

Externer Run-Off nach der Zinswende

Bernd Neumann

FaRis-Symposium, 06.12.2024

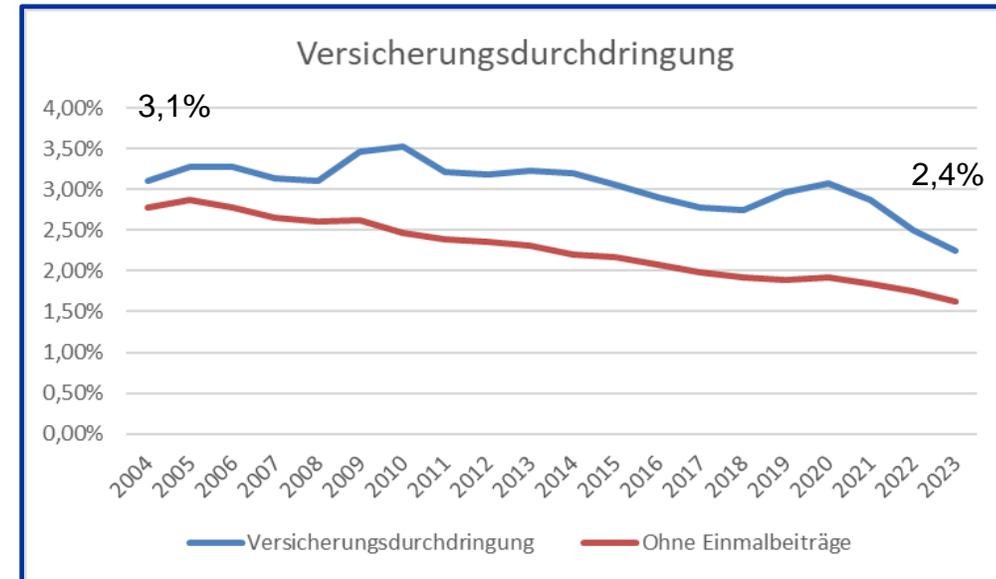
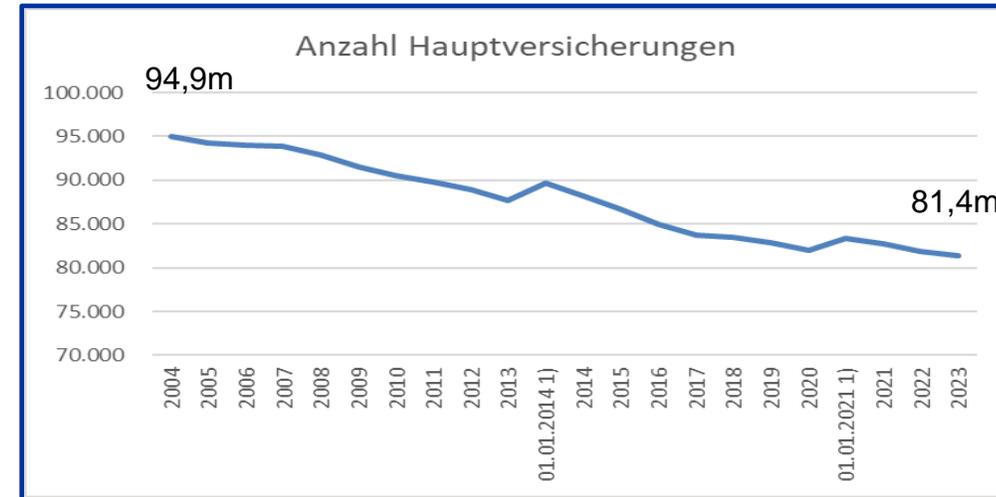


- 1. Herausforderungen in der Lebensversicherung**
- 2. Strategische Handlungsalternativen und Konsequenzen**
- 3. Was ist eine Run-off Plattform?**
- 4. Chancen durch den Transfer auf eine Run-off Plattform**
- 5. Ablauf von Transaktionen**
- 6. Zusammenfassung und Ausblick**

1. Herausforderungen in der Lebensversicherung

Massiv geänderte Gesamtsituation

- Stärkere Regulierung
- Geänderte Verbrauchererwartung
- Transparenz
- Wettbewerb zu anderen Sparformen
- Neue Produkte/Vertrieb
- Häufig veraltete IT-Infrastruktur und Investitionsstau
- Erhöhung der Fixkosten
- Zunehmende Marktkonzentration
- Eine Anzahl von Versicherern befindet sich in einem Run-Off-ähnlichen Zustand (kaum Neugeschäft)



2. Strategische Handlungsalternativen und Konsequenzen

Anpassung der Produktlandschaft

- › Biometrie
- › Moderne Garantien

Industrialisierung

- › Standardisierung
- › Effizienzsteigerung
- › Teilweises Outsourcing

Anpassung der Anlagestrategie

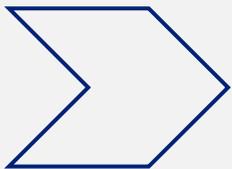
- › Illiquiditätsprämien
- › Komplexitätsprämien

Bestandsmanagement

- › Risikotransfer

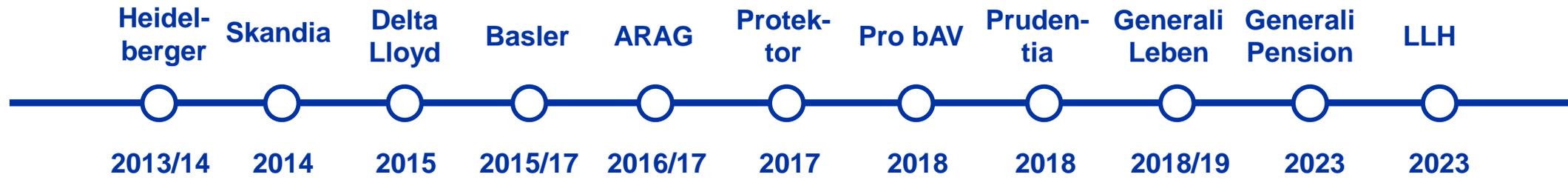
Marktaustritt

- › Interner Run-off
- › Externer Run-off



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

1. Herausforderungen in der Lebensversicherung



Marktaustritt

Kapitaleffizienz

Kein Neugeschäft / Investitionen

3. Was ist eine Run-off Plattform?

Eine Run-off Plattform ...

- ... ist ein einzelnes Versicherungsunternehmen oder eine Gruppe von Versicherungsunternehmen
- ... 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
 - Synergien
 - Skaleneffekte
- 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 (VVG)

- 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



- Informeller Austausch

- Analysen auf Basis detaillierter Daten, typischerweise:
 - Kapitalanlagen
 - Nachhaltigkeit
- Ergebnissituation
- Sicherstellung Geschäftsbetrieb
- Juristische DD

- Frühe Einbindung der BaFin
- Ggf. Anzeige über die Absicht des Erwerbs
- Vorbereitung Closing und Trennung der Betriebe
- Kommunikation/ Stakeholder-Management

- Kommunikation / Stakeholder-Management
- Information aller Kunden
- Sicherstellung Geschäftsbetrieb, ggf. über Serviceleistungen („TSA“)
- Durchführung Entflechtungsprojekt

- Durchführung Migrations- und Harmonisierungsprojekte
- Anpassung Aufbau- und Ablauforganisation

Aktivität abgebender und aufnehmender Versicherer

Aktivität aufnehmender Versicherer

5. Was hat die FL-Gruppe bisher erreicht?

Frankfurter Leben Holding GmbH & Co. KG

- Servicegesellschaft für alle Versicherer
- Ca. 150 Mitarbeiter
- Moderne Infrastruktur
- Variables Gebührenmodell für Versicherer

Frankfurter
Lebens-
versicherung
AG

Frankfurt
Münchener
Lebens-
versicherung
AG

Pro bAV
Pensions-
kasse AG

Prudentia
Pensions-
kasse AG

Frankfurter
Pensions-
kasse AG

- 13 Mrd. Euro Kapitalanlagen
- 700.000 Versicherungsverträge
- 500 Mio. Euro Beitragseinnahmen
- Mitglied bei Protektor
- Mitglied Versicherungsombudsmann
- Höchste Überschussbeteiligung im Markt (Frankfurter Lebensversicherung)

Basler Leben
& Landes-
lebenshilfe
VVG

ARAG Leben

Pensions-
kasse der AXA
Deutschland

Pensions-
kasse der
C&A-Gruppe

Pensions-
kasse der
Generali
Deutschland

5. Welche Kundenerfahrungen gibt es aus den bisherigen Transaktionen?

Anrufverhalten

- Nach Versand des Kundeninformationsschreibens kommt es naturgemäß kurzfristig zu einem Anstieg der Anrufe von Kunden (ca. 1% der Kunden rufen an)
- Über 50% dieser Anrufer probieren die neuen Kontaktdaten aus und der Rest hat typischerweise Fragen zum Versicherungsvertrag

Stornoverhalten

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

	FL		FML	
	2016	2023	2016	2023
Stornoquote	3,1%	2,7%	5,6%	4,0%

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. **Die Lebensversicherungsbranche wird sich konsolidieren müssen**
2. **Konsolidierung ist vorteilhaft für die Leistungsempfänger**
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 diese**

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit