

Veränderungen der Rahmenbedingungen für die Produktentwicklung

DAV vor Ort

qx-Club Berlin, 12. September 2011

Pressemeldungen



FINANZAUF SICHT

14.01.2010

BaFin zweifelt am Geschäftsmodell der Lebensversicherer

Die Finanzaufsicht BaFin beurteilt die Zukunft der Lebensversicherung skeptisch. Angesichts der Renditeversprechen und des derzeitigen Zinsniveaus zweifelt BaFin-Chef Jochen Sanio am Geschäftsmodell der Branche.



HB FRANKFURT. Die Un...
der Präsident der Bunde...
Geschäftsmodell basiere...
können. Daran seien "ar

"Unmittelbar gefährdet is...
die Überschussbeteiligun...
einige Zehntelpunkte ne...
Senkungen auch in diesen

"Die Versicherer müssen aber intensiver a...
Dauer finanzieren lassen.

Niedrige Zinsen bedeuten nicht das Aus für die klassische Lebensversicherung, „Die Versicherer müssen aber intensiver als bisher planen, welche Garantien sie sich künftig leisten können und wie sich diese auf Dauer finanzieren lassen.“

Quelle: Handelsblatt online vom 14.1.2010

Pressemeldungen

18.08.2010, 17:00 FTD online

Niedrigzins: Munich Re hält Lebensversicherungen für unrentabel

Die extrem niedrigen Zinsen erfreuen Unternehmen und Bauherren, doch den Lebensversicherern vermiesen sie das Geschäft.

....

In einem Interview der FTD äußerte Munich-Re-Chef Nikolaus von Bomhard **grundsätzliche Zweifel am Gewinnpotenzial von Lebensversicherungen.**

Ökonomisch betrachtet sei dieses Segment nicht sehr ertragreich, sagte der Chef des weltgrößten Rückversicherers.

Das Modell beruht auf **langfristigen Garantiezinsen** für Kunden, die die Gesellschaften zurzeit angesichts der extrem niedrigen Kapitalmarktzinsen nur schwer erwirtschaften können. Das Kapitalanlagerisiko liegt bei den Versicherern - gleichzeitig stehen den Kunden mindestens 90 Prozent aller Kapitalerträge zu.

Pressemeldungen

Versicherungsjournal vom 22.6.2011

„Gothaer wendet sich von der klassischen Leben ab“

Die **langfristigen Garantien der klassischen Lebensversicherung** erforderten **unter Solvency II „erheblich“ mehr Eigenkapital**, dessen Verzinsung ja erwirtschaftet werden müsse, so Gothaer-Chef Görg auf der Bilanzpressekonferenz. **Dies habe die Gothaer schon im Vorjahr und dann verstärkt 2010 veranlasst, sukzessive von der klassischen Leben auf andere Produkte umzustellen.**

In den ersten fünf Monaten 2011 habe man diesen Weg fortgesetzt – und „das ist schön gelungen“, sagte er. Das Ende der klassischen Leben einzuläuten, hält er für „überpointiert“. Gleichwohl hält er den weiteren Verkauf dieser Produkte, deren erhöhtes Eigenkapital auch verzinst werden müsse, für „sportlich“.

Pressemeldungen

Versicherungsjournal vom 27.6. 2011 in einem Bericht über die Mecklenburgische Versicherungsgruppe:
„Bürokratie verteuert Geschäft ohne Kunden-Nutzen“

Kostentreiber Solvency II

... Beklagt wird allerdings der bürokratische Aufwand, den verschärfte Regulierungen in der Europäischen Union mit sich bringen.

Zwar sieht sich das Unternehmen in bezug auf die erhöhten Kapitalanforderungen nach Solvency II dank ihrer hohen Finanzkraft gut gewappnet. Die **umfangreichen und nicht angemessenen Dokumentations- und Berichterstattungs-Anforderungen** führten jedoch zu einer unverhältnismäßigen Erhöhung der Verwaltungskosten. Um die Vorgaben zu erfüllen muss zusätzliches qualifiziertes Personal eingestellt werden. **Den deutlichen Mehraufwand müssten, so wird beklagt, die Kunden bezahlen, ohne dass damit ein zusätzlicher Nutzen verbunden sei.** Die Ausgestaltung des Standardmodells muss daher nach Ansicht des Vorstandes deutlich verbessert werden.

