



# Lebensversicherungen im Niedrigzinsumfeld am Beispiel Japan - Herausforderungen, Entwicklungen, Lösungen?

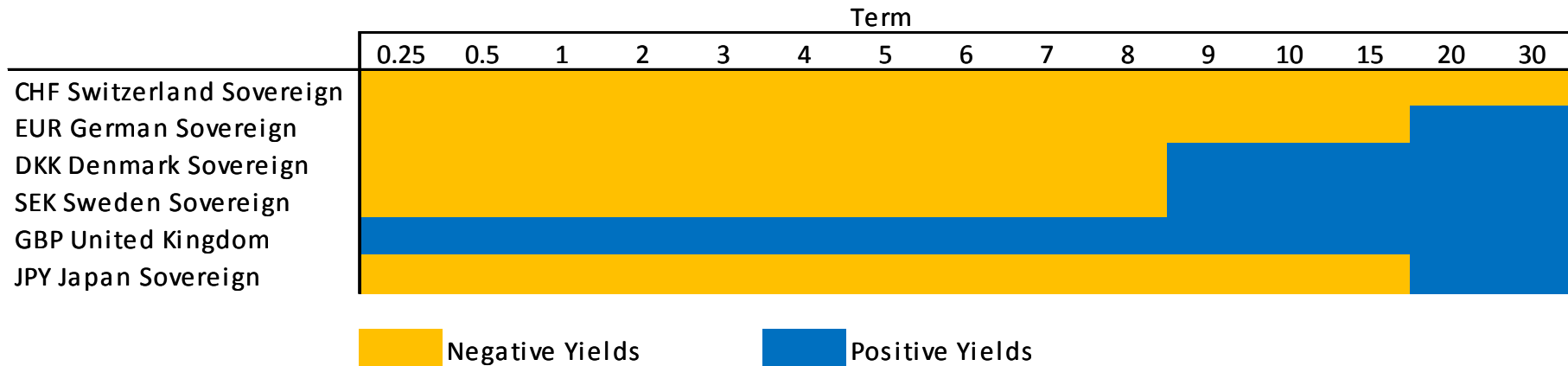
---

Dr. Dirk Nieder

# Yield of Government Zero Coupon Bonds



As of 29 June 2016



Term

	0.25	0.5	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	15	20	30
TWD Taiwan Sovereign	0.39	0.40	0.43	0.49	0.56	0.62	0.68	0.73	0.79	0.84	0.90	0.95	1.27	1.55	1.59
HKD Hong Kong Sovereign	0.61	0.61	0.61	0.62	0.77	0.89	0.99	1.07	1.14	1.20	1.25	1.30	1.61	1.60	1.60
KRW Korea Treasury Bond	1.47	1.47	1.47	1.47	1.49	1.55	1.61	1.66	1.71	1.76	1.81	1.85	1.89	1.93	1.95
USD Treasury Actives	0.33	0.49	0.65	0.85	0.99	1.16	1.34	1.50	1.67	1.74	1.80	1.87	2.11	2.37	2.97
CNY China Sovereign	2.50	2.50	2.50	2.50	2.53	2.60	2.66	2.82	2.93	2.94	2.95	2.96	2.95	2.95	2.94
AUD Australia Sovereign	2.16	2.09	1.96	1.86	1.84	1.91	2.05	2.17	2.28	2.38	2.45	2.51	2.91	3.21	3.17

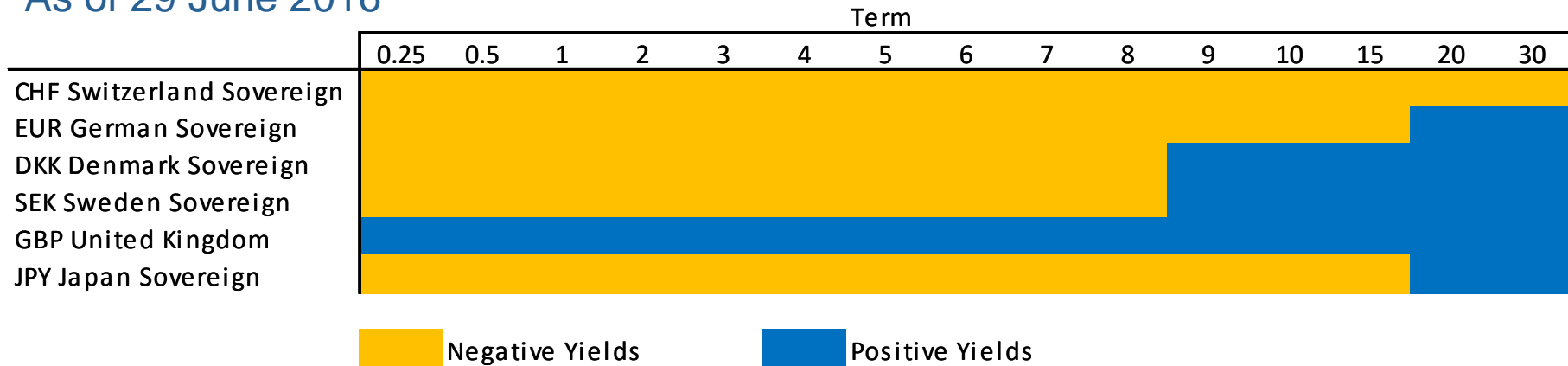
■ Yield of 0%      ■ Yield of 3.2%

Source: Bloomberg

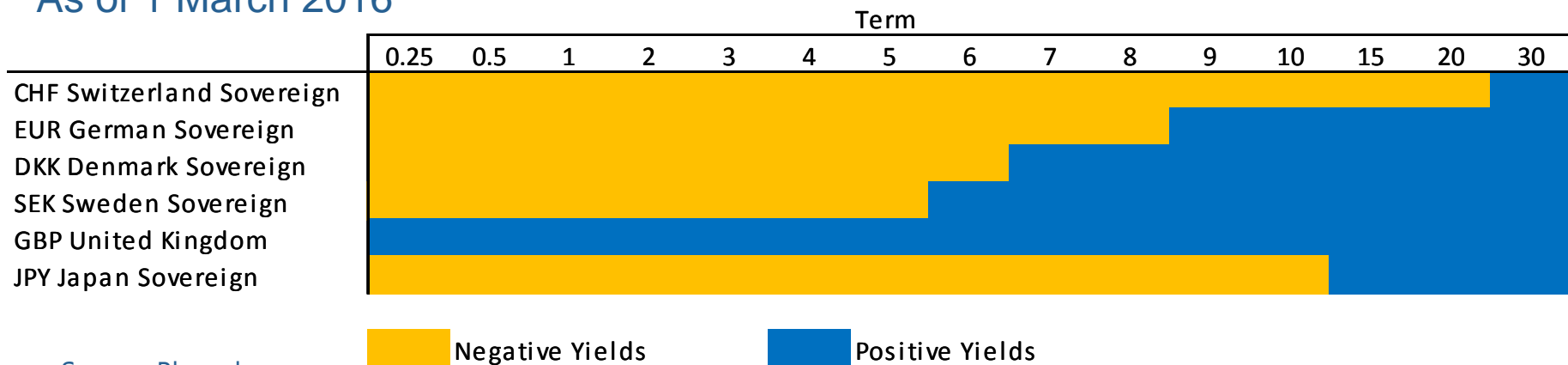
# Yield of Government Zero Coupon Bonds



As of 29 June 2016



As of 1 March 2016

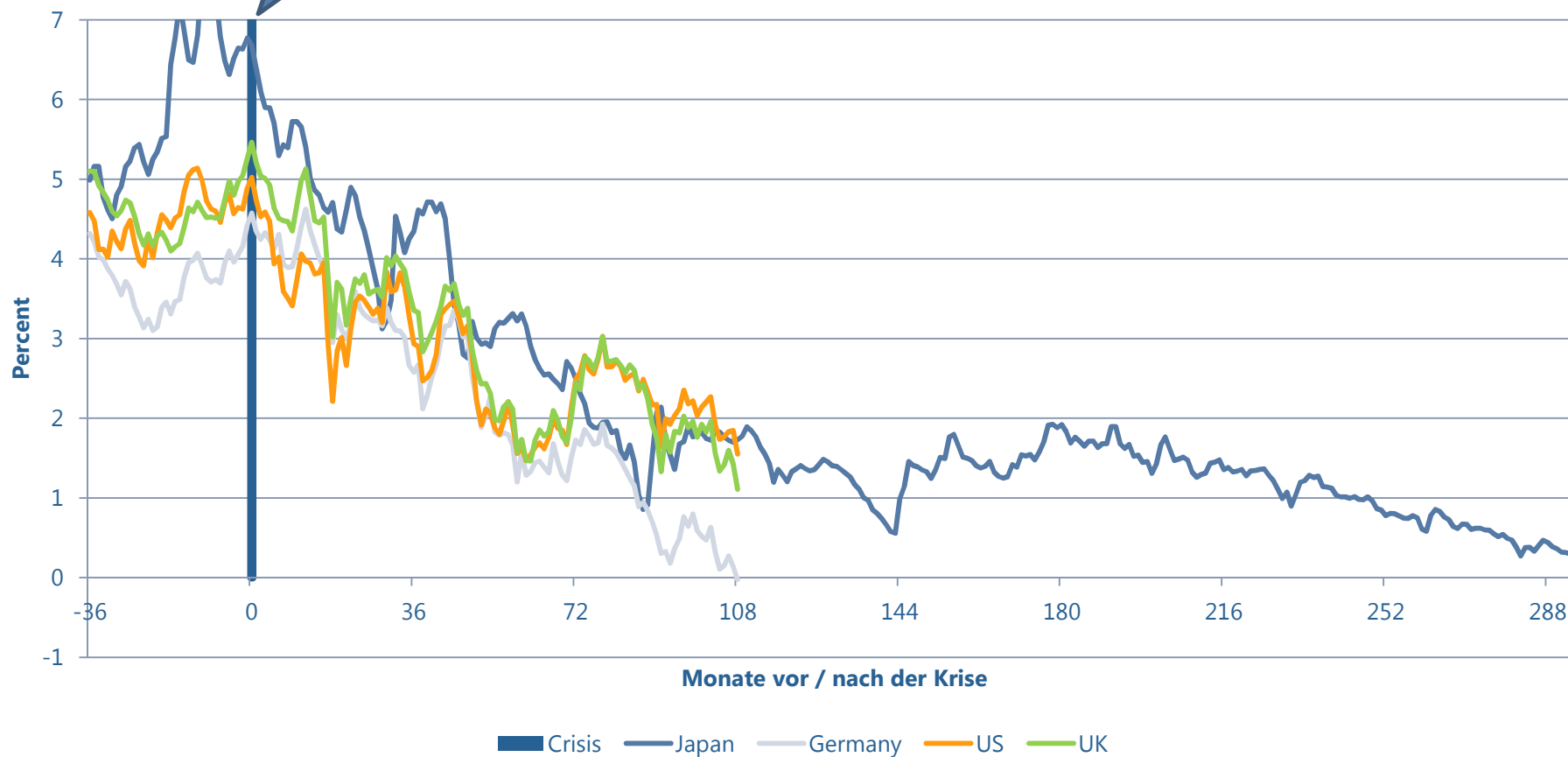


Source: Bloomberg

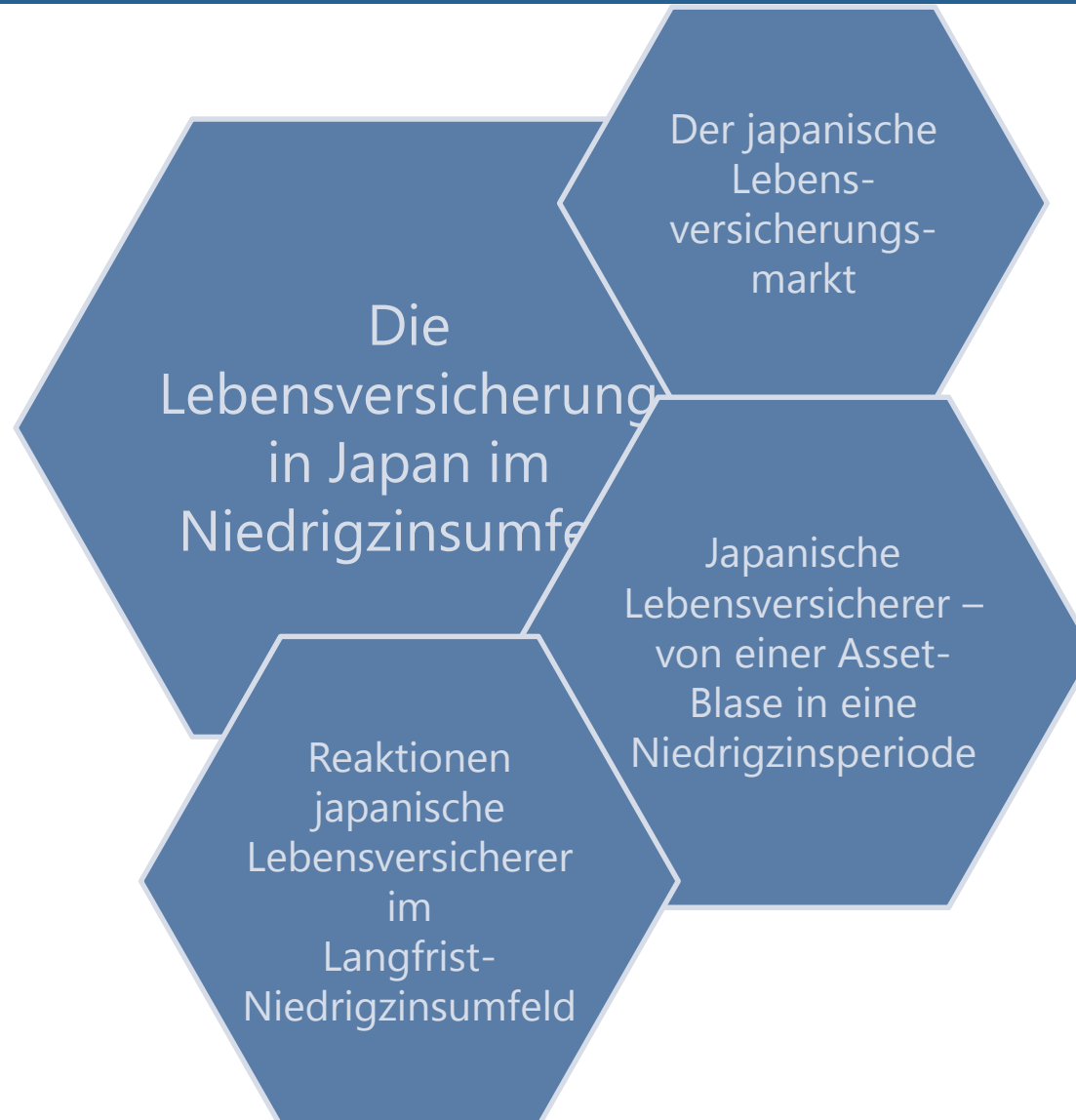


Zeitpunkt der Krise:  
Juli 1991 für Japan  
Juli 2007 für andere Länder

## Rendite von 10-jährigen Staatspapieren



Source: Bank of Japan, Bank of England, European Central Bank, Federal Reserve





# Der japanische Lebensversicherungsmarkt



Größter Lebensversicherungsmarkt in Asien und weltweit die Nummer 2 (nach USA)

## Prämie

- €300 Milliarden gesamt
- 60% für Einzelleben

128 Millionen  
Bevölkerung

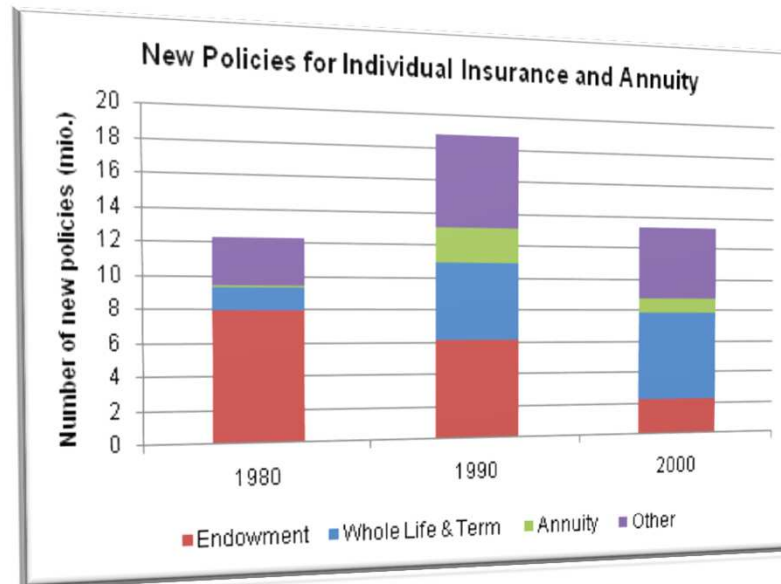


41 Lebens-  
