufsichtsbehörde eine Solvabilitätsbescheinigung erteilen, bevor die BaFin die Transaktion genehmigt. Bei der Übertragung von Erstversicherungsbeständen sieht das deutsche Aufsichtsrecht als weitere Genehmigungsvoraussetzung vor, dass die Interessen der Versicherten gewahrt werden. Eine entsprechende explizite Regelung fehlt dagegen im Hinblick auf die Übertragung von Rückversicherungsbeständen. Dennoch hat die BaFin in Gesprächen erläutert, dass sie prüfen wird, ob die Übertragung eines Rückversicherungsbestands die Benachteiligung der versicherten Unternehmen intendiert. Die Genehmigung einer Bestandsübertragung durch die BaFin ersetzt die Zustimmung der jeweils betroffenen Versicherten. Entsprechend bedarf es auch keiner Zustimmung der Versicherten zu der Transaktion. Die Transaktion ist lediglich nach Genehmigung durch die BaFin bekannt zu machen. Besondere Regelungen für die Übertragung von Run-off Versicherungsbeständen sieht das deutsche Recht nicht vor. Ohnehin wird der Erwerb eines Run-off Bestands bei dem Erwerber regelmäßig wie die Zeichnung von Neugeschäft behandelt.

Die Bestandsübertragung nach deutschem

Recht ist im Vergleich zu einem Part VII-Transfer nach englischem Recht regelmäßig weniger aufwendig, da sie als verwaltungsbehördliches Verfahren und nicht als gerichtliches Verfahren ausgestaltet ist. Zu beachten ist allerdings, dass bei einer Bestandsübertragung nach deutschem Recht eine etwaige Rückversicherungs- bzw. Retrozessionsdeckung des zu übertragenden Bestands nicht ohne weiteres mitübertragen wird. Entsprechend sind im Vorfeld einer solchen Transaktion Gespräche mit den wesentlichen Rückversicherern bzw. Retrozessionaren zu führen.

Spaltung und Verschmelzung

Als Alternative zur Bestandsübertragung stehen die Spaltung, typischerweise in Form der Ausgliederung, und die Verschmelzung als rechtliche Gestaltungsoptionen zur Verfügung. Mittels einer Ausgliederung nach deutschem Umwandlungsrecht kann ein Versicherungs- oder Rückversicherungsunternehmen seinen Bestand ganz oder teilweise samt bedeckender Aktiva auf ein Tochterunternehmen übertragen. Dieses Tochterunternehmen kann dann gegebenenfalls an einen Erwerber veräußert werden. Während eine Bestandsübertragung einen Asset Deal darstellt, bei dem die Verpflichtungen aus den übergehenden Versicherungs- bzw. Rückversicherungsverhältnissen als Gesamtheit sowie bedeckende Aktiva rechtlich einzeln übertragen werden, kommt es bei der Ausgliederung (ebenso auch bei einer Verschmelzung) zu einer Gesamtrechtsnachfolge. Hier tritt das Unternehmen, auf welches der Bestand samt Aktiva ausgegliedert wird, ex lege in sämtliche Rechte und Pflichten des ausgliedernden Unternehmens hinsichtlich des ausgegliederten Bestands und der Aktiva ein. Auch Vertragsbeziehungen mit Dritten, etwa Rückversicherern bzw. Retrozessionaren, können im Rahmen einer Ausgliederung übertragen werden. Die gleichen Grundsätze gelten auch bei einer Verschmelzung, wenn ein Versicherungsunternehmen mit sämtlichen Aktiva und Passiva in einem anderen Versicherungsunternehmen aufgeht und dieses dann in allen Belangen an seine Stelle tritt. Sowohl die Ausgliederung als auch die Verschmelzung sind nur möglich, wenn die Hauptversammlungen der jeweiligen an der Ausgliederung oder Verschmelzung beteiligten

Gesellschaften dieser Maßnahme zustimmen.

Verschmelzungen sind nicht nur innerhalb Deutschlands möglich, sondern auch grenzüberschreitend innerhalb der EU bzw. des EWR. Bereits seit 2004 können Aktiengesellschaften und vergleichbare Gesellschaften in anderen Jurisdiktionen der EU / des EWR grenzüberschreitend zu einer Societas Europaea (SE) verschmolzen werden. Bekannte Fälle einer Verschmelzung zur SE im Versicherungsbereich sind die Verschmelzung von Allianz und RAS auf Holdingebene zur Allianz SE sowie die Verschmelzungen der operativen Rückversicherungsunternehmer der SCOR in Frankreich, Deutschland und Italien zur SCOR Global P&C SE und zur SCOR Global Life SE. Durch die Verschmelzung von Versicherern oder Rückversicherern werden nicht nur die jeweiligen Versicherungsbestände in einem Unternehmen konzentriert. Vielmehr endet auch die Existenz der Unternehmen, die auf das aufnehmende Unternehmen verschmolzen werden, so dass nach der Verschmelzung nur noch das aufnehmende Unternehmen der Finanzaufsicht in seinem Sitzstaat unterliegt. In den Jurisdiktionen, in denen nach der Verschmelzung kein Rechtsträger mehr existiert, kann über die Niederlassungsfreiheit oder auch die Dienstleistungsfreiheit weiter Versicherungsgeschäft betrieben werden. Eine grenzüberschreitende Verschmelzung ist mittlerweile außer nach den Regelungen zur SE-Verschmelzung auch auf der Grundlage der nationalen Umsetzungsgesetze zur Europäischen Verschmelzungsrichtlinie möglich. Hier entsteht im Rahmen der Verschmelzung keine SE. Vielmehr bleibt die Rechtsform des aufnehmenden Rechtsträgers bestehen. Die Verschmelzungsrichtlinie sollte in allen EU/EWR-Jurisdiktionen bis zum Ende des Jahres 2007 umgesetzt werden. In Deutschland ist dies durch Änderungen im Umwandlungsgesetz erfolgt; in einigen EU/EWR-Jurisdiktionen steht die Umsetzung allerdings noch aus. Die Verschmelzungsrichtlinie und ihre Umsetzungsgesetze ermöglichen neben der grenzüberschreitenden Verschmelzung auch die grenzüberschreitende Spaltung bzw. Ausgliederung.

Sowohl die Ausgliederung als auch die Verschmelzung, und zwar unabhängig davon, ob sie im Inland oder grenzüberschreitend erfolgen, bedürfen der Genehmigung durch die BaFin. Die Genehmigungsvoraussetzungen



entsprechen dabei weitgehend denjenigen, die für die Bestandsübertragung gelten. Allerdings ist bei einer grenzüberschreitenden Ausgliederung oder Verschmelzung regelmäßig die Genehmigung der Aufsichtsbehörden aller Jurisdiktionen erforderlich, in denen die an der Maßnahme beteiligten Unternehmen ihren Sitz haben.

Im Vergleich zur Bestandsübertragung ist das Verfahren bei Ausgliederungen oder Verschmelzungen grundsätzlich aufwendiger, schon weil die Zustimmung der Hauptversammlungen der an der Maßnahme beteiligten Unternehmen eingeholt werden muss, während eine Bestandsübertragung regelmäßig nur eines Vorstandsbeschlusses bedarf. Allerdings bietet es sich an, statt einer Bestandsübertragung eine Ausgliederung oder Verschmelzung zu wählen, wenn etwa aufgrund der Art der bedeckenden Aktiva die Gesamtrechtsnachfolge attraktiver ist als die Einzelrechtsübertragung oder wenn vertragliche Verhältnisse mit Dritten wie etwa Rückversicherern bzw. Retrozessionären ex lege zusammen mit den Beständen auf den übernehmenden Rechtsträger übergehen sollen. Auch steuerliche Erwägungen können eine Rolle spielen, falls Bestandsübertragungen und Ausgliederungen bzw. Verschmelzungen in den betreffenden Jurisdiktionen unterschiedlich behandelt werden.

Auch wenn das Instrument der Ausgliederung bzw. Verschmelzung für reine Run-off Transaktionen bisher nicht genutzt wurde, haben Gespräche mit der BaFin gezeigt, dass die BaFin entsprechenden Transaktionen auch im Run-off Bereich offen gegenüber steht.

Commutation und Solvent Schemes of Arrangement

Die Commutation, d.h. die Beendigung eines Versicherungsverhältnisses durch entsprechende Vereinbarung der beteiligten Parteien, ist ein rechtliches Instrument, welches im Wesentlichen in der Rückversicherung genutzt wird. Allerdings ist eine Commutation immer von dem Einigungswillen der jeweiligen Parteien abhängig. Wenn nun ein gesamter Run-off Versicherungsbestand endgültig abgewickelt werden soll, etwa weil die Administrationskosten bei einem Restbestand an Long-Tail Risiken durch die Größe des Bestands nicht mehr gerechtfertigt sind, kommt anstelle von Commutations

gegebenenfalls ein so genanntes „Solvent Scheme of Arrangement“ (Solvent Scheme) als geeigneter Lösungsweg in Betracht. Dies gilt insbesondere in den Fällen, in denen eine Commutation aller Versicherungsverhältnisse nicht oder nur mit einem unverhältnismäßigen Aufwand erreicht werden kann. Ein Solvent Scheme ist ein flexibles Rechtsinstrument, welches das englische Recht gemäß Section 425 Companies Act 1985 (künftig Section 895 Companies Act 2006) vorsieht und das genutzt werden kann, um mit Zustimmung bestimmter Gläubigermehrheiten einen Ausgleich zwischen dem Versicherungsunternehmen und den Versicherten herzustellen und eine endgültige Abwicklung des betreffenden Bestands zu erreichen. Ein Solvent Scheme bedarf zu seiner Wirksamkeit immer eines zustimmenden Gerichtsbeschlusses.

Nach englischem Recht kann ein Solvent Scheme auf Versicherungsbestände angewandt werden, bei denen eine hinreichende Verbindung zur englischen Rechtssphäre besteht. Eine solche hinreichende Verbindung kann im Hinblick auf einen von einem deutschen Versicherer oder Rückversicherer gehaltenen Bestand beispielsweise dadurch hergestellt werden, dass dieser Bestand zunächst mittels einer Bestandsübertragung oder einer grenzüberschreitenden Verschmelzung auf einen in England ansässigen Rechtsträger übertragen wird. Noch nicht abschließend geklärt ist derzeit, ob Solvent Schemes auch auf Versicherungsbestände deutscher Unternehmen angewendet werden können, ohne dass sie vorher auf ein englisches Versicherungsunternehmen übertragen werden. Ein englisches Gericht mag auch in solchen Fällen eine hinreichende Verbindung zur englischen Rechtssphäre annehmen, etwa wenn der Bestand zu großen Teilen über den Londoner Markt gezeichnet wurde; doch ist hier fraglich, inwieweit ein englisches Rechtsinstrument eingesetzt werden kann, um über den Fortbestand eines der deutschen Versicherungsaufsicht unterliegenden Versicherungsbestands zu bestimmen.

