

Die Zukunft der deutschen Versicherungswirtschaft

Strukturen, Potenziale und Strategien



Dr. Bernhard Schareck
Präsident des Gesamtverbandes der
Deutschen Versicherungswirtschaft e.V.

Universität Ulm, 26. Oktober 2006

„In unserer schnelllebigen Zeit rauschen ... spektakuläre Wirtschaftsnachrichten, die sich früher übers Jahr verteilten, im Stundentakt vorbei und geraten bald wieder in Vergessenheit. Wer sich dann nicht ab und an zumindest die jüngere Historie vergegenwärtigt, kann die Dynamik und die Dramatik von Veränderungsprozessen nicht einmal angemessen wahrnehmen, geschweige denn begreifen.“
(Bernd Wittkowski, Börsen-Zeitung, 16.02.2006)

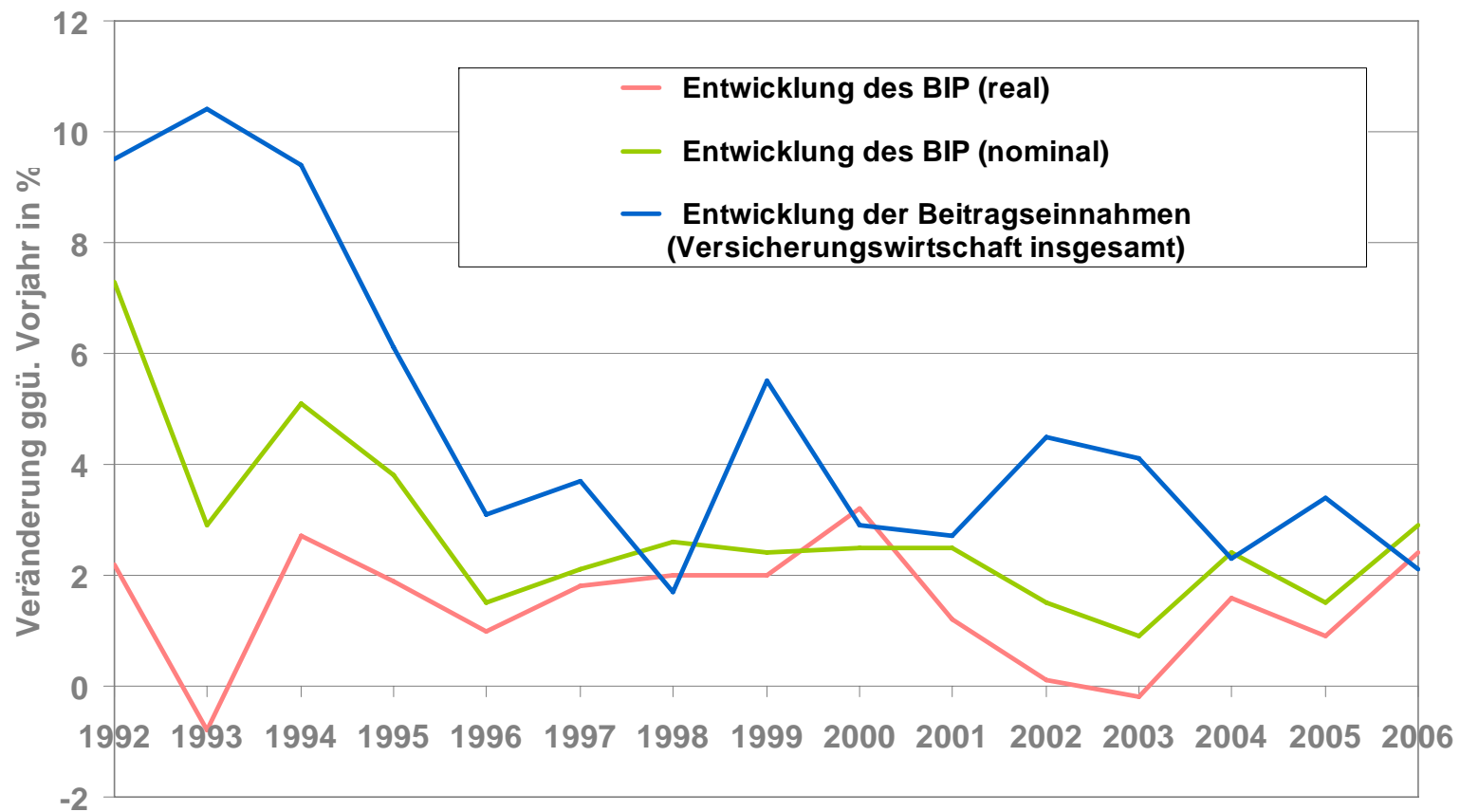
Die Zukunft der deutschen Versicherungswirtschaft

Gliederung

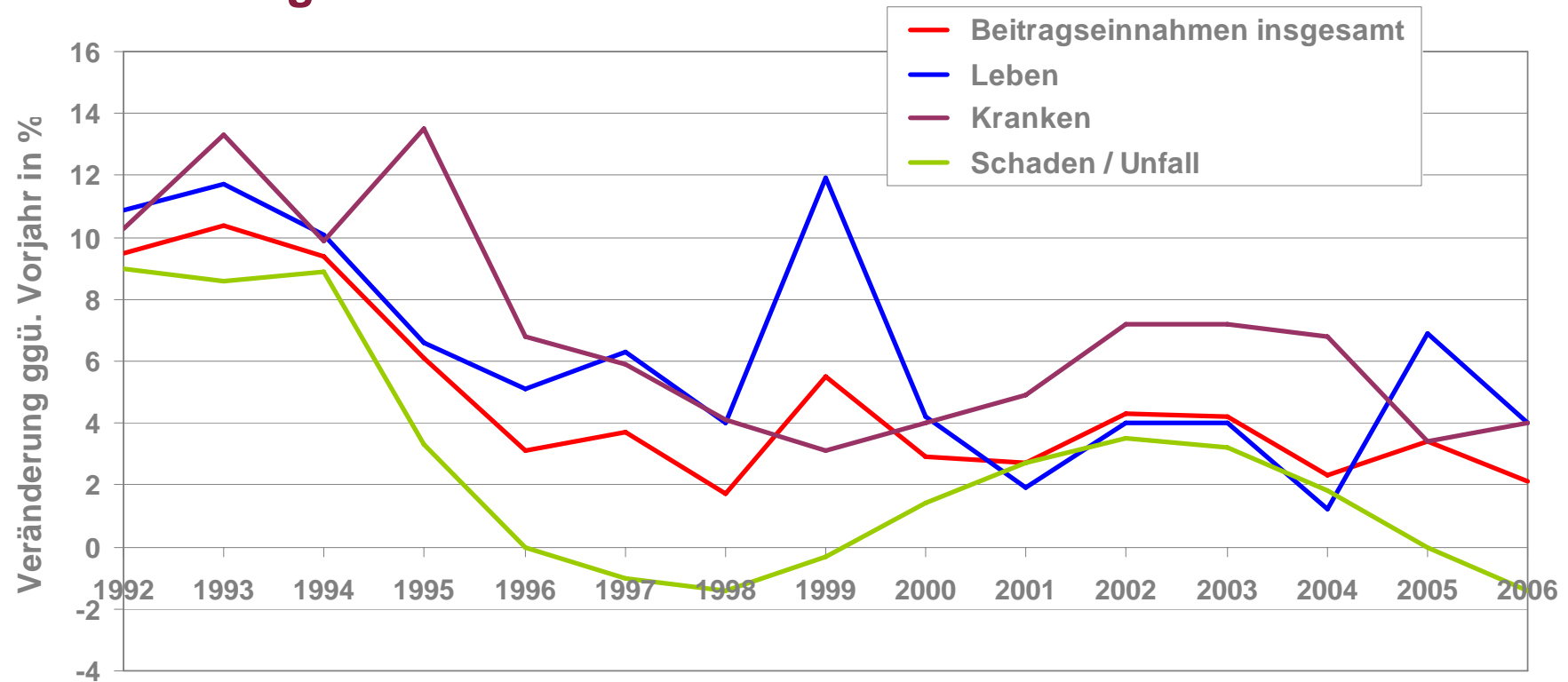
1. Ausgangslage: einige Daten und Eckpunkte
 - Leben
 - Schaden/Unfall
 - Kapitalmarkt
2. Aktuelle Herausforderungen – sechs ausgewählte Beispiele
 - Beispiel 1: Kapitalgedeckte Altersvorsorge
 - Beispiel 2: VVG-Reform
 - Beispiel 3: EU-Vermittler-Richtlinie
 - Beispiel 4: Gesundheitsreform
 - Beispiel 5: Solvency II
 - Beispiel 6: IT-Entwicklung und „Industrialisierung“
3. Konsequenzen für Ausbildung und Weiterbildung
4. Zusammenfassung

1. Daten und Fakten

Schwache Wirtschaft = schwache Nachfrage: Gebremstes Versicherungswachstum



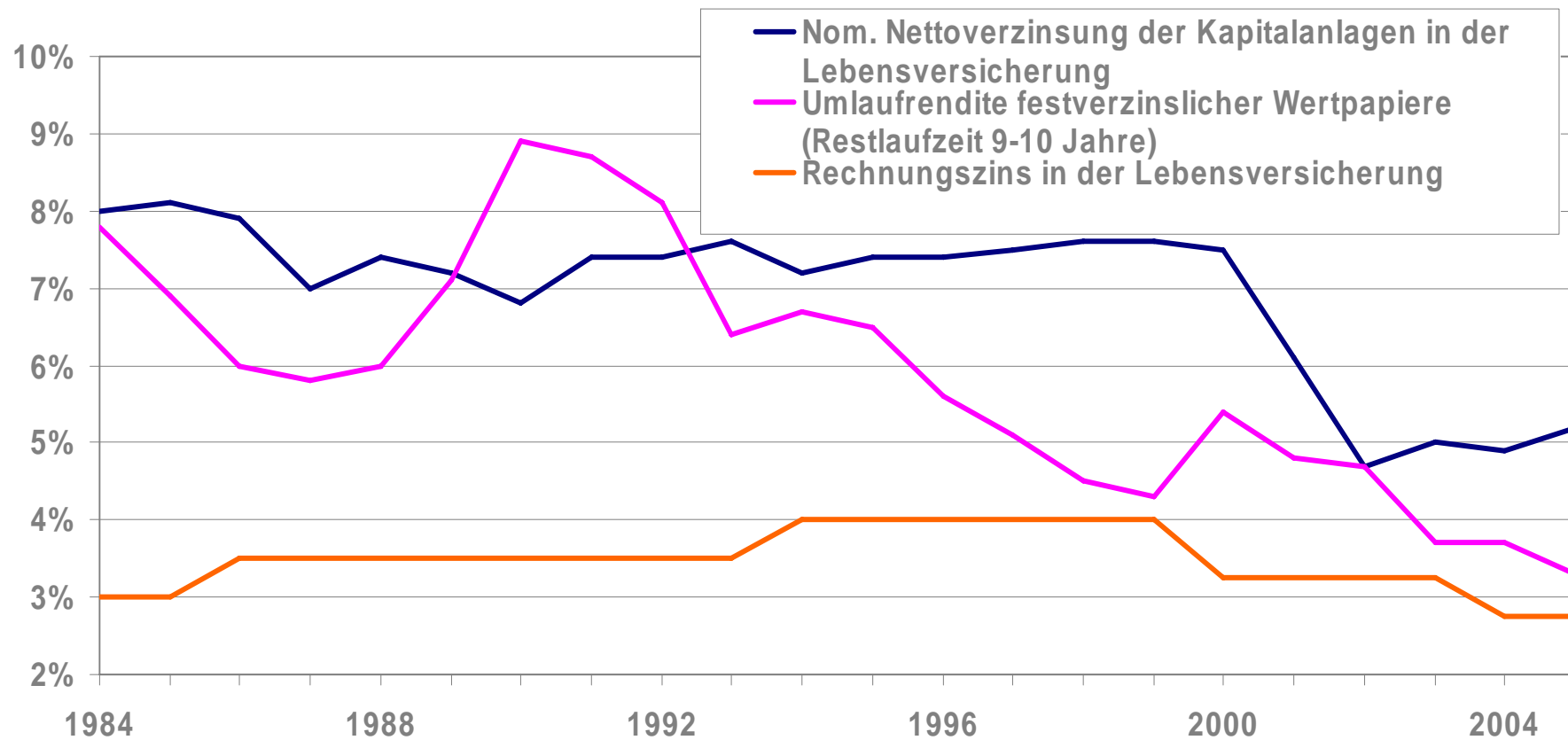
Konjunkturauswirkung auf Versicherungsbranchen: Alle Zweige unter Druck



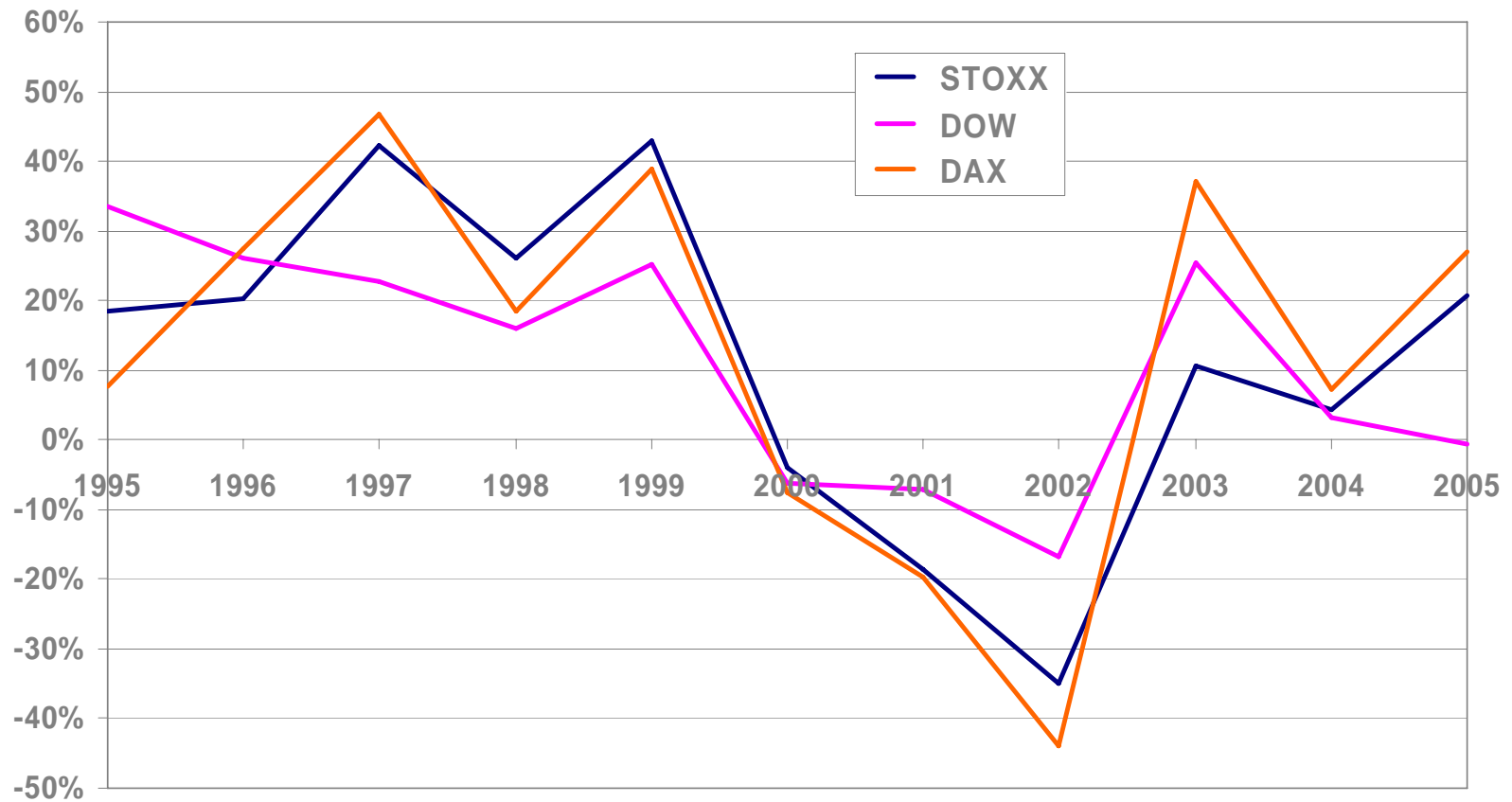
Niedrigzinsumfeld und Volatilität der Kapitalmärkte

- Versicherer als Kapitalanleger mit anhaltendem Niedrigzinsumfeld konfrontiert.
- Auch der enorme Anstieg der Volatilität an den Finanzmärkten (zumal an den Aktienmärkten) ist eine große Herausforderung.
- Anpassungen an diese Entwicklungen im regulatorischen Umfeld wünschenswert.
- Beispiel: Es muss nach Perioden der Rückschläge an den Finanzmärkten möglich sein, das Eigenkapital der VU schneller wieder aufzufüllen, als dies unter der sog. Quotierung oder 90-10-Regel in der Lebensversicherung derzeit möglich ist.

Niedriger Zins und volatiler Kapitalmarkt: Gute Performance bei bleibendem Risiko



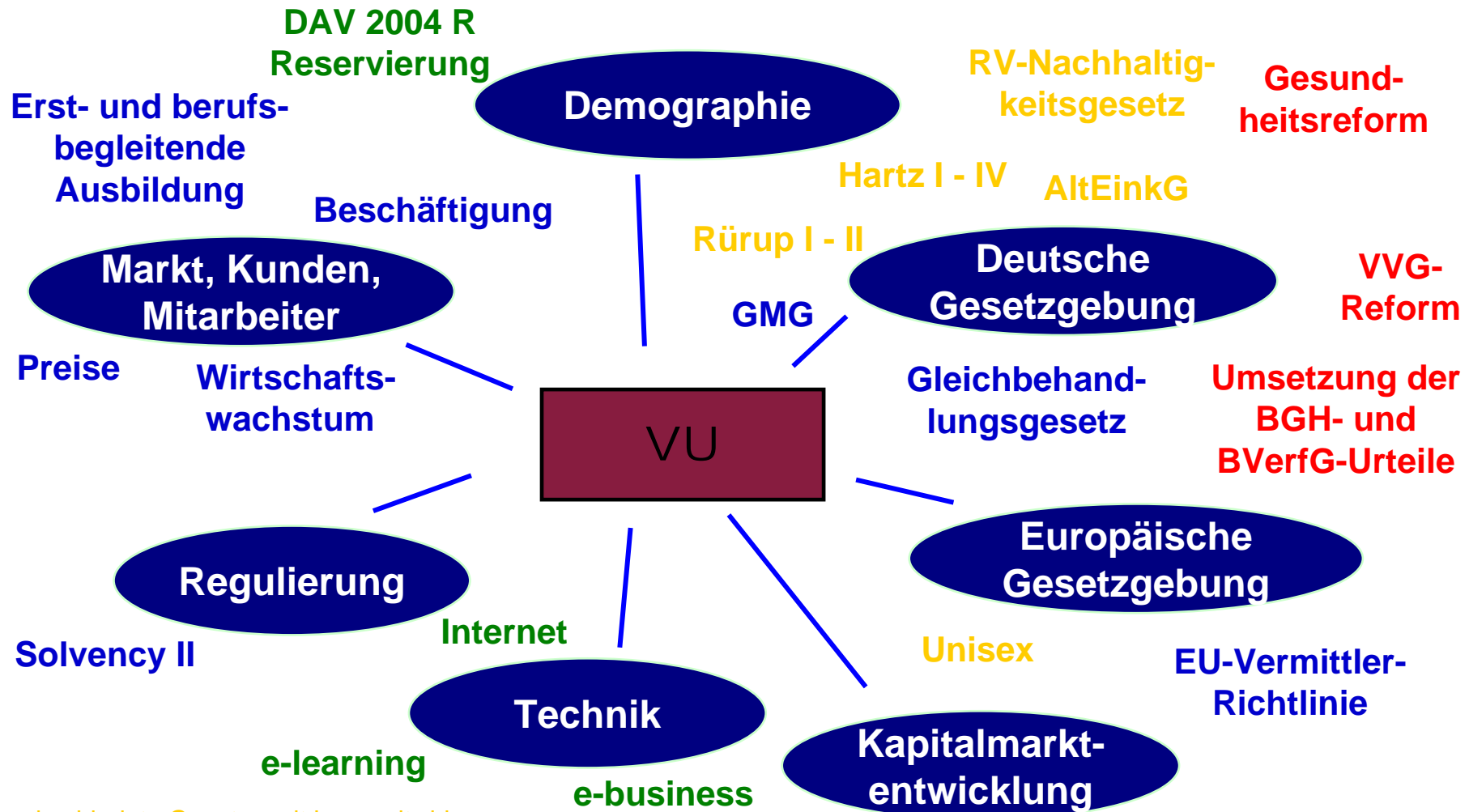
Jahresverlauf wichtiger Aktienindizes: Dem unfreundlichen Umfeld trotzen



2. Aktuelle Herausforderungen

- ausgewählte Beispiele -

Aktuelle Rahmenbedingungen



Verabschiedete Gesetze mit Langzeitwirkung

Aktuelle Gesetzgebungsverfahren mit gravierenden Folgewirkungen

Wichtige Zukunftsentwicklungen

Demographische Zeitbombe: Die Bevölkerung vergreist

Jeanne Calment

Arles (Frankreich)

* 21.2.1875

† 4.8.1997

122 Jahre 164 Tage



Neue Sterbetafel „DAV 2004 R“

Lebenserwartung eines Neugeborenen					
		Männer		Frauen	
		DAV 1994 R	DAV 2004 R	DAV 1994 R	DAV 2004 R
Im Jahr 2004		89 Jahre	98 Jahre	95 Jahre	102 Jahre
Im Jahr 2040		93 Jahre	105 Jahre	98 Jahre	108 Jahre

Demographischer Umbruch als Herausforderung für die Alterssicherung

Entwicklung wichtiger demographischer Kennzahlen

	2001	2030	2050
Bevölkerung	82,4 m	81,2 m	75,1 m
Altenquotient¹	43,9%	70,9%	77,8%
Hochbetagte²	3,2 m (3,9%)	5,9 m (7,3%)	9,1 m (12,1%)

¹ Verhältnis der mindestens 60-Jährigen zu den 20 bis 59-Jährigen

² über 80-Jährige, Zahl und Anteil der Bevölkerung

Quelle: Statistisches Bundesamt

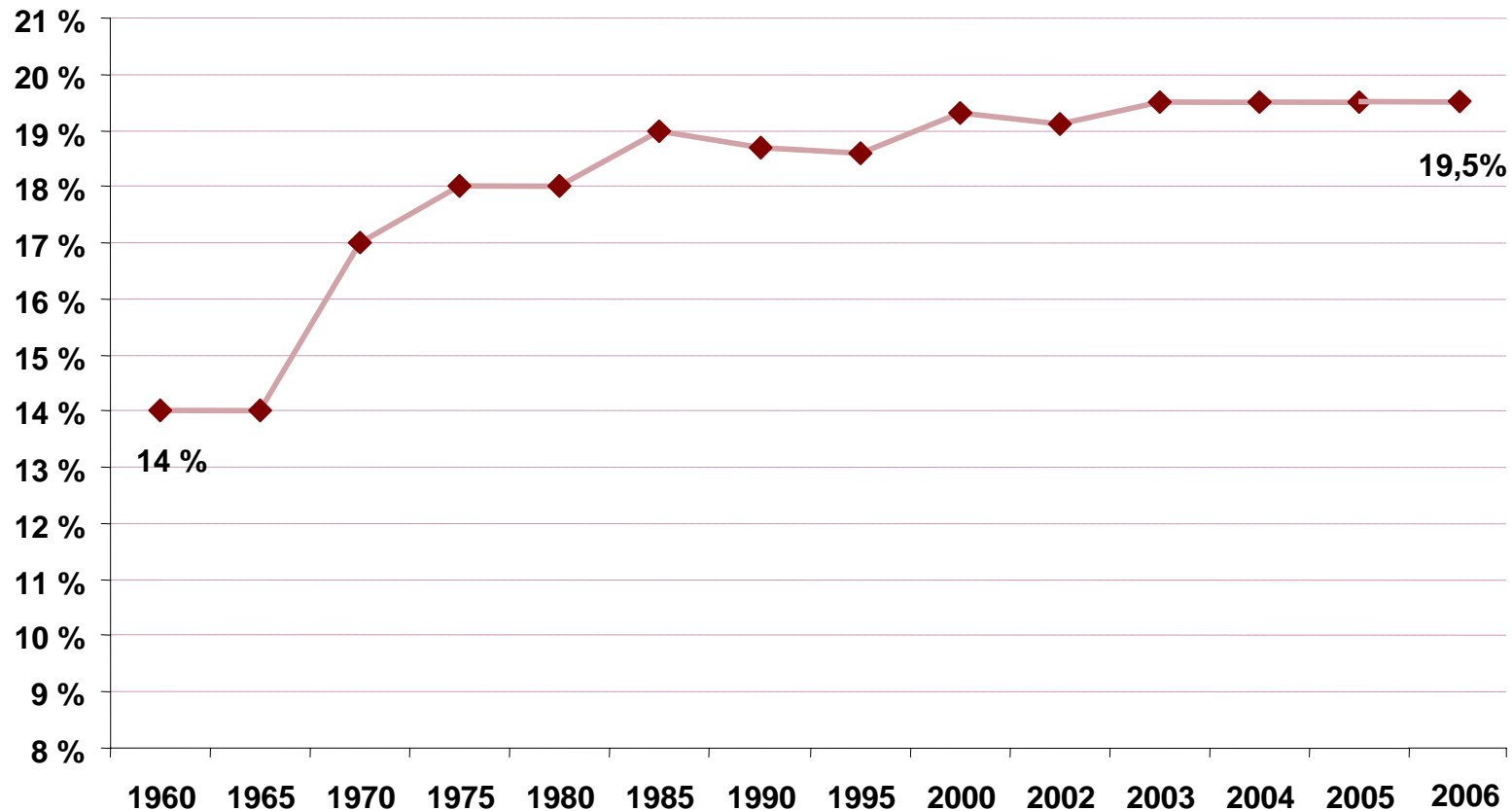
Beispiel 1:

Entwicklung der kapitalgedeckten Altersvorsorge in Deutschland

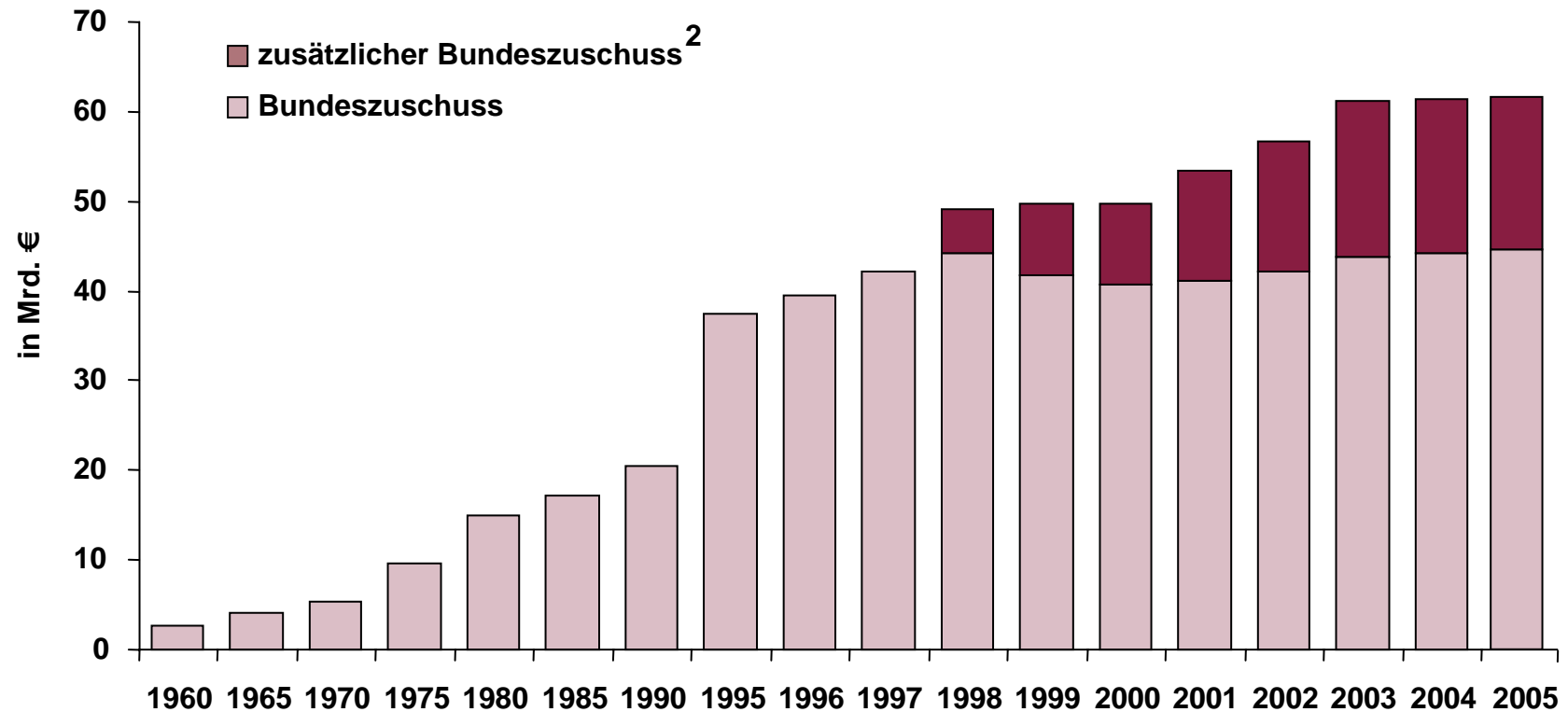
Entwicklung der kapitalgedeckten Altersvorsorge in Deutschland

- Anhaltende Probleme der umlagefinanzierten staatlichen Sozialsysteme
- Kontinuierliche Leistungskürzungen durch Rentenreformen
- Bedarf an kapitalgedeckter Altersvorsorge noch nicht gedeckt, gute Wachstumschancen für Anbieter von Produkten zur Altersvorsorge
- Verbesserte Rahmenbedingungen für kapitalgedeckte Altersvorsorge
- Jetzt deutliches Wachstum am Markt für Altersvorsorgeprodukte nach Startschwierigkeiten (Riester-Rente!)

Entwicklung des Beitragssatzes in der GRV



Entwicklung des Bundeszuschusses¹ zur GRV



¹ Ohne Beitragszahlungen für Kindererziehungszeiten (2005: 11,7 Mrd. €)

² finanziert aus MWSt.- und Ökosteuer-Aufkommen

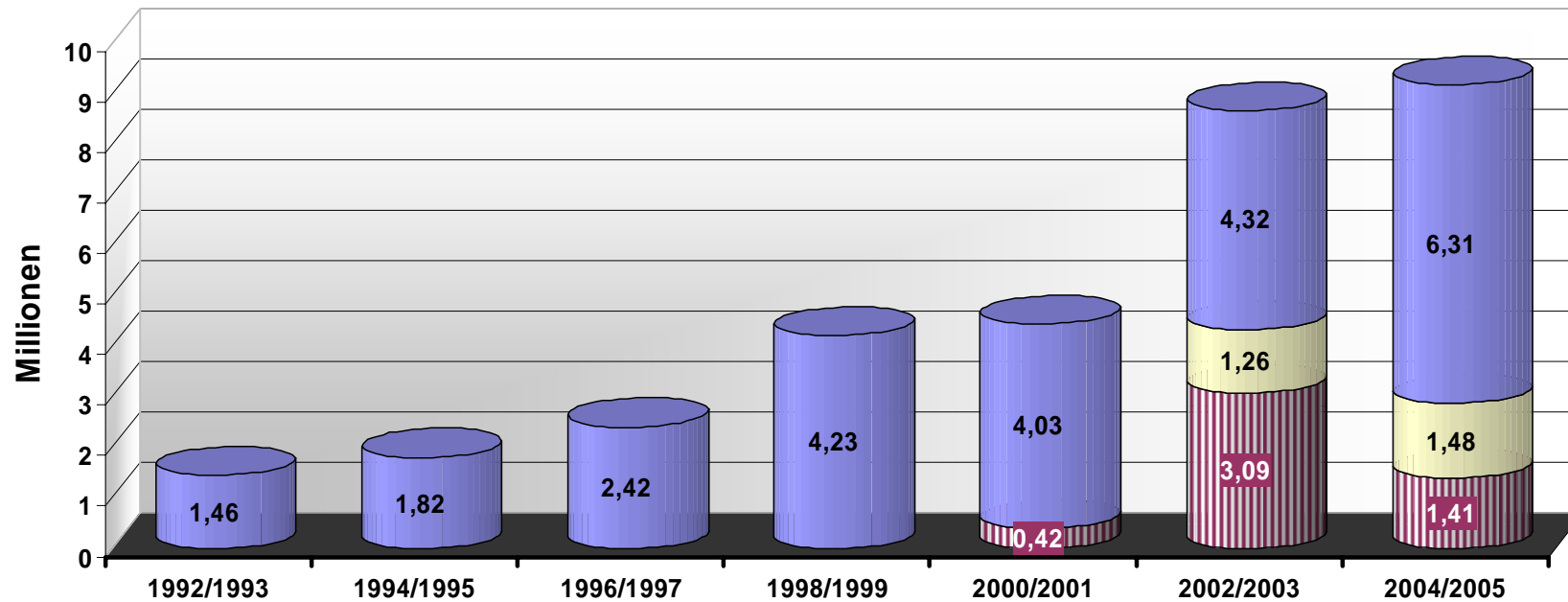
Quelle: Deutsche Rentenversicherung

Rentenreformen 2001 (Riester-Reform) und 2004: Stärkung der kapitalgedeckten Altersvorsorge

- 2001: Altersvermögensgesetz (AVmG)
 - Paradigmenwechsel in deutscher Rentenpolitik: Aufforderung zur ersetzenden kapitalgedeckten Altersvorsorge
 - Riester-Zulagen, Sonderausgabenabzug für Riester-Produkte und in der betrieblichen Altersversorgung (§ 10a EStG)
 - Maßnahmen zur Stärkung der betrieblichen Altersversorgung (§ 3 Nr. 63 EStG)
 - Einführung von Pensionsfonds
- 2004: Alterseinkünftegesetz (AltEinkG)
 - „Nachbesserung“ der Rentenreform von 2001 (Riester, betriebliche Altersversorgung)
 - Neudefinition der steuerlichen Behandlung der Lebensversicherung, Präferenz für Rentenversicherungen gegenüber der Kapital-Lebensversicherung
 - Einführung der Basisrente

Die Akzeptanz der kapitalgedeckten, rentenförmigen Altersvorsorge in Deutschland nimmt zu

Neu abgeschlossene Rentenversicherungsverträge seit 1992*



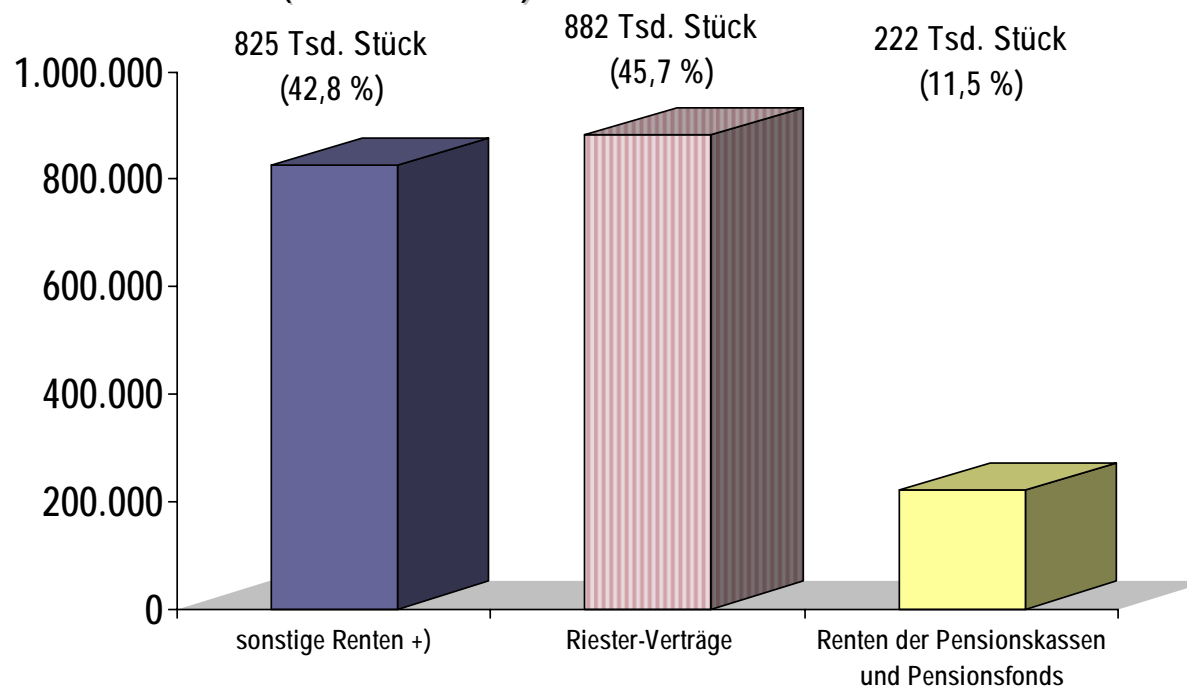
Riester-Verträge
 Pensionskassen/Pensionsfonds
 sonstige Rentenversicherungsverträge

**Vom GDV erfasste Verträge der Lebensversicherer, der Pensionskassen und Pensionsfonds*

Die kapitalgedeckte, rentenförmige Altersvorsorge

Neuzugang im 1. Halbjahr 2006

Anzahl in Stück (Anteil in %)



Insgesamt im 1. Halbjahr 2006: 1,93 Mio. Stück

+) Die sonstigen Renten enthalten Basisrenten sowie Renten der privaten und betrieblichen Altersversorgung (Privatrenten, Direktversicherungen, Rückdeckungsversicherungen, PSVaG-Konsortialvertrag)

Spürbare Veränderungen im deutschen Markt für private Rentenversicherungen

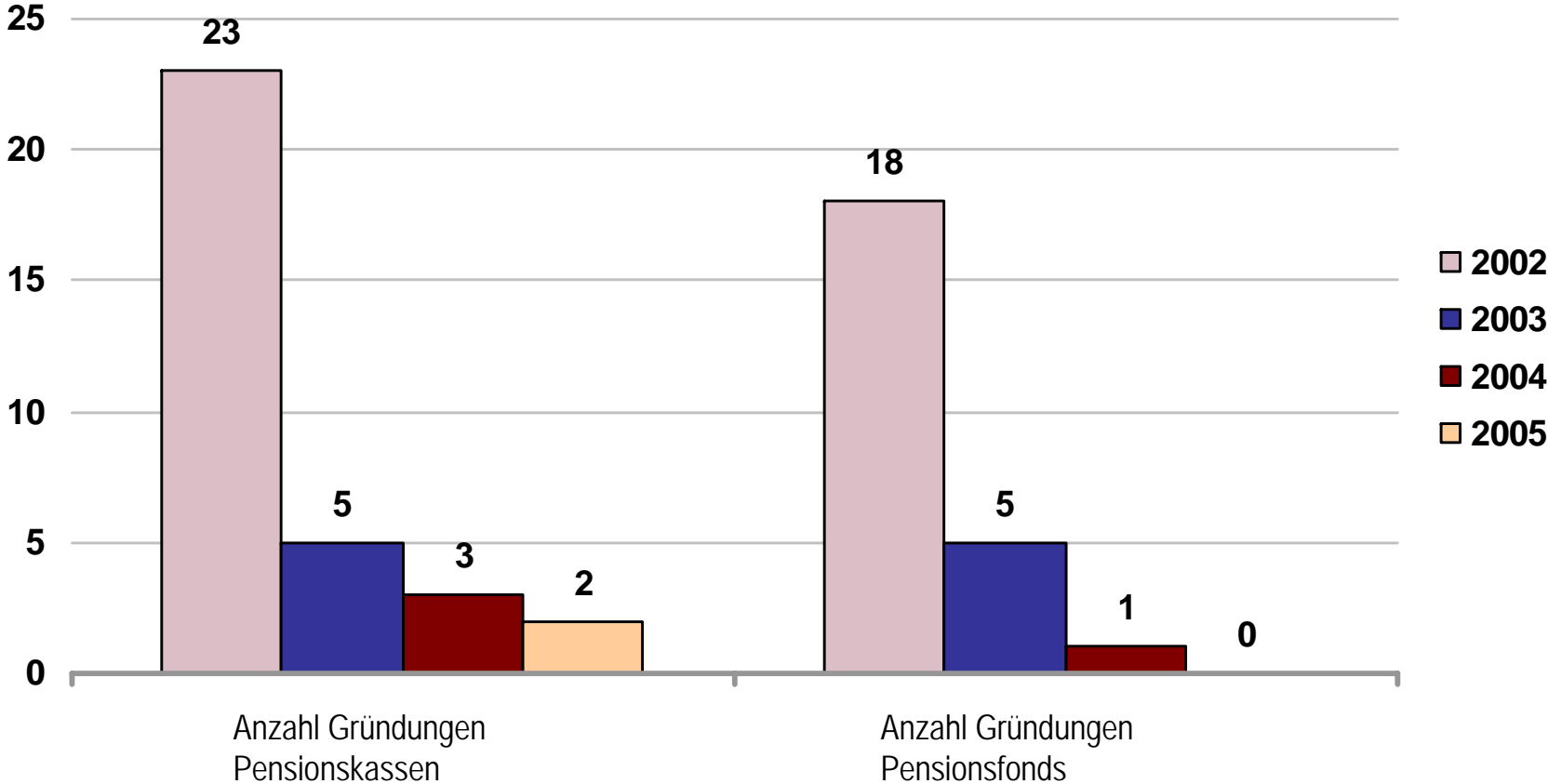
- **Lebensversicherung:** Verschiebung von der Kapitalversicherung zur Rentenversicherung
- **Riester-Rente:** nach anfänglichem Boom und anschließender Abschwächung sehr starker Markt in 2005 und 2006
- **Betriebliche Altersversorgung:** sehr starkes Wachstum in 2003 und 2004 (vor allem bei den Pensionskassen) vor dem Hintergrund neuer steuerlicher und regulatorischer Rahmenbedingungen
- **Basisrente:** bisher nur sehr begrenztes Geschäftsvolumen (bislang nur für bestimmte Kundengruppen, z. B. Selbständige, attraktiv)

Neuzugang Riester-Markt: Starkes Wachstum nach anfänglichem Boom und anschließender Nachfrageschwäche

Kritische Faktoren für den jetzigen Erfolg:

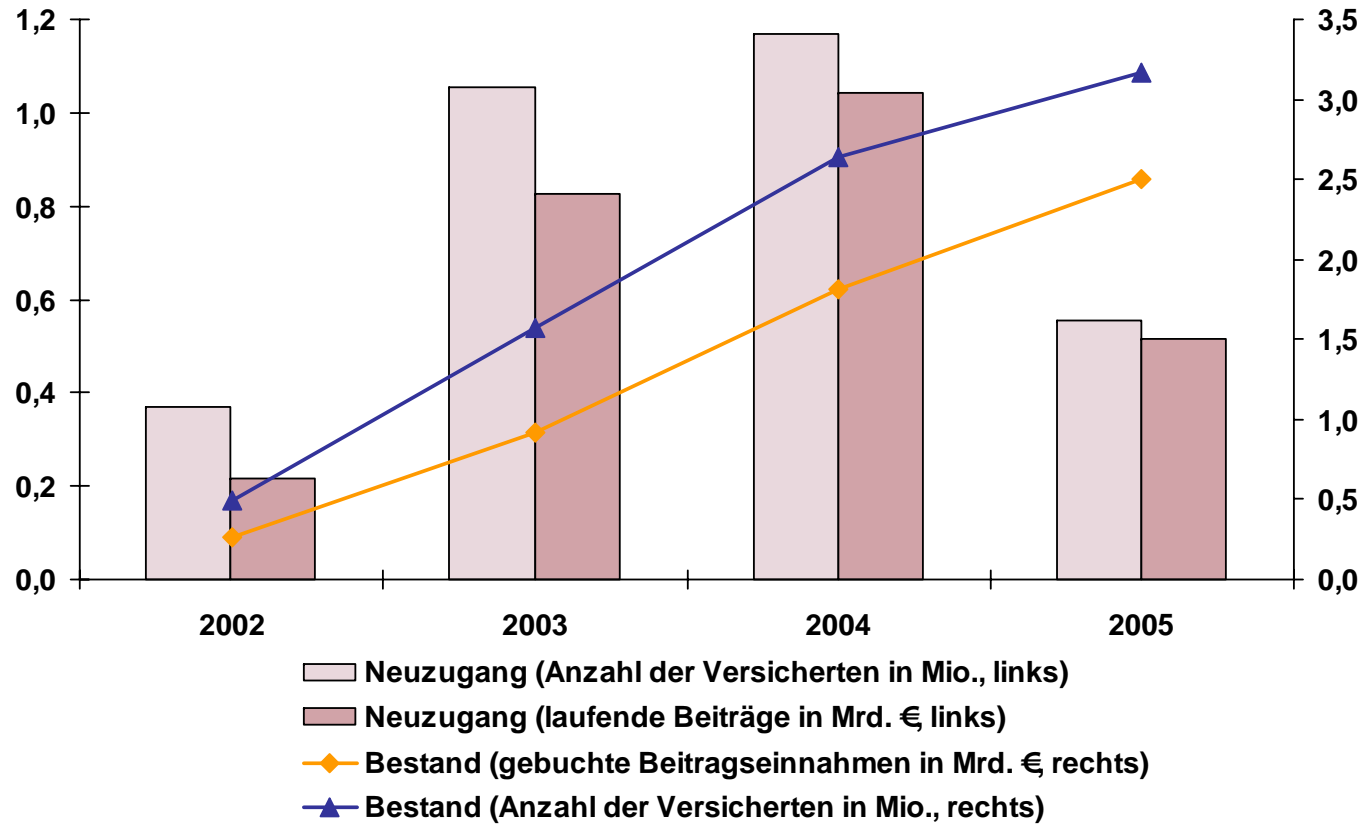
- Verbraucher erkennen zunehmend Bedarf an privater Altersvorsorge, Trend zu steigender privater Vorsorge
- Stimmungswechsel: Ansehen der Riester-Rente hat sich substantiell verbessert, Auswirkungen von Negativ-Propaganda sind verschwunden, Riester-Rente gilt zunehmend als Standard-Produkt für die private Altersvorsorge
- Verbesserungen im regulatorischen Rahmen und in der Verwaltungspraxis der Zulagenzahlung seit 2004
- Zulagen/Steuervergünstigung zunehmend interessant infolge „Riester-Treppe“, insbesondere hohe Zulagen für geringverdienende Familien
- Selbstverstärkende Marktdynamik stützt substantielles Marktwachstum

Gründungsboom bei Pensionskassen und Pensionsfonds nach der Reform von 2001



Quelle: BaFin

Starkes Wachstum der Pensionskassen*



* GDV-Mitglieder, derzeit 25 Pensionskassen

Quelle: GDV

Nachholbedarf in der Lebensversicherung in Deutschland im internationalen Vergleich (2005)

	Brutto- Beitragseinnahmen (Mio. US \$)	Versicherungsdichte: Beiträge/Bevölkerung (US \$ je Einwohner)	Versicherungs- durchdringung: Beiträge/BIP (%)
Großbritannien	199 612	3 287	8,90
Japan	375 958	2 956	8,32
Frankreich	154 058	2 475	7,08
Niederlande	31 914	1 954	5,12
Italien	91 740	1 450	4,86
USA	517 074	1 753	4,14
Deutschland	90 225	1 042	3,06
Spanien	25 518	616	2,27

Quelle: Swiss Re, Sigma Nr. 5/2006

Politisches und regulatorisches Umfeld

Beispiel 2: VVG-Reform und Transparenzkonzept

Reform des Versicherungsvertragsrechts

Eckpunkte der Reform

- Regelung zur Beteiligung an den stillen Reserven und zu den Rückkaufswerten in der Lebensversicherung
 - keine Vorgabe über zeitnahe Beteiligung an den stillen Reserven mehr, ebenfalls keine Zeitwertbilanzierung der Kapitalanlagen
 - aber: Beteiligung an den stillen Reserven bei Vertragsende (Ablauf oder Kündigung)
 - Mindestrückkaufswert
 - Problem: Geltung der Rückkaufswertregelung auch für Altverträge ab 1.1.2008
- Abschaffung des Policenmodells
- Abschaffung des Alles-oder-Nichts-Prinzips
- Stärkung von Transparenz und Information

Reform des Versicherungsvertragsrechts

Informationspflichten in der Lebensversicherung

- Regelung in einer noch zu erlassenden Rechtsverordnung
 - ⇒ AVB
 - ⇒ Widerrufsrecht
 - ⇒ Leistungen des Versicherers
 - ⇒ Modellrechnung neu
 - ⇒ Abschluss- und Vertriebskosten neu
 - ⇒ Jährliche Information über die Entwicklung der Ansprüche des Versicherungsnehmers

Reform des Versicherungsvertragsrechts

Umfassender Umsetzungsbedarf

- Ab 1. Januar 2008: Verträge auf neuer Rechtsgrundlage
- Ab 1. Januar 2009: Umstellung auch sämtlicher Altverträge

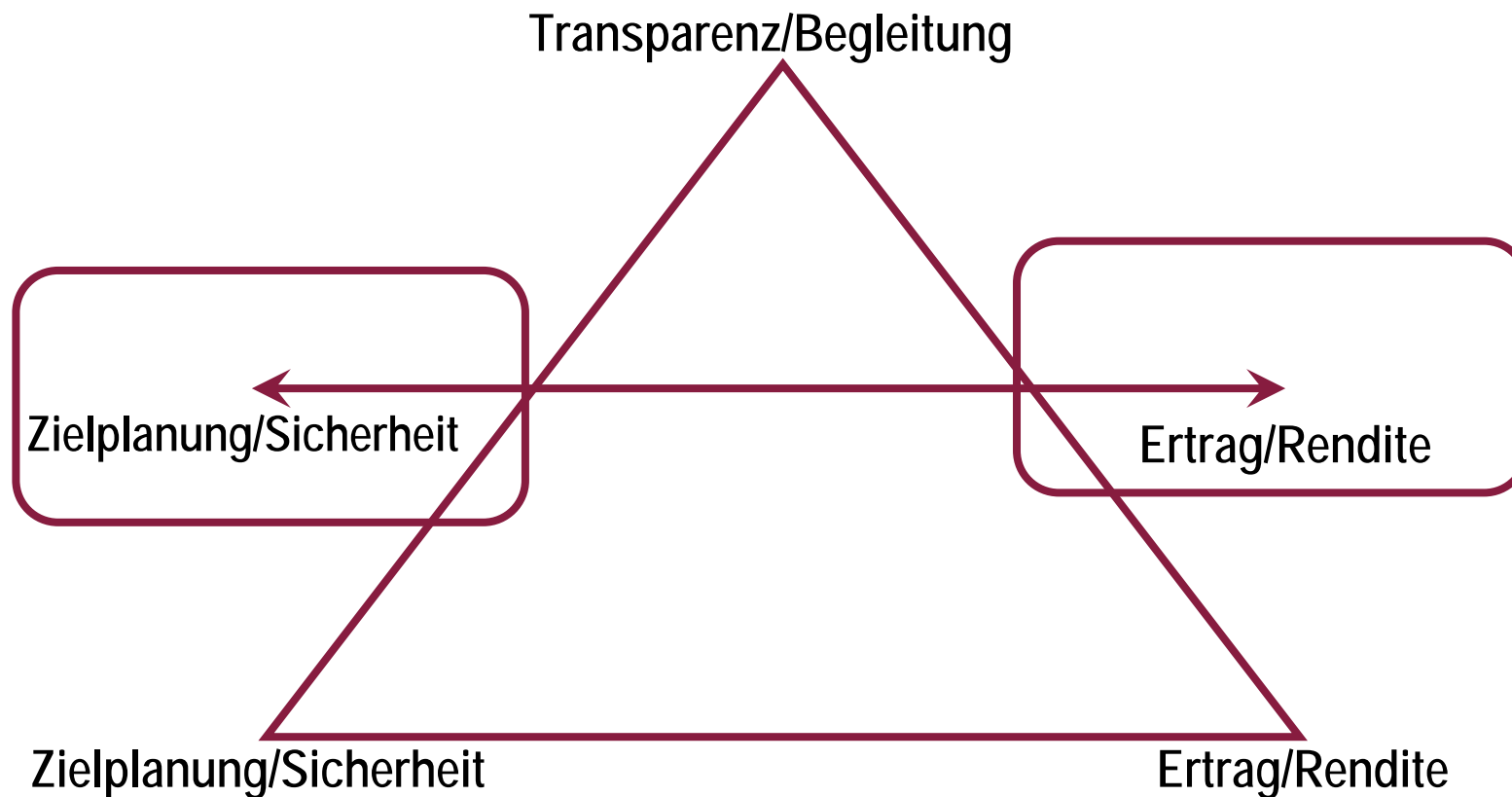
Das Transparenzkonzept des GDV: Grundlagen

Der Ausbau zum transparenten Kundenverhältnis:
Sicherheits- und Ertragsleistungen werden ergänzt



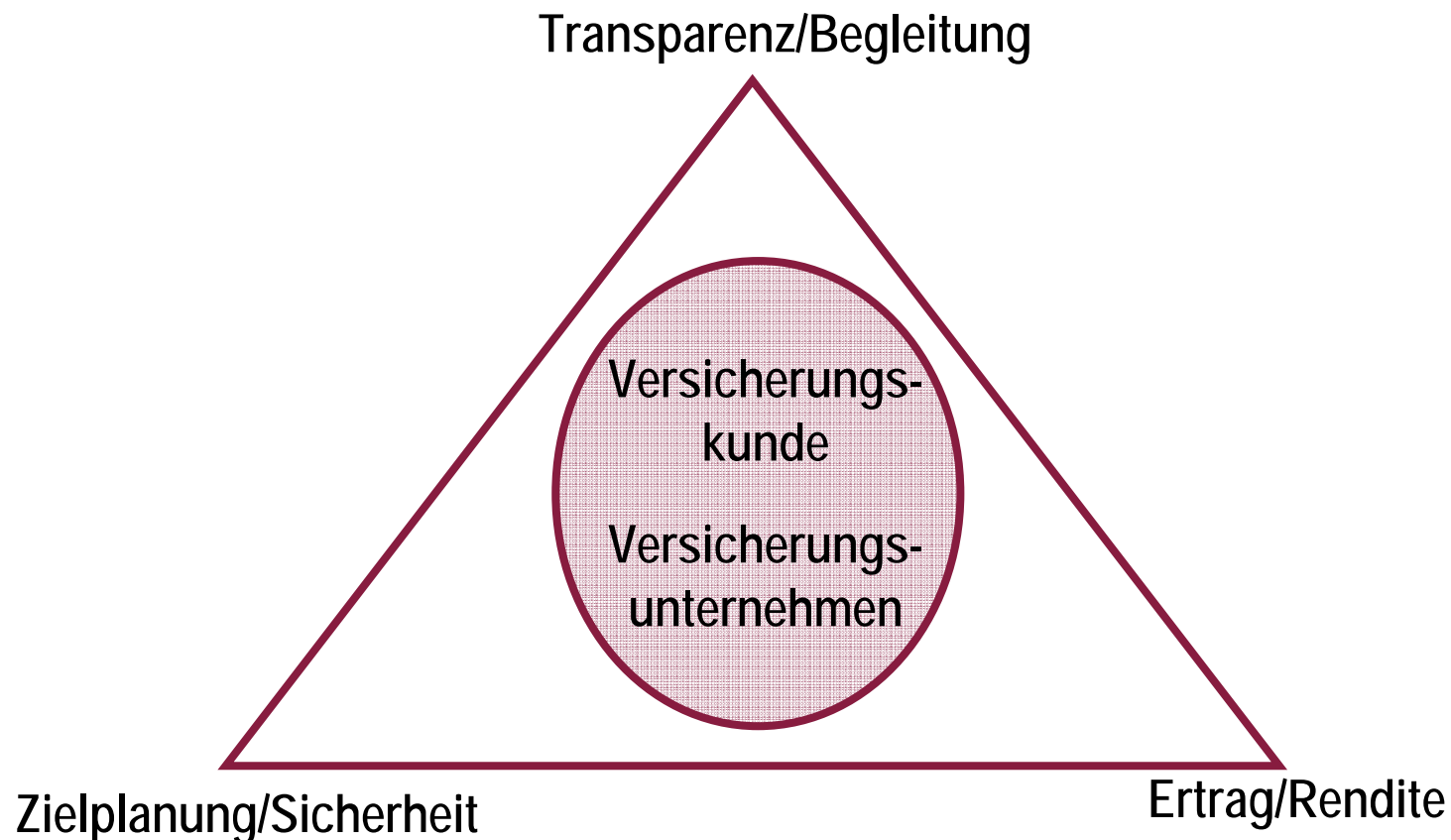
Das Transparenzkonzept des GDV: Grundlagen

Der Ausbau zum transparenten Kundenverhältnis:
Sicherheits- und Ertragsleistungen werden ergänzt



Das Transparenzkonzept des GDV: Grundlagen

**Der Ausbau zum transparenten Kundenverhältnis:
Sicherheits- und Ertragsleistungen werden ergänzt**



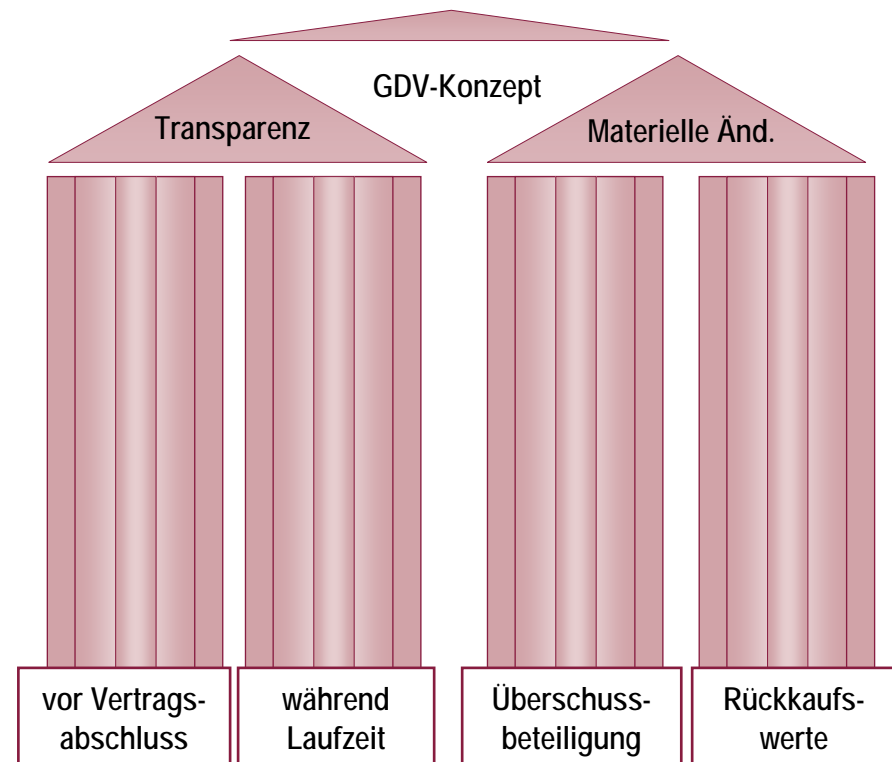
Transparenzkonzept des GDV: Modernisierung im System

Mehr Transparenz

- vor Vertragsabschluss
- während der Vertragslaufzeit

Materielle Änderungen

- Überschussbeteiligung
- Rückkaufswerte



Transparenzkonzept des GDV: Die Souveränität des Vertragspartners erhöhen

Vor Vertragsabschluss: Produktinformationsblatt

- grundlegende Informationen zum Vertrag
- **neu:** Angabe der Abzüge für Abschlusskosten
- **neu:** Angabe der Abzüge für Verwaltungskosten

Kapitalbildende Lebensversicherung Produktinformationsblatt (Muster)

Basisinformation

Kapitalbildende Lebensversicherung: Tarif xxx
Vertrags-Nr.:
Monatsbeitrag: EUR (**Jahresbeitrag:** EUR)
Beginn:
Laufzeit: 30 Jahre
Besonderheiten:
 gemäß individueller Vereinbarung (z. B. Dynamik, Abrufzeiträume etc.)

Leistungen aus dem Vertrag

Garantierte Leistungen

im Todesfall: EUR
 bei Berufsunfähigkeit: EUR
 bei Erlebensfall: EUR

Überschussbeteiligung

Erlebensfalleistung unter Hochrechnung der aktuellen Überschussbeteiligung EUR
 Einzelheiten zu der möglichen Gesamtleistung einschließlich der Auswirkungen
 unterschiedlicher Szenarien sind der beiliegenden Modellrechnung zu entnehmen.

Rückkaufmodalitäten

Die Kündigung oder Beitragsfreistellung Ihrer Versicherung ist mit Nachteilen verbunden. In
 der Anfangszeit Ihrer Versicherung ist der Rückkaufwert nur gering. Der Rückkaufwert
 erreicht auch in den Folgejahren nicht unbedingt die Summe der eingezahlten Beiträge.
 Weitere Einzelheiten zu den Rückkaufswerten sind der beiliegenden Modellrechnung zu
 entnehmen.

Kosten des Vertrages

Abschlusskosten

Einkalkuliert einmalig x % der Beitragssumme.

Maximale Verwaltungsvergütung

Jährlich x % des Beitrages und y ‰ der Versicherungssumme sowie EUR Stückkosten;
 entspricht bei Ablauf einer Zinsminderung von 0,.. % Punkten.

Aktuelle Verwaltungsvergütung

Jährlich x_1 % des Beitrages und y_1 ‰ der Versicherungssumme zzgl. der Stückkosten;
 entspricht bei Ablauf einer Zinsminderung von 0,.. %-Punkten.

Informationsblatt zum Unternehmen ...

Ziel

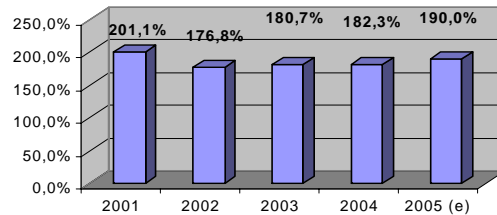
allgemeine Informationen zum Unternehmen ...

Chancen und Risiken

z.B. Hinweis auf Ertragskraft, Umfeld, ...

Kennzahlen zur Sicherheit

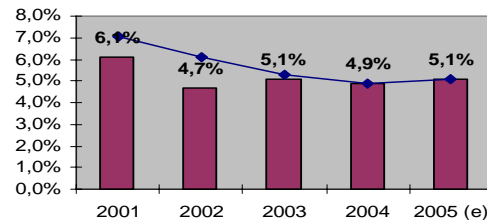
Eigenmittelquote



Die Eigenmittelquote ist ein Maßstab dafür, in welchem Umfang ein Lebensversicherungsunternehmen Risiken, wie unvorhersehbare Entwicklungen am Kapitalmarkt oder bei der Sterblichkeit, abdecken kann.

Kennzahlen zur Ertragskraft

Nettoverzinsung der Kapitalanlagen

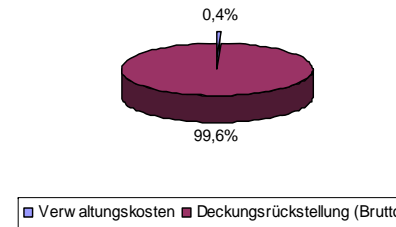


Die Nettoverzinsung zeigt das aus den vorhandenen Kapitalanlagen erwirtschaftete Ergebnis. Da die Nettoverzinsung jährlich schwanken kann, wird der zusätzlich der Mittelwert der letzten 3 Jahre angegeben.

(e): geschätzt

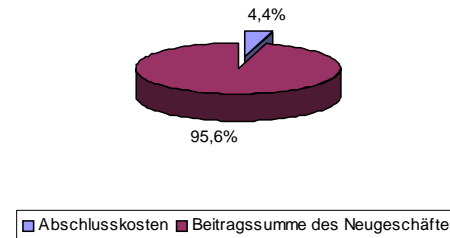
Kennzahlen zu Kosten

Verwaltungskostenquote



Die Quote ist ein Anhaltspunkt für die Effizienz der Verwaltung der Versicherungsverträge.

Abschlusskostenquote



Die Quote gibt Auskunft über die Höhe der Aufwendungen, die durch den Abschluss eines Versicherungsvertrages entstehen.

Transparenz – Ein Blick nach Holland:

Financiële bijsluiter

- Het product**
- De risico's**
- De kosten**
- De opbrengst**
- Eerder beëindigen**

Let op!

Er wordt gerekend met een eenmalige inleg van € 20.000

Lijfrente Inkomens Plan - Traditioneel
van Levensverzekering Maatschappij Erasmus N.V.

Gebruik de Financiële Bijsluiter vóór u overgaat tot het afsluiten van direct ingaande lijfrente Lijfrente Inkomens Plan - Traditioneel. Vergelijk deze Financiële Bijsluiter ook met de bijsluiter van andere direct ingaande lijfrenten. Lees ook de offerte en/of de algemene voorwaarden.

Let op! Er wordt gerekend met een eenmalige inleg van € 20.000. Uw persoonlijke keuzes en situatie kunnen van invloed zijn op de resultaten die in deze bijsluiter vermeld worden. Meer informatie: www.definancieelbijsluiter.nl of vraag een adviseur.

Heeft u vragen?
Levensverzekering Maatschappij Erasmus N.V., Boompjes 57, 3011 XB Rotterdam, 010-2808390 of neem contact op met een adviseur.

Deze Financiële Bijsluiter is opgesteld op 29 september 2006 volgens de voorschriften van de Autoriteit Financiële Markten (www.afm.nl). Deze organisatie houdt toezicht op sparen, lenen, beleggen en verzekeren.

Wat houdt Lijfrente Inkomens Plan - Traditioneel in?

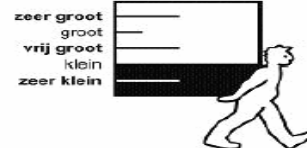
	U gaat	U moet	U kunt
	verzekeren	eenmalig premie betalen <i>Vraag naar het bedrag</i>	Een aanvulling op uw inkomen ontvangen / bij overlijden een periodieke uitkering nalaten aan nabestaanden

Wat zijn de risico's?

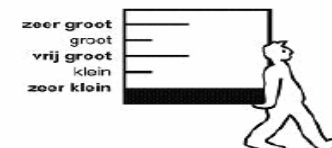


Risico dat u uw inleg niet terugkrijgt

Bij tussentijdse beëindiging (3 jaar)



Bij gehele looptijd (20 jaar)



Wat kan er gebeuren in het ergste geval?

bij tussentijdse beëindiging kunt u 5% van uw inleg kwijtraken

bij een gehele looptijd (20 jaar) ontvangt u uw inleg terug

Transparenz – Ein Blick nach Holland:

Wat zijn de kosten?



De kosten bij een voorspelling op basis van een waardevermeerdering van het kapitaal van 4%

	Inleg	Rendement	Uw kosten	Wat u overhoudt	
Na 1 jaar			€ -66 verzekeringspremie € 534 overige kosten € 500 bij eerder beëindigen	€ 1.416 uitkering € 18.368 restant	na 1 jaar is uw netto rendement +1,6%
	€ 20.000	+ € 752	- € 968	= € 19.784	
Na 10 jaar			€ -569 verzekeringspremie € 840 overige kosten € 500 bij eerder beëindigen	€ 14.160 uitkering € 11.308 restant	na 10 jaar is uw netto rendement +4,1%
	€ 20.000	+ € 6.239	- € 771	= € 25.468	
Na 20 jaar			€ -811 verzekeringspremie € 1.215 overige kosten € 0 bij eerder beëindigen	€ 28.320 uitkering € 0 restant	na 20 jaar is uw netto rendement +4,3%
	€ 20.000	+ € 8.724	- € 404	= € 28.320	

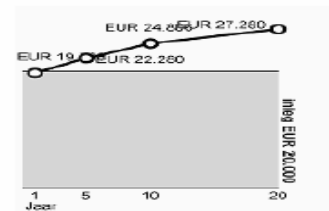
Wat kan Lijfrente Inkomens Plan - Traditioneel opbrengen?



De opbrengst bij een voorspelling op basis van historie

De opbrengst is hoger dan de inleg

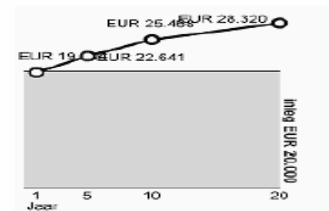
De uitkering per jaar is € 1.364



De opbrengst bij een voorspelling op basis van een waardevermeerdering van het kapitaal van 4%

De opbrengst is hoger dan de inleg

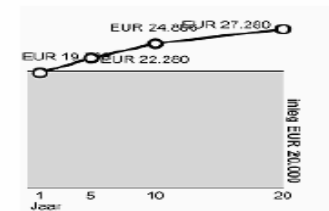
De uitkering per jaar is € 1.416



De opbrengst bij een pessimistische voorspelling

De opbrengst is hoger dan de inleg

De uitkering per jaar is € 1.364



Wat gebeurt er bij eerder beëindigen?



Eerder beëindigen

bij overlijden

bij opzeggen (bijvoorbeeld bij scheiding, baanverlies, arbeidsongeschiktheid)

Gevolgen

uw nabestaande krijgt een periodieke uitkering
Vraag naar de voorwaarden

u heeft afkoopkosten
Vraag naar de bedragen

Transparenz – Ein Blick nach Holland:

Financiële bijsluiter

- Het product**
- De risico's**
- De kosten**
- De opbrengst**
- Eerder beëindigen**

Let op!

Er wordt gerekend met een hypotheek van € 200.000

Spaar Exact Hypotheekverzekering
van Levensverzekering Maatschappij Erasmus N.V.

Gebruik de Financiële Bijsluiter vóór u overgaat tot het afsluiten van spaarhypotheek Spaar Exact Hypotheekverzekering. Vergelijk deze Financiële Bijsluiter ook met de bijsluiter van andere spaarhypotheken. Lees ook de offerte en/of de algemene voorwaarden.

Let op! Er wordt gerekend met een hypotheek van € 200.000. Uw persoonlijke keuzes en situatie kunnen van invloed zijn op de resultaten die in deze bijsluiter vermeld worden. Meer informatie: www.definancieelbijsluiter.nl of vraag een adviseur.

Heeft u vragen?
Levensverzekering Maatschappij Erasmus N.V., Boompjes 57, 3011 XB Rotterdam, 010-2808390 of neem contact op met een adviseur.

Deze Financiële Bijsluiter is opgesteld op 29 september 2006 volgens de voorschriften van de Autoriteit Financiële Markten (www.afm.nl). Deze organisatie houdt toezicht op sparen, lenen, beleggen en verzekeren.

Wat houdt Spaar Exact Hypotheekverzekering in?

	U gaat	U moet	U kunt
	lenen	elke maand rente betalen / het huis in onderpand geven en de lening terugbetalen door aflossing <i>Let op! Hoe korter de periode waarover u de rente vastzet, hoe groter de onzekerheid over uw maandlasten</i>	een huis kopen
	én verzekeren	elke maand premie betalen <i>Vraag naar het bedrag</i>	bij overlijden een vast bedrag nalaten aan uw nabestaanden
	én sparen	elke maand een bedrag storten <i>Vraag naar het bedrag</i>	een gegarandeerd bedrag bijeen krijgen

Wat zijn de risico's?

Risico dat u met een schuld blijft zitten

Bij gehele looptijd (30 jaar)

zeer groot

groot

vrij groot

klein

zeer klein

Wat kan er gebeuren in het ergste geval?

bij de gehele looptijd (30 jaar) wordt uw schuld volledig afgelost

Transparenz – Ein Blick nach Holland:

Wat zijn de kosten?



De kosten bij een voorspelling op basis van een waardevermeerdering van het kapitaal van 4%

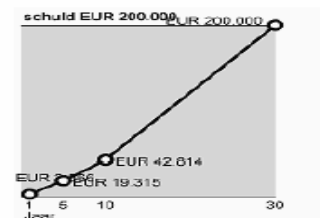
	Inleg	Rendement	Uw kosten exclusief te betalen rente	Wat u overhoudt om af te lossen	
Na 1 jaar			€ 537 verzekeringspremie € 189 overige kosten € 0 bij eerder beëindigen		na 1 jaar is uw netto rendement - 14,2%
	€ 4.155	+ € 137	- € 726	= € 3.566	
Na 10 jaar			€ 5.370 verzekeringspremie € 1.891 overige kosten € 0 bij eerder beëindigen		na 10 jaar is uw netto rendement +0,5%
	€ 41.550	+ € 8.525	- € 7.261	= € 42.814	
Na 30 jaar			€ 16.110 verzekeringspremie € 5.674 overige kosten € 0 bij eerder beëindigen		na 30 jaar is uw netto rendement +2,9%
	€ 124.650	+ € 97.134	- € 21.784	= € 200.000	

Wat kan Spaar Exact Hypotheekverzekering opbrengen?



De opbrengst bij een voorspelling op basis van een waardevermeerdering van het kapitaal van 4%

De opbrengst is gelijk aan de schuld



Wat gebeurt er bij eerder beëindigen?



Eerder beëindigen

bij overlijden

bij opzeggen (bijvoorbeeld bij scheiding, baanverlies, arbeidsongeschiktheid)

Gevolgen

uw nabestaande krijgt een vast bedrag
Vraag naar de voorwaarden

u heeft kosten
Vraag naar de bedragen

Transparenzkonzept des GDV: Den Kunden über die Vertragslaufzeit begleiten

Positionsbestimmung durch jährliche Standmitteilung

- aktueller Stand der Überschussbeteiligung
- **neu:** Aktualisierung der Modellrechnung
- **neu:** aktueller Rückkaufswert

Transparenzkonzept des GDV: Überschussbeteiligung

- Thema: Beteiligung der Versicherten an den stillen Reserven
- Bundesverfassungsgericht: Beteiligung ja, aber keine Gefährdung der Versichertengemeinschaft
- Vorschlag GDV: individueller Ausweis der künftigen Beteiligungen der Versicherten
- aber: Funktion des Risikopuffers muss bei individueller Zurechnung beachtet werden

Generell: Zielkonflikt „Sicherheit und Stabilität“ vs. „individuelle Beteiligung“ durch abgestimmtes Vorgehen auflösen

Transparenzkonzept des GDV: Rückkaufswert

- neue Lebensumstände: vorzeitige Vertragsbeendigung und Rückkauf sind möglich
- fairer Interessenausgleich zwischen individuellem Kunden und der Versichertengemeinschaft
- entstandene Kosten sind zu berücksichtigen
- künftig weniger einschneidende Regelungen in den Anfangsjahren (analog zu Riester-Regelung)

Politisches und regulatorisches Umfeld

Beispiel 3: EU-Vermittler-Richtlinie

EU-Vermittlerrichtlinie: Umsetzung läuft an

- Regelung von Verbraucherschutz und Berufszulassung von Vermittlern in einem einzigen Gesetz (Inkrafttreten voraussichtlich 1. April 2007)
- IHKs sind bereit, Zulassung und Registrierung der Vermittler zu übernehmen
- Neue Beratungs- und Dokumentationspflichten von vielen VU bereits mit großem Erfolg praktiziert
- Gewährleistung eines hohen Qualitätsniveaus in der Beratung, keine Imageprobleme von Vermittlern und Assekuranz insgesamt mehr durch „schwarze Schafe“

Politisches und regulatorisches Umfeld

Beispiel 4: Gesundheitsreform

Reformdruck bei Kranken- und Pflegeversicherung: Finanzierbarkeit sichern durch mehr private Vorsorge

- Umlagefinanzierung in der gesetzlichen Krankenversicherung im strukturellen Defizit; Anhebung der Versicherungspflichtgrenze und Zugangsbeschränkung zur PKV ein Irrweg.
- Finanzielle Schieflage auch in der sozialen Pflegeversicherung, enteignungsgleicher Zugriff auf Alterungsrückstellungen der *privaten* Pflegepflichtversicherung keine Zukunftssicherung
- Demographische Entwicklung erzwingt in Kranken- und Pflegeversicherung mehr Eigenvorsorge und Kapitalbildung
- Gesundheitsreform 2006: keine durchgreifende Lösung, Vielzahl von verfehlten Ansätzen und Maßnahmen

Beispiel 5:

Solvency II

Solvency II: Standards müssen erfüllbar sein

- Solvency II: Harmonisierung und risikobasierte Ausgestaltung des europäischen Versicherungsaufsichtssystems
- neue Solvenzregeln bedeuten Umbruch in der Zumessung der Eigenkapitalanforderungen im Hinblick auf die Risiken
- Bereits heute Vorschattierung: Formalisierung des Risikomanagements und Schaffung von komplexen Risikomanagementsystemen
- Position des GDV: grundsätzliche Unterstützung, aber: keine Überforderung kleiner und mittlerer Versicherungsgesellschaften
- Zudem gemeinsamer Vorschlag von GDV, BaFin und DAV („deutsches Modell“) in die europäische Diskussion eingebracht

Beispiel 6:

IT-Entwicklung und „Industrialisierung“

IT-Bereich

- Tiefgehende Neu- und Restrukturierung („Industrialisierung“) der Geschäftsprozesse
- Verringerung der Fertigungstiefe
- Verkürzung der Reaktionszeiten
- Neue Kommunikationsmöglichkeiten (Call-Center, Internet)

Veränderungen in der Unternehmenslandschaft: Wandel der Strukturen

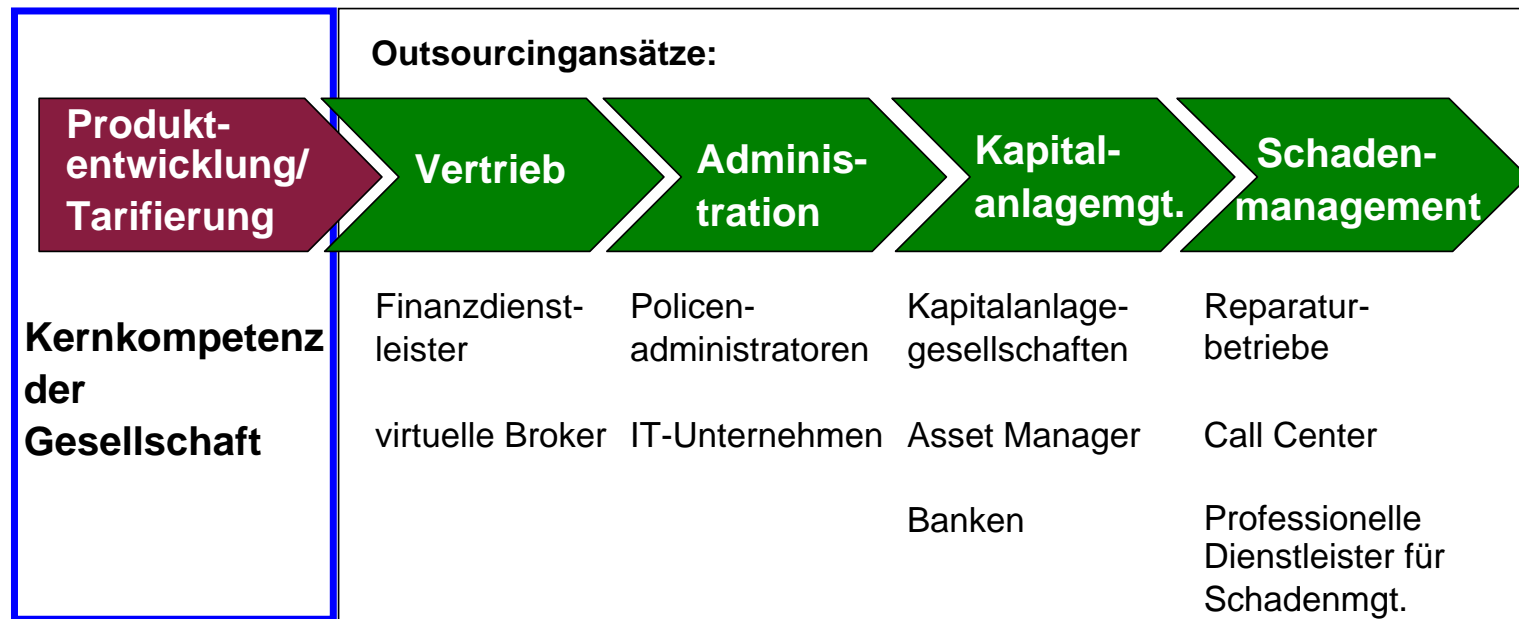
- Aufbrechen der Wertschöpfungskette
- Co-Sourcing, Outsourcing und Offshoring
- Fusionen und Übernahmen
- Bildung internationaler Unternehmensstrukturen

Aufbrechen der Wertschöpfungskette

Traditionelle Wertschöpfungskette:



Möglichkeiten für ein Outsourcing:



Offshoring und Outsourcing: Begriffsabgrenzung

Offshoring = Auslagerung von Teilen der Wertschöpfungskette in ein „Billiglohnland“

		Standort	
		national	Billiglohnland
Rechtsträger	Eigenerstellung	interne inländische Leistungserstellung	internes Offshoring
	Drittanbieter	inländisches Outsourcing	Offshore Outsourcing

Offshoring in der Versicherungswirtschaft

- Aktivitäten in Schwellenländern zunächst überwiegend zur Markterschließung
- derzeit nur in sehr geringem Maße Verlagerung von Arbeitsplätzen in Billiglohnländer, aber Zunahme des Offshoring erwartet
- Offshoring bei Versicherern hauptsächlich als gruppeninternes Offshoring
- Offshoring bisher hauptsächlich bei angelsächsischen Versicherern, kaum Offshoring bei kontinentaleuropäischen Versicherern
- erste Beispiele von Offshoring bei deutschen Versicherern haben intensive Diskussion in der Öffentlichkeit über zukünftige Entwicklung ausgelöst

Grenzen des Offshoring – Standortbindung

Die meisten Tätigkeiten in der deutschen Versicherungswirtschaft sind auch weiterhin standortgebunden und einem Offshoring aus verschiedenen Gründen kaum zugänglich:

- Nähe zum Kunden erforderlich (z.B. Versicherungsvermittler)
 - Sprachliche und kulturelle Kompetenz gefordert, z.B. bei allen Aktivitäten mit Kundenkontakt
 - lokales Fachwissen notwendig (z.B. zu Rechtsrahmen, Besteuerung, Marktbedingungen, Kundenpräferenzen)
 - rechtliche Vorgaben (z. B. Datenschutz)
 - Beteiligung an komplexen Interaktionen / viele Schnittstellen / häufiger Änderungsbedarf
 - strategische Bedeutung
- für Offshoring kommt nur kleiner Teil der Wertschöpfungskette überhaupt in Betracht

Risiken des Offshoring

Offshoring ist immer mit zusätzlichen Risiken verbunden, die berücksichtigt werden müssen, z.B.:

- Standort- und Wechselkursrisiken
 - Lohndynamik, Verfügbarkeit von Arbeitskräften
 - Reputationsrisiko
 - Produktivitäts- und Qualitätseinbußen
 - Personal-Konflikte / Loyalitätsverluste bei den inländischen Mitarbeitern
- ausgefeiltes Risikomanagement notwendig, um Ziele des Offshoring zu erreichen

Zusatzkosten des Offshoring

Offshoring bringt zusätzliche Kosten mit sich:

- Datentransfer- und Telekommunikationskosten
 - hohe Anfangsinvestitionen (z.B. Wahl des Offshore-Standorts, Übergangsprozess, Abfindungskosten)
 - Aus- und Fortbildungskosten für ausländische Arbeitnehmer
 - erhöhte Kosten für Risikosteuerung und Management
 - ...
- erzielbare Kostensenkung i. d. R. weit niedriger als Lohnkostendifferenz

Fazit: Bedeutung des Offshoring für die deutschen Versicherer

- Umfang des Offshoring wird in den nächsten Jahren voraussichtlich eng begrenzt bleiben:
 - überwiegender Teil der Aufgaben und Prozesse kaum geeignet für Offshoring
 - bei auslagerbaren Aufgaben dürften Zusatzrisiken und –kosten in vielen Fällen die möglichen Vorteile übersteigen
- Beschäftigungswirkungen des Offshoring in den nächsten Jahren daher gering
- andere Instrumente (z.B. Automatisierung, Umstrukturierung, inländisches Outsourcing) auch in Zukunft von weit größerer Bedeutung für Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung in der deutschen Versicherungswirtschaft

Fusionen und Übernahmen: Zunehmende Verdichtung

„Die Versicherungswirtschaft in Deutschland **befindet sich im Umbruch**, der rasche Wandel ist zum Kennzeichen der Branche, insbesondere der Lebensversicherer, geworden. Das zeigen nicht nur **strategische Veränderungen** in zahlreichen Gesellschaften, sondern auch die **vermehrten Mergers & Acquisitions-(M&A-)** Aktivitäten in den vergangenen zwei Jahren. Und wenn man sich den Markt genauer betrachtet, erscheinen **weitere Fusionen und Übernahmen wahrscheinlich.**“

(Wolfgang Hoffmann, Tillinghast, Börsen-Zeitung, 04.02.2006)

Fusionen und Übernahmen: Beispiele für zunehmende Verdichtung

Allianz (Vereinte, Aachen-Leipziger, Berlinische Feuer, Eos (Leben), Isar (Leben), Magdeburger, Saar-Rhein, Salus (Kranken), Union und Rhein, Globus, Kraft) -- **Axa** (Albingia, Colonia, Gladbacher, Kölnische (Glas), National, Schlesische, Nordstern, Pfälzische Vieh, Union AG, Saar-Union, Rhenania (Leben) -- **Signal-Iduna-Nova** (HHG Handel, Handwerk und Gewerbe (Kranken), Germania, Kölner Verein (Kranken), Mittelstandshilfe (Kranken), PKB Pensionskasse Bäckerhandwerk, Südversa (Kranken), VdK Versicherung des Kraftverkehrs, VÖDAG Versicherung für den öffentlichen Dienst) -- **Generali** (Deutscher Lloyd, Erste Augsburger (Leben), Münchener (Leben), SAVAG Saarbrücker, Thuringia, Erste Allgemeine, Interunfall) -- **Arag** (Bavaria (Kranken), Flamma (Leben), Gisela (Leben), Rafadi, Terra, VIA (Rechtsschutz)) -- **Zürich** (Agrippina, Kölner Lloyd, Neckura, Auto Direkt, Leben Direkt, Vita (Leben)) -- **DBV-Winterthur** (Allgemeine Private (Kranken), Delfin, Offenbach-Lichterfelder, Partner, Transatlantische (Sach)) -- **Stuttgarter-Familienschutz-Plus** (Alico (Leben), National-Union, Tellit, Württembergischer Versicherungsverein) -- **Gothaer** (Berliner Verein, Berlin-Kölnische, Kölnische) -- **Inter** (Nothilfe (Kranken), Rheinisch-Westfälische (Leben), VOHK (Kranken)) -- **Universa** (Allgemeine Volkskrankenkasse, Amboss, Prima) -- **VPV** (Kölner Post (Leben), Unitas, Vereinigte Post (Leben)) -- **AachenMünchener** (Oldenburger, Volkshilfe (Leben)) -- **Berlinsche Leben** (Assekura (Leben), General Accident (Leben)) -- **Continental** (Vaterländische Feuer, Volkswohl) -- **Hamburg-Mannheimer** (Hamburg-Bremer, Nord-Deutsche) -- **HDI-Talanx** (Feuerschadenverband rheinisch-westfälischer Zechen, Transatlantische (Leben)) -- **HanseMercur** (Braunschweigische, Hanseatischer Mercur (Kranken)) -- **Ideal** (Alte Vaterländische (Leben), Volksfeuerbestattung (Leben)) -- **Alte Leipziger** (Hamburger Phönix) -- **Basler-Securitas** (Deutsche Versicherungs-Gesellschaft) -- **Gerling-Konzern** (Friedrich Wilhelm Magdeburger) -- **RheinLand** (Bonner (Leben)) -- **Süddeutsche** (Erzieherhilfe) -- **Württembergische und Badische** (Elektra)

Quelle: Farny, VW, Heft 8/2006

Bestandsaufnahme: Marktstruktur/Konzentration am deutschen Versicherungsmarkt (II)

Lebensversicherung: Marktanteil der 5 bzw. 10 größten
Versicherungsgruppen 2004 im internationalen Vergleich (in %)

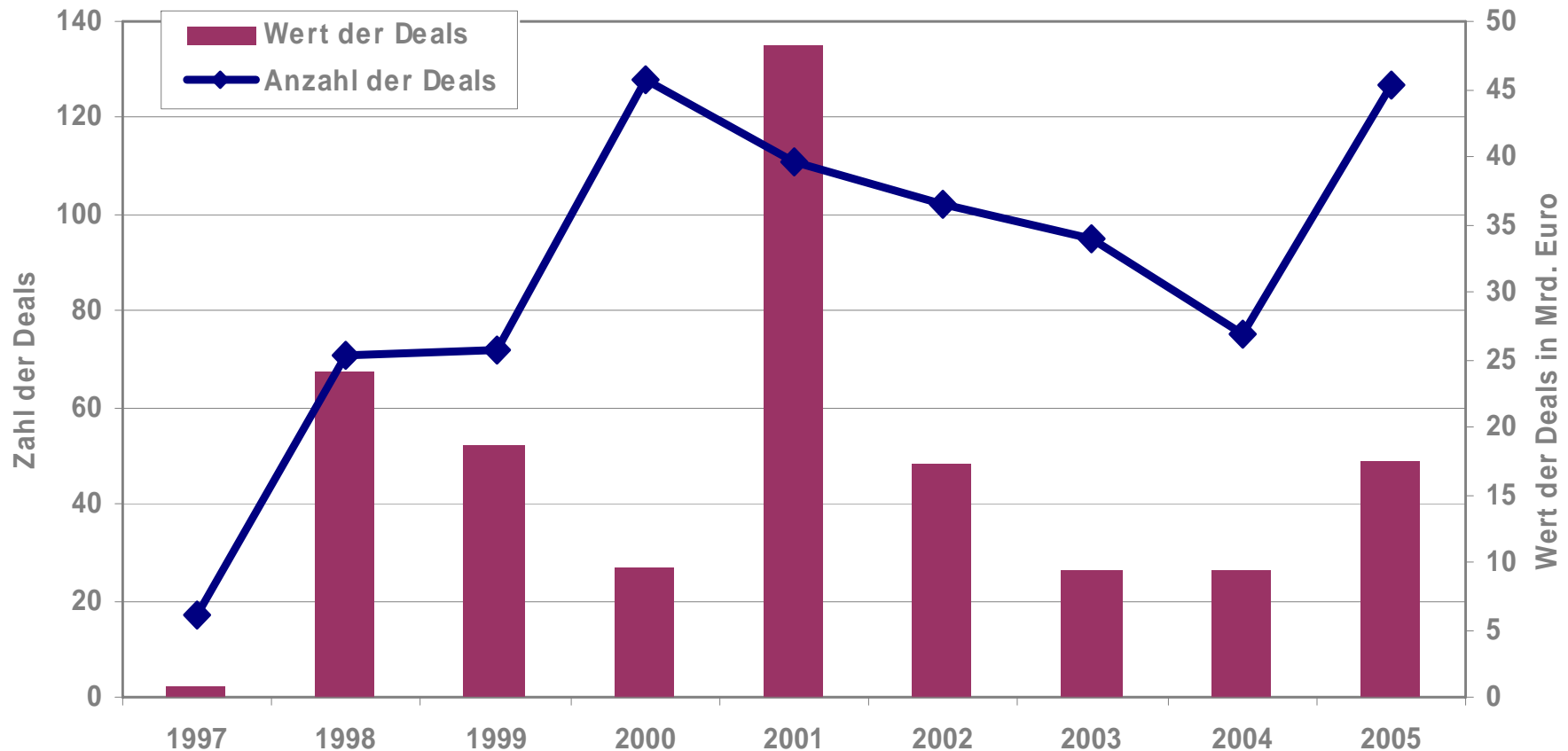
	5	10
Deutschland	45,3	63,5
nachrichtlich: Einzel-VU	33,1	48,7
Frankreich	55,6	81,3
Großbritannien	50,0	74,8
Spanien	41,5	59,6
USA	33,0	46,9

Bestandsaufnahme: Marktstruktur/Konzentration am deutschen Versicherungsmarkt (III)

**Nicht-Leben: Marktanteil der 5 bzw. 10 größten
Versicherungsgruppen 2004 im internationalen Vergleich (in %)**

	5	10
Deutschland	39,8	56,0
nachrichtlich: Einzel-VU	27,4	39,3
Frankreich	52,4	71,5
Großbritannien	53,2	69,3
Spanien	38,7	56,3
USA	31,2	48,0

M&As im deutschen Finanzsektor 1997 – 2005: Trend nach oben



Quelle: ZEPHYR-Datenbank, Bureau van Dijk Electronic Publishing

Internationale Lebensversicherung: M&A 1998-2004

Beteiligung großer Versicherungsgruppen weltweit

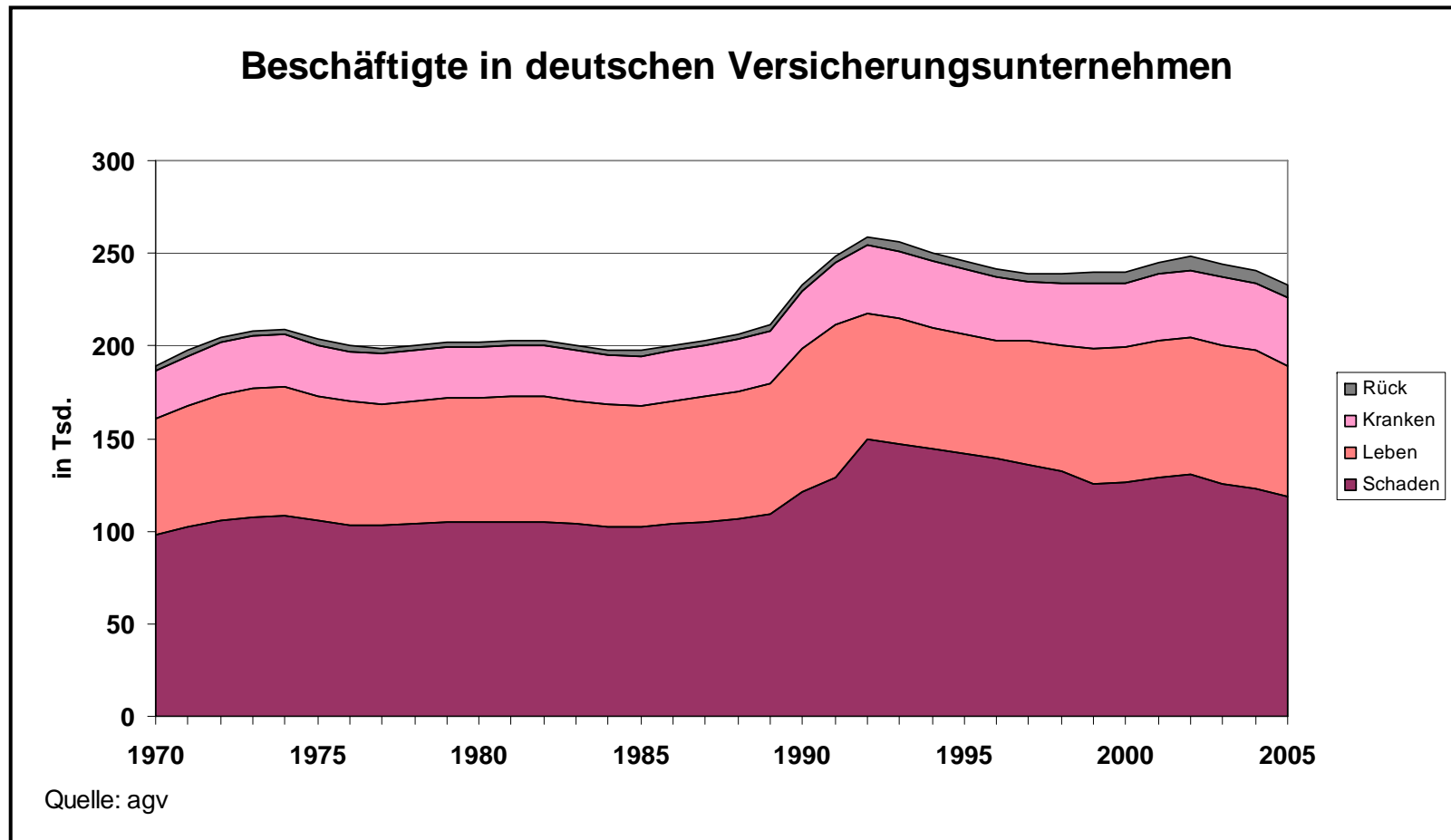
Konzern	Anzahl der Transaktionen	Wert der Transaktionen in Mio. US-Dollar
Aviva (GB)	21	33 475
Manulife (CAN)	16	10 451
MetLife (USA9	14	2 225
AIG (USA)	12	43 440
Aegon (Benelux)	11	11 336
Allianz (D)	11	1 204
Prudential UK (GB)	10	332
Generali (IT)	9	17 374
Prudential US (USA)	9	8 148
ZFS (CH)	8	1 345
ING (Benelux)	6	14 241
AXA (F)	3	3 529
Gesamt	130	147 100

Quelle: Swiss Re, sigma (1/2006)

Beschäftigungsentwicklung in der deutschen Versicherungswirtschaft

- Gegenwärtiger Beschäftigungsabbau nicht Folge einer Arbeitsplatzverlagerung in Drittländer, Grund vielmehr Effizienzsteigerungen im Inland
- Volkswirtschaftliche Bewertung: Strukturwandel notwendiger Prozess in Wettbewerbsordnung, kein „Untergang der Arbeit“ (Prof. Börsch-Supan)
- Arbeitsplatzabbau bei VU (2005: -7500) ohne betriebsbedingte Kündigungen durch natürliche Fluktuation
- eigentliches Problem in Deutschland: Inflexibilität der institutionellen Regelungen am deutschen Arbeitsmarkt, kein spezifisches Problem der Versicherungswirtschaft

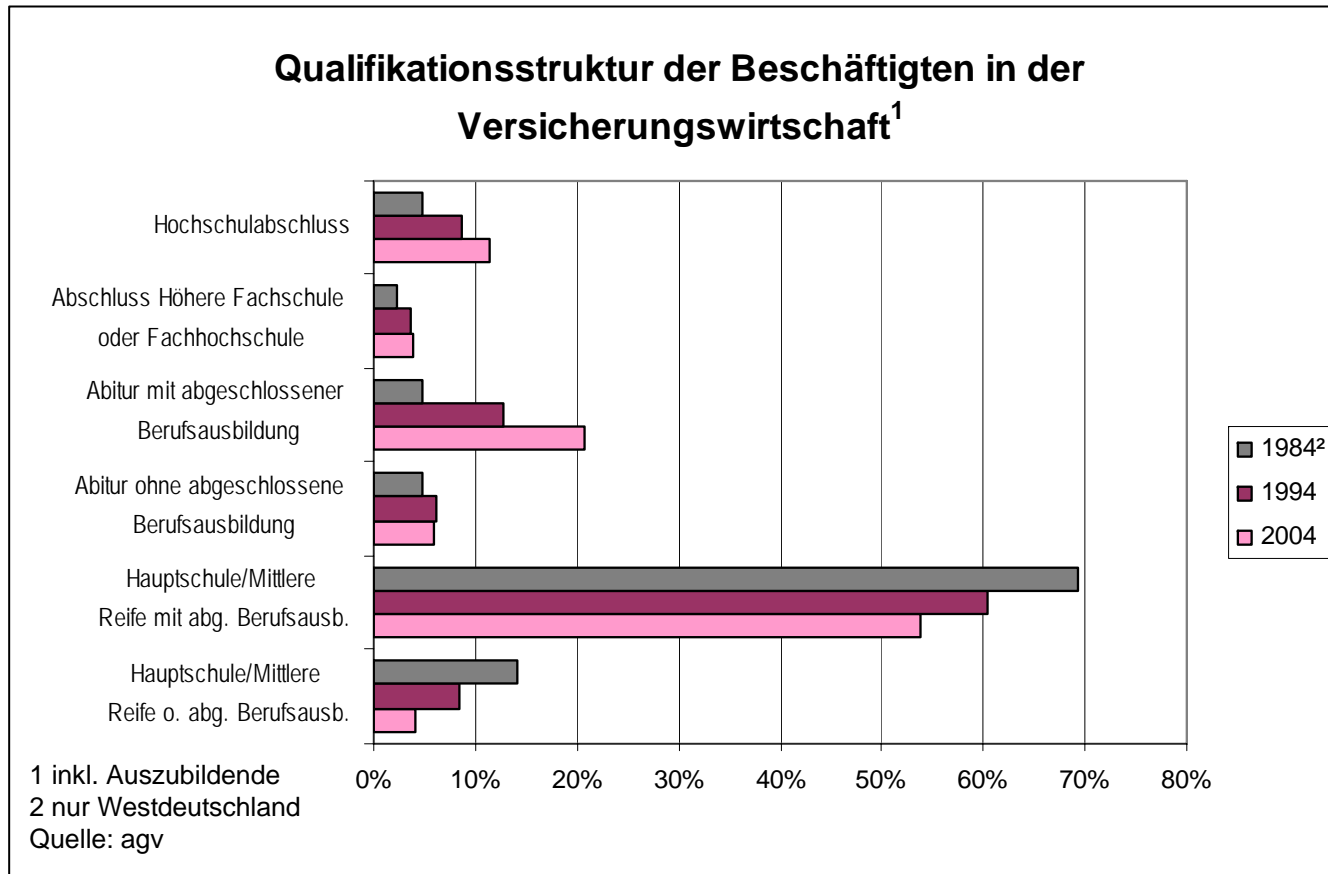
Beschäftigte im deutschen Versicherungssektor (I)



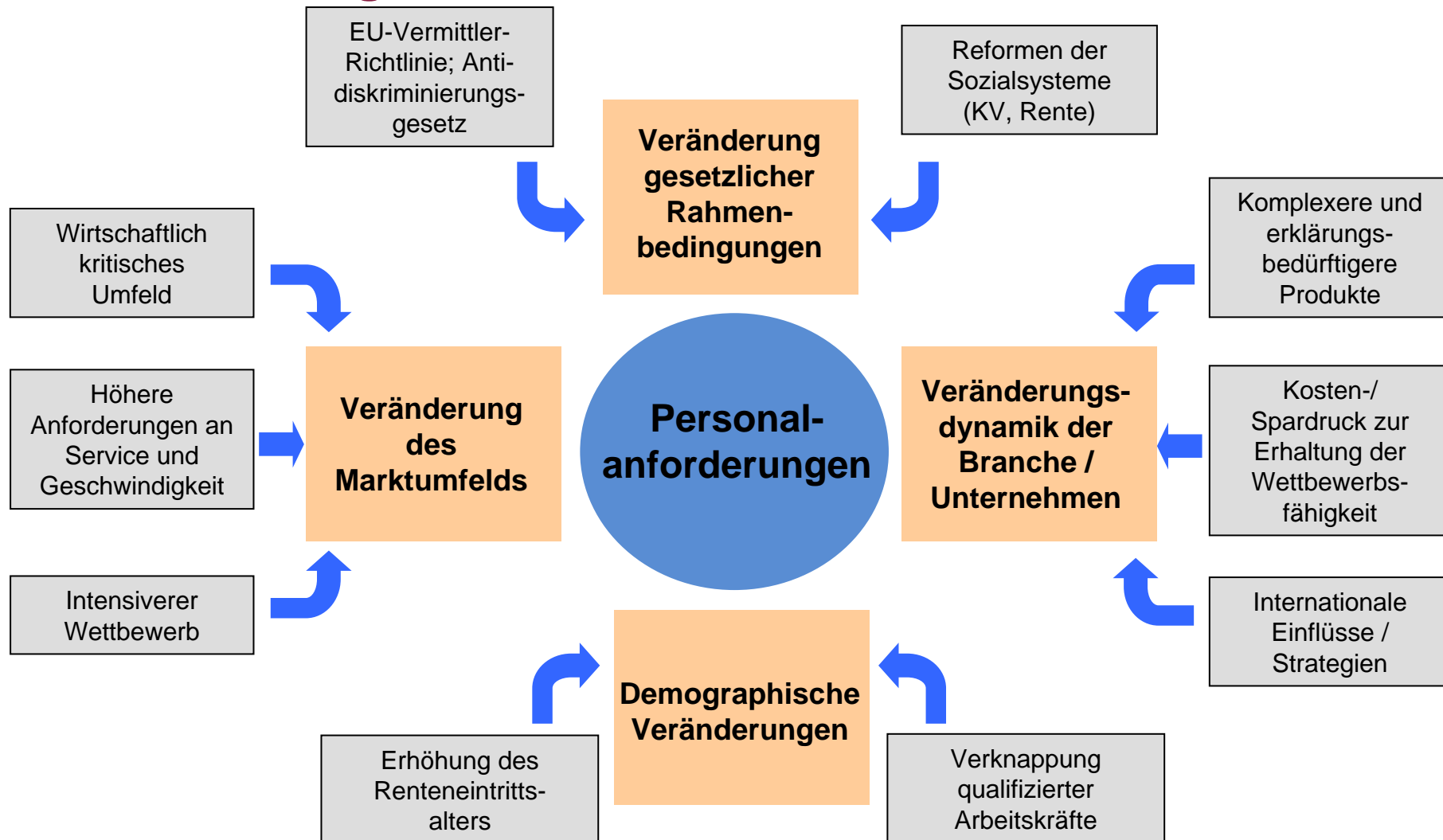
3. Konsequenzen für Ausbildung und Weiterbildung

Beschäftigte im deutschen Versicherungssektor (II)

Kontinuierlicher Wandel in der Beschäftigungsstruktur, z.B. Trend zur Höherqualifizierung und Akademisierung



Unternehmensseitige Einflussfaktoren auf Personalanforderungen



Umfeldgeprägte Anforderungen an Bewerber-/Mitarbeiterfähigkeiten

Kreativität

Fachwissen
Spezialisierung

Belastbarkeit

Mobilität /
Flexibilität

Veränderungs-
bereitschaft

Mitarbeiter-
fähigkeiten

Allgemeines
Bildungsniveau

Team-
fähigkeit

Entwicklungs-
kompetenz

Kommunikations-
fähigkeit

Praxisnähe
Prakt. Erfahrung

Zukunftswerkstatt Versicherung des BWV

Die erfolgreichen Mitarbeiter im Jahr 2010 weisen in sechs Bereichen fundierte Kompetenzen auf:

- Beratungs- und Verkaufskompetenz
- Servicekompetenz
- Produktwissen
- Technik- und Medienkompetenz
- übergreifendes kaufmännisches Wissen
- übergreifende Einstellungen und Verhalten



**„Eine Investition in Wissen
bringt immer noch die
besten Zinsen.“**

Benjamin Franklin (1706 – 1790)

4. Zusammenfassung

Unverzichtbare gesamtwirtschaftliche Funktion der Assekuranz

- Unverändert gute Langfristperspektiven für Assekuranz im Hinblick auf ihre unverzichtbare gesamtwirtschaftliche Funktion als Risikoträger für Haushalte und Unternehmen
- Allein dadurch bereits Basis für einen stabilen Markt mit einer bei allen adversen Entwicklungen robusten Nachfrage

Demographische Herausforderungen: mehr Eigenvorsorge ohne Alternative

- Demographische Entwicklung eröffnet perspektivisch weiter zunehmende Bedeutung der Versicherungswirtschaft.
- Angesichts einer rapide alternden Gesellschaft gibt es keine Alternative zu mehr Eigenvorsorge und Kapitaldeckung.
- Private Rentenversicherungen werden künftig entscheidenden Beitrag zur Sicherung des Lebensstandards im Alter leisten.
- Aber auch die private Absicherung von Krankheits- und Pflegerisiken wird voraussichtlich an Bedeutung gewinnen.

Herausforderungen für die Assekuranz

- Nutzung der sich bietenden Potenziale: Die deutsche Versicherungswirtschaft muss bereit sein, in vielen Bereichen noch mehr wirtschaftliche und gesellschaftliche Verantwortung als bisher zu übernehmen.
- Die Versicherer müssen zudem ihre Strategien – je nach VU: regional, national, global - immer wieder neu anpassen.
- Dafür gibt es allerdings kein Patentrezept. Vielmehr: Gerade die Pluralität der Geschäftsmodelle und Unternehmensformen ist eine Stärke der deutschen Versicherungswirtschaft.
- Trotz der gegenwärtigen Herausforderungen im wirtschaftlichen und politischen Umfeld im Kern aber insgesamt hervorragende Perspektive für die deutsche Versicherungswirtschaft

Schlüsselerfolgsfaktor Vertrieb

- Bei allen Veränderungen: Der Versicherungsvertrieb bleibt weiterhin ein entscheidender Faktor für den Markterfolg der Assekuranz.
- Dabei genießt der selbständige Außendienst nach wie vor das besondere Interesse der meisten VU.
- Konkrete Ziele der VU im Vertrieb sind heute u. a. die Erhöhung der sog. Cross-Selling-Quote, der Ausbau von Früherkennungssystemen zur Stornovermeidung und die Entlastung des akquirierenden Außendienstes von Verwaltungsarbeiten.

***Vielen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit!***