versicherungs-  
unternehmen

144 Millionen Lebensversicherungsverträge

Picture: istockphoto/shirophoto  
Source: Axco

# Das japanische Versicherungsumfeld ist dem deutschen vergleichbar



- Rechtsrahmen basiert auf deutschem VAG und VVG
- Typisches Produkt vor der Krise
  - gemischte Versicherung mit konservativem Garantiezins und Überschussbeteiligung
- Bündelung mit Risikopolicen
- Storno: ca. 6% um 1990
- Verkauf durch sogenannte "insurance ladies"
- Historisch maximaler Garantiezins: 6,5%

Source: The Japan Statistical Yearbook  
(<http://www.stat.go.jp/english/data/nenkan/index.htm>)



# Japanische Lebensversicherer – von einer Asset-Blase in eine Niedrigzinsperiode



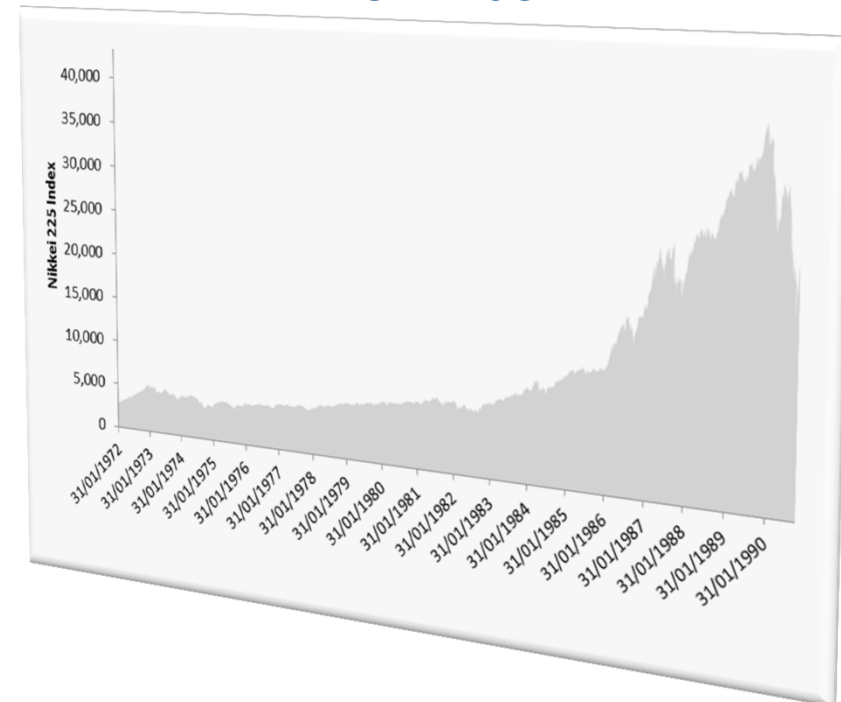
## Historische Wertentwicklung des Anleihen- und Aktienmarktes

