

damage that occurred before and after that period.

The Court of Appeal focused on the period clauses in both contracts. It found that, although they were worded slightly differently, the intention of the parties was that they would have the same meaning in both contracts and, moreover intended for them to be interpreted in the same manner. This flowed from the fact that the reinsurance policy was a contract to indemnify Lexington against liability under the insurance policy. As a result, a claim that was determined to fall within the period clause of the underlying insurance policy would fall within the period clause of the reinsurance policy when the intention was for the policies to be back-to-back. Thus, Wasa was liable under the reinsurance in respect of Lexington's claim.

The decision demonstrates that the English courts will investigate the extent to which the parties intended policies to be back-to-back and if they did, it seems likely that the courts will find that similar words in the back-to-back contracts ought to be interpreted in the same manner. This means that reinsurers in London may find it more difficult to deny coverage for claims which arise from unexpected US judgments where they intended to provide reinsurance on a back-to-back basis to a US reinsured.

In the US, a reinsured does not need to demonstrate strict legal liability to its assured to recover claim settlements from its reinsurer. Instead, the reinsurer must indemnify its reinsured for payments:

1. made in good faith after a reasonable and business-like investigation,
2. which are in respect of claims that are arguably encompassed within the scope of the underlying insurance policy and
3. which gives rise to a claim that is encompassed within the terms,

conditions and limits of the reinsurance policy.¹¹

Conclusion

Issues relating to the notification of losses, the aggregation of losses and the extent to which a reinsurer must follow the settlements of its reinsured appear to be the most likely areas where disputes will arise when a reinsured seeks to recover sub-prime related claims from its reinsurer. At present, although direct insurers may be starting to receive a significant volume of sub-prime related claims notifi-

*Dr. Hubertus W. Labes, Rellingen **

Bestandsabwicklung: Warum überhaupt solvent „schemen“?

Im deutschen und europäischen Rückversicherungsmarkt wird zurzeit intensiv diskutiert, ob angesichts der vereinfachten Möglichkeiten des Bestandstransfers zukünftig verstärkt Rückversicherungsportfolios in Abwicklung in den Londoner Markt transferiert werden sollten. Die Anziehungskraft Londons resultiert daraus, dass im UK schon lange regulatorische Voraussetzungen zur endgültigen Haftungsbeendigungen innerhalb eines überschaubaren Zeitraums (so gen. „Solvent Schemes of Arrangement“) geschaffen wurden, die sowohl gesetzlich wie aufsichtsrechtlich gestützt und von einer eingespielten Management-Infrastruktur begleitet werden.

Wegen der besonderen Vorzüge des Solvent Schemes und der fehlenden Entsprechung im deutschen bzw. kontinental-europäischen Recht bieten insbesondere Dienstleister aus dem UK, die mit diesem Verfahren gute Erfahrungen am Londoner Markt gemacht haben, ihre Unterstützung nun auch verstärkt deutschen und anderen europäischen (Rück)Versicherern an. Das Thema ist

nicht zuletzt deshalb von gesteigertem Interesse, weil durch die Implementierung des § 121fVAG die Übertragung ggf. geeigneter Portfolios in das UK erheblich vereinfacht wurde.

Dieser Beitrag soll Einblicke sowohl in das Solvent Scheme-Verfahren als auch in das neue deutsche Recht zur Portfolio-Übertragung geben sowie die Frage beantworten, was von einem solchen Weg zu halten ist und wie deutsche bzw. kontinental-europäische Gesellschaften auf die Einbeziehung in ein Solvent Scheme-Verfahren reagieren sollten.

¹¹ North River Insurance Company v CIGNA Reinsurance Company 52 F3d 1194 (3rd Cir. 1995).

1. Solvent Scheme of Arrangement

Als Solvent Scheme of Arrangement wird die solvente Liquidation einer Versicherungs- bzw. Rückversicherungsgesellschaft bzw. entsprechender Portfolios verstanden. Es wurde entwickelt, um eine Methode zur Ver-

* Partner der HIR/Chiltington Gruppe und Geschäftsführer von Chiltington International GmbH.

fügung zu stellen, die einer Mehrheit von Gläubigern eine Unternehmenssanierung erlaubt. Inzwischen ist das Solvent Scheme of Arrangement-Verfahren auch im (Rück)Versicherungsbereich als eine erprobte und bewährte Option anzusehen. Dieser solvente Zwangsvergleich mit festen Regeln kann aber nur für im UK belegenes Geschäft angewendet werden.

Dennoch können auch kontinental-europäische Gesellschaften unter bestimmten Voraussetzungen von dieser Verfahrensoption profitieren, soweit eine Niederlassung oder eine sonstige hinreichende Verbindung in Großbritannien besteht. Im Unterschied zur Ablösung (Commutation), die eine Haftungsbeendigung lediglich mit einzelnen Zedenten oder für einzelne Verträge ermöglicht, kann über das Solvent Scheme-Verfahren eine vollumfängliche Finalität für alle beteiligten Parteien erreicht werden.

Ein Solvent Scheme of Arrangement erhält bindende Wirkung, wenn eine Mehrheit von zumindest 51% der Gläubiger, welche wiederum mindestens 75% des Wertes der Gesamtverbindlichkeit repräsentieren, in einer eigens dafür angesetzten Versammlung dem Scheme zustimmt. Anschließend muss der zuständige High Court das Scheme genehmigen und eine Kopie seiner Order den entsprechend zuständigen Registrierungsbehörden überstellen. Von besonderer Wichtigkeit für den Erfolg eines Solvent Scheme ist die Wahrung und Zusammenführung aller potenziell unterschiedlichen Interessen der Eigentümer, der Aufsichtsbehörde, der Versicherten und der Rückversicherer in einem freiwilligen Prozess.

Eine gesetzliche Verpflichtung für das Gericht, das Solvent Scheme zu genehmigen, besteht nicht, selbst wenn die erforderlichen Mehrheiten der Gläubiger zugestimmt haben. Allerdings wird das Gericht wohl nur in den Fällen seine Genehmigung verweigern, in welchen eine inkorrekte Behandlung der Gläubiger oder ein Verstoß gegen gesetzliche Bestimmungen vorliegt.

Unterlassen es aber die Gläubiger, bis zu dem festgelegten Zeitpunkt ihre Forderungen anzumelden, verlieren sie ihre Forderungsberechtigung. Ist schließlich das Solvent Scheme-Verfahren erfolgreich abgeschlossen, wird das zur Besicherung der Ansprüche eingesetzte Kapital frei und kann an die Eigentümer (in aller Regel steuerfrei) zurückgeführt werden. Die Gesellschaft kann aufgelöst oder zu anderen Zwecken genutzt werden.

Es ist indes deutlich herauszustellen, dass ein Solvent Scheme nicht notwendigerweise und in jedem Fall das geeignete Verfahren zur Haftungsbeendigung ist. Es ist vielmehr im Einzelfall genau zu prüfen, ob sich das betroffene Portfolio wirklich für ein solches Verfahren eignet bzw. ob es nicht für die betreffende Gesellschaft Tools gibt, die den konkreten Anforderungen besser entsprechen. So kann bspw. viel schneller Finalität durch einen Verkauf des Portfolios erreicht werden. Ein solcher Verkauf kann dann auch innerhalb einer Rechtsordnung erfolgen, d.h. ein deutsches Portfolio verbleibt in Deutschland und wird nicht in das UK oder anderweitig ins Ausland transferiert.

In diesem Zusammenhang sind auch die Auswirkungen auf die Reputation der übertragenden Gesellschaft zu beachten, vor allem für jene Gesellschaften, die noch aktives Geschäft zeichnen und somit auf laufende Geschäftsbeziehungen Rücksicht nehmen müssen. Zudem sind die Kosten eines Solvent Scheme-Verfahrens nicht zu unterschätzen, insbesondere wenn man bedenkt, dass im Zweifel noch ein Portfolio-Transfer in das UK vorausgehen muss.

2. Portfolio Übertragung nach § 121f VAG

Dennoch kann ein Solvent Scheme Sinn machen. So wurde im vergangenen Jahr, gleich nach Inkrafttreten des neuen deutschen Rechts, erstmals ein Run-off-Portfolio von

Deutschland in das UK übertragen. Diese Transaktion betraf einen Bestand der Deutschen Rückversicherung AG. Chilmington International agierte dabei als Berater. Nicht betroffen von der Übertragung ist das Gruppengeschäft der öffentlichen rechtlichen Versicherer sowie das sonstige aktive Geschäft der Deutschen Rück. Als Folge dieser Portfolio-Übertragung konnte die Deutsche Rück ihren strategischen Plan, die endgültige Beendigung des externen und im Run-Off befindlichen Haftpflicht-Geschäfts herbeizuführen, erfolgreich umzusetzen. Ziel für die Gesellschaft ist dabei, die Maximalbelastungen aus ihren Haftungen zu limitieren, was nicht zuletzt auch positive Reaktionen von Seiten der Rating-Agenturen erwarten lässt.

Die Übertragung dieses Portfolios erfolgte nach § 121 f Abs. 1 VAG. Nach Umsetzung der 8. VAG-Novelle in nationales Recht am 2. Juni 2007 hat der deutsche Gesetzgeber die Vorgaben der Richtlinie 2005/68/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 16. November 2005 zur Rückversicherung („Rückversicherungs-Richtlinie“) in nationales Recht übernommen. Seither vereinfacht der neu eingeführte des § 121 fVAG die Übertragung eines Rückversicherungsbestandes von einem inländischen Rückversicherungsunternehmen auf ein anderes Rückversicherungsunternehmen mit Sitz in der EU.

Vereinfacht ist die Übertragung deshalb, weil nunmehr Rückversicherungs-Portefeuilles auch ohne Zustimmung der Zedenten und somit ohne Novation übertragen werden können. Vielmehr wird die Zustimmung der Zedenten zukünftig durch die Genehmigung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) substituiert. Die Genehmigung wird erteilt, „wenn durch eine Bescheinigung der zuständigen Behörde des Mitglieds- oder Vertragsstaates nachgewiesen ist, dass das übernehmende Unternehmen unter Berücksichtigung der Übertragung über Eigenmittel in Höhe der geforderten Solvabilitätsspanne verfügt“.

So spielte im Fall der Deutschen Rück die englische Aufsicht (FSA) eine sehr aktive Rolle, was ohne Frage das gesamte Verfahren beschleunigte. Grund für die Einflussnahme des FSA ist die Tatsache, dass die aufnehmende Gesellschaft die britische Tochter der Deutschen Rück (DRUK) ist, die bereits vorher schon der FSA-Regulierung unterlag. Folglich musste die britische Aufsicht von der ausreichenden Solvenz dieser Gesellschaft auch nach der Übernahme des Portefeuilles überzeugt werden.

Der Übertragungsvertrag schließlich bedarf nur der Schriftform, nicht etwa der notariellen Beurkundung. Die Zedenten müssen erst nach Abschluss des Transfers benachrichtigt werden, allerdings verlangt das BaFin die Offenlegung aller Identitäten der vom Transfer betroffenen Versicherungsnehmer. Zudem ist es ratsam, die Zedenten selbst sowohl durch Benachrichtigungen in der Presse als auch durch direkte Ansprache über den Transfer zu informieren.

Nach diesen Transfers wird es nunmehr die Aufgabe von Chiltonington sein, einen Plan zur Beendigung des Run-Offs der DRUK mittels eines Solvent Scheme of Arrangement-Verfahrens zu entwickeln.

3. Umsetzung

Um sowohl die Durchführbarkeit als auch den effizientesten Weg zur Haftungsbeendigung bestimmen zu können, ist zunächst eine Voruntersuchung durchzuführen, innerhalb derer insbesondere das betreffende Portfolio eingehend geprüft und bewertet wird. Das Ergebnis dieser Voruntersuchung muss eine Empfehlung sein, ob eine Haftungsbeendigung mit Hilfe eines Solvent Scheme-Verfahrens überhaupt Sinn macht und ob dafür eine Bestandsübertragung notwendig ist. Sollte bspw. nennenswerte Rückversicherung an den übertragenen Reserven bestehen, besitzt das britische „Part VII“-Verfahren einen klaren Vorteil gegenüber dem deutschen Verfah-

ren, da dort auch die Rückversicherungsverträge mit übergehen.

Falls nicht eine anderweitige Belegenheit des betroffenen Portfolios in UK besteht, ist Voraussetzung für eine Bestandsübertragung ferner eine im UK beaufsichtigte Einheit. Um eine Eliminierung der transferierten Haftungen aus der Bilanz der abgebenden Gesellschaft zu erreichen, sollte es sich um eine rechtlich eigenständige Einheit – wie eine Tochtergesellschaft oder eine Zweckgesellschaft (SPV) – handeln.

Die FSA muss die Errichtung einer Zweckgesellschaft genehmigen, was normalerweise einen Zeitraum von zwei bis drei Monaten in Anspruch nimmt. Das Mindestkapital beträgt 3 Mio. GBP. Die tatsächlichen Kapitalanforderungen können aber höher sein, je nach Höhe der übertragenen Reserven bzw. den Solvenzberechnungen. Notwendiges Kapital muss aber nicht zwingend in konkreten Aktiva nachgewiesen werden, jedoch erfordern alternative Formen der Kapitalunterlegung wiederum die Genehmigung durch das FSA.

Die Dauer eines solchen Verfahrens ist in jedem Einzelfall unterschiedlich. Als Richtwert kann aber davon ausgegangen werden, dass der Bestands-transfer etwa ein Jahr und das Solvent Scheme-Verfahren bis zur endgültigen Haftungsbeendigung etwa zweieinhalb bis drei Jahre in Anspruch nimmt.

Die Kosten hängen sehr stark von Komplexität und Größe des Bestandes ab. Kosten fallen notwendigerweise für juristische und aktuarielle Beratung sowie das Management des Schemes an. Ein Scheme ohne Bestandsübertragung reduziert naturgemäß die Kosten. Kosteneinsparungen lassen sich zudem realisieren, wenn auf die Einbindung einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft als Scheme Advisor verzichtet wird und man stattdessen einen erfahrenen Berater das Projektteam managen und die Tagesarbeit erledigen lässt.

4. Fazit und Empfehlung

Wie bereits angesprochen, ist ein Solvent Scheme nicht zwingend und in jedem Fall das geeignete Verfahren zur Haftungsbeendigung. Eine Einzelfallprüfung kann durchaus ergeben, dass sich das betroffene Portfolio dafür nicht eignet. Als Alternative ist etwa der Verkauf des Portfolios möglich, was zu unmittelbarer Finalität führt. Ein solcher Verkauf kann auch schon unter Reputationsgesichtspunkten sinnvoll sein, allein weil ein deutsches Run-off-Portfolio in Deutschland verbleibt und dort professionell abgewickelt wird. Beispiele wie der Run-off der Hamburger Internationalen Rückversicherung AG, die 1990 in Abwicklung versetzt wurde, zeigen, wie ein solcher Run-off auch in Deutschland professionell und profitabel gemanaged werden kann. Viele Marktteilnehmer in Deutschland sehen demgegenüber die fortgesetzte Bearbeitung und zwangsweise Beendigung eines ursprünglich einer deutschen Gesellschaft zuzurechnenden Portfolios durch ein Solvent Scheme im UK als fragwürdig an.

Es gilt also, alle Aspekte einer solchen Entscheidung sorgsam abzuwägen. Dabei hat es eine Gesellschaft, deren Bestand sich insgesamt in Abwicklung befindet, naturgemäß einfacher als eine Gesellschaft, die neben diesem Run-off-Bestand auch noch aktives Geschäft zeichnet. Letztere muss auf laufende Geschäftsbeziehungen mit ihren Zedenten Rücksicht nehmen. Diesbzgl. muss man wissen, dass viele Marktteilnehmer dem Solvent Scheme äußerst skeptisch gegenüber stehen.

So hat sich nicht zuletzt zu der Frage der Vollstreckbarkeit von Solvent Schemes in Deutschland eine viel zitierte Diskussion entwickelt. Eine gerichtliche Entscheidung hierzu steht noch aus, aber angesichts der Tatsache, dass letztlich ein (englisches) Gericht final über die Genehmigung des Solvent Schemes entscheidet, spricht doch viel dafür, dass (gem. Art 33 EuGVVO) eine Anerkennung ipso iure

auch in anderen Mitgliedsstaaten der EU gegeben ist.

Das Gegenargument, es handle sich aber nicht um ein kontradiktorisches Verfahren, kann nicht recht überzeugen, da den Betroffenen eine Einflussmöglichkeit auf das entsprechende Gerichtsverfahren in UK offensteht und das Gericht angesichts dieses Einflusses ein Scheme ändern oder sogar platzen lassen kann. So geschehen in dem ebenfalls viel diskutierten BAIC-Fall.

Damit ist auch die häufig gestellte Frage beantwortet, wie sich ein durch das Solvent Scheme-Verfahren betroffener Zedent in einem solchen Verfahren verhalten soll bzw. welche Möglichkeiten der Einflussnahme er hat. Wie oben beschrieben, erhält ein Solvent Scheme of Arrangement bindende Wirkung, wenn eine bestimmte Mehrheit der Zedenten in einem sogenannten Creditors Meeting dem Scheme zustimmt. Hier kann und muss der Einfluss durch die Zedenten geltend gemacht werden.

Wenn die gewünschten erforderlichen Mehrheiten in diesem Meeting aber nicht zustande kommen, bleibt eben noch der Auftritt vor dem zuständigen High Court, der das Scheme genehmigen muss. Selbst bei Zustimmung der Zedenten im Creditors Meeting besteht hier durchaus die Möglichkeit, das Solvent Scheme-Verfahren noch zu kippen, wie der BAIC-Fall gezeigt hat. Man muss ganz nüchtern festhalten und akzeptieren, dass es sich hier um ein Verfahren nach englischem Recht handelt. Insofern muss sich ein Betroffener diesem Verfahren eben auch im UK stellen.

Unabhängig von dem Solvent Scheme-Verfahren besteht allerdings auch immer die Möglichkeit einer vorgezogenen Ablösung auf bilateraler Ebene. Erfährt also ein Zedent von der Einleitung eines solchen Verfahrens, kann ggf. eine vorgezogene Commutation Sinn machen. In aller Regel werden die ein Scheme betreibenden Rückversicherer ein großes Interesse an einer solchen Commuta-

tion haben, um sich so lästiger Zedenten im Vorwege des Verfahrens zu entledigen. Das gleiche gilt auf der Retrozessionsseite.

In jedem Fall ist dringend anzuraten, eingehende Informationen zu Solvent Scheme of Arrangement-Verfahren ernst zu nehmen und das Verfahren als betroffener Zedent aktiv zu begleiten. Die Zeiten, als betroffene Zedenten mit solchen Informationen nichts anzufangen wussten und somit diesen auch keine Beachtung schenken mit der Folge, dass berechnigte Ansprüche nicht angemeldet wurden und so verjährten, sollten inzwischen vorbei sein. Informationen über laufende Solvent Scheme-Verfahren sind heutzutage einfach einzusehen (zB: http://chiltington.com/upload/Dateien_London/Schemes_of_Arrangement.pdf).

Fazit ist also, dass eine Gesellschaft, die eine möglichst rasche Haftungsbeendigung anstrebt, durchaus ein Solvent Scheme of Arrangement-Verfahren in Erwägung ziehen kann, eine entsprechende Entscheidung aber von einer sorgsam Prüfung der Gesamtumstände abhängig machen und dabei die Einbeziehung von Alternativen nicht übersehen sollte.

Umgekehrt bleiben der Gesellschaft, die sozusagen unvermittelt in ein Solvent Scheme-Verfahren involviert wird, unmittelbare Einflussmöglichkeiten, die allerdings auch genutzt werden müssen. In beiden Fällen ist es wie in jedem anderem Geschäftsvorgang. Die eigenen Interessen können letztlich nur durch professionelles Management, zur Not mit fachkundiger Unterstützung, gewahrt werden.

Die 25 größten Rückversicherungs-Gruppen weltweit

Rang	Gruppe	Land	Netto-RV-Prämie (Mio. \$)	
			2007	2006
1	Münchener Rück	Germany	30.292,9	27.425,2
2	Swiss Re	Switzerland	27.706,6	23.841,1
3	Berkshire Hathaway Re	U.S.	17.398,0	11.576,0
4	Hannover Rück	Germany	10.630,0	9.353,5
5	Lloyd's	U.K.	8.362,9	8.445,3
6	SCOR	France	7.871,7	4.885,2
7	Reins. Group of America	U.S.	4.906,5	4.343,0
8	Transatlantic Holdings	U.S.	3.952,9	3.633,4
9	Everest Re	Bermuda	3.919,4	3.875,7
10	PartnerRe	Bermuda	3.757,1	3.689,5
11	Tokio Marine Group	Japan	2.936,4	2.783,4
12	Korean Re	Korea	2.796,8	2.349,5
13	XL Re	Bermuda	2.781,3	2.959,7
14	Transamerica Re	U.S.	2.173,0	1.957,7
15	Odyssey Re	U.S.	2.089,4	2.160,9
16	General Ins. Corp. of India	India	2.085,1	1.489,8
17	Sompo Japan Insurance	Japan	1.837,3	1.788,1
18	Mitsui Sumitomo	Japan	1.805,8	1.724,3
19	White Mountains Re Group	Bermuda	1.752,4	1.737,2
20	Caisse Centr. de Réassur.	France	1.642,6	1.508,7
21	Mapfre Re	Spain	1.569,7	1.298,5
22	Axis Capital Holdings	Bermuda	1.537,1	1.528,8
23	QBE Insurance Group	Australia	1.509,2	1.212,5
24	ACE Tempest Re	Bermuda	1.484,6	1.796,7
25	Toa Re Co.	Japan	1.385,2	1.286,3