

Run-off in der deutschen Lebensversicherung

Bernd Neumann
Zürich, 27. April 2021



- 1. Herausforderungen in der Lebensversicherung**
- 2. Strategische Handlungsalternativen und Konsequenzen**
- 3. Was ist eine Run-off Plattform?**
- 4. Chancen durch den Transfer auf eine Run-off Plattform**
- 5. Ablauf von Transaktionen**
- 6. Zusammenfassung und Ausblick**

VERBRAUCHERERWARTUNG

EFFIZIENZ VERWALTUNG

NIEDRIGZINSUMFELD

TRANSPARENZ

VERMITTLERERWARTUNG

REGULIERUNG / COMPLIANCE

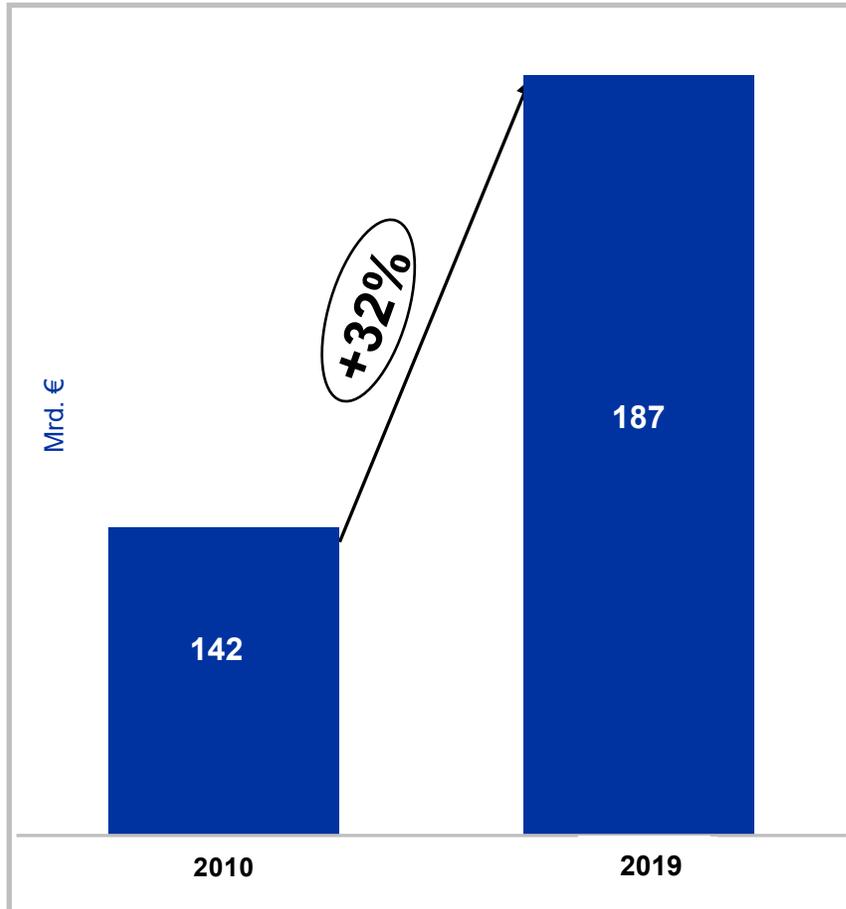
VERTRIEBSFINANZIERUNG

NEUARTIGE PRODUKTE

1. Herausforderungen in der Lebensversicherung

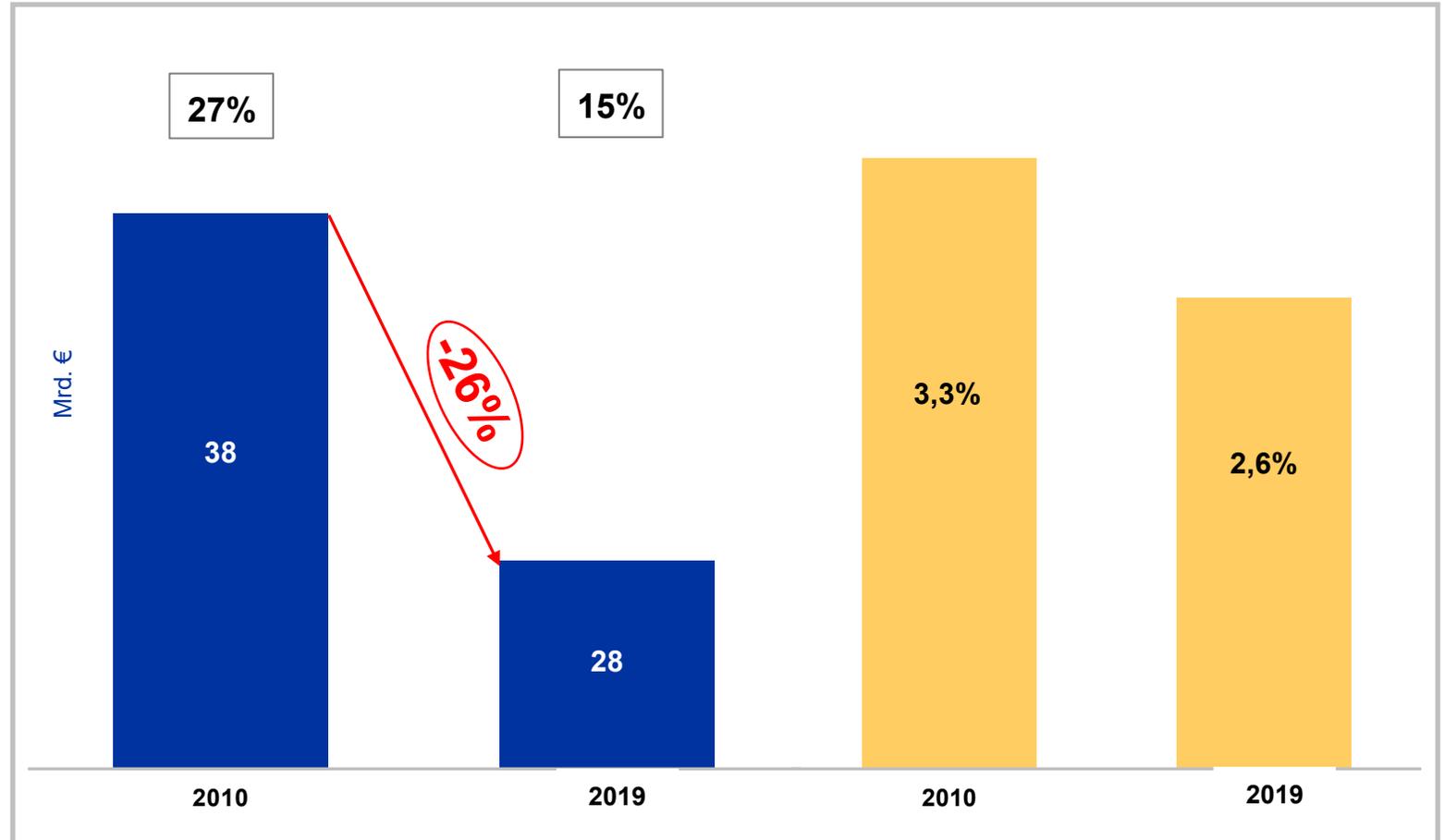
Die Makro Perspektive

Deutsche bauen Vermögen auf...



Nettokapitalbildung

...aber die Lebensversicherungsbranche nimmt hieran nicht teil



Anteil der Lebensversicherung an Nettokapitalbildung

Versicherungsdurchdringung*

*Gebuchte Bruttobeiträge in Relation zum BIP

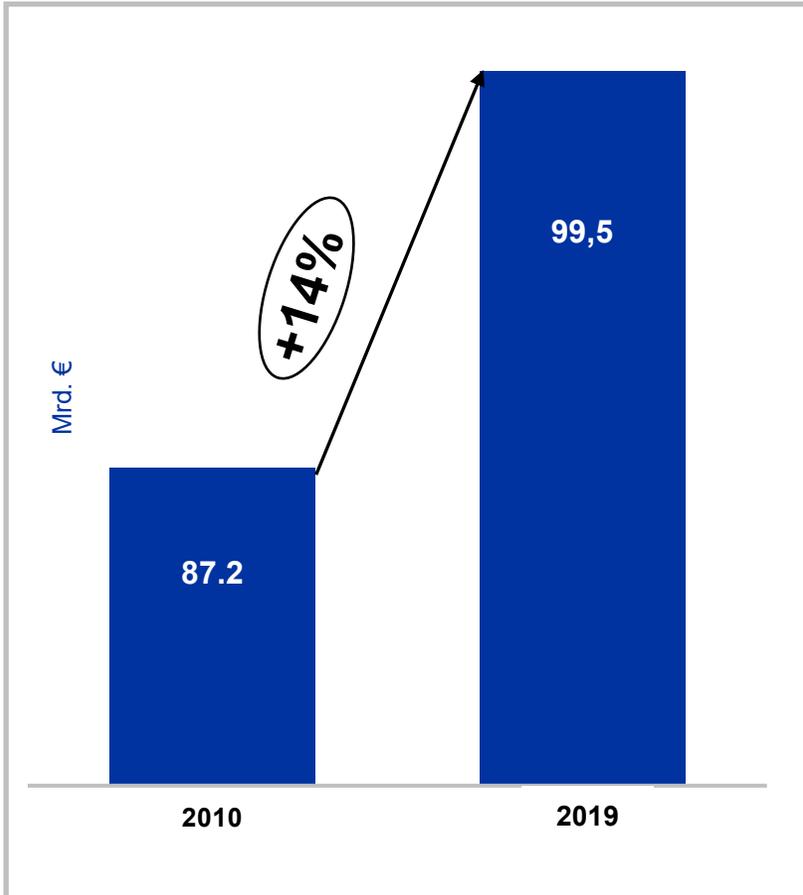


Lebensversicherungsbranche wird in der Vermögensbildung substituiert

1. Herausforderungen in der Lebensversicherung

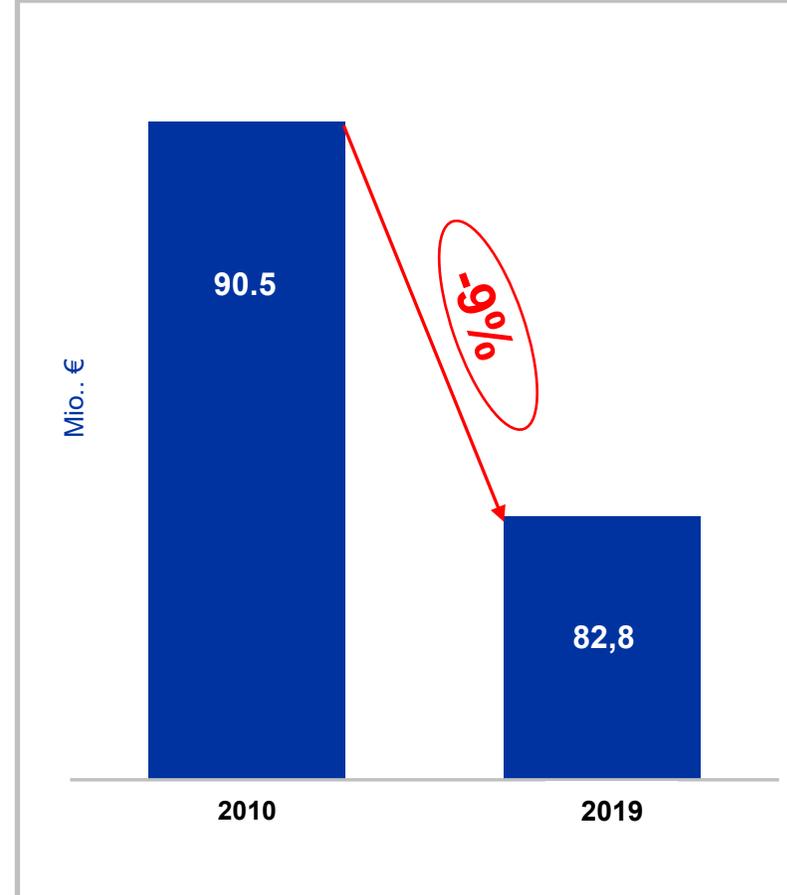
Die Makro Perspektive

Beitragseinnahmen steigen...



