

legt, wodurch Rückflüsse und Zinsen für einen festgelegten Zeitraum garantiert werden und demnach a priori bekannt sind.

4. Der Rückversicherer kann in dieser Situation Unterstützung bieten und sowohl anfängliche wie auch punktuell auftretende Belastungen ausgleichen. Auch bei der Deckung des Risikos der Langlebigkeit der

Versicherten arbeitet er mit dem Versicherer zusammen.

Literatur

Schittenhelm, F.A.: *Leibrentenversicherung gegen Einmalbeitrag im Aktiv-Passiv Management eines Lebensversicherers*, Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften, Ulm, 1996.

Schittenhelm, F.A.: *Aktiv-Passiv-Steuerung für Rentenversicherungen gegen Einmalbeitrag*, Der Aktuar, 1/1997.

Zwiesler, H.-J.: *Der Profit-Test in der Lebensversicherung – eine Einführung*, Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften, Ulm, 1996.

schlossenen Vertragsbestand zu verwalten haben.

2. Gründe für den Run-Off

Die Gründe für eine Gesellschaft, einen Vertragsbestand oder Teilvertragsbestand abzuwickeln, sind vielfältig. Neben Entwicklungen in der Rechtsprechung, strukturellen Veränderungen in einigen Märkten, sind insbesondere auch ungünstige Schadenentwicklungen Ursache für eine solche Entscheidung. Eine Untersuchung des Jahres 1995¹ hat die Gründe aufgelistet; auf S. 618 sind sie in einem Schaubild zusammengefaßt.

Die Entscheidung, eine Gesellschaft oder einen Vertragsbestand abzuwickeln – damit ist nicht die Liquidation einer Gesellschaft gemeint – hat weitreichende Konsequenzen für die Aktionäre der Gesellschaft, das Management, die Mitarbeiter und vor allem für die Geschäftspartner, seien es Zedenten oder Rückversicherer.

Dr. Wolfgang Eilers/Dr. Hubertus W. Labes, Rellingen b. Hamburg

Run-Off – Ein lösbares Problem

1. Einleitung

Sowohl das mittlerweile erreichte Ausmaß des weltweiten Run-Off-Bestandes¹ innerhalb der Versicherungsindustrie als auch dessen stetiges Wachstum sind bemerkenswert. Beigetragen haben dazu nicht zuletzt die Entwicklungen im Erst- und Rückversicherungsmarkt, denn nach einer überdurchschnittlichen Ausdehnung des Marktes in den 70er Jahren folgten in den 80er und zu Beginn der 90er Jahre eine Reihe von Katastrophen und Großschäden, Verluste im technischen Geschäft sowie eine Flut von Latenzschäden, die zum Rückzug mancher Gesellschaften vom Markt führten. Daran hat sich indes bis heute nichts geändert, denn auch gegenwärtig müssen Versicherungs- und Rückversicherungsgesellschaften überall auf der Welt dem ständig wachsenden Wettbewerb und Kostendruck nachgeben, das aktive Geschäft einstellen oder sich aus Geschäftssegmenten zurückziehen, um das sogenannte „Core“-Business zu forcieren. Auch die starken Konzentrationsprozesse in der Versicherungswirtschaft in den letzten Jahren haben zu dieser Entwicklung beigetragen.

Seriöse Schätzungen gehen davon aus, daß seit den späten 70er Jahren nicht weniger als 650 Versicherungs- und Rückversicherungsgesellschaften in den sogenannten „Run-Off“ versetzt wurden und teilweise anschließend Konkurs anmelden mußten. Am 1. Januar 1994 reihten sich zudem 250 Lloyd's Syndikate mit 278 Abrechnungsjahren in die Reihe der Run-Off-Gesellschaften ein, was

in England zu einem Anstieg des Abwicklungsbestandes um circa 12 Milliarden Pfund-Sterling führte.² Weltweit wird der abzuwickelnde Bestand auf mindestens 220 Milliarden US\$ geschätzt, wobei davon etwa 30 % auf das Rückversicherungsgeschäft entfallen.³ Im einzelnen lassen sich diese Zahlen wie folgt weiter aufsplitten:

| Region | Bestand in US\$ | Anteil | Davon RV-Geschäft |
|-------------------|-----------------|--------|-------------------|
| USA | 94 Milliarden | 41 % | 11 % |
| UK | 47 Milliarden | 21 % | 50 % |
| Kontinentaleuropa | 75 Milliarden | 33 % | 25 % |
| Rest der Welt | 4 Milliarden | 5 % | |

Es wird zudem damit gerechnet, daß sich dieser Abwicklungsbestand bis zum Jahre 2000 weltweit um jährlich circa 10 % vergrößern wird.