Treiber für die Entwicklung seit den 90er Jahren

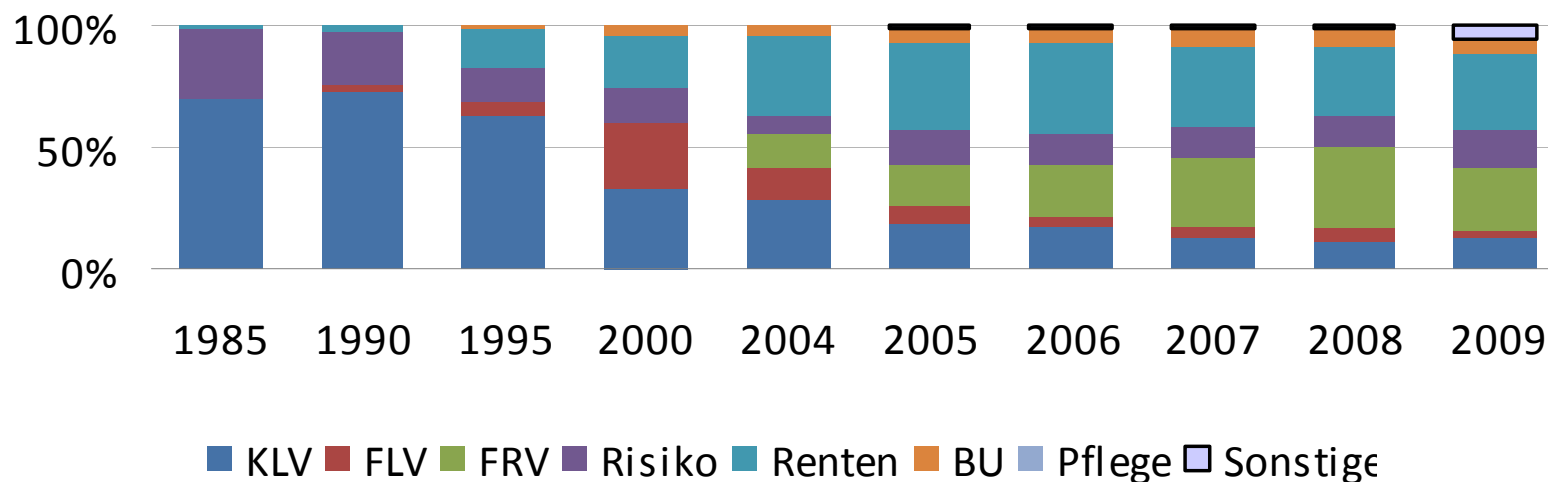
- Deregulierung
- Zunehmende Entdeckung des Vertriebswegs Makler
- Auftreten ausländischer Anbieter auf dem deutschen Markt
- Stärkeres Aktienbewusstsein in Deutschland
- ...
- Absenken des Rechnungszinses
- Solvency II
- Transparenzforderungen
-

Reaktionen auf geänderte Rahmenbedingungen

- Deregulierung hat die Produkt- und Vertriebslandschaft verändert
 - Fondsgebundene Lebensversicherung
 - Entwicklung des Maklervertriebswegs
- Alterseinkünftegesetz hat die Rentenversicherung begünstigt
- Solvency II lässt verstärkt über Garantien in Produkten nachdenken

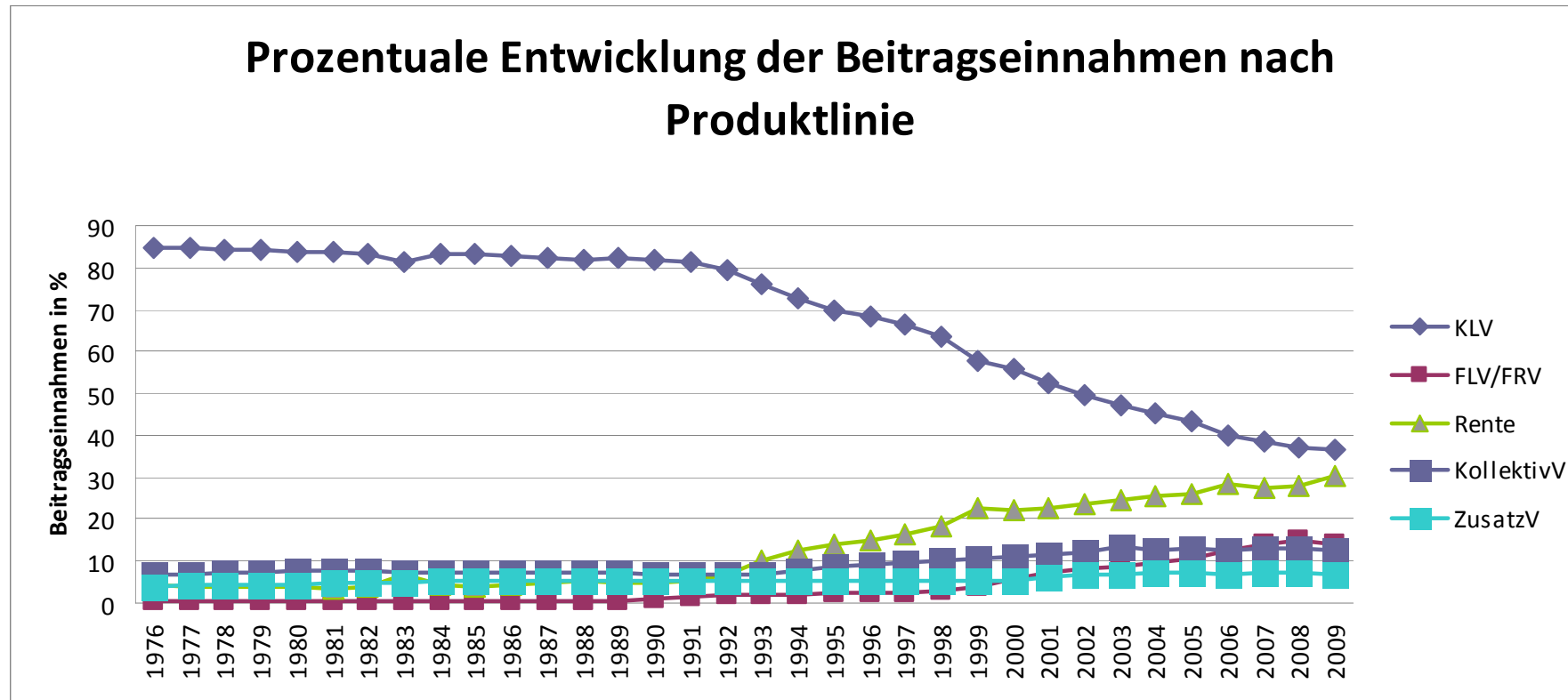
Reaktionen auf geänderte Rahmenbedingungen

Zusammensetzung des Neuzugangs an Einzelversicherungen (in % bezogen auf die Anzahl Verträge)



