



UPDATE ZUM P&I RENEWAL PER 20.02.2024

Die International Group of P&I Clubs - bridge over troubled waters?

P&I Clubs fordern für das anstehende Renewal 2024/25 trotz hoher freier Reserven, geringem Aufkommen von Großschäden und Reduzierung von Rückversicherungsprämien unisono Beitragserhöhungen – wenn auch in einstelligem Bereich.

Sehr geehrte Damen und Herren,

traditionell melden wir uns bei Ihnen zu Beginn des Jahres mit einem kurzen Gruß aus Emden und einem kleinen Überblick zum anstehenden P&I Renewal, hier für das Jahr 2024/2025.

Leider wurde die schon in den zurückliegenden Jahren von geopolitischen Krisen geschüttelte Welt durch die jüngste Eskalation im Roten Meer noch weiter belastet. Der Beschuss von Handelsschiffen im Roten Meer durch jemenitische Huthi Rebellen veranlasst viele Reeder dazu, Ihre Schiffe den langen Umweg über das Kap der guten Hoffnung nehmen zu lassen. Die Kriegsrisiko-Raten nehmen teils aberwitzige Höhen an – von einer Entspannung in dieser Region kann nicht die Rede sein. Es bleibt die Hoffnung, dass weitere Angriffe der Huthi Rebellen, die nach eigenen Angaben die militant-islamistische Hamas unterstützen und die Gegenschläge des US-Militärs nicht in eine Gewaltspirale und Ausweitung des Konflikts in angrenzende Nahostregionen münden.

Zur Entwicklung des P&I Geschäfts lässt sich sagen, dass nach sehr schlechten Ergebnissen zu Beginn des Jahrzehnts mit Verlusten von rund einer halben Milliarde USD sich der erholende Trend aus 2021/22 fortsetzte und in 2022/23 ein positives technisches Gesamtergebnis von USD 150 Mio. bei den IG P&I Clubs erzielt werden konnte. Experten hatten seiner Zeit damit gerechnet, dass eine Erholung des Marktes einen deutlich längeren Zeitraum benötigt – erreicht wurde die schnelle Erholung insbesondere durch deutliche Beitragserhöhungen kombiniert mit der Rückkehr zu einem hohen Frachtaufkommen nach Corona. Zudem setzte sich der positive Trend im Bereich von Pool claims und eines allgemein geringeren Schadenaufkommens fort.

Während die Investment Gewinne in 2021/22 stark zurückgegangen waren, haben auch diese sich erholt und bescherten dem Großteil der mittlerweile 12 International Group Clubs (nach der erfolgten Fusion der Clubs Standard und North of England zu NorthStandard) beträchtliche Gewinne. Die Verlängerung des gigantischen Rückversicherungsprogramms der International Group inklusive der so genannten Hydra ist vollzogen - auf Grund des guten Verlaufs bei den „gepoolten“ claims (über 10 Mio. USD) ließ sich in den einzelnen Sparten eine leichte Reduzierung erreichen. Beispielsweise konnte für Dry Cargo Schiffe eine um 2,1% niedrigere Prämie im Rückversicherungsprogramm erreicht werden, für Passagierschiffe eine um 12,5% reduzierte Prämie und für non-persistent Oil befördernde Tanker eine Reduzierung von 1,7% vereinbart werden.

Ausnahmslos starten die Clubs mit 5% bis 7,5% General Increase in die Verhandlungen, wobei drei Clubs diesen mit einem Rabatt oder Treuebonus kombinieren, was zu einer effektiven Reduzierung der Beiträge führen kann.

Lediglich vier Clubs bestehen darüber hinaus auf einer Anhebung der Selbstbehalte im niedrigen Bereich. Es ist davon auszugehen, dass Mitglieder mit guten „Verläufen“ einigen Druck ausüben können und eine Prolongation auf „as expiry“-Basis möglich erscheint - umso mehr, als dass das Schwert der „release calls“ aufgrund der hohen freien Reserven bei den meisten Clubs und den zurückgehenden pool claims immer stumpfer wird.

Bevor wir auf die Betrachtung einzelner ausgewählter IG Clubs kommen, noch ein paar Worte zum so genannten Fixed Premium Markt. Nachdem Hydor AS in 2023 den MGA EF Marine geschluckt hat, schwingt sich Hydor mit Prämieinnahmen von rund USD 40 Mio. nach British Marine (QBE Insurance) und Thomas Miller Specialty zur Nummer Drei unter den Festprämien-Anbietern auf. British Marine knackt beinahe die USD 100 Mio. Marke bei den jährlichen Beitragseinnahmen, während Thomas Miller Specialty „backed by UK Club“ auf rund USD 80 Mio. Prämien p.a. kommt.

Als weiterer Anbieter in diesem Segment wäre MS Amlin zu nennen, der früher unter dem Namen Raetsmarine bzw. für das Schiffseigner-Geschäft Intercoastal bekannt war und auf etwa USD 33 Mio. Beitragseinnahmen kommt.

Das sogenannte Blue Water Geschäft wird aber weiter mit großem Abstand von den IG P&I Clubs dominiert, wobei GARD die Gruppe mit einem A+ Rating weiterhin anführt. Daran konnte auch die Fusion zu NorthStandard nichts ändern. GARD gelingt es nach wie vor durch geschicktes Marketing und eine starke Aufstellung in den Sparten Ocean Hull und Loss of Hire seine Stellung als Branchen Primus mit einem Marktanteil von knapp 20% zu behaupten. Insbesondere in Europa und im pazifisch-asiatischen Raum ist GARD kundenmäßig groß vertreten. GARD fordert einen General Increase in Höhe von 5%, gewährt aber erneut einen so genannten „Owners General

Discount“, diesmal in Höhe von 10%. Die freien Reserven wachsen auf USD 1,26 Mrd. an.

Auch der andere große norwegische Club SKULD kann mit einem A Rating durch Standard & Poor aufwarten, hat aber mit 7,6 % einen deutlich niedrigeren Marktanteil. SKULD konnte mit einem erfreulichen technischen Ergebnis (also Prämieinnahmen gegenüber Schadensaufkommen) von rund USD 15 Mio. punkten und seine freien Reserven auf 444,6 Mio. USD erhöhen. SKULD kündigt erneut individuelle Anpassungen auf Basis des Schadensverlaufs der einzelnen Mitglieder an und gibt als Ziel eine Gesamterhöhung von 5% an.

Shipowners Mutual zählt zu den kleineren Anbietern, hat sich aber mit der Spezialisierung auf Fischerei, Offshore, kleinere Passagierschiffe und anderer Spezial Tonnage eine Nische erobert und kommt ebenfalls auf ein positives technisches Ergebnis mit freien Reserven in Höhe von USD 337,3 Mio., was aber - wie bei anderen Clubs - die Frage aufwirft, ob nicht beizeiten auch die Member davon profitieren sollten.

Beim Swedish Club hat im zurückliegenden Jahr Thomas Nordberg den langjährigen Managing Director Lars Rhodin abgelöst. Der Schweden Club gehört zu den kleineren Anbietern und es gab in der Vergangenheit immer wieder Fusionsgerüchte. Der ebenfalls in den Sparten Seekasko und Verdienstausfall anbietende Club weist ein S&P Rating von BBB+ auf und verfügt über freie Reserven von USD 149,4 Mio. Er gehört zu den Clubs die eine 7,5%-ige Beitragserhöhung fordern, gepaart mit einer Anhebung der deductibles von 1.000 USD (je nach Schadenkategorie bei Franchisen unter 10k bis 25k).

Wir wünschen Ihnen und Ihren Familien für das Jahr 2024 Gesundheit, alles Gute und erfolgreiche Geschäfte - gepaart mit der nötigen Ruhe und Gelassenheit!

Emden, den 22.01.2024

Dr. Dirk Terbeek

Bernd Terbeek

Christian Kockentiedt

Heinrich Elbracht
ASSEKURANZMAKLER
Promenade am Alten Binnenhafen 6
26721 Emden

TELEFON +49(0) 49 21 89 08 - 0
TELEFAX +49(0) 49 21 89 08 - 28
ONLINE info@heinrich-elbracht.de
www.heinrich-elbracht.de

GmbH & Co. KG
Sitz in Emden - Amtsgericht
Registergericht Aurich - HRA-Nr. 100122

GESCHÄFTSFÜHRER
Dr. Dirk Terbeek, Bernd Terbeek
Versicherungsmakler mit Erlaubnis
nach § 34d Abs. 1 GewO



NACH GESCHÄFTSCHLUSS
SERVICENUMMER: 0 172 4 13 87 16