Es sollte indes bereits an dieser Stelle festgehalten werden, daß nicht notwendigerweise die Einstellung der aktiven Zeichnungstätigkeit erforderlich ist, um einer Gesellschaft in dem hier besprochenen Sinne einen Run-Off Bestand zuzurechnen. Jede Gesellschaft, die sich über eine Anzahl von Jahren mit der Zeichnung und der Verwaltung von Rückversicherungsgeschäft befaßt hat, wird wenigstens einen Teil ihres Portefeuilles in Abwicklung haben, welcher gekündigt, nicht verlängert oder sonstwie endgültig beendet wurde. Insofern treffen die hier getroffenen Feststellungen und Wirkungen sowohl auf solche Gesellschaften zu, die ihr aktives Geschäft eingestellt haben, als auch auf jene, welche zwar weiterhin aktiv zeichnen, aber darüber hinaus einen bereits abge-

Bedenkt man, daß das Ziel eines jeden Run-Off die endgültige Beendigung aller Haftungen und Verbindlichkeiten ist, so gibt es neben der Möglichkeit, den Run-Off in Eigenregie durchzuführen, auch andere Optionen wie zum Beispiel

- den Verkauf der Gesellschaft;
- den Transfer des Bestandes auf eine andere Gesellschaft;
- verschiedene Formen der Liquidation (z.B. Scheme of arrangement);
- und leider im zunehmenden Maße als Folge einer Run-Off-Entscheidung den Konkurs.

¹ Als Run-Off-Bestand werden gekündigte Versicherungs- bzw. Rückversicherungsverträge bezeichnet, die sich in der Abwicklung befinden.

² Hadley, Lost...time – lost money, in: ReActions March 1995, S.44 ff; vgl. dazu auch: Marshall/Fall, Time for a different emphasis, in: Insurance International 2nd Quarter 1992, S.25 ff; Marshall, How run-off licensing process has been beneficial to Lloyd's, in: Insurance Day October 24, 1995, S.10.

³ Quelle: S & P, McKinsey.

⁴ The Review Run-Off Survey 1995.

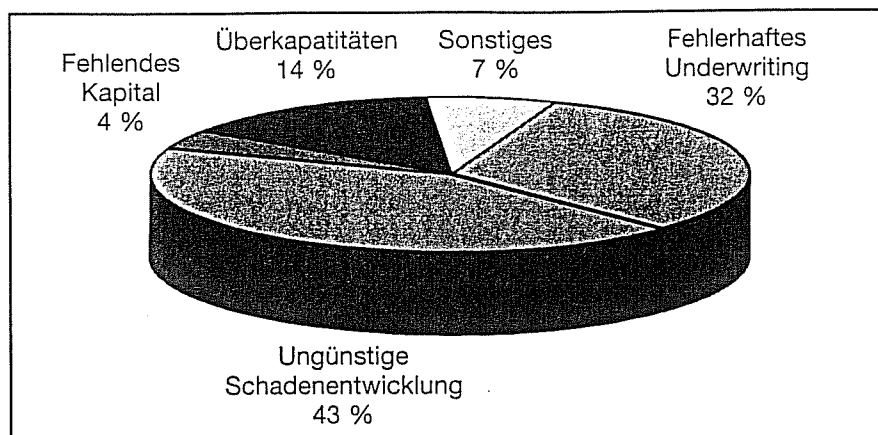


Abbildung 1: Gründe für den Run-Off

Unerwähnt bleiben sollten an dieser Stelle nicht die vielen versicherungstechnischen Möglichkeiten, Verbindlichkeiten zu begrenzen, wie etwa durch die verschiedenen Formen der „Financial Reinsurance“.

