Chiltington Consulting

Deutscher Verein für Versicherungswissenschaft

30. November 2011

Versicherungsbestände im Run-off und aktuelle Entwicklungen

Run-off:

Konsequenzen für die Rückversicherung und deren Kunden

Dr. Hubertus Labes

Agenda

1. Begrifflichkeiten, Volumen, Gründe etc.
2. Wo ist das Problem?
3. Welche Handlungsoptionen gibt es?
4. Fallstudien
5. Fazit, Fragen und Diskussion

Definition

- Keine juristisch festgeschriebene Definition
- Fachgerechte Bearbeitung gekündigter (Rück)Versicherungs-verträge
- ... und damit in Zusammenhang stehender Rückver-sicherung/Retrozessionen
- Ziel: endgültige Beendigung der übernommenen Haftungen und aller Verbindlichkeiten
- "Run-Off-Bestand":
  gekündigte (Rück)Versicherungsverträge, die noch so lange abgewickelt werden, bis eine endgültige Beendigung aller Haftungen und Verbindlichkeiten erreicht wurde

Definition

- Einstellung des aktiven Geschäfts
- Gekündigte, nicht verlängerte, sonstwie beendete Bestände
- Bewusster Entschluss des Managements / der Anteilseigner
- Erzwungene Entscheidung (zB Insolvenz)

➢ Jeder (Rück)Versicherer, der aktiv Geschäft gezeichnet hat und ggf. immer noch zeichnet, befindet sich (zumindest mit einem Teil seines Portefeuilles) im Run-off !

Begriffe

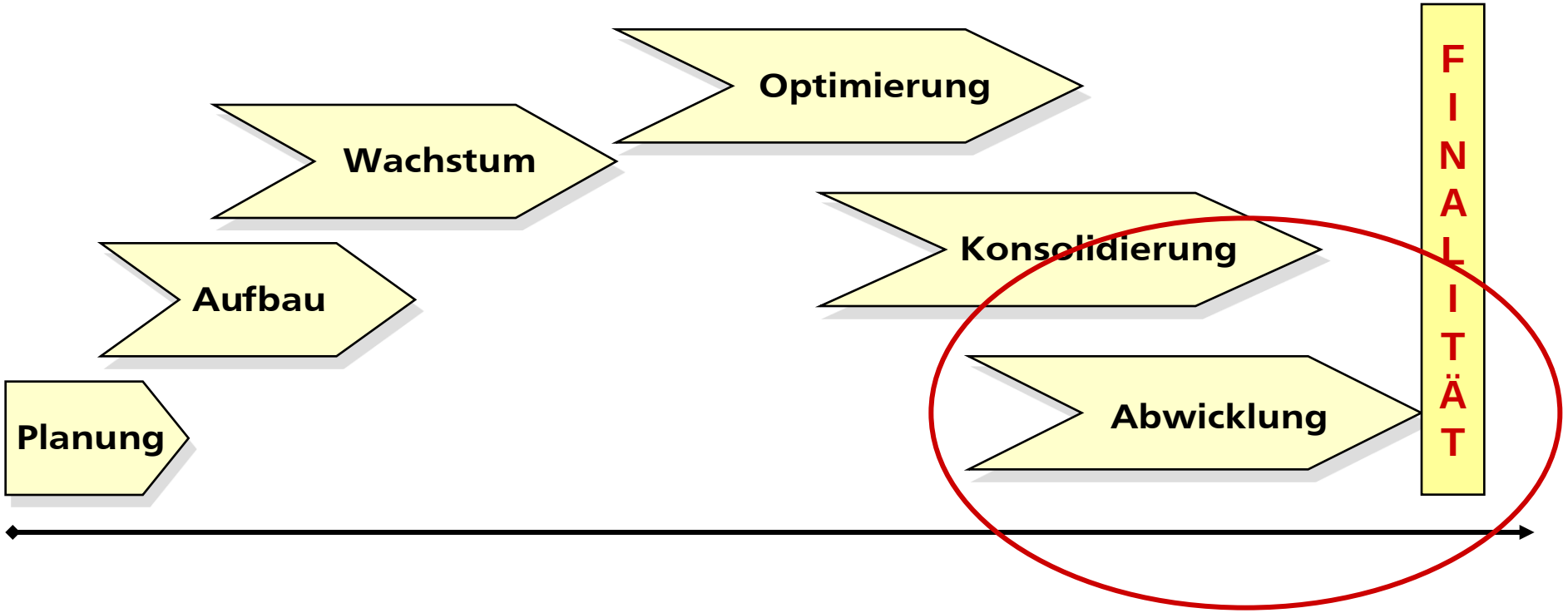
Chiltington
Consulting

- Run-off
- Abwicklung
- Discontinued Business / Lines
- Retrospektive Lösungen
- Legacy Business

Handlungsalternativen

- Verkauf der Gesellschaft / Portefeuilles (Finalität)
- Übertragung des Portefeuilles / Novation
- (Finanz)Rückversicherungsinstrumente
  - Stop Loss
  - Finite Reinsurance
  - Captives
- Versch. Formen der Liquidation
  - Solvent Scheme of Arrangement
- Insolvenz

Zyklus



- Normaler Lebenszyklus einer Gesellschaft – Abwicklung gehört dazu
- Dauer der Phasen im Einzelfall extrem unterschiedlich (von Wochen bis Jahrzehnte)
- In einem Unternehmen/Gruppe ggf. mehrere Phasen parallel

It's clear from our perspective...

