

Abwicklungsdruck steigt

Auch in der Schweiz wächst das Potenzial für Geschäfte mit dem Run-off, denn in den Bilanzen der Schweizer Versicherer wird kommendes Jahr die Rückstellungslast infolge verlängerter Verjährungsfristen für Haftungsansprüche grösser.

Von Martin Winkel

Beim diesjährigen Treffen europäischer Run-off-Spezialisten Mitte März in Zürich zeigten sich Marktbeobachter davon überzeugt, dass die europaweite Nachfrage nach Beständen in der Abwicklung ungebrochen hoch sei. Doch der regulatorische Druck vor allem auf kleine Versicherer ist weiterhin hoch. Europaweit drängten daher Branchenfremde in den Run-off-Markt. Martin Kanwar, Veranstalter des Swiss Run-off Forum und Managing Director von Refocus Llc., beobachtet, dass beispielsweise Staatsfonds aus der Golfregion Interesse an Investitionen in inaktive Portfolios zeigten. Auf der Verkäuferseite hingegen hat sich bisher kein Schweizer Erstversicherer dazu durchgerungen, Policen an einen professionellen Abwickler zu verkaufen. Ein Grund könnten die hohen Hürden auf regulatorischer Seite sein. Denn durch eine Veräusserung der Beaufsichtigung zu entkommen, ist nicht leicht möglich.

David Mösch, Fürsprecher und Legal Expert im Geschäftsbereich Versicherungen der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht, erklärt, dass im Run-off die Aufsicht bis zur Erledigung aller Verbindlichkeiten fort-dauere. Denn nur so könne der Schutz der Versicherten gewährleistet wer-

den. «Für die Abwicklung bestehender Verbindlichkeiten müssen uns die Versicherer darlegen, wie die finanziellen Verpflichtungen aus den Versicherungsverträgen erfüllt und welche Mittel dafür bereitgestellt werden», so Mösch. Den spezifischen Risiken des Run-off müsse Rechnung getragen werden: «Denn wir gehen davon aus, dass im Run-off Liquiditäts-, Kosten- und Stornorisiken zunächst zunehmen und in kleiner werdenden Beständen Diversifikationseffekte nachlassen.» Eine wichtige Rolle spielten daher Instru-

mente wie Rückversicherung, mit denen Risiken transferiert werden könnten, meint Mösch.

Auch ein Umzug ist keine schnelle Lösung, denn eine Domizilverlegung ins Ausland kommt für die Finma einer Freistellung von inländischer Aufsicht gleich. Daher müssten vorher alle inländischen Verpflichtungen erledigt oder übertragen worden sein. Das gelte auch für Liechtenstein, präzisiert David Mösch, denn «der bilaterale Vertrag mit der Schweiz erlaubt keine Ausnahmen für Umzüge in das Fürstentum».

Vorsicht bei Grenzüberschreitung
Zwischenstaatliche Komplikationen zeigen sich oft erst auf den zweiten

Blick. Dominik Skrobala von der Kanzlei gbf Rechtsanwälte in Zürich erinnert daran, dass «Schweizerischer Versicherungsbestand» kein gesetzlich definierter Begriff sei. Je nach Betrachtungsweise könnten darunter alle in der Schweiz erfüllbaren Versicherungsverträge oder Verträge mit Schweizer Sitz des Versicherungsnehmers verstanden werden.

Das kollidiere mit der gängigen Versicherersicht, Portfolios nach Risikoträgern und Belegenheit der Risiken zu gliedern. Falls die Aufsicht von Run-off-willigen Unternehmen eine Gliederung nach Risikobelegenheit bzw. Domizilen der Versicherungsnehmer und Klassifizierung nach Finma-Sparten verlange, bringe dies viele Versicherer in Schwierigkeiten. Denn ein ausländischer Wohnsitz eines Versicherungsnehmers könne eine bewilligungspflichtige Tätigkeit im Ausland bedeuten. Der Käufer müsse dann auch im Ausland ausreichend lizenziert sein, um das Geschäft übernehmen zu können. Skrobala warnt davor, die Freigabe durch die Aufsicht vor diesem Hintergrund auf die leichte Schulter zu nehmen. Die Finma habe das Recht zu einer Sonderprüfung, bevor sie Kapital freigebe. Finma-Vertreter David Mösch wollte dem auf dem Swiss Run-off Forum Mitte März in Zürich nicht widersprechen, betonte jedoch, dass die aufsichtsrechtlichen Anforderungen erfolgreich erfüllt werden könnten, wie zahlreiche Beispiele von durchgeführten Bestandsübertragungen gezeigt hätten.

Neue Verjährungsregelungen ab 2020

Ab dem 1. Januar 2020 gelten verlängerte Verjährungsfristen im Schweizer Haftungsrecht. Statt wie bisher nach einem Jahr verjähren Ansprüche auf Ersatz erst 36 Monate nach Kenntnis des Schadens. Personenschäden werden nach der Neufassung des Gesetzes sogar erst nach 20 statt wie bisher nach 10 Jahren verjähren. Diese absolute Verjährungsfrist beginnt ab Schadeneintritt und soll beispielsweise Asbest-Opfer besserstellen, deren Gesundheitsschädigung sich bisher meist erst nach Eintritt der Verjährung manifestiert hat. Die Neuregelung betreffe nicht nur ab 2020 neu entstehende, sondern auch am Einführungstag noch nicht verjährte Ansprüche und damit grosse Teile der offenen Haftpflichtschäden der Versicherer, erklärt Mösch.