3. Vorbereitung der Run-Off-Entscheidung – Statusbestimmung

Diese ganz unterschiedlichen Optionen einen Run-Off zu gestalten, erfordern deshalb, bevor eine solche Entscheidung getroffen wird, umfangreiche Untersuchungen, die eine optimale Beendigung aller Haftungen und Verbindlichkeiten ermöglichen. In bezug auf die nun folgenden Hinweise muß indes darauf hingewiesen werden, daß diese im wesentlichen Gültigkeit für Rückversicherungsgesellschaften⁵ bzw. Rückversicherungsbestände haben, aber vom methodischen Ansatz her auch für Erstversicherungsgesellschaften bzw. -bestände anzuwenden sind.

Für die Bestimmung des Run-Off-Status sind die nachstehenden Feststellungen unumgänglich:

- Einschätzung des Haftungs-Exposure;
- die zur Abdeckung des Exposur zur Verfügung stehenden Aktiva;
- die zu erwartenden Kosten.

Falls die betroffene Gesellschaft den Run-Off selbst durchführen möchte, ist weiterhin wichtig zu ermitteln, welche Management-Ressourcen für diese Aufgabe zukünftig bereitgestellt werden können. Die Verwaltung einer Run-Off-Gesellschaft bzw.

eines Run-Off-Bestandes erfordert andere Management-Ressourcen als die Zeichnung aktiven Geschäftes, da bei der Abwicklung der Schwerpunkt der Tätigkeit in einer aktiven Schadenbearbeitung, einer ausgewogenen Commutation-Strategie und einem effizienten Liquiditäts- und Kosten-Management liegen. In diesem Sinne sollte eine Gesellschaft sicherstellen, daß die qualifiziertesten Mitarbeiter mit der Abwicklung des dafür vorgesehenen Bestandes betraut werden. Der hier investierte Aufwand wird durch die Verminderung von Abwicklungsverlusten und Verwaltungskosten mehr als aufgewogen werden.

a) Portfolio-Analyse zur Bestimmung des Haftungs-Exposure

Der erste Schritt einer Portfolio-Analyse ist, die Zedenten zu identifizieren, deren Verträge die wesentlichen Run-Off-Verbindlichkeiten verursacht haben. Indikatoren werden in der Regel die Anzahl der gemeldeten Schäden und die Höhe der nach mehrjähriger Abwicklung noch bestehenden Rückstellungen für noch nicht abgewickelte Schäden sein. Bei proportionalen Verträgen ist das Prämienvolumen zunächst von nachrangiger Bedeutung und gewinnt möglicherweise erst in Zusammenhang mit der Ermittlung von IBNR-Reserven Relevanz. Eine andere Bedeutung hat das Prämienvolumen bei nicht-proportionalen per risk-Deckungen; hier indiziert die Größenordnung des Prämienvolumens in der Regel auch den Umfang des Haftungs-Exposures. Anhand der bereits erfolgten Schadenmeldungen läßt sich ein Exposure eben-

falls, auch für die Zukunft einschätzen. In jedem Fall wird eine einzelvertragsbezogene Überprüfung der gemeldeten Schäden einen wesentlichen Beitrag zu der Einschätzung zukünftiger Verbindlichkeiten der Gesellschaft leisten.

Im Hinblick auf eine Verringerung der Verwaltungskosten ist es zudem sinnvoll, vor allem solche Verträge zu bestimmen, welche ein verhältnismäßig kleines Exposure besitzen und sich bereits seit einigen Jahren in der Abwicklung befinden. Meist stehen in derartigen Fällen die mit der Bearbeitung verbundenen Kosten in keinem Verhältnis zu dem dadurch erzielten Erfolg und es bietet es sich deshalb an, schnellstmöglich eine endgültige Haftungsbeendigung anzustreben.

