

**RUN OFF – EINE WICHTIGE OPTION
FÜR DIE DEUTSCHE
LEBENSVERSICHERUNG**

24. Mai 2021

Michael Sattler

AGENDA

01. Herausforderungen und Lösungsoptionen für Lebensversicherer

02. Interner und externer Run-Off

03. Was ist beim externen Run-Off zu beachten?

04. Externer Run-Off-Ansatz der Viridium Gruppe

05. Tätigkeiten für Aktuare bei Run-Off-Unternehmen

06. Fazit

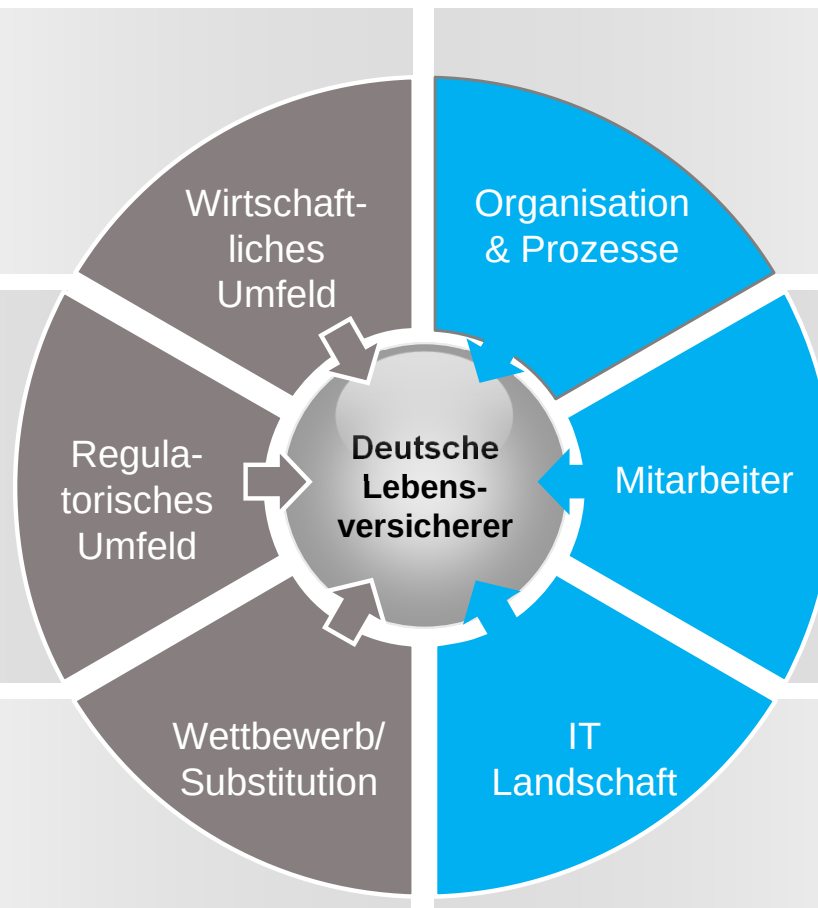
HERAUSFORDERNDE GEMENGELAGE FÜR DEUTSCHE LEBENSVERSICHERER

Externe Faktoren

- Niedriges Zinsumfeld
- Demografie
- Covid

- Solvency II
- EIOPA-REVIEW
- Zinszusatzreserve (ZZR)

- Digitaler Vertrieb
- Kundenverhalten
- Fintechs



Interne Faktoren

- Komplexe Organisationsstrukturen
- Hohe Kostenbasis
- Lange Entscheidungswege

- Hohe Personalkosten und Veränderungsresistenz
- Striktes Arbeitsrecht
- Geringe Arbeitgeberattraktivität

- Veraltete und unflexible Verwaltungssysteme
- Sehr hohe IT-Kosten

GRUNDSÄTZLICHE HANDLUNGSOPTIONEN



DIE DEUTSCHEN LV-UNTERNEHMEN AM SCHEIDEWEG

	Beschreibung	Typische Zielkonflikte
Going Concern	• Weiterhin Neugeschäft durch alternative Produktstrategien • Partielle Optimierung des Bestands	Neugeschäfts- vs. Bestandsoptimierungs-investitionen
Internaler Run-off	• Vollständige Einstellung des Neugeschäfts und ggf. Verkauf von Drittprodukten • Spezialisierung auf Bestands-verwaltung in Eigenregie	Kostenfokus vs. Abstrahleffekte auf andere Sparten
Auslagerung Bestands-verwaltungs-	• Ausgliederung der Verwaltung der Bestandsverträge an einen Dienstleister • Kein Bilanztransfer des LVU	Kosteneffizienz vs. Schnittstellenkomplexität
Externer Run-off	• Verkauf Vertragsbestand oder des LVU an externen Konsolidierungs-Spezialisten inkl. Bilanztransfer	Planungssicherheit vs. mögliches Reputationsrisiko

AGENDA

- 01. Herausforderungen und Lösungsoptionen für Lebensversicherer
- 02. Interner und externer Run-Off**
- 03. Was ist beim externen Run-Off zu beachten?
- 04. Externer Run-Off-Ansatz der Viridium Gruppe
- 05. Tätigkeiten für Aktuare bei Run-Off-Unternehmen
- 06. Fazit

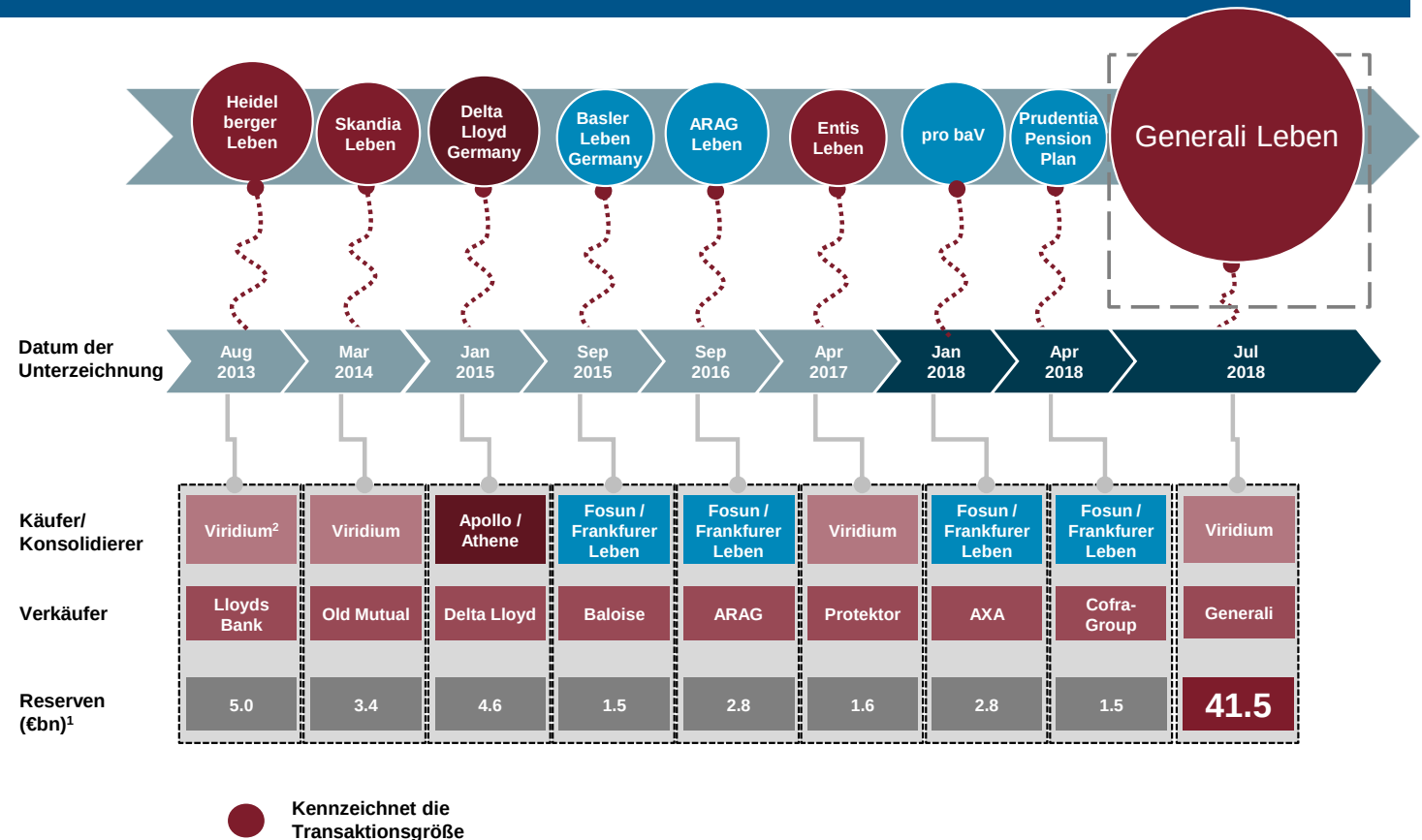
INTERNER VS EXTERNER RUN-OFF ZWISCHEN 2010 UND 2020 (PRO JAHR 1,6 RUN-OFF-FÄLLE)

Gesellschaft	Art des Run-Offs	Jahr des Vollzugs	Abwicklungsplattform
Bayrische Beamten LV	Intern	2010	
Plus LV	Intern	2010	
Victoria LV (ERGO)	Intern	2010	
Heidelberger LV	Extern	2014	Viridium
Skandia LV	Extern	2014	Viridium
Delta Lloyd LV (Athora)	Extern	2015	Athora
Basler LV	Extern	2015	Frankfurter Leben
Rheinland LV	Intern	2016	
ARAG LV	Extern	2017	Frankfurter Leben
Entis LV (Protektor)	Extern	2017	Viridium
Prudentia PK	Extern	2018	Frankfurter Leben
Pro bAV PK	Extern	2018	Frankfurter Leben
Ergo LV	Intern	2018	
Generali LV (Proxalto)	Extern	2019	Viridium
Nürnberger Beamten LV	Intern	2019	
Presse-PK der Allianz	Intern	2020	

ENTWICKLUNG IM EXTERNEN RUN-OFF MARKT SEIT 2013

KONSOLIDIERUNG ERWIRBT MOMENTUM IM DEUTSCHEN LEBENSVERSICHERUNGSSEKTOR

- **9 Transaktionen** seit 2014, davon **3 Transaktionen** im Jahr 2018
- 9 vollständige Transaktionen nach **kompletter** BaFin Prüfung
- Generali Leben **erste groß angelegte Transaktion auf dem Markt**
- Sowohl **Asset-** als auch **Share-Transaktionen** abgeschlossen
- Auf dem Markt sind **3 namhafte „Konsolidierer“** tätig
- **Verkäufer** sind sowohl **internationale** als auch **lokale** Versicherer



Quelle: Unternehmensangaben

1. Technische Reserven zum letzten Jahresende gemäß Veröffentlichung, für pro baV und Prudentia 31.12.2016, da Daten zum 31.12.2017 noch nicht vorlagen
2. Cinven und Hannover Re waren die ursprünglichen Käufer der Heidelberger Leben bevor die Gruppe in Viridium Gruppe umbenannt wurde

AGENDA

- 01. Herausforderungen und Lösungsoptionen für Lebensversicherer
- 02. Interner und externer Run-Off
- 03. Was ist beim externen Run-Off zu beachten?**
- 04. Externer Run-Off-Ansatz der Viridium Gruppe
- 05. Tätigkeiten für Aktuare bei Run-Off-Unternehmen
- 06. Fazit