10-year Japanese government bond



Source: Dr. Dirk Nieder, "10 years of low interest rate environment - experiences from the Japanese life insurance market" in Insurance Issues, Gen Re, April 2013

Nikkei - Index



Ende der 80er Jahre verkauften japanische Lebensversicherer Lebens- und Rentenversicherungen mit einem Garantiezins von 4% - 6%

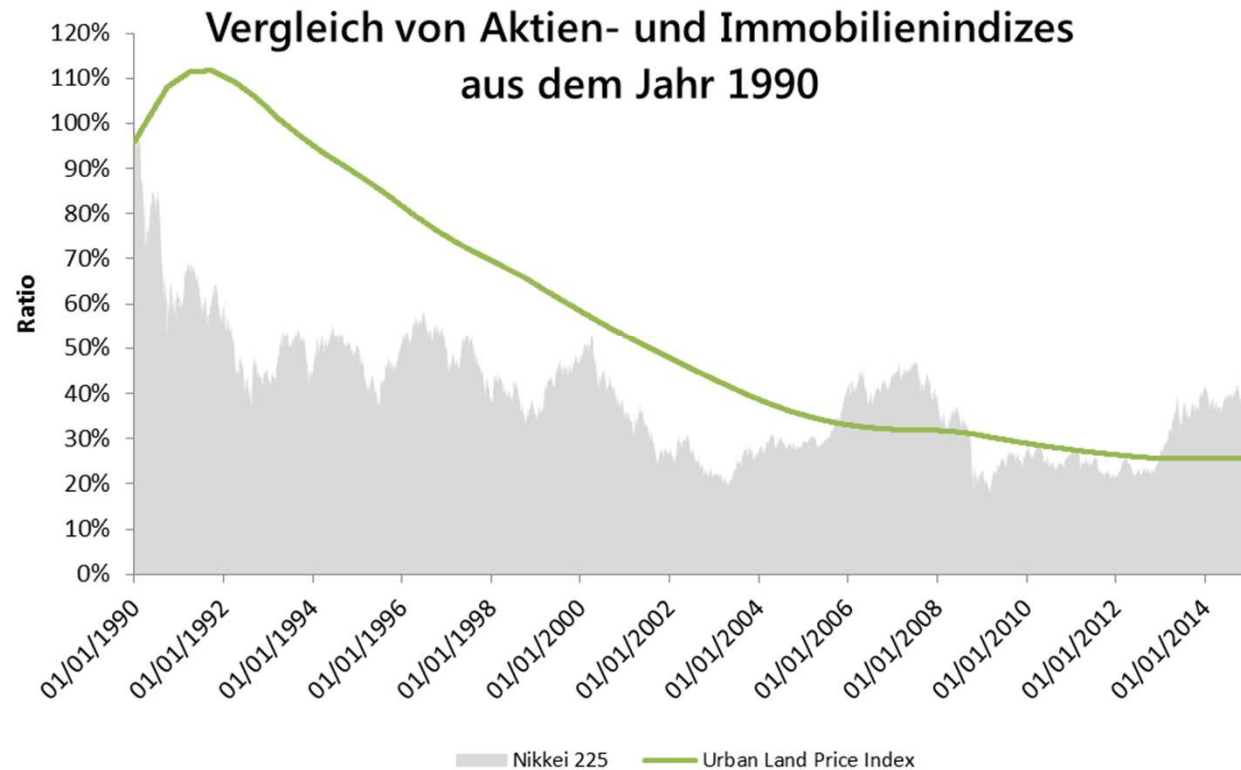
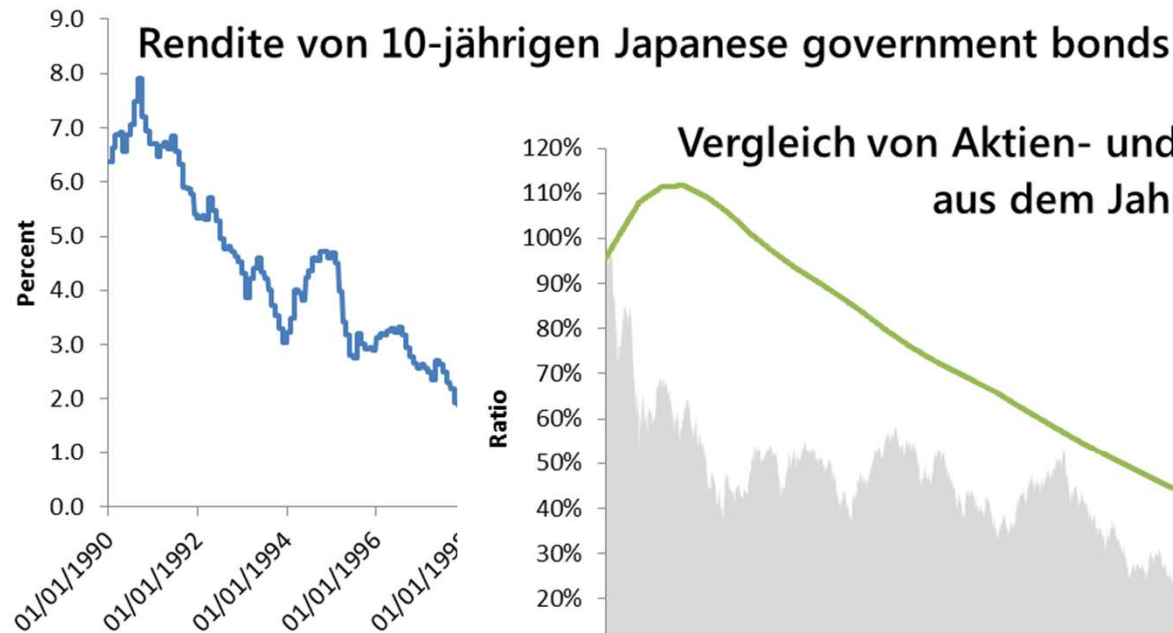
Die Finanzmärkte in Japan brachen um 1990 ein