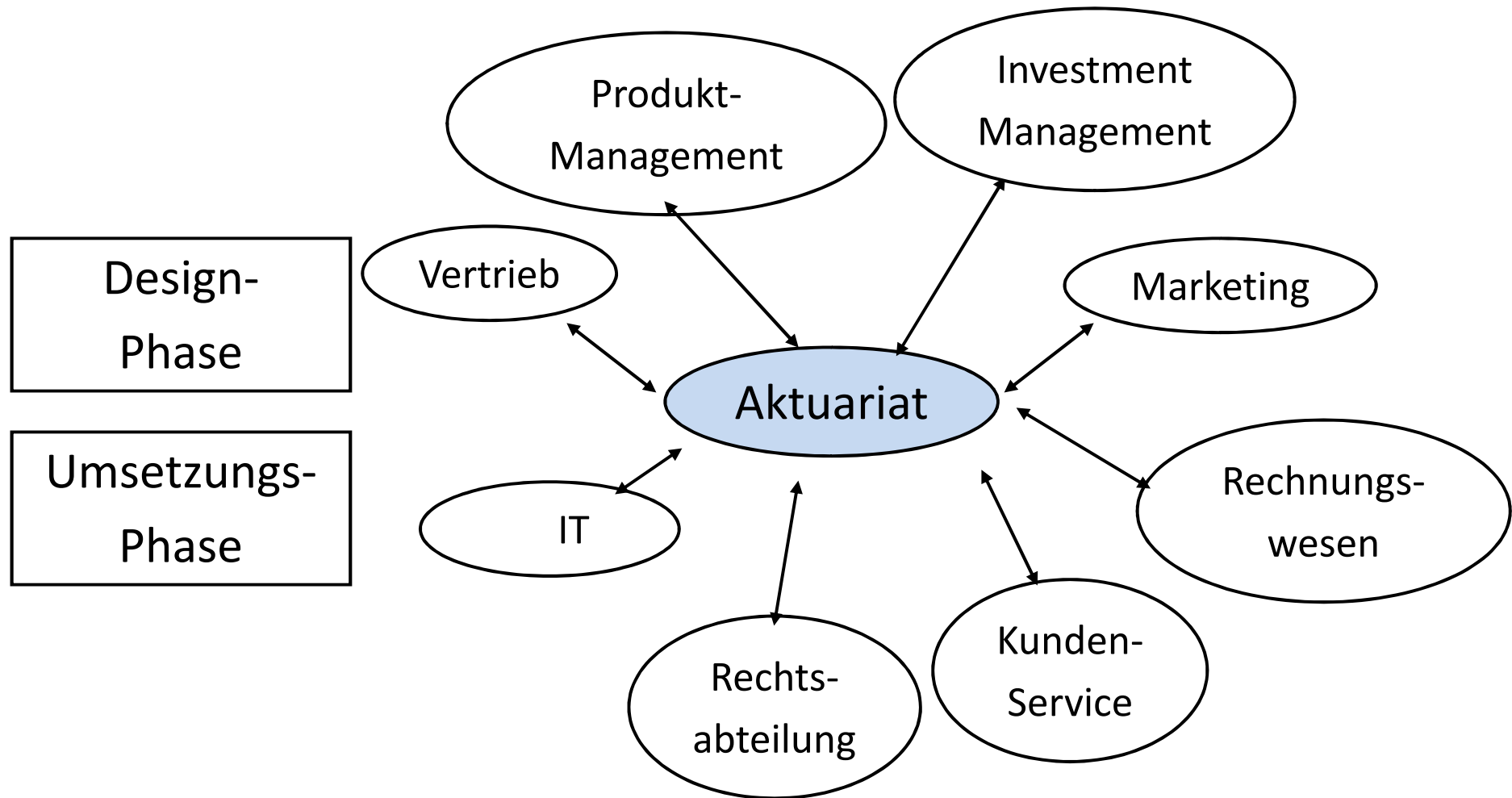
Quelle: GDV, Geschäftsentwicklung 2009, Die deutsche Lebensversicherung in Zahlen

