

DARAG Run-off-Ausblick 2017 - Der Kontinent holt auf: Sechs Prognosen zur Entwicklung von Run-off in der Versicherungswirtschaft



Arndt Gossmann

© DARAG - Deutsche Versicherungs- und Rückversicherungs-AG

Für den Run-off-Sektor war 2016 ein beispiellos erfolgreiches Jahr - sowohl was die Zahl an Transaktionen als auch deren Volumina anbelangt. Die DARAG hatte für 2016 ein Transaktionsvolumen von insgesamt über 4 Milliarden Euro und den ersten Run-off-Deal im Wert von über einer Milliarde Euro vorhergesagt.

Tatsächlich erreichte die Summe aller Run-off-Deals von Nichtleben-Beständen einen Rekordwert von 4,4 Milliarden Euro – zuzüglich der Verkäufe, deren Werte nicht veröffentlicht wurden. Und auch die erste Transaktion von über einer Milliarde Euro wurde im Jahr 2016 wie vorhergesehen abgeschlossen, gefolgt von einigen weiteren, fast ebenso großen Deals.

Was hält nun 2017 für das Run-off-Geschäft bereit? Arndt Gossmann, Vorsitzender des Vorstands der DARAG, geht davon aus, dass die Bedeutung und das Interesse der Branche an Run-off weiter zunehmen wird. Dies ist die erste von sechs Entwicklungen, die er für das Jahr 2017 prognostiziert.

Prognose 1: Run-off im Aufwind

„Wir rechnen in diesem Jahr mit einem erneuten Höhepunkt im Run-off-Geschäft. Für Nichtleben-Bestände erwarten wir ein Gesamtvolumen von bis zu 8 Milliarden Euro und den ersten Deal eines mittleren Versicherungsunternehmens über 1 Milliarde Euro. Dieser Volumenzuwachs ist nicht überraschend, da Europas größte Versicherungsunternehmen alle gleichzeitig auf den Run-off-Markt drängen. Viele dieser Unternehmen haben zwar schon länger Pläne zur Abtretung eingestellter Altbestände – mit der Umsetzung haben sie jedoch gewartet, bis Solvency II in Kraft getreten war. Nun schließt sich der Mittelstand dem aktuellen Run-off-Trend an. All das schafft ein

vielversprechendes Marktumfeld. Die verschärften Eigenkapitalvorgaben durch Solvency II werden das Geschäft mit Altbeständen weiter vorantreiben. Es wird aber noch etwas Zeit brauchen, bis sich Run-off endgültig als Strategie für effizientes Kapitalmanagement durchsetzt. Doch wir sind auf einem guten Weg“, sagt Gossmann.

Prognose 2: Der Kontinent nimmt Fahrt auf

„Auf dem kontinentaleuropäischen Markt sehen wir eine deutliche Steigerung der Run-off-Deals. Immer mehr (Rück-)Versicherer schicken Bestände in den Run-off und auch mittelgroße Unternehmen entdecken die Vorzüge für ihr Kapitalmanagement. Das zeigt, dass Versicherer Run-off zunehmend als langfristige Strategie, statt nur als kurzfristige Notfall-Maßnahme sehen. Nach einer aktuellen PwC-Studie vom September 2016 hat sich das Gesamtvolumen kontinentaleuropäischer Run-off-Bestände auf 247 Milliarden Euro stabilisiert. Ich gehe davon aus, dass der Markt noch deutlich anziehen wird und eine Vorreiterrolle schafft Wettbewerbsvorteile“, sagt Gossmann.

Prognose 3: Die Player werden mehr, vielfältiger und preisaggressiver

„Ein Markt, der so schnell wächst wie der Legacy-Markt in den letzten zwei Jahren und auf dem sich die Bedingungen des Run-off-Geschäfts stetig ändern, wird eine Vielzahl neuer Player mit neuen Geschäftsmodellen und einer aggressiven Preispolitik anlocken. Bereits 2016 haben wir Preise gesehen, die keinen Sinn ergeben. Diese Entwicklung wird sich wohl auch im Jahr 2017 fortsetzen. Wir setzen dagegen weiter auf Qualität statt auf den Preis. Denn bei der Auswahl eines Run-off-Partners ist langjährige Erfahrung, Strukturierungs- und Schadensabwicklungskompetenz sowie die Fähigkeit, maßgeschneiderte Lösungen zu bieten, ausschlaggebend“, sagt Gossmann.