# Japanische Lebensversicherer – von einer Asset-Blase in eine Niedrigzinsperiode



Japan schlitterte in eine deflationäre Spirale mit dramatisch sinkenden Aktienkursen und Immobilienpreisen, sowie historisch niedrigen Zinsen

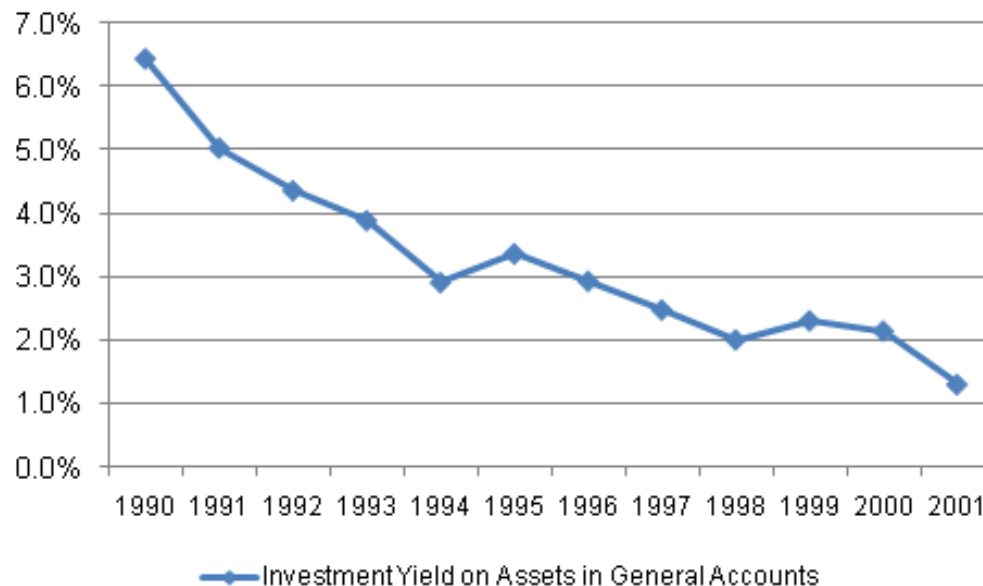


Source: Dr. Dirk Nieder, “10 years of low interest rate environment - experiences from the Japanese life insurance market” in Insurance Issues, Gen Re, April 2013

# Japanische Lebensversicherer – von einer Asset-Blase in eine Niedrigzinsperiode



- Erträge der Kapitalanlagen fielen



Source: Dr. Dirk Nieder, "10 years of low interest rate environment - experiences from the Japanese life insurance market" in Insurance Issues, Gen Re, April 2013

- Der sogenannte "negative spread" trat auf: in der Spitze ca. €28 Milliarden
- Konnte nur teilweise durch Margen in Kosten- und Sterblichkeitsannahmen aufgefangen werden

# Japanische Lebensversicherer – von einer Asset-Blase in eine Niedrigzinsperiode

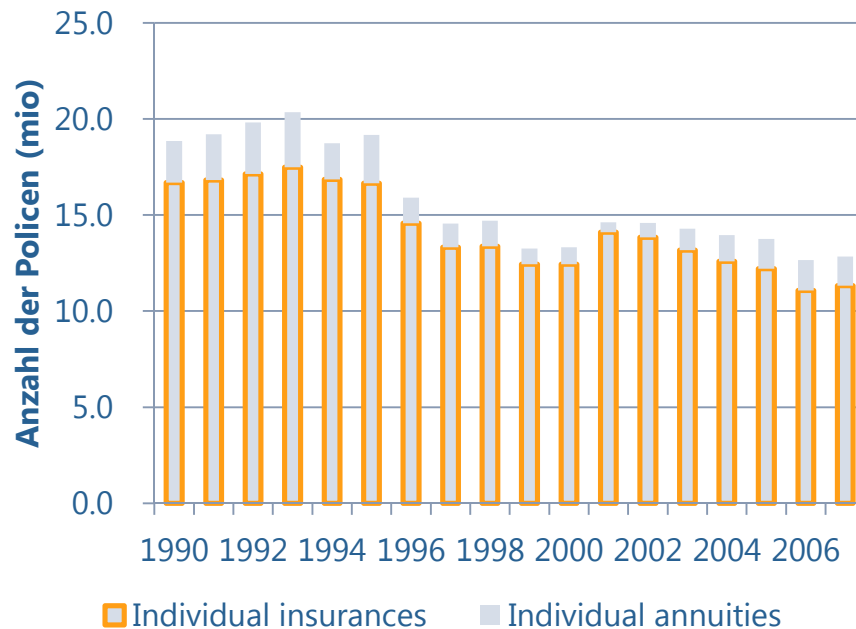


Die durch Bad Loans ausgelöste Bankenkrise in Japan hatte Auswirkungen auf die Lebensversicherungsunternehmen

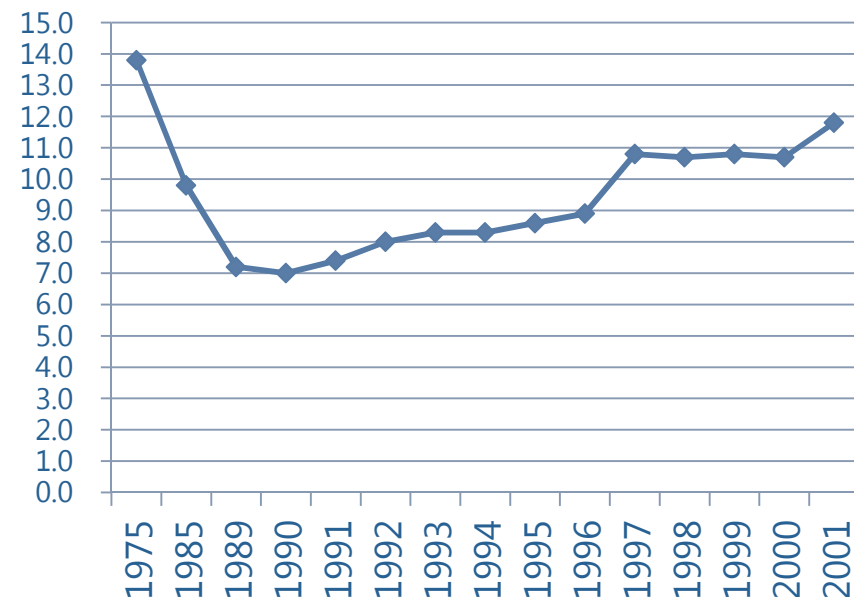
- Vertrauensverlust in Lebensversicherungsunternehmen

- Anstieg von Storno
- "Flight to Quality"

### Neugeschäft



### Storno von Einzellebensgeschäft



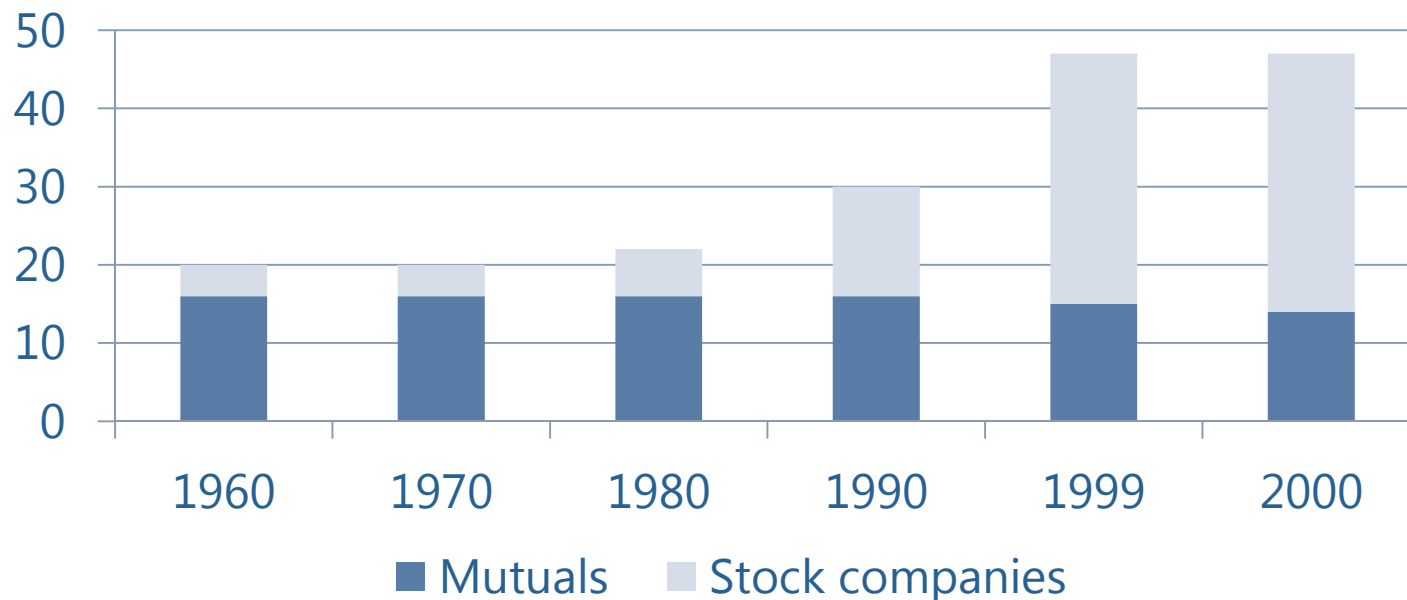
Source: Dr. Dirk Nieder, "10 years of low interest rate environment - experiences from the Japanese life insurance market" in Insurance Issues, Gen Re, April 2013

# Japanische Lebensversicherer – von einer Asset-Blase in eine Niedrigzinsperiode



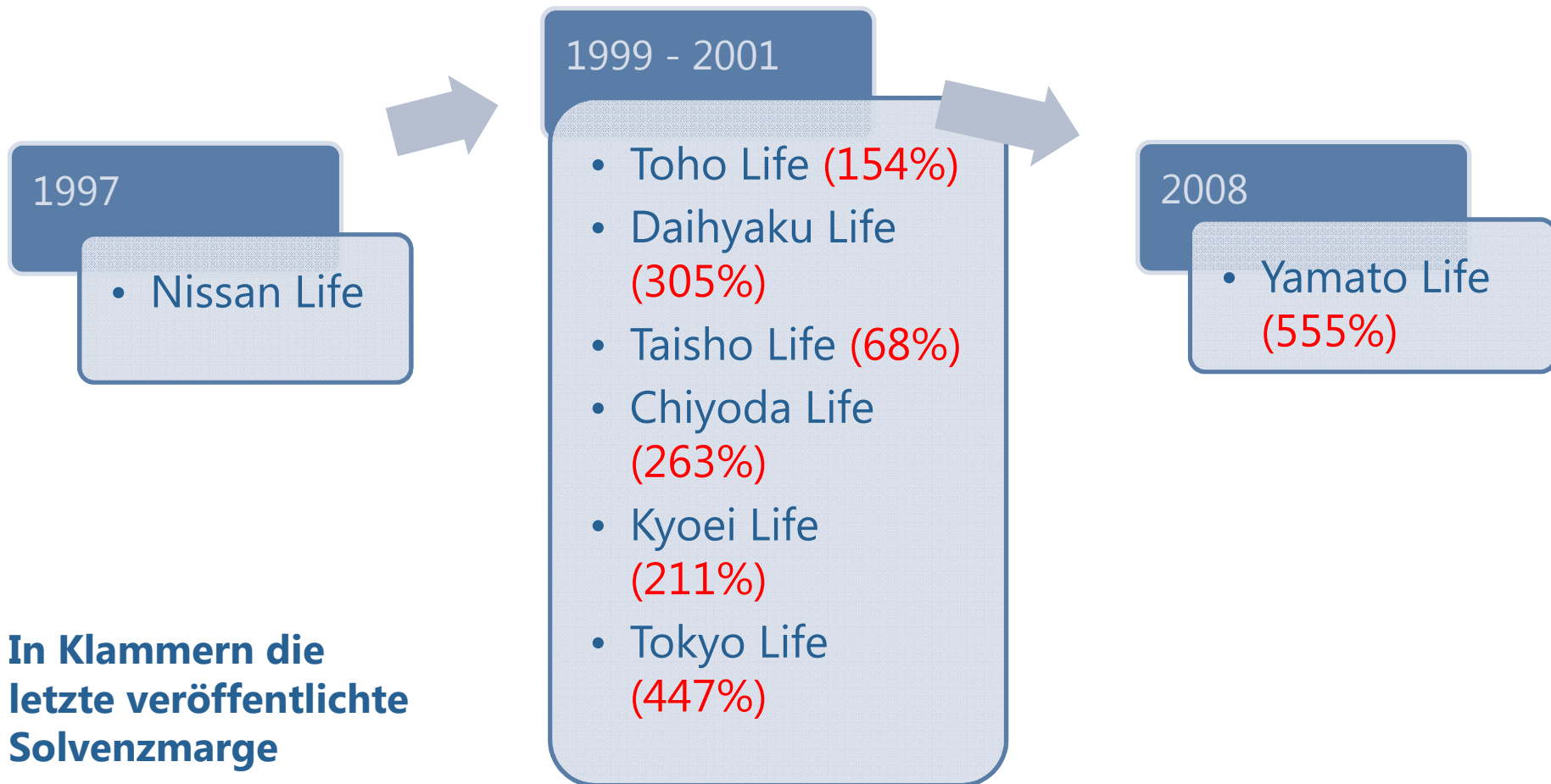
Verstärkter Wettbewerb im Zuge der Deregulierung des japanischen Versicherungsmarktes ("Tokyo Big Bang")

