Betriebswirtschaftliche Grundlagen der Lebensversicherung

7. Düsseldorfer Versicherungsrechtstag

24. Oktober 2014

Agenda

1. **Daten und Fakten zum Lebensversicherungsmarkt in Deutschland**

2. **Grundlagen des klassischen Geschäftsmodells**
   a) Produktsystematik und Leistungsspektrum
   b) Produktionstechnik – Stabilisierung im Zeitablauf
      (Biometrie / Abschlusskosten / Periodenergebnis)

3. **Das klassische Geschäftsmodell ist unter Druck geraten**
   1. zentrales Problem: Erfüllung der Finanzgarantien
   2. zentrales Problem: Kosten der Finanzgarantien

4. **Handlungsdruck und Gestaltungsperspektiven**
   a) Aktuelle Maßnahmen: Zinszusatzreserve und LVRG
   b) Handlungsfeld Finanzgarantien (Kapitalanlage und Produktgestaltung)

Daten und Fakten zum Lebensversicherungsmarkt in Deutschland

Versicherer – makroökonomischer Rahmen (Auswahl)

- Wirtschaftswachstum und Kaufkraft der Bevölkerung,
- Zukunft sozialer Sicherungssysteme,
- Funktionsfähigkeit der Finanz- und Kapitalmärkte,
- Inflation oder Deflation?

Versicherer – Rechtsrahmen (Auswahl)

- Bilanzrecht: Kapitalmarkt- und Investor Orientierung,
- Aufsichtsrecht: umfangreicher und differenzierter „Solvency II“,
- Versicherungsvertragsrecht und „Verbraucherschutz“.

Stets geprägt durch eine (implizite/explizite) Interessenabwägung zwischen

- Individuum oder Kollektiv ?
- Gegenwart oder Zukunft ?

Daten und Fakten zum deutschen Lebensversicherungsmarkt

- Große gesamtwirtschaftliche Bedeutung (2. und 3. Schicht der Altersvorsorge) mit derzeit gut 90 Mio. Verträgen in den Beständen der Versicherungsunternehmen,

- bedeutende Kapitalsammelstelle zur Refinanzierung des Staates und von Banken (2013: ca. 800 Mrd. EUR, davon ca. 90% in Nominalwerten (Wertpapiere, Darlehen) und Investmentzertifikaten),

- Jährliche Prämieneinnahmen im Volumen von knapp unter 90 Mrd. EUR, bei zunehmender Bedeutung sog. Einmalbeiträge (sinkende Tendenz?),

- Vertragslaufzeiten (und Garantien!) im Durchschnitt 25-30 Jahre, bei aufgeschobenen Leibrentenversicherungen teilweise auch über 80 Jahre möglich,

- komplexer Leistungsumfang im klassischen Geschäftsmodell (Biometrische Garantien, Finanzgarantien, Gestaltungsrechte der VN).

Agenda

1. **Daten und Fakten zum Lebensversicherungsmarkt in Deutschland**

2. **Grundlagen des klassischen Geschäftsmodells**
   a) Produktsystematik und Leistungsspektrum
   b) Produktionstechnik – Stabilisierung im Zeitablauf
      (Biometrie / Abschlusskosten / Periodenergebnis)

Grundlagen des klassischen Geschäftsmodells: Leistungsspektrum

- Versicherungsgarantien - Übernahme **biometrischer Risiken**:

  z.B. Todesfall, Erlebensfall, Langlebigkeit, Berufsunfähigkeit, Unfall, Pflegebedürftigkeit,

- **Finanzgarantien** - Übernahme von Anlagerisiken:
  - Garantieverzinsung pro Jahr, über Vertragslaufzeit incl. Dynamik und zugewiesene Gewinnanteile,
  - Überschussbeteiligung (laufende Beteiligung und Schlussüberschussanteile),
  - Portefeuille-Renditen für alle Vertragsgenerationen (kollektives „Sparen“ mit Ausgleich über die Zeit),

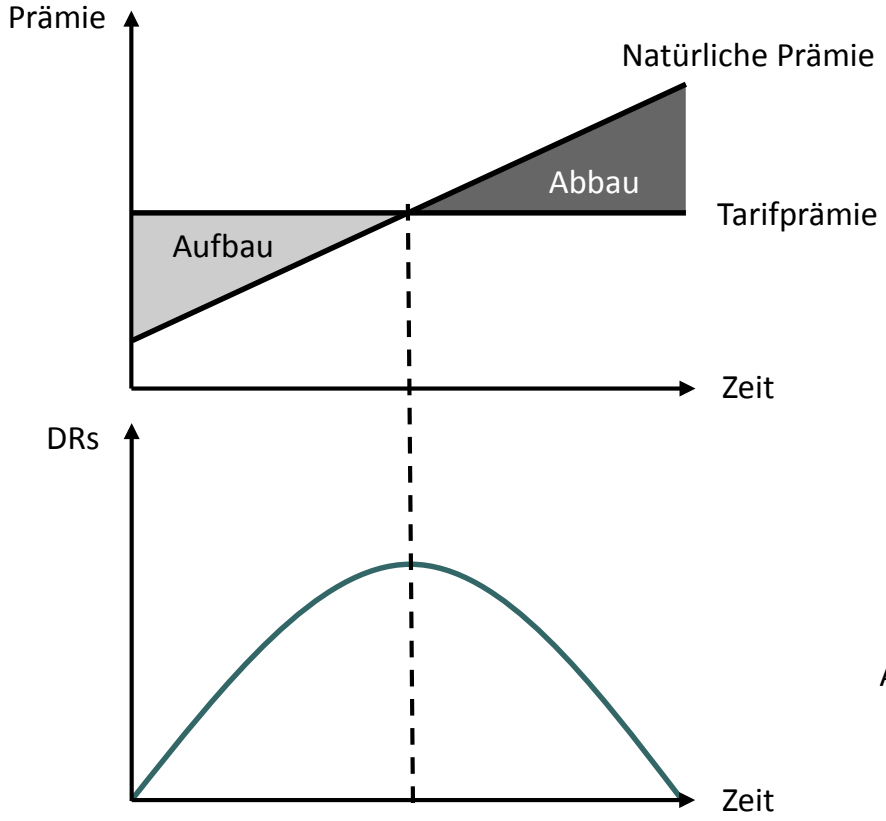
- **Gestaltungsrechte** (Optionsrechte) des Versicherungsnehmers:

  z.B. Kündigung, Kapitalwahlrecht, Teilauszahlung, Laufzeitverkürzung.

Produktionstechnik: Einzelvertragliche Stabilisierung im Zeitablauf

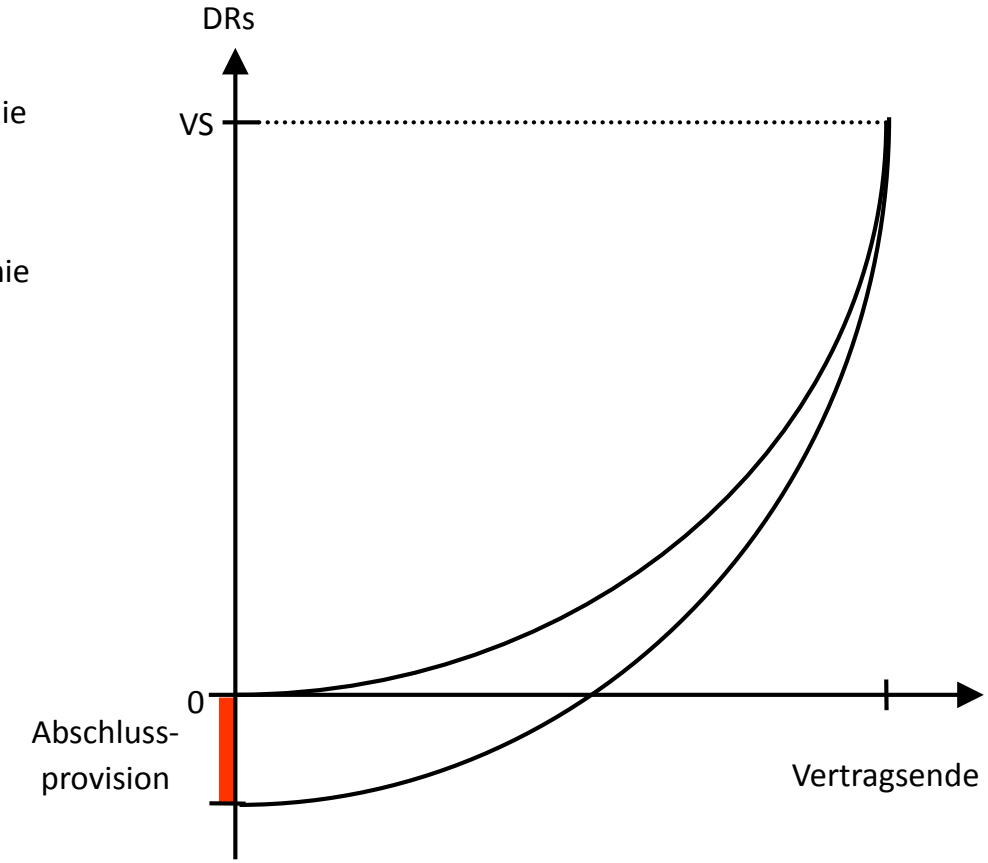
Biometrie

(Prinzip)