Gründe

Chiltington
Consulting

Gestern:

- Überdurchschnittliche Ausdehnung des Marktes in den 70/80er Jahren
- Zunehmende Katastrophen / Großschäden
- Verluste im technischen Geschäft
- Flut von Latenzschäden
- Krisen

➢ Technisch

Gründe

Chiltington
Consulting

Heute:

- Wachsender Wettbewerb
- Kostendruck
- Einstellung von Geschäftssegmenten
- Rückzug von bestimmten Märkten
- Forcierung des Kerngeschäftes
- Konzentrationsprozesse

➢ Strategisch

Umgang

Chiltington
Consulting

Gestern:

- Gekündigte Verträge in TA
- Kaum stringente Schadenbearbeitung
- Keine zugeordnete Zuständigkeit
- Keine spezifische Verantwortung

Heute:

- Weitgehend professioneller Umgang
- Run-off ist „gesellschaftsfähig“ geworden
- Als strategisches Geschäftsfeld entdeckt

Nicht-Leben Run-off Volumen

International

- > 2.300 Erst- und Rückversicherungsgesellschaften weltweit (zumindest teilweise) in Run-off
- Viele Gesellschaften mussten anschließend Insolvenz anmelden
- Lloyds: > 300 Syndikate in Run-off
- Japan / Australien
- Selbst Bermuda inzwischen stark betroffen
- Schätzung: > 1 Billion Schadenreserven in Run-off
  - davon ca. 41% in den USA

Nicht-Leben Run-off Volumen

Kontinentaleuropa (2010)

- Ca. 204 Mrd. EUR
- DAS: ca. 75,2 Mrd. EUR (42%)
- UK: ca. 56,7 Mrd. EUR (25%)
- Frankreich: 16%
- Steigerungspotential weltweit: 10% p.a.

Quellen: KPMG, PWC, McKinsey

➢ Konsequenz??

Nicht-Leben Run-off Volumen

- > 60% Verwaltung in einer separaten Geschäftseinheit
- ... aber auch 26% neben dem lfd. Geschäft
- Dauer bis zum natürlichen Auslauf: 75%: > 10 Jahre
- Priorität für die Geschäftsführung: ca. 60%
- Strategischer Plan: > 75%
- Zuwachs von Portfolio-Übertragungen: > 90%
- Am häufigsten benutzte Abwicklungsmechanismen:
  - Übertragung > 35%
  - Strategische Ablösungen: > 40%
  - Solvent Scheme of Arrangement > 20%

Quelle: PWC

Run-off in Deutschland

Chiltington
Consulting

Portefeuilles professioneller Deutscher RV in run-off

- Alte Leipziger Rückversicherung AG
- Barmenia Rückversicherungs-AG
- Condor Transport und Rückversicherungs-Aktiengesellschaft
- DBV und Partner Rückversicherungs-Aktiengesellschaft
- ESG European Specialty Rückversicherung AG
- Europa Rückversicherung Aktiengesellschaft
- Gerling-Konzern Globale Rückversicherungs-Aktiengesellschaft
- Gothaer Rückversicherung AG
- Hamburger Internationale Rückversicherung Aktiengesellschaft
- Hanseatica Rückversicherungs-Aktiengesellschaft
- Herold Rückversicherungs-Aktiengesellschaft
- Rheinland Rückversicherung Aktiengesellschaft
- Storebrand Rückversicherungs-Aktiengesellschaft
- Transatlantische Rückversicherungs-Aktiengesellschaft

Run-off in Deutschland

Chiltington Consulting

Portefeuilles fusioniert in andere RV

- Agrippina Rückversicherung Aktiengesellschaft
  später Zürich Rückversicherung (Köln) Aktiengesellschaft, später
  Converium Rückversicherung (Deutschland) AG, heute SCOR
- Aachener Rückversicherungs-Gesellschaft Aktiengesellschaft
  fusioniert in GE Frankona Rückversicherungs-Aktiengesellschaft, umbenannt
  in GE Insurance Solutions, heute Swiss Re Germany
- Victoria Rückversicherung Aktiengesellschaft
  fusioniert in Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft

Erstversicherer, die aktives RV-Geschäft eingestellt haben

- Albingia Versicherungs-Aktiengesellschaft
- DARAG Deutsche Versicherungs- und Rückversicherungs-Aktiengesellschaft
- Feuersozietät Berlin Brandenburg
- Iduna Allgemeine Versicherung AG
- Niedersachsen Versicherungs-Aktiengesellschaft
- Nürnberger Allgemeine Versicherungs-Aktiengesellschaft
- Württembergische Versicherung Aktiengesellschaft

Run-off im Wandel der Zeit

Chiltington
Consulting

- HIR (1990) – Sensation / Ehrenrührig
- Globale, FSBB, W&W (2002) – Erstaunen wegen Größe
- Gothaer Rück (2004) – Randnotiz