Ob die verlängerte Nachhaftung zu grösserer Nachfrage nach aktiven Run-off-Transaktionen führen wird, bleibt abzuwarten. Die Käuferseite steht jedenfalls bereit. «Wir planen einen Risikoträger in Deutschland als Basis für Europa und sind derzeit dazu in Gesprächen mit der Aufsicht», kündigt Zsolt Szalkai, ehemaliger Vorstand der Darag, an. Szalkai ist seit Mai 2018 für das Europageschäft des Run-off-Risikoträgers Premia Re in Luxemburg verantwortlich. Finanziert wird Premia von der Versicherergruppe Arch auf Bermuda und von Kelso & Co., einer Private-Equity-Gesellschaft aus den USA. Zusätzlich zum Engagement als Aktionär unterstütze Arch die Run-off-Gesellschaft auch mit Rückversicherungskapazität, ergänzt Szalkai. «Wir können Kapital in Höhe von bis zu 500 Millionen US-Dollar einsetzen.»

Verbesserungsbedarf sieht Zsolt Szalkai bei der Aussendarstellung seiner Branche. Denn neben ausreichender Kapitalisierung sei es für Run-off-Gesellschaften vor dem Hintergrund der technologischen Entwicklung kritisch, talentierte Mitarbeitende mit Run-off-Erfahrung anzuziehen. Auch die Wahrnehmung der Kunden von Run-off müsse erweitert werden. Run-off-Lösungen sollten nicht nur als Kapitaloptimierer, sondern als «Enabler» gesehen werden, mit denen neue Dynamik im abgebenden Unternehmen freigesetzt werden könnte, so Szalkai.

Run-off-Transaktionen werden grösser

Der Run-off-Markt sei im Umbruch, so Zsolt Szalkai. In den vergangenen zwei Jahren seien sowohl Anzahl als auch durchschnittliche Grösse von Verkäufen und Bestandsübertragungen gestiegen. Das Potenzial sei gewaltig: Insgesamt geschätzte 730 Milliarden US-Dollar stünden bei Versicherern im passiven Run-off, davon 350 Milliarden US-Dollar in den USA, 275 Milliarden US-Dollar in Europa und im Rest der Welt 104 Milliarden US-Dollar. Steigender Wettbewerb auf der Ertragsseite, weicher Markt und niedrige Zinsen einhergehend mit zunehmenden regulatorischen Anforderungen setzten die Marktteilnehmer unter Druck. Wichtig für erfolgreiche Run-off-Transaktionen sei ein klares Verständnis, welches Ziel mit der Transaktion erreicht werden soll. Transaktionswillige Versicherer sollten sich daher zuerst über ihre strategischen Absichten klar wer-

Run-off-Lösungen sollen nicht nur als Kapitaloptimierer, sondern als «Enabler» gesehen werden, mit denen neue Dynamik im abgebenden Unternehmen freigesetzt werden kann.

den und dann eine entsprechende Run-off-Variante für zur Disposition stehendes Geschäft wählen, empfiehlt Szalkai.

Catalina in der Schweiz aktiv

Im schweizerischen Non-Life-Markt hat Run-off-Spezialist Catalina aus Bermuda den umfangreichsten Track Record an abgeschlossenen Unternehmensübernahmen. Catalina ist in der Schweiz 2011 durch die Übernahme von Glacier Re 2011 bekannt geworden. Der ehemalige Rückversicherer für Industrierisiken dient seither als Schweizer Plattform für die Akquisition weiterer Gesellschaften. Glacier Re übernahm 2015 Allianz Suisse Re, die kleine Schweizer Captive Papiro sowie 2017 die Globale Rück. Ausserdem kaufte eine weitere Gesellschaft der Catalina-Gruppe in Irland Teilportfolios des niederländischen Versicherers Delta Lloyd in

Bau- und Transporthaftpflicht, da diese nicht in die Schweiz übertragen werden konnten.

«Der regulatorische und kosten- seitige Druck in der Schweiz wird nicht nachlassen und wir erwarten, mit Glacier Re noch mehr Portfolios in Abwicklung übernehmen zu können. Dafür stehen uns bis zu 4 Milliarden US-Dollar Kapital zur Verfügung», ist Mayur Patel, Head of M&A and Re-insurance Transactions bei Catalina, optimistisch. «Auch europaweit erwarten wir weiterhin Nachfrage bei kleinen Sparten-Portfolios oder Beständen mit langer Nachhaftung, die die Ziele für Kapitalrendite nicht erfüllen.» Mit übernommenen Verbindlichkeiten von 7,5 Milliarden US-Dollar in Non-Life gehört Catalina neben Enstar, Compre und Axa Liabilities Managers zu den grossen Run-off-Spezialisten weltweit. Etwa die Hälfte der 180 Mitarbeitenden ist von London aus tätig. ●



Beendet ein Versicherer die Geschäftstätigkeit, kann er die Policen auf ein anderes Unternehmen übertragen.