Prognose 4: Run-off ermöglicht Innovation

„Ob einzelne Versicherungsnehmer, kleine und mittlere Unternehmen oder Großkonzerne – alle Marktteilnehmer erwarten, dass Versicherungsunternehmen nicht nur mit neuen, passgenauen Produkten aufwarten, sondern auch einen differenzierten und individuellen Beratungsansatz bieten. Mit dem Markteintritt der Generation Y wird der Versicherungsmarkt zunehmend fragmentierter. An einem Ende des Spektrums steht eine alternde Bevölkerung, am anderen eine jüngere Generation, die nur schwer zu gewinnen, motivieren und zu halten ist. Sicher ist: Die Bedeutung von Reichweite, Kundenansprache und -loyalität ist enorm. Wie aber hängt das mit dem Legacy-Geschäft zusammen? Gerade Versicherer stehen durch Regulierung und niedrige Renditen unter Druck – anhaltende Wettbewerbsfähigkeit ist ohne Investitionen nicht möglich. Effiziente Strategien im Umgang mit eingestellten Geschäftsbereichen setzen die hierfür nötigen Ressourcen und Kapital frei. Dies wiederum hat einen direkten positiven Einfluss auf das operative Geschäft, die Eigenkapitalausstattung und den Ruf des Versicherungsunternehmens“, erklärt Gossmann.

Prognose 5: Große Herausforderungen für die Branche

„Technologie beeinflusst alle Bereiche eines Versicherungsunternehmens. Vom sozialen und mobilen Web über Cloud-Dienste bis hin zu Big Data – die Nachfrage nach einem sofortigen Zugang zu Informationen wächst. Die Vernetzung zwischen Versicherungstechnologie und Konsumenten wird immer enger. Die Harmonisierung und die Globalisierung des Versicherungsmarktes, die regulatorischen Anforderungen, die geopolitischen und wirtschaftlichen Bedingungen – sie alle verändern und prägen zukünftige Strategien. Run-off setzt Kapital, Zeit und interne Ressourcen frei und sollte deshalb als Chance für Innovationen begriffen werden. Ich glaube, dass immer mehr Unternehmen solche effizienten Lösungen für ihr

inaktives Geschäft und ihr Kapitalmanagement nutzen werden, um Innovationen in ihrem Unternehmen anzustoßen“, sagt Gossmann.

Prognose 6: Gekommen, um zu bleiben

„Alternatives Kapital hat alle Aspekte des (Rück-)Versicherungsgeschäfts durchdrungen. Run-off ist für Finanzinvestoren dabei besonders attraktiv. Run-off-Investitionen bieten unkorrelierte Erträge bei geringer Volatilität – zurzeit eine gefragte Anlageklasse. Sie korreliert positiv mit dem steigenden Kapitalbedarf der Versicherungsbranche. Das durchschnittliche Transaktionsvolumen hat sich allein von 2014 bis 2016 verzehnfacht: von 20 Millionen Euro auf 200 Millionen Euro, während einzelne Deals Volumen von bis zu einer Milliarde Euro erreichen. In diesem Marktumfeld wird externes Kapital auch für größere Spezialversicherer zur Notwendigkeit, um die Nachfrage am Markt bedienen zu können, die Kapitalquellen zu diversifizieren und um angemessene Preise abbilden zu können. In Zukunft werden diejenigen Spezialversicherer am meisten von dem Trend profitieren, die das Kapital innerhalb ihrer eigenen Strukturen kanalisieren und nutzbar machen. Die DARAG hat dafür ein Special-Purpose-Vehikel in Form einer Protected Cell Company geschaffen, das R-pad“, sagt Gossmann.

Fazit

Der Run-off-Sektor wird durch regulatorische, politische, gesellschaftliche und wirtschaftliche Entwicklungen beeinflusst und geprägt. In der jüngsten Vergangenheit wurde die Versicherungswirtschaft mit verschiedenen Herausforderungen konfrontiert. Einige, wie das Brexit-Referendum, waren eher unerwartet. Veränderungen sind die neue Normalität. Für Versicherer sind strukturierte Lösungen für inaktive Geschäftsfelder entscheidend, um den Unsicherheiten, die aus diesem dynamischen Marktumfeld entstehen, begegnen zu können. Daher ist die DARAG zuversichtlich, dass der Run-off-Markt in den kommenden Jahren weiter an Stärke gewinnen wird. Denn die Branche nutzt die Vorteile, um sich im stetig wandelnden Wettbewerbsumfeld behaupten zu können.

Pressekontakt:

Vanda Giannara
Telefon: +30 6937 139138
E-Mail: v.giannara@darag.eu

Unternehmen

DARAG - Deutsche Versicherungs- und Rückversicherungs-AG
Hafenstraße 32a
22880 Wedel

Internet: www.darag.de

Pressekontakt:

Susanne Wiesemann
Telefon: +49. 40. 692 123-20
Fax: +49. 40. 692 123-11
E-Mail: wiesemann@red-robin.de

Unternehmen

redRobin. Strategic Public Relations GmbH
Virchowstraße 65b
22767 Hamburg

Internet: www.red-robin.de