Gleichzeitig ist von besonderer Bedeutung, ertrags- und liquiditätsschwache Zedenten zu erkennen. Es ist nicht auszuschließen, daß dort die Schadenbearbeitung einerseits und das Eintreiben von Forderungen andererseits vernachlässigt werden. Dies kann zwangsläufig auch zu Abwicklungsverlusten bei den Rückversicherern führen. Insofern müssen auch diese Verträge genauer geprüft werden.

Sind somit die wesentlichen Verträge bzw. Zedentenverbindungen identifiziert, sollten bei der Analyse und Prüfung des Vertragsbestandes im wesentlichen die folgenden Schritte beachtet werden:

- Zunächst sind dort, wo dies nicht bereits geschehen ist, von den jeweiligen Zedenten noch aufzugebende Schadenreserven anzufordern. Darüber hinaus muß versucht werden (insbesondere im Verhältnis zu Zedenten in den USA sowie im Hinblick auf Haftpflichtversicherungen – „Casualty-Contracts“), IBNR-Beträge von den jeweiligen Zedenten zu erhalten. Diese sind zwar richtigerweise als Original-Schadenreserve zu buchen, dennoch aber gesondert zu vermerken, um einerseits die Berechnung eigener IBNR „auf IBNR“ zu ver-

⁵ Dies gilt in gleichem Maße für Erstversicherer, die auch aktiv Rückversicherungs-Geschäft betreiben.

meiden und andererseits für zukünftige Commutation-Verhandlungen gerüstet zu sein.

- Bei der eigentlichen Prüfung der Verträge ist neben den eigentlichen Vertragsdokumenten insbesondere auf nachträgliche Änderungen („Addenden“), Abweichungen zu Slips sowie Plazierungs- und Erneuerungsinformationen („placing- und renewal information“) zu achten. Plazierungs- und Erneuerungsinformationen helfen im übrigen häufig auch bei der Einschätzung und Aufschlüsselung des Exposure, indem sie das versicherte Risiko sowohl in geographischer Hinsicht, als auch im Hinblick auf die gedeckten Sparten aufsplitten.

- Im weiteren sind Statistiken auf Zeichnungsbasis zu erstellen. Diese sind mit vergleichbaren eigenen oder durch Veröffentlichungen allgemein zugänglichen Statistiken zu vergleichen, um eine Einschätzung im Hinblick auf eine Exponierung der betroffenen Verträge zu ermöglichen.

- Eingegangene und eingehende Schadenmeldung der Zedenten sollten stets aufmerksam geprüft werden, um sicherzustellen, daß diese zum einen den vertraglichen Vereinbarungen und zum anderen den vorangegangenen Meldungen und Aufgaben entsprechen. Dies gilt insbesondere für große Schäden, aber genauso für aufgegebene Schadenreserven, welche auffällig hoch sind. Oftmals wird bereits versäumt, so selbstver-

ständige Zusammenhänge wie die Frage nach Übereinstimmung von Schadenzeitpunkt und Vertragszeitraum zu prüfen.

- Von außerordentlicher Bedeutung ist die Durchsicht von Schadenmeldungen mit Latenzschaden-Potential. In Zusammenhang mit diesen in der Vergangenheit und Gegenwart verheerenden Verlustbringern ist gleichermaßen Sorgfalt wie Sachverstand gefordert. Zualtererst sind die Vertragsdokumente auf entsprechende Klauseln („Aggregate Extension Clause“; „Absolute Pollution Clause“ etc.) zu prüfen. Im Zweifel sind von den Zedenten Einzelheiten zu speziellen Schäden zu erfragen, insbesondere dann, wenn Latenzschaden-Potential vermutet wird, derartige Schäden aber bislang nicht explizit gemeldet wurden.

Als Ergebnis einer solchen Portfolio-Analyse sollte das Management einen genauen Überblick über das Portfolio erhalten haben und nunmehr das Exposure genau einschätzen können.

b) Analyse der für die Abwicklungsverbindlichkeiten zur Verfügung stehenden Aktiva

Im Hinblick auf eine Einschätzung der zugrundeliegenden Situation sind weiterhin die zur Verfügung stehenden Finanzanlagen wie auch die zukünftig zu erwartenden Kosten zu ermitteln.

