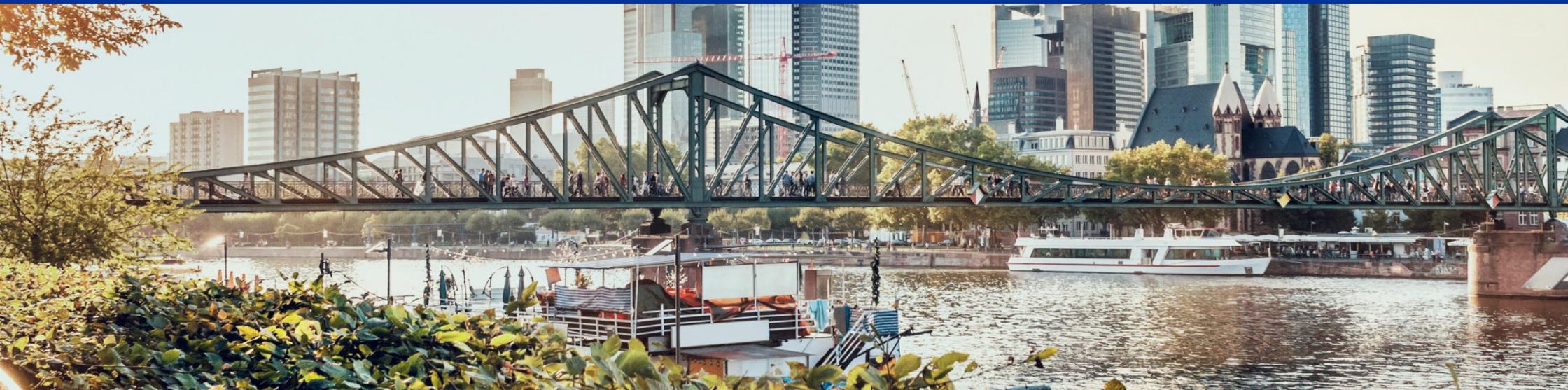


# Run-off in der deutschen Lebensversicherung

Bernd Neumann

Nürnberg, 11. Januar 2022



# AGENDA

- 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. Berufliche Perspektiven**
- 7. Zusammenfassung und Ausblick**

# 1. Herausforderungen in der Lebensversicherung

**VERBRAUCHERERWARTUNG**

**EFFIZIENZ VERWALTUNG**

**NIEDRIGZINSUMFELD**

**TRANSPARENZ**

**VERMITTLERERWARTUNG**

**REGULIERUNG / COMPLIANCE**

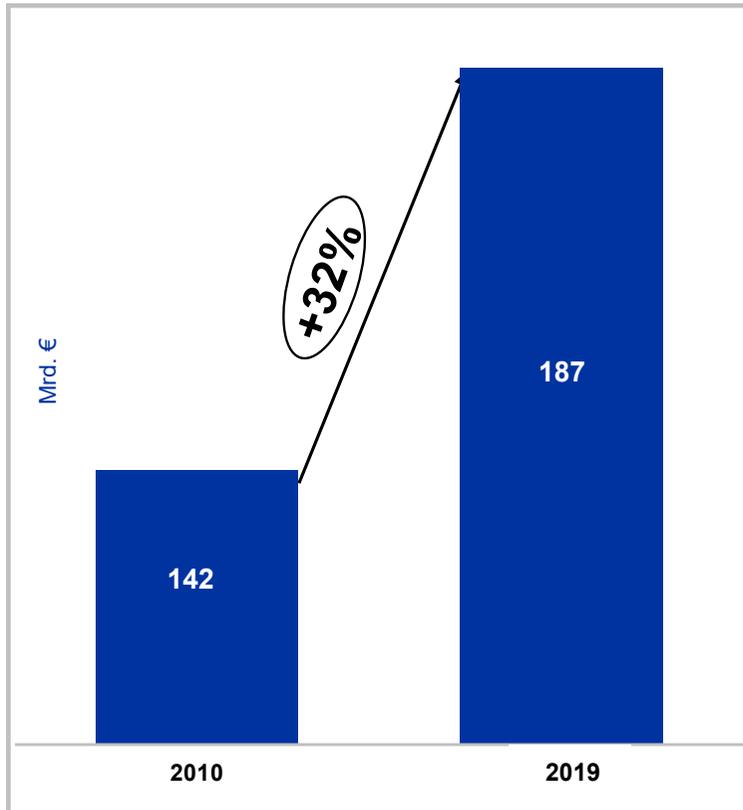
**VERTRIEBSFINANZIERUNG**

**NEUARTIGE PRODUKTE**

# 1. Herausforderungen in der Lebensversicherung

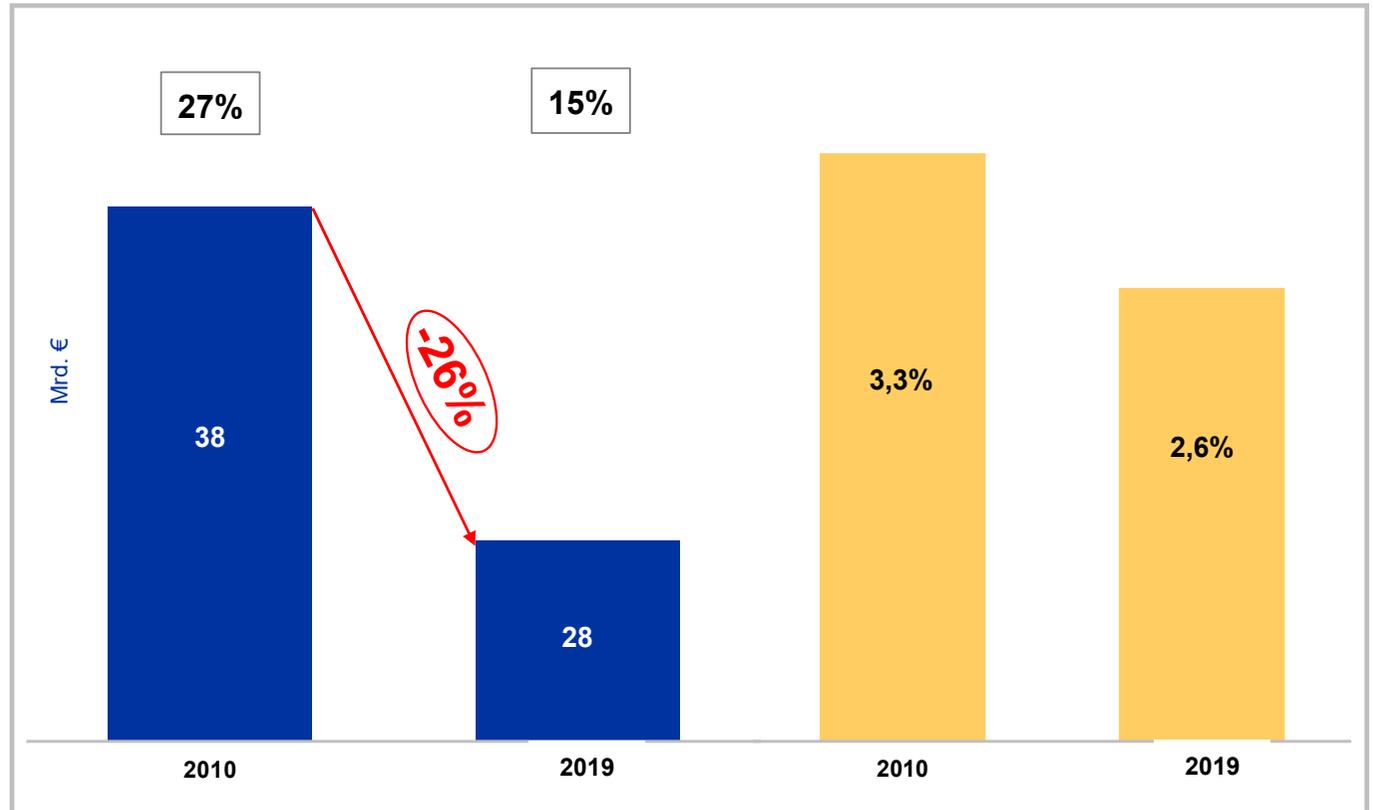
## Die Makro Perspektive

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

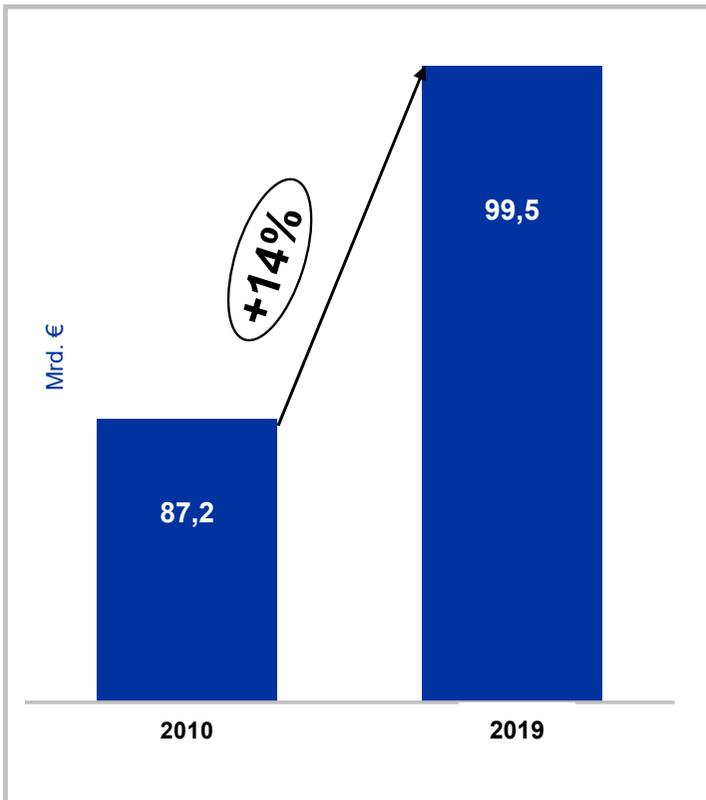
# 1. Herausforderungen in der Lebensversicherung

## Die Makro Perspektive

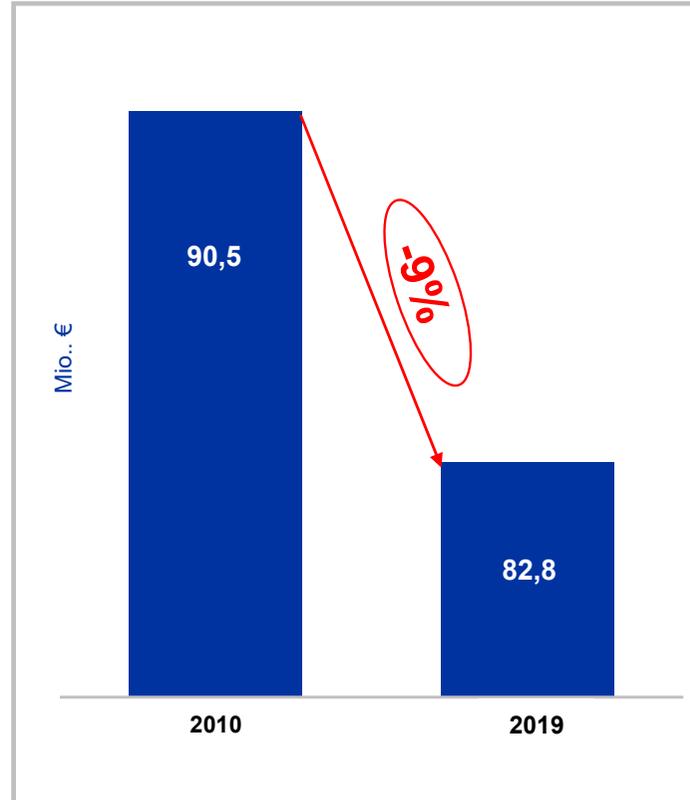
Beitragseinnahmen steigen...

...Anzahl der Verträge sinkt

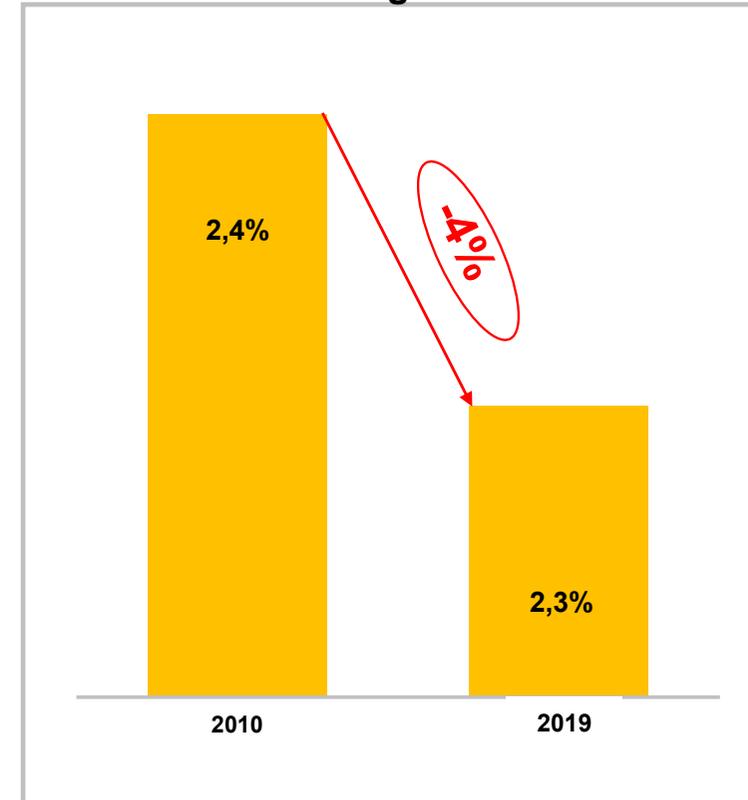
...bei überschaubaren  
Effizienzgewinnen



Bruttobeitragseinnahmen



Anzahl der Hauptversicherungen



Kostenquote in % der Bruttobeitragseinnahmen

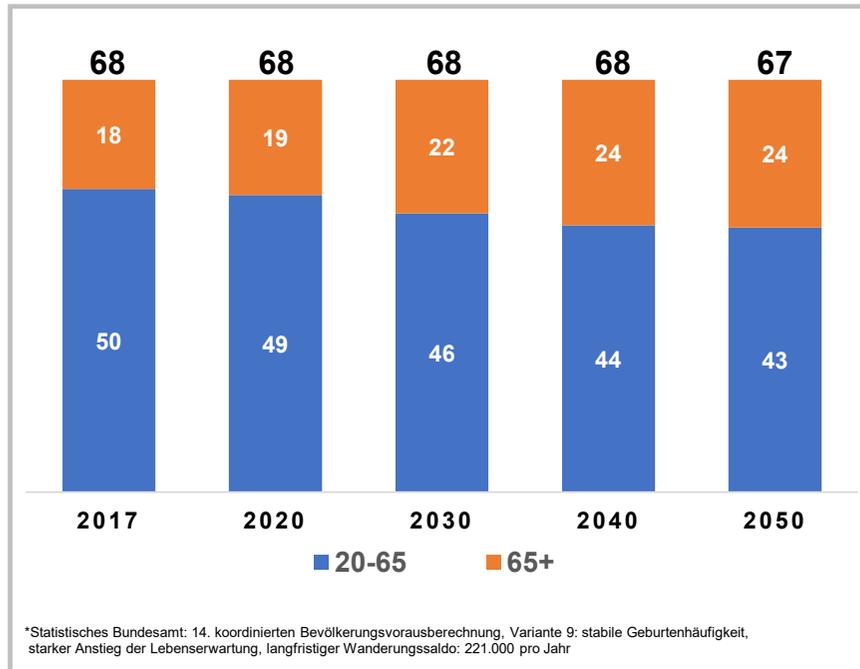


Die Branche steht vor einem Kostenproblem

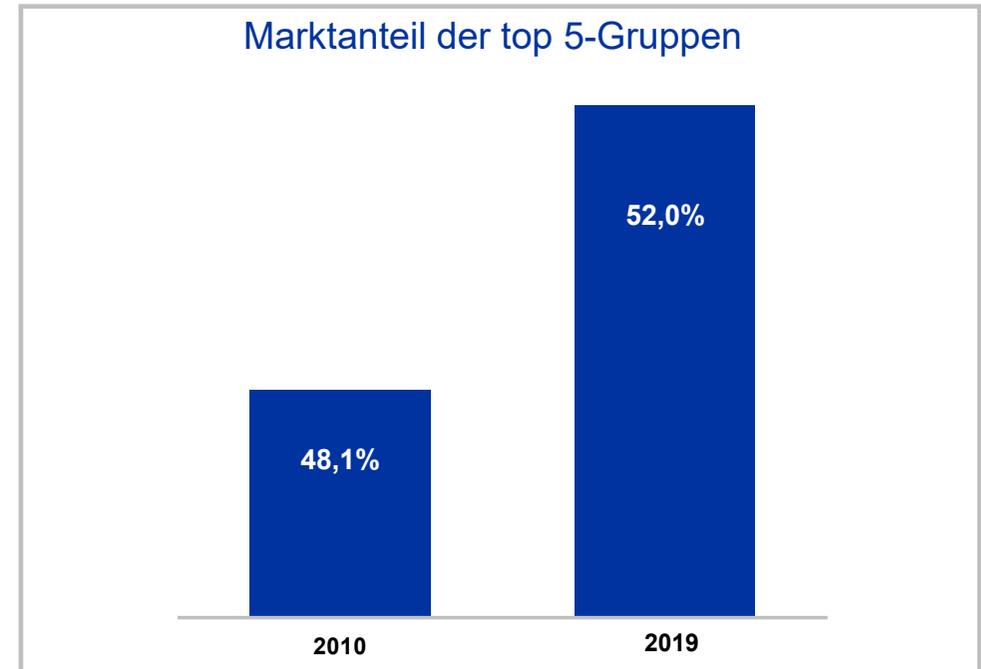
# 1. Herausforderungen in der Lebensversicherung

## Die Makro Perspektive

Demographie liefert keinen Rückenwind...



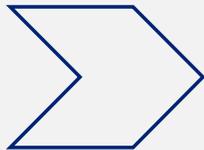
... bei zunehmender Marktkonzentration



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



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	Abgebender Versicherer	Run-off-Plattform
<ul style="list-style-type: none"><li>› Reduktion Kostenbelastung<ul style="list-style-type: none"><li>– Wegfall Abschlusskostenverluste</li><li>– Verwaltungskosten sinken durch Konzentration auf Verwaltung signifikant</li></ul></li><li>› Skaleneffekte und Variabilisierung der Gesamtkosten</li><li>› Kapitalanlagen werden nicht durch Wettbewerb um gute Solvaquoten beeinflusst</li><li>› Effizienz des Deckungsstocks wird nicht durch moderne Garantieprodukte beeinflusst</li><li>› Überschussbeteiligung</li><li>› Marktgerechtes Verhalten sichergestellt</li><li>› Sicherung Servicequalität</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>› Optimierung Risikoprofil</li><li>› Reduktion Komplexität</li><li>› Freisetzung von Managementressourcen</li><li>› Fokussierung auf wertsteigerndes Wachstum</li><li>› Option auf Erhaltung<ul style="list-style-type: none"><li>– Zugang zum Kunden</li><li>– Vertriebsmarge / Provisionsbasis</li></ul></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>› Erzielung Skaleneffekte</li><li>› Erhöhung Diversifikation</li><li>› Beteiligung am verbesserten Rohüberschuss</li></ul>

## 5. Prototypen Deal-Struktur

### „Asset Deal“

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

### „Share Deal“

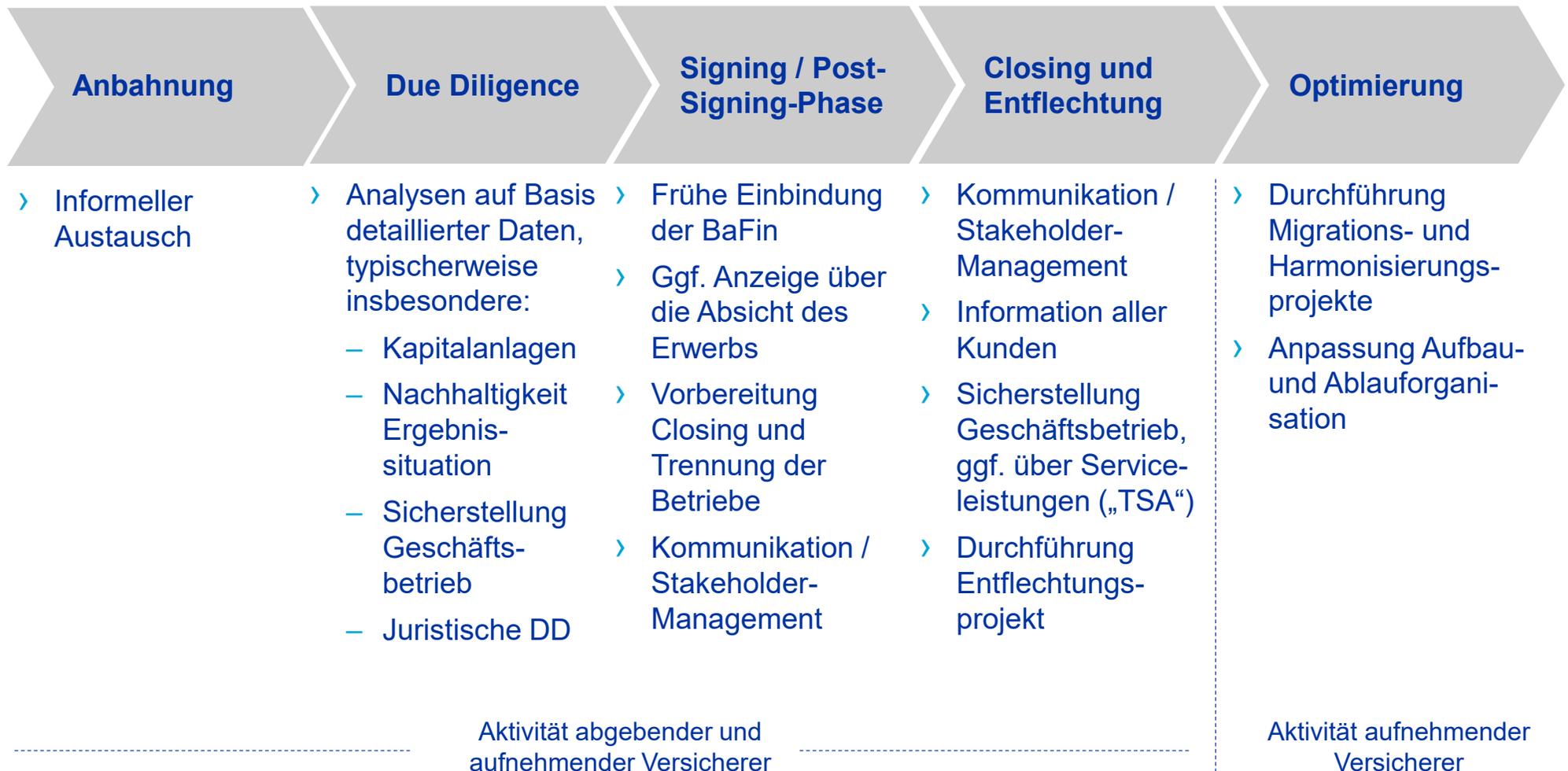
**Inhaberkontrollverfahren  
(§§ 16 ff. VAG)**

#### **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?

### Anruf- verhalten

- 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

### Storno- verhalten

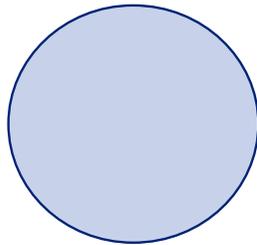
- Das zuvor beschriebene Kundenverhalten wird durch die Entwicklung der Stornoquoten beider Gesellschaften bestätigt. Ein Anstieg des Stornos ist nicht zu verzeichnen

	FL		FML	
	2016	2019	2016	2019
Stornoquote	3,1%	2,7%	5,6%	5,1%

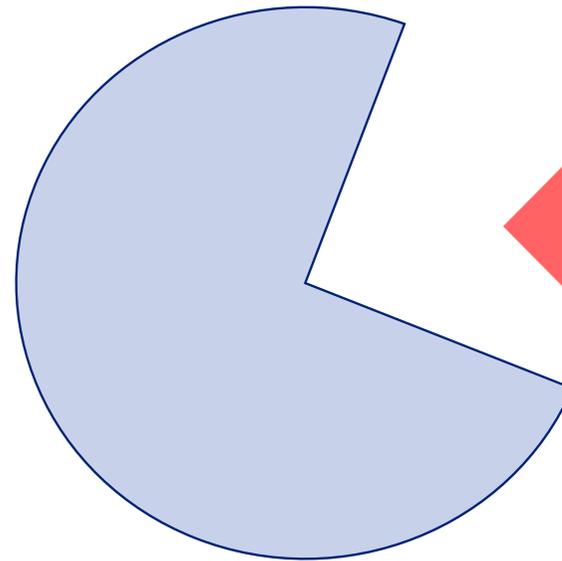
### Beschwer- den

- 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. Berufliche Perspektiven



«normaler»  
Lebensversicherer



Vertrieb, Produkt-  
entwicklung,  
Marketing

Außerordentlich interessante Aufgaben bei  
run off-Plattformen in den Bereichen

- Aktuariat (Solvency II, HGB, Migration)
- Risikomanagement
- Rechnungswesen, Bilanzierung
- Controlling
- Recht
- M&A
- Projekte (insb. post merger)
- Bestandsverwaltung
- ...

## 7. 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
5. Run off-Plattformen bieten für qualifizierte Fachkräfte, insbesondere für Aktuarer, sehr interessante Arbeitsplätze

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit