



Strategische Bedeutung des Run-Off-Geschäft in der LV

Lebensversicherer in Deutschland erwägen zunehmend die Abwicklung („Run-Off“) von Versicherungsbeständen, in denen kein Neugeschäft mehr geschrieben wird. In einem aktiven Run-Off Management sehen sie zugleich Chancen für ihre Branche, neue Ertragspotenziale zu erschließen oder Spielräume für Wachstum in zukunftssträchtigen Bereichen zu erzielen (Abb. 1). Das ergab die Studie „Run-Off-Perspektiven in der Lebensversicherung“, die die Willis Towers Watson im Auftrag der FWU AG durchgeführt hat.

Abb. 1

Befragt wurden knapp 50 Versicherungsgesellschaften (Executives =Vorstände, leitendes Management) in den kontinentaleuropäischen Kernmärkten, davon über 20 in Deutschland. „Es ist bemerkenswert, dass ein großer Anteil von Marktteilnehmern im Run-Off auch Perspektiven sieht“, sagt FWU-Vorstandsmitglied Thomas Doyle. Die FWU ist ein weltweit tätiges Finanzdienstleistungsunternehmen, das u. a. Lebensversicherungsbeteiligungen in Europa und Asien hält. „Nach unserer Erfahrung suchen Versicherer zunehmend nach Partnern, mit denen sie die Abwicklung von geschlossenen Beständen aktiv gestalten können.“

Wo Run-Off-Transfers an Bedeutung gewinnen werden

Während sich ein Drittel der Teilnehmer die Abwicklung eines (Teil-)Bestands unter gar keinen Umständen vorstellen kann, stehen zwei Drittel einem Run-Off von Portfolios offen gegenüber. Viele rechnen bereits für ihr Unternehmen mit einer wachsenden Bedeutung von Run-Off-Lösungen –

dies gilt nicht mehr nur für ganze Gesellschaften, sondern insbesondere auch für einzelne Produktlinien, die unprofitabel sind und/oder beispielsweise ineffizient in der Verwaltung. Im Blick haben die Teilnehmer vor allem Bestände mit traditionellen Kapital- und Rentenversicherungen (47 Prozent), Produkte mit staatlicher Förderung (25) sowie fondsgebundene Lösungen (40) (Abb. 2).

Abb. 2

„Dieser Trend zeigt deutlich, wie Solvency II, die Zinszusatzreserve und zu geringe Neugeschäftsvolumina die Unternehmen unter Druck setzen“, erklärt Michael Klüttgens, Leiter der Versicherungsberatung bei Willis Towers Watson in Deutschland.

„Eine Verbesserung von Kapitalposition und Profitabilität sind die Gründe dafür, dass eine Abwicklung von Teilbeständen immer häufiger in Betracht gezogen wird. Allerdings befürchten einige der Teilnehmer regulatorische und bilanzielle Hürden bei der Übertragung von Teilbeständen.“ Klüttgens fügt hinzu, dass das Outsourcing von Dienstleistungen in der Versicherungsbranche

mehrwertsteuertechnisch problematisch sei, was den Spielraum für die effiziente Verwaltung von Run-Off-Beständen einschränke.

Wichtigste Gründe für Run-Off-Entscheidungen

87 Prozent der befragten Versicherungsvorstände zählen die hohen Kapitalanforderungen zu den wichtigsten Treibern für das Schließen einzelner Produktlinien. Weitere Gründe sind die hohen Garantien (80 Prozent), zu geringe Produktprofitabilität (74) sowie zu kleine Portfolios (61).

Die häufigsten Gegenargumente

Allerdings sehen die Teilnehmer auch Hürden bei der Umsetzung von Run-Off-Transfers. Insbesondere der Vertrieb, so sehen es 73 Prozent der Vorstände, spricht oft gegen die Einstellung einer Produktlinie, da eine vollständige Produktpalette ein wichtiges Vertriebsargument ist. In diesem Zusammenhang glaubt die Mehrheit der Gesellschaften auch, dass die Entscheidung für eine Abwicklung häufig zu spät getroffen wird. „Wir sehen hier, dass die Entscheidung weniger vom technisch oder finanziell Machbaren abhängt, sondern eher von äußeren Faktoren getrieben ist, insbesondere durch den Vertrieb“, so Doyle. „Mit dem richtigen Käufer oder Abwicklungspartner scheint es für die Versicherer weniger problematisch zu sein, einen (Teil-)Bestand in den Run-Off zu führen.“

Der richtige Partner: (noch) kein klarer Favorit am Markt

Transfers einzelner Bestände sind mit zahlreichen Partnern möglich. Neben den bekannten Run-Off-Plattformen stehen auch andere Erstversicherer sowie Rückversicherer, Private Equity-Investoren oder Finanzdienstleister zur Verfügung. Bei den Teilnehmern hat sich in dieser Frage noch kein klarer Favorit gezeigt, der als Partner für das Run-Off Management bevorzugt wird: So könnten sich 13 Prozent vorstellen, einen Run-Off-Bestand an einen deutschen Erstversicherer zu verkaufen, jeweils 12 Prozent an eine Run-Off-Plattform oder als Auslagerung an einen Dritten und 10 Prozent an einen Rückversicherer (Abb. 3).

Abb. 3

Jedoch haben 23 Prozent der Befragten schon einen Run-Off durchgeführt – davon hatte immerhin die Hälfte einen ausländischen Erstversicherer als Partner gewählt. „Entscheidend ist jedoch ein ganz anderes Kriterium“, so Doyle von der FWU AG. „Die Teilnehmer schauen vor

allem auf die bisherige Erfahrung eines Anbieters: Der potenzielle Käufer muss über Erfahrungen in der Run-Off-Abwicklung, über finanzielle Stärke sowie exzellente IT- und Verwaltungsplattformen verfügen.“

„Versicherer sind heute gezwungen, über diese Art der Portfolio-Optimierung nachzudenken“, ergänzt Ulrich Wiesenewsky, Leiter der Studie bei Willis Towers Watson. „Es gibt in Deutschland und auf dem europäischen Markt zahlreiche Partner, die Bestände effizienter führen oder abwickeln können. Beim Versicherer selber setzt dies Kapital und Kapazitäten frei, die er auch im Sinne seiner Kunden besser einsetzen kann.“

Bild: (1) © olly / fotolia.com (2 - 4) © Willis Towers Watson

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4942528/strategische-bedeutung-des-run-off-geschaefit-in-der-lv/>