Die Anerkennung der Wirkungen eines Solvent Schemes in Deutschland ist bisher noch nicht Gegenstand einer deutschen gerichtlichen Entscheidung gewesen. Die Argumentation, um die Anerkennung zu begründen, variiert dabei zum Teil in Abhängigkeit davon, ob ein Solvent Scheme auf den Versicherungs-

bzw. Rückversicherungsbestand eines in England oder in Deutschland ansässigen Unternehmens angewendet wird. Aufgrund der unmittelbaren Anwendung des Companies Act auf englische Unternehmen und der Zuständigkeit der englischen Aufsichtsbehörde für sämtliche Versicherungs- und Rückversicherungsbestände in England ansässiger Versicherungsunternehmen kann ein betroffener Versicherter in Deutschland nicht einwenden, ein Solvent Scheme sei eine Maßnahme, die dem betreffenden Versicherungsunternehmen nicht als Gestaltungsoption zur Verfügung stünde. Dieser Einwand könnte dagegen erhoben werden, wenn ein Solvent Scheme etwa auf den Rückversicherungsbestand eines deutschen Unternehmens angewendet werden soll. Hier bleibt dem Versicherungsunternehmen allerdings der Verweis auf die Wirkungen der Europäischen Verordnung (EG) Nr. 44/2001. Nach dieser Verordnung sind grundsätzlich Urteile und vergleichbare Entscheidungen des Gerichts eines anderen EU-Mitgliedsstaats auch in Deutschland anzuerkennen. Es sprechen gute Gründe dafür, dass der Beschluss eines englischen Gerichts zu einem Solvent Scheme eine solche Entscheidung darstellt. Soweit Solvent Schemes in Deutschland anzuerkennen sind, können die Betroffenen lediglich ihre nach englischem Recht bestehenden Rechte gegen die Etablierung eines Solvent Scheme geltend machen.

Ausblick

Die vorstehend dargestellten Gestaltungsoptionen sind Teil der sich ändernden rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für den Run-off von Versicherungsbeständen. Gerade innerhalb der EU bzw. des EWR führt die fortschreitende Entwicklung des gemeinsamen Marktes im Versicherungsbereich dazu, dass das Thema Run-off aktiver gestaltet wird und rechtliche Instrumente in den verschiedenen Jurisdiktionen genutzt werden. Im Markt ist derzeit ein Trend zu beobachten, dass Plattformen für die Abwicklung von Versicherungsbeständen in denjenigen EU/EWR-Jurisdiktionen etabliert werden, die hierfür die besten Rahmenbedingungen bieten. Know-how wird dabei bei Bedarf über Outsourcing-Verträge eingekauft.



Germany charts its own course

A combination of factors has prompted several German reinsurers to tackle run-off more actively in recent years. Drawing on their experience and armed with a new transfer tool, other German reinsurers and insurers are starting to consider local solutions to discontinued business. John Sanders reports

The number of seminars and conferences, as well as regulatory change, suggest that the German market is gradually warming to the idea of active run-off management,

albeit with a distinctly different approach to London. Many companies still won't talk about – let alone admit to – their run-off in public, but the increased activity speaks for itself.

For example, this autumn Hannover Re is organising probably the first ever German language run-off conference. This invitation-only event is in response to demand from German companies who prefer to listen to complex presentations in their own language and in their own country.

The conference will provide an opportunity to debate issues where the German consensus may differ from that elsewhere. For instance,



'There is a lot going on and people are interested'

Karin Barkholt, Munich Re



‘London has always been open (to commute). But London is sometimes quite unrealistic when it comes to projections’

Klaus Kune, Hannover Re



many German cedants resent losing reinsurance protection through UK schemes of arrangement and are keen to discuss ways to defend their position.

Apart from the language issue, the geographically scattered nature of Germany’s insurance industry has almost certainly hampered the understanding of run-off too. Chance encounters, where senior executives can talk informally about delicate matters like run-off, are much less likely in Germany than in London’s square mile.

The autumn conference is just one of several events about run-off, restructuring, Solvency II and related issues being organised by German companies. ‘There is a lot going on and people are interested,’ says Karin Barkholt, head of Munich Re’s Customized Portfolio Solutions unit, adding that solvency issues in particular are fuelling debate.

Although not due until 2012 at the earliest, Solvency II is drawing attention to discontinued business in Germany. ‘Solvency II is very important for us and we are actively preparing for it,’ says Willi Braun, head of run-off management and actuarial at Gothaer Finanzholding AG, which handles the former Gothaer Re business and is one of the companies pioneering run-off in Germany.

Critical calculations

Gothaer Finanzholding AG aims to reduce these liabilities as quickly as possible while also making a profit. It has already cut the small reinsurer’s

The view from German insurance regulator BaFin (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht)

The German Insurance Supervision Act (Versicherungsaufsichtsgesetz - VAG) allows portfolio transfers which meet certain regulatory requirements. Recent changes mean, for example, that the transfer of portfolios of a pure reinsurer to another authorised insurer or reinsurer is now possible, provided that BaFin has granted permission.

Thorsten Arhold, who works as adviser in BaFin’s department for basic and international issues relating to reinsurance, comments: ‘I have the impression that reinsurers welcome the new possibilities of portfolio transfers. Since June 2007, I have observed various activities regarding portfolio transfers in the reinsurance market, aimed at restructuring the group organisation or at concentrating comparable portfolios in one subsidiary.’

The VAG also allows portfolio management outsourcing, but only where the interests of the insured are protected. However, this does not mean that outsourcing contracts between primary insurers and foreign companies that are not supervised by financial supervisory authorities performing prudential supervision are not permitted.

Solvent schemes

Currently under UK law, solvent schemes for reinsurance still require a portfolio with links to the London Market. In practice, therefore, this requirement is likely to exclude most of the reinsurance business of German reinsurers.

However, BaFin is monitoring the development of legal practice by the UK High Court regarding the treatment of portfolios with no relation to the London Market under a solvent scheme. ‘If it is possible to use a UK solvent scheme for all reinsurance portfolios this would, in my opinion, create a new situation for all supervisory authorities in the EU,’ says Arhold. ‘And it could lead to a new perception of solvent schemes in the UK. However, even if such a solvent scheme were developed, the adequate protection of the interests of the insured would still be very important.’

As for the efforts of some participants to develop a market for consulting and portfolio transfer around discontinued business, BaFin believes that only time will tell how successful these will be. ‘So far, I have not heard of any proposals from market participants in Germany for implementing a system comparable to the solvent schemes in the UK. I therefore assume that the majority of the German insurance and reinsurance companies do not see a real necessity for special management instruments for discontinued business,’ says Arhold.



‘Solvency II is very important for us and we are actively preparing for it’

Willi Braun, Gothaer Finanzholding

loss reserves by 40 per cent to €362 million, from around €600 million in 2004 (gross figures excluding group companies). It started by commuting smaller business connections to reduce administration and costs. It then moved on to larger business connections where the figures were deteriorating, notably motor and general liability, marine and engineering.

For the time being, Gothaer Finanzholding AG is retaining some of the more stable business, but intends to start commuting this seriously in three or four years time. ‘We are commuting as much as we can as quickly as we can,’ explains Braun, adding that the company reviews and adjusts its strategy on a regular basis.

All major reinsurers in Germany have discontinued operations teams,

although they vary in scope. Swiss Re, which has significant operations in Munich, has always had a proactive approach in this area, but has put more emphasis on managing its reinsurance liabilities and assets since its merger with GE Insurance Solutions in 2006. Its Reinsurance Asset & Liability Management (RLM) unit, formed after the merger, has a global team operating with a broad remit across all lines of business.

‘While real discontinued business falls under our responsibility, we also manage Swiss Re’s reinsurance liabilities once a risk has exceeded a certain age, with the age depending on the line of business,’ says Thomas Rosbigalle, Swiss Re’s head of liability management for Europe. RLM aims to generate economic value from managing liabilities and assets in a

way that benefits both Swiss Re and its clients. He adds that this strategy is not driven by Solvency II or financial pressures.

Although clients often initiate commutations, Swiss Re increasingly approaches customers itself. ‘The topics “run-off” and “commutations” have made good progress up the popularity ladder. I guess the attitude towards run-off as an attractive alternative business stream still is somehow behind the US and UK markets, but we are catching up,’ says Rosbigalle.

Lack of realism

In Germany and Continental Europe as a whole, Hannover Re too sees an increased willingness to commute. But willingness is not everything, as Klaus Kune, chief coordinator at its Run Off Solutions unit, explains: ‘London has always been open. But London is sometimes quite unrealistic when it comes to projections. The US is open when it comes to our outwards business. They are very much closed when it comes to our inwards business.’

Hannover Re itself commutes selectively. It focused initially on companies with severe financial and rating problems, then moved on to reducing portfolios facing potential downgrades. Now it concentrates more on companies or units which may end up being schemed. ‘So we don’t always consider all companies approaching us to commute. They may end up at the bottom of our prioritisation,’ says Kune.

‘In addition there may be business considerations where an underwriting unit suggests that we add other companies to our list which are not part of our priority, but would be helpful to them. Finally, we also do a number of audits and they sometimes result in commutation discussions,’ he adds.

Swiss-based Alea Europe went into run-off in 2005 and has already commuted much of its sizeable

Deutsche Rück transfer 2007

This first ever transaction under Paragraph 121f of Germany’s VAG (Versicherungsaufsichtsgesetz or Insurance Supervision Act) legislation saw the transfer of £12,087,469 million of gross reserves from Germany to Deutsche Rück UK plus unpaid balances of £3,888,531 million. Chiltington International had already prepared the portfolio for transfer ahead of the introduction of the new transfer mechanism in June 2007.

The transferred book of Deutsche Rück business consisted of non-group, worldwide active reinsurance business written until 1995. It did not include any business written by Deutsche Rück for its shareholders -- a group of regional public German insurers -- nor the international business written more recently by Deutsche Rück Swiss.

Chiltington still carries out the technical accounting for the portfolio in Hamburg, but the legal transfer to London means that a solvent scheme of arrangement is now possible and could start this year. Once a solvent scheme begins, then administration of the portfolio will move to London from Hamburg.

In addition, Deutsche Rück UK accepted the ICRA (Inter Community Re Agency) portfolio which was already situated in the UK. Deutsche Rück UK also includes its own portfolio (the former Doric Re business). So, in all, Deutsche Rück UK now combines three portfolios in run-off.



German portfolio. Head of claims Detlef Huber says this is across all lines of business and across all underwriting years. 'There is not a specific area of business that I would regard as non-commutable.'

However, attempting to commute with smaller companies in Germany is not always easy. Although most now have some understanding of commutations, when dealing with small or medium size companies 'you need to speak German to establish a working relationship with the counterparty,' argues Huber.

Cultural differences extend to audits, inspections and claims management too. An audit is much less of an everyday event for a medium size German company than for a UK or US company. So, unless handled appropriately, requesting an audit may harm existing relationships.



'The topics "run-off" and "commutations" have made good progress up the popularity ladder'

Thomas Rosbigalle, Swiss Re

first ever Paragraph 121 f VAG transfer for a small book of Deutsche Rück business (see box). Labes is confident that other European portfolios will soon follow this example so that they can ultimately take advantage of the UK's solvent scheme exit strategy.

On the other hand, he acknowledges that – even with the new tool – transfers in order to conduct solvent schemes in the UK are not always the right answer. Another option is a transfer to a domestic risk carrier which then runs off the portfolio and

Hannover Re is not considering portfolio transfers itself, but understands why others might. 'We don't have separate lines of business which we consider discontinued and would like to get rid of. In this respect we may be different from other companies in the German market,' says Schaper-Stewart.

Transparency and transactions

It is certainly the case that many German companies struggle to define run-off. Most associate it with problematic London market style business with which they had little or no involvement. This largely explains the generally defensive attitude towards the subject, although as one insider says: 'more or less all of them have run-off.'

This definition issue can cause problems even within Germany. 'When I talk to my German colleagues in client management they say it doesn't exist here,' explains Barkholt. Nonetheless, whatever people say now, she believes that the need for transparency will eventually result in more transactions in the form of proactive run-off management, commutation strategies or risk capital models.

In addition to Munich Re's reinsurance-based solutions, straightforward acquisitions look set to increase, with both outsiders and locals eyeing up German portfolios. Alea Europe, for example, is thinking of leveraging its run-off expertise to make acquisitions and believes that the implementation of the Reinsurance Directive will lead to more transfers of books of business.