  ➢ Aufteilung des Geschäfts

  Konsequenz für Erneuerung

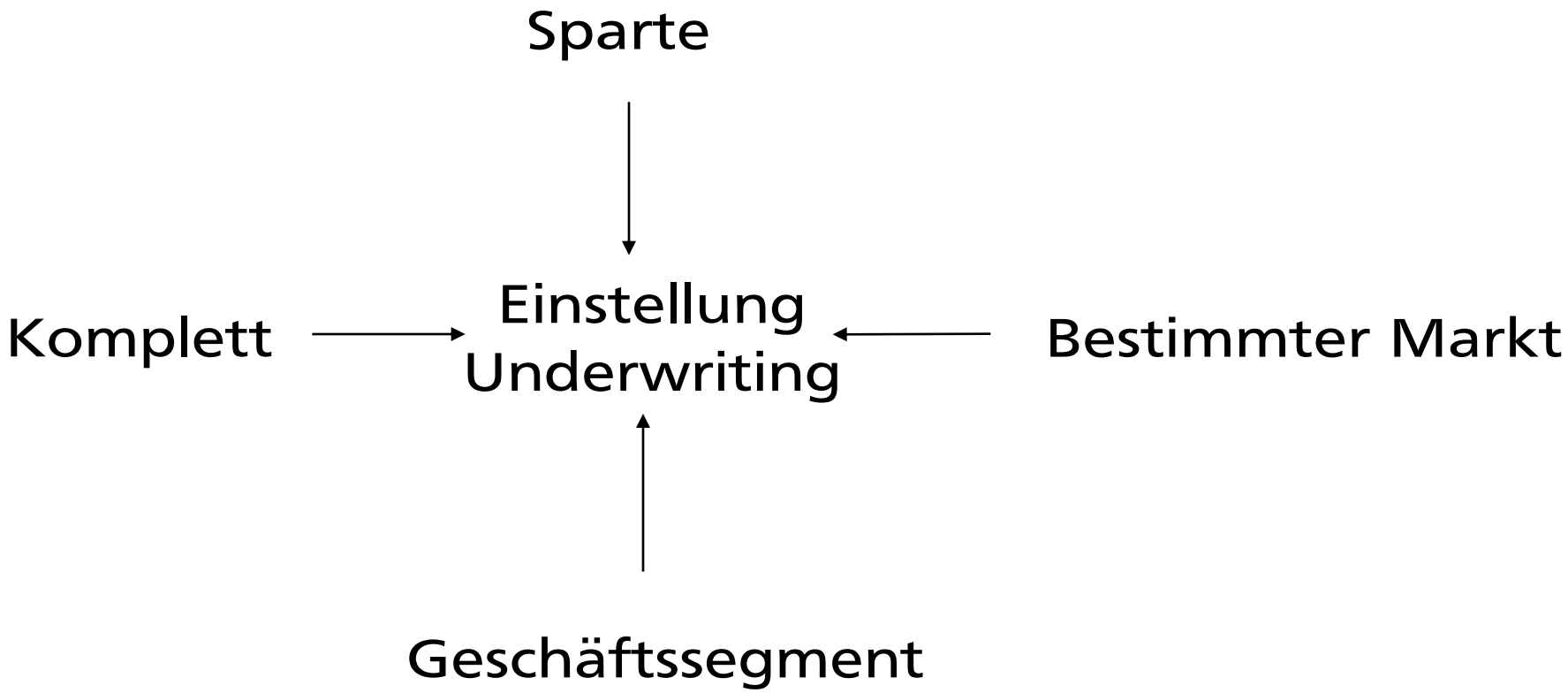
- Monte Carlo / Baden-Baden
- Etablierte Markttreffen
- Publikationen

