



# **Invalidität in Australien- ein Nachruf**

## **Was können wir daraus lernen?**

**Qx-club Zürich 13. November 2014**

Dr. Klaus Mattar

Hauptbevollmächtigter

RGIA International DACH und CEE

## Inhaltsverzeichnis

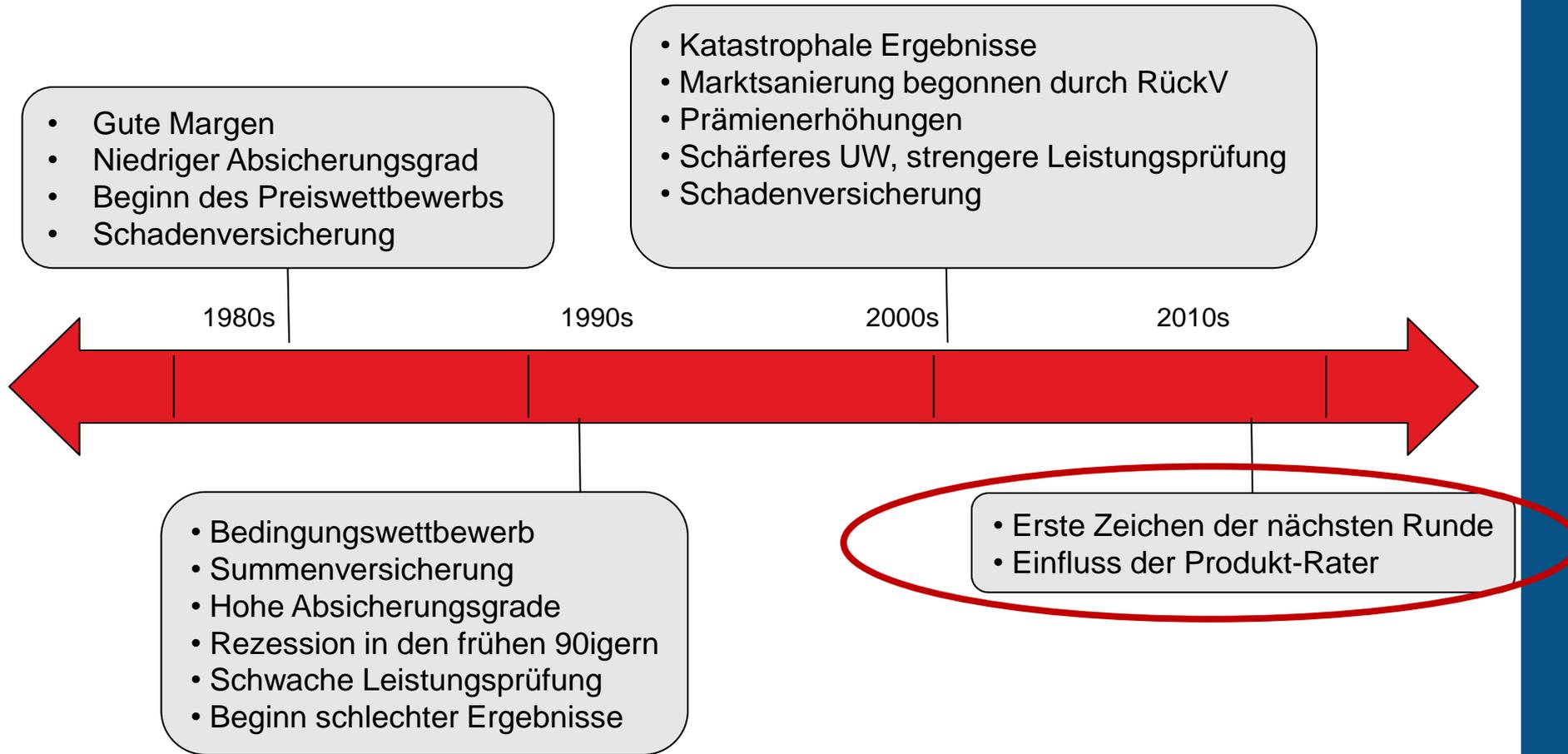
- Prolog
- BU in Australien
- The Horror from Downunder
- Was lief schief?
- Lessons learned

**RGA®**

# Prolog

**Geschichte wiederholt sich**

# BU- Zyklus in Australien



**Wettbewerb und Rezession waren Hauptursachen**

# BU- Zyklus in Australien



- Oligopolistisches Marktumfeld
- Konzentration auf Selbständige und Freiberufler  
(Rest in Gruppenverträgen)
- Problematik spät sichtbar (Unzureichende Reaktivierung)
- 2010: Produkt-Rater scheinen nächste Runde einzuläuten....

**RGA<sup>®</sup>**

# **BU in Australien**

**Ein paar Basisdaten**

## BU in Australien

### Volumen (Prämie)

- Berufsunfähigkeit mit Rentenzahlung (DI):
  - Individualgeschäft: 2,7 Mrd AD (ca. 1,9 Mrd Euro)
  - Gruppe: 1,9 Mrd AD (ca. 1,4 Mrd Euro)
- Berufs/Erwerbsunfähigkeit mit Einmalzahlung (TPD):
  - Gruppe 2,5 Mrd AD (ca. 1,8 Mrd Euro)
- Gesamtvolumen ca. 70% des deutschen BU-Marktes bei einer Bevölkerung von 28% der deutschen!
- Deutlich höhere Versicherungsdichte und – durchdringung wegen Ersatz der Sozialversicherung durch private (Gruppen)versicherung.

## BU in Australien

### **Marktstruktur**

#### Einzelgeschäft

- Oligopol (ca. 10 Versicherer dominieren den Lebensmarkt)
- Sehr wettbewerbsintensiv, Makler dominieren

#### Gruppengeschäft

- bAV wird über wenige große überbetriebliche Pensionsfonds (Superannuationfonds) organisiert. Diese kaufen für ihre Mitglieder Risikoschutz (Tod und Invalidität) bei Versicherern.
- Laufzeit der Verträge üblicherweise 3 Jahre. Enorm umkämpfte Erneuerungen.
- Hohe Abgabe an Rückversicherer

**RGA<sup>®</sup>**

# **The Horror from Downunder**

**Das Drama in Zahlen**

## Horror from Downunder

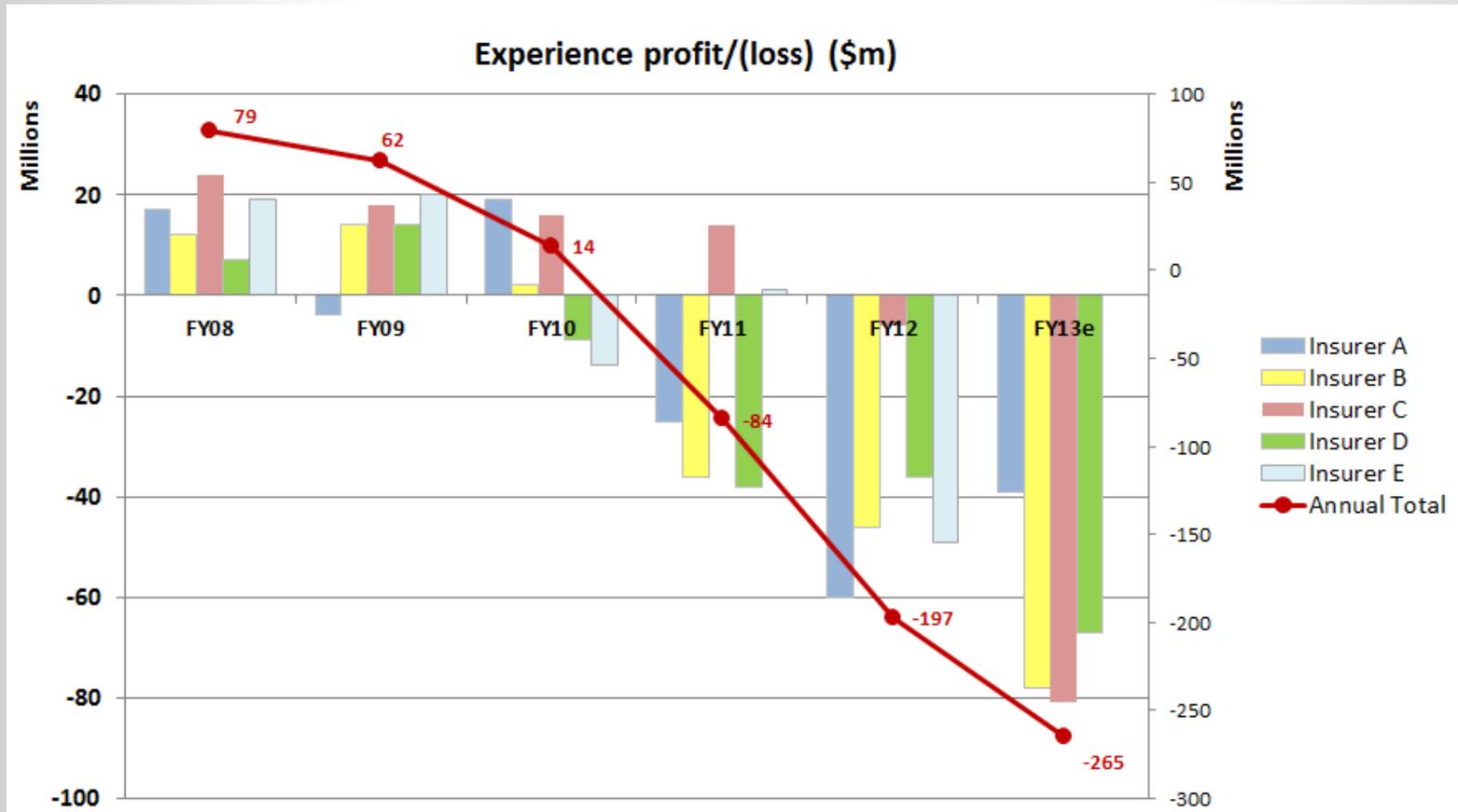
### Ein paar Schnappschüsse aus den Quartalsberichten in 2013

- Swiss Re: 373 Mio US\$ in 2013
- RGA: 184 Mio US\$ post tax nur im 3. Quartal
- Munich Re: 130 Mio Euro (aber Belastungen seit 2011)
- Hannover: 90 Mio Euro
- AMP: 89 Mio A\$
- MLC: 57 Mio A\$ post tax
- MetLife: 57 Mio A\$ pre tax

Insgesamt ein Schaden in Milliardenhöhe in 2013

# Horror from Downunder

## Rapider Verfall der technischen Resultate



## Horror from Downunder

### Treiber

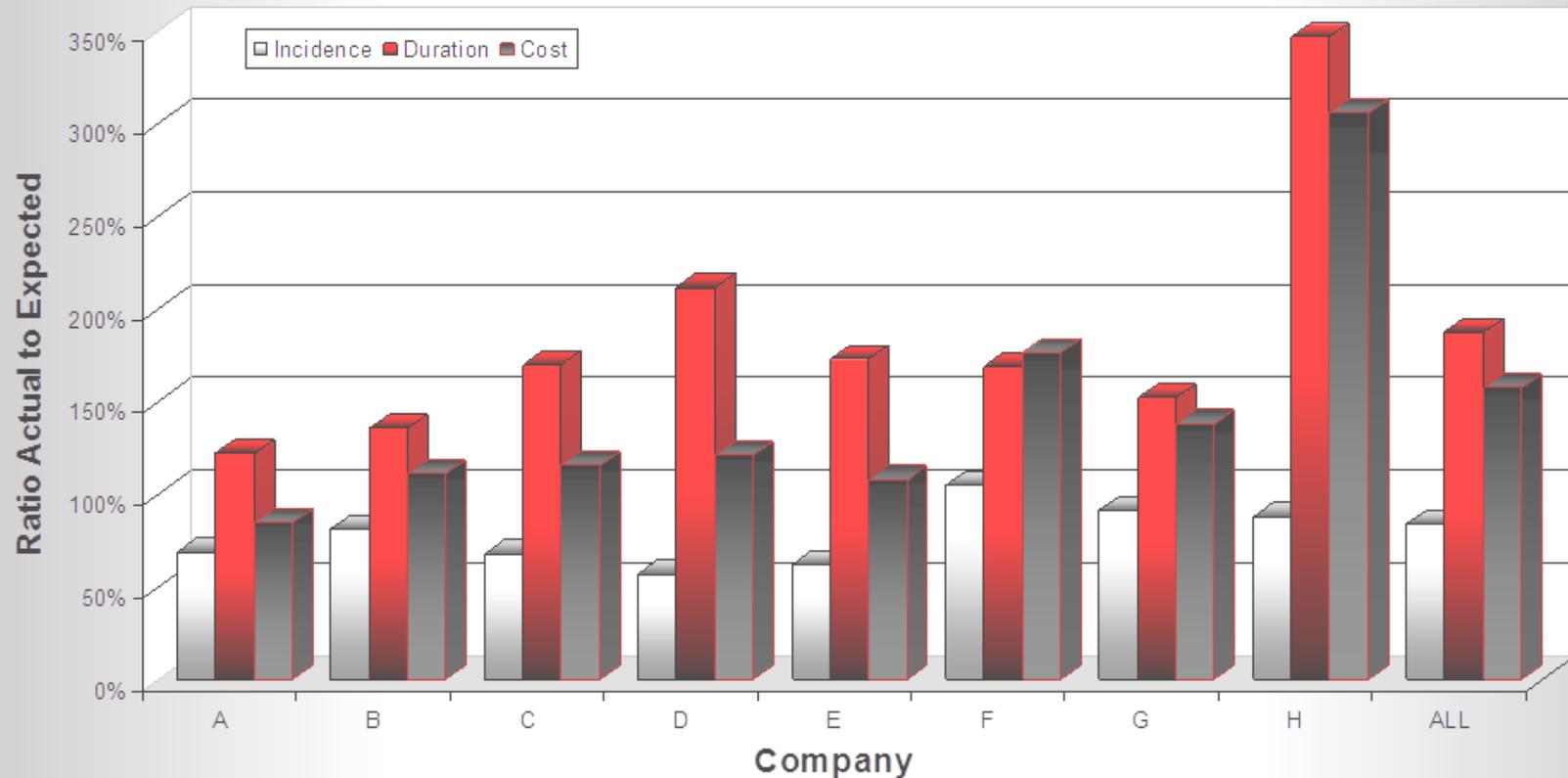
- Alle Produkttypen und Marktteilnehmer sind betroffen, aber nicht im gleichen Maße und Umfang
- Inzidenzen generell seit 2010 deutlich angestiegen
- Lage bei Reaktivierungen unklar (anders als 2001)
  - Keine Marktdaten
  - RGA Erfahrung nicht besorgniserregend
  - MR Erfahrung zeigt Reduktion auf bis zu 50% der Erwartung
- TPD-Gruppengeschäft besonders betroffen
- Volles Ausmaß der Lage erst in 2013 erkannt (eingestanden?)



# Schadenerfahrungen (AUS)

**Ende der 90er waren die Reaktivierungen der Treiber!**

Australian Experience (1998-2001)



**RGA<sup>®</sup>**

**Was lief schief?**

## Was lief schief?

### Vorgeschichte

- Einführung des Produktes in den 1980er Jahren
- Seitdem zyklische Bewegungen
- Etwa alle 10 Jahre wiederholt sich
  - Sanierung
  - Profitables Wachstum
  - Ausufernder Wettbewerb
  - Kollaps
  - Sanierung....
- Der letzte Zyklus brachte eine harte und umfassende Sanierung um die Jahrtausendwende und läutete wieder eine lange Phase starken und profitablen(?) Wachstums ein
- Australien war ab 2008 als Rohstoffproduzent von der Finanzkrise betroffen

## Was lief schief?

### **Mögliche Ursachen**

- Konjunkturelle Einflüsse
- Produkte
- Operationelle Fehler
- Wettbewerb & Marktstrukturen
- Weitere?
- Alles zusammen?

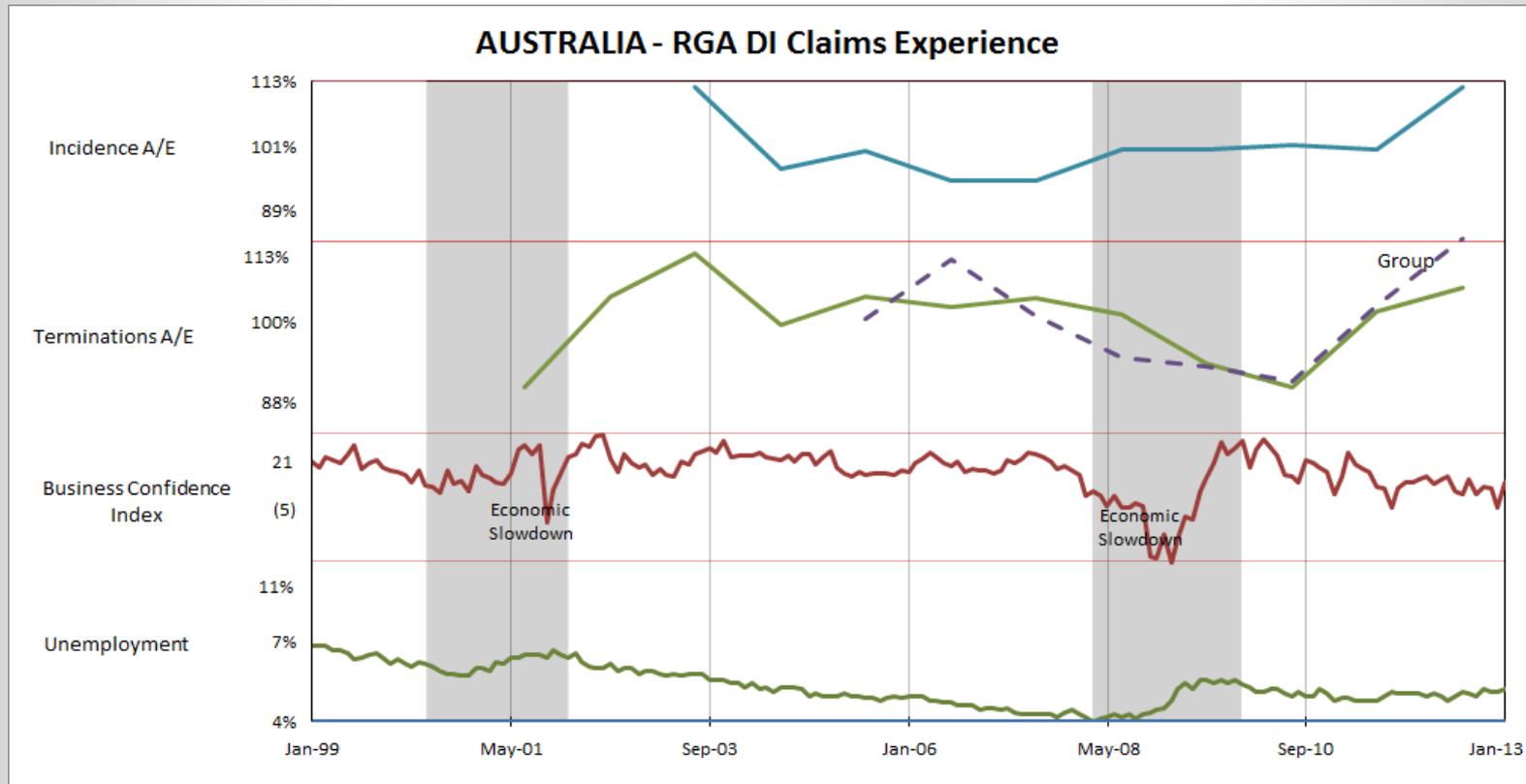
## Was lief schief?

### **Konjunkturelle Einflüsse?**

- Durch die hohe Versicherungsdichte bzw. Penetration der Invaliditätsversicherung ist eine Korrelation mit makroökonomischen Entwicklungen wahrscheinlicher. Auch das Wissen über den Versicherungsschutz steigt.
- Die Finanzkrise von 2008 führte in Australien zwar zu einer Abschwächung mit erhöhter Arbeitslosigkeit. Diese war aber in der Höhe und Stärke viel weniger signifikant als z.B. in Europa.
- Die Schadenerfahrungen zeigen zwar gewisse Abhängigkeiten, können aber alleine kaum die schlechten Ergebnisse, insbesondere ab 2013, erklären.
- Sekundäre Einflüsse wurden beobachtet.
  - Zurückgehendes Neugeschäft führt zu weniger Selektion und lässt negativen Trend sichtbar werden
  - Mehr Versicherten wurde bewusst, dass sie versichert waren

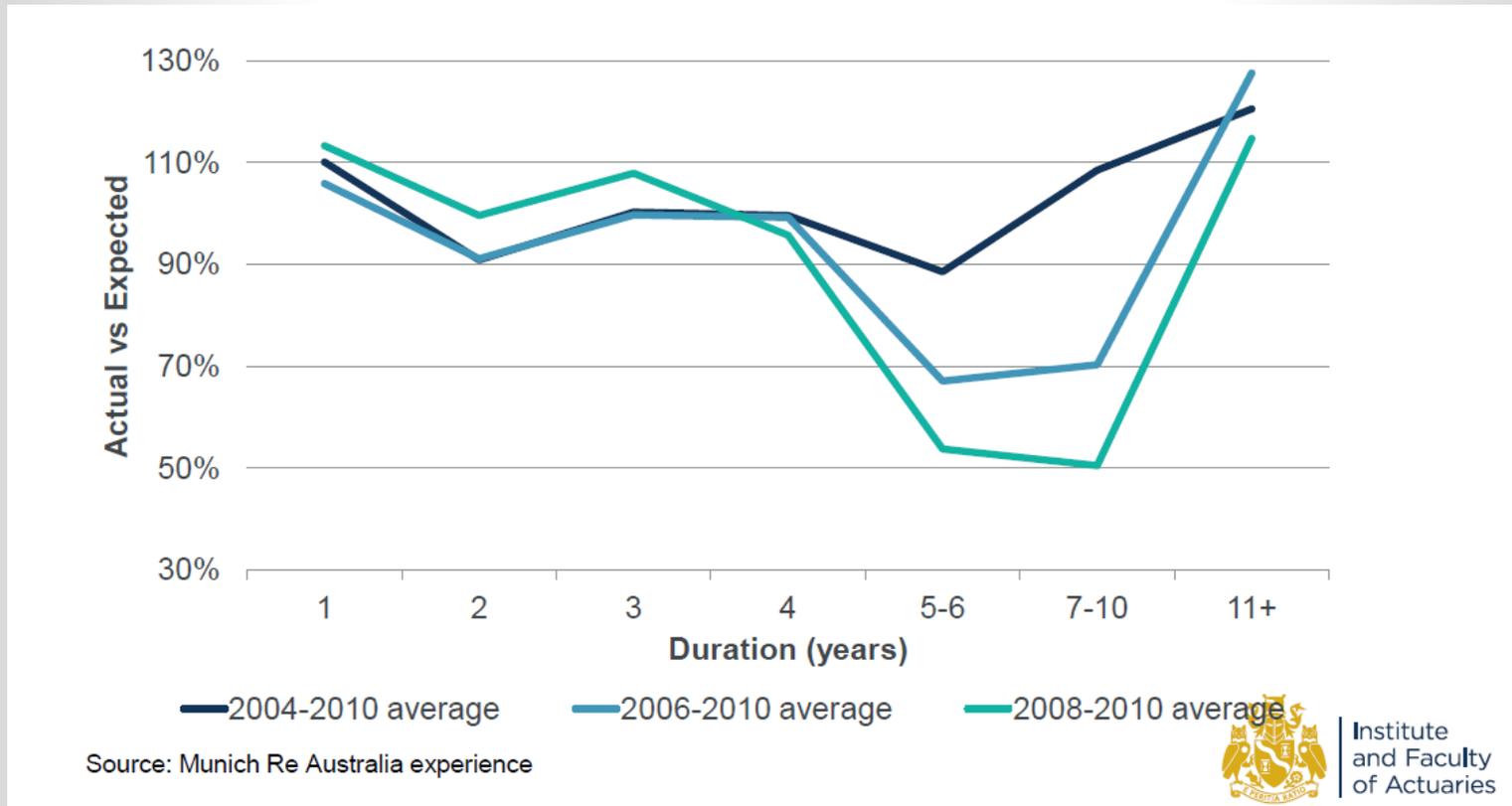
# Inzidenzen und Reaktivierungen

## Korrelation mit Finanzkrise?



# Reaktivierungen

## Korrelation mit Finanzkrise?



## Was lief schief?

### Produkte

- Die Produktwelt ist differenzierter und intransparenter
  - Verschiedene Produktkonzepte
    - Einzel, Gruppe
    - Rente, Einmalzahlung
  - Verschiedene, aber immer generöse Leistungsdefinitionen
- Die folgenden Produktmerkmale konnten konkret als Schadentreiber identifiziert werden:
  - Hohe Dynamiken und Nachversicherungsgarantien
  - Lebenslange Leistungen
  - Summenversicherung
  - Mit Lebensalter steigende Prämien
  - (ausufernde) Zusatzleistungen
  - Hohe medizinische und finanzielle UW-Limite

## Was lief schief?

### Produktmerkmale im Vergleich: The winner is...Australia!

Policy condition	Most generous term
Waiting period	Australia – allow partial disability to qualify
Notification of claims	Australia – no time limit, no sanction for late notification
Definition of disability	Australia – qualify by being unable to do one important duty
Definition of pre-disability income	Australia – agreed value
Benefit replacement ratio	Australia – minimum 75% of gross income
Monthly benefit amount	Australia - \$60,000 pm
Deductions from benefit	Australia – no deductions if you earn up to 20% of pre disability income
Maximum benefit term	Australia – to age 70
Benefit escalation	Both allow CPI
Ad hoc increases	Australia – 20% every three years up to 55
Exclusions	Australia – fewest



## Invaliditätsdefinitionen in Australien

The Insured suffers an injury or sickness and as a result:

- suffers at least a 20% reduction in capacity to earn their pre-disability income and is actually not working and generating any income from personal exertion; or
- is unable to perform one or more income producing duty from his or her own occupation and is not generating any income; and
- is following the advice of a medical practitioner.

OR

- is unable to perform one or more duties from his or her own occupation, which is important or essential in producing income; and
- is not engaged in any occupation; and
- is following the advice of a medical practitioner.

OR

- is unable to perform all income producing duties of their occupation for more than 10 hours per week; and
- is following the advice of a medical practitioner.  
Any occupational earnings generated during the 10 hours worked will not be used to offset the monthly benefit.

OR

- suffers at least a 20% reduction in capacity to earn their pre-disability income, regardless as to whether they can or cannot perform any income producing duties, and is actually not generating any income from personal exertion; and
- is following the advice of a medical practitioner

## Was lief schief?

### **Produktmerkmale**

#### Zusatzleistungen (Booster-Benefits)

- Wachsende Anzahl von Zusatzleistungen aller Art
- Große Unterschiede zwischen Anbietern
- Beispiel: Erhöhung der Rente um 33% über 24 Monate wenn Leistung durch CI ausgelöst wird.

#### Dynamik

- Max (5%, CPI) war durchaus üblich

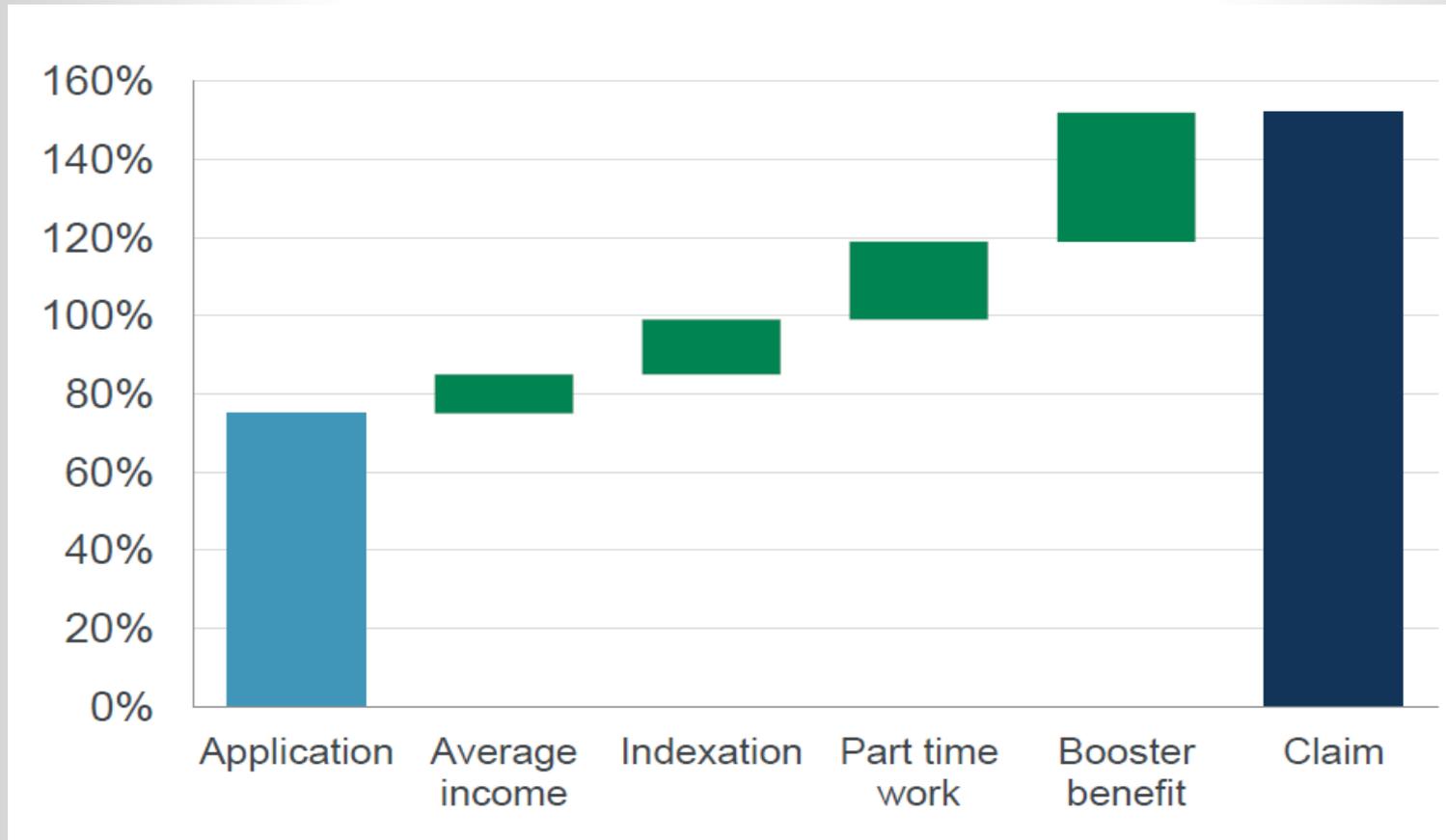
Ergebnis sind (relativ) hohe Leistungen. Es zeigte sich, dass hohe Leistungen höhere Inzidenzen und niedrigere Reaktivierungen haben!

## Entwicklung der med. UW-Limite

### Mann, standard Berufsklasse, Tod&TPD

Age next birthday	1997 Full Medical	2002 Para Med Only	2007 Para Med Only	2012
Up to 40	1,000,000	750,000	1,000,000	2,500,000
41 - 45	500,000	500,000	1,000,000	2,500,000
46 - 50	400,000	500,000	1,000,000	1,500,000
51 - 55	350,000	250,000	750,000	1,000,000
55+	75,000	250,000	600,000	750,000

## Typische Entwicklung der Replacement Ratio



## Was lief schief?

### Operationelle Fehler

- Die Ressourcen des Risk-Managements sind nicht mit dem Markt gewachsen
  - Quantitativ
  - Qualitativ
- Lange Bearbeitungszeiten und späte Meldungen
- Aktuaries Controlling zunehmend vernachlässigt
  - Keine belastbare Erfahrungen
  - Keine Kommunikation zwischen den Disziplinen
- Volumenorientierte Geschäftspolitik
- Im engen Zusammenhang mit Wettbewerb und Marktstruktur

## Zusammenhang Reaktivierung und Know How

**Gute Leistungsbearbeiter lohnen sich!**



## Wettbewerb und Marktstruktur

### Gier frisst Hirn

- Nach 2001: Stark wachsender und profitabler Markt
- Jeder wollte ein möglichst großes Stück vom Kuchen
- Eine Handvoll dominierender Spieler
- 80% Makler im Einzelgeschäft
- Wachsende Bedeutung der Superannuation Funds
  - Großeinkäufer ohne Selbstbehalt
  - Aber Gatekeeper zum Kunden
- Hohe Zessionsrate (typischerweise 50%)
- Wettbewerb weniger über Prämienhöhe als Produkteigenschaften (s.o.)

## Wettbewerb und Marktstruktur

### **Gier frisst Hirn: das Phänomen der neuen Marktteilnehmer**

- Neue Erst/Rückversicherer treten genau zur Sanierung ein
- Nutzen die guten neuen Bedingungen ohne einen schlechten Bestand zu haben
- Haben die schlechten Erfahrungen nicht gemacht bzw. glauben, dieses hätte ihnen nicht passieren können
- Können etwas aggressiver auftreten
- Werden sehr populär und erhalten viel Geschäft, das auch auf den ersten Blick sehr gut aussieht
- Hybris (und Verdrängung) greift um sich
- Die Mitbewerber sehen sie als Benchmark

Was lief schief?

**Als ob das nicht alles nicht schon schlimm genug wäre...**

<https://www.youtube.com/watch?v=wxguUXgbGnY>

**RGA<sup>®</sup>**

# **Lessons learned**

**Auch für uns?**

## Lessons learned

### High level

- Märkte können kollabieren
  - Sich immer am Wettbewerber zu orientieren gibt keine Sicherheit
  - Sehr wettbewerbsintensive Märkte können tiefgehende Probleme haben
- Starkes profitables Wachstum kann die Wurzel allen Übels sein
  - Agieren in einem stark wachsenden Markt mit dynamischen Produktkonzepten kann bedeuten, dass man dauernd mit unzureichenden Daten und unzureichenden Ressourcen arbeitet
  - Kommerzieller Druck übermächtig
- Viele kleine Produktänderungen machen zusammen einen großen Unterschied
- Mächtige Parteien zwischen Versicherer und Kunde sind gefährlich
- Wenn etwas falsch aussieht, ist es wahrscheinlich falsch
- Die Kombination vieler Trends ist problematisch

## Lessons learned

### Noch ein paar Lehren

- Investment in Aus- und Weiterbildung muss Priorität haben
- Kooperation der Disziplinen
  - Verständnis für Abhängigkeiten gewinnen
  - Gemeinsames Risk Management
  - Aktuariat, Risiko- und Leistungsprüfung müssen in einer gemeinsamen Infrastruktur KPIs messen
- Das, was wir nicht wissen, können wir eben nicht wissen
  - Kalkulationen ohne Daten sind problematisch
  - Produkte, die deutlich vom (globalen) Standard abweichen sind problematisch
- Beachtung der Dynamik im Kundenverhalten
  - Sozioökonomische Trends, unter Berücksichtigung der Versicherungsdichte
  - Trends in der weiteren „Marktumgebung“

## Lessons learned

### Noch ein paar Lehren

- Große Geschäfte bergen große Risiken
- Vorsicht bei sehr gutem Schadenverlauf
  - Sehr positive Abweichungen müssen genauso erklärt werden wie negative
  - Vorsicht vor „Spätschäden“
- Total Pricing
  - Separate Kalkulation der Parameter kann Abhängigkeiten übersehen
- Andere Erfahrungen ernst nehmen
- Die Auswirkung des eigenen Tuns auf den Markt beachten

## Lessons learned

### **Relevanz für die Schweiz (und Deutschland)**

- Grundsätzlich sind alle diese Lehren relevant, nicht nur für Invaliditätsversicherung
- Die Organisation der beruflichen Vorsorge in der Schweiz schützt vor vielen dieser Risiken
  - (Weitgehend) einheitliche Produkte und Limite
  - Vorbildliches Leistungsmanagement vor dem Rentenfall
  - ...war aber auch einmal ein Sanierungsfall
- In Deutschland sieht das etwas anders aus.....



**RGA<sup>®</sup>**

**Danke für Ihre Aufmerksamkeit.**