

## Die dritte Säule der deutschen Lebensversicherung

Artikel von Christian Thimann anlässlich des  
Handelsblatt Strategiemeetings Lebensversicherung 2019



Von außen betrachtet, steht Deutschland wirtschaftlich insgesamt noch sehr gut da, trotz Handelsstreit, Brexit und einer wohl schwächeren Konjunktur in diesem Jahr. Doch im Bereich der finanziellen Vorsorge ist das Bild ein anderes. Verglichen mit allen Euroländern liegt der langfristige sichere Zinssatz in Deutschland am weitesten unter der Inflationsrate. Mit anderen Worten: die klassische Sparanlage in Bundesanleihen ist kaufkraftvernichtend. In diesem Phänomen – „Inflation ohne Zins“ – liegt die zurzeit größte Herausforderung für die finanzielle Vorsorge. Denn eine kapitalbildende Lebensversicherung und eine Rentenversicherung machen nur Sinn, wenn ihr Ertrag mindestens die Inflation kompensiert, also die Kaufkraft zumindest stabil hält. Deutsche Sparer stehen daher besonders unter Druck. Der Lebensversicherungssektor muss es schaffen, auch in diesem schwierigen Umfeld attraktive Vorsorgelösungen bereitzustellen. Zudem darf nicht zu viel Kapital und Kapazitäten in den – zum Teil geschlossenen – Altbeständen gebunden wird.

In jüngster Vergangenheit haben sich zwei Lösungswege aufgetan.

### **Option I: Bestandsversicherung**

Ein Ausweg aus diesem Dilemma kann eine Übertragung der Altbestände – ganz oder teilweise – an einen externen Bestandsversicherer sein, der die Verträge unter den gleichen Bedingungen fortführt. Bestandsversicherer, also Versicherungsunternehmen ohne Neugeschäft und Vertrieb, können aufgrund ihres speziellen Geschäftsmodells und ihres Know-hows oftmals besser mit den Herausforderungen des Marktes umgehen. Davon profitieren auch die Versicherten.

Athora Deutschland ist ein solcher Bestandsversicherer, der zur europaweit tätigen Athora Gruppe gehört. Die Athora Gruppe hat im Juni dieses Jahres angekündigt den niederländischen Lebensversicherer VIVAT, N.V. zu übernehmen. Damit steigt das von Athora in Europa verwaltete Vermögen von 15 Milliarden auf insgesamt rund 70 Milliarden Euro, die Anzahl der Kunden steigt auf 3 Millionen und die der Mitarbeiter auf 3.000.

Doch welchen Anforderungen müssen Bestandsversicherer in der heutigen Zeit genügen? Mit Blick auf die angespannte Zinslage sind vor allem zwei Dinge entscheidend: Rendite und Sicherheit. Bei der Kapitalanlage setzt Athora Deutschland auf die Expertise des weltweit tätigen Asset Managers Apollo. Apollo selbst verwaltet ein Vermögen von ca. 240 Milliarden Euro und hat eine anerkannte Expertise für den gesamten Kreditanlagebereich.

Athora hat vor rund eineinhalb Jahren ihre Kapitalanlagestrategie neu justiert. Seitdem liegt der Fokus bei der Vermögensanlage auf weniger liquiden, hoch qualitativen Anlagen in der Realwirtschaft, insbesondere bei Unternehmen. Dabei geht es weniger um Anleihen von börsennotierten Unternehmen, deren Renditen zum Teil stark gesunken sind, sondern insbesondere um private Platzierungen. Eine breite Streuung in der Anlage hilft, Renditechancen über verschiedene Emittenten, Bonitätsklassen, Märkte und Regionen zu erschließen.

Diese Neuausrichtung der Kapitalanlage trägt nun Früchte. Die Athora Lebensversicherung beteiligt zum ersten Mal seit Übernahme der Delta Lloyd im Jahr 2015 seine Kunden an den erwirtschafteten Überschüssen. Sie erhöht die Gesamtverzinsung um 50 Basispunkte auf 2,75 Prozent im kommenden Jahr.

### **Option II: Bestandsrückversicherung**

Eine andere Lösung für Altbestände ist eine umfassende Rückversicherung der Marktrisiken und versicherungstechnischen Risiken. Der Charme dieser Lösung: Der Bestand bleibt beim Erstversicherer.

Tochtergesellschaften der Athora Holding Gruppe in Bermuda und Irland bieten deutschen Lebensversicherern diese neuartige umfangreiche Rückversicherungslösung für ihre Kapitalanlage- und Haftungsrisiken an. Die Athora Gruppe übernimmt für den Versicherer das Kapitalanlagerisiko

und die biometrischen Versicherungsrisiken, bzw. eine bestimmte Quote dieser Risiken. Im Ergebnis sinken die Risiken des Versicherers signifikant, die Solvenzbedeckungsquote steigt und das Ergebnis wird stabilisiert.

Der Lebensversicherer zahlt dafür eine Rückversicherungsprämie an den Bestandsrückversicherer. Die Prämie richtet sich nach der Art, Umfang und Dauer der Risikoabtretung. Ein Vorteil gegenüber der externen Bestandsübertragung ist, dass der Versicherer zunächst einen kleinen Teil seines Bestands rückversichern kann. So kann er diese Form der Risikoreduzierung testen und je nach Erfahrung ausweiten. Auch die Versicherten profitieren von dieser Rückversicherungslösung. Athora bzw. Apollo übernimmt bei einer Rückversicherung das Asset Management des Erstversicherers.

### **Großes Wachstumspotenzial**

Es bleibt abzuwarten, wie sich der in Deutschland noch junge Bestandsversicherungssektor weiterentwickelt. Der Bedarf bei Erstversicherern ist jedenfalls groß. Athoras Schätzungen zufolge, denkt jeder dritte Lebensversicherer über eine Lösung für seine Altbestände nach. Mit der Übernahme der Generali-Leben durch einen Bestandsversicherer ist bereits ein deutlicher Schritt zur Etablierung der Bestandsversicherung als „dritte Säule“ neben Erst- und Rückversicherern im deutschen Markt getan. Und: Mit der vereinbarten Übernahme von Vivat durch Athora in den Niederlanden ist der zweite Schritt kurz vor der Umsetzung.

###

Der Artikel wurde im Vorfeld des Handelsblatt Strategiemeetings Lebensversicherung 2019 veröffentlicht: <https://veranstaltungen.handelsblatt.com/lebensversicherung/die-dritte-saeule-der-deutschen-lebensversicherung/?referer=Athora>