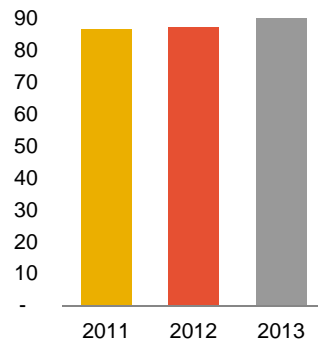


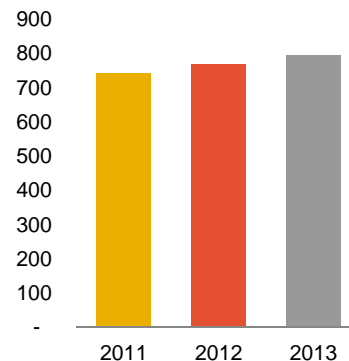
Marktüberblick deutsche LVU (Bestand)

1

**Verdiente
Bruttobeiträge in
Mrd. €¹**



**Kapitalanlagen in
Mrd. €**



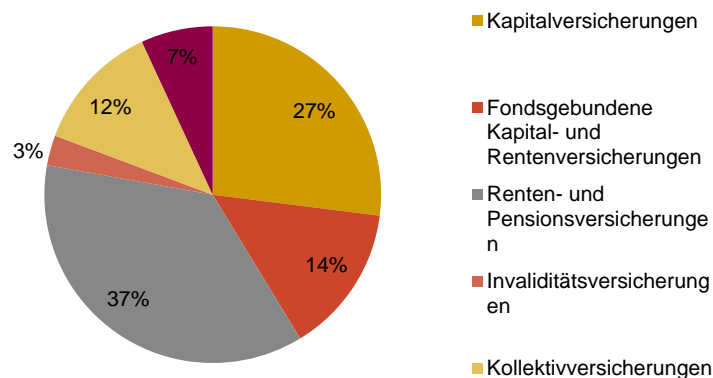
2

TOP 10 deutsche LVU²

Rang	Name	Bruttobeiträge in Mio. 2012
1	Allianz	14,558
2	R+V	4,725
3	AachenMünchener	4,479
4	Generali Leben	4,053
5	Zurich	3,713
6	Debeka	3,513
7	Ergo Leben	3,253
8	Cosmos	2,791
9	Nürnberger	2,383
10	Bayern-Versicherung	2,282

3

**Produktmix 2013
(in % der Beiträge)¹**



Feststellungen:

- Geschäft der LV dominiert durch langlaufende Garantieprodukte wie Kapitallebensversicherung bzw. Rentenversicherungen
- Aufgrund der Garantien erfolgt konservative Kapitalanlage aus Anleihen
- Die vorhandenen Anleihen mit hohen Coupon helfen z. Zt. noch die laufende Durchschnittsverzinsung mit 3,6% (2013) über dem Durchschnittsgarantiezinsniveau von ca. 3,1% (2013) zu halten
- Die Allianz ist vorherrschender Player auf dem Markt – generell ist der Markt dominiert durch Töchter der Gruppen Generali, Ergo und Talanx sowie der öffentlichen Versicherer

Quellen: 1) GDV 2) BaFin Statistiken

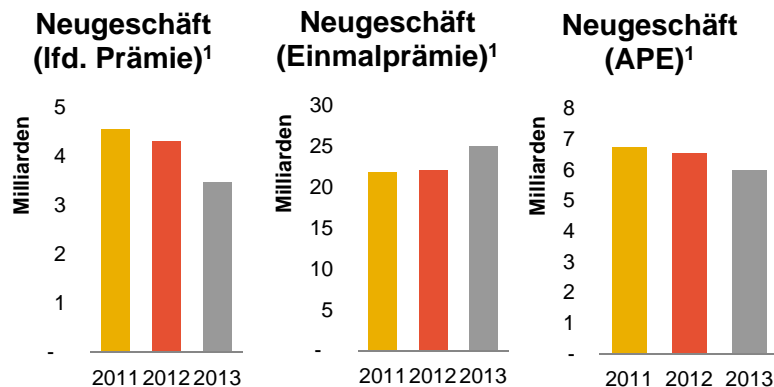
towerswatson.com

© 2014 Towers Watson. All rights reserved. Proprietary and Confidential. For Towers Watson and Towers Watson client use only.

1

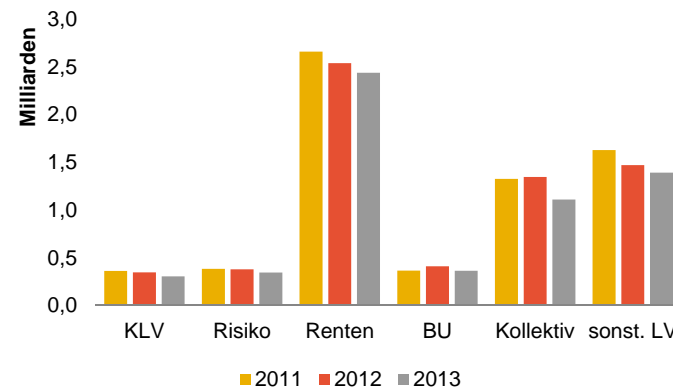
Marktüberblick von LVU (Neugeschäft)

1



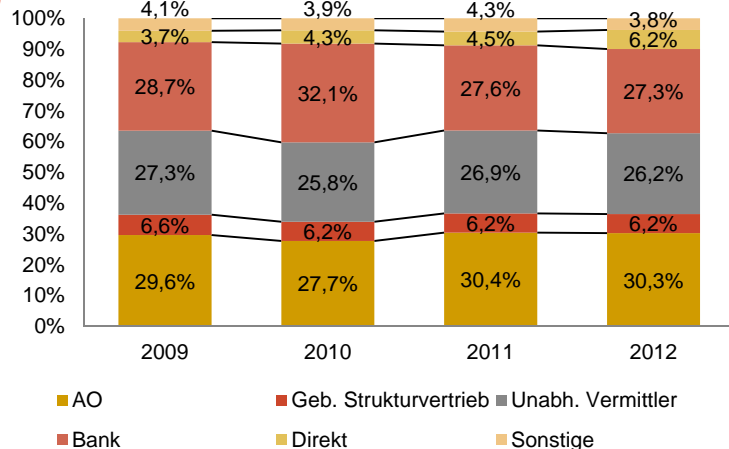
2

Eingelöster Neuzugang (APE)¹



3

Vertriebswegeanteile gemäß APE²



Feststellungen:

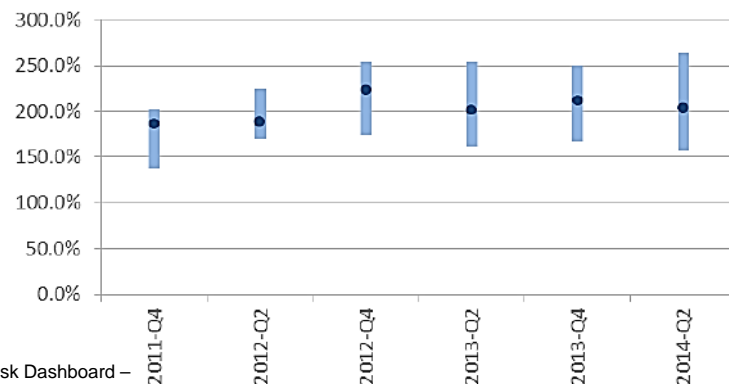
- Laufende Beiträge im Neugeschäft stark rückläufig, während Einmalbeitragsgeschäft immer mehr an Bedeutung gewinnt
- Neugeschäftsmix relativ konstant im Vergleich zu Vorjahren und dominiert durch Rentenversicherungen
- Die AO ist weiterhin wichtigster Vertriebswege für LVU in Deutschland. Höherer Marktanteil für Direktvertrieb durch deutliche Steigerung im Absatz eines Direktversicherers (Renten- u. Kapitalisierungsprodukte). Andere Vertriebswege verzeichnen leichte Einbußen ihrer Marktanteile

Quellen: 1) GDV Neugeschäftsstatistiken 2) Vertriebswegestudie Towers Watson

Kapitalausstattung von LVUs nach Solva 1 und 2

1

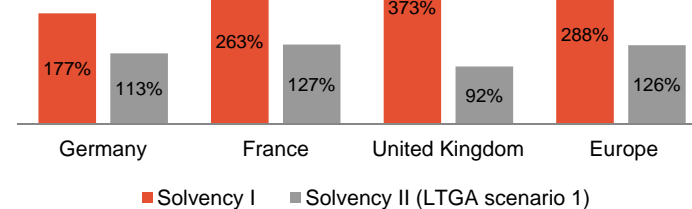
Solvency 1 ratio of European life insurers



Quellen:
EIOPA Risk Dashboard –
September 2014

2

Solvency ratio of life insurers in selected European countries in % 2011



3

Beispielrechnung für einen typischen deutschen Lebensversicherer

Annahmen:

- GDV Modell zur Vollerhebung
- Volatility Adjustment von 22 bp
- Own funds mit surplus funds

Solvency 2 - Bedeckungsquote

	12/2013	06/2014
Ohne Transitionals	175%	92 %
Zins Transitionals	175%	186%
Reserve-Transitionals	323 %	236%

Quellen: Towers Watson Research

towerswatson.com

Feststellungen:

- Solva 1 Kennzahlen zeigen gute Kapitalausstattung deutscher Lebensversicherer. Allerdings Herausforderungen mit der Finanzierung der Zinszusatzreserve
- Solva 2 Kennzahlen zeigen deutlich schwächere Kapitalausstattung, und hohe Variabilität je nach Kalkulationsmethode und –Annahmen.
- Herausforderungen im Kapitalmanagement und Implikationen für Bestand und Neugeschäft

Aktuelle Herausforderungen deutscher LVU

Geschäftsumfeld

Aktuelle Themen