Reaktionen auf geänderte Rahmenbedingungen

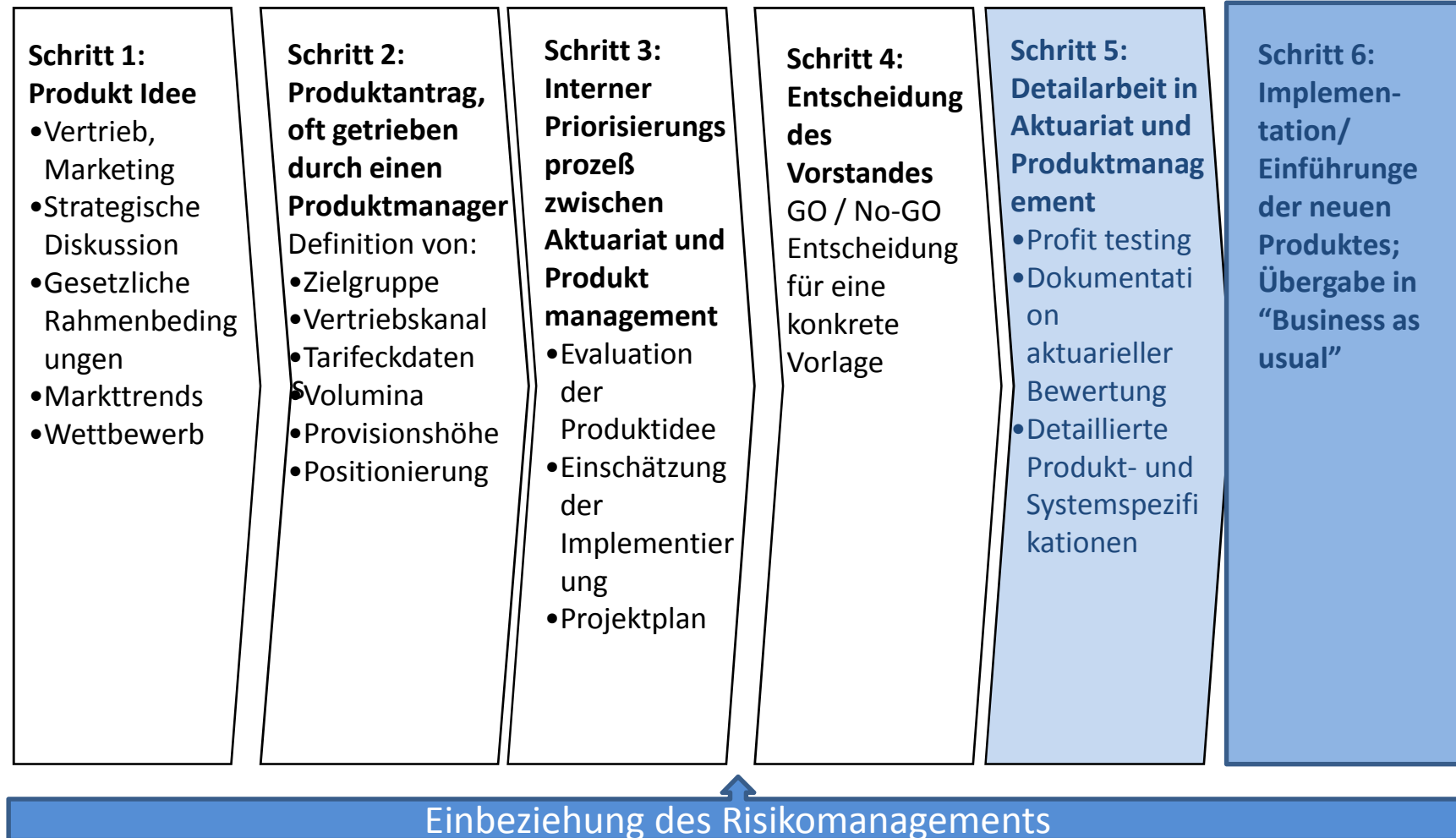


Quelle: GDV, statistisches Taschenbuch der Versicherungswirtschaft 2010

Produktentwicklungsprozess



Produktentwicklungsprozess



Einbeziehung des Risikomanagements

- Produktentwicklungsprozess ist definitiv ein wesentlicher Prozess im Sinne der MaRisk (VA)
- Produkte bzw. Produktentwicklung muss überprüfbar zur Unternehmensstrategie und der daraus abgeleiteten Risikostrategie passen
- Produktcontrolling wird sich künftig auch auf das benötigte Risikokapital erstrecken
- Anpassungen aufgrund Risikotragfähigkeit des VU

Einbeziehung des Risikomanagements

- Vor Deregulierung: Mustergeschäftsplan, Genehmigung BAV
- Nach Deregulierung: Profit Testing, Verantwortlicher Aktuar
- Nach Solvency II: Analyse nach Risikokategorien – Risikomanager:

Operationale Risiken:	Verwaltung des Produktes, gibt es besondere Verwaltungsthemen, sind alle Features im Verwaltungssystem umgesetzt
Rechtliche Risiken:	Klare Formulierungen im Bedingungsmerk
Risiken des Vertriebswegs:	Neugeschäftsvolumen: Balance zwischen zu wenig und zu viel Neugeschäft, Qualität des Geschäftes und des Vertriebspartners
Versicherungstechnische Risiken:	Langlebigkeit, Zinsgarantien

Aktuarielle Funktion (I)

Richtlinie 2009/138/EG: Artikel 48

(1) Die Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen verfügen über eine wirksame Funktion auf dem Gebiet der Versicherungsmathematik, die mit den folgenden Aufgaben betraut ist:

- Koordinierung der Berechnung der versicherungstechnischen Rückstellungen;
- Gewährleistung der Angemessenheit der verwendeten Methoden und Basismodelle sowie der bei der Berechnung der versicherungstechnischen Rückstellungen gemachten Annahmen;
- Bewertung der Hinlänglichkeit und der Qualität der Daten, die bei der Berechnung der versicherungstechnischen Rückstellungen zugrunde gelegt werden;
- Vergleich der besten Schätzwerte mit den Erfahrungswerten;
- Unterrichtung des Verwaltungs-, Management- oder Aufsichtsorgans über die Verlässlichkeit und Angemessenheit der Berechnung der versicherungstechnischen Rückstellungen;
-

Aktuarielle Funktion (II)

-
- Überwachung der Berechnung der versicherungstechnischen Rückstellungen in den in Artikel 82 genannten Fällen;
- Formulierung einer Stellungnahme zur generellen Zeichnungs- und Annahmepolitik;
- Formulierung einer Stellungnahme zur Angemessenheit der Rückversicherungsvereinbarungen; und
- Beitrag zur wirksamen Umsetzung des in Artikel 44 genannten Risikomanagementsystems, insbesondere im Hinblick auf die Schaffung von Risikomodellen, die der Berechnung der Kapitalanforderungen im Sinne von Kapitel VI Abschnitte 4 und 5 zugrunde liegen, und zu der in Artikel 45 genannten Bewertung.

(2) Die versicherungsmathematische Funktion wird von Personen wahrgenommen, die über Kenntnisse der Versicherungs- und der Finanzmathematik verfügen, die der Wesensart, dem Umfang und der Komplexität der Risiken angemessen sind, die mit der Tätigkeit des Versicherungs- oder Rückversicherungsunternehmens einhergehen, und die ihre einschlägigen Erfahrungen in Bezug auf anwendbare fachliche und sonstige Standards darlegen können.

Bereiche mit „aktuarieller Beteiligung“

Nicht nur Anpassung des Produktentwicklungsprozesses, sondern in einigen Fällen auch der Ablauforganisation:

- Risikomanagement
- Aktuarielle Funktion
- Produktentwicklung
- Verantwortlicher Aktuar



Eine Frage des Zusammenwirkens im VU

Fazit

- Reaktionen und Anpassungen des Geschäftsmodells gab es immer wieder, allerdings in den letzten Jahren mit erhöhter Frequenz
- Gesetzliche Anforderung auch außer Solvency II müssen in kurzer Taktung umgesetzt werden (Rechnungszins, Unisex, Zinszusatzreserve)
- Solvency II greift stärker in die Grundzüge des Geschäftsmodells ein als bisherige gesetzliche Änderungen, da Garantien aus steuerlicher Sicht notwendig sind
- Neugeschäftsentwicklung zeigt, dass steuerliche Rahmenbedingungen Treiber für Produktwahl sind
 - Steuergetriebener Vertrieb langfristig noch sinnvoll?
 - Gesetzgeber im Spannungsfeld Solvency II und Altersarmut

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit !

Bei Fragen:

Martina Backes

Backes Actuarial Consulting

info@backes-ac.com