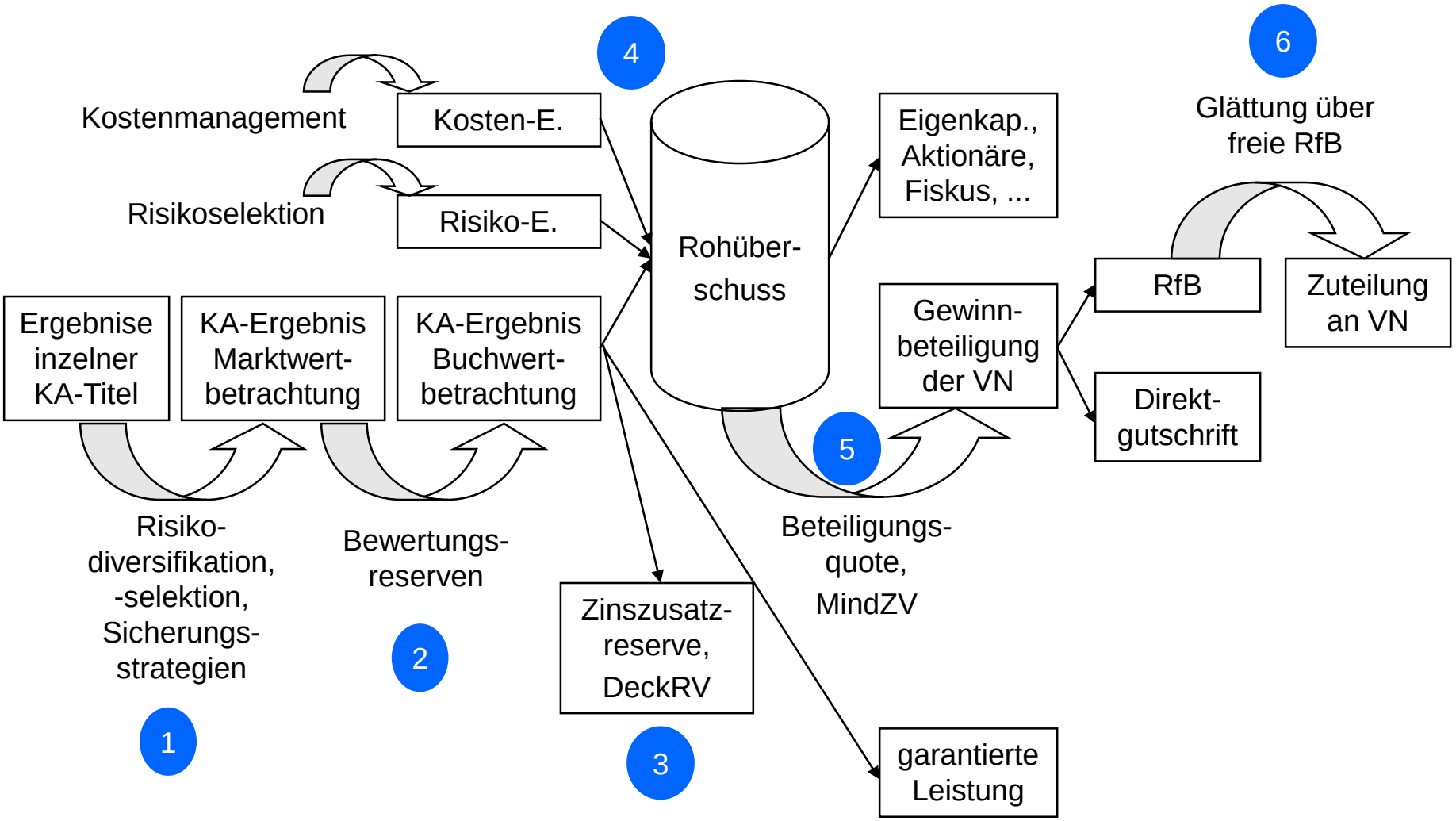


Abschlussprovision / Zillmerung der DRs

(Prinzip)



Produktionstechnik: Kollektive Ergebnisstabilisierung im Zeitablauf



Agenda

1. **Daten und Fakten zum Lebensversicherungsmarkt in Deutschland**

2. **Grundlagen des klassischen Geschäftsmodells**
   a) Produktsystematik und Leistungsspektrum
   b) Produktionstechnik – Stabilisierung im Zeitablauf
      (Biometrie / Abschlusskosten / Periodenergebnis)

3. **Das klassische Geschäftsmodell ist unter Druck geraten**
   1. zentrales Problem: Erfüllung der Finanzgarantien
   2. zentrales Problem: Kosten der Finanzgarantien (Analyserahmen von Solvency II)

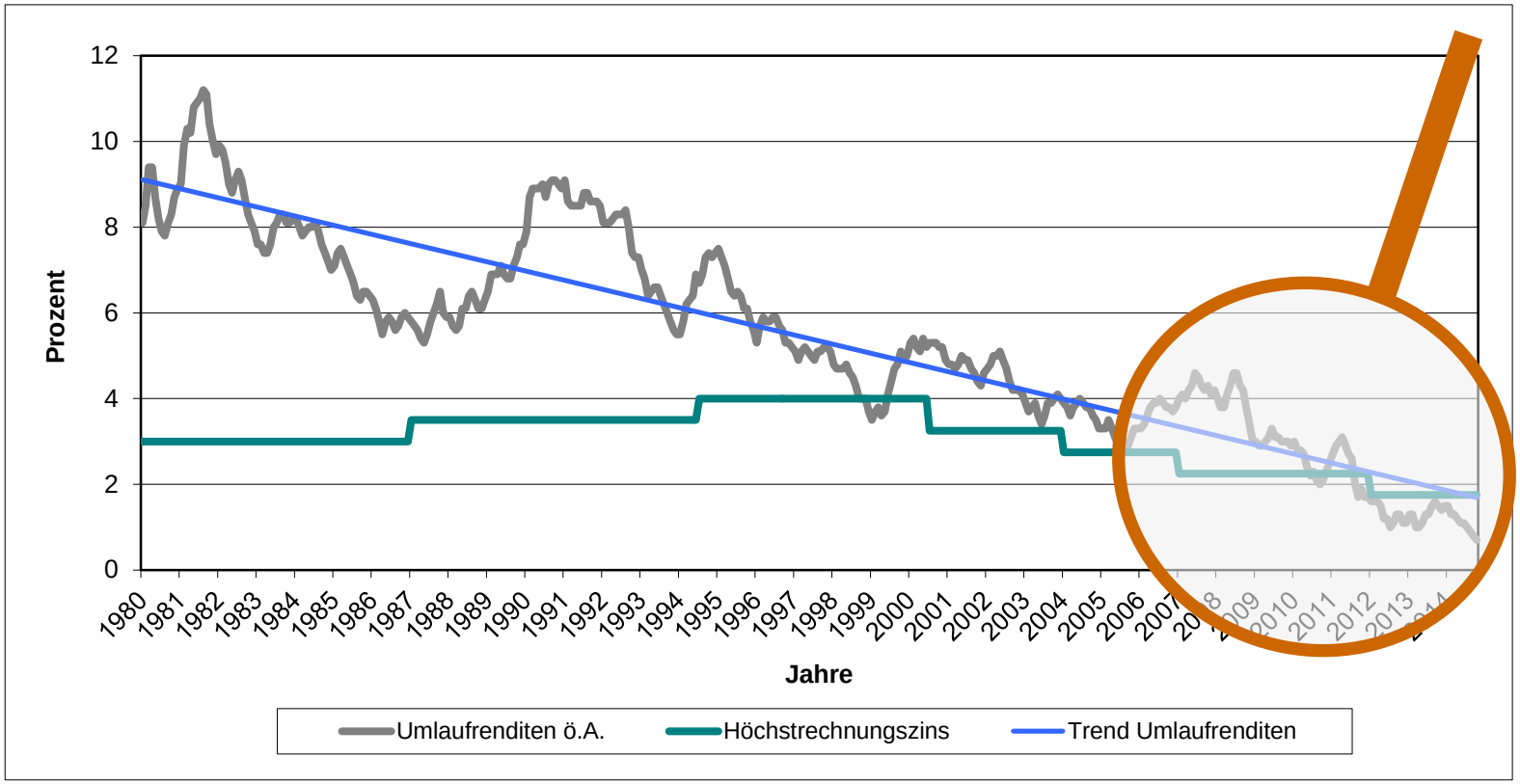
Das klassische Geschäftsmodell ist unter Druck geraten

- **Kritik aus Verbraucher-(VN)-Perspektive:**
  - Rentabilität (Bruttobeitragsrendite):
    - Ablaufleistung / Rückkaufswerte,
    - Diskussion um die Beteiligung an den Bewertungsreserven,
  - Transparenz:
    - Kosten (Provisionen und lfd. Kosten, Reduction in Yield),
    - Mechanismus der Überschussbeteiligung,
    - Anlagestrategie und Struktur des Deckungsstockvermögens,
  - Vermittlervergütung (Höhe, Anreizwirkungen),
  - Laufzeit (vertraglich vereinbart, Stornohäufigkeit),

- **Kritik aus VU-Perspektive:**
  - Profitabilität der LV (Eigenkapitalrendite / Economic Value Added / MCEV),
  - Wettbewerbsfähigkeit der LV gegenüber anderen Vorsorgeprodukten,

Das klassische Geschäftsmodell ist unter Druck geraten

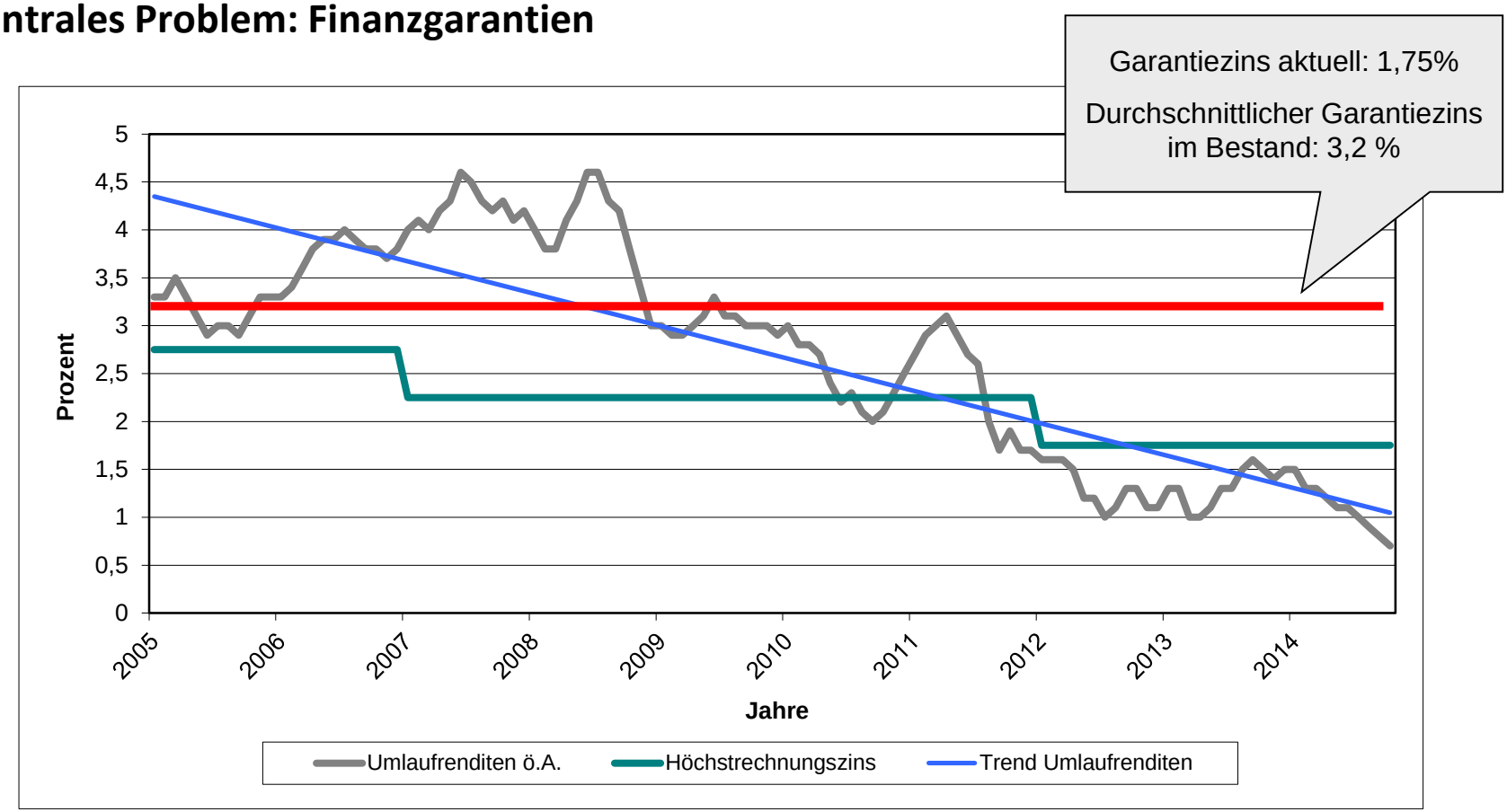
1. zentrales Problem: Erfüllung der Finanzgarantien



Quelle: Deutsche Bundesbank, Kapitalmarktstatistik, eigene Darstellung

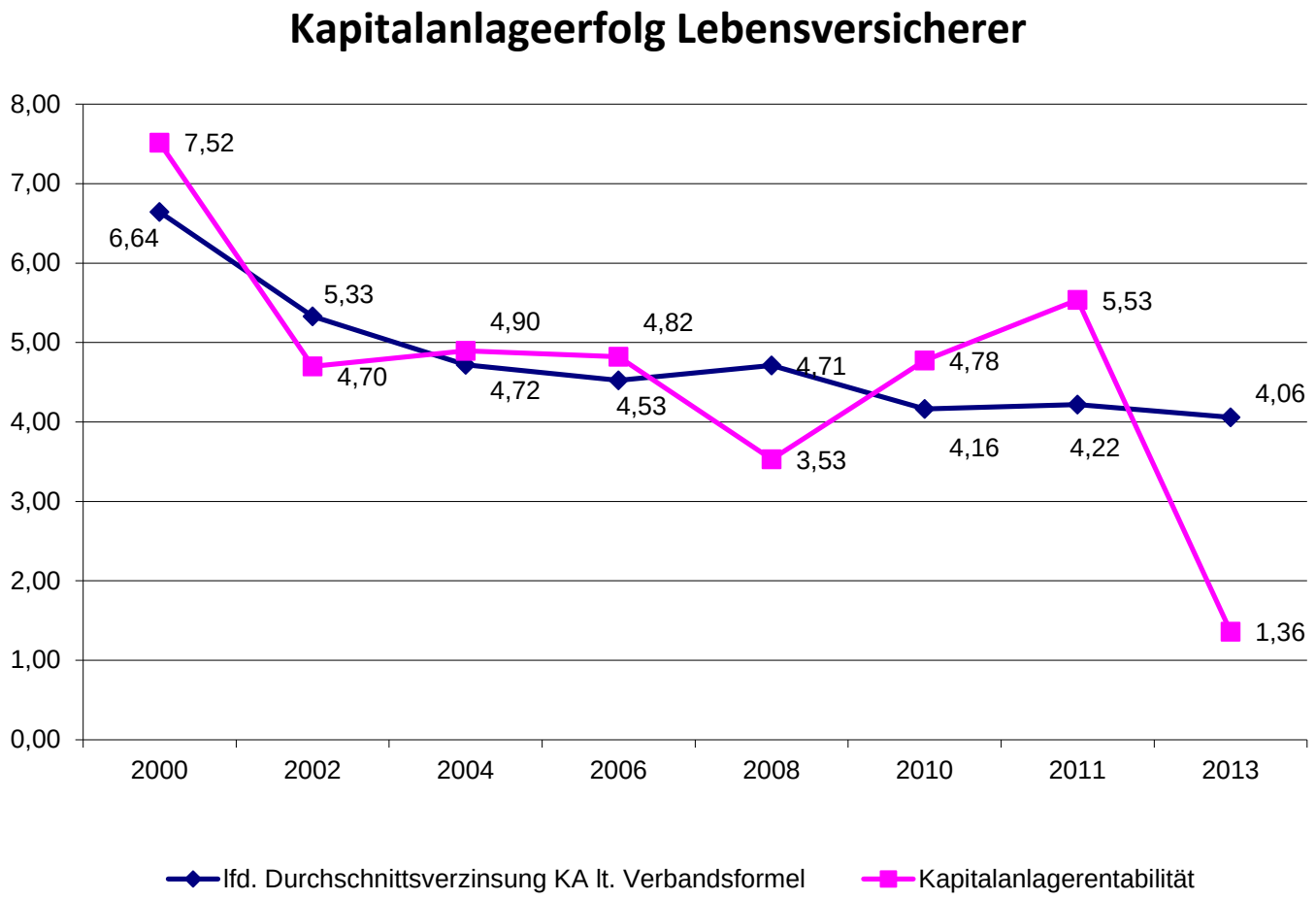
Das klassische Geschäftsmodell ist unter Druck geraten

1. zentrales Problem: Finanzgarantien



Quelle: Deutsche Bundesbank, Kapitalmarktstatistik, eigene Darstellung

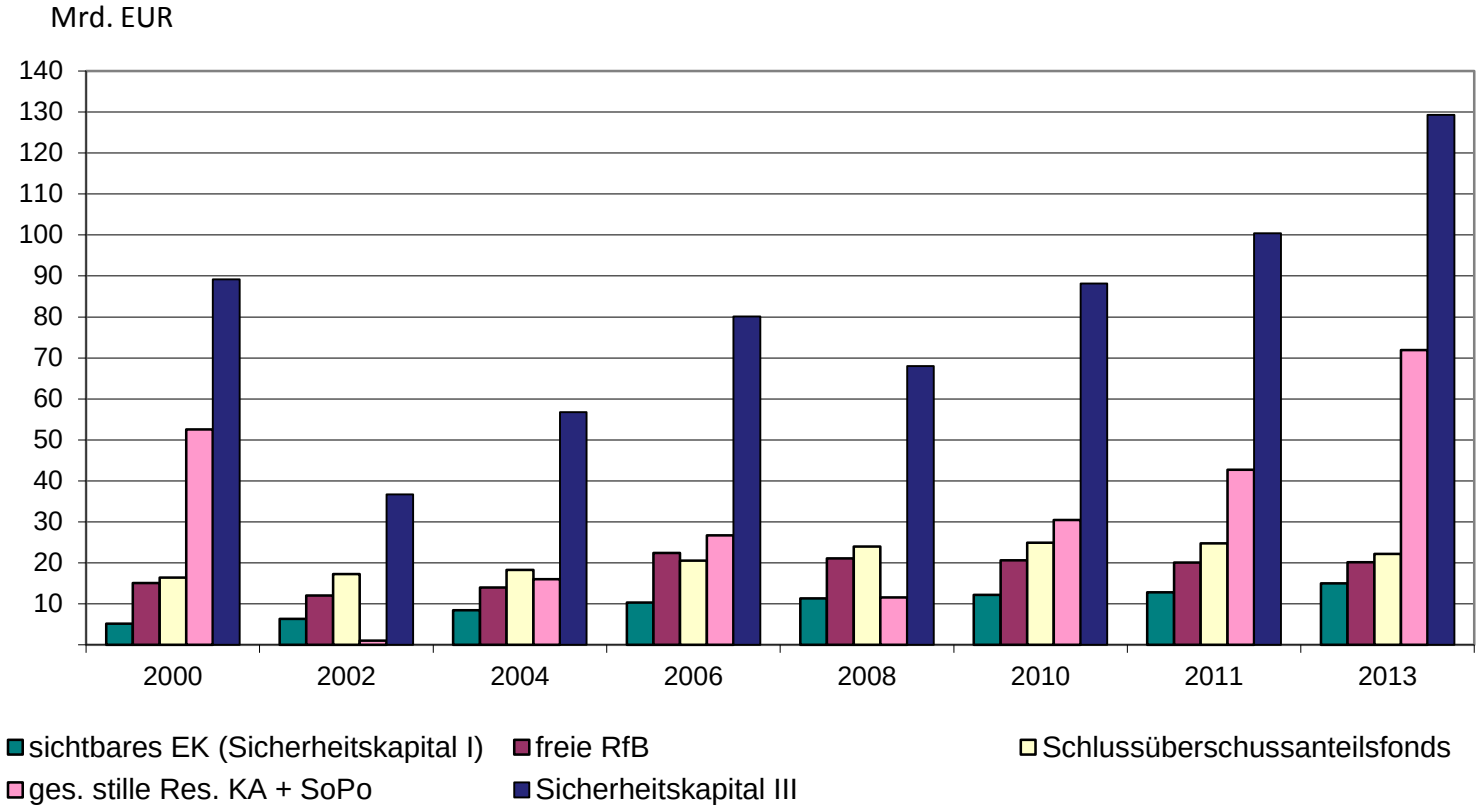
Das klassische Geschäftsmodell ist unter Druck geraten



Quelle: KIVI - Kölner Institut für Versicherungsinformation, Zahlenband Leben 2000 - 2013

Das klassische Geschäftsmodell ist unter Druck geraten

Reservesituation (2000 – 2013) LVU in Deutschland (I)



Quelle: KIVI - Kölner Institut für Versicherungsinformation, Zahlenband Leben 2000 - 2013.

Das klassische Geschäftsmodell ist unter Druck geraten

2. Zentrales Problem: Kosten der Finanzgarantien

Analyse und Bewertung im Rahmen von Solvency II

(Fokus: Standardansatz)

- Ausgangspunkt ist die Solvenzbilanz
  - „marktnahe“ Bewertungsansätze für Vermögen und Schulden,
  - Available Solvency Margin (ASM) / Net Asset Value (NAV) als Residualgröße
- …….

Das klassische Geschäftsmodell ist unter Druck geraten

2. Zentrales Problem: Kosten der Finanzgarantien

Analyse und Bewertung im Rahmen von Solvency II

(Fokus: Standardansatz)

- …..
- Ermittlung des Eigenmittelbedarfs (Solvency Capital Requirement, SCR) insb. durch Analyse der Veränderung der ASM / des NAV bei unterschiedlichen Szenarien für z. B.
  - Sterblichkeit, Langlebigkeit, Invalidität, Storno, Kosten, Katastrophen, …
  - Zinsänderungen, Kursänderungen, Kreditausfälle, Währungsänderung, …
- Gegenüberstellung der vorhandenen Eigenmittelausstattung (Available Solvency Margin, ASM) und Ermittlung des Solvabilität-Deckungsgrads (Solvenz-Quote).

Das klassische Geschäftsmodell ist unter Druck geraten

Der BaFin-Report über die Ergebnisse aus QIS 5 zeigen für die dt. Lebensversicherung:

- Der Kapitalbedarf (Netto-BSCR) wird rund 82 % aus dem **Marktrisiko** begründet.:
  - In der Zerlegung des Marktrisikos der Lebensversicherung dominieren Zins- und Spreadrisiko mit 64 % und 31%.
  - Aktien-, Immobilien-, Währungs- und Konzentrationsrisiko spielen nur eine untergeordnete Rolle (in Summe weniger als 30 % des Marktrisikos).
  - Diversifikationseffekte reduzieren den Kapitalbedarf um fast 30%.
- Der Kapitalbedarf (SCR) und die Kapitalausstattung (ASM / NAV) sind wesentlich durch das **Zinsänderungsrisiko** beeinflusst.
  - Das Zinsniveau (in Dtl.) hat in 2014 erneut historische Tiefststände erreicht,
  - Zinsvolatilitäten sind seit der Finanzkrise 2008 generell auf höherem Niveau,
  - Spreadausweitung bei Staatsanleihen aufgrund der Schuldenkrise.

Das klassische Geschäftsmodell ist unter Druck geraten

Der BaFin-Report über die Ergebnisse aus QIS 5 zeigen für die Lebensversicherung:

- Der Einfluss von Zinsänderungen auf SCR und ASM ist gegenläufig.
  - Zinsrückgang: SCR steigt / ASM und NAV sinken → Solva-Quote sinkt!
  - Zinssteigerung: SCR sinkt / ASM und NAV steigen → Solva-Quote steigt!
- Begründung:
  - Bei niedrigen bzw. sinkenden Zinsen bedarf die Sicherstellung der Finanzgarantien besonders hoher Kapitalpuffer (SCR steigt). Je niedriger das Zinsniveau umso größer der „Markt"- Wert der langlaufenden Verpflichtungen im Vergleich zum Marktwert des Vermögens, ASM und NAV sinken (Duration-Mismatch).
  - Bei hohen bzw. steigenden Zinsen bedarf die Sicherstellung der Finanzgarantien vergleichsweise geringerer Kapitalpuffer. Je höher das Zinsniveau umso geringer der „Markt"-Wert der langlaufenden Verpflichtungen im Vergleich zum Marktwert des Vermögens, ASM und NAV steigen (Duration-Mismatch).

Das klassische Geschäftsmodell ist unter Druck geraten

Die marktwertorientierte Betrachtung des klassischen Geschäftsmodells der deutschen Lebensversicherung offenbart:

- Das wesentliche Risiko der dt. Lebensversicherung besteht in der Gewährung der jährlichen Zinsgarantie.
- Zur Sicherstellung dieser Garantie bedarf der Versicherer einer angemessenen Risikokapitalausstattung (Eigenkapital / Eigenmittel / ASM / NAV).
- Dieser Kapitalbedarf hat sich aufgrund der Kapitalmarktentwicklung in jüngerer Vergangenheit immer weiter erhöht.
- Risikokapital steht den Unternehmen nicht kostenfrei zur Verfügung, es muss „ins Verdienen gebracht“ werden.