Huber adds that the Swiss-based

'There is not a specific area of business that I would regard as non-commutable'

Detlef Huber, Alea Europe



Transfer tool

Transfers are becoming a hot topic in Germany too, although opinions remain divided on their use. The phrase Paragraph 121 f VAG may soon be as commonplace as Part VII or solvent scheme. This new legislation, which enables portfolio transfers, came into force last July when Germany implemented the EU Reinsurance Directive.

Unlike the UK's Part VII legislation, Paragraph 121 f VAG requires neither policyholder agreement nor court approval. 'I wouldn't say the European Directive is always better than a Part VII transfer. It depends on each case,' says Chilington International GmbH managing director Dr Hubertus Labes.

Last year Chilington handled the

achieves immediate finality for the transferee.

The Deutsche Rück transfer has sparked controversy within Germany, where some are surprised that a company with active business has chosen this route. 'It was certainly an interesting awakening for the German market,' says one commentator, who maintains that this kind of London market solution may not go down well in Germany.

Nonetheless, Renate Schaper-Stewart, head of department at Hannover Re's Run Off Solutions, believes that the number of portfolio transfers will rise following the European Reinsurance Directive. And that could trigger more commutation activity as companies hurry to act before they are faced with a solvent scheme of arrangement.



‘I wouldn’t say the European Directive is always better than a Part VII transfer. It depends on each case’

Hubertus Labes, Chilton International

reinsurer, for whom Germany was the most important market, will be well placed to benefit because it can conduct a more continental style run-off than a UK company. ‘Not only for cultural reasons, but also for the language skills and the experience in these very different markets,’ he explains.

Gothaer Finanzholding AG has an open mind about the increasing range of options, including solvent schemes, Part VIIs and even its possible sale subject to price and other factors. ‘Maybe somebody will come tomorrow and buy our book here. You can never exclude that,’ says Braun. However, while the unit stays profitable, he expects the run-off to continue in-house.

Barriers to entry

Like others, Braun is aware that the decline in opportunities in the UK means that the London market is increasingly looking elsewhere. However, few in Germany expect UK service providers to benefit greatly from this gradual awakening to the potential benefits of active run-off management.

Gothaer Finanzholding AG has used just three service providers – only one of which was UK based – to fill gaps after its staff was reduced to 17 from over 100. Braun reckons service providers will pick up some business, but perhaps not as much as they would like. ‘If a company has recognised that it can do its run-off actively, then they will try to do it with their own employees. Of course, sometimes they need some support, but I doubt that will be substantial.’

Similarly, Alea Europe uses service

providers for a limited number of specific projects. ‘I’m sure there is great potential within the continental market, especially the German market for the run-off sector. But I’m not sure whether this will lead to lots of new business for the London market.

‘We don’t have separate lines of business which we consider discontinued and would like to get rid of’

Renate Schaper-Stewart, Hannover Re

I’d rather say that the trend will be to use specialist local operations within the different markets,’ says Huber.

Labes sees long term relationships and knowledge of German as vital. Chilton International has developed top level contacts over many years. ‘It’s not easy to get those contacts. For an English service provider which is unknown in the German market it would be very hard – especially if you don’t speak the language – to get those appointments. And even harder to sell them any services.’

In Kune’s opinion, the cultural divide comes down to the different emphasis placed on reputation and economics in Germany and the UK. ‘In London companies try to get rid of their run-off as soon as possible. On the continent companies are more conservative and take care of their run-off either actively or passively themselves.’

So, even though Solvency II and other factors are pushing German companies to become more proactive, they will not necessarily always turn to London for advice. ‘They will need

support from outside. The question is whether the first call will be to London,’ says Kune. In Germany, he believes small companies will initially turn to local reinsurers for help.

Other key questions concern the speed and extent of Germany’s growing willingness – if not to wholeheartedly embrace – then at least to reluctantly acknowledge the value of an active run-off strategy. In very approximate terms, Braun estimates that so far only 10-20 per cent of the total volume is handled actively. ‘That will change. I cannot say whether it will double or more



than double, but that will change in the not too distant future.’

At Swiss Re, Rosbigalle describes the relatively recent increase in focus on run-off in the German market as being in its early days with ‘a significant portfolio to work on at the current time.’ In broader terms, he agrees that the German market will become more pro-active about managing run-off. But he cautions that ‘we will see these transactions happen over time, not overnight.’



Deutschland bestimmt seinen eigenen Kurs

Das Zusammenwirken verschiedener Faktoren veranlasste einige deutsche Rückversicherungen in den letzten Jahren das Problem des Run-Off aktiver selbst zu gestalten. Andere deutsche Rückversicherer und Versicherer berufen sich auf ihre Erfahrung und sind mit einem neuen Instrument für den Risikotransfer ausgerüstet; sie beginnen, lokale Lösungen zur Geschäftsauflösung in Betracht zu ziehen. John Sanders berichtet

Die Anzahl an Seminaren und Konferenzen sowie Änderungen in der Gesetzgebung deuten darauf hin, dass sich der deutsche Markt langsam für ein aktives Run-Off-Management erwärmt, wenngleich die Problematik hier entschieden anders als in London angegangen wird. Viele Firmen sprechen nicht über ihren Run-Off, geschweige denn geben sie ihn öffentlich zu, jedoch spricht die erhöhte Aktivität für sich.

Im Herbst organisiert z. B. die Hannover Rück die wahrscheinlich allererste deutschsprachige Konferenz zum Run-Off. Diese Veranstaltung für ausschließlich geladene Gäste ist eine Reaktion auf die Nachfrage deutscher Firmen, den Präsentationen zu komplexen Themen vorzugsweise in ihrer Muttersprache im Land ihrer Herkunft beiwohnen.

Die Konferenz wird Gelegenheit bieten, Fragen zu diskutieren, bei denen der deutsche Konsens von dem anderer Regionen abweicht.

Beispielsweise hadern viele deutsche Zedente mit der Tatsache, dass sie ihren Rückversicherungsschutz durch von Großbritannien gestaltete Regelungen verlieren und sind an einer Debatte, in der sie ihren Standpunkt verteidigen können, sehr interessiert.

Abgesehen von der Sprache hat auch die geografisch gestreute Beschaffenheit der deutschen Versicherungsbranche mit großer Sicherheit das Verständnis des Run-Off erschwert. Die Wahrscheinlichkeit von Begegnungen, bei denen leitende Angestellte ungezwungen über sensitive Themen wie den Run-Off reden, ist in Deutschland erheblich geringer als in der Londoner Innenstadt.

Die Herbstkonferenz ist nur eine von vielen von deutschen Unternehmen organisierten Veranstaltungen zu Themen wie Run-Off, Neugliederung, Solvency II u. ä.. „Es geschieht viel und die Leute sind interessiert,“ so Karin Barkholt, Leiterin der Abteilung

Customized Portfolio Solutions der Münchener Rück, und sie fügt hinzu, dass besonders Fragen der Solvenz Diskussionen entfachen.

Obwohl Solvency II erst frühestens 2012 fällig ist, lenkt das Projekt alle Aufmerksamkeit auf den eingestellten Geschäftsbetrieb in Deutschland. „Solvency II ist für uns von großer Bedeutung, und wir bereiten uns aktiv darauf vor,“ so Willi Braun, Leiter der Abteilung für Run-Off-Management und Versicherungsmathematik der Gothaer Finanzholding AG, die die Geschäfte der ehemaligen Gothaer Rück abwickelt und eine der wegweisenden Unternehmen auf dem Gebiet des Run-Off in Deutschland ist.

Kritische Berechnungen

Die Gothaer Finanzholding AG beabsichtigt, die Leistungspflicht schnellstmöglich zu reduzieren und außerdem einen Gewinn zu erzielen. Sie haben die Verlustreserven für

„London war schon immer sehr offen. Aber wenn es um Prognosen geht, ist London auch manchmal ziemlich unrealistisch“

Klaus Kune, Hannover Rück

kleine Rückversicherer bereits um 40 Prozent auf € 362 Millionen gekürzt, von € 600 Millionen im Jahre 2004 (Bruttoangaben, ohne Konzerngesellschaften). Sie begannen damit, die Geschäftsverbindungen mit kleineren Unternehmen umzuwandeln, um Kosten und Verwaltungsaufwand zu reduzieren. Dann gingen sie zu größeren Geschäftspartnern mit

sich verschlechternden Zahlen über, namentlich mit der Automobil- und allgemeinen Haftung, der Schifffahrt und dem Maschinenbau.

Vorerst behält die Gothaer Finanzholding AG einige solidere Geschäftszweige, doch beabsichtigt sie, diese in drei oder vier Jahren ernsthaft zu ändern. „Wir wandeln schnellstmöglich so viel wie möglich

um,“ erklärt Braun und fügt hinzu, dass die Firma ihre Strategie regelmäßig prüft und angleicht.

Alle großen Rückversicherer in Deutschland haben Teams, die nur für aufgegebene Tätigkeitsbereiche zuständig sind, doch diese unterscheiden sich im Umfang. Die Swiss Rück, deren Geschäftsbereich in München nicht unerheblich ist und die auf diesem Gebiet schon immer Eigeninitiative gezeigt hat, hat seit ihrer Fusion mit GE Insurance Solutions im Jahre 2006 ihren Schwerpunkt allerdings auf das Haftungsmanagement im Bereich Rückversicherung verlegt. Ihre Abteilung Reinsurance Asset & Liability Management (RLM), die nach der Fusion entstanden ist, hat ein weltweites Team

Die Sicht des deutschen Aufsichtsamtes für Versicherungen BaFin (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht)

Das deutsche Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) erlaubt Portfolio-Transfers, die bestimmte behördliche Anforderungen erfüllen. Kürzlich erfolgte Änderungen bedeuten beispielsweise, dass der Transfer von Portfolios eines reinen Rückversicherers zu einem anderen autorisierten Versicherer oder Rückversicherer jetzt möglich ist, vorausgesetzt, die BaFin hat dies genehmigt.

Thorsten Arhold, Berater in der Abteilung für Grundsatzfragen und internationale Fragen der Rückversicherung der BaFin, kommentiert dies so: „Ich habe den Eindruck, dass Rückversicherer die neuen Möglichkeiten für Portfolio-Transfers begrüßen. Seit Juni 2007 beobachte ich verschiedene Aktivitäten in Bezug auf Portfolio-Transfers im Rückversicherungsmarkt, die auf die Neustrukturierung der Gruppenorganisation oder die Konzentration vergleichbarer Portfolios in einem Zweigunternehmen zielen.“

Das VAG erlaubt auch das Outsourcing des Portfolio-Managements, doch nur in Fällen, in denen die Interessen der Versicherten geschützt sind. Dies bedeutet allerdings nicht, dass Outsourcing-Verträge zwischen Erstversicherern und ausländischen Unternehmen, die nicht von der Finanzaufsichtsbehörde über Bankenaufsicht überwacht werden, nicht erlaubt sind.

Solvenzsysteme

Derzeit erfordern Solvenzsysteme für Rückversicherungen gemäß dem britischen Gesetz nach wie vor Portfolios mit Verbindungen zum Markt in London. In der Praxis schließt

diese Anforderung daher wahrscheinlich die meisten Rückversicherungsgeschäfte deutscher Rückversicherer aus.