Agenda

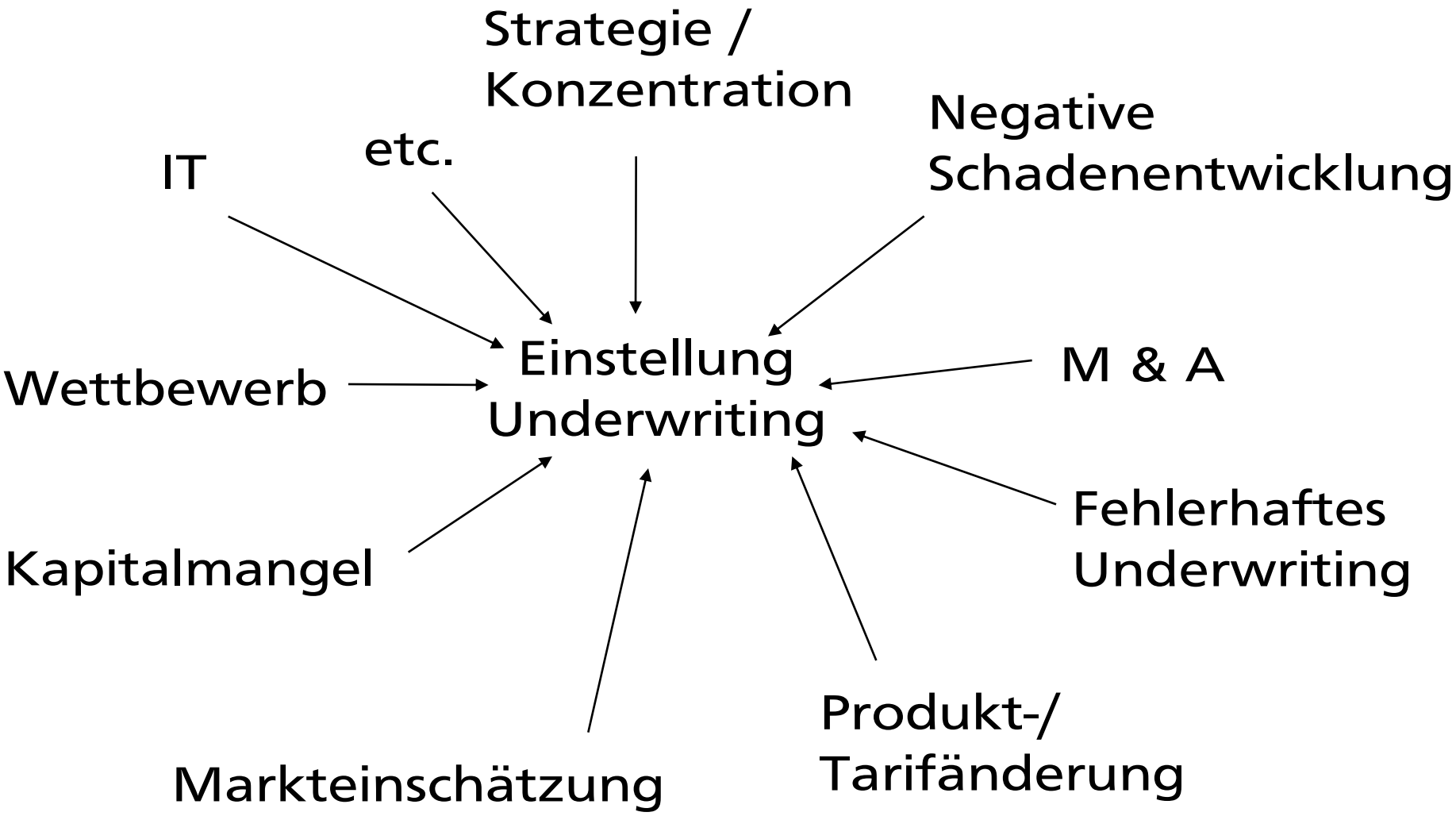
Chiltington Consulting

1. Begrifflichkeiten, Volumen, Gründe etc.
2. Wo ist das Problem?
3. Welche Handlungsoptionen gibt es?
4. Fallstudien
5. Fazit, Fragen und Diskussion

Entscheidung “was”



Entscheidung “warum”



Externe Interessen

Chiltington Consulting

Parteien mit Interesse entweder am Fortbestehen oder zumindest an einem „geordneten Rückzug“ eines (Rück-) Versicherers:

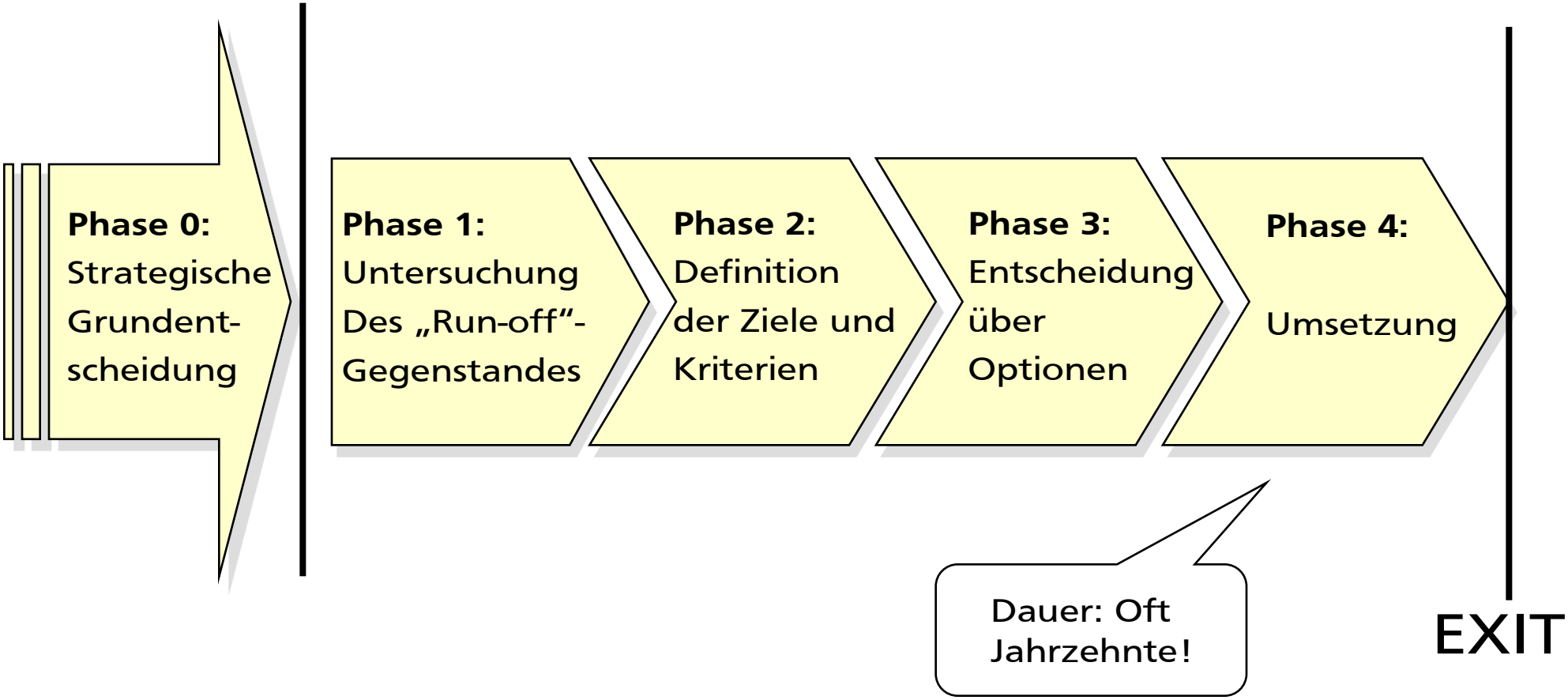
- Aktionäre/Kapitalgeber
- Aufsicht
- Banken
- Behörden
- Geschädigte
- Geschäftspartner/Lieferanten
- Gewerkschaften
- Gruppengesellschaften
- Makler
- Medien
- Mitarbeiter
- Politiker
- Rating-Agenturen
- Rechtsanwälte
- Rückversicherer/Retrozessionäre
- Rückversicherte
- Steuer
- Versicherungsnehmer
- Vertriebspartner
- Wirtschaftsprüfer
- etc.....