Dabei ist insbesondere mit Blick auf zukünftige Reservestellungen zu

beachten, daß große Ertragslücken entstehen können, falls nicht ausreichend Erträge in Form von Kapitalreserven sowie Zinserträgen, mögliche Kapitaleinschüsse durch die Aktionäre oder sonstige Mittel zur Verfügung stehen.

Bei der Beurteilung der Reserven spielt natürlich die Berechnung von IBNR eine ganz wesentliche Rolle. Insoweit wird es nicht genügen, eine IBNR-Berechnung bezüglich des Vertragsbestandes anzustellen, sondern man wird in verstärktem Maße auch einzelvertragliche IBNR-Berechnungen vornehmen müssen. Von besonderer Bedeutung ist in diesem Zusammenhang die Festlegung des Abwicklungszeitraumes, der insbesondere bei mit Latenzschäden behafteten Verträgen bei einem Zeitraum von bis zu 50 Jahren liegen kann. Nutzt man diese Zeiträume für die Ermittlung von Barwerten für die Stellung von IBNR-Reserven, so sollte andererseits berücksichtigt werden, daß bei Commutations in der Regel höhere IBNR-Reserven gefordert werden. Gleichzeitig gilt es zu bedenken, daß sich Reserven und damit liquide Mittel durch Ablösungsbeträge erheblich reduzieren.

c) Analyse von Abwicklungskosten

Da nach der Einstellung des aktiven Geschäftes das Prämienvolumen stark reduziert wird und insofern im wesentlichen lediglich Zinserträge (neben eventuellen Abwicklungsgewinnen in Teilsegmenten) für den Aufbau von Zusatzreserven, aber insbesondere auch für die Abdeckung der erforderlichen Abwick-



Chiltington

London • Rellingen/b. Hamburg • Hazlet, N.J. • Orlando • Buenos Aires • Sydney

Die Dienstleistungs-Spezialisten für die Rückversicherungs-Branche

- * Prüfung von Vertragsbeziehungen und Beständen
- * Prüfung von Verhandlung und Schadenreserve-Ablösungen
- * Inkasso von Forderungen
- * Run-Off-Management
- * Schadenmanagement
- * Verwaltung von Beständen
- * Organisations-Analysen
- * EDV-Beratung

- Rellingen b./Hamburg: Tel.: (04101) 471-0; Fax: (04101) 47 12 98 -

lungskosten zur Verfügung stehen, sind dringend die wesentlichen Kostenblöcke – Personal, EDV, Miete und sonstige (Sach-)Kosten – zu analysieren und sukzessive zu reduzieren.

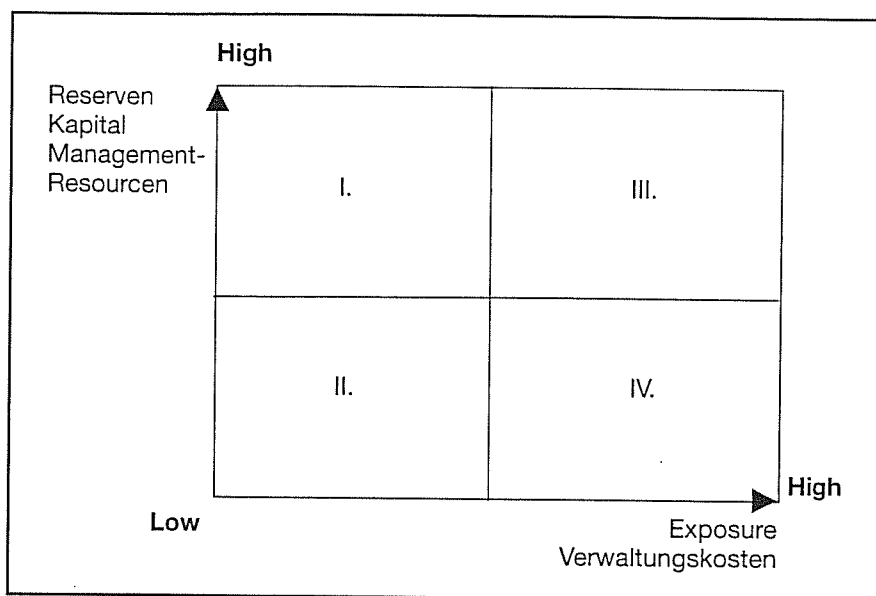
Dennoch wird sich kaum vermeiden lassen, daß einer stetigen Verringerung der liquiden Mittel und Reserven Kostenreduzierungen nur mit einem time-lag folgen. Insbesondere, falls Commutation-Bemühungen erfolgreich sind und damit Zinsträger als Folge von Reservezahlungen wegfallen, können neben technischen Verlusten auch Verluste durch zu hohe Verwaltungskosten entstehen. Mit der Zeit werden sich also mit einiger Wahrscheinlichkeit Abwicklungsverluste einstellen, abgesehen von sonstigen Kosten wie etwa legal expenses. Das erklärt, warum eine unüberlegte, vorschnelle Verlagerung eines Vertrags(teil-)bestandes in die Abwicklung zu einer außerordentlich gefährlichen Angelegenheit für das Wohl der Gesellschaft werden kann.