Conclusio: Je höher unter sonst gleichen Bedingungen der Kapitalbedarf ist, desto geringer ist die Profitabilität des Geschäfts aus Sicht des Unternehmens resp. dessen Eigentümer.

Agenda

1. **Daten und Fakten zum Lebensversicherungsmarkt in Deutschland**

2. **Grundlagen des klassischen Geschäftsmodells**
   a) Produktsystematik und Leistungsspektrum
   b) Produktionstechnik – Stabilisierung im Zeitablauf
      (Biometrie / Abschlusskosten / Periodenergebnis)

3. **Das klassische Geschäftsmodell ist unter Druck geraten**
   1. zentrales Problem: Erfüllung der Finanzgarantien
   2. zentrales Problem: Kosten der Finanzgarantien (Analyserahmen von Solvency II)

4. **Handlungsdruck und Gestaltungsperspektiven**
   a) Aktuelle Maßnahmen: Zinszusatzreserve und LVRG
   b) Handlungsfeld Finanzgarantien (Kapitalanlage und Produktgestaltung)

Handlungsdruck und Gestaltungsperspektiven

Aktuelle Maßnahmen / Veränderung des traditionellen Geschäftsmodells

- Neue Abwägung zwischen Individual- und Kollektivinteressen bzw. zwischen gegenwärtiger und zukünftiger Gewinnausschüttung (Stabilisierung in der Zeit)
- Aber seit 2011: Verpflichtung der LVU zur Bildung einer erweiterten Deckungs-rückstellung (sog. Zinszusatzreserve)

Deckungsrückstellung – Rechnungszins und Zinszusatzreserve

- **Die Einführung der Zinszusatzreserve erfolgte mit dem Ziel, frühzeitig und sukzessive die Sicherheitspuffer der Lebensversicherer zu erhöhen.**

- Die gem. § 5 IV DeckRV erstmals für das Geschäftsjahr 2011 zu bildende Zinszusatzreserve dient der frühzeitigen Finanzierung eines erwarteten Absinkens der künftig erzielbaren Anlagerenditen.

- Noch vor Überschusszuteilung und damit unabhängig von der Höhe des aktuellen Rohüberschusses ist eine sog. Zinszusatzreserve dann zu bilden, wenn künftig erwartete Kapitalanlageerträge des Lebensversicherers zur Deckung der eingegangenen langfristigen Zinsverpflichtungen nicht ausreichen.

- Die Bildung der Zinszusatzreserve in Zeiten, in denen die aktuellen Kapitalanlageerträge zur Darstellung der Höchstrechnungszinsen im Bestand noch ausreichen und darüber hinaus sogar Zinsgewinne entstehen, hat eine Reduktion des Rohüberschusses und damit der Mindestzuführung zur RfB zur Folge.

- Soweit eine in der Vergangenheit gebildete Zinszusatzreserve später dann nicht beansprucht wird, sind diese Beträge den Verträgen in geeigneter Form gutzubringen.

- **Die dynamische Entwicklung der Höhe der Zinszusatzreserve ist Ausdruck einer antizipativen kollektiven Finanzierung der Garantiezinsversprechen im Bestand.**

Deckungsrückstellung – Rechnungszins und Zinszusatzreserve

Zur quantitativen Bedeutung der Zinszusatzreserve im GJ 2013

Quelle: KIVI, Zahlenband Leben 2013

- Der Anteil der Vertragsgenerationen (Garantie 3,5% und 4%) an der gesamten Deckungsrückstellung liegt 2013 bei über 40 %. Bei den 65 VU, die Angaben über die Zinszusatzreserve gemacht haben, betrug die Zuführung des Jahres 2013 mehr als doppelt so viel wie in den Jahren 2011 und 2012 zusammen.

- In 2013 beträgt der Bestand an Zinszusatzreserve branchenweit ca. 12 Mrd. EUR und damit etwa 1,7 % des Bestandes der Deckungsrückstellung ohne FLV (ca. 710 Mrd. EUR).

- Die branchenbezogene einperiodige Zuwachsrate der ZZR betrug in 2013 rund 100%.

- In 2013 erreichte die Veränderung der ZZR im Branchendurchschnitt rund 40% des Rohüberschusses vor Direktgutschrift !

Handlungsdruck und Gestaltungsperspektiven

Aktuelle Maßnahmen / Veränderung des traditionellen Geschäftsmodells

- Neue Abwägung zwischen Individual- und Kollektivinteressen bzw. zwischen gegenwärtiger und zukünftiger Gewinnausschüttung (Stabilisierung in der Zeit)
- Aber seit **2011**: Verpflichtung der LVU zur Bildung einer erweiterten Deckungsrückstellung (sog. Zinszusatzreserve)
- 01. August **2014**: Gesetz zur Absicherung stabiler und fairer Leistungen für Lebensversicherte (Lebensversicherungsreformgesetz - LVRG)

Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) vom 01.08.2014

Wesentliche Neuregelungen im Überblick

- Reduktion des Höchstrechnungszins von 1,75 % p.a. auf 1,25 % p.a. ab 01.01.2015,
- Neuregelung der Beteiligung der Versicherungsnehmer an den Bewertungsreserven:
  - Betroffen sind allein die Bewertungsreserven auf festverzinsliche Anlagen,
  - keine Beteiligung ausscheidender Versicherungsnehmer an diesen Bewertungsreserven solange die Gefahr besteht, dass Garantiezusagen nicht erfüllt werden können,
  - In diesem Fall sind auch Ausschüttungen an die Eigentümer / Aktionäre untersagt,
- Mindestbeteiligung der VN an „Risikogewinnen“ steigt von bisher 75% auf 90%,,
- Höchstzillmersatz (kalkulatorische Verrechnung der Abschlusskosten) von bisher 40 ‰ der Bruttobeitragssumme auf nunmehr 25 ‰ abgesenkt,
- Nicht berücksichtigt wurden:
  - Möglichkeit der vollständigen Verrechnung von Überschussquellen,
  - die von Verbraucherschützern geforderte Provisionsoffenlegung , sondern die Angabe einer Gesamtkostenquote (Abschluss- und Verwaltungskosten)

Handlungsdruck und Gestaltungsperspektiven

Aktuelle Maßnahmen / Veränderung des traditionellen Geschäftsmodells

- Neue Abwägung zwischen Individual- und Kollektivinteressen bzw. zwischen gegenwärtiger und zukünftiger Gewinnausschüttung (Stabilisierung in der Zeit)
- Aber seit **2011**: Verpflichtung der LVU zur Bildung einer erweiterten Deckungs-rückstellung (sog. Zinszusatzreserve)
- 01. August **2014**: Gesetz zur Absicherung stabiler und fairer Leistungen für Lebensversicherte (Lebensversicherungsreformgesetz - LVRG)

Folge: Anpassung des **Managementhandeln**s im Spannungsfeld von

- Eigenkapitalrentabilität,
- Produktgestaltung (Garantien),
- Ausfallwahrscheinlichkeit (Kapitalbedarf),
- Kapitalanlage.

Handlungsdruck und Gestaltungspers

Aber: Auffangen der Periodenvolatilität geht stets zu Lasten der Periodenrentabilität!

A Kurz- und mittelfristige Maßnahmen:

- Stabilisierung des NAV / ASM durch Anpassung der Asset Allocation i.S. von Investition in „sichere “ Anlagen (i. S. des verwendeten Risikomodells):
  - Langfristige Zinsanlagen (Staatsanleihen, Pfandbriefe) werden bevorzugt,
  - Darlehen (z. B. Gewerbeimmobilien, Infrastruktur) werden selektiv interessant,
  - Aktien und Immobilien werden unattraktiv und werden mit stark limitierten Exposures beigemischt,
- Reduzierung der Auswirkungen von Zinsänderungen, z.B. durch Matching-Ansätze (Cash-Flow, Duration) aber auch durch Zins-Hedges,
- Konzentrationsrisiken sind durch Diversifikation (Mischung und Streuung) vermeidbar,
- prozyklischen Investitionsverhalten der Branche (insb. bei Aktien).

Handlungsdruck und Gestaltungsperspektiven

B Mittel- bist langfristige Maßnahmen:

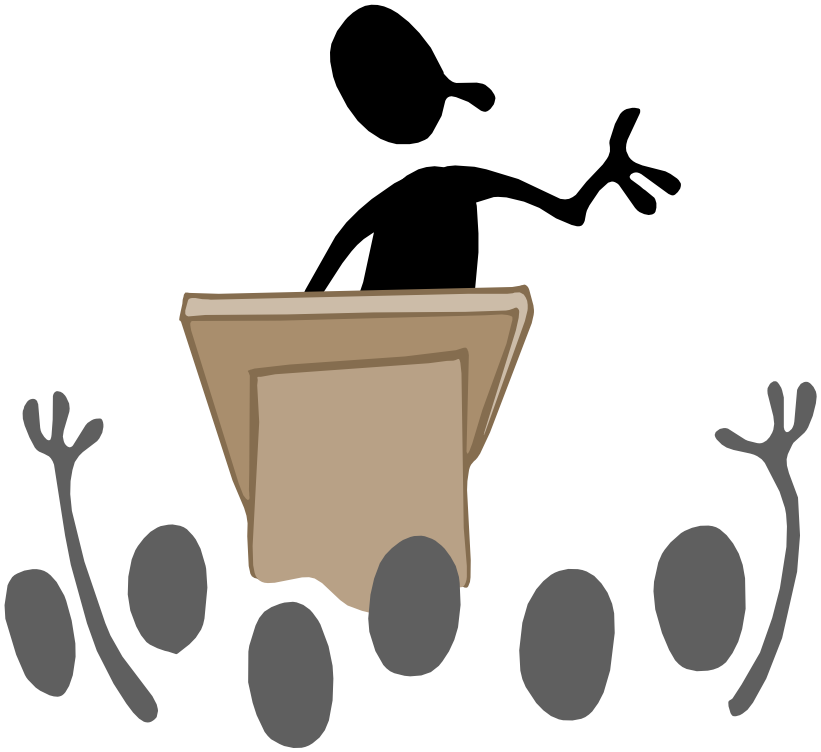
- Anpassung des traditionellen Geschäftsmodells (Risiko-Re-Transfer):
  - Anpassung der Überschussbeteiligung (generelle Absenkung und Verschiebung zu Gunsten der Schlussüberschussanteile),
  - Weitere Absenkung des Garantiezinses,
  - Garantie eines durchschnittlichen Zinssatzes (z.B. Nominale Beitragsgarantie),

- Problem: Maßnahmen im LV-Bestand werden im Standardmodell nur unzureichend erfasst.

Handlungsdruck und Gestaltungsperspektiven

B Mittel- bist langfristige Maßnahmen:

- **Neugeschäft** mit geringeren und flexiblen Finanzgarantien ermöglicht langfristig die Stabilisierung des NAV / ASM und reduziert langfristig den Kapitalbedarf (SCR).

- **Entwicklung „neuer“ Produktkonzepte bei geringerem Garantieumfang und zugleich im Interesse von Kunden und Eigentümer:**
  - rollierende (ein- oder mehrperiodige) Zinsgarantien,
  - Aufgeschobene biometrische Garantien (z.B. Allianz),
  - Garantiekonzepte in Kooperation mit Rückversicherungspartnern (z.B. ERGO),
  - Fonds- und Indexgebundene Produkte mit Garantien aus den Finanzmärkten (Garantiefonds, Höchststandsgarantie, dynamische Hybridprodukte, Variable Annuities)
  - Fondsgebundene Produkte ohne Garantie.

Mein Dank und Ihre Fragen