MÖGLICHKEITEN DER KONSOLIDIERUNG DURCH EXTERNEN RUN-OFF

Share Deal	Ausgliederung der Bestandsverwaltung	Bestandsübertragung
▼ Kauf eines Versicherungsunternehmens durch Übernahme von Gesellschaftsanteilen ▼ bei Unternehmen in Form der Aktiengesellschaft ▼ bei VVaG nur Bestandsübertragung möglich oder vorherige Umwandlung in AG durch "Demutualisierung" ▼ Übergang des Unternehmens mit allen Rechten und Pflichten. ▼ Unternehmen bleibt rechtlich selbständig.	▼ Ausgliederung der Bestandsverwaltung und der Leistungsbearbeitung stellen eine Funktionsausgliederung dar (§ 5 Abs. 3 Nr. 4 VAG). ▼ Grundlage ist ein Funktionsausgliederungsvertrag ▼ Funktionsausgliederungsverträge mit Versicherungsunternehmen werden mit Vorlage bei der BaFin wirksam (Nicht-Versicherungsunternehmen 3 Monate nach Vorlage, wenn BaFin nicht widerspricht)	▼ Übernahme eines Versicherungsbestandes von einem anderen Unternehmen (§ 14 VAG). ▼ Vertrag zwischen Versicherungsunternehmen mit Genehmigung der zuständigen Aufsichtsbehörden notwendig. ▼ Übergang der Versicherungsverträge setzt kein Einverständnis der Versicherungsnehmer voraus. ▼ Auch Übernahme von Beständen von Versicherern aus anderem EU/EWR Mitgliedsland möglich
Beim Verkauf des Unternehmens behält der Kunde seinen Vertragspartner, das Unternehmen erhält lediglich neue Inhaber. Damit sind in der Praxis aber weitere Änderungen verbunden, so dass die Unterschiede zur Bestandsübertragung aus Kundensicht materiell gering sein können. So gehört das Unternehmen künftig zu einer anderen Unternehmensgruppe mit einer anderen Geschäftsausrichtung. Die neuen Eigentümer werden Vorstand und Aufsichtsrat anders besetzen und viele Outsourcing-Verträge werden geändert. Der Verkauf muss der Versicherungsaufsicht rechtzeitig vorher angezeigt werden, so dass diese ihn untersagen kann, wenn die Kundenbelange nicht ausreichend gewahrt sind.		Bestandsübertragung und Verschmelzung haben viele Gemeinsamkeiten. In beiden Fällen bekommt der Kunde einen neuen Vertragspartner, wobei sich am Vertrag selbst sonst nichts ändert. Das neue Unternehmen unterscheidet sich naturgemäß vom bisherigen Vertragspartner. Die Übertragung beziehungsweise Verschmelzung bedarf der Genehmigung der Versicherungsaufsicht. Diese stellt sicher, dass die Belange der Kunden umfassend gewahrt bleiben. Hat der übernehmende Versicherer bereits einen Versicherungsbestand, dürfen auch dessen Mitglieder keine Nachteile erleiden.

„RUN OFF“ – WAS IST AUS AUFSICHTSRECHTLICHER SICHT ZU BEACHTEN

Die Belange der Versicherten müssen gewahrt sein. Die Verträge müssen dauerhaft erfüllt werden!

Es gibt keine gesonderten aufsichtsrechtlichen Vorschriften für „Run-Off“-Gesellschaften.

Es gelten... die gleichen ... Vorschriften wie für alle anderen Versicherer.

- Ähnliche Sichtweise der Aufsichtsbehörden in deutschsprachigen Ländern.
- Individuell Schwerpunkte je nach Behörde und Unternehmenssituation

Besondere Herausforderungen

Mitarbeiter

- Attraktivität des Arbeitgebers
- Qualität der Mitarbeiter
- Eignung der Inhaber von Schlüsselfunktionen

Kunden

- Kundenservicequalität
- Beschwerden
- Kündigungsverhalten
- Überschussbeteiligung

Kostenprognosen

- Kosten sinken kurzfristig durch Wegfall der Abschlusskosten
- Langfristig müssen Fixkosten gedeckt werden
- Erhebung von Kostenreserven bei nicht ausreichender Kostendeckung

BAFIN: SCHUTZ DER KUNDEN BEI RUN-OFF IN DER LEBENSVERSICHERUNG

- ▶ Die erste Frage, ohne deren positive Beantwortung eine Transaktion untersagt würde, ist die nach der **Fähigkeit des neuen Versicherers oder der neuen Unternehmensgruppe, den Bestand angemessen zu verwalten**.
- ▶ Das Niveau der Kundensicherheit in der bisherigen Versicherungsgruppe hängt nicht nur von der finanziellen Ausstattung des einzelnen Unternehmens ab, sondern auch von der **Fähigkeit der Gruppe, ein in Not geratenes Unternehmen zu stützen**.
- ▶ **Eigenmittelsituation vor und nach der Transaktion**. Dazu sind umfangreiche und komplexe Berechnungen nötig, zu denen Unternehmen und Aufsicht im intensiven Austausch stehen müssen. Auch die genannten Sicherungsmaßnahmen bedürfen intensiver Prüfung, so dass sich die Unternehmen ausreichend Zeit für die Entscheidung und ihre Umsetzung nehmen sollten.
- ▶ **Berechnung der versicherungstechnischen Rückstellungen nach Solvency II**
Die Berechnung der versicherungstechnischen Rückstellungen kann sich durch einen Inhaberwechsel signifikant ändern. Durch die Vorschriften von Solvency II ist jedoch sichergestellt, dass alle Maßnahmen des neuen Inhabers sowie bereits abzusehende zukünftige Entwicklungen mit ausreichenden Vermögenswerten unterlegt sein müssen. Des Weiteren enthalten die Berechnungen viele Informationen, die die Aufsicht bei ihrer Entscheidung über eine mögliche Transaktion nutzen kann, um sicherzustellen, dass die Belange der Versicherungsnehmer gewahrt bleiben.
- ▶ **Eigenmittelanforderungen und –ausstattung**
Die Eigenmittelausstattung kann sich bereits durch einen Inhaberwechsel signifikant ändern. Bei Bestandsübertragungen ändert sich die Eigenmittelsituation noch stärker, da sämtliche Wechselwirkungen zwischen dem vorhandenen Bestand und dem neu übertragenen Bestand abzubilden sind. Insbesondere müssen auch sämtliche Auflagen der Aufsicht sowohl in den versicherungstechnischen Rückstellungen als auch in den Solvenzkapitalanforderungen angemessen reflektiert werden
- ▶ **Eigenmittelsituation auf Gruppenebene**
Beim externen Run-Off wird ein Bestand von einer Versicherungsgruppe in eine andere verlagert. Dementsprechend ändern sich für beide Gruppen sowohl die vorhandenen Eigenmittel als auch die Kapitalanforderungen.

RUN-OFF IST NICHT GLEICH RUN-OFF



AGENDA

- 01. Herausforderungen und Lösungsoptionen für Lebensversicherer
- 02. Interner und externer Run-Off
- 03. Was ist beim externen Run-Off zu beachten?
- 04. Externer Run-Off-Ansatz der Viridium Gruppe**
- 05. Tätigkeiten für Aktuare bei Run-Off-Unternehmen
- 06. Fazit

VIRIDIUM AUF EINEN BLICK

Führende Größenordnung

- ▼ Führender Bestandsverwalter für Lebensversicherungen in Deutschland
- ▼ Unter den fünf größten deutschen Lebensversicherungsgruppen

Erfahrung als Konsolidierer

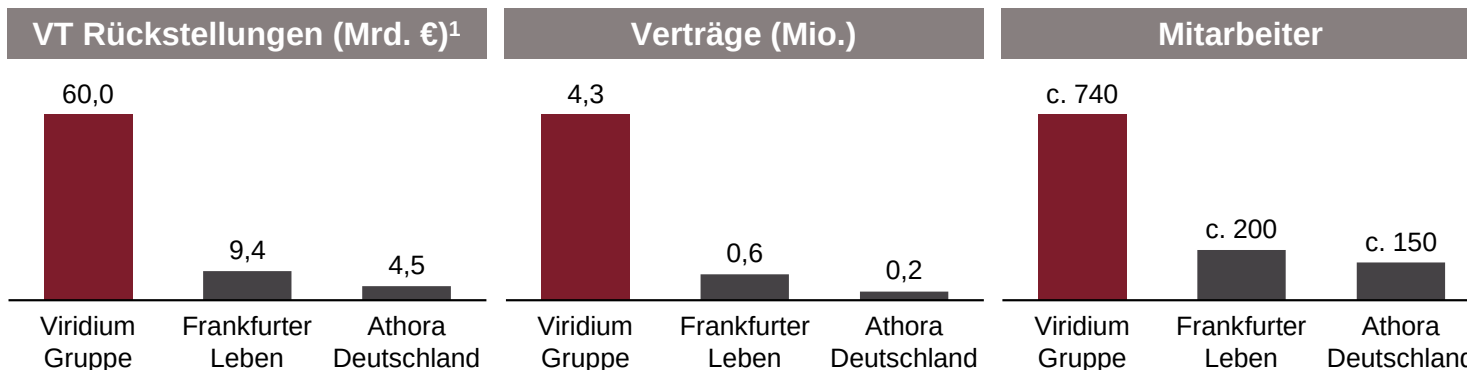
- ▼ Vier Unternehmenskäufe (und zwei Verkäufe) erfolgreich vollzogen
- ▼ Bedeutsames Volumen sowohl in der fondsgebundenen als auch in der traditionellen Lebensversicherung

Eigentümer unterstützen das Geschäftsmodell partnerschaftlich

- ▼ Cinven (c. 70%)
- ▼ Hannover Re (c. 20%)
- ▼ Generali (c. 10%)



Viridium im deutschen Marktkontext



VIRIDIUM
GRUPPE
Anzahl Verträge
(per 31.12.2019)

2014

Heidelberger Leben
Lieber länger leben

0,4 Mio.

2014

skandia

0,2 Mio.

2017

entis
Lebensversicherung

0,1 Mio.

2019

PROXALTO
Lebensversicherung

3,6 Mio.

4,3 Mio.
Verträge

¹ Versicherungstechnische Rückstellungen (klassisch, fondsgebunden) der deutschen Lebensversicherungsgesellschaften inkl. Pensionskassen per 31.12.2019

VIRIDIUM GRUPPE - GESELLSCHAFTSSTRUKTUR

VIRIDIUM GRUPPE

HeidelbergerLeben *Lieber länger leben*

- ▼ Fondsgebundene Lebens- u. Rentenversicherungen
- ▼ Klassische Lebens- u. Rentenversicherungen
- ▼ Berufsunfähigkeitsversicherungen
- ▼ Risikolebensversicherungen

skandia

Skandia Lebensversicherung AG nutzt die Marke Skandia unter Lizenz der Skandia Group, einer skandinavischen Finanzdienstleistungsgruppe.

- ▼ Fondsgebundene Lebens- u. Rentenversicherungen
- ▼ Klassische Lebens- u. Rentenversicherungen
- ▼ Berufsunfähigkeitsversicherungen
- ▼ Dread Disease

rentis Lebensversicherung

- ▼ Klassische Lebens- u. Rentenversicherungen
- ▼ Berufsunfähigkeitsversicherungen
- ▼ Risikolebensversicherungen

PROXALTO Service Management

- ▼ Klassische Lebens- u. Rentenversicherungen
- ▼ Fondsgebundene Lebens- u. Rentenversicherungen
- ▼ Berufsunfähigkeitsversicherungen
- ▼ Risikolebensversicherungen
- ▼ Pflegeersatzversicherungen

VORSTELLUNG

ZIELBILD DER VIRIDIUM GRUPPE

VISION

„Wir managen Lebensversicherungsbestände effizienter, progressiver und werthaltiger als jeder andere.“

EXZELLENZ IN AKQUISITION UND INTEGRATION

- ▼ Wachstum durch Spezialisierung auf Erwerb und Integration von Unternehmen bzw. Beständen – organisatorisch und technisch
- ▼ Exzellente M&A-Fertigkeiten



EXZELLENZ IM BESTANDS-MANAGEMENT

- ▼ Gewährleistung stabiler Kundenbeziehungen durch Erfüllung aller Vertragspflichten und attraktive Serviceleistungen zu angemessenen Kosten
- ▼ Sicherstellung niedriger Stornoquoten
- ▼ Grundlage: Moderne, skalierbare IT-Plattform und -Strukturen



EXZELLENZ IM KAPITAL-MANAGEMENT

- ▼ Sicherstellen starker Kapitalausstattung und Zugang aller Gesellschaften zu adäquaten Finanzmitteln
- ▼ Nachhaltig gute Solvenzquoten
- ▼ Leistungsstarke Lösungen für Kapitalanlage und Bilanzstrukturen



Fokus des heutigen Vortrags

INSTRUMENTE ZUM MANAGEMENT VON RUN-OFF-BESTÄNDEN

Kapitalanlageergebnis

- Einnahmenabsicherung im fondsgebunden Geschäft gegen Kapitalmarktbewegungen
- Flexibilität bei Einsatz von Asset Managern → Geringere Gesamtkostenbelastung
- Minimierung Gegenpartei-ausfallrisiko durch Besicherung sämtlicher Derivate
- Erzielung von Mehrertrag durch Investitionen in Illiquide Instrumente
- Lösungen zur Sicherung von stillen Reserven und Finanzierung der ZZR

Risikoergebnis

- Aktives Schadenmanagement
- Aktivitäten zu Erhöhung der Reaktivierung bei Invaliden bzw. Erwerbsunfähigen
- Unterschiedliche Rückversicherungslösungen zur Stabilisierung des Risikoergebnisses

Kostenergebnis

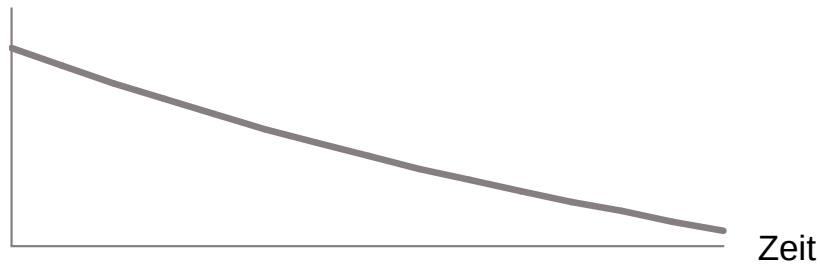
- Langfristige Immunisierung der LV-Verträge gegen anteilig steigende Verwaltungskosten durch Servicevertrag
- Realisierung Skaleneffekte durch gezielte Investitionen in gruppenweit einheitliche, skalierbare IT- und Prozesslandschaft
- Prozessoptimierung in Richtung operativer Effizienz
- Senkung Stückkosten durch Zentralisierung von Beständen bei einem Konsolidierer

KOSTENHERAUSFORDERUNG BEI INAKTIVEN BESTÄNDEN

IDEALTYPISCHE, VEREINFACHTE DARSTELLUNG

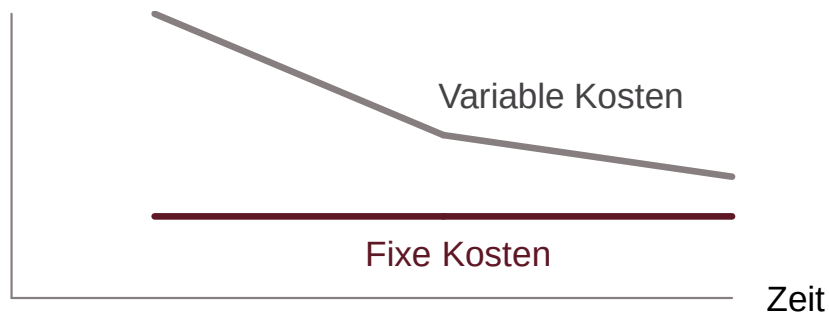
BESTANDSABRIEB

Bestand in Stück (Tsd.)



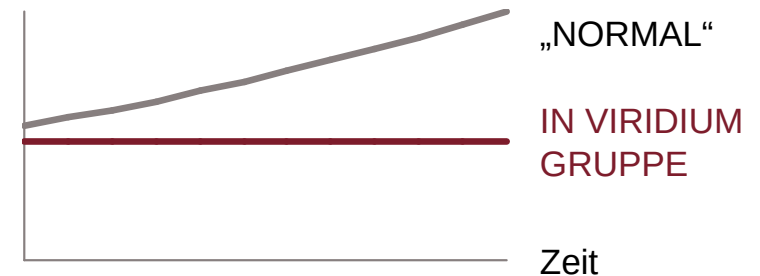
NORMALER KOSTENVERLAUF

Kosten (Mio. €)



KOSTENPROBLEM FÜR KUNDEN

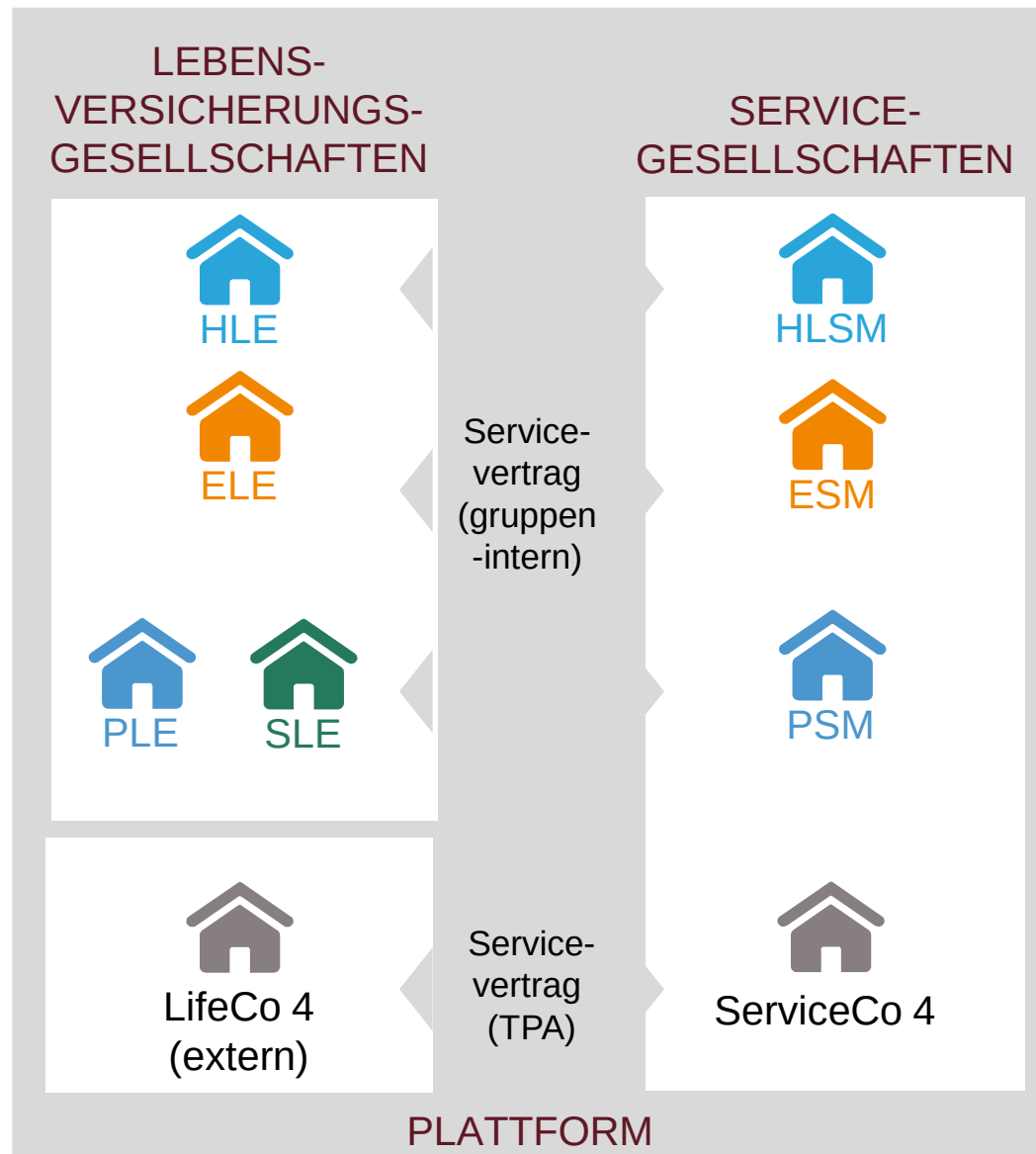
Kosten pro Vertrag (€)



Anmerkung: Vereinfachend 0% Inflationsrate und konstante Fixkosten angenommen

SERVICEMODELL DER VIRIDIUM GRUPPE

IMMUNISIERT GEGEN KOSTENSTEIGERUNG



RISIKOTRÄGER SCHLIEßEN VERTRAG MIT JEWEILIGER SERVICEGESELLSCHAFT

- ▼ Zu Beginn: **Langfristiges Festschreiben** der Verwaltungskosten **unterhalb** bisherigem Niveau
 - ▼ Anteilige **Kosten pro Police** bleiben trotz Bestandsabrieb **konstant** (zzgl. Inflation)
 - ▼ **Kunden** sind **gegen** Fixkostenanstieg **langfristig immunisiert**
 - ▼ **Vorteile** bei RfB-Zuführung und Überschussbeteiligung

WIRTSCHAFTLICHES RISIKO ALLEIN BEI DEN GESELLSCHAFTERN

PROXALTO INTEGRATION IN DIE VIRIDIUM GRUPPE: ORGANISATORISCH / FINANZIELL VOLLSTÄNDIG ABGESCHLOSSEN

**Integration
der Proxalto
Lebensversicherung
abgeschlossen**

Rebranding ohne Friktionen durchgeführt



Reibungslose Integration des Kundenservice mit gesunkenen Stornoquoten



Bereiche Steuern, Aktuariat, Investment und Treasury integriert



Personalbereich funktional integriert, inkl. Admin., Reporting, Prozesse



Finanzwesen personell und prozessual integriert



Vollständige Integration des Hauptbuchs im Viridium-Rechnungswesen

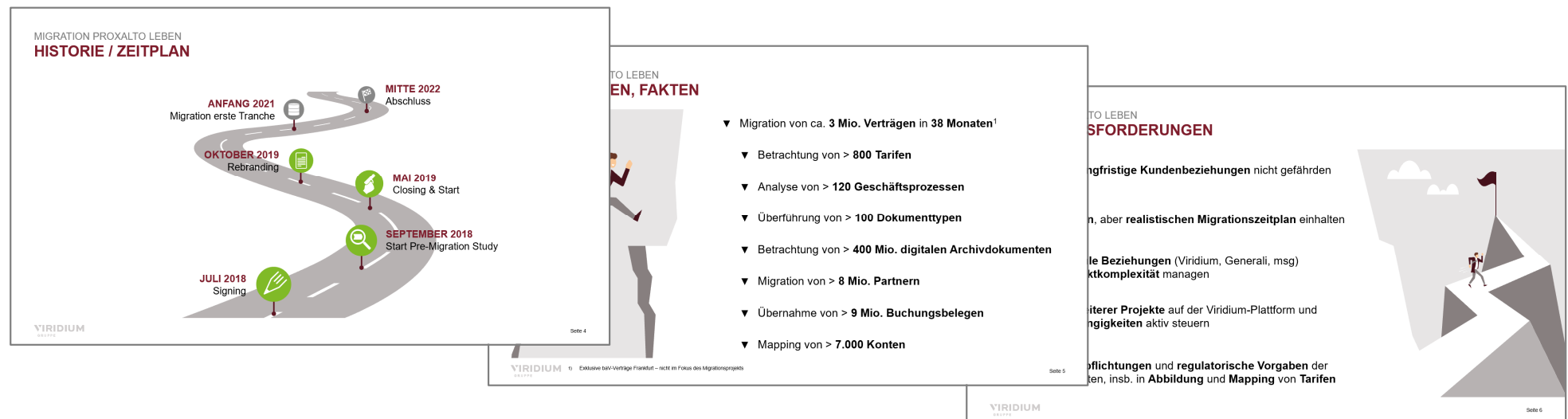


Eingliederung Räumlichkeiten in Hamburg und München finalisiert



ERFOLGE UND WAY FORWARD – MIGRATION

MIGRATION DES PROXALTO-BESTANDS: STATUS VOR 12 MONATEN



KERNHERAUSFORDERUNGEN

- ▼ **Versicherungstechnik** (insb. Tarifbesonderheiten und Abbildung dieser im Zielsystem) weist **hohe Komplexität** auf
- ▼ Anforderungen an die **Anbindung der Vermittlersysteme** mit hoher Komplexität verbunden
- ▼ **Umstellung der Zusammenarbeit** auf Remote zu Beginn mit **Reibungsverlusten** verbunden, aber mittlerweile gut eingespielt

Auszüge aus Vortrag SZ-Fachkonferenz: Run-off 2020

MIGRATION DES PROXALTO-BESTANDS: MIT DER 1. TRANCHE IST DAS FUNDAMENT GELEGT

**Migration
der Proxalto
Lebensversicherung
bisher im Plan**

Migration der Kundenstammdaten erfolgreich abgeschlossen



Migration des optischen Archivs abgeschlossen



Neue, effiziente Dokumentenarchitektur implementiert



Setup eines Data Warehouse als Datenquelle für Aktuariat und Vertrieb



Aufbau von technischen Vertriebsstrecken zur Vermittlerdatenversorgung



Migration der Tranche 1 der Vertragsmigration abgeschlossen



Migration der zweiten und dritten Tranche der Vertragsmigration



Migration der archivierten Vertragsdaten





STEILE LERNKURVE ENTLANG DER BISHERIGEN MIGRATIONEN

KOMPLEXITÄT SUKZESSIVE GESTEIGERT

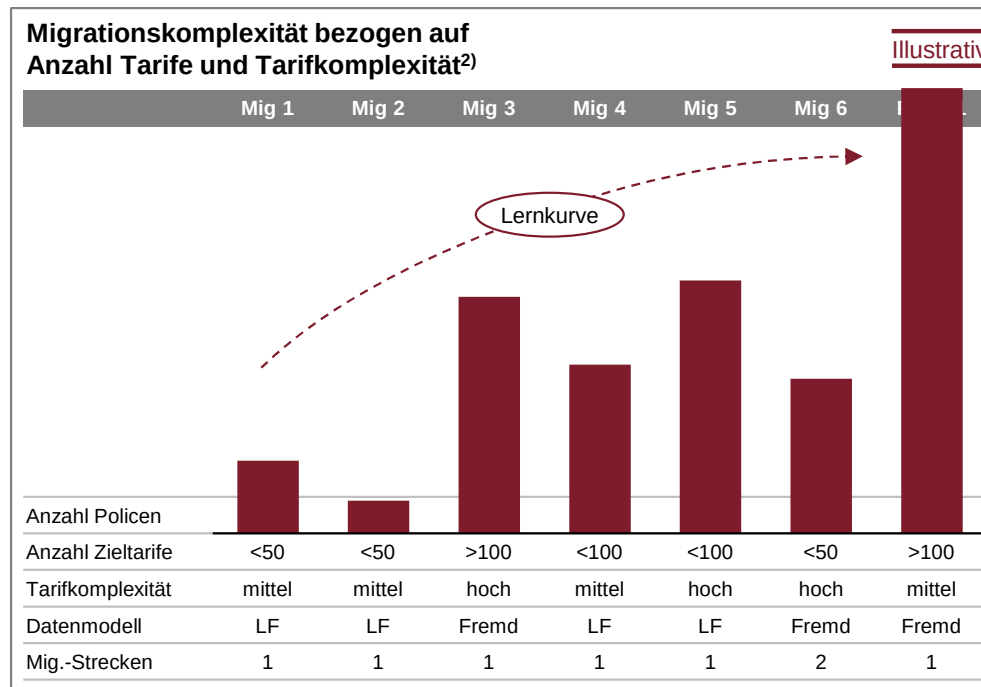
Viridium hat 2015 mit Bestandsmigrationen im **kleineren Umfang begonnen** und **Umfang und Komplexität sukzessive erhöht**

FÄHIGKEITEN SCHRITTWEISE ENTWICKELT

Entlang dieser **Lernkurve** hat Viridium seine Integrations- und Migrationsfähigkeiten **Schritt für Schritt weiterentwickelt** und optimiert

GESCHÄFTSMODELL ETABLIERT

Mit Abschluss der Proxalto Leben-Integration sowie der ersten Migrationstranche hat Viridium sein **Geschäftsmodell** für große Bestände **etabliert**¹⁾



1) Gemäß zeb (2020): „European Insurance Study 2020“ ist Viridium durch Proxalto Leben Integration europaweiter Wachstumschampion im Lebenssegment in 2021

2) Komplexitätsratio setzt sich im Wesentlichen aus Anzahl der Tarife sowie Tarifkomplexität zusammen

DIE VERSICHERTEN PROFITIEREN NACHWEISLICH VOM VIRIDIUM MODELL – SOFORT UND NACHHALTIG

Kosten-senkung

- ▶ Erhöhung der Überschussbeteiligung durch Kostensenkung im Vergleich zur Kostenbasis vor der jeweiligen Transaktion
- ▶ Auslagerung des Betriebs auf eine kosteneffiziente Servicegesellschaft, um Versicherungsnehmer vor Investitionen in die IT-Landschaft und drohender Stückkostensteigerung bei schrumpfendem Portfolio zu schützen
- ▶ Anstieg der Kostensätze auf Inflationsrate beschränkt

Service-qualität

- ▶ Signifikante Investitionen in die IT-Landschaft, um hohe Servicequalität und skalierbare IT-Plattform zu garantieren
- ▶ Klarer Fokus auf die Reduzierung von Stornoraten zur Maximierung des Bestandsvolumens

Rendite und Risiko

- ▶ Ausrichtung der Kapitalanlage auf breit diversifizierte und vorwiegend festverzinsliche Anlagen
- ▶ Stabile Marge über dem risikofreien Zinssatz zur Bedienung der Garantien
- ▶ Minimierung von Risiken für die Versicherten

WEITERHIN VERLÄSSLICHER PARTNER DER VERMITTLER

Provisionen

- ▶ Provisionsvereinbarungen werden vollumfänglich fortgeführt
- ▶ Niedrige Stornoquoten sorgen für verlässliche Provisionszahlungen

Portfolio-stabilität

- ▶ Enge Zusammenarbeit im Sinne der Versicherungsnehmer-/Vertragsbindung
- ▶ Sicherstellung hoher Service-Standards
- ▶ Hohe Zufriedenheit der Versicherten und ein sehr stabiles und wartungsarmes Portfolio mit niedrigen Stornoraten

Kein Neugeschäft

- ▶ Klarer Fokus auf Bestandserhalt
- ▶ Keine Marketingaktivitäten der Viridium Gruppe bezüglich des Portfolios und keine Gewährung von Marketing-Rechten an Dritte
- ▶ Keine Weitergabe oder Vermarktung von Daten der Versicherungsnehmer

ATTRAKTIVE ARBEITSPLÄTZE

Bestands- verwaltung als zentraler Baustein der Geschäfts- strategie

- ▶ Erworbene Gesellschaft wird vom Teilstück einer breit aufgestellten Versicherungsgruppe...
- ▶ ...zu einem Kernstück der klar auf die Verwaltung von Lebensversicherungsbeständen fokussierten Viridium Gruppe
- ▶ Einstieg beim führenden Spezialisten für die Verwaltung von Lebensversicherungsbeständen mit einem innovativen und auf Wachstum ausgerichteten Geschäftsmodell in der ansonsten eher reifen Versicherungsbranche

Stabiler und nachhaltiger Ausblick

- ▶ Abwicklungsexpertise und Service sind der Schlüssel zum Erfolg des Unternehmens – nicht Vertrieb, Marketing oder Produktentwicklung
- ▶ Langlebigkeit der Verträge in den Portfolien bietet stabile Jobperspektive
- ▶ Fokus weiterhin auf guten Kundenservice eine stabile Basis von Versicherten
- ▶ Um dies zu unterstützen, investiert die Viridium Gruppe in erheblichem Umfang in modernste IT- und Verwaltungstechnik, um den Kundenservice gezielt zu stärken
- ▶ Die Viridium Gruppe hat mit Cinven, Hannover Rück und Generali eine stabile Basis von angesehenen und finanzstarken Gesellschaftern, die das Geschäftsmodell unterstützen

AGENDA

- 01. Herausforderungen und Lösungsoptionen für Lebensversicherer
- 02. Interner und externer Run-Off
- 03. Was ist beim externen Run-Off zu beachten?
- 04. Externer Run-Off-Ansatz der Viridium Gruppe
- 05. Tätigkeiten für Aktuare bei Run-Off-Unternehmen**
- 06. Fazit

TÄTIGKEITEN VON AKTUAREN BEI EINEM RUN-OFF ANBIETER – AUSWAHL

	Themengebiet	Einsatzmöglichkeit von Aktuaren
1	Due Diligence und M&A Prozess	▼ Finanzielle Bewertung von potenziellen Zielunternehmen ▼ Aktuarielle Due Diligence (Produkthemen, Reservebewertung, etc.) ▼ Planungsrechnung (HGB-Planung, Solvency II-Planung)
2	Integration bestehender Gesellschaften	▼ Übernahme sämtlicher bisheriger aktuarieller Tätigkeiten, wie üblich
3	IT-Plattformmigration	▼ Abbildung der Tarife im Zielsystem inkl. Festlegung von Rundungsregeln und Toleranzgrenzen ▼ Durchführung von Testmigrationen und produktiver Migration
4	Asset Liability Management	▼ Abbildung von Assetklassen im aktuariellen Modell ▼ Regelmäßige ALM-Analysen
5	Kapitalmanagement und Steuerung	▼ Optimierte Kapital- und Ergebnissteuerung ▼ Weiterentwicklung von Managementregeln ▼ Ausgestaltung von Rückversicherungslösungen
6	Risikomanagement	▼ Erstellung und Weiterentwicklung von aktuariellen Modellen ▼ Solvency II-Berechnungen und Berichtswesen ▼ ORSA, SFCR, RSR, Sanierungspläne

➤ Für Aktuare gibt es sehr spannende und umfangreiche Aufgabenfelder in Run-Off-Unternehmen (www.viridium-gruppe.com)

AGENDA

- 01. Herausforderungen und Lösungsoptionen für Lebensversicherer
- 02. Interner und externer Run-Off
- 03. Was ist beim externen Run-Off zu beachten?
- 04. Externer Run-Off-Ansatz der Viridium Gruppe
- 05. Tätigkeiten für Aktuare bei Run-Off-Unternehmen

06. Fazit

ZUSAMMENFASSUNG & AUSBLICK

- ▶ Die **Run-Off Entwicklung** hat seit einigen Jahren den **deutschen LV-Markt erreicht** und es gibt bereits einige – teils prominente – Run-Off Fälle
- ▶ Geschlossene Run-Off-Bestände erfordern einen **Managementansatz, der von kontinuierlichem Kostenmanagement** bei gleichbleibendem **guten Kundenservice** geprägt ist. Eine **effiziente IT Umgebung** ist hierfür eine der wesentlichen Voraussetzungen
- ▶ Rückläufiges Neugeschäftsvolumen, gesättigte Märkte, dauerhaft niedrige Zinsen und steigende Kapitalanforderungen aufgrund von Solvency II werden den **Run-Off-Markt in Deutschland noch ausweiten**
- ▶ Für **Aktuare** gibt es in Run-Off-Unternehmen **spannende Aufgaben und umfangreiche Tätigkeiten**

VIELEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT!



DANKE FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT!

Falls nicht anders angegeben, ist der Urheber der vorstehenden Informationen die Viridium Holding AG. Jegliche Vorhersagen und Meinungen beruhen auf persönlichen Einschätzungen der Viridium Holding AG zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Dokuments und können sich ändern. Vorhersagen und Meinungen können nicht als Garantie für die zukünftige Entwicklung angesehen werden. Für Aktualität, Vollständigkeit und Richtigkeit der Informationen in dieser Präsentation werden weder Haftung noch Gewähr übernommen. Ohne Zustimmung der Viridium Holding AG dürfen weder das Dokument an Dritte weitergegeben noch Änderungen daran vorgenommen werden. Wir weisen vorsorglich darauf hin, dass aus Angaben zur Wertentwicklung der Vergangenheit kein Schluss auf die zukünftige Wertentwicklung gezogen werden kann.

Herausgegeben von:

Viridium Holding AG | Dornhofstraße 36 | 63263 Neu-Isenburg | Deutschland

Tel.: +49 (0) 6102 5995 4444

Handelsregistereintrag: Handelsregister Mannheim HRB 719392

www.viridium-gruppe.com