

Run-off in der deutschen Lebensversicherung

Seit der Deregulierung der Versicherungsaufsicht 1994 gibt es einen verstärkten Wettbewerb im deutschen Versicherungsmarkt. Da die Beitragseinnahmen der deutschen Lebensversicherer seit einigen Jahren stagnieren, ist Wachstum nur noch durch die Verdrängung von Mitbewerbern zu erreichen. In solch gesättigten Märkten ist die Verwaltung von Beständen, denen kein Neugeschäft mehr zugeführt wird, kein neues Phänomen. In anderen Ländern, beispielsweise in Großbritannien, ist ein sogenannter Run-off bereits seit vielen Jahren ein etablierter Geschäftszweig. Nun ist diese Entwicklung auch in Deutschland angekommen. Aber was ist Run-off eigentlich und wie funktioniert er?

Zur Einordnung der aktuellen Marktbewegungen ist ein Blick auf die Entwicklungen der vergangenen Jahre unerlässlich: Mit der Liberalisierung des Versicherungsmarkts Anfang der Neunzigerjahre wurde in Deutschland ein Wettbewerb zwischen den Versicherern ermöglicht, der auch zu Marktaustritten führt. Die seit fast einem Jahrzehnt andauernde Niedrigzinsphase, sinkende Überschussbeteiligungen, zuletzt stagnierende Gesamtbeitragseinnahmen und regulatorische Eingriffe – zum Beispiel die zunehmende Vertriebsregulierung und Solvency II – haben diese Wettbewerbssituation deutlich verschärft. Zudem zwingen gesamtgesellschaftliche Veränderungen, wie die fortschreitende Digitalisierung und die Industrialisierung von Verwaltungsprozessen, die Versicherer zu Investitionen.

In der Vergangenheit wurden Lebensversicherer, die mit dem Wachstum der Branche nicht Schritt halten konnten, in Versicherungsgruppen integriert oder durch andere Lebensversicherer aufgekauft. Häufig ging dies mit einem Marktaustritt des übernommenen Versicherers einher, was von außen aber meist nicht als solcher wahrgenommen wurde. In letzter Zeit sind allerdings Marktaustritte von Lebensversicherern zu verzeichnen, die kein Neugeschäft mehr zeichnen wollen oder ganz bewusst Neugeschäft mit einer veränderten Produktpalette in einer neuen Gesellschaft bündeln.

Mit der Einstellung des Neugeschäfts befindet sich ein Unternehmen im sogenannten Run-off. Das heißt, es wickelt sein bestehendes Portfolio vertragsgemäß ab. Neu ist dabei letztlich nur die Kapselung solcher Bestände in eigenen Gesellschaften oder ihr Verkauf an spezialisierte Run-off-Gesellschaften.

Rechtliche Rahmenbedingungen

Eine Run-off-Gesellschaft oder -Plattform ist vom Grunde her ein normales Lebensversicherungsunternehmen, das über alle erforderlichen Genehmigungen der Aufsichtsbehörde verfügt. Lediglich Neugeschäft wird nicht gezeichnet.

Die übernommenen Versicherungsverträge werden unverändert fortgeführt. Das heißt, es werden nicht nur die garantierten Versicherungsleistungen erbracht. Vielmehr bleiben die Versicherungsbedingungen und sonstigen vertraglichen Vereinbarungen, wie beispielsweise dynamische Erhöhungen, Erhöhungsoptionen und natürlich das Recht der Kunden auf Beteiligung an den Überschüssen, unverändert gültig.

Eine Run-off-Plattform unterliegt somit dem gleichen gesetzlichen und regulatorischen Rahmen, der auch für alle anderen Lebensversicherer gilt. Eine Run-off-Plattform mit Sitz in Deutschland untersteht insbesondere der laufenden Aufsicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und hat alle für Lebensversicherer gültigen gesetzlichen Vorschriften zu beachten.

Konzentration auf Verwaltung des Versicherungsbestandes und der Kapitalanlagen

Run-off-Plattformen haben typischerweise das Ziel, ihren Versicherungsbestand möglichst effizient zu verwalten. Deshalb benötigen sie eine moderne und effiziente IT-Infrastruktur, auf die sie die übernommenen Bestände migrieren. Zudem müssen sie eine für die effiziente Verwaltung erforderliche kritische Größe erreichen, um Skaleneffekte zu generieren.

Die Entwicklung von Run-off-Versicherungsbeständen, das damit verbundene Asset-Liability-Management (ALM) und die sich daraus ergebenden Zahlungsströme sind gut planbar, da sie nicht durch das Neugeschäft beeinflusst werden.

Run-off-Plattformen sehen sich häufig der Kritik ausgesetzt, sie würden keinem Reputationsrisiko unterliegen. Deshalb würden sie die Kunden nur mit den gesetzlich vorgeschriebenen Mindestbeträgen an den Gewinnen beteiligen, während andere Lebensversicherer, die Neu-

geschäft zeichnen, den Kunden aus Wettbewerbsgründen höhere Überschüsse gewähren würden. Run-off-Plattformen begegnen dieser Kritik mit dem Argument, bei ihnen entstünden höhere Gewinne, da sie die Bestände aus den zuvor genannten Gründen günstiger verwalten und keine Aufwendungen für den Vertrieb anfallen. Zudem könnten höhere Kapitalanlageerträge erzielt werden, weil ein besseres ALM umgesetzt und die Kapitalanlagen ertragsreicher gemanagt werden können. Dies sei möglich, da Run-off-Plattformen keinem Wettbewerb um sehr hohe Solvabilitätsquoten unterliegen. Schließlich bestehe auch für Run-off-Plattformen ein Reputationsrisiko, da sie ein Interesse daran hätten, die Bestände zu erhalten und auch in Zukunft weitere Bestände zu übernehmen.

Übertragungsmöglichkeiten auf eine Run-off-Plattform

Es bestehen zwei Möglichkeiten, einen Versicherungsbestand auf eine Run-off-Plattform zu überführen: Die Bestandsübertragung – der sogenannte Asset Deal – und der Erwerb einer Versicherungsgesellschaft. Dies wird als Share Deal bezeichnet.

Bei einer Bestandsübertragung wird ein Versicherungsbestand ganz oder teilweise von einem Unternehmen auf ein anderes – hier auf die Run-off-Plattform – übertragen. Für den Versicherungsnehmer ändert sich somit der Vertragspartner.

Bei einer Bestandsübertragung müssen insbesondere die Belange der Versicherten gewahrt werden. Zudem muss das übernehmende Unternehmen der BaFin nachweisen, dass es alle Verpflichtungen dauerhaft erfüllen kann. Des Weiteren muss der Wert der Überschussbeteiligung in voller Höhe erhalten bleiben. Die hierfür erforderlichen Nachweise und Bewertungen werden von den Aktuarien geliefert.

Mit einem Share Deal wird das Inhaberkontrollverfahren ausgelöst, das im Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) und in der Inhaberkontrollverordnung geregelt ist. Hier wird zusätzlich geprüft, ob die neuen Inhaber zuverlässig sind, über eine ausreichende finanzielle Solidität verfügen und ob eine solide und umsichtige Unternehmensführung sichergestellt ist.

Die Rolle der Aktuariere

Aktuariere nehmen bei Run-off-Plattformen eine zentrale Rolle ein. Bereits bei der Übernahme eines Versicherungsbestandes haben Aktuariere wichtige Aufgaben. Sie erstellen und bewerten die erwarteten zukünftigen Zahlungsströme und Bilanzpositionen mit verschiedenen aktuariellen Annahmen.

Run-off-Plattformen sind auch verpflichtet, einen Verantwortlichen Aktuar (VA) zu bestellen, dem nach dem VAG wie bei jedem Lebensversicherer eine besondere Rolle zukommt. Er achtet darauf, dass der Gleichbehandlungsgrundsatz als besonderes Schutzinteresse der Versicherten gewährleistet ist. Er überprüft zudem die Finanzlage des Unternehmens auf dauerhafte Erfüllbarkeit der Verpflichtungen gegenüber den Versicherten und erarbeitet einen Vorschlag für eine angemessene Überschussbeteiligung. Schließlich testiert er auch die bilanziellen Deckungsrückstellungen. Insofern ist es eine zentrale Aufgabe des VA einer Run-off-Plattform, die Versicherteninteressen mit den Sicherheitsinteressen des Unternehmens in Einklang zu bringen.

Darüber hinaus ist allen Run-off-Beständen gemein, dass sie früher oder später auf neue Bestandsführungssysteme migriert werden. Solche Migrationen gehen regelmäßig auch mit der Zusammenlegung von (Kleinst-)Beständen und Tarifgenerationen einher. Der VA muss im Einzelnen die Gleichbehandlung feststellen. Er muss dabei bewerten, wann und ob eine Benachteiligung von Kunden auftreten kann und wie diese zu beseitigen ist. Um die angesprochenen Effizienzgewinne zu erzielen, steht der VA in den Migrationsprojekten in einer zentralen Verantwortung. Auch bei einer Migration muss der VA sicherstellen, dass die Deckungsrückstellungen im neuen Bestandsführungssystem und alle vertraglichen Leistungen richtig berechnet werden.

Fazit

Komplexe Materie

Die Veränderungen im rechtlichen und wirtschaftlichen Umfeld der Lebensversicherungsunternehmen führen vermehrt zur Abwicklung von Lebensversicherungsbeständen. Für Lebensversicherer, die sich vom konventionellen, kapitalintensiven Lebensversicherungsgeschäft trennen wollen, bietet der Verkauf dieser Bestände die Möglichkeit, Managementkapazitäten und Risikokapital auf eine neue strategische Ausrichtung zu konzentrieren. Die auf eine Run-off-Plattform übertragenen Versicherungsverträge der Kunden werden – unter Berücksichtigung der für alle deutschen Lebensversicherer geltenden gesetzlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen – unverändert fortgeführt. Mögliche zukünftige höhere Kapitalerträge und geringere Kosten könnten die Chance der Kunden auf eine höhere Überschussbeteiligung sogar erhöhen.