d) Analyse der Management-Ressourcen

Es ist bereits angesprochen worden, daß für den Run-Off einer Gesellschaft bzw. eines Vertragsbestandes andere Management-Ressourcen erforderlich sind, als dies für den Betrieb eines aktiven Rückversicherungsgeschäftes notwendig ist. Deshalb ist genau zu prüfen, welche Mitarbeiter für eine effiziente Bearbeitung zur Verfügung stehen, die zudem motiviert sind, die Abwicklung des Vertragsbestandes voranzutreiben, auch wenn dies eventuell irgendwann einmal den Verlust des eigenen Arbeitsplatzes bedeuten könnte. Insofern stellt sich hier immer häufiger die Frage, ob es nicht sinnvoller wäre, die Abwicklung des Bestandes im Wege des Outsourcing auf Dritte zu übertragen, die auf den Run-Off von Gesellschaften bzw. Versicherungsbeständen spezialisiert sind.

4. Festlegung einer Run-Off Strategie

Nach Durchführung der vorstehenden Analysen kann die Geschäftsführung die bereits oben genannten



Optionen für die Durchführung des Run-Off bestimmen.

Dabei darf nicht übersehen werden, daß noch so gute Management-Ressourcen oder Reserven ein Exposure mit hohem Gefährdungspotential sowie hohen Vorbereitungskosten nicht ausgleichen können. Wie die nachstehende Darstellung verdeutlicht, wird das Insolvenzrisiko (Grade I. bis IV.) immer höher, je ausgeprägter das Haftungs-Exposure ist. Erst wenn das Haftungs-Exposure und die Verwaltungskosten niedrig sind, können hohe Reserven, hohes Kapital und/oder effizientes Management das Insolvenzrisiko verringern.

Mithin wird erst eine Klassifizierung der eigenen Run-Off-Situation eine Einschätzung zulassen, ob es möglich und sinnvoll ist

- die Gesellschaft bzw. den Bestand zu verkaufen;
- den Run-Off in Erwartung von Abwicklungsgewinnen selbst darzustellen;
- mit einem vertretbaren Aufwand das Haftungs-Exposure durch Financial-Reinsurance zu minimieren bzw. ganz zu eliminieren.

Werden die vorstehenden Maßnahmen aufmerksam durchgeführt und eine objektive Standortbestimmung für den Run-Off vorgenommen, so kann im Rahmen des Run-Off einer Gesellschaft das Insolvenzrisiko minimiert werden und im Fall der Abwicklung eines Vertragsbestandes

der für die Abwicklung notwendige Kapitaleinsatz überschaubar bleiben.

5. Durchführung des Run-Off

Fällt im Anschluß an eine Untersuchung wie zuvor beschrieben die Entscheidung, den Run-Off in eigener Regie durchzuführen, sollten die folgenden wesentlichen Eckpunkte beachtet werden.⁶

Ein aktives Run-Off-Management bedingt eine aggressive Schadenbearbeitung. Dabei ist es zur Maximierung des cashflow von großer Bedeutung, daß ausstehende Forderungen, z.B. aus Schutzdeckungen, konsequent eingetrieben werden. Zur Optimierung der Zinserträge ist zudem ein effizientes Cash-Management unentbehrlich und eine zukünftige Investment-Strategie so auszurichten, daß für notwendige Commutation-Beträge ausreichend Liquidität in verschiedenen Währungen zur Verfügung steht.

Falls erforderlich, sind weitere Informationen und Nachweise beim Zedenten zu erfragen, die zu einer Abrundung des Gesamtbildes notwendig oder hilfreich sein könnten. Auf diese Weise entsteht eventuell weiterer Klärungsbedarf. Diesbezüglich sollte dem Zedenten zunächst im Wege der Verständigung die Mög-

⁶ Zur Durchführung eines Run-Off vgl. auch: Kiverstein, Impact of Run-Offs – Taming the Beast, in: Insurance & Reinsurance Solvency Report 1993, Issue No.122, S.677 ff.

lichkeit gegeben werden, Nachforschungen anzustellen und bestehende Mißverständnisse auszuräumen. Nicht zuletzt werden auf diese Weise auch laufende oder zukünftige Geschäftsbeziehungen bedeutend weniger belastet. Sind indes die eingehenden Rückäußerungen der Zedenten nicht zufriedenstellend oder bleiben diese aus, bestehen weitere Handlungsmöglichkeiten:

– Einsichtnahme der Vertragsunterlagen beim Zedenten („inspection of records“)

In der Vergangenheit waren derartige Prüfungen mit Blick auf das gegenseitige Vertrauensverhältnis zwischen den Vertragspartnern unüblich; statt dessen hat vielmehr das Prinzip des „utmost good faith“ die Geschäftsbeziehungen zwischen den Zedenten und den Rückversicherern bestimmt. In den letzten Jahren läßt sich aber, ausgehend von den USA, bei den Vertragspartnern ein Wandel in der Einstellung zur versicherungstechnischen Vertragsprüfung feststellen.⁷ Zunehmend suchen Rückversicherer Unterstützung bei der Beurteilung von Schäden oder ganzen Vertragsbeziehungen. Dabei zeigt die Erfahrung, daß in gleicher Weise, wie sich Erstversicherer in derartigen Fällen neutraler Dritter bedienen, auch Rückversicherer Schaden- und Vertragsanalysen bei Zedenten meist durch externe Berater durchführen lassen.⁸

– Einleitung eines Schiedsgerichtsverfahrens

Dabei geht es nicht nur darum, mit der Anrufung eines Schiedsgerichts alle Verhandlungen abzubrechen. Vielmehr stehen viele Vertragsparteien vor dem Problem, nicht ohne die Hilfe Dritter eine für beide Seiten akzeptable Lösung herbeiführen zu können. In einem solchen Fall ist es unter Umständen eine sowohl vernünftige wie auch wirtschaftlich richtige Entscheidung, die Meinungsverschiedenheit von einem Schiedsgericht entscheiden zu lassen. Dafür spricht auch die Tatsache, daß es in derartigen Schiedsverfahren sehr oft zu einer vergleichweisen Lösung kommt, bevor eine endgültige Entscheidung durch Schiedsspruch überhaupt notwendig wird.⁹

– Ablösung der Vertragshaftungen („Commutation“)

Das Commutation-Verfahren bietet sich vorzugsweise in Fällen an, in denen sich für eine Vertragspartei eine unerträgliche Ergebnissituation stellt. So hat sich das Ablösungsverfahren in Sachverhalten bewährt, in denen sich eine der Parteien in existenziellen Schwierigkeiten befindet, da es dann der betroffenen Partei in der Hauptsache nur noch um eine zügige Abwicklung der laufenden Geschäfte geht. Aber auch aus Kostengründen kann eine Ablösung Vorteile bringen, da der Rückversicherer auf Personalkapazitäten verzichten kann, die sich mit der Abwicklung alter, bereits gekündigter Verträge beschäftigen.¹⁰

Es kommt nicht selten vor, daß ein Zedent, auf eine Commutation eines Vertrages oder einer ganzen Vertragsbeziehung angesprochen, ablehnend reagiert. Der Rückversicherer sollte eine derartige Reaktion nicht als endgültig hinnehmen, sondern in regelmäßigen Abständen, etwa alle sechs bis zwölf Monate, erneut auf den Zedenten zugehen. Die Erfahrung zeigt, daß sich nach einiger Zeit oftmals, aus den verschiedensten Gründen, doch noch eine Möglichkeit zu einer Ablösung des betreffenden Portefeuilles ergibt.

