



Invalidität in Australien- ein Nachruf

Was können wir für Deutschland daraus lernen?

Qx-club Köln 5. Mai 2015

Dr. Klaus Mattar

Hauptbevollmächtigter

RGA International DACH und CEE

Inhaltsverzeichnis

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



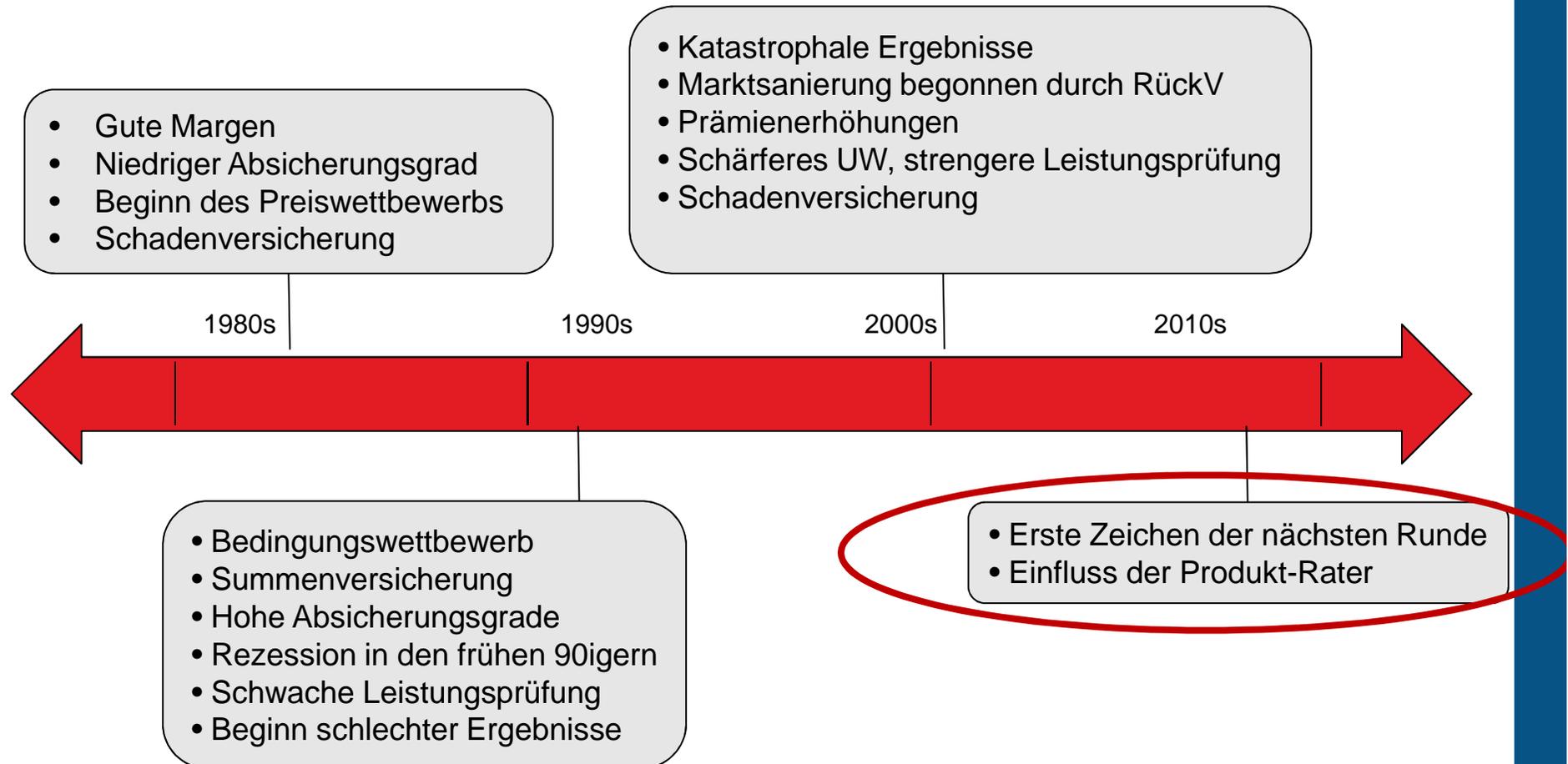
RGA[®]

Prolog

Geschichte wiederholt sich



BU- Zyklus in Australien



Wettbewerb und Rezession waren Hauptursachen



RGA[®]