Die BaFin beobachtet die Entwicklung der juristischen Praxis des britischen obersten Gerichtshofs im Hinblick auf die Behandlung von Portfolios ohne Beziehung zum Markt in London unter einem Solvenzsystem jedoch genau. „Wenn es möglich wäre, ein britisches Solvenzsystem für alle Rückversicherungsportfolios zu nutzen, würde dies meiner Meinung nach eine neue Situation für sämtliche Aufsichtsbehörden in der EU schaffen“, so Arhold. „Und dies könnte zu einer neuen Wahrnehmung von Solvenzsystemen in Großbritannien führen. Doch auch wenn ein solches Solvenzsystem entwickelt werden würde, so wäre doch der angemessene Schutz der Interessen der Versicherten nach wie vor sehr wichtig.“

Was die Bemühungen einiger Beteiligten in Richtung einer Entwicklung eines Marktes für Consulting- und Portfoliotransfer zu auslaufenden Geschäften betrifft, so glaubt die BaFin, dass nur mit der Zeit absehbar sein wird, wie erfolgreich diese sind. „Bisher habe ich noch keine Vorschläge von Marktteilnehmern in Deutschland für die Implementierung eines Systems gehört, das mit den Solvenzsystemen in Großbritannien vergleichbar ist. Ich gehe daher davon aus, dass die Mehrheit der deutschen Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen keine wirkliche Notwendigkeit für besondere Managementinstrumente für auslaufende Geschäfte sehen“, so Arhold.



„Ich würde nicht sagen, dass die EU-Richtlinie immer besser als ein Part VII-Transfer ist. Es hängt vom jeweiligen Fall ab“

Dr Hubertus Labes, Chillington International

mit ausgedehnten Aufgabenbereichen in allen Geschäftsbereichen.

„Während die reelle Geschäftsaufgabe in unseren Verantwortungsbereich fällt, verwalten wir Rückversicherungspflichten ebenfalls, sobald das Risiko ein bestimmtes Alter überschreitet, wobei das Alter von der Geschäftssparte abhängt,“ so Thomas Rosbigalle, Leiter der Abteilung für Liability Management bei Swiss Rück. RLM zielt auf eine ökonomische Wertschöpfung aus dem Haftungs- und Vermögensmanagement, von der sowohl die Swiss Rück als auch ihre Kunden profitieren. Er fügt hinzu, dass diese Vorgehensweise nicht durch Solvency II oder auf finanziellen Druck hin veranlasst wurde.

Obwohl Kunden oft das Gespräch suchen, geht Swiss Rück zunehmend selbst auf ihre Kunden zu. „Die Themen ‘Run-Off’ und ‘Umwandlung’ sind auf der Beliebtheitsskala gut angestiegen. Ich glaube, die Einstellung zum Run-Off als alternative Geschäftsrichtung hinkt den Märkten in Großbritannien und den USA immer noch hinterher, aber wir holen auf“, so Rosbigalle.

Mangel an Realität

In Deutschland und Kontinentaleuropa insgesamt sieht auch die Hannover Rück eine steigende Bereitschaft der Umwandlung. „Doch ist Bereitschaft nicht alles,“ erklärt Klaus Kune, leitender Koordinator der Abteilung Run-Off-Solutions. „London war schon immer sehr offen. Aber wenn es um Prognosen geht, ist London auch manchmal ziemlich unrealistisch. Die USA sind offen, wenn es um unsere Geschäfte nach außen geht, wenn es um unsere internen Geschäfte geht, sind sie sehr verschlossen.“

Die Hannover Rück selbst praktiziert die selektive Umwandlung. Anfangs konzentrierte sie sich auf Firmen mit erheblichen finanziellen und Rating-Problemen und ist dann zur Reduktion von Portfolios übergegangen, denen eine Herabwertung drohte. Heute widmet sie sich mehr den Firmen oder Abteilungen, gegen die zukünftig eventuell intrigiert werden könnte. „Wir ziehen also nicht immer alle Firmen in Betracht, die mit Umwandlung an uns herantreten. Sie können auf unserer Prioritätenliste auch ganz unten landen,“ so Kune.

„Außerdem gibt es Geschäftsüberlegungen, bei denen ein Vertragspartner empfiehlt, dass

„Wir haben keine separaten Geschäftssparten, die wir als eingestellt betrachten und die wir loswerden möchten“

Renate Schaper-Stewart, Hannover Rück

wir weitere Unternehmen auf die Liste setzen, die nicht in unserem Prioritätsbereich sind, die für die Kunden jedoch hilfreich wären. Letztlich führen wir auch einige Audits durch, und manchmal kommen dabei Gespräche über eine Umwandlung zustande,“ fügt er hinzu.

Die Alea Europe mit Sitz in der Schweiz ging 2005 ins Run-Off-Geschäft und hat bereits einen Großteil ihres umfangreichen deutschen Portfolio umgewandelt. Der Leiter der Schadensregulierung Detlef Huber sagt, dies gelte Branchen- und Versicherungszeitraum-übergreifend. „Es gibt keinen speziellen Geschäftsbereich, den ich als unumwandelbar betrachten würde.“

Der Versuch der Umwandlung bei kleineren deutschen Firmen ist jedoch nicht immer leicht. Obwohl die meisten mittlerweile ein Grundverständnis über die Umwandlung erlangt haben, ist es für einen Geschäftsverkehr mit kleinen bis mittleren Unternehmen vonnöten, dass „Deutsch gesprochen wird, um eine Geschäftsbeziehung mit dem Partner aufbauen zu können,“ erörtert Huber.

Kulturelle Unterschiede erstrecken sich auf Audits, Kontrollen und auch auf die Schadensabwicklung. Audits sind für eine mittlere deutsche Firma viel unwahrscheinlicher eine alltägliche Begebenheit als das in einer britischen oder amerikanischen Firma der Fall ist. Daher könnte ein Antrag auf einen Audit, der nicht angemessen gehandhabt wird, bestehenden Beziehungen schaden.

Transfer-Tool

Transfers werden nun auch in Deutschland zum brisanten Thema, wenngleich die Meinungen zu ihrer Nutzung weiterhin auseinander gehen.

Der Ausdruck Paragraph 121 f VAG wird demnächst vielleicht ebenso geläufig sein wie Part VII oder Solvent Scheme. Die neue Gesetzgebung, die einen Portfolio-Transfer ermöglicht, trat im Juli letzten Jahres in Kraft, als die Rückversicherungs-Richtlinie der EU in Deutschland vollzogen wurde.

Im Gegensatz zur Part VII-Gesetzgebung in Großbritannien bedarf es für Paragraph 121 f VAG weder der Zustimmung der Versicherten noch einer gerichtlichen Bewilligung. „Ich würde nicht sagen, dass die EU-Richtlinie immer besser als ein Part VII-Transfer ist. Es hängt vom jeweiligen Fall ab,“ meint der Geschäftsführer der Chillington International GmbH, Dr. Hubertus Labes.

„Solvency II ist für uns von grosser Bedeutung, und wir bereiten uns aktiv darauf vor“

Willi Braun, Gothaer Finanzholding

Letztes Jahr tätigte Chilton den allerersten Transfer unter Paragraph 121 f VAG für ein kleines Geschäftsbuch der Deutschen Rück (siehe Kasten). Labes ist überzeugt dass andere europäische Portfolios bald diesem Beispiel folgen werden, damit sie letztendlich die Gelegenheit der britischen Solvent-Scheme-Ausstiegsstrategie nutzen können.

Andererseits räumt er ein, dass - selbst mit dem neuen Instrument - Transfers zur Durchführung von Solvenzplänen in Großbritannien nicht immer die richtige Antwort sind. Eine weitere Option ist ein Transfer zu einem heimischen Risikoträger, der das Portfolio dann abwickelt und sofortige Verbindlichkeit für den Zessionar erreicht.

Der Transfer für die Deutsche Rück

entfachte Kontroversen in Deutschland, und einige wundern sich, warum ein Unternehmen mit laufendem Geschäft diesen Weg einschlägt. „Es war auf jedenfall ein interessantes Erwachen für den deutschen Markt,“ meint ein Berichtstatter, der weiterhin der Meinung ist, dass diese Art des Lösungskonzeptes vom Londoner Markt in Deutschland keinen so guten Anklang finden wird.

Nichtsdestotrotz glaubt Renate Schaper-Stewart, Leiterin der Abteilung für Run-Off-Lösungen, dass die Anzahl der Portfolio-Transfers in Folge der Rückversicherungs-Richtlinie der EU steigen wird. Und dies könnte mehr Umwandlungsaktivität zur Folge haben, da die Unternehmen lieber schnell handeln, ehe sie sich mit

einer Abmachung über Solvenzpläne konfrontiert sehen.

Hannover Rück zieht selbst keine Portfolio-Transfers in Betracht, versteht aber, warum es andere eventuell tun würden. „Wir haben keine separaten Geschäftssparten, die wir als eingestellt betrachten und die wir loswerden möchten. In dieser Hinsicht unterscheiden wir uns vielleicht von anderen Unternehmen auf dem deutschen Markt,“ so Schaper-Stewart.

Transparenz und Transaktionen

Es ist sicherlich der Fall, dass viele deutsche Firmen Probleme haben, den Run-Off zu definieren. Die meisten assoziieren damit problematische Geschäfte im Londoner Stil, mit denen sie wenig oder gar nichts zu tun haben. Das erklärt auch die allgemein defensive Haltung gegenüber dem Thema, wenngleich, wie es ein Insider formuliert, „jeder von ihnen sich schon einmal mehr oder weniger des Run-offs bedient hat.“

Diese Frage der Definition kann selbst innerhalb Deutschlands Probleme verursachen. „Wenn ich mit meinen deutschen Kollegen im Kundenmanagement spreche, sagen sie, dass es so etwas hier nicht gibt,“ erklärt Barkholt. Nichtsdestotrotz, was immer die Leute jetzt sagen, glaubt sie, dass die Notwendigkeit der Transparenz letztendlich vermehrt Transaktionen in Form des aktiven Run-Off-Managements, Umwandlungsstrategien oder Risikokapitalmodellen zur Folge haben wird.

Zusätzlich zu Lösungen auf Grundlage der Rückversicherung von der Münchener Rück sieht es so aus, als ob sich Übernahmen auf einem aufsteigenden Ast befinden, und sowohl Outsider als auch Einheimische haben deutsche Portfolios im Visier. Alea Europe denkt beispielsweise daran, ihre Sachkenntnis über Run-Off wirksam einzusetzen und Unternehmen zu übernehmen und glaubt, dass die Einführung der Rückversicherungs-Richtlinie vermehrte Transfers von Geschäftsbüchern zur Folge haben

Deutsche Rück - Transfer 2007

Diese erste Transaktion überhaupt im Rahmen des Paragraphen 121f des deutschen VAGs (Versicherungsaufsichtsgesetz) beinhaltete den Transfer von £12.087.469 an Bruttoreserven von Deutschland an die Deutsche Rück UK zuzüglich eines unbezahlten Saldos in Höhe von £3.888.531. Chilton International hatte das Portfolio für den Transfer bereits im Vorfeld der Einführung des neuen Transfermechanismus im Juni 2007 vorbereitet.

Der transferierte Block der Geschäfte der Deutschen Rück bestand aus nicht-gruppeninternen, weltweit aktiven Rückversicherungsunternehmen bis 1995. Er beinhaltete weder Geschäfte, die von der Deutschen Rück für ihre Aktionäre – eine Gruppe regionaler, öffentlicher, deutscher Versicherer - abgeschrieben worden waren, noch das neuere internationale Geschäft der Deutschen Rückversicherung Schweiz.

Chilton führt derzeit noch die technische Bilanzierung für das Portfolio in Hamburg durch, doch der legale Transfer nach London bedeutet, dass ein Solvenzsystem für Vereinbarungen jetzt möglich ist und dieses Jahr starten könnte. Sobald ein Solvenzsystem startet, zieht die Verwaltung des Portfolios von Hamburg nach London.

Zusätzlich hat die Deutsche Rück UK das Portfolio der ICRA (Inter Community Re Agency) akzeptiert, das bereits in Großbritannien angesiedelt war. Die Deutsche Rück UK schließt auch ihr eigenes Portfolio (das frühere Doric Re-Geschäft) ein. Insgesamt kombiniert die Deutsche Rück UK nun also drei Portfolios im Auslaufen.



wird.

Huber fügt hinzu, dass sich der Schweizer Rückversicherer, für den Deutschland der wichtigste Markt war, in einer vorteilhaften Position befindet, da er Run-Offs eher im kontinentalen Stil durchführen kann als ein britisches Unternehmen. „Nicht nur aus kulturellen Gründen, sondern auch wegen der Sprachkenntnisse und der Erfahrung in diesen erheblich abweichenden Marktformen,“ erklärt er.

Die Gothaer Finanzholding AG steht der größer werdenden Bandbreite an Optionen, einschließlich Solvenzplänen, Part VII und selbst einem möglichen, vom Preis und anderen Faktoren abhängigen Verkauf offen gegenüber. „Vielleicht kommt ja morgen jemand, der unser Buch hier kauft. Das kann nie ausgeschlossen werden,“ meint Braun. So lange der Bereich jedoch profitabel bleibt, erwartet er, dass der Run-Off intern weitergeführt wird.

„Es gibt keinen speziellen Geschäftsbereich, den ich als unumwandelbar betrachten würde“

Detlef Huber, Alea Europe

Zugangsbeschränkungen

Braun ist nicht der einzige, der weiß, dass der Rückgang an Gelegenheiten in Großbritannien bedeutet, dass sich der Londoner Markt verstärkt anderweitig umsieht. Allerdings erwarten die wenigsten in Deutschland, dass britische Dienstleister von der allmählichen Einsicht über potenzielle Vorteile des aktiven Run-Off-Managements bedeutend profitieren werden.

Die Gothaer Finanzholding AG hat von drei Dienstleistern Gebrauch gemacht - von denen nur einer aus London kommt - um die Lücke zu schließen, die nach dem Abbau von Angestellten von über hundert auf 17 entstanden war. Braun denkt, die Dienstleister werden Geschäfte aufgreifen, wenn vielleicht auch nicht so viel wie sie gern würden. „Wenn ein

„Die Themen ‘Run-Off’ und ‘Umwandlung’ sind auf der Beliebtheitskala gut angestiegen“

Thomas Rosbigalle, Swiss Rück

Unternehmen erkennt, dass es Run-Offs aktiv betreiben kann, wird es das mit seinen eigenen Mitarbeitern versuchen. Natürlich benötigen Unternehmen manchmal Unterstützung, aber ich bezweifle, dass das schwer wiegt.“

Ganz ähnlich verwendet Alea Europe Dienstleister nur für eine begrenzte Anzahl bestimmter Projekte. „Ich bin mir sicher, dass es am kontinentaleuropäischen Markt, speziell dem deutschen Markt, großes Potenzial für den Run-Off-Sektor gibt. Ich bin aber nicht sicher, ob das zu so viel neuem Geschäft für den Londoner Markt führen wird. Ich würde eher sagen, dass der Trend dahin gehen wird, vor Ort Expertenbetriebe innerhalb der verschiedenen Märkte zu nutzen,“ so

sich von Run-Offs schnellstmöglich zu verabschieden. Auf dem Kontinent sind Unternehmen konservativer und kümmern sich entweder aktiv oder passiv selbst um ihren Run-Off.“

Obwohl also Solvency II und andere Faktoren deutsche Firmen drängen, aktiver die Initiative zu ergreifen, werden sie nicht unbedingt immer in London nach Rat suchen. „Sie werden Unterstützung von außen benötigen. Die Frage ist, ob der erste Anhaltspunkt in London sein wird,“ so Kune. In Deutschland, glaubt er, werden sich im Bedarfsfall kleine Unternehmen zunächst an ansässige Rückversicherer wenden.

Andere wichtige Fragen sind Geschwindigkeit und Ausmaß der wachsenden Bereitschaft, den Wert einer aktiven Run-Off-Strategie in Deutschland - wenn nicht sofort bedingungslos anzunehmen - dann doch, sie zumindest zögernd anzuerkennen. Braun schätzt ganz grob, dass bisher nur etwa 10-20 Prozent des Gesamtvolumens aktiv abgewickelt werden. „Das wird sich ändern. Ich kann nicht voraussagen, ob es sich verdoppeln oder mehr als verdoppeln wird, aber es wird sich in nicht allzu ferner Zukunft ändern.“

Rosbigalle von der Swiss Rück beschreibt den seit relativ kurzer Zeit bestehenden Fokus des deutschen Marktes auf den Run-Off als noch im Anfangsstadium, in dem zum jetzigen Zeitpunkt „ein erhebliches Portfolio zum Einsatz kommt.“ Im Großen und Ganzen stimmt er zu, dass der deutsche Markt aktiver mit dem Management des Run-Off umgehen wird. Er warnt jedoch, dass „wir diese Transaktionen mit der Zeit, nicht über Nacht sehen werden.“

Huber.

Labes befindet Langzeitbeziehungen und eine Kenntnis der deutschen Sprache als essentiell. Chiltonington baute viele Jahre lang Kontakte auf höchster Ebene auf. „Es ist nicht einfach, diese Verbindungen aufzubauen. Es wird einem englischen, auf dem deutschen Markt unbekanntem Dienstleister schwer fallen - besonders wenn er die Sprache nicht beherrscht - einen Termin zu bekommen. Und noch schwerer wird es, ihnen irgendwelche Leistungen zu verkaufen.“

Kune ist der Meinung, dass sich der kulturelle Unterschied in der unterschiedlichen Gewichtung bemerkbar macht, die in Deutschland und Großbritannien auf die Reputation und die Wirtschaft gelegt wird. „In London versuchen die Unternehmen,

From reinsurer to run-off

Thomas Willkowi and Thomas Freudenstein* explain how German run-off service provider GLOBAL Re evolved from the demise of one of the world's major reinsurers and give their views on the likely development of the German run-off market



Thomas Willkowi Thomas Freudenstein

Until 2002, the then Gerling-Konzern Globale Rückversicherungs-AG (today GLOBALE Rückversicherungs-AG) with some 1,200 staff around the globe ranked as number six among international reinsurers. Local branches and subsidiaries on every continent represented the reinsurance division of the Gerling Group in all major markets. Over the course of many years, the reinsurance companies were able to ensure an efficient and substantial penetration of their markets. The range of products included nearly all classes of life and non-life reinsurance.

As early as 1998, the company had acquired the US reinsurer Constitution Re in order to strengthen its position among the top players. There were four factors which then triggered the decision to run-off the non-life business of the GLOBAL Re group. First: the terrorist attacks on 11 September 2001 resulted in a loss of more than \$600 million. Second: the decline of capital markets led to depreciations in excess of €1 billion. In addition, the US companies were repeatedly confronted with loss burdens of an unexpected size from asbestos-related and environmental damage claims. Finally, Constitution Re did not meet the expected profit targets.

As a result the company was in need of capital. The search for a financially strong partner or buyer was unsuccessful.

All this prompted the decision in October 2002 to discontinue writing new non-life reinsurance business and rather commence a run-off of existing portfolios. With gross loss reserves per 31 December 2001 at around €9.5 billion, this meant launching one of the, by then, biggest run-offs ever. This strategic decision of 2002 has permanently impacted the German run-off market in particular, as GLOBAL Re – headquartered in Cologne – has always been, and still is, closely interwoven in its home market.

GLOBAL Re in run-off – life goes on ...

After the decision to go into run-off we were able to quickly adapt GLOBAL Re to the new situation by restructuring the entire company. Our primary goal has been – and continues to be – to perform the run-off of all obligations towards our clients with due consideration of all requirements of the responsible regulators while not jeopardising our own liquidity at any time. This is the only way to meet all justified claims of our ceding companies all the way to the end of the run-off.

The primary goal of a run-off, ie. the winding up of existing contracts, is the termination of all business relations (at conditions as favourable as possible). This can be achieved with two different approaches. Passive management will continue to handle any losses occurred until the natural expiration of the last contract relation, unless the client has taken the initiative before to effect premature termination. GLOBAL Re determined early on, however, that it would take concrete targeted action to reach finality. Minimising risks, commuting exposed risks and early repatriation of excess capital were the steps that brought increasing stability of our portfolios in the previous years. We were able to achieve this success by benefiting from the different run-off experiences and specialised knowledge of the various markets (particularly in the US and Great Britain) via our worldwide network.

Meanwhile, six years have passed, and looking back we can pride ourselves on our successful action. Since the start of the run-off we commuted gross loss reserves to the tune of €4.1 billion through more than 900 commutation transactions, reducing the loss reserve total of our group from €9.5 billion 2001 to below €2.4 billion.



GLOBAL Reinsurance Company as a service provider in the German run-off market

The far-reaching experience we gathered with our own run-off prompted our decision, in September 2005, to actively offer our services. For this purpose, we developed a globe-spanning service concept. In the first phase, we analysed regulatory outline conditions in the various countries, their respective insurance and reinsurance markets and competitive environment, in order to define consultancy products for old loss reserve portfolios. We then compared the demand so identified with our core competences, going on to develop country-specific service products.

Thanks to our knowledge of the different structures of the portfolios of German insurers and reinsurers, highly individual support approaches have been created which can then be adapted to the specific needs of the client company. Unless a client has already determined the measures to be implemented with the assistance of GLOBAL Re for an optimal management of its run-off portfolios, we start by developing an individual 'client concept'. This mostly involves different methods of exiting that relieve the client of all or most of the labour and may also lead to a complete release from liability if desired. After the client has decided on a bundle of measures we then ensure one-stop implementation, relying on our worldwide network of over 250 collaborators, our manifold own experience and our cooperation partners who are market leaders in their specific fields.

Core products of GLOBAL Re in Germany comprise the all-inclusive run-off, exit consultancy, takeover of complete run-off portfolios and the associated day-to-day business all the way to achieving release from liability for the insurer or reinsurer. As part of commutations we are also able to manage liability relief for entire groups with the help of our colleagues at numerous foreign locations. Furthermore, we provide advice to our clients in matters related to solvent schemes of arrangement or the assertion

of claims in insolvency proceedings. Finally, but not least of all, GLOBAL Re stages an annual 'Rendezvous for Commutations & Networking' in a joint effort with Cavell. This event provides a forum for insurers and reinsurers to meet many business partners and negotiate the commutation of insurance and reinsurance contracts within a short period. The next rendezvous will take place in Cologne on 16 March 2009. Details will be published on the website www.commutations-rendezvous.com.

The German run-off market

The run-off market is more extensive than many expect. While fully accurate figures are not available, there are a number of studies that allow an approximation. A study conducted by PricewaterhouseCoopers comes up with a total of €204 billion of loss reserves being run off in all of Europe, some €84 billion of which is in Germany and Switzerland alone. Another study by KPMG shows a figure of €66.5 billion for the German-speaking part of Europe. It is a surprise, therefore, that in spite of this conspicuous German run-off volume the number of market players specialised in run-off remains very small.

However, the particular character of the German run-off market also raises a number of questions which we want to deal with now:

Question 1: Why is there such little transparency in the market of German run-off portfolios?

To begin with, it should be pointed out that there is no such thing in Germany as THE insurance location. Insurers' headquarters are rather spread across the entire country. Nevertheless there are some cities with a stronger presence of insurance and reinsurance companies, the more prominent ones being Cologne, Munich, Hanover, Hamburg, Stuttgart and Berlin. There are also various local insurers very deeply rooted in their respective regions which base their business models on their proximity to

clients. This wide geographic spread of company headquarters rules out on mere grounds of infrastructure the continuous presence, proximity and frequent contacts for exchanging information and swapping rumours which typifies of the London market.

Another reason is the prevalence of larger-size companies in the German market, while the London market has its multitude of small Lloyds syndicates and specialists. Moreover, there has traditionally been a variety of small and medium sized reinsurance undertakings in Britain. Liability risks were written in large number, and with extensive reinsurance of asbestos and environmental risks. These are the so-called 'long-tail' insurance classes, i.e. insurances which take the longest time until final expiration of all liabilities.

A good example of how long a run-off takes in the German market is presented by Hamburger Internationale Rückversicherung Aktiengesellschaft. This company was already in run-off when it was taken over by Chilton in 1990. To this very date, there are reinsurance contracts that still have to be managed.

In Great Britain a run-off market emerged earlier as many market players, especially smaller syndicates and monolins, had a weak capital base. If loss developments were adverse, survival of these companies frequently turned out to be impossible. In the 80s and 90s, this resulted in a multitude of insolvencies of small and medium-sized insurers, entailing the run-off of their entire portfolios. The publication of these companies in distress and disclosure of loss reserve volumes in their annual reports allows a very reliable indication of the overall volume of the London run-off market.

In the German market, on the other hand, companies are larger and their business is more diversified which has so far prevented the occurrence of such dramatic run-offs of entire companies due to their insolvency. Most of the portfolios in run-off only make up a small part of the corresponding company's

total loss reserves and are quantifiable neither in annual reports nor in the statistics of insurance associations or other information accessible to the public. In the light of this situation, the results of the afore-mentioned studies are all the more surprising.

While the solvent run-off of GLOBAL Re and Gothaer Rück have reset the focus on a run-off as an independent business model, this does not change the lack of transparency of the run-off market which we believe to be due to the particular infrastructure of the German insurance market.

Question 2: How are run-off portfolios managed in the German market?

Of course, German insurers and reinsurers have various portfolios in run-off after a strategic re-gearing of the respective company. And it is also natural that commutations for quite a while have been a part of the day-to-day work of the German insurance industry. Not infrequently do portfolios in run-off contain old burdens from major losses (eg. asbestos) or ill-fated risks written internationally.

Since the majority of cases only involve part portfolios and the companies often continue active business relations with the partners concerned with the run-off, most of the old portfolios are managed internally. The servicing of active policies and that those in run-off is done by the same department in many companies. Others prefer to leave this work to the claims department or the purchaser of reinsurance. For economic reasons, the divestment of the run-off segment as a department devoting its entire attention to this business is only opportune for a larger reserve volume. It is therefore found within the major insurers and reinsurers, such as Hanover Re, Munich Re etc. In small and medium-sized insurance companies this organisational separation is still rather uncommon.

So far the complete outsourcing of old portfolios to external service providers like GLOBAL Re has been untypical of the German market. There is, however,

a growing number of specific contracts which aim to benefit from standardised processes, eg. for commutations and switching data processing tools, as well as from the worldwide know-how of run-off specialists in highly delicate cases.

Whoever uses the term run-off management in the German market also embraces the objective to reach finality. This sometimes seems to be different in other markets, especially where an excess of providers offering their services leads to a tendency to stretch the handling of orders deliberately.

Question 3: Which cultural particularities need to be observed in the German run-off market?

Foreign insurers or providers of run-off services find it hard to unlock the German insurance market. There is the language barrier as a first impediment, as many companies affected by a run-off do not have staff with an adequate command of English, French or other foreign languages. That is why somebody from a different language area finds it extremely difficult to make contacts.

What is more, the German insurance market prefers existing close contacts of long standing for any co-operation. This true, in particular, of the run-off market which continues to be viewed as a highly sensitive area. Disclosure and voluntary communication of problem areas is avoided rather than actively promoted. In the minds of many managers, the term run-off is still associated with failure, problems and unpopular measures.

Question 4: What will be the future development of the German run-off market?

The active run-off management which GLOBAL Re pursues in the German market has not only reduced the company's loss reserves by over 90 per cent within just six years, it has also generated another major effect. For the first time, market participants feel the need to deal with the consequences

of a run-off of their own portfolios, with doubtful claims and claims that may need to be written off as well as the options they have available. This 'enlightenment' work by GLOBAL Re in conjunction with an open-minded approach to the difficult start position has contributed greatly to increasing the awareness of this important business model among German insurers.

It would be too much to expect that it would be possible within the past six years to catch up with the London market which after all has gained a lead of some decades. However, the first major steps have been made. We do not assume that the business model practised by the London market will also establish itself for the German run-off market. There is too much divergence in market conditions, infrastructure, composition of portfolios and the Anglo-Saxon culture and way of thinking.

We expect the introduction of Solvency II to generate another impulse for taking a more active approach to old portfolios, as the regulations will call for a more targeted and more risk-management-driven allocation of capital and thus for a more comprehensive business strategy of small and medium-sized insurers, in particular.

No immediate change is expected in the basically conservative attitude of German companies. As a result, any outsourcing in the German run-off market for achieving long-term, professional and reliable solutions for the insurance market will preferably be transacted with partners from the same language area who share the same cultural background.

** Thomas Willkowi is director; senior department head, market management/mergers & acquisitions, and Thomas Freudenstein is director; senior department head, claims and commutations at GLOBAL Re*

Als sechstgrößter Rückversicherer der Welt in den Run-Off

Den Übergang vom aktiven Rückversicherer zu einem deutschen Run-Off Dienstleistungsunternehmen beschreiben Thomas Willkowi und Thomas Freudenstein. Dabei beleuchten sie auch die Auswirkungen des Run-Offs der GLOBALE Rückversicherungs-AG auf den deutschen Markt und dessen Besonderheiten

Bis zum Jahr 2002 war die damalige Gerling-Konzern Globale Rückversicherungs-AG (heute GLOBALE Rückversicherungs-AG) die Nummer 6 in der Rangliste der internationalen Rückversicherer mit weltweit über 1.200 Mitarbeitern. Mit Niederlassungen und Tochtergesellschaften auf allen Kontinenten war die Rück-Gruppe des Gerling Konzerns in allen wichtigen Märkten vor Ort mit entsprechend hoher Marktdurchdringung vertreten. Die Produktpalette umfasste fast alle Sparten im Leben- und Nicht-Lebengeschäft.

Im Jahr 1998 hatte die Gesellschaft die amerikanische Rückversicherungsgesellschaft Constitution Re gekauft, um ihre Position unter den Top-Ten zu sichern und auszubauen. Vier Faktoren führten zu der Entscheidung die GLOBALE Rück Gruppe mit Ausnahme des Lebengeschäftes abzuwickeln: Erstens resultierte aus den Anschlägen vom 11. September 2001 eine Schadenbelastung von mehr als \$600 Millionen. Zweitens ergab sich aus dem folgenden Niedergang der Kapitalmärkte ein Abschreibungsbedarf von insgesamt mehr als 1 Milliarde. Schließlich hatte die amerikanische Niederlassung eine wiederholt hohe Belastung aus Asbest- und Umweltschäden zu verkraften. Viertens hatte die in den USA erworbene Constitution Re die Renditeerwartungen nicht erfüllt.

Aufgrund des daraus resultierenden Kapitalbedarfs bemühte man sich, einen finanzstarken Partner zu finden oder die Gesellschaft zu verkaufen. Diese Bemühungen blieben jedoch erfolglos.

Daher wurde im Oktober 2002 die Entscheidung getroffen, die Zeichnung von Neugeschäft in der Sach-Rückversicherung einzustellen und in den Run-Off zu schicken. Bei einem Bruttoschadenreservevolumen per 31.12.2001 von ca. 9,5 Milliarden startete somit einer der größten Run-Offs aller Zeiten. Diese damals getroffene Entscheidung prägt bis heute auch den deutschen Run-Off Markt, da die GLOBALE Rück mit Hauptsitz in Köln in ihrem Heimatmarkt natürlich besonders intensiv vernetzt war und immer noch ist.

Die GLOBALE Rück im Run-Off, oder: Das Leben geht weiter...

Nach der Run-Off Entscheidung ist es uns gelungen, die GLOBALE Rück durch Umstrukturierungen schnell auf die neue Situation einzustellen. Bei allen bestehenden Verpflichtungen unseren Kunden gegenüber war und ist unser erstes Ziel, den Run-Off unter Einhaltung sämtlicher Auflagen der zuständigen Aufsichtsbehörden so durchzuführen, dass unsere eigene Liquidität zu keinem Zeitpunkt in Gefahr geriet. Nur so ist es möglich, bis zum Ende der Abwicklung alle berechtigten Forderungen unserer

Zedenten zu erfüllen.

Vordergründiges Ziel des Run-Off, also der Abwicklung der bestehenden Verträge, ist die Beendigung sämtlicher Geschäftsbeziehungen. Diese kann auf zwei Arten durchgeführt werden. Ein passives Management bearbeitet eingetretene Schadenfälle bis das Vertragsende der letzten Verbindung erreicht ist, sofern nicht die Kunden selbst eine vorzeitige Beendigung vorschlagen. Die GLOBALE Rück hat sich hingegen frühzeitig dazu entschlossen, aktiv und zielgerichtet konkrete Maßnahmen zur Finalität zu ergreifen. Wir haben durch Risikominimierung, Ablösung von exponierten Risiken und frühzeitige Freisetzung von überschüssigem Kapital in den vergangenen Jahren zunehmend Stabilität in unser Portefeuille gebracht. Dabei konnten wir durch unser weltweites Netzwerk die unterschiedlichen Run-Off Erfahrungen und das Spezialwissen der einzelnen Märkte (insbesondere in den USA und Großbritannien) nutzen.

Mittlerweile sind sechs Jahre vergangen und rückblickend können wir behaupten, sehr erfolgreich agiert zu haben. Seit Beginn des Run-Off haben wir durch über 900 Commutations in mehr als 55 Ländern ein Bruttoreservevolumen von 4,1 Milliarden abgelöst. Insgesamt reduzierte sich die Schadenreserve der Rück-Gruppe von 9,5

Milliarden in 2001 auf weniger als 2,4 Milliarden.

Die GLOBALE Rück als Dienstleister im deutschen Run-Off Markt

Aufgrund der intensiven Erfahrungen, die wir mit unserem eigenen Run-Off gesammelt haben, trafen wir im September 2005 den Entschluss, Dienstleistungen aktiv anzubieten. Zu diesem Zweck entwickelten wir ein weltweites Dienstleistungskonzept. Im ersten Schritt analysierten wir länderspezifisch die aufsichtsrechtlichen Rahmenbedingungen, den jeweiligen Erst- und Rückversicherungsmarkt und die Wettbewerbssituation, um bedarfsgerechte Beratungsprodukte für Altportfolien zu identifizieren. Diesem Bedarf stellten wir im nächsten Schritt unsere Kernkompetenzen gegenüber und entwickelten abschließend länderspezifische Dienstleistungsprodukte.

Abgeleitet von unserer Kenntnis über die unterschiedlichen Portfoliostrukturen der deutschen Erst- und Rückversicherer ergeben sich sehr individuelle Unterstützungsansätze, die auf die gesellschaftsspezifischen Erfordernisse angepasst werden können. Sofern ein Kunde nicht bereits genau weiß, welche Maßnahmen er mit Hilfe der GLOBALE Rück für ein optimiertes Management seiner Run-Off Portfolien einsetzen kann, ermitteln wir in einer ersten Phase zunächst ein individuelles „Kunden-Konzept“. In den meisten Fällen handelt es sich dabei um verschiedene Exit-Maßnahmen, die den Kunden komplett oder teilweise von dem Arbeitsaufwand befreien und bei Interesse auch zu einer vollständigen Enthftung führen. Nachdem der Kunde sich für ein Maßnahmenbündel entschieden hat, übernehmen wir die komplette Umsetzung aus einer Hand. Dabei greifen wir auf unser weltweites Netzwerk von über 250 Mitarbeitern, unsere vielschichtigen eigenen Erfahrungen sowie unsere Kooperationspartner zurück, die ihrerseits führend in Ihren Märkten sind.

Zu den Kernprodukten der GLOBALE Rück in Deutschland gehört neben der ganzheitlichen Run-Off Exit-Beratung die Management-Übernahme kompletter Run-Off Portfolien und des dabei erforderlichen Tagesgeschäftes bis hin zur Realisierung einer Enthftung für den Erst-

bzw. Rückversicherer. Im Rahmen von Commutations können wir unter Nutzung unserer zahlreichen Auslandsstandorte auch weltweite Gruppenablosungen effizient managen. Darüber hinaus beraten wir unsere Kunden im Zusammenhang mit Solvent Schemes of Arrangement oder auch bei der Durchsetzung von Ansprüchen im Rahmen von Insolvenzverfahren. Schließlich veranstaltet die GLOBALE gemeinsam mit Cavell jährlich ein „Rendezvous for Commutations & Networking“. Auf dieser Veranstaltung haben Versicherer und Rückversicherer die Möglichkeit, sich in kurzer Zeit mit vielen Geschäftspartnern zu treffen und über die Ablösung von Versicherungs- und Rückversicherungsverträgen zu verhandeln. Die nächste Veranstaltung wird ab dem 16. März 2009 in Köln stattfinden; Einzelheiten dazu werden unter www.commutations-rendezvous.com veröffentlicht.

Der deutsche Run-Off Markt aus Sicht der GLOBALE als lokaler Marktführer

Der Run-Off Markt ist größer als von vielen vermutet. Genaue Zahlen sind zwar nicht bekannt, aber es gibt verschiedene Studien, die eine Annäherung erlauben. Einer Studie von PWC zufolge sind in Europa 204 Milliarden an Reserven im Run-Off, davon etwa 84 Milliarden in Deutschland und der Schweiz. Eine Studie von KPMG kommt für den deutschsprachigen Raum auf 66,5 Milliarden. Es erscheint überraschend, dass trotz dieses bedeutenden deutschen Run-Off Volumens die Anzahl der auf Run-Off spezialisierten Marktteilnehmer in Deutschland weiterhin sehr gering ist.

Es stellen sich diverse Fragen zu den Besonderheiten des deutschen Run-Off Marktes, die wir nachfolgend behandeln wollen:

Frage 1: Warum besteht eine geringe Transparenz über die deutschen Run-Off Portfolien im Markt?

Zunächst einmal ist festzuhalten, dass es in Deutschland nicht DEN Versicherungsstandort gibt, sondern sich die Gesellschaftsstandorte breit über die gesamte Fläche der Bundesrepublik verteilen. Dabei kristallisieren sich einige Städte heraus, in denen eine stärkere Präsenz von

Versicherern und Rückversicherern vorliegt. Wesentliche Standorte sind hierbei Köln, München, Hannover, Hamburg, Stuttgart und Berlin. Darüber hinaus gibt es diverse Lokalversicherer, die eng mit der Region verwachsen sind und über die Nähe zum Kunden ihr Geschäftsmodell entwickelt haben. Diese dezentrale Verteilung der Gesellschaftssitze führt zunächst dazu, dass die für den Londoner Markt typische ständige Präsenz mit kurzen Wegen und häufigen Kontakten untereinander zum Austausch von Informationen und Gerüchten allein schon aus der Infrastruktur heraus für den deutschen Markt nicht existiert.

Ein weiterer Grund liegt darin, dass im deutschen Markt eher größere Unternehmen angesiedelt sind, als dies im Londoner Markt mit seinen vielen kleinen Lloyds Syndikaten und Spezialisten der Fall ist. In England gab es schon immer eine große Zahl kleiner und kleinster Rückversicherungsgesellschaften. Haftpflichtrisiken wurden in großer Zahl und mit einem hohen Grad an Rückversicherung von Asbest- und Umweltrisiken gezeichnet. Diese gehören zu den sogenannten „long tail“ Sparten, d.h. die Bereiche mit der längsten Abwicklungsdauer. Ein anschauliches Beispiel für die Dauer eines Run-Off im deutschen Markt ist die Hamburger Internationale Rückversicherung Aktiengesellschaft. Zum Zeitpunkt der Übernahme der Gesellschaft durch Chiltonington im Jahre 1990 befand sie sich bereits in Abwicklung. Bis zum heutigen Tage werden noch die verbliebenen Verträge des Run-off Portfolios gemanagt. Die frühe Entwicklung des Run-Off Marktes in UK resultierte aus der geringen Kapitalstärke, die gerade kleinere Syndikate und Monoliner aufwiesen. Bei schlechten Schadenverläufen konnte das Überleben der Gesellschaften oftmals nicht sichergestellt werden. Dies führte in den 80er und 90er Jahren zu einer Vielzahl von Insolvenzen bei kleinen und mittelständischen Versicherern und somit zum Run-Off der gesamten Portfolien. Die Veröffentlichung der in Schwierigkeiten geratenen Gesellschaften sowie der in den Geschäftsberichten ausgewiesenen Reservevolumina ermöglicht es bis heute, eine sehr verlässliche Aussage über das Volumen des Londoner Run-Off Marktes zu treffen. Dagegen sind im deutschen Markt mit seinen größeren und breiter diversifizierten



Gesellschaften derartige einschneidende insolvente Abwicklungen ganzer Gesellschaften bis zum heutigen Tag nicht aufgetreten. Die in Abwicklung befindlichen Altportfolien sind meist nur geringere Anteile des gesamten Reservevolumens und in ihrer Höhe nach weder in Geschäftsberichten noch in Verbandsstatistiken und anderen öffentlich zugänglichen Dokumenten quantifizierbar. Umso überraschender erscheint vor diesem Hintergrund das Ergebnis der o.g. Studien.

Durch den solventen Run-Off der GLOBALE Rück und der Gothaer Rück ist die Abwicklung als eigenes Geschäftsmodell zwar stärker ins Blickfeld gerückt. Das ändert jedoch nichts daran, dass die beschriebenen infrastrukturellen Besonderheiten des deutschen Versicherungsmarktes aus unserer Sicht die wesentlichen Ursachen für die weiterhin bestehende Intransparenz des Run-Off Marktes sind.

Frage 2: Wie werden Run-Off Portfolien im deutschen Markt gemanagt?

Natürlich haben deutsche Erst- und Rückversicherer diverse Portfolien, die sich nach Neuausrichtung der jeweiligen Unternehmen in Abwicklung befinden. Und ebenso natürlich gehören Vertragsablosungen („Commutations“) schon seit längerer Zeit zum Arbeitsalltag in der deutschen Versicherungsindustrie. Nicht selten beinhalten die Run-Off Portfolien langjährige Altlasten aus Großschäden (z.B. Asbest) oder unglücklich verlaufene Zeichnungen aus dem Ausland. Da es sich in den meisten Fällen lediglich um Teilportfolien handelt und die Gesellschaften zudem mit den gleichen Vertragspartnern oftmals auch weiterhin aktive Geschäftsverbindungen pflegen, werden die Altportfolien meist intern mitverwaltet. Die gemeinsame Betreuung der aktiven und der in Abwicklung befindlichen Verträge erfolgt in einer Vielzahl von Unternehmen aus der gleichen Abteilung heraus. In anderen Gesellschaften wird diese Tätigkeit gern der Schadenabteilung oder der passiven Rückversicherung überlassen. Eine Ausgliederung des Run-Off Segments in spezialisierte Abteilungen, die sich ausschließlich diesem Geschäftssegment widmen, bietet sich aus Wirtschaftlichkeitsüberlegungen nur bei größeren Reservevolumina an und findet

sich dementsprechend bei den großen Erst- und Rückversicherern wie einer Hannover Rück, Münchener Rück etc. wieder. Kleine und mittlere Versicherer haben diese aufbauorganisatorische Trennung bisher nur sehr selten vollzogen.

Für den deutschen Markt eher untypisch ist bisher das komplette Outsourcing von Altportfolien an externe Dienstleister wie die GLOBALE Rück. Dagegen werden vermehrt Einzelaufträge vergeben, um von den standardisierten Prozessen zum Beispiel für Ablösungen, von EDV-Tools und von dem weltweiten Know-How der Run-Off Spezialisten in besonders schwierigen Fällen zu profitieren.

Wenn im deutschen Markt von Run-Off Management gesprochen wird, bedeutet das immer auch das Ziel, tatsächlich kurzfristig Finalität zu erreichen. Dies erscheint in anderen Märkten nicht immer der Fall zu sein; insbesondere dann, wenn ein Überangebot an Dienstleistern dazu führt, dass Aufträge künstlich in die Länge gezogen werden.

Frage 3: Welche kulturellen Besonderheiten sind im deutschen Run-Off Markt zu beachten?

Der deutsche Versicherungsmarkt erschließt sich für einen ausländischen Versicherer oder Run-Off Dienstleister nur schwer. Das liegt vordergründig an der Sprachbarriere, da in einer Vielzahl der von Run-Off betroffenen Gesellschaften keine ausreichenden englischen, französischen oder anderen Sprachkenntnisse vorliegen. Der Kontaktaufbau aus einem anderen Sprachraum gestaltet sich somit naturgemäß äußerst schwierig.

Darüber hinaus werden im deutschen Versicherungsmarkt bevorzugt langjährig aufgebaute und bereits bestehende vertraute Kontakte für eine Zusammenarbeit genutzt. Dies gilt insbesondere für den weiterhin als sehr sensibel angesehenen Run-Off Markt. Eine offene Darstellung der Problemfelder und deren Diskussion wird eher vermieden als aktiv vorangetrieben. Viele Manager verbinden das Thema nach wie vor mit dem Eingeständnis einer verfehlten Zeichnungspolitik und damit möglicherweise verbundenen unpopulären Maßnahmen.

Frage 4: Wie entwickelt sich der deutsche Run-Off Markt in der Zukunft?

Das von der GLOBALE Rück verfolgte aktive Run-Off Management hat im deutschen Markt neben der Reservereduktion um über 90 Prozent in nur sechs Jahren auch einen weiteren großen Effekt erzielt: Zwangsläufig beschäftigten sich die Marktteilnehmer teilweise erstmals mit der Wirkung von Run-Off Portfolien in den eigenen Büchern, mit unsicheren und abschreibungsgefährdeten Forderungen und den verfügbaren Handlungsoptionen. Diese Aufklärungsarbeit durch die GLOBALE Rück, verbunden mit einem offenen Umgang mit der schwierigen „Startposition“, hat erheblich zu einer Sensibilisierung des deutschen Versicherungsmarktes für dieses bedeutende Geschäftssegment beigetragen. Es wäre vermessen zu erwarten, dass in diesen sechs Jahren der jahrzehntelange zeitliche Vorsprung des Londoner Marktes aufgeholt werden konnte, aber die ersten großen Schritte sind bereits getan. Wir gehen nicht davon aus, dass das im Londoner Markt praktizierte Geschäftsmodell sich auch für den deutschen Run-Off Markt etablieren wird. Zu unterschiedlich sind die Marktbedingungen mit Infrastruktur, Portfolienzusammensetzung sowie die angelsächsische Denke und Kultur.

Einen weiteren externen Anreiz für einen aktiveren Umgang mit den Altportfolien erwarten wir aus der Einführung von Solvency II, welche eine umfassendere und noch stärker risikomanagementgetriebene Kapitalallokation und somit auf Sicherheit zielende Geschäftsstrategie insbesondere bei kleinen und mittelständischen Versicherern erfordert.

An der grundsätzlich eher konservativen Ausrichtung der Gesellschaften wird sich vermutlich auch in nächster Zeit keine Änderung ergeben. Somit werden Outsourcing Aktivitäten im deutschen Run-Off Markt bevorzugt mit Partnern aus dem gleichsprachigen Raum und mit identischen kulturellen Verständnissen erfolgen, um Problemlösungen langfristig, professionell und vertrauensvoll für den Versicherungsmarkt zu erzielen.



Case study

Fallstudie

This case study by PricewaterhouseCoopers LLP, uses a fictional European insurance group looking to restructure its live and run-off business in order to demonstrate the various options available today

Diese Fallstudie durch PricewaterhouseCoopers LLP verwendet eine fiktive europäische Versicherungsgruppe, die versucht, sein laufendes Geschäft und Run-off umzustrukturieren, um die verschiedenen, heute zur Verfügung stehenden Optionen zu demonstrieren

The group is comprised of the following:

Die Gruppe besteht aus dem folgenden:

■ German headquarters

■ Deutsche Hauptgeschäftsstelle

The business features a mixture of domestic insurance and international reinsurance. It is primarily live business but also includes various run-off portfolios which are run and managed alongside the live business.

Hier wird eine Mischung von heimischer Versicherung und internationaler Rückversicherung gezeichnet. Die Firma betreibt hauptsächlich ein laufendes Geschäft, jedoch gibt es diverse Run-Off-Portefolios, die neben dem laufenden Geschäft geführt werden.

■ UK Branch

■ Britische Filiale

This branch contains live international reinsurance business

as well as a number of run-off portfolios.

Diese Firma betreibt internationales Rückversicherungsgeschäft im Run-Off, jedoch kein laufendes Geschäft.

■ Spanish Subsidiary

■ Spanische Tochterfirma

The business features international reinsurance business in run-off and no live business.

Diese Firma hat internationales Rückversicherungsgeschäft im Run-Off, jedoch kein laufendes Geschäft mehr.

■ French subsidiary

■ Französische Tochterfirma

This subsidiary manages live domestic on-going direct insurance and a London Market reinsurance portfolio in run-off and has an involvement in a London Market pool.

Diese Tochterfirma führt Direktversicherungsgeschäft sowie

ein Rückversicherungspoliteuille im Run-Off in London und ist an einem Versicherungspool im London beteiligt.

■ German headquarters

■ Deutsche Hauptgeschäftsstelle

To prepare for Solvency II the group undertakes a Solvency II impact assessment. As a result of this exercise certain portfolios at the German headquarters are identified as being expected to require a significantly increased level of capital under the Solvency II regime. In order to optimise the use of capital in the business the group decides to discontinue writing these particular lines of business.

Given that there are a number of existing, as well as new, run-off portfolios based in Germany, the decision is also taken to establish a dedicated run-off 'centre of excellence' in Germany. The group benefits from economies of scale as a result of this



restructuring, reducing its overall run-off administration and regulatory costs and maximizing opportunities for commutation leverage. The use of this run-off 'centre of excellence' for non-German run-off portfolios is explored further on.

Um sich auf Solvency II vorzubereiten, untersucht die Gruppe eine eventuelle Auswirkung von Solvency II. Das Ergebnis lässt erkennen, dass bestimmte Portefeuilles im der deutschen Hauptgeschäftsstelle unter der Solvency II Verordnung erwartungsgemäß bedeutend mehr Kapital benötigen werden. Um den Gebrauch des Kapitals im Geschäft zu optimieren, entscheidet sich die Gruppe, diese bestimmten Geschäftssparten einzustellen. Aufgrund der Tatsache, dass es bereits einige und nun auch neue Run-Off Portefeuilles im Deutschland gibt, entscheidet man sich des Weiteren, ein 'Centre of Excellence' für Run-Off in Deutschland zu etablieren. Die Gruppe erzielt durch diese Neustrukturierung einen Degressionsgewinn reduziert ihre gesamten Run-Off-Verwaltungs- und Regulationskosten bei gleichzeitiger Maximierung der Möglichkeit, Ausgleichszahlungen wirksam einzusetzen. Der Gebrauch dieses 'Centre of Excellence' für Portefeuilles außerhalb Deutschlands wird weiter untersucht.

■ UK branch

■ Britische Filiale

Having reviewed this business it is considered appropriate for the live international reinsurance book to

remain within the UK branch. The reinsurance run-off business may be schemed in the usual manner in the UK and the continuing operation of the branch provides the group with a dedicated vehicle to accept transfers of run-off business from the German headquarters, assuming the business transferred is suitable for schemes.

Nach der Überprüfung dieser Filiale wurde es als angemessen befunden, dass das laufende Rückversicherungsgeschäft bei der Filiale im Grossbritannien bleibt. Das Rückversicherungsgeschäft im Run-Off kann in Grossbritannien in normal mit einem Scheme beendet werden. Das Weiteren ermöglicht die Weiterführung dieser Filiale, dass das Run-Off-Geschäft von der deutschen Hauptgeschäftsstelle zu ihnen übertragen werden kann, solange das zu übertragene Geschäft für Schemes geeignet ist.

■ Spanish subsidiary

■ Spanische Tochterfirma

Following the establishment of a German 'centre of excellence' the group has now considered the options for this book of international reinsurance business. In order to further maximise the potential economies of scale provided by the run-off centre of excellence, the group has decided to take full advantage of the opportunity to transfer the business from the Spanish subsidiary to the German headquarters. This transfer is effected under Spanish law. The Spanish subsidiary is then closed, removing the need for the group to support specific capital requirements

in Spain and the need to comply with local regulatory requirements.

Nach der Einrichtung des deutschen 'Centre of Excellence' hat die Gruppe nun ihre Optionen für dieses internationale Rückversicherungsgeschäft bedacht. Um ihr Potential der Kostendegression durch das Run-Off Centre of Excellence zu maximieren, hat sich die Gruppe entschlossen, die Vorteile einer Geschäftsübertragung von der spanischen Tochterfirma an die deutschen Hauptgeschäftsstelle voll zu nutzen. Diese Übertragung erfolgt gemäß des spanischen Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie für Rückversicherung. Die spanische Tochterfirma wird dann geschlossen, damit sich die Gruppe nicht an bestimmte Kapitalanforderungen im Spanien halten muss und sich nicht den lokalen regulativen Anforderungen fügen muss.

■ French subsidiary

■ Französische Tochterfirma

The review of this subsidiary by the group identified that the most practical and efficient way to deal with this business is to adopt a different approach to the discontinued and live elements. The live business could be retained in France but by using a branch structure that will optimise capital and regulatory effectiveness. The London Market reinsurance business portfolio, which was written as part of a pool, should be closed through a 'sufficient connection' scheme, perhaps as part of a wider pool scheme promoted by all of the member organisations.

Die Überprüfung der Tochterfirma durch die Gruppe liess erkennen, dass der geeignetste und effizienteste Umgang mit diesem Geschäft unterschiedliche Herangehensweisen an eingestelltes und laufendes Geschäft sind. Das laufende Geschäft könnte unter der Benutzung einer Filialenstruktur, welche die finanzielle und regulative Effizienz steigert, in Frankreich bleiben. Das Portefeuille des Rückversicherungsgeschäfts vom Londoner Markt, welches als Teil einer Poolversicherung gezeichnet wurde, sollte mittels eines Schemes mit 'ausreichender Anbindung', eventuell als Teil eines weiter reichenden, von allen Mitgliedersorganisationen unterstützten Poolschemes, beendet werden. Vielleicht könnte dieses Scheme auch durch die Mitwirkung der anderen Unternehmen auf den gesamten Versicherungspool angewendet werden.

Results

Ergebnisse

■ German headquarters

■ Deutsche Hauptgeschäftsstelle –

Certain portfolios of live business were placed into run-off. A run-off 'centre of excellence' was established to reduce administrative costs and maximize commutation leverage.

Bestimmte Portefeuilles im laufenden Geschäft wurden in den Run-Off gesetzt. Ein Run-Off 'centre of excellence' wurde etabliert um Verwaltungskosten zu reduzieren und schnellere Ausgleichszahlungen zu ermöglichen.

■ UK branch

■ Britische Filiale

The run-off business was schemed in the UK and the branch is now being used as a vehicle to accept run-off business from other branches within the group. Live international reinsurance continues to be written through the branch.

Das Run-Off Geschäft wurde in Großbritannien geplant und die Filiale

wird nun als ein Träger für das Run-Off Geschäft von anderen Filialen der Gruppe verwendet. Internationale Rückversicherung wird weiterhin von der Filiale gezeichnet.

■ Spanish subsidiary

■ Spanische Tochterfirma

Business transferred using the Reinsurance Directive to German 'centre of excellence' in order to maximise economies of scale.

Das Geschäft wurde unter der Rückversicherungsanordnung in das deutsche 'Centre of Excellence' übertragen, um dort eine Kostendegression zu ermöglichen.

■ French branch

■ Französische Tochterfirma

The subsidiary was converted to a branch structure, optimising capital and regulatory effectiveness. Domestic ongoing direct business continues to be written through the branch. The London Market portfolio, including the pool participation, is closed through a 'sufficient connection' scheme.

Die Tochterfirma wurde in eine Filialenstruktur umgewandelt, wobei Kapital und regulative Kosten optimiert wurden. Heimische Direktversicherung wird weiterhin von dieser Filiale gezeichnet. Das Portefeuille am Londoner Markt (inklusive der Beteiligung am Pool) wird durch ein Scheme mit 'ausreichender Anbindung' beendet.

■ Conclusion

■ Fazit

We have seen our fictional European group restructure its discontinued operations. The techniques used by the group have included:

- Development of a run-off 'centre of excellence' focusing on best practice run-off management
- Use of the Reinsurance Directive to transfer reinsurance portfolios
- Adoption of a leaner branch structure in preparation for Solvency II
- Withdrawal from certain

unprofitable lines of business; and

- Use of available exit mechanisms including the UK scheme of arrangement.

Clearly this is a simplified example for the purposes of this publication but it illustrates some of the range of options available to Continental European groups seeking to restructure both live and discontinued operations in order to generate capital and operational efficiency.

Wir haben gesehen, wie unsere fiktive europäische Gruppe seinen eingestellten Betrieb umzustrukturieren hat. Die von der Gruppe verwendeten Techniken umfassten:

- Entwicklung eines Run-Off 'Centre of Excellence' welches sich auf optimale Verfahren für Run-Off Management konzentriert.
- Benutzung der Rückversicherungsanordnung um Rückversicherungsgeschäft zu übertragen
- Umstellung auf eine einfachere Filialenstruktur als Vorbereitung auf Solvency II
- Austritt aus verschiedenen unprofitablen Geschäftssparten und;
- Benutzung von vorhandenen Abwicklungsmechanismen, inklusive des britischen Scheme of Arrangement

Diese Fallstudie wurde natürlich zum Zweck dieser Veröffentlichung vereinfacht, sie erläutert jedoch einige der verschiedenen Optionen, die kontinentaleuropäischen Gruppen offen stehen, die ihr laufendes oder eingestelltes Geschäft neu strukturieren möchten um Kapital freizusetzen und operative Effizienz zu erzielen.