Darüber hinaus ändert sich aber nichts an der Notwendigkeit einer fortdauernden ständigen und sorgfältigen Überwachung des Portefeuilles, welches sich in Abwicklung befindet. Oftmals kann auf diese Weise mehr eingespart werden, als gleichzeitig durch die aktive Zeichnung von Rückversicherungsgeschäft erzielt werden kann. Es wäre ein fataler Fehler zu glauben, abzuwickelnden Vertragsbestand im wesentlichen „nebenbei“ bearbeiten zu können.

So bedeutet die Identifizierung der für den Run-Off wesentlichen Verträge oder gar deren Bearbeitung keinesfalls das Ende der Abwicklungsbemühungen. Unterstellt, der Rückversicherer hat seine aktive Zeichnungstätigkeit nicht gänzlich eingestellt, wird praktisch ständig neuer Abwicklungsbestand entstehen. Zudem ist denkbar, daß im Zuge der ersten Analyse des für die

Abwicklung vorgesehenen Portefeuilles nicht wirklich alle wesentlichen Verträge identifiziert wurden, oder aber zunächst nicht für wesentlich erachtete Verträge sich zu solchen entwickeln. Ein Run-Off ist erst dann beendet, wenn „der letzte Vertrag“ abgewickelt ist.

6. Zusammenfassung

Wie dargestellt, sind für die erfolgversprechende Abwicklung eines Vertrags(teil-)bestandes die folgenden Schritte angebracht:

- Statusbestimmung durch Analyse des Vertragsbestandes
- Entwicklung einer Run-Off-Strategie
- Durchführung der Abwicklung

Keine der hier beschriebenen Anforderungen ist utopisch, ebenso wie das Ziel eines erfolgreichen Run-Off keine Zauberei ist. Andererseits ist die sorgfältige und kompetente Bearbeitung eines Run-Off Portefeuilles unumgänglich, um dieses Ziel tatsächlich auch zu erreichen. Angesichts der verschiedenartigen spezifischen Kenntnisse, die für die erfolgreiche Abwicklung eines Portefeuilles unabdingbar sind, sollte sich eine Gesellschaft nicht scheuen, sachverständigen Rat einzuholen, falls entsprechende Kenntnisse nicht im eigenen Unternehmen vorhanden sind. Berater, Juristen oder Aktuarien – in jedem Fall handelt es sich um Spezialisten, die sich in ihrer täglichen Arbeit mit Fragen beschäftigen, denen sich ein (Rück-)Versicherer nur vergleichsweise selten stellen muß. Sehr wahrscheinlich werden diese Spezialisten Antworten haben, bevor die Mitarbeiter der Gesellschaft überhaupt die Fragen bzw. die Probleme kennen.

⁷ Eilers/Soll, Inspection of records – Folgerungen für Versicherer und Rückversicherer, in: ZfV 1995, S.601 ff; Kiverstein, All in good faith, ReActions September 1989, S.117 ff; Marshall, The need to inspect, in: Insurance International 4th Quarter 1991, S.27 ff.

⁸ Frazzitta, Young pretenders in the US run-off market, in: Reinsurance Sept. 1995, S.39.

⁹ Vgl. zu diesem Thema: Labes, Rückversicherungs-Schiedsgerichtsbarkeit, in: VersR 1996, S.1461 ff; ders., German arbitration law reform, in: Insurance Day September 9, 1997, S.10; McCullough/Eilers, ...and justice for all, in: ReActions September 1991, S.53 ff.

¹⁰ Soll/Eilers, Unsichere Zukunft oder Ablösung von Schadenreserven, in: ZfV 1994, S.558 ff; Wilkinson, Why reinsurers use commutation, in: Insurance Day April 1, 1997, S.9.