Agenda

Chiltington
Consulting

1. Begrifflichkeiten, Volumen, Gründe etc.
2. Wo ist das Problem?
3. Welche Handlungsoptionen gibt es?
4. Fallstudien
5. Fazit, Fragen und Diskussion

Strategie


Phase 0:
Strategische
Grundent-
scheidung
Phase 1:
Untersuchung
Des „Run-off"-
Gegenstandes
Phase 2:
Definition
der Ziele und
Kriterien
Phase 3:
Entscheidung
über
Optionen
Phase 4:
Umsetzung
Dauer: Oft
Jahrzehnte!
EXIT

(Interne) Due Diligence

Chiltington Consulting

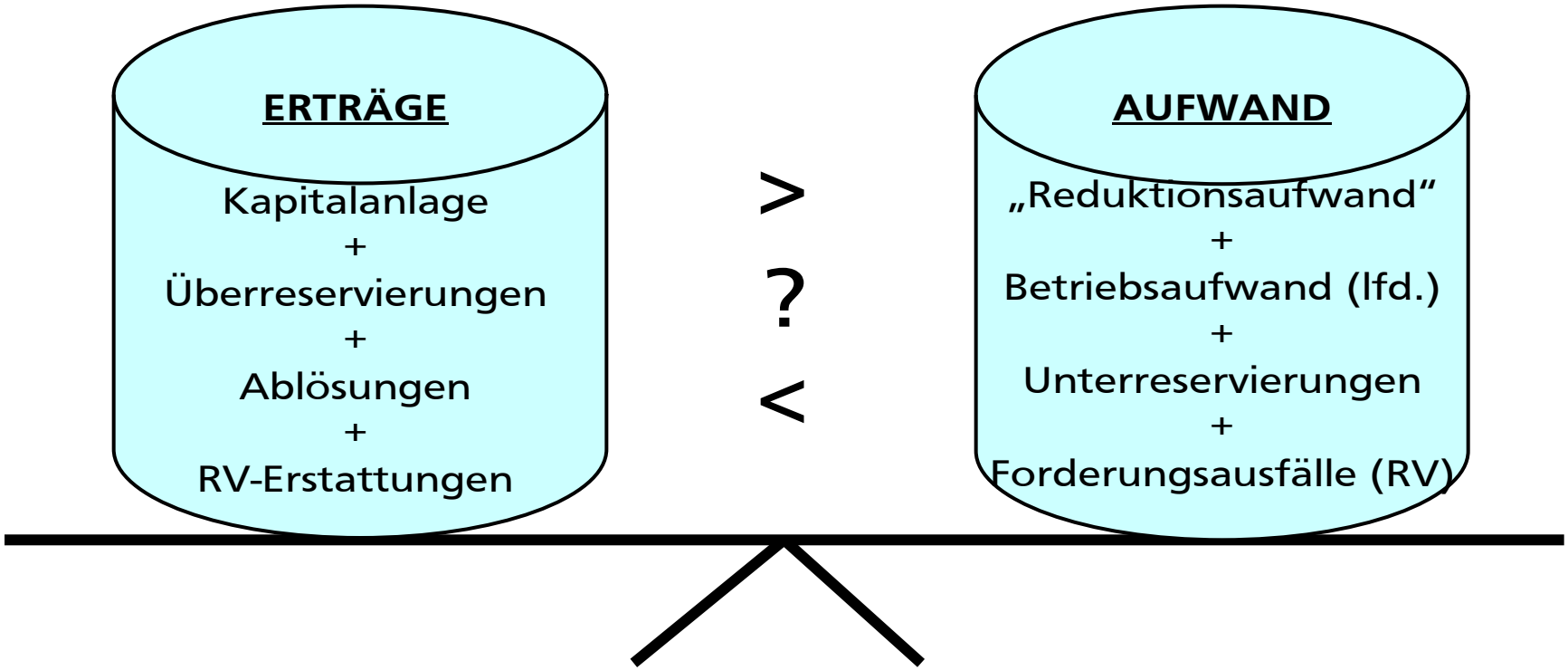
- Portefeuille Analyse
- Reserve Analyse
- Analyse der Aktiva
- Analyse der vorhandenen / benötigten Personalressourcen
- Verwaltungskosten Analyse
- Retrozessionen
- Liquidität / Cash-Flow
- Zukünftige Zuflüsse
  - Prämieneinkommen
  - Shareholder
  - Andere Quellen

Insolvenz-Gefahr!

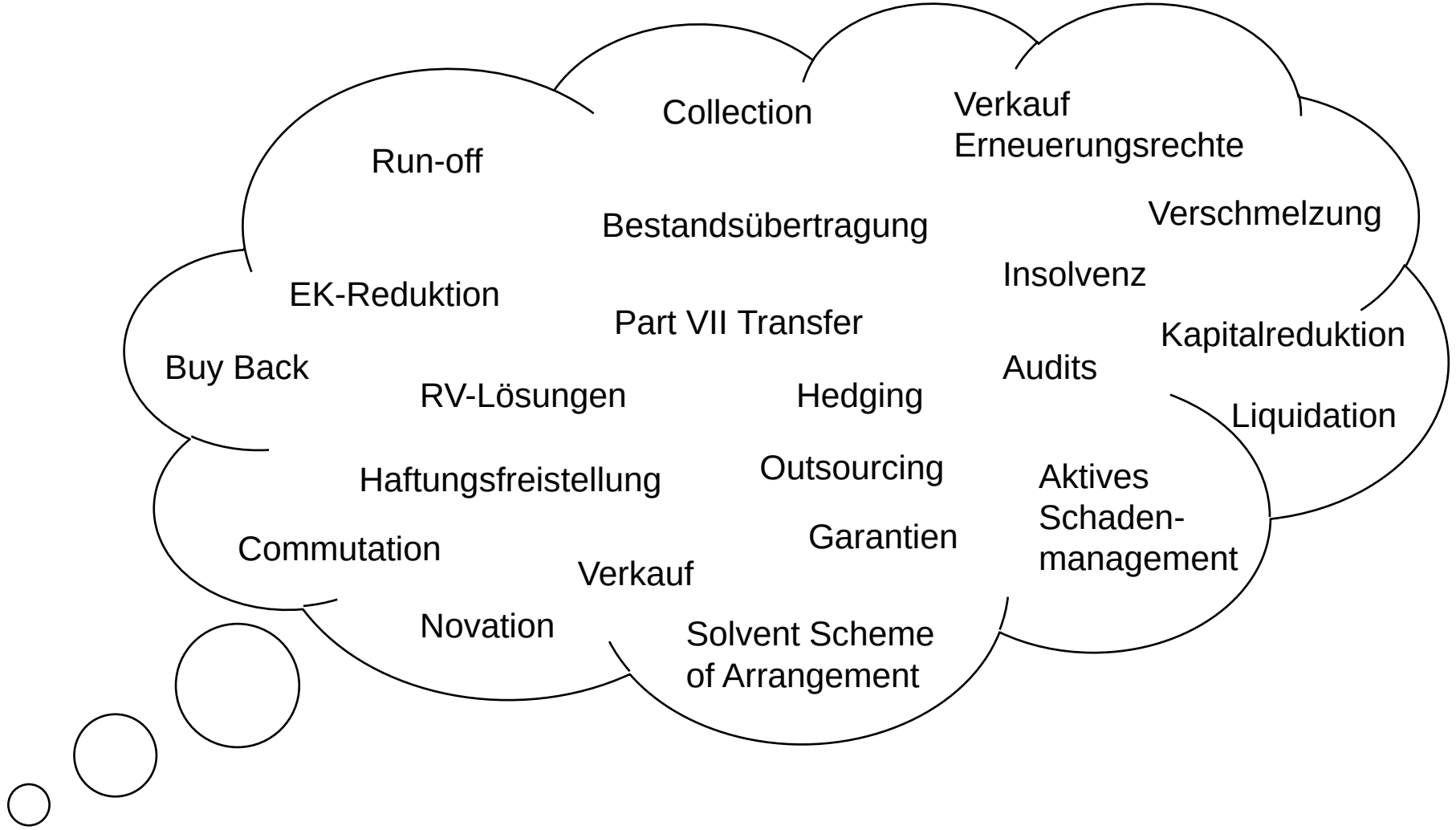
...im Zeitablauf, ggf. Jahrzehnte!

