
Handlungsoptionen und Bewertungskriterien für das Management von Zinsgarantierisiken

DVfVW Tagung der Fachkreise
Versicherungsökonomie und Versicherungsrecht
30. September 2014

Mathias Röcker – PwC

Dr. Jan Schröder – Allen & Overy

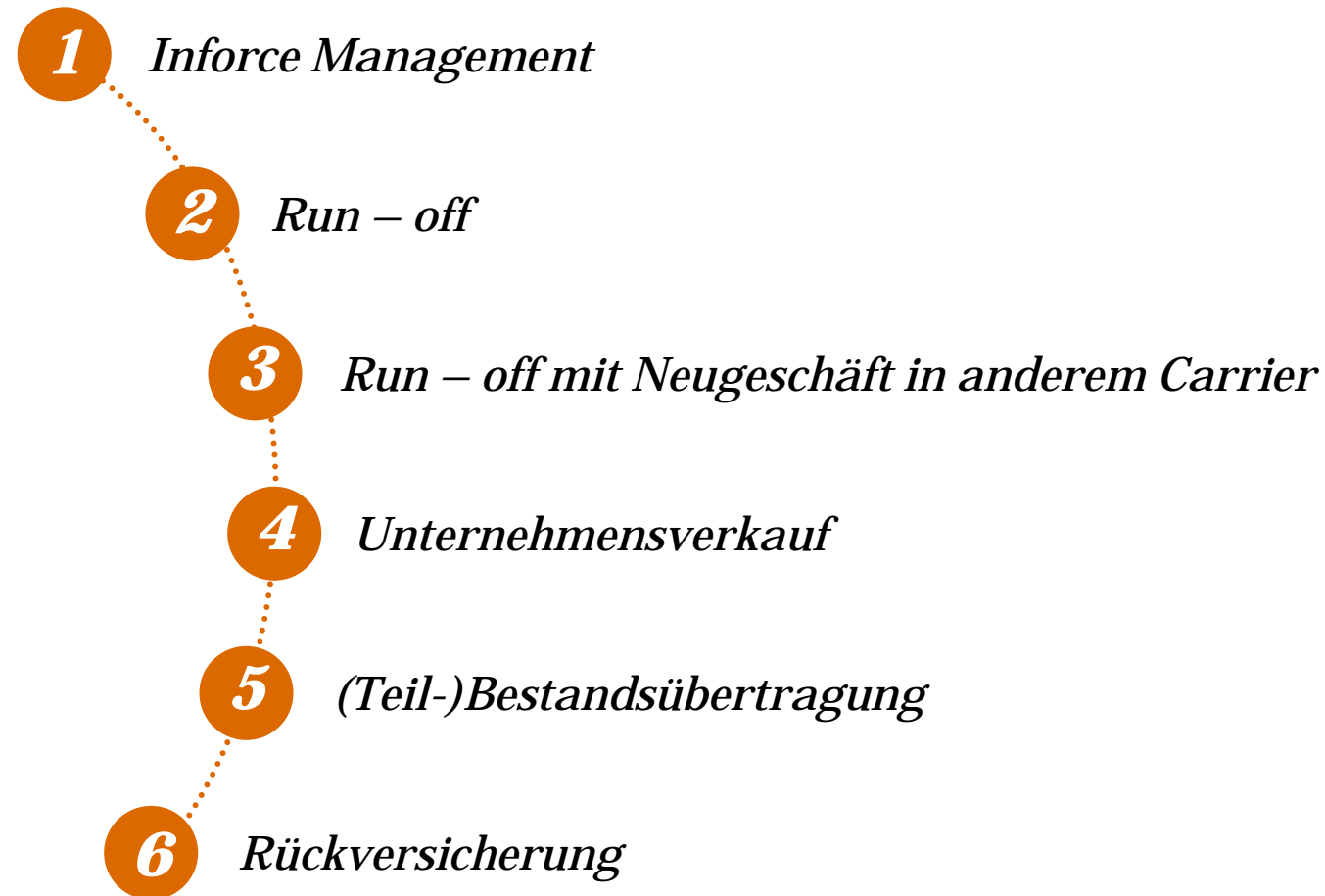


ALLEN & OVERY

Agenda

**Handlungsoptionen zum Management von Zinsgarantien
Implikationen und Bewertungskriterien**

Aktuelle Handlungsoptionen im Management von Zinsgarantierisiken



1 Inforce Management (I)

Systematische Stabilisierung der Profitabilität unter Going Concern

- Bestandsmanagement nicht nur zur Stornovermeidung, sondern mehrdimensionale Handlungsfelder:
 - Kundenbeziehung – Vertriebswege, Predictive Analytics, Wachstum, etc.
 - Interne Prozesse – Kostenvariabilisierung, IT, Mitarbeiter, etc.
 - Finanzielle Steuerung – Überschussbeteiligung, ALM, Vertragsoptimierung, Feeoptimierung, Rückversicherung etc.

Aber:

- Maßnahmen stets unternehmensindividuell– kein Patentrezept
- Zusammenbringen vieler Fakultäten notwendig

1 Inforce Management (II)

Rechtlicher Rahmen im Bestandsmanagement

- Vorgaben für organisatorische Maßnahmen:
 - Konzentration und Outsourcing/Funktionsausgliederung
 - Governance
- Überschussbeteiligung
 - Anpassungsmöglichkeiten
 - Gleichbehandlung
- Antizipation/Reaktion hinsichtlich gerichtlicher Verfahren

2 *Run – off (I)*

Optimale Abwicklung des vorhandenen Bestands zur Realisierung des Bestandswerts

- Wegfallende Anschubfinanzierung des Neugeschäfts
- Kapitalfreisetzung über die Abwicklungsdauer
- Optimierung Überschussbeteiligung ohne Einfluss vertrieblicher Aspekte
- Schaffung von Kostenvorteilen und höherer Kostenüberschussbeteiligung

Aber:

- Häufig fehlende Kostenvariabilität führt zu Fixkostenproblematik
- Einbettung in Konzerne/ Gruppen mit Implikationen auf Vertrieb
- Rechtsformerfordernisse

2 *Run – off (II)*

Rechtlicher Rahmen für den Run-off

- Solvency II, LVRG und Unsicherheiten durch Gerichtsurteile (zusammen mit Niedrigzinsphase) befördern die Entscheidung für die Abwicklung bestehender Bestände
- Auswirkungen der Entscheidung für Run-off
 - Änderung des Geschäftszwecks oder des Geschäftsplans des Risikoträgers?
 - Auswirkungen auf Vertrieb:
Ausgleichsansprüche/Stornomanagement
 - Abbildung künftiger administrativer Kosten
 - Dauerhafte Wahrung der Belange der Versicherten

3 *Run – off mit Neugeschäft in neuem Carrier (I)*

Abwicklung des Bestands bei gleichzeitigem Neugeschäft über anderen Carrier

- Nutzung der Vorteile des Run-Offs
- Schaffung von Reinvestitionsmöglichkeiten im neuen Carrier
- Ggf. Nutzung der DL- bzw. Kapitalverkehrsfreiheit in der EU

Aber:

- Anschubfinanzierung des Vertriebs in der neuen Gesellschaft – nach LVRG möglicherweise Chance auf Neustart...
- Regulatorische Grenzen?

3 *Run – off mit Neugeschäft in neuem Carrier (II)*

Rechtlicher Rahmen für die Kombination von Neugeschäft mit Run-off

- Implikationen der Abgabe von Vertriebskapazität
- Änderung Vertriebsvereinbarungen
- Vertriebskostenverrechnung über mehrere Risikoträger hinweg
- Vorgaben bei Neugeschäft über EU/EWR-Schwestergesellschaften (aufsichtsrechtlich/vertragsrechtlich/rechtliche Risiken)
- Datenschutz

4 Unternehmensverkauf (I)

Veräußerung der Anteile am Lebensversicherer

- Sofortige Kapitalfreisetzung
- Fokussierung auf profitables Geschäft
- Erwerb durch run-off-Plattformen könnten bessere Kostenstrukturen und damit höhere Preise mit sich bringen

Aber:

- Bestandswert aufgrund aktueller Rahmenbedingungen i.d.R. nicht realisierbar
- Einbettung in Konzerne/ Gruppen mit Implikationen auf den Vertrieb und etwaig vorhandener Non-Life-Bestände
- Finanzierbarkeit des Vertriebs ohne Lebensversicherung

4 Unternehmensverkauf (II)

Rechtlicher Rahmen für den Unternehmensverkauf

- Inhaberkontrollverfahren
 - Anforderungen an unmittelbare und mittelbare Inhaber bedeutender Beteiligungen
 - Kapitalanforderungen
 - Implizit Wahrung der Belange der Versicherten
- LVRG und Möglichkeit der Dividendenzahlung nach Veräußerung
- Dienstleistungsbeziehungen innerhalb einer Gruppe
- Markennutzung

5 (Teil-)Bestandsübertragung (I)

Fortführung profitabler Portfolien oder Alternative zum Unternehmensverkauf

- Gezielte Übertragung von Teilbeständen mit entsprechender Reduktion der Kapitalanforderungen
- Fortführung profitabler und weniger kapitalintensiver Portfolien

Aber:

- Verträge mit hohen Zinsgarantien erzielen häufig hohe Kostenüberschüsse, während jüngeres Geschäft nicht die gleiche Profitabilität liefert
- Problematik der Fortführung getrennter (Kapitalanlagen-)Bestände nach Übertragung
- Finanzierbarkeit des Vertriebs ohne Zinsgarantieprodukte

5 ***(Teil-)Bestandsübertragung (II)***

Rechtlicher Rahmen für die Bestandsübertragung

- Verfahren und Rechtsnatur
- Wahrung der Belange der Versicherten, insbesondere bei Versicherungsverhältnissen mit Überschussbeteiligung
 - Vorbereitung eines Run-off Bestands
 - Vorher/nachher-Vergleich des Werts der Überschussbeteiligung
- Rückversicherungsschutz in der Bestandsübertragung
- Bestandsübertragung unter Beteiligung eines VVaG
- Übertragung von (Teil-)Beständen auf einen Risikoträger im EU/EWR-Ausland?

6 Rückversicherungslösungen (I)

Rückversicherung zum Management der Zinsgarantien

- Vorhandene Kapazität
- Flexible unternehmensindividuelle Lösungen
- Unternehmen bleibt in der Außenverpflichtung und damit in der Außendarstellung unverändert in der Wahrnehmung

Aber:

- Aufsichtsrechtliche Restriktionen wie bspw. Deponierung von rückversicherten Deckungsrückstellungen beim Erstversicherer
- Attraktivität für den Erstversicherer – Wie hoch ist der Preis in Relation zu anderen Lösungswegen?

6 Rückversicherungslösungen (II)

Rechtlicher Rahmen für Rückversicherungslösungen im Hinblick auf Zinsgarantien

- Einsatz der Rückversicherung grundsätzlich genehmigungsfrei, aber Berücksichtigung im Rahmen von Transaktionen
- Rahmen des § 67 VAG und sonstiger aufsichtsbehördlicher Vorgaben

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

© 2014 PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.

Alle Rechte vorbehalten. „PwC“ bezeichnet in diesem Dokument die PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, die eine Mitgliedsgesellschaft der PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL) ist. Jede der Mitgliedsgesellschaften der PwCIL ist eine rechtlich selbstständige Gesellschaft.

In diesem Dokument bezieht sich "Allen & Overy" auf "Allen & Overy LLP bzw. ihre verbundenen Unternehmen". Jeder Hinweis auf Partner bezieht sich auf die Gesellschafter der Allen & Overy LLP bzw. Mitarbeiter oder Berater der Allen & Overy LLP, deren Status und Qualifikationen denen eines Gesellschafters entsprechen, oder eine Person mit gleichwertigem Status in einem verbundenen Unternehmen der Allen & Overy LLP. Die Allen & Overy LLP ist eine in England und Wales unter der Nummer OC306763 eingetragene Limited Liability Partnership englischen Rechts und unterliegt den Bestimmungen der Law Society of England and Wales. Eine Liste der Gesellschafter der Allen & Overy LLP und ihrer beruflichen Qualifikationen kann am Sitz der Gesellschaft, One Bishops Square, London, E1 6AD, oder in jedem deutschen Büro eingesehen werden.