

Qx-Club Sommerforum

Lebensversicherung: Auslauf- oder Zukunftsmodell?

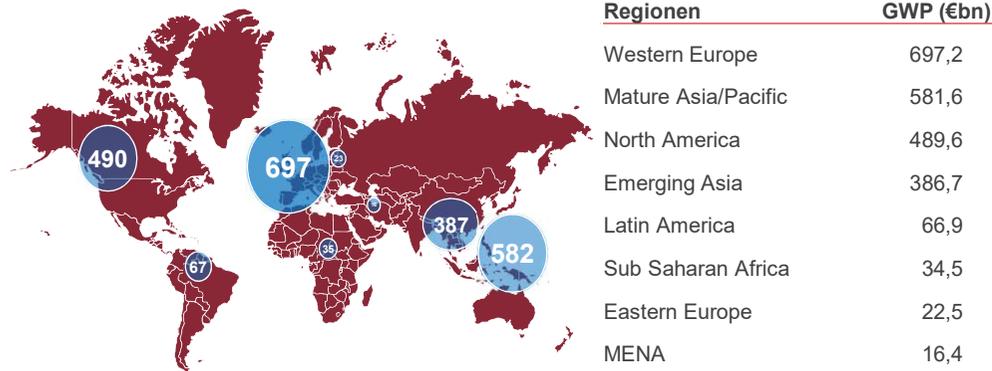
04. September 2018 – Dr. Max Happacher

ERGO

Bedarf an Lebensversicherung unverändert, jedoch je Region unterschiedlich.

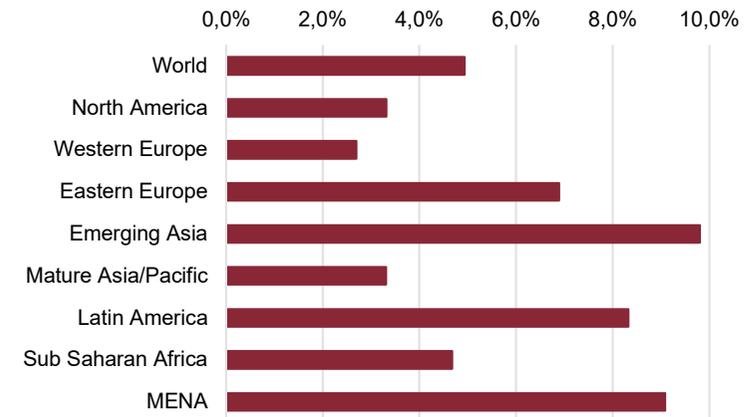


Hohe Nachfrage nach LV-Produkten weltweit

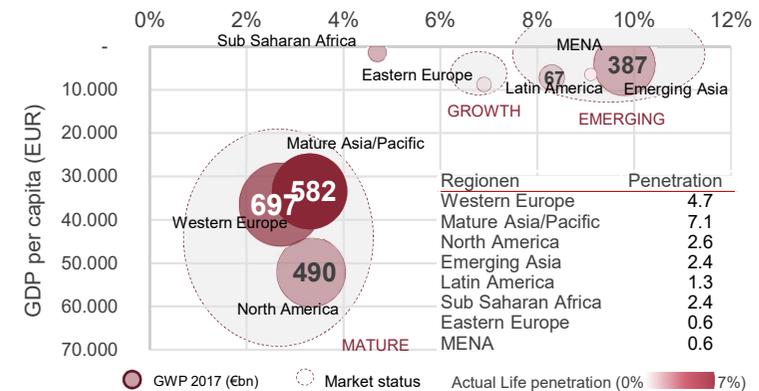


- LV-Märkte international in unterschiedlichen Stadien:
- Entwicklungsländer mit größtem Wachstum im LV-Markt durch wachsende Sicherheit im ökonomischen Umfeld und durch bisher geringe Marktdurchdringung
- Entwickelte Märkte der Industriestaaten mit leicht positivem Wachstum durch alternde Bevölkerung und in der Folge nicht ausreichende Sozialsysteme

Wachstum nach Regionen 2018-2028^{1,2}



GWP, Market Status & Penetration^{1,2}

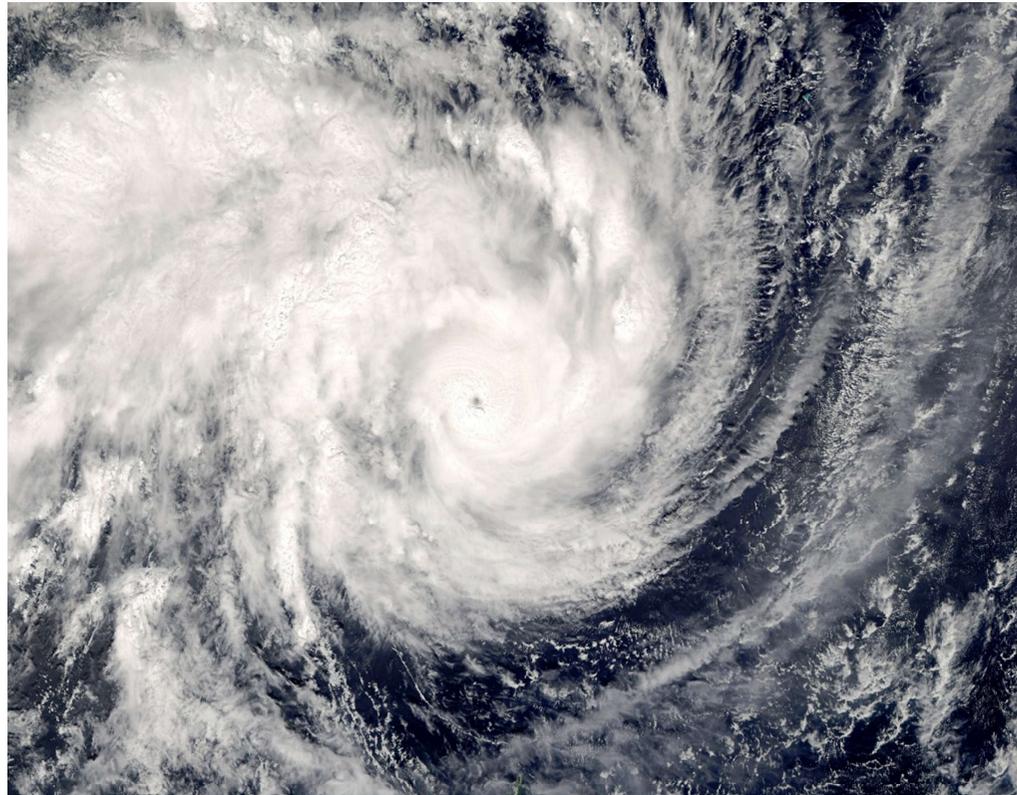


¹ Quelle Munich Re (VERA 2017) | ² CAGR (%) 2018-2028

Sturm im Lebensversicherungsmarkt

Luftdruck, Temperatur und Wassermenge sind im Überfluss vorhanden.

ERGO



Niedrige Zinsen
am Kapitalmarkt



Steigende
regulatorische
Anforderungen



Sinkende
Profitabilität



Hoher IT-
Aufwand



Unzureichende
Prozesseffizienz
& Wirtschaftlichkeit
im Betrieb



Hoher
Erneuerungs-
Wartungs- &
Qualitätsbedarf



Geschäftsmodell
in einer digitalen
Welt



Permanente
Veränderung von
Kundenerwartungen



Neue
Wettbewerber

Quelle: mauritus images /
Masterfile

Alternde Bevölkerung ist ein starker Einflussfaktor auf sinkende Zinsen.



Japan

- Fallen des Zinssatzes für 10jährige Staatsanleihen
- Durchschnittsalter streng monoton angestiegen:

1980:	32,6
1990:	37,4
2000:	41,3
2010:	44,9

10Y-Zins Staatsanleihen vs. Bevölkerungspyramiden Japan

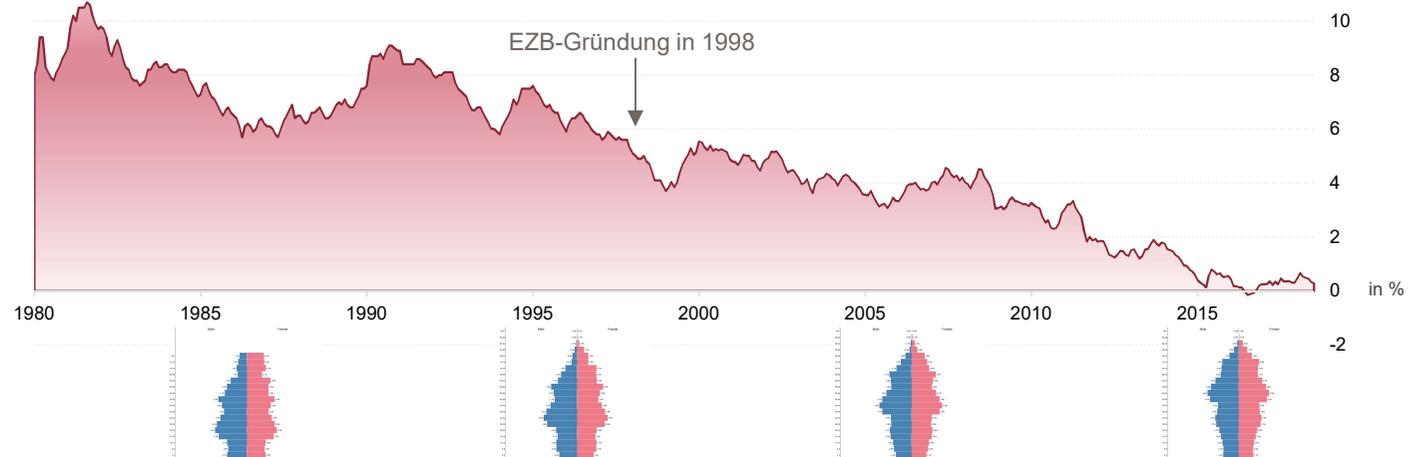


Deutschland

- Fallen des Zinssatzes 10jähriger Staatsanleihen
- Durchschnittsalter streng monoton angestiegen:

1980:	36,5
1990:	37,6
2000:	40,1
2010:	44,3

10Y-Zins Staatsanleihen vs. Bevölkerungspyramiden Deutschland

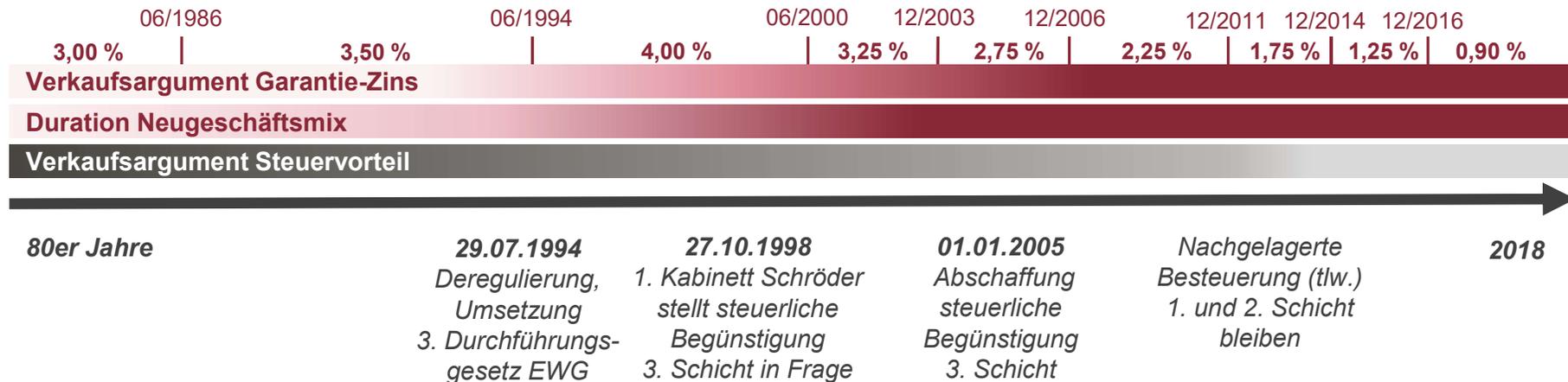


Quellen: Populationpyramid.net | Bank of Japan | fred.stlouisfed.org

Verkauf von LV erfolgte über nicht nachhaltige Anreize und problembehaftetes Produktdesign



Historische Anreize Neugeschäft Leben Klassik



Lessons learned

- Weitgehende Einstellung des Neugeschäfts traditioneller klassischer Lebensversicherungen
- Konzentration auf Biometrieprodukte und kapitalmarktnahe Produkte im Neugeschäft



Trends und Rahmenbedingungen Neugeschäft: Produktflexibilisierung und Entkopplung Bestandsgarantie

ERGO

(1) Entkopplung Bestand und Neugeschäft

- Stopp Neugeschäft Leben Klassik
 - Fokus Bestand: Sicherung Garantien
- Separierung Bestände Leben Klassik und Neugeschäft
 - Fokus Neugeschäft: Schaffung von Upside bei günstigen Kapitalmärkten

(2) Trend: Produktflexibilisierung

- Zahlungen jederzeit flexibel anpassbar
- Keine starre Struktur von Haupt- und Zusatzversicherung
- Flexibilisierung der Hinzunahme oder Abwahl zusätzlicher Cover
- Flexible, intuitiv bedienbare Kundenoberfläche

Flexible Anpassung Zahlbelastung & Versicherungscover



Kapitalmarktumfeld

Niedrige Zinsen vs. hohe Garantien



Hohe Kapitalanforderungen

Solvency II §
IFRS 17



IT-Verwaltungssysteme

Veraltete Infrastruktur



Sinkende Bestände



- Niedrige Zinsen am Kapitalmarkt lassen keine Produkte mit hohen Garantien mehr zu
- Bestände mit hohen Garantiezinsen und Kapitalanforderungen belasten Profitabilität

- Veraltete IT-Systeme mit hohem Investitionsbedarf
- Sinkende Bestände und abnehmende Profitabilität verengen Investitionsmöglichkeiten

Neue Lösungen erforderlich!

Bestandsoptimierung erfordert Management von Zinsrisiken und Optimierung von IT-Systemen

ERGO

Optimierung von Zinsrisiken & Kapitalbedarf

Rückversicherung mit diversen Optimierungsansätzen:

- Biometrie-Rückversicherung
- VN-Verhalten- / Storno-Rückversicherung
- Ausgleich von Erträgen über die Zeit
- Zins- / Garantie-Rückversicherung
- ZZR-Finanzierung

Garantien / Biometrie / VN-Verhalten / ...



Süddeutsche Zeitung

Externer Run-off

Rückversicherer bieten spezielle Lösungen für geschlossene Bestände der Lebensversicherung an.

15. August 2018

Optimierung von IT-Systemen

Problem: Für zurückgehende Bestände sind hohe Investitionen in IT-Systeme nicht sinnvoll und ggf. nicht finanzierbar.

Lösung: Third Party Administration (TPA), d.h. Auslagerung der Bestandsverwaltung

In naher Zukunft diverse Anbieter von TPA auf dem deutschen LV-Markt.

HERBERT FROMMES *Premium*
VERSICHERUNGSMONITOR

Ergo und IBM gründen Abwicklungsplattform

Mittelfristig soll die IT-Plattform auch die Bestände anderer Versicherer verwalten können.

22. Februar 2018

(1) Externer Run-Off über Bestandsverkauf

- Vollständige Abgabe aller Risiken und Ertragspotenziale
- Reputative Herausforderungen
- Rechtliche Fragestellungen
- Herauslösung aus Konzernverbund ggf. ökonomisch schwierig

(2) Run-Off mit TPA und Rückversicherung

- Problemfelder Zinsgarantien und Infrastruktur separierbar
- Fließender Übergang zwischen internem und externem Run-Off: Grad der Externalisierung individuell anpassbar
- Lösungsansätze können differenzierter ausfallen
- Vergleichsweise geringe reputative und rechtliche Herausforderungen

Alternative Lösungen zu Bestandsverkauf möglich!

TPA und Rückversicherung nahezu beliebig kombinierbar