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®

The Horror from Downunder

Das Drama in Zahlen

Horror from Downunder

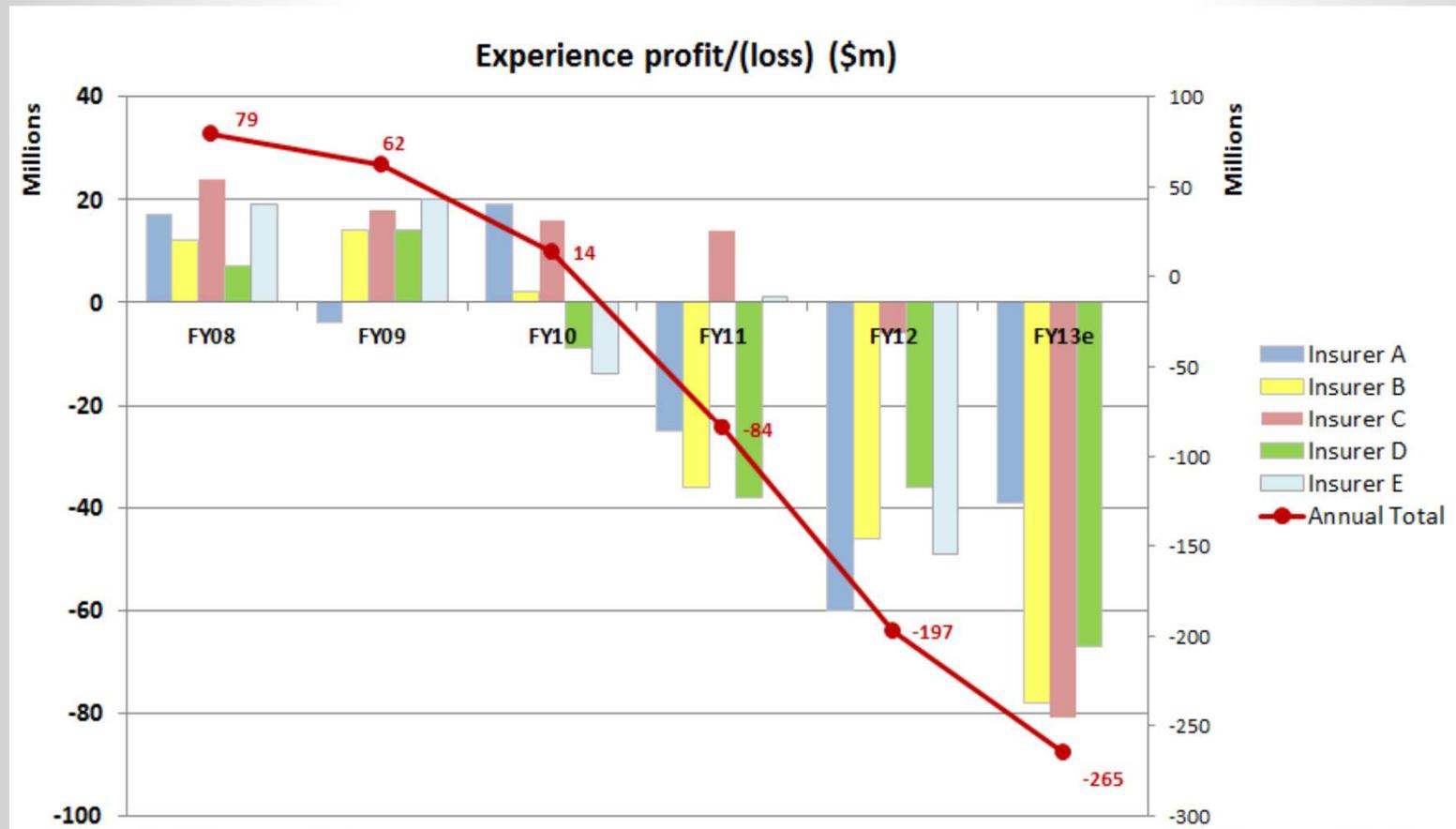
Ein paar Schnappschüsse aus den Quartalsberichten in 2013

- Swiss Re: 373 Mio US\$ in 2013
- RGA: 184 Mio US\$ post tax nur im 3. Quartal
- Munich Re: 130 Mio Euro (+ > 100 Mio in 2014)
- 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

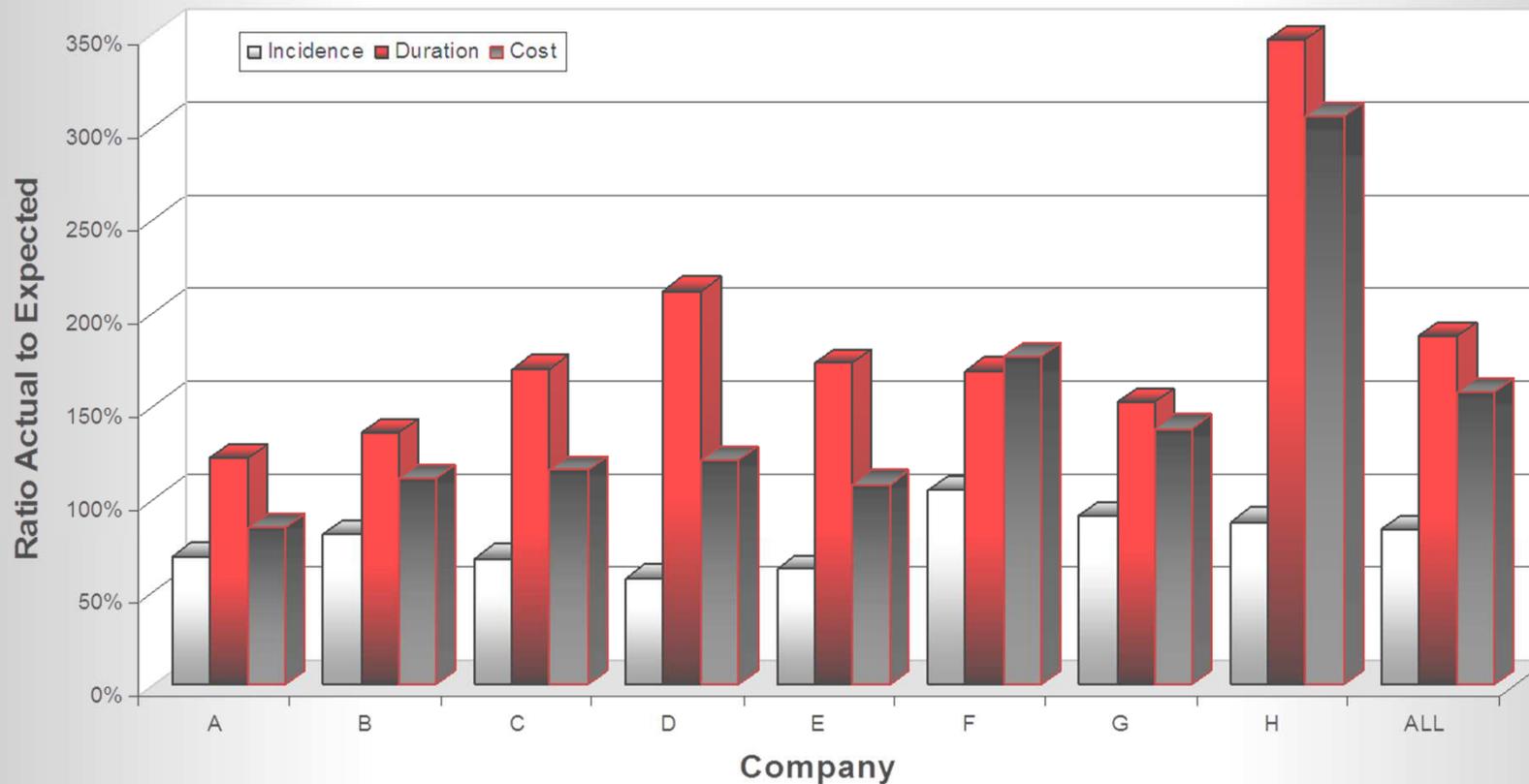
- Alle Produkttypen und Marktteilnehmer sind betroffen, aber nicht im gleichen Maße und Umfang
- Inzidenzen generell seit 2010 deutlich angestiegen
- Lage bei Reaktivierungen unklar (anders als 2001)
 - Keine Marktdaten
 - RGA Erfahrung nicht besorgniserregend
 - MR Erfahrung zunächst schlechter, neuere Zahlen zeigen aber besseren Verlauf als vor 10 Jahren
- 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[®]

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?

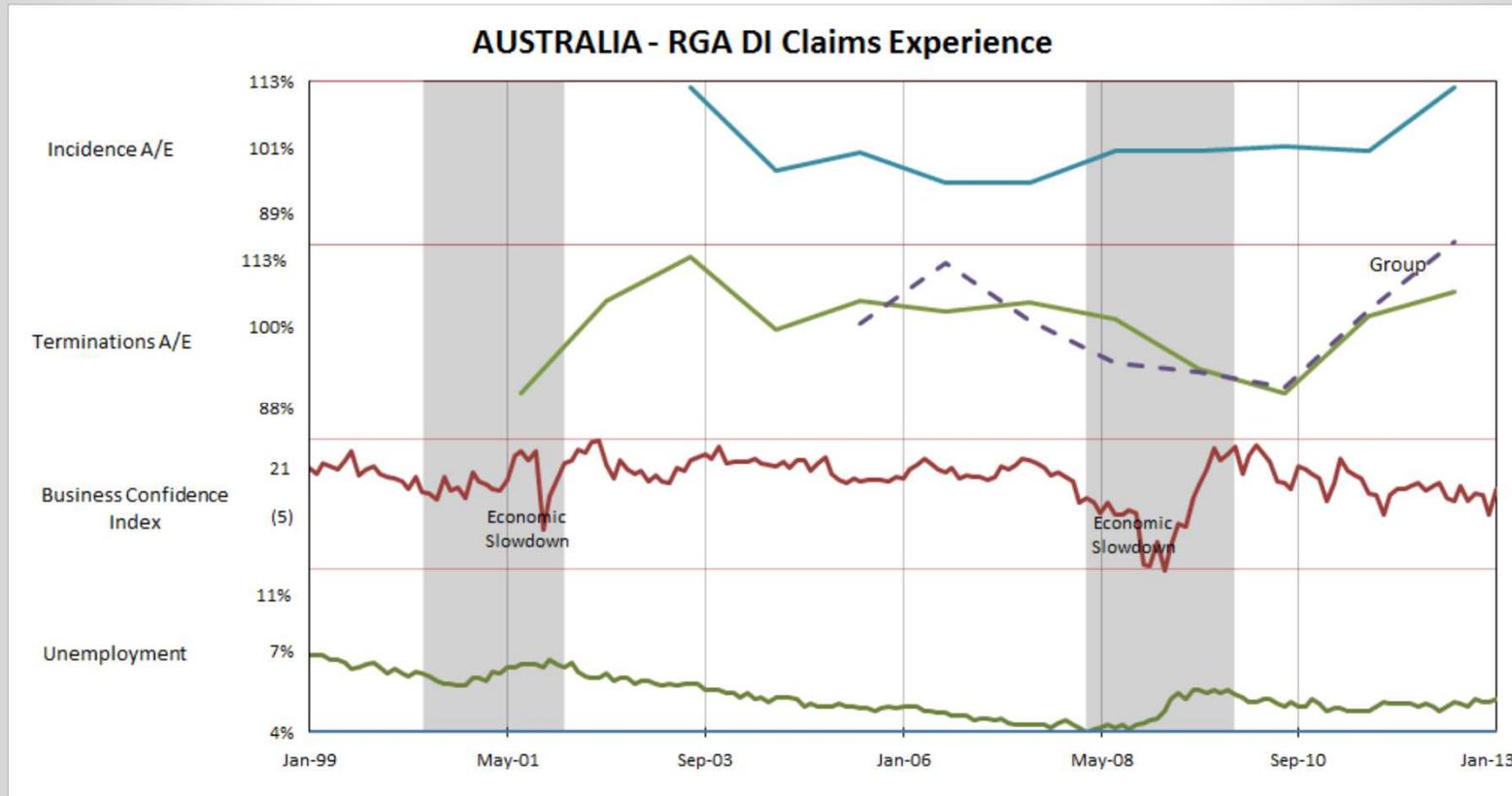
Was lief schief?

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

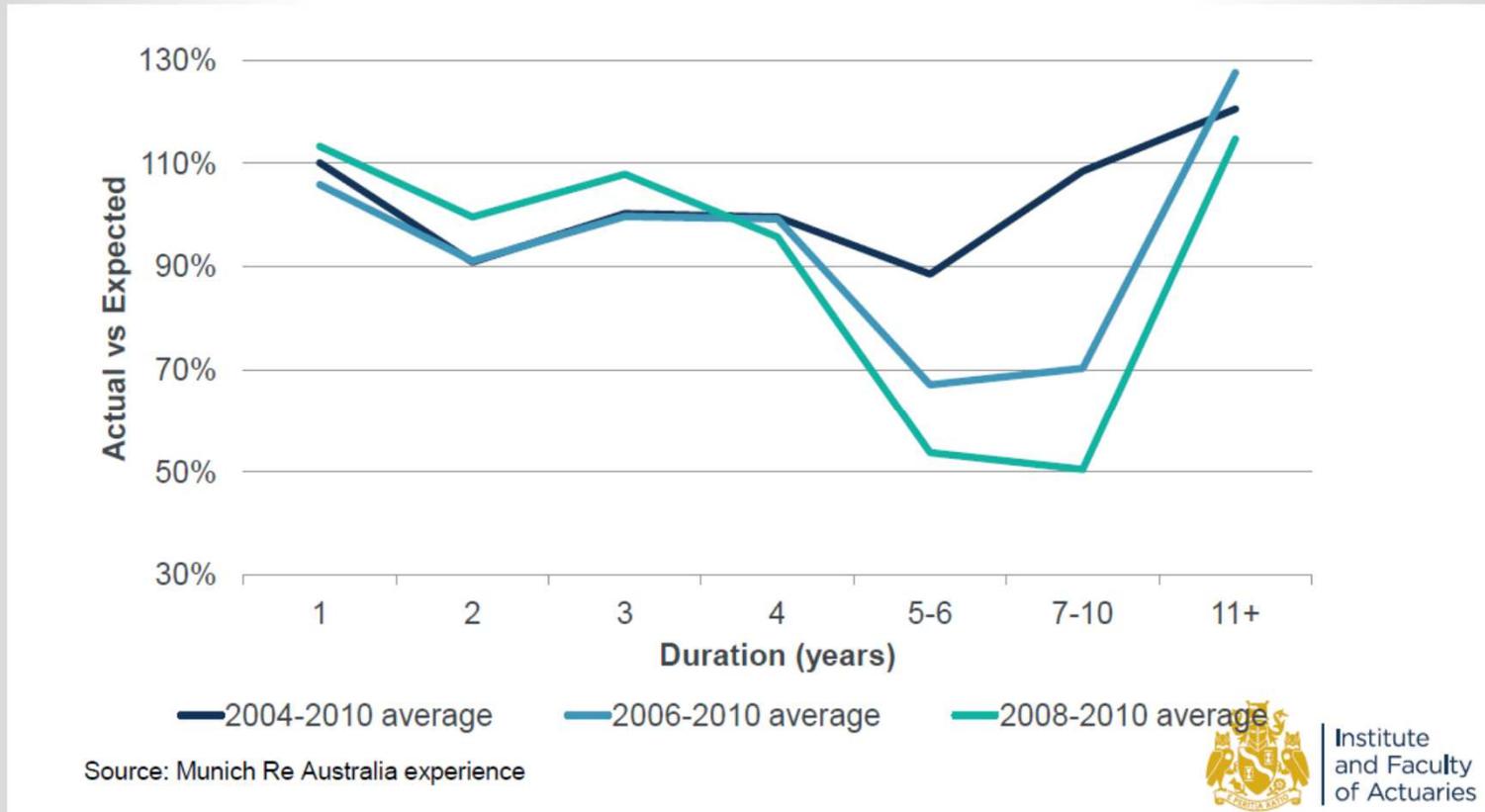
Inzidenzen und Reaktivierungen

Korrelation mit Finanzkrise?



Reaktivierungen

Korrelation mit Finanzkrise?



Was lief schief?

Produkte

- Die Produktwelt ist differenziert und intransparent
 - 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

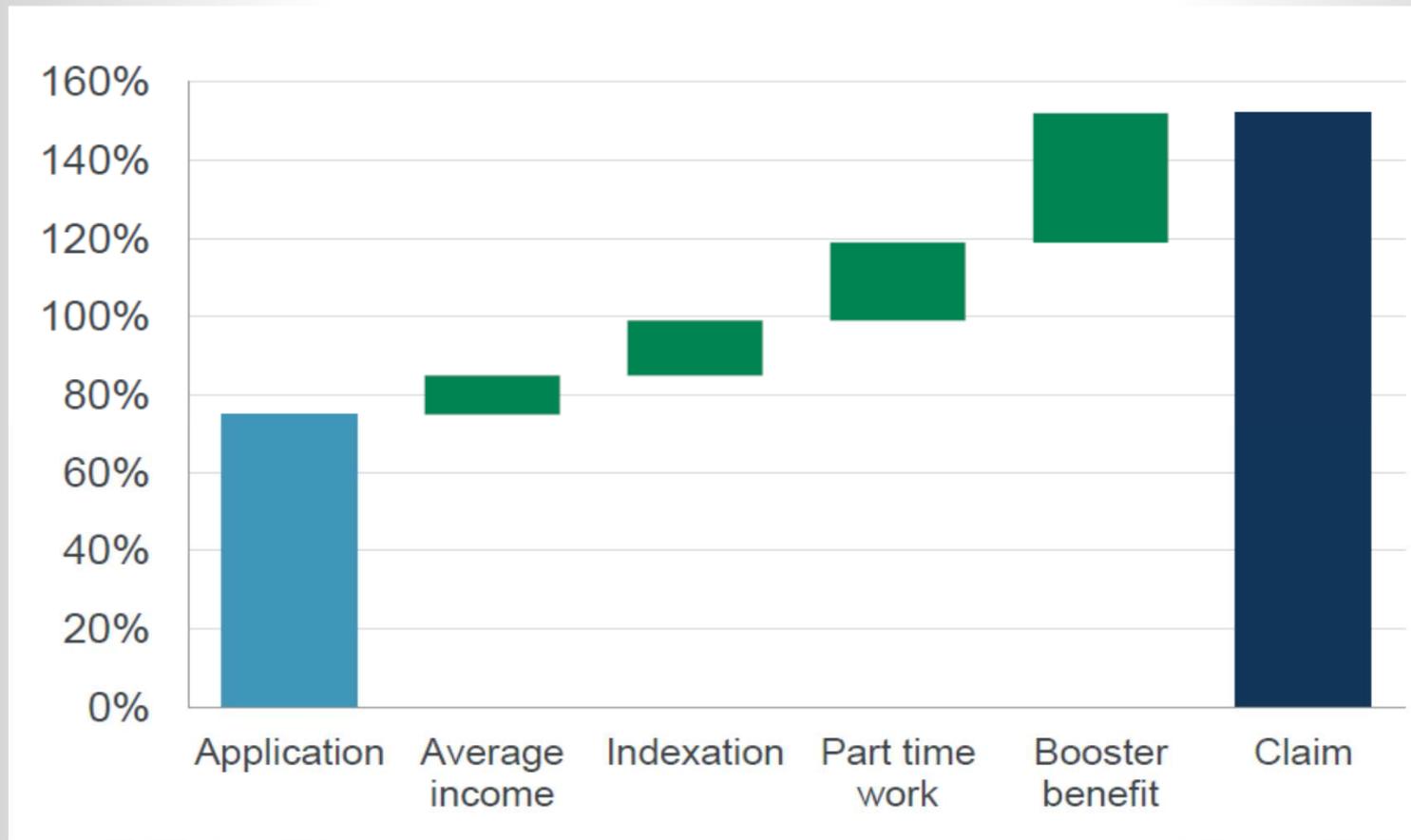
Ergebnis sind (relativ) hohe Leistungen. Es zeigte sich, dass hohe Leistungen höhere Inzidenzen und niedrigere Reaktivierungen haben!

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



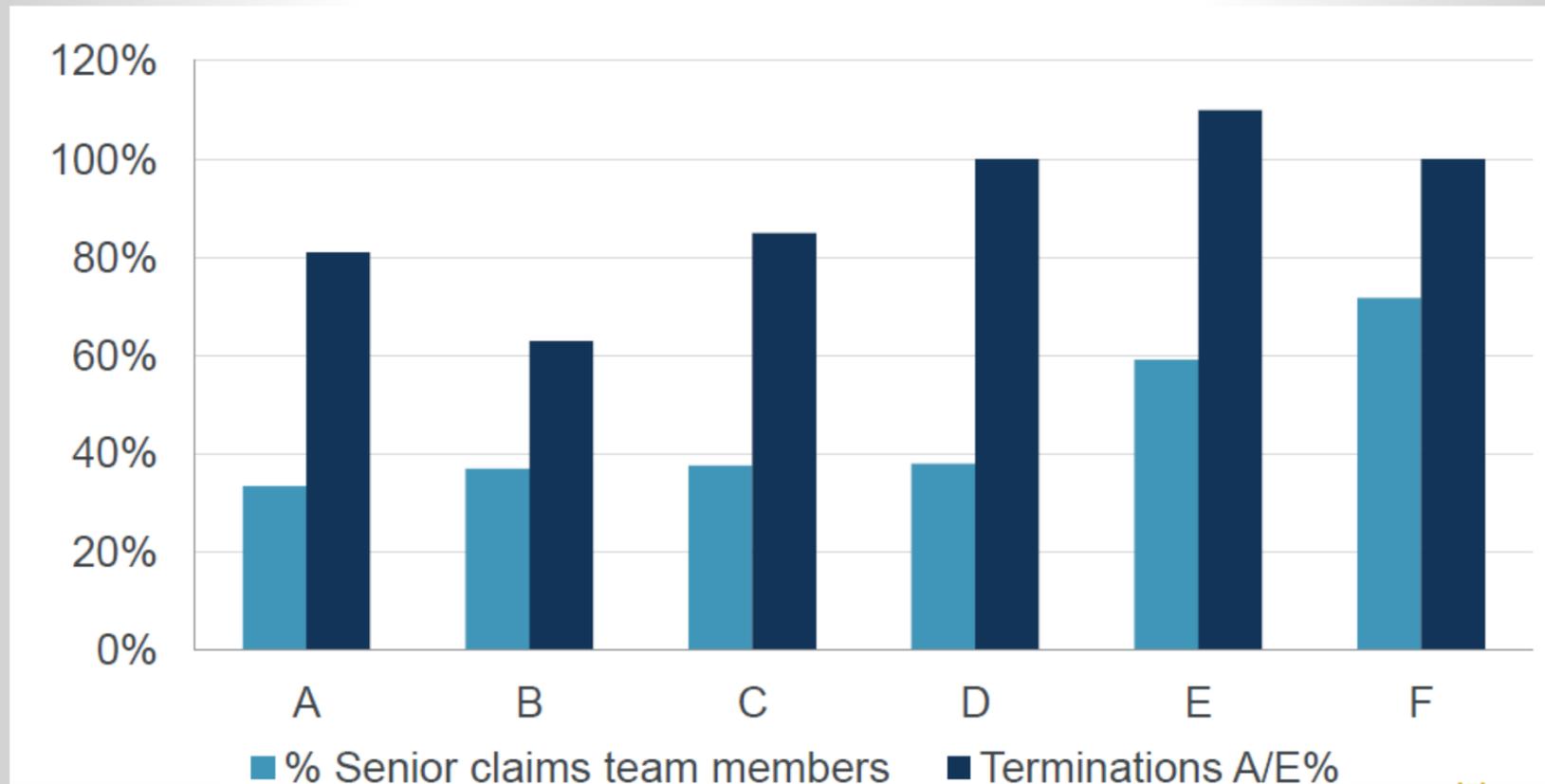
Was lief schief?

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.)

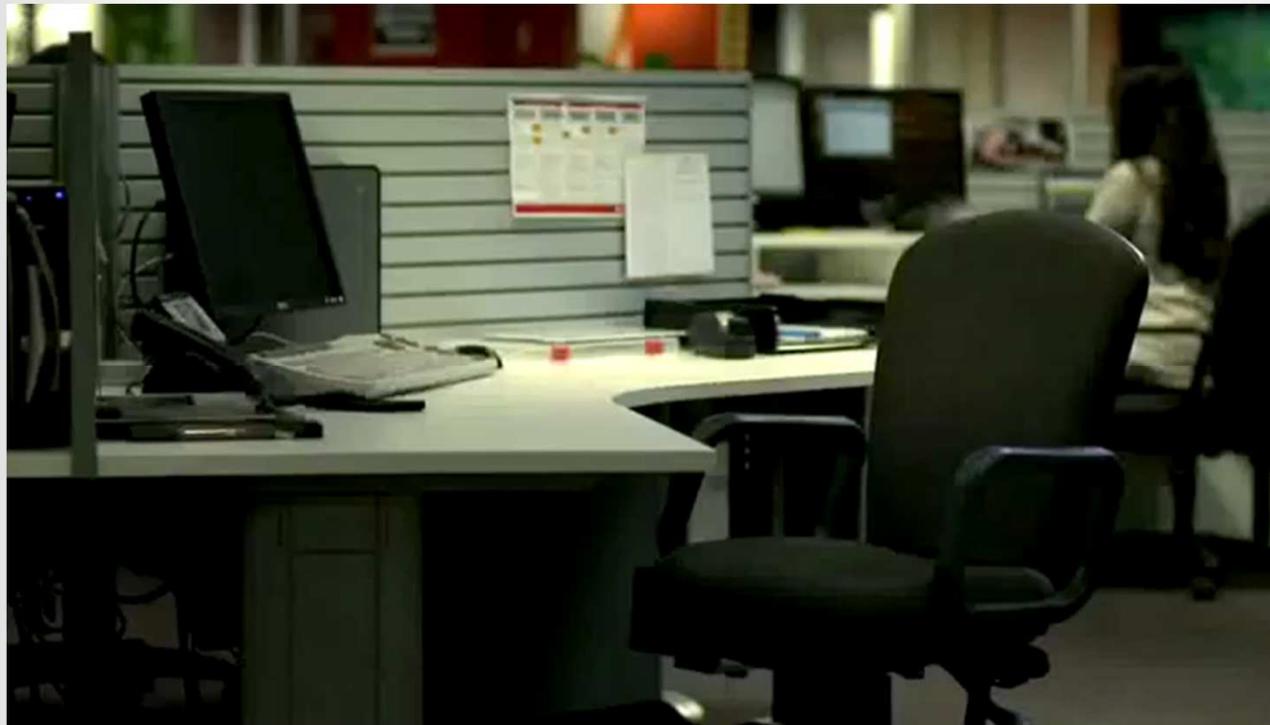
Wettbewerb und Marktstruktur

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...





RGA[®]

Lessons learned

Auch für Deutschland?

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

Und vor allem

Bewährte Praktiken beibehalten!!!

Lessons learned

Das kann uns nicht passieren !?!

belastend wirkte der deutliche Rückgang beim versicherungstechnischen Ergebnis, der nicht erwartet worden war. Ursache dafür ist in erster Linie eine deutliche Verschlechterung des Risikoergebnisses in der Berufsunfähigkeits-Versicherung.

Entscheidend für die zukünftige ökonomische Risikotragfähigkeit ist die weitere Entwicklung des Zinsniveaus sowie der versicherungstechnischen Ergebnisse, insbesondere des Risikoverlaufs der Berufsunfähigkeits-Versicherungen.

RGA[®]

Ein Jahr danach

Versicherer-Mikado

Ein Jahr danach

Der Gruppenmarkt ist in der Sanierung

- RückV erhöhen Beiträge drastisch (bis zu 100%) und meiden kompetitive Tender
- Versicherer und Broker weiten Suche nach preiswerter RückV-Kapazität aus
- Regulierer (APRA) aktiv
 - Nachträgliche Vorlage der Kalkulationsunterlagen
 - Aktive Ansprache der Branche
 - Ausgabe von Guidelines und „Fachgrundsätzen“, auch für Superfunds
 - Möglichkeit zu höheren Kapitalanforderungen bei unzureichender Geschäftspraxis
- Raten gehen rauf, Bedingungen werden strikter

Ein Jahr danach

Retail DI (entspricht unserer BU) in Schockstarre

- Produkte und Raten fast unverändert
- Trotz höheren RückV-Raten!
- Schlechte Ergebnisse werden in Kauf genommen weil
 - Versicherungsgeschäft in Gruppenbilanz marginal ist
 - Keiner der First Mover sein will
 - Große Angst vor Umdeckungen besteht

Ein Jahr danach

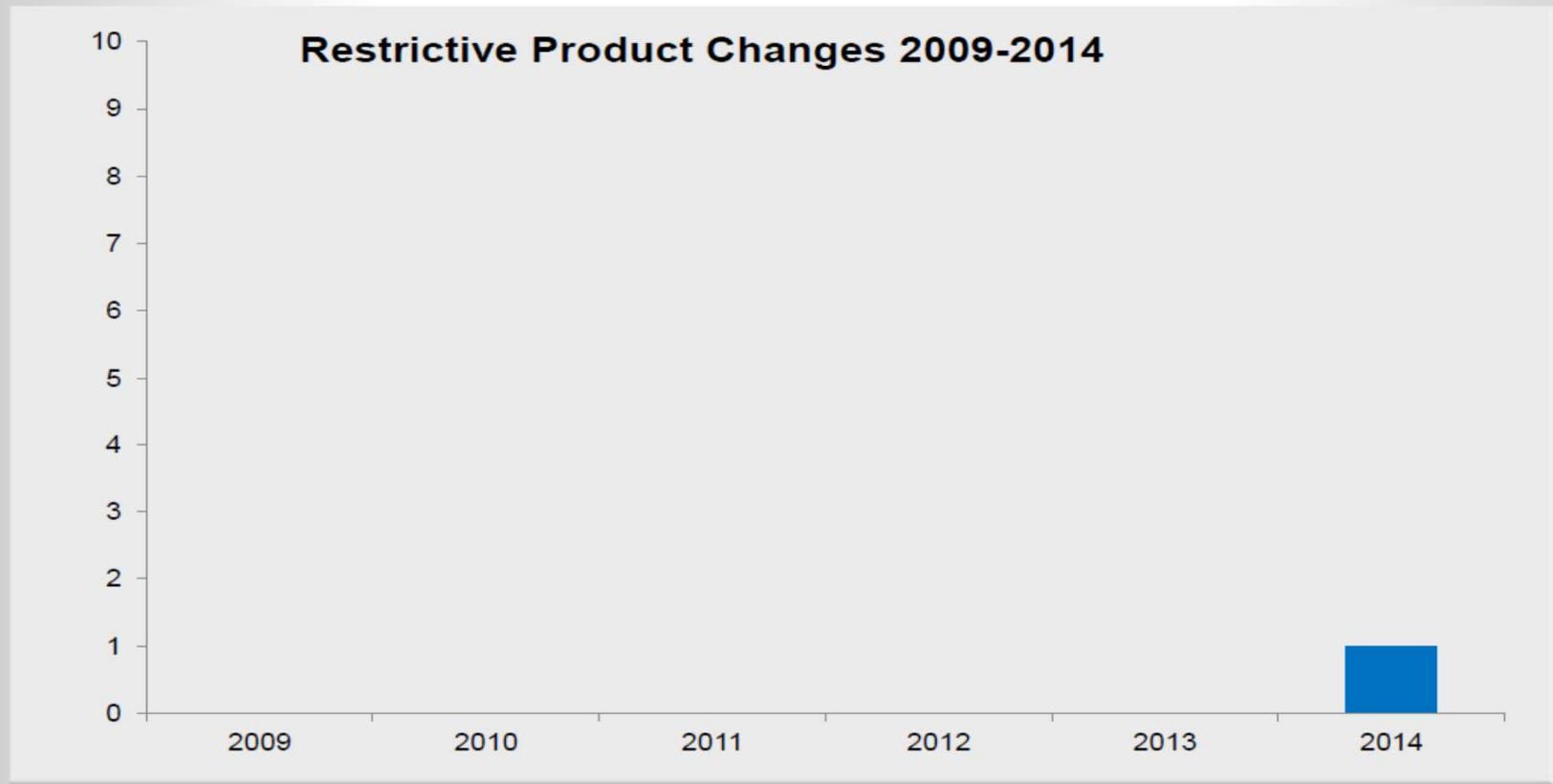
Raten reagieren nicht auf schlechten Risikoverlauf



Quelle: APRA, Munich Re

Ein Jahr danach

Produkte schon gar nicht!



Quelle: APRA, Munich Re



RGA[®]

Danke für Ihre Aufmerksamkeit.