Handelsblatt 19.10.2004: „Fristen wie beim Atomkraftwerk!“

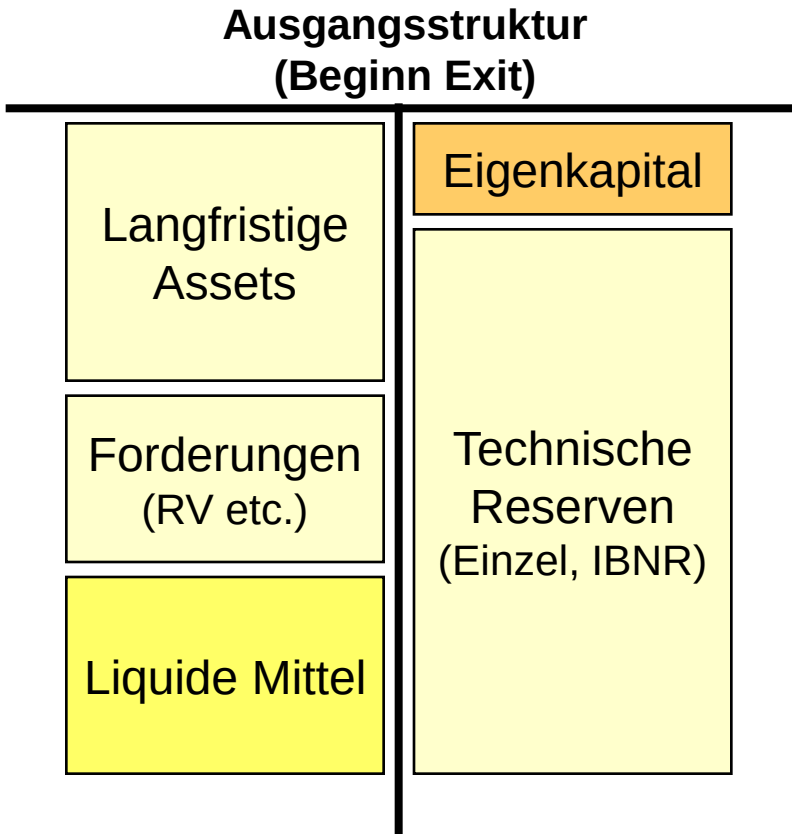
(Interne) Due Diligence



Handlungsoptionen

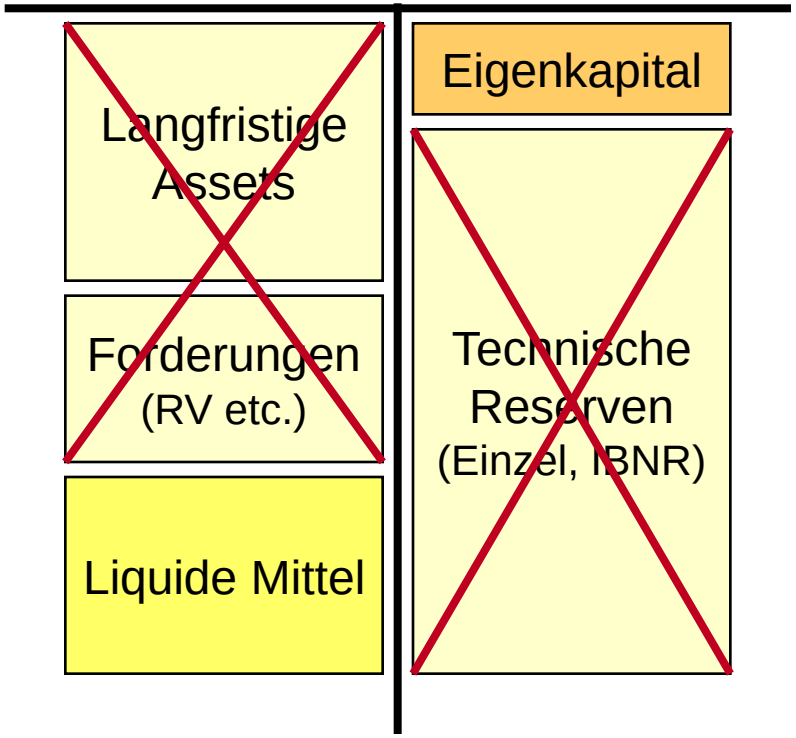


Bilanzstruktur

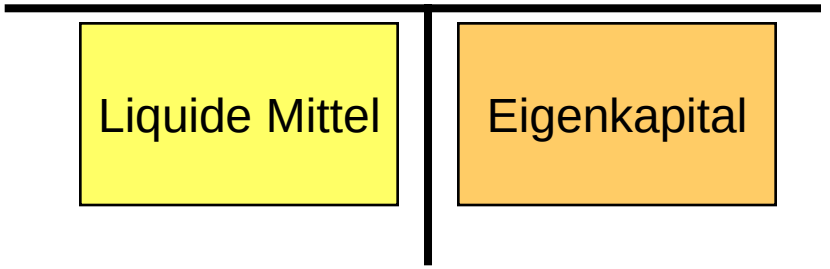


Bilanzstruktur

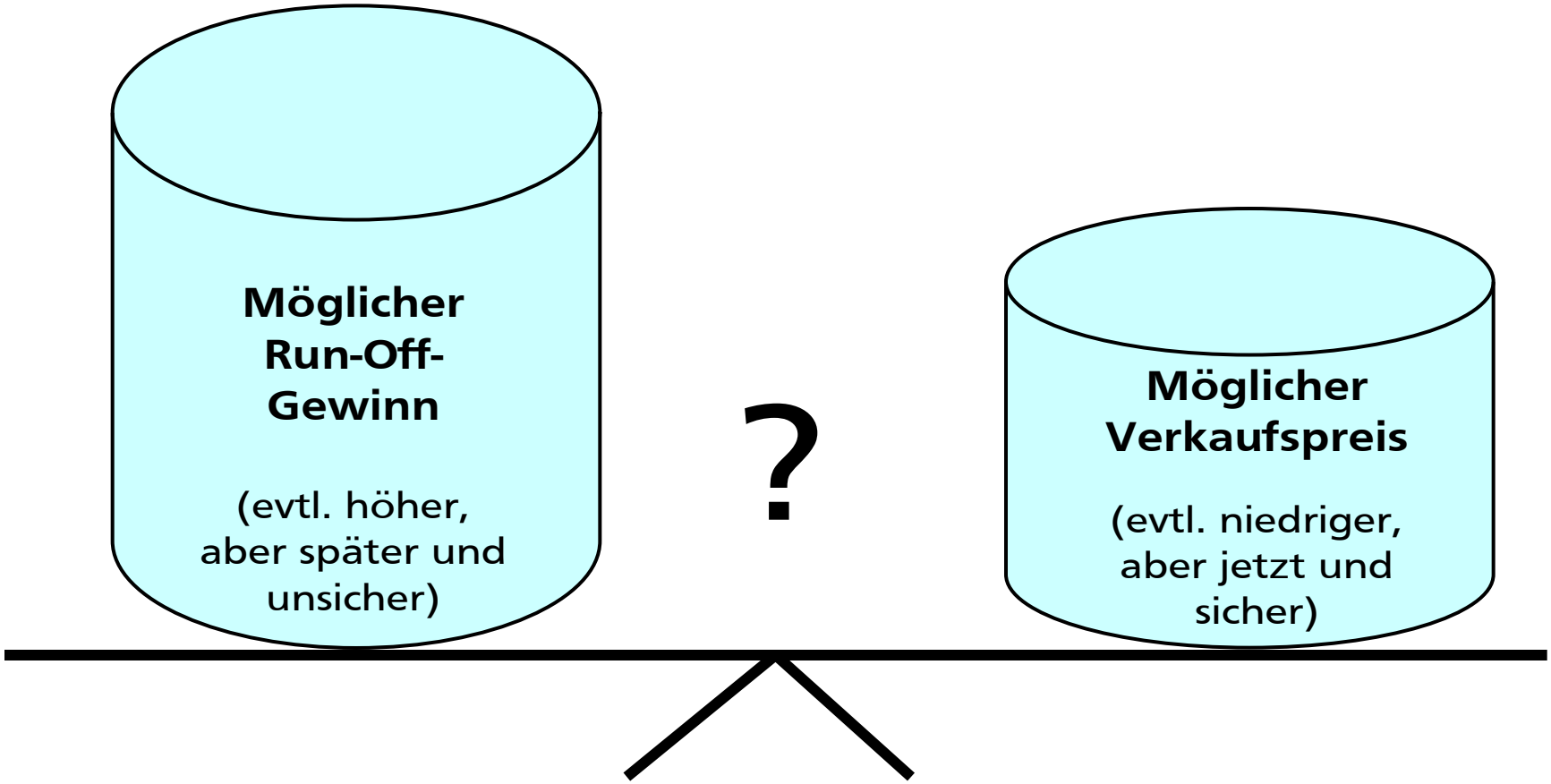
Ausgangsstruktur (Beginn Exit)



Zielstruktur (Finalität)



Handlungsoptionen



Agenda

Chiltington Consulting

1. Begrifflichkeiten, Volumen, Gründe etc.
2. Wo ist das Problem?
3. Welche Handlungsoptionen gibt es?
4. Fallstudien
5. Fazit, Fragen und Diskussion

HIR (1990)

- Konzernrückversicherer der Volksfürsorge (1965)
- Profitabel, Prämienvolumen < 1 Mrd. DM, > 100 MA
- Verkauf der Volksfürsorge an AM + La Fondiaria
- Aachener Rück / Fenice Re
- Übertragung wesentlicher Teile des Portefeuilles an Aachener Rück / Fenice Re und Hannover Rück
- Verkauf an Chiltington
- Inzwischen Finanzholding der Chiltington Gruppe
- Profitable Abwicklung

Chiltington Consulting

GGR (2002)

- Einstellung Neugeschäft Nicht-Leben
- Lebensrückversicherung abgetrennt (später: SCOR)
- Sechstgrößter RV, Prämienvolumen 5,85 Mrd. EUR
- „Freisetzung Kapital; Gesundung Gerling-Konzern“
- Überexpansion, Kapitalknappheit, Missmanagement
- Schwere Verluste aus USA-Geschäft + Asset-Management
- Constitution Re
- Verkauf GGR

Fallstudien

FSBB (2002)

- Prämienvolumen 55m EUR
- Hochriskante Luftfahrtdeckungen / WTC
- Verkauf an VKB / Abwicklung Rückversicherung (BF Rück)

W&W (2002)

- Prämieneinnahmen von Dritten: 88m EUR
- „RV passt nicht mehr in die Fokussierung des Konzerns“
- Exponierung im internationalen Großgeschäft
- Fortführung konzerninterne Rückversicherung
- Württembergische UK: Reduzierung auf 50% Prämien

Chiltington Consulting

Gothaer Rück (2004)

- Prämienvolumen 370m EUR, Gewinn 8m EUR
- Rating A- (S&P), „Partner des Mittelstandes“
- Keine Altlasten aus USA
- Gothaer Konzern: „Marktchancen durchaus gut, allerdings zusätzliche Eigenmittel notwendig um Marktchancen zu nutzen“ (IAS)
- Solvency II
- Großumbau der Gothaer Gruppe
- Gothaer Kredit / Gothaer Leben
- Abwicklung lukrativer als Verkauf

Chiltington Consulting

Viktoria Rück (2003)

- Schließung durch Münchener Rück
- Bestehende Versicherungsbestände selber fortführen
- Kein Platz für einen weiteren RV im Konzern

Alte Leipziger Rück

- Ähnlich Viktoria Rück

Chiltington
Consulting

Ergebnis

- Höchst unterschiedliche Ursachen
- Kein allgemeiner Trend
- Keine typischen Beweggründe
- Keine bestimmte Marktentwicklung
- Einzelfallbedingte Entscheidungen

Agenda

Chiltington Consulting

1. Begrifflichkeiten, Volumen, Gründe etc.
2. Wo ist das Problem?
3. Welche Handlungsoptionen gibt es?
4. Fallstudien
5. Fazit, Fragen und Diskussion

Thesen

Chiltington
Consulting

- Markteintritte - und damit auch -austritte - sind normale Vorgänge funktionierender, dynamischer Märkte
- Eine Exit-Entscheidung - sei es ganz oder teilweise, temporär oder endgültig - ist weder das Ende noch eine Strategie, sondern der Beginn einer neuen Unternehmensphase
- Ein Marktaustritt ist eine sehr strategische und eine vergleichsweise schnelle Entscheidung, erfordert aber eine sehr operative und i.d.R. langfristige Umsetzung
- Die Exit-Phase kann ein Mehrfaches der aktiven Phase betragen
- Ein Marktaustritt ist oft komplexer und aufwändiger als der Markteintritt und ohne externe Unterstützung aus verschiedenen Disziplinen i.d.R. nicht machbar

Thesen

Chiltington
Consulting

- Es gibt eine Reihe - auch kombinierbarer - Möglichkeiten eines Marktaustritts. Ohne klare Ziele kann über „zweckmäßige“ Optionen nicht entschieden werden

- Mit einer konsequent umgesetzten Exit-Strategie können Werte schneller freigesetzt, Wertverluste vermieden oder sogar zusätzliche Exit-Gewinne erzielt werden

- Ziele und Handlungsalternativen eines Marktaustritts können und müssen sich im Zeitablauf ändern

- Die Beendigung von (Rück-)Versicherungsgeschäft ist nicht nur eine „Herausforderung“, sondern auch eine Geschäftsidee

Chiltington
Consulting

Vielen Dank für Ihr Interesse!

Dr. Hubertus Labes
Chiltington International GmbH
Halstenbeker Weg 96 A
D - 25462 Rellingen

Tel: +49/ (0) 4101 – 471 0
Mail: hlabes@chiltington.com
Home: www.chiltington.com