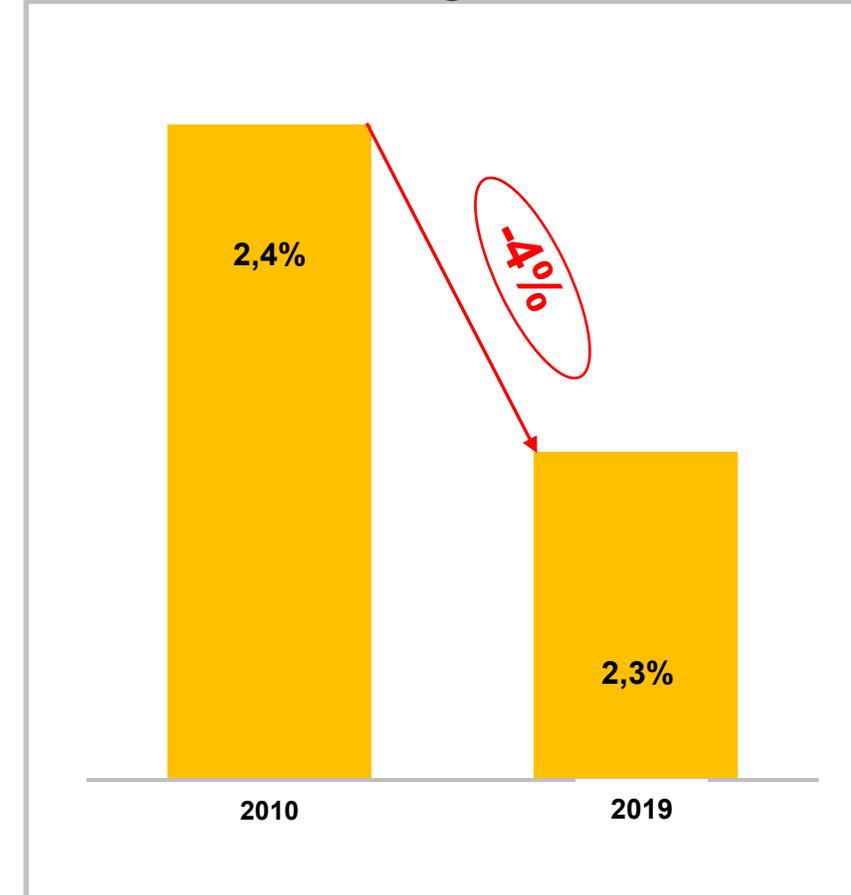
Bruttobeitragseinnahmen

...Anzahl der Verträge sinkt



Anzahl der Hauptversicherungen

...bei überschaubaren
Effizienzgewinnen



Kostenquote in % der Bruttobeitragseinnahmen

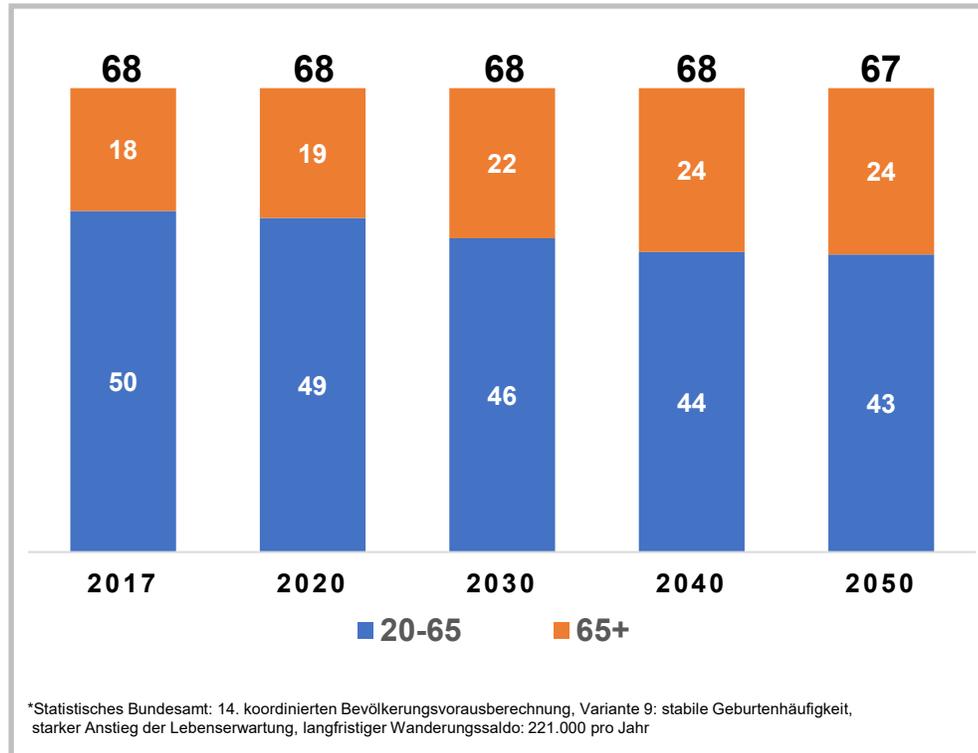


Die Branche steht vor einem Kostenproblem

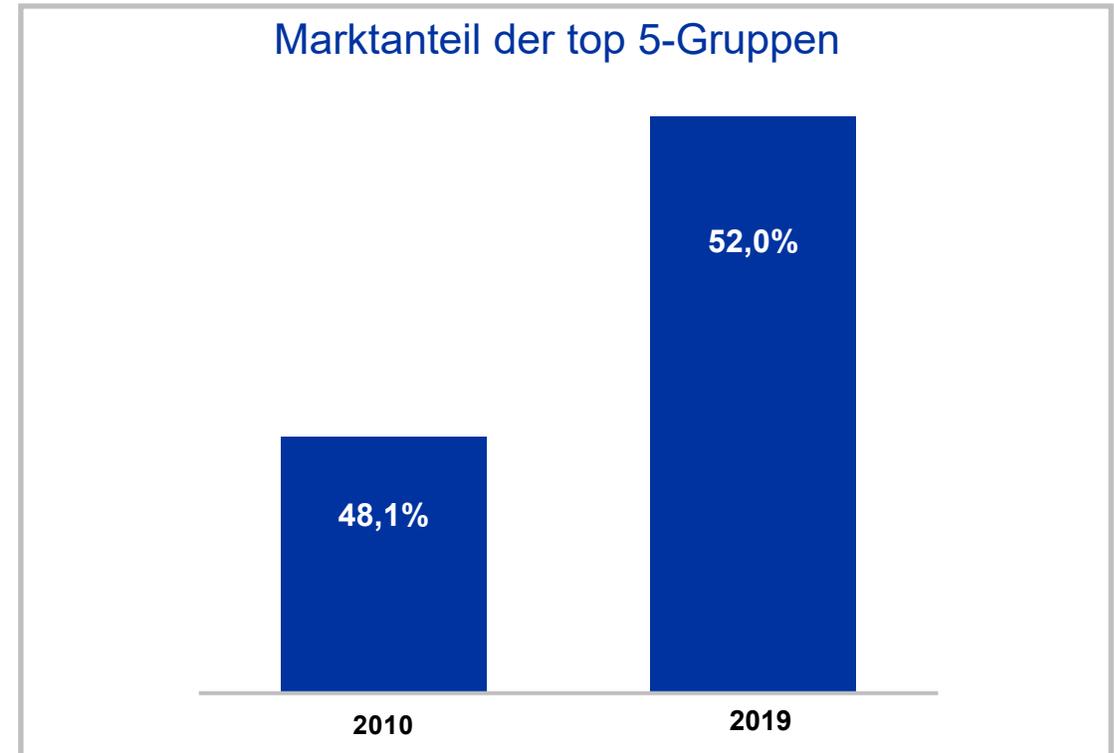
1. Herausforderungen in der Lebensversicherung

Die Makro Perspektive

Demographie liefert keinen Rückenwind...



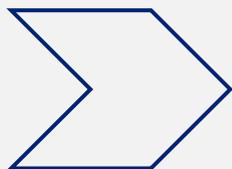
... bei zunehmender Marktkonzentration



- › Marktanteil der Top 5 steigt
- › Insbesondere der Marktführer gewinnt Marktanteile
- › Großteil der Wettbewerber schrumpft
- › Handlungsdruck steigt

2. Strategische Handlungsalternativen und Konsequenzen

		Konsequenzen für Bestandskunden
Anpassung der Produktlandschaft	<ul style="list-style-type: none">› Biometrie› Moderne Garantien	<ul style="list-style-type: none">› Positiv und Negativ
Industrialisierung	<ul style="list-style-type: none">› Standardisierung› Effizienzsteigerung	<ul style="list-style-type: none">› Positiv
Anpassung der Anlagestrategie	<ul style="list-style-type: none">› Illiquiditätsprämien› Komplexitätsprämien	<ul style="list-style-type: none">› Positiv, wenn klug gemacht
Bestandsmanagement	<ul style="list-style-type: none">› Risikotransfer	<ul style="list-style-type: none">› Negativ
Marktaustritt	<ul style="list-style-type: none">› Interner Run-off› Externer Run-off	<ul style="list-style-type: none">› Negativ› Positiv



1. Nichtstun ist keine Alternative für die Unternehmen
2. Nichtstun ist schlechteste aller Alternativen für Bestandskunden
3. Konfliktäre Ziele für Bestandskunden

3. Was ist eine Run-off Plattform?

Eine Run-off Plattform ...

- ... ist ein einzelnes Lebensversicherungsunternehmen oder eine Gruppe von Lebensversicherungsunternehmen
- ... unterliegt der Aufsicht der BaFin und allen gesetzlichen Regularien für Lebensversicherer, insbesondere dem VAG und der MindZV
- ... zeichnet kein „eigenes“ Neugeschäft und entwickelt keine neuen Produkte
- ... führt die übernommenen Versicherungsverträge unverändert fort

4. Chancen durch den Transfer auf eine Run-off Plattform

Kunden

- › Reduktion Kostenbelastung
 - Wegfall Abschlusskostenverluste
 - Verwaltungskosten sinken durch Konzentration auf Verwaltung signifikant
- › Skaleneffekte und Variabilisierung der Gesamtkosten
- › Kapitalanlagen werden nicht durch Wettbewerb um gute Solvaquoten beeinflusst
- › Effizienz des Deckungsstocks wird nicht durch moderne Garantieprodukte beeinflusst
- › Überschussbeteiligung
- › Marktgerechtes Verhalten sichergestellt
- › Sicherung Servicequalität

Abgebender Versicherer

- › Optimierung Risikoprofil
- › Reduktion Komplexität
- › Freisetzung von Managementressourcen
- › Fokussierung auf wertsteigerndes Wachstum
- › Option auf Erhaltung
 - Zugang zum Kunden
 - Vertriebsmarge / Provisionsbasis

Run-off-Plattform

- › Erzielung Skaleneffekte
- › Erhöhung Diversifikation
- › Beteiligung am verbesserten Rohüberschuss

5. Prototypen Deal-Struktur

„Asset Deal“

**(Teil-)Bestandsübertragung
(§ 13 VAG)**

„Share Deal“

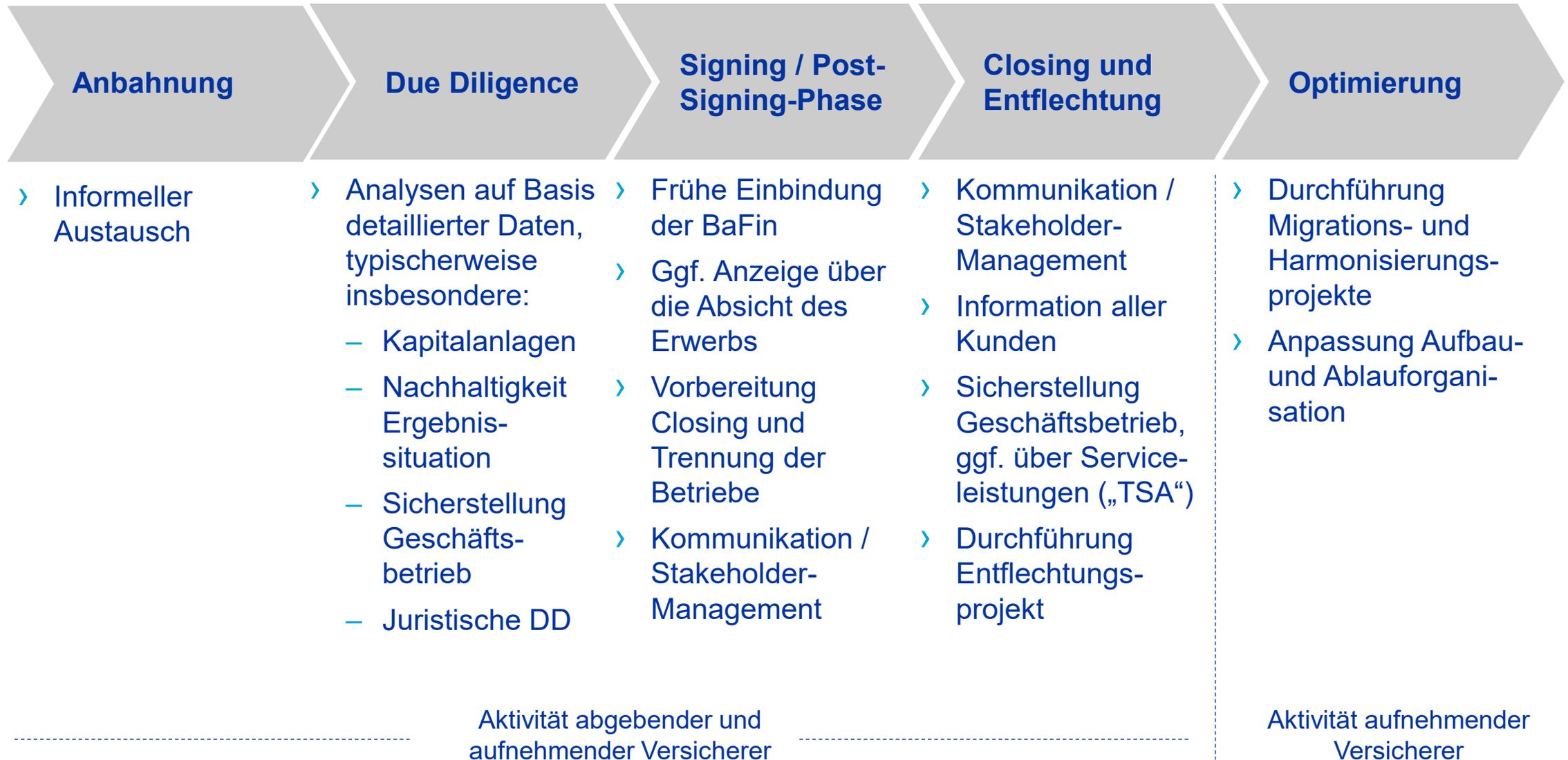
**Inhaberkontrollverfahren
(§§ 16 ff. VAG)**

Anforderungen (Auswahl)

- › Wahrung der Belange der Versicherten
- › Dauerhafte Erfüllung der Verpflichtungen aus den Versicherungen
- › Erhaltung des Werts der Überschussbeteiligung
- › Angemessene Abgeltung von Mitgliedsrechten (VVaG)

- › Sicherstellung einer soliden und umsichtigen Unternehmensführung
- › Nachweis der persönlichen Zuverlässigkeit der Gesellschafter
- › Vorlage eines Geschäftsplans
- › Wahrung der wirtschaftlichen Transparenz
- › Nachweis der finanziellen Solidität
- › Ausreichende Wahrung der berechtigten Interessen der Versicherten

5. Typischer Ablauf



5. Was hat die FL-Gruppe bisher erreicht?

Frankfurter Leben Holding GmbH & Co. KG

- Servicegesellschaft für alle Versicherer
- Ca. 200 Mitarbeiter
- Moderne Infrastruktur
- Variables Gebührenmodell für Versicherer

Frankfurter
Lebens-
versicher-
ung AG

Frankfurt
Münchener
Lebens-
versicher-
ung AG

Pro bAV
Pensions-
kasse AG

Prudentia
Pensions-
kasse AG

▪ ▪ ▪

- 10 Mrd. Euro Kapitalanlagen
- 700.000 Versicherungsverträge
- 560 Mio. Euro Beitragseinnahmen
- Mitglied bei Protektor

5. Welche Kundenerfahrungen gibt es aus den bisherigen Transaktionen?

Anrufverhalten

- nach Versand des Kundeninformationsschreibens kommt es naturgemäß zu einem Anstieg der Anrufe von Kunden (sog. ‚Wachrütteln‘). Ca. 90 % dieser Anrufer haben generelle Fragen zu ihrem Vertrag
- Aus dem Bestand der Basler DfD haben sich ca. 0,02 % des Bestandes für das Thema Bestandsübertragung näher interessiert. Echte Besorgnis hat kein Kunde geäußert
- Zum Bestand der ARAG LV haben etwa 0,13 % des Bestandes zum Thema ‚Verkauf des Vertrages‘ nähere Informationen haben wollen. Besorgnis haben lediglich zwei Kunden geäußert; diese Sorgen konnten im Gespräch aufgelöst werden

Stornoverhalten

- Das zuvor beschriebene Kundenverhalten wird durch die Entwicklung der Stornoquoten beider Gesellschaften bestätigt. Ein Anstieg des Stornos ist nicht zu verzeichnen

	FLV		FML	
	2016	2017	2016	2017
Anzahl der Versicherungsverträge am 31.12	105.172	98.501	307.942	286.558
Stornoquote in % lfd. Beiträge	3,05	2,99	5,62	5,74

Beschwerden

- Das Beschwerdeverhalten der Kunden hat sich nicht verändert; insbesondere ist kein Anstieg durch die Übernahme der Gesellschaften zu verzeichnen gewesen
- Beschwerden speziell zum Thema ‚Verkauf des Vertrages‘ gab es nicht

6. Zusammenfassung und Ausblick

1. Lebensversicherungsbranche wird sich konsolidieren müssen
2. Konsolidierung ist vorteilhaft für die Kunden
3. Externer Run-off ist eine akzeptable und etablierte Handlungsoption
4. Ein externer Run-off ist vorteilhaft für die Kunden und birgt keine Nachteile für die Kunden und Berater

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit