

Die Lebensversicherungen der Moderne:

Zwischen Solvency II, Risikomanagement und Stresstests

Dr. Reiner Will

Agenda

- **Ziele der Versicherungsaufsicht**
- **Präventive Regulierungsmaßnahmen**
- **Auswirkungen der Regulierung auf die Versicherer**
- **Moderne Lebensversicherungsprodukte**
- **Wirkungen der Regulierung bei ausgewählten LV-Produkten**
- **Fazit**

Ziele der Versicherungsaufsicht

Hauptziele

- **Wahren der Belange der Versicherten**
- **Sicherstellen der jederzeitigen Erfüllbarkeit der Verpflichtungen aus den Versicherungsverträgen (Solvenzaufsicht)**
- **Schutz der Funktionsfähigkeit der Versicherungswirtschaft**
- ▶ **Vermeidung von Insolvenzen von VU zum Schutz der Versicherten**

Präventive Regulierungsmaßnahmen zur Insolvenzvermeidung

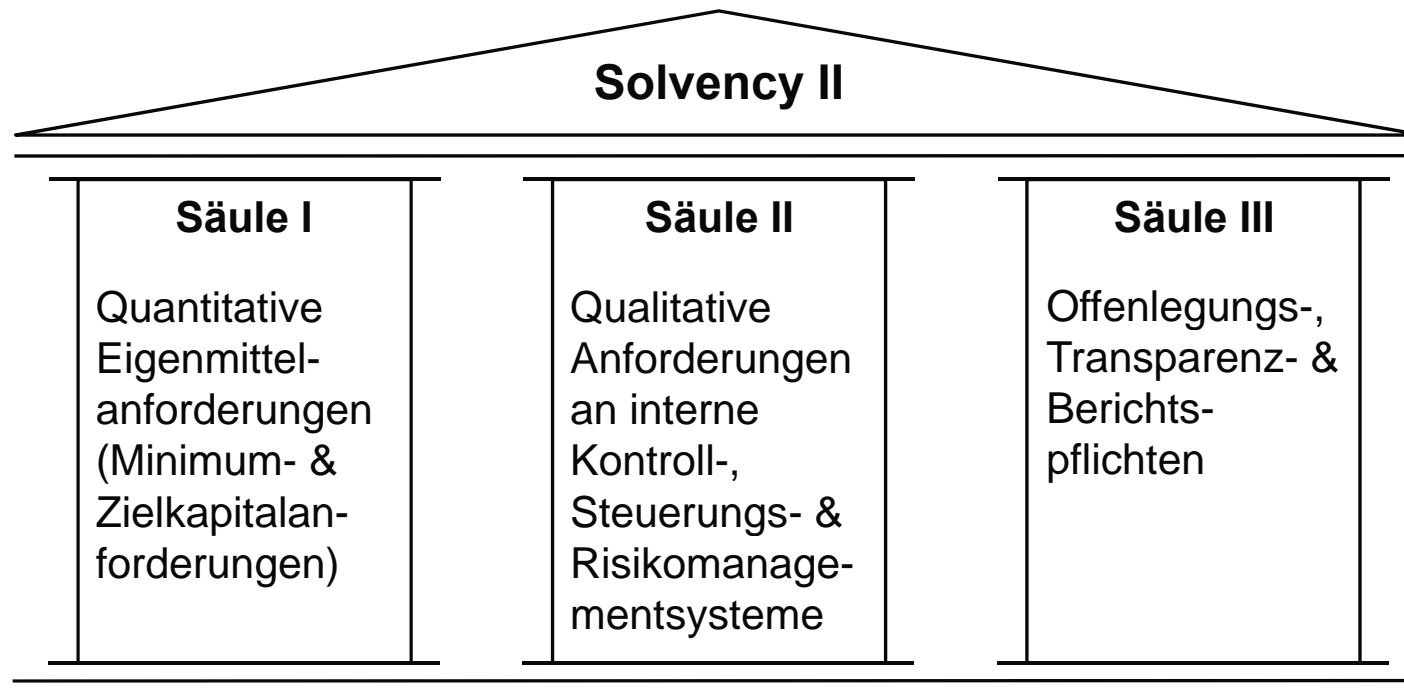
- **Solvency II**
- **Stresstests**
- **Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk)**
- **Kapitalanlagevorschriften**
- **...**

Agenda

- **Ziele der Versicherungsaufsicht**
- **Präventive Regulierung**
 - Solvency II
 - Stresstests
 - Risikomanagement
- **Auswirkungen der Regulierung auf die Versicherer**
- **Moderne Lebensversicherungsprodukte**
- **Wirkungen der Regulierung bei ausgewählten LV-Produkten**
- **Fazit**

Präventive Regulierung

Solvency II: Weiterentwicklung der gegenwärtigen Solvabilitätsvorschriften zu risikoorientierter Finanzaufsicht



Ziele

- **Verbesserter Schutz der Versicherungsnehmer**
- **Wahrung der Stabilität des Finanzsystems (Nebenziel)**

Präventive Regulierung

Stresstests I/II

- Frühwarnsystem der Aufsicht mit Fokus auf Kapitalanlage
- Überprüfung ob nach Stressszenario (Simulation von Kapitalmarktverwerfungen) ein VU noch in der Lage ist die versicherungstechnischen Verpflichtungen gegenüber den VN sowie die Eigenmittelanforderungen mit den Vermögenswerten der Aktivseite zu bedecken.
- Check ob Kapitalanlagezusammensetzung unter Berücksichtigung der Risikotragfähigkeit eines VU angemessen ist

Ziele

- Frühzeitiges Erkennen möglicher Schiefenlagen von Versicherern, so dass Maßnahmen zur Verbesserung der Risikotragfähigkeit rechtzeitig durchgeführt werden können

Präventive Regulierung

Risikomanagement - MaRisk

- Fokus auf die internen Vorgänge eines VU
- Vorgaben der BaFin an die Ausgestaltung des Risikomanagements
- Es umfasst:
 - Vorgaben für mindestens zu berücksichtigende Risikokategorien
 - Vorgaben für Elemente eines Risikomanagements
 - Risikostrategie, Aufbau- & Ablauforganisation des Geschäftsbetriebs, interne Steuerungs- & Kontrollsysteme
 - Berichtspflichten (Risiko- & Revisionsberichte)

Ziele

- Geschäftsleitung soll Risikobewusstsein entwickeln und dieses leben

Präventive Regulierung

Zwischenfazit

- Neben präventiver Regulierung existiert auch protektive Regulierung:
 - Protektor AG als Sicherungseinrichtung der Lebensversicherer in Deutschland (gegründet November 2002)
 - Privatwirtschaftlich organisiertes Insolvenzschutzsystem
 - Seit Mai 2006 zusätzlich Aufgabenübernahme des gesetzlichen Sicherungsfonds
- Zusammenspiel von präventiver Regulierung und protektiver Regulierung konnte bisher Insolvenzen bei Lebensversicherern verhindern (Zeitraum: 1950er bis heute)
- Aber 2 Insolvenzen von Schaden-Unfall-Versicherern in diesem Betrachtungszeitraum

Agenda

- Ziele der Versicherungsaufsicht
- Präventive Regulierungsmaßnahmen
- Auswirkungen der Regulierung auf die Versicherer
- Moderne Lebensversicherungsprodukte
- Wirkungen der Regulierung bei ausgewählten LV-Produkten
- Fazit

Auswirkungen d. Regulierung auf die Versicherer

Folgen von Stresstest, MaRisk und Solvency II

- **Forcierter Ausbau von Risikomanagementsystemen**
 - **Frühere Erkennung von Risiken resultierend aus den Kapitalanlagen – möglicherweise verbesserter Umgang mit Kapitalmarktrisiken**
 - **Risikogerechtere Ermittlung von Solvabilitätskapital unter Solvency II**
 - **Verstärkte Publizitäts- & Transparenzpflichten (erst in Umsetzung)**
 - **Erhöhter administrativer Aufwand durch erweiterte Berichtspflichten**
 - **Investitionen in Technik, Personal & Know-How nötig**
- ▶ **Fazit: Verbesserter Schutz Ihrer Kunden - der Versicherungsnehmer**

Agenda

- Ziele der Versicherungsaufsicht
- Präventive Regulierungsmaßnahmen
- Auswirkungen der Regulierung auf die Versicherer
- **Moderne Lebensversicherungsprodukte**
- Wirkungen der Regulierung bei ausgewählten LV-Produkten
- Fazit

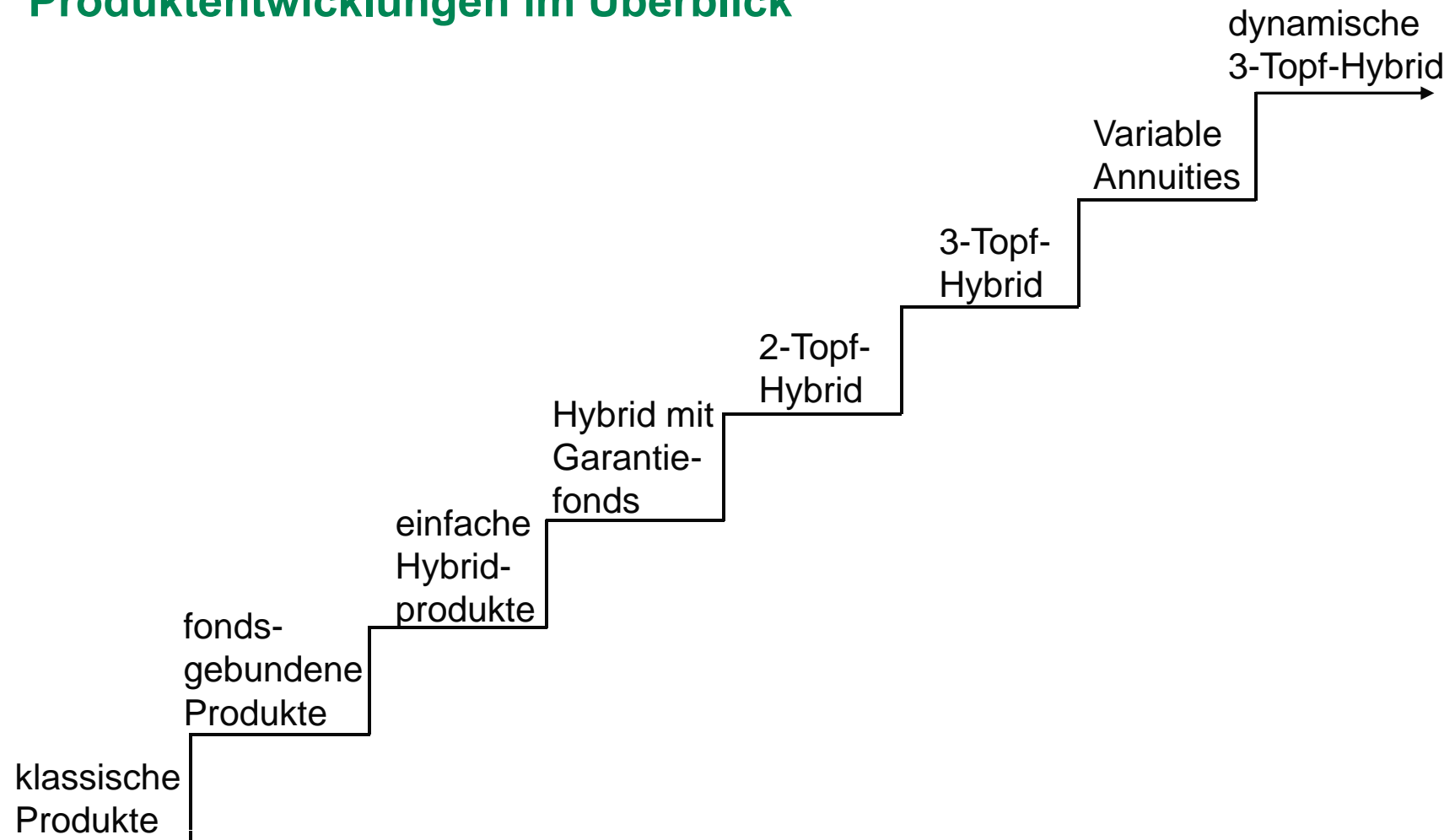
Moderne Lebensversicherungsprodukte

Nutzen von Produktmodifikationen & -weiterentwicklungen

Unternehmen	Vermittler	Kunden
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sollen das Neugeschäft unterstützen ▪ Sollen das Unternehmensimage steigern ▪ Sollen Risiken vermindern ▪ Sollen Erträge generieren 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Geben Argumente für Kundenbesuch ▪ Können gegebenenfalls den Kundenbedarf (bspw. Sicherheit durch Garantien) besser abdecken und lassen sich dadurch besser verkaufen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Erlauben flexiblere Bedarfsdeckung ▪ Risikoorientierung des Kunden durch unterschiedliche Chancen-Risiko-Profile besser bedienbar

Moderne Lebensversicherungsprodukte

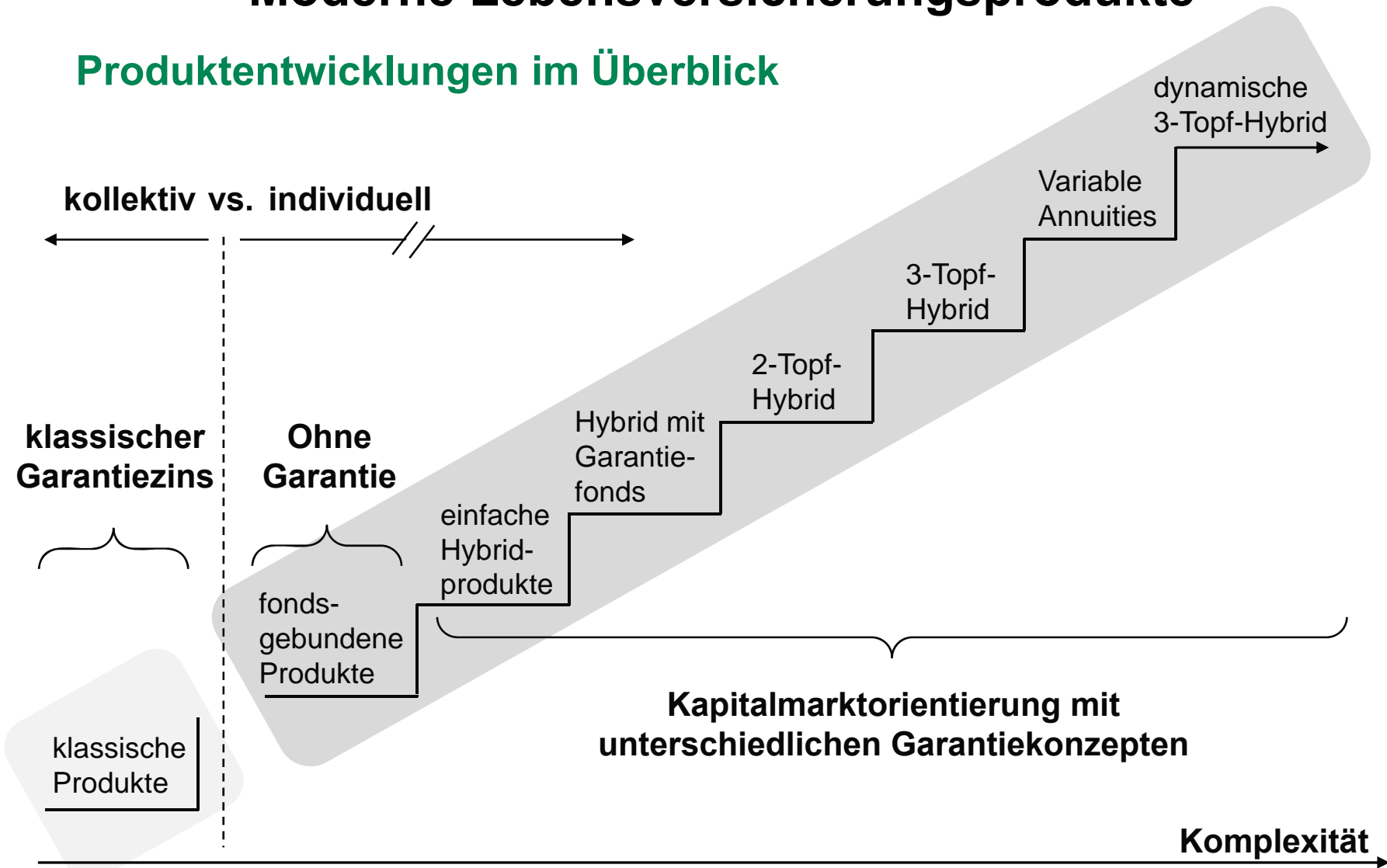
Produktentwicklungen im Überblick*



*Ausschnitt der letzten Jahre

Moderne Lebensversicherungsprodukte

Produktentwicklungen im Überblick



Moderne Lebensversicherungsprodukte

Hybridprodukte

- **Grundidee: Angebot von Sicherheit durch Garantien kombiniert mit möglichst großer chancenreicher Anlage**
- **Mischung aus konventioneller und fondsgebundener Versicherung**
- **Ermöglicht Garantien bei fondsgebundenen Produkten**
- **Warum Hybridprodukte:**
 - **Kunden sind überwiegend risikoavers, daher entspricht Produkt mit Garantie der Anlegermentalität (insbesondere in der Finanzmarktkrise)**
 - **Geringere Haftungsrisiken im Vertrieb bei Produkten mit begrenzten Verlustrisiken**
 - **Bestimmte Garantien gesetzlich vorgeschrieben (Beispiel: Beitragserhaltungsgarantie bei Riester)**
 - **Trend zur Verlagerung von Garantien von Versicherer auf Kunden**

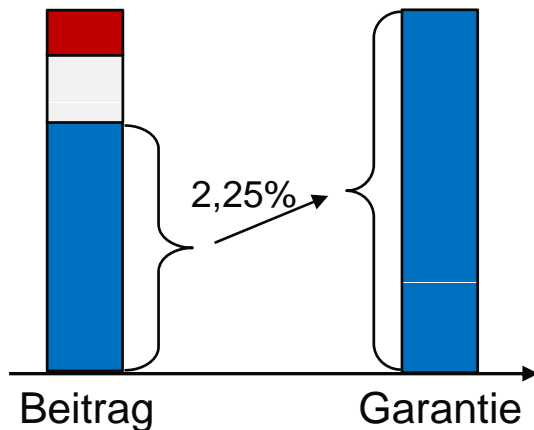
Moderne Lebensversicherungsprodukte

Garantiekonzepte von Hybridprodukten - Beispiel: Riester mit Beitragserhaltungsgarantie

Einfaches Hybridprodukt (statisch)

Abbildung Garantie:

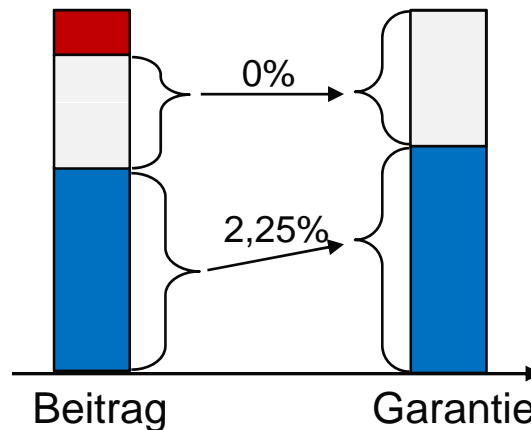
- nur Sicherungsvermögen



Hybridprodukt mit Garantiefonds

Abbildung Garantie:

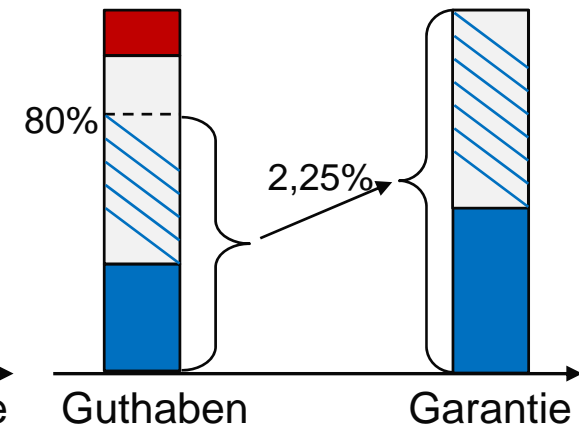
- Sicherungsvermögen
- Garantiefonds (erreicht zum Laufzeitende mind. Garantiewert)



Dynamisches 3-Topf Hybridprodukt

Abbildung Garantie:

- Sicherungsvermögen
- Wertsicherungsfonds (bspw. 80% jeden Monat)
- Aktives Umschichten

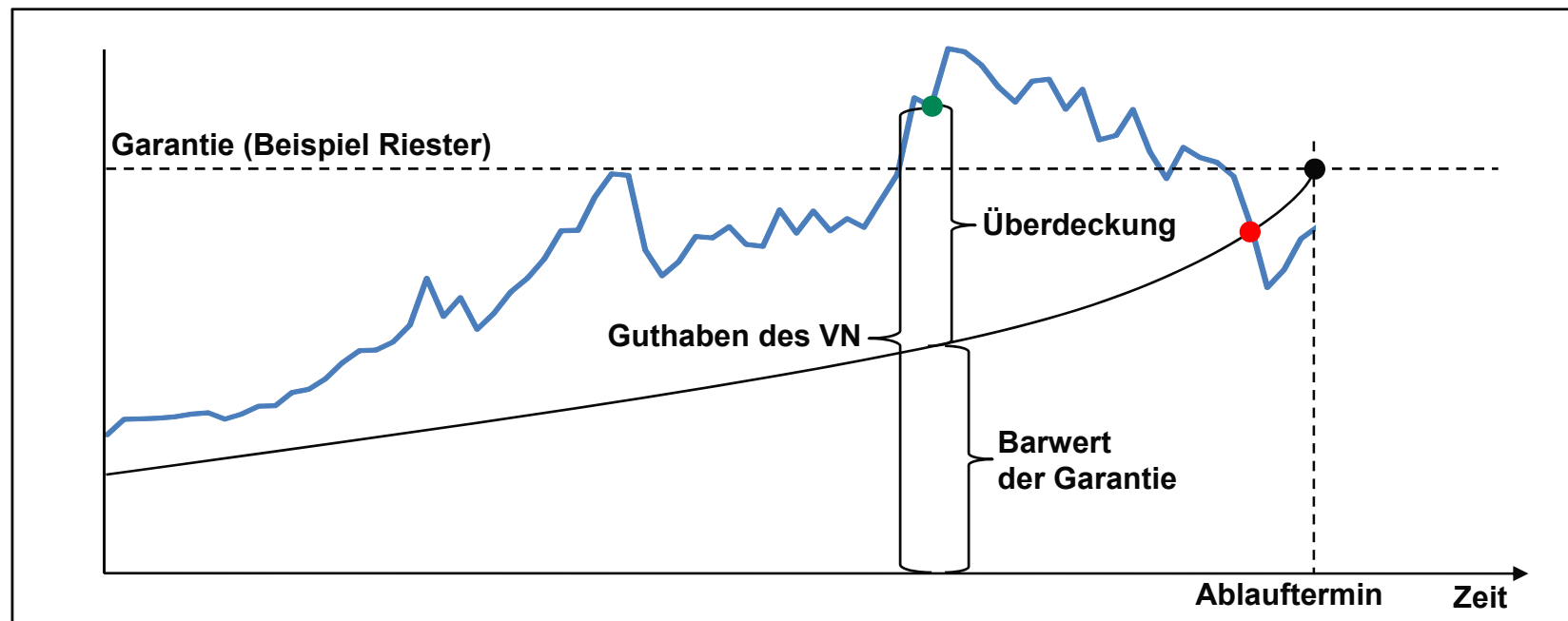


■ Anteil Kosten
 ■ Anteil Fonds
 ■ Anteil konventionelles Sicherungsvermögen

Moderne Lebensversicherungsprodukte

Cash-Lock-Risiko (Monetarisierungsrisiko)

- Verringerung Upsidepotential durch „Festsitzen“ in risikoarmen aber renditeschwachen Anlagen um Garantien sicherstellen zu können
- Insbesondere bei Hybridprodukten mit Höchststandsicherung gegeben



● Überdeckung kann riskant investiert werden

● Cash-Lock-Gefahr – ab hier sichere Rendite nötig um Garantie sicherstellen zu können

Moderne Lebensversicherungsprodukte

	Einfache Hybridprodukte (statisch) (Beispiel Riester)
Konzept	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mechanische Aufteilung der Beiträge auf Fonds & Sicherungsvermögen
Merkmale	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bei Totalverlust des Fondsinvestments Garantie dennoch sichergestellt
Garantie-konzept	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Garantie vollständig über Sicherungsvermögen abgebildet ▪ Beispiel: Garantiert ist der Beitragserhalt am Ende der Laufzeit (Riester)
Vorteile	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einfachster Weg Garantien anzubieten ▪ Beliebige Fondsauswahl und Fondswechsel möglich
Probleme	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nur geringer Anteil der Beiträge in Fonds investiert ▪ Wegen geringem Fondsexposure eher geringere Renditechancen ▪ Ineffiziente Absicherungsstrategie, da Fondsinvestment Totalverlust erleiden darf

Moderne Lebensversicherungsprodukte

	Dynamische 3-Topf-Hybridprodukte (Beispiel Riester)
Konzept	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dynamische Aufteilung des Guthabens in Sicherungsvermögen (1. Topf), in Wertsicherungsfonds (2. Topf) und in freie Fonds (3. Topf).
Merkmale	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dynamisches Umschichten des Versichertenguthabens zwischen Sicherungsvermögen und Wertsicherungsfonds je nach Entwicklung der Märkte (in beide Richtungen möglich) ▪ Investition in freie Fonds, wenn Summe aus Sicherungsvermögen und Sicherungsniveau > Barwert d. Garantie
Garantie-konzept	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sicherungsvermögen und Sicherungsniveau des Wertsicherungsfonds bilden die Garantie gemeinsam ab. Durch dynamisches Handeln (Umschichten des Fondsguthabens zwischen den „Töpfen“) soll Garantie stets sichergestellt werden
Vorteile	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cash-Lock-Risiko nur bis zur nächsten Sicherungsperiode
Probleme	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Abhängigkeit von laufenden Beiträgen, um Cash-Lock zu vermeiden

Moderne Lebensversicherungsprodukte

	Variable Annuities
Konzept/ Merkmale	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fondsgebundene Rentenversicherung mit flexibel ausgestaltbaren Garantien (auch als Riesterprodukt möglich) ▪ Als sofort beginnende oder aufgeschobene Rente gegen Einmalbeitrag oder laufende Beiträge möglich ▪ Transparente Trennung von Investment und Garantie
Garantie- konzept	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Garantiegeber ist VU (bei Hybridprodukten i.d.R. Bank oder Fondsgesellschaft) ▪ Abbildung der Garantie über Kapitalmarkt (Derivate etc., teilweise Rückversicherung, kann bei volatilen Märkten teuer werden) ▪ Garantiekosten normalerweise fester %-Satz vom Fondsguthaben
Vorteile	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Transparente Garantiekosten ▪ Fonds frei wählbar, da Garantie unabhängig von Fonds
Probleme	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Über deutschen Rechtsträger wirtschaftlich nicht darstellbar

Moderne Lebensversicherungsprodukte

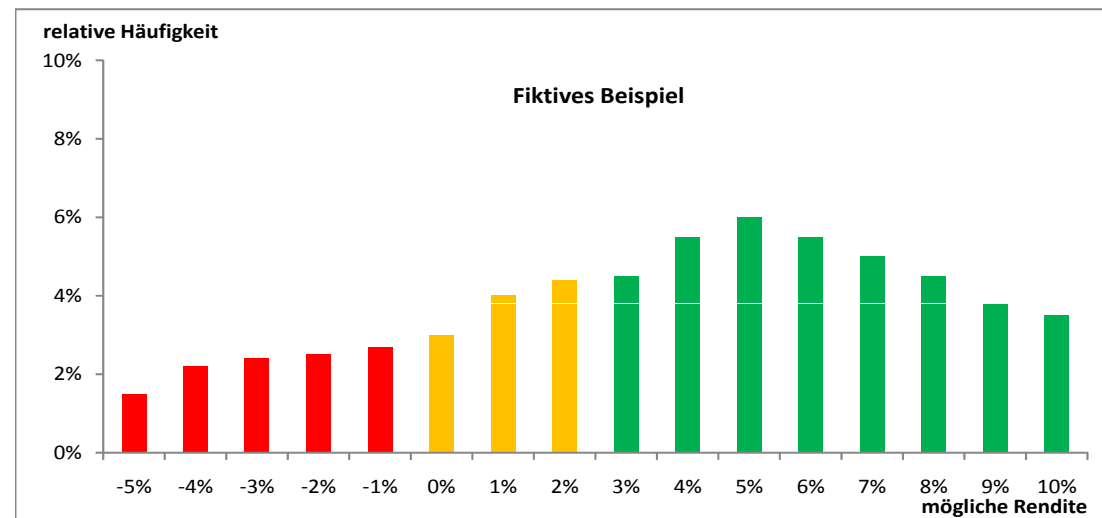
Garantien

- **Garantien können teuer werden – siehe AXA TwinStar**
- **Nutzen von Garantien hängen von der finanziellen Stabilität des Garantiegebers ab**
 - **Garantie bei Hybridprodukten in der Regel an Kapitalanlagegesellschaft / Bank ausgelagert**
 - **Garantie bei VA-Produkten von Versicherer gegeben**
 - **Potentielle Gefahr: Mögliche Haftung des Versicherers bei Ausfall des Garantiegebers (bspw. Fondsgesellschaft)**
- **Beurteilung verschiedener Garantiekonzepte schwierig**
- **Verständnis von Garantiekonzepten für den Laien schwierig**

Moderne Lebensversicherungsprodukte

Chancen-Risiko-Profile

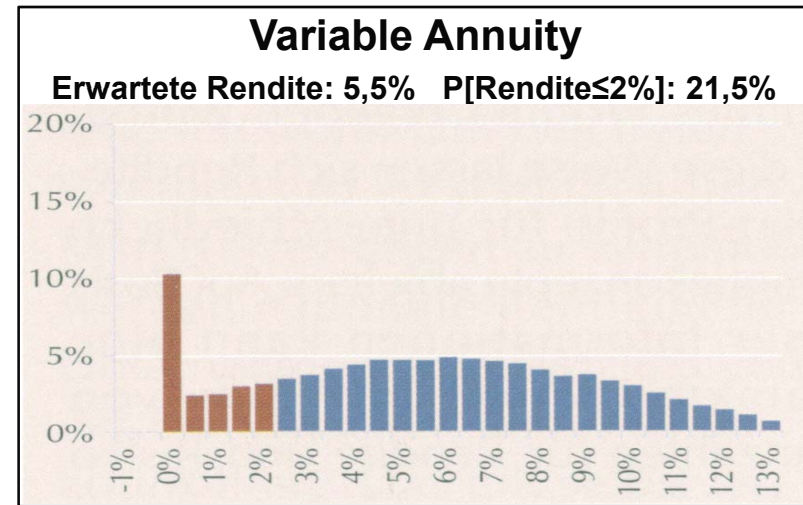
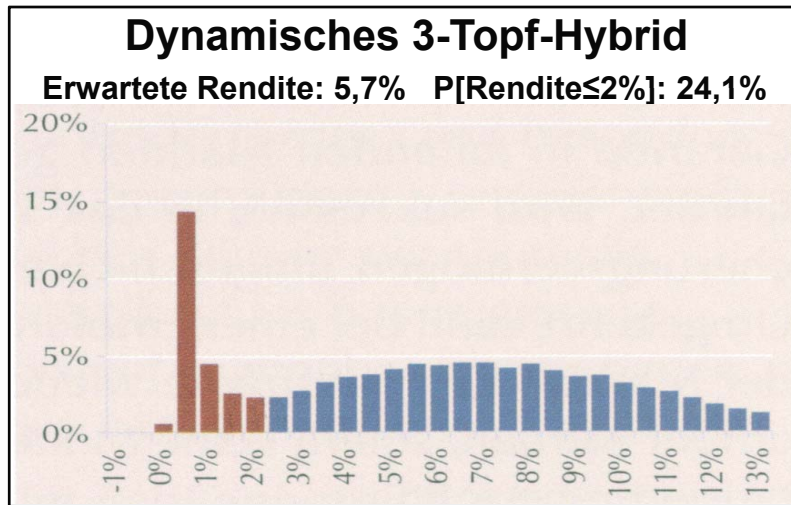
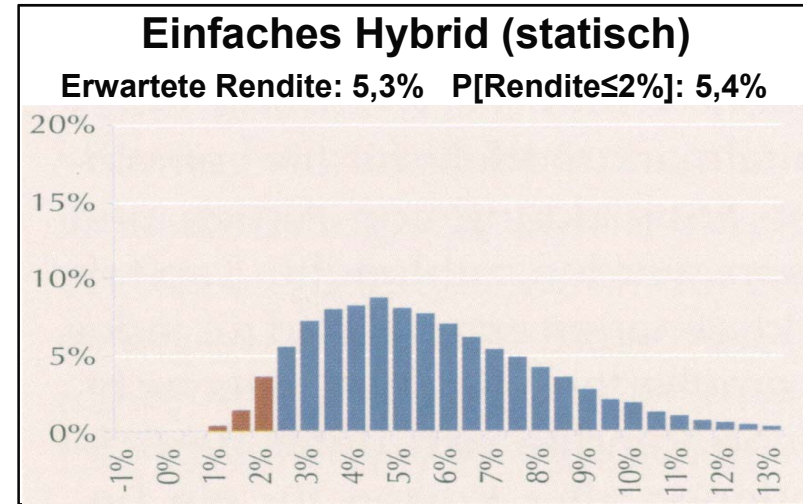
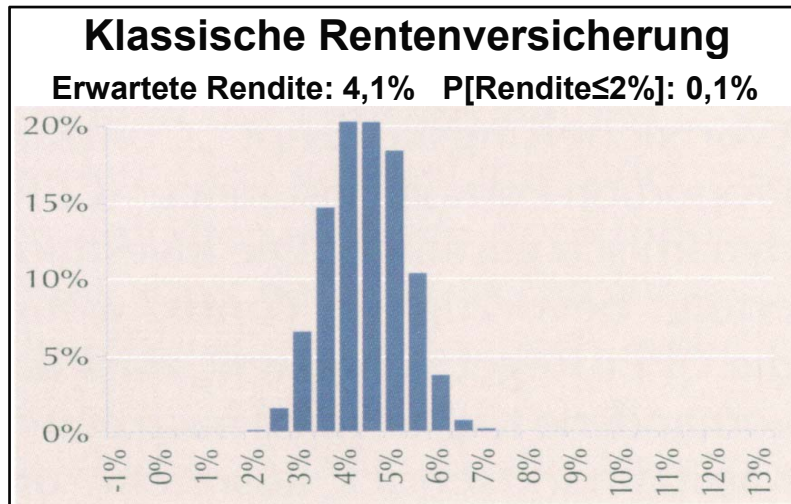
- Trennschärfe bei den unterschiedlichen Produktkonzepten nicht immer gegeben – Unterscheidung über Garantiekonzepte möglich
- Aussage über Vorteilhaftigkeit der verschiedenen Produkt- bzw. Garantiekonzepte schwierig, Lösungsmöglichkeit durch Simulation und Vergleich von Renditeverteilungen
- Verschiedene Produkte haben unterschiedliche Chancen-Risiko-Profile



Moderne Lebensversicherungsprodukte

Chancen-Risiko-Profile (Beispiel: Riesterprodukte)

Quelle: „Höhere Renditen bedeuten höheres Risiko“
in: Aktuar Aktuell 04/2009



Agenda

- Ziele der Versicherungsaufsicht
- Präventive Regulierungsmaßnahmen
- Auswirkungen der Regulierung auf die Versicherer
- Moderne Lebensversicherungsprodukte
- Wirkungen der Regulierung bei ausgewählten LV-Produkten
- Fazit

Wirkung der Regulierung bei ausgewählten Produkten

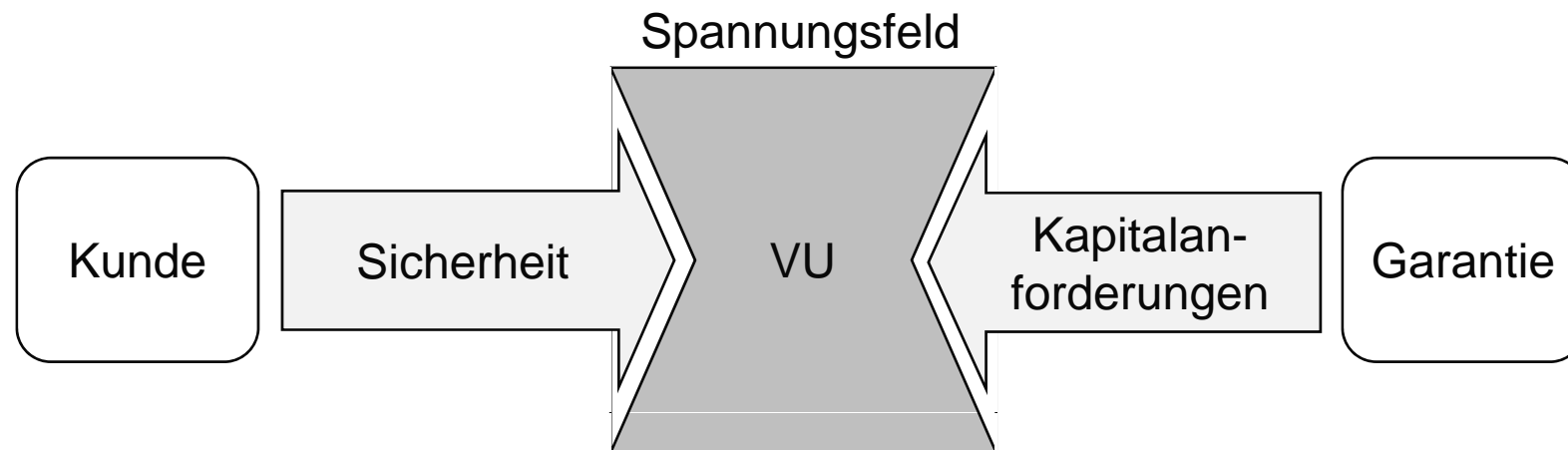
Stresstests

Klassische Produkte	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Berücksichtigung, ob normal gebildete Deckungsrückstellung durch gestresste Kapitalanlagen bedeckt werden kann
Fondsgeb. Produkte	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kapitalanlagen von fondsgebundenen Produkten ohne Garantie werden im Stresstest nicht berücksichtigt
Hybridprod. mit Garantien	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Soweit Garantien über das Sicherungsvermögen abgebildet werden, müssen diese beim Stresstest berücksichtigt werden
Variable Annuities	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bisher kein Anbieter unter deutscher Aufsicht
Achtung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Solvabilitätserfordernisse des klassischen und des fondsgebundenen Geschäfts und des Hybridgeschäfts müssen beim Stresstest berücksichtigt werden

Wirkung der Regulierung bei ausgewählten Produkten

Solvency II

- Folgen von Abkehr volumenbasierter Berechnung der Kapitalanforderungen zu risikobasierter Berechnung
 - Garantien & Optionsrechte erhöhen Kapitalanforderungen
 - Risikoadäquates Pricing von Garantien & Optionsrechten wirkt preistreibend
 - Erhöhte Kapitalanforderungen bei klassischen Produkten



Wirkung der Regulierung bei ausgewählten Produkten

Solvency II / MaRisk

Klassische Produkte	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Garantien (Mindestverzinsung) und Optionsrechte wirken preistreibend ▪ Trend verzögerte Überschussbeteiligung – Betonung Schlussüberschüsse ▪ Höhere Sicherheitsmittel erforderlich
Fondsgeb. Produkte	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mögliche Attraktivitätssteigerung aus Sicht des VU, da wahrscheinlich weniger Solvakapital vorgehalten werden muss
Hybridprod. mit Garantien	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Teilweise Verlagerung von Risiken auf VN und Garantiegeber kann Solva-Anforderungen mindern ▪ Ggf. Berücksichtigung des Ausfallrisikos bei Garantiegebern
Variable Annuities	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Garantieabbildung über Sicherungsinstrumente (z.B. Derivate) sollte nicht belastend auf VU hinsichtlich Kapitalanforderungen wirken ▪ Möglicherweise Berücksichtigung des Ausfallrisikos der Sicherungsinstrumente

Agenda

- **Ziele der Versicherungsaufsicht**
- **Präventive Regulierungsmaßnahmen**
- **Auswirkungen der Regulierung auf die Versicherer**
- **Moderne Lebensversicherungsprodukte**
- **Wirkungen der Regulierung bei ausgewählten LV-Produkten**
- **Fazit**

Fazit

- **Unternehmenssicht**
 - **Trend zur Verringerung von kapitalfordernden Optionsrechten und Garantien**
 - **Trend zur Auslagerung von Risiken durch extern gegebene Garantien**
 - **Systematische Erfassung & risikoadäquate Kalkulation von Garantien & Optionsrechten bei neuen Produkten**
- **Kundensicht / Vermittlersicht**
 - **Trend zu Produkten mit Garantieleistungen**
 - **Trend zu transparenten Produkten**

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Dr. Reiner Will

Geschäftsführer

Tel.: 0221 27221-10

Fax: 0221 27221-77

E-Mail:

Reiner.Will@assekurata.de

Internet: www.assekurata.de