## Die Anzahl der Lebensversicherungsunternehmen stieg von 30 im Jahr 1990 auf 47 im Jahr 2000



Source: Dr. Dirk Nieder, "10 years of low interest rate environment - experiences from the Japanese life insurance market" in Insurance Issues, Gen Re, April 2013

# Insolvenzen von japanischen Lebensversicherungsunternehmen nach dem 2. Weltkrieg



Source: Dr. Dirk Nieder, "10 years of low interest rate environment - experiences from the Japanese life insurance market" in Insurance Issues, Gen Re, April 2013



- Verschärfung der Solvenzvorschriften
- Einführung der Möglichkeit, den garantierten Zins bereits vor einer Insolvenz zu reduzieren
  - Eine Lebensversicherungsgesellschaft in einer finanziellen Schieflage kann eine Reduzierung des garantierten Zinses für Sparprodukte beantragen und einen entsprechenden Geschäftsplan bei der Aufsicht FSA einreichen
  - Die FSA würde von diesem Zeitpunkt die Stornierung von Policen verbieten
  - Der garantierte Zins kann nicht unter 3% abgesenkt werden
  - Die FSA würde den Geschäftsplan genehmigen, wenn
    - Mindestens 75% aller Versicherungsnehmer dem Geschäftsplan zustimmen
    - Nicht mehr als 10% der Versicherungsnehmer, die von der Reduzierung betroffenen sind, den Geschäftsplan ablehnen



# Ausländische Wettbewerber auf dem Vormarsch

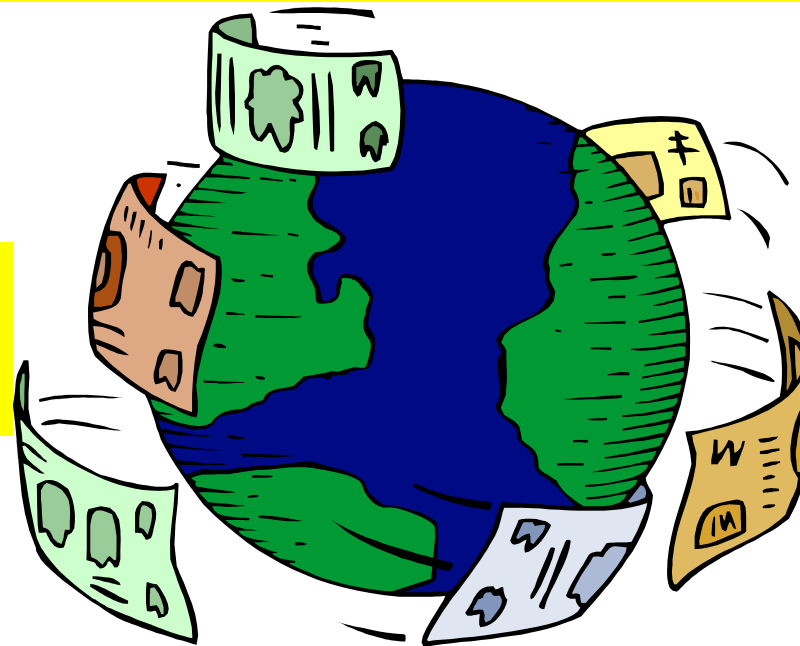


Ein verstärkter Markteintritt von ausländischen Versicherern wurde beobachtet

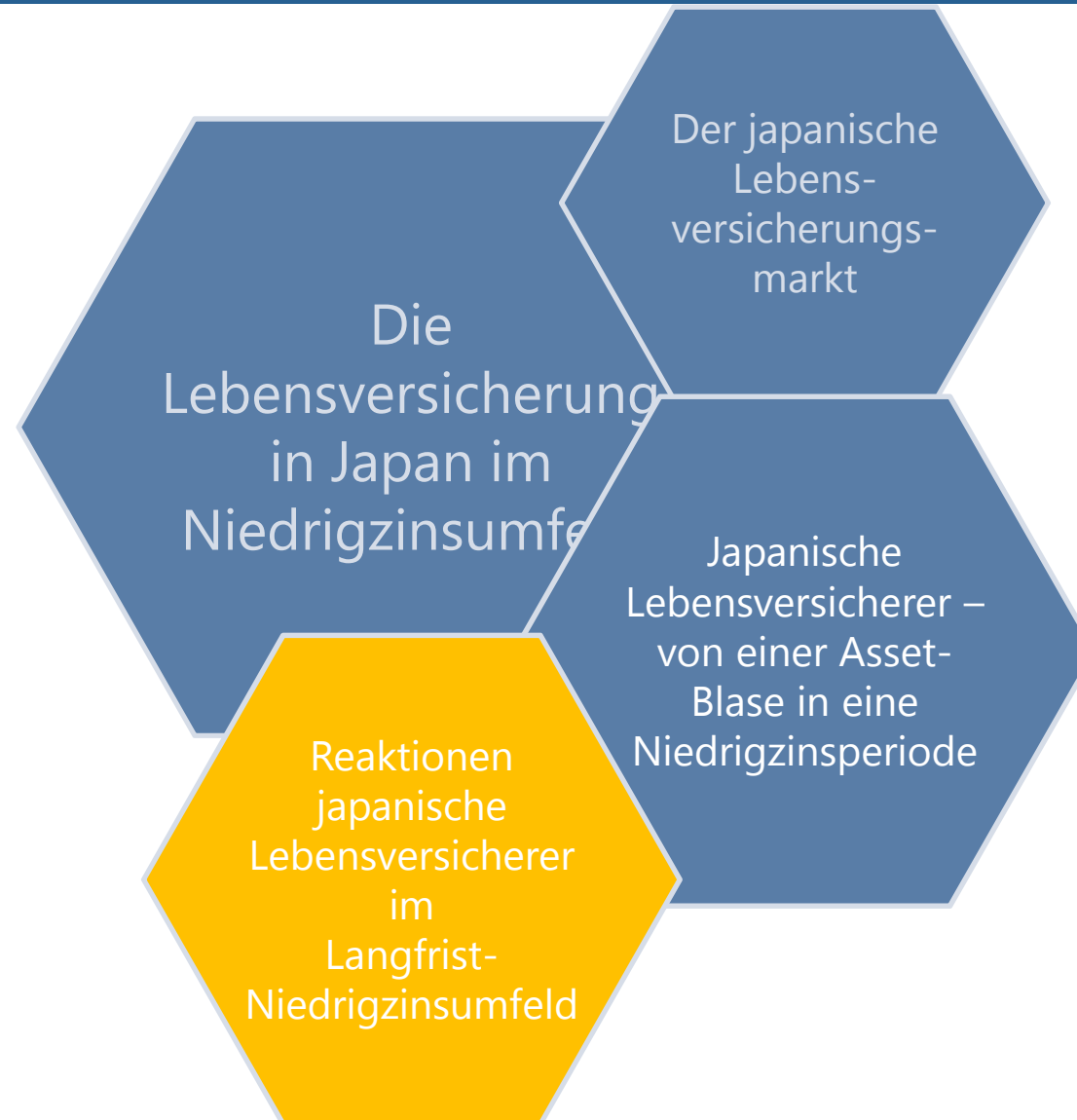
Europäische und amerikanische Versicherungsgruppen sahen die Schwäche des japanischen Versicherungsmarktes als eine Chance in den bis dahin praktisch geschlossenen Markt einzudringen.

Übernahme von finanziell schwachen, jedoch solventen japanischen Lebensversicherern

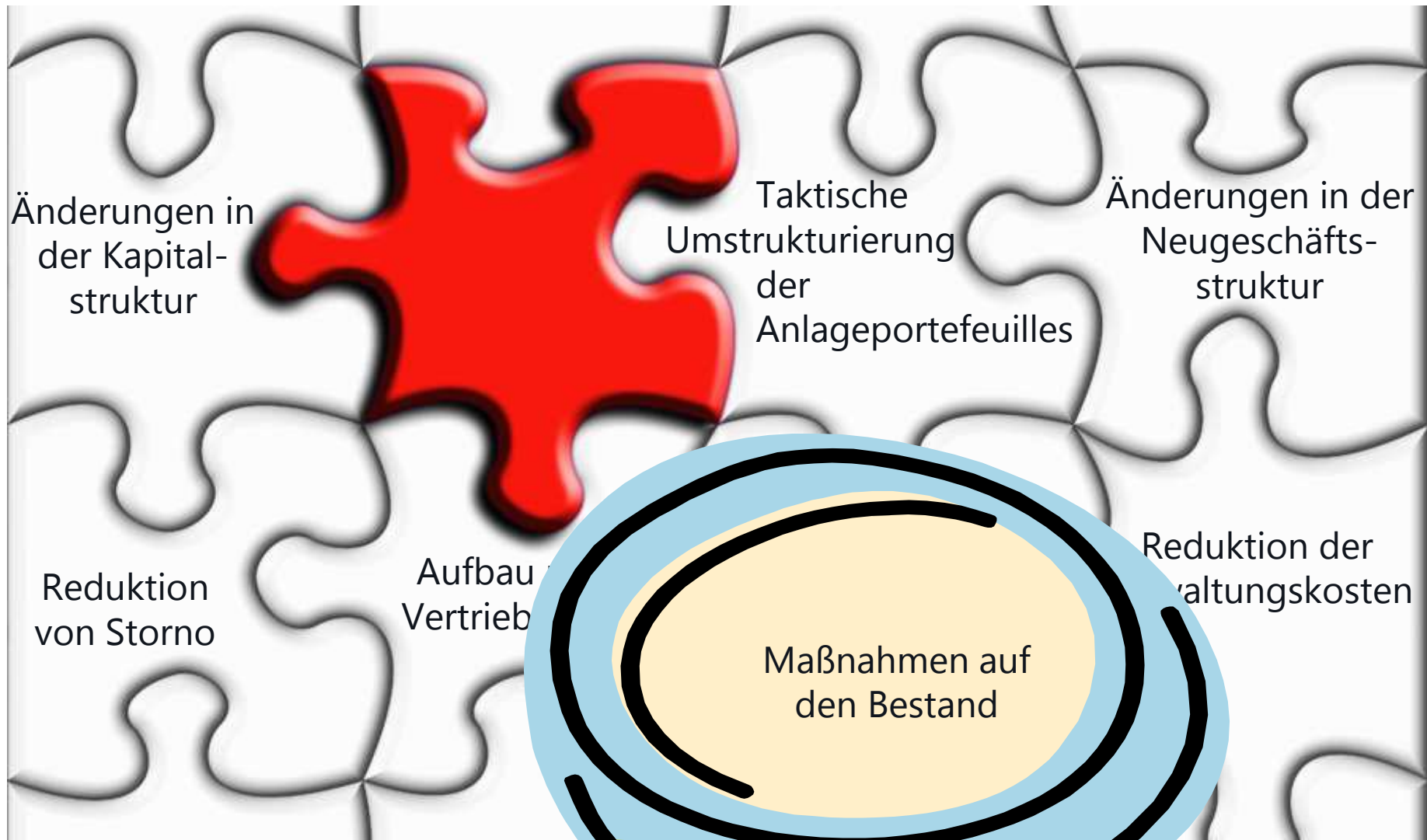
Rehabilitation von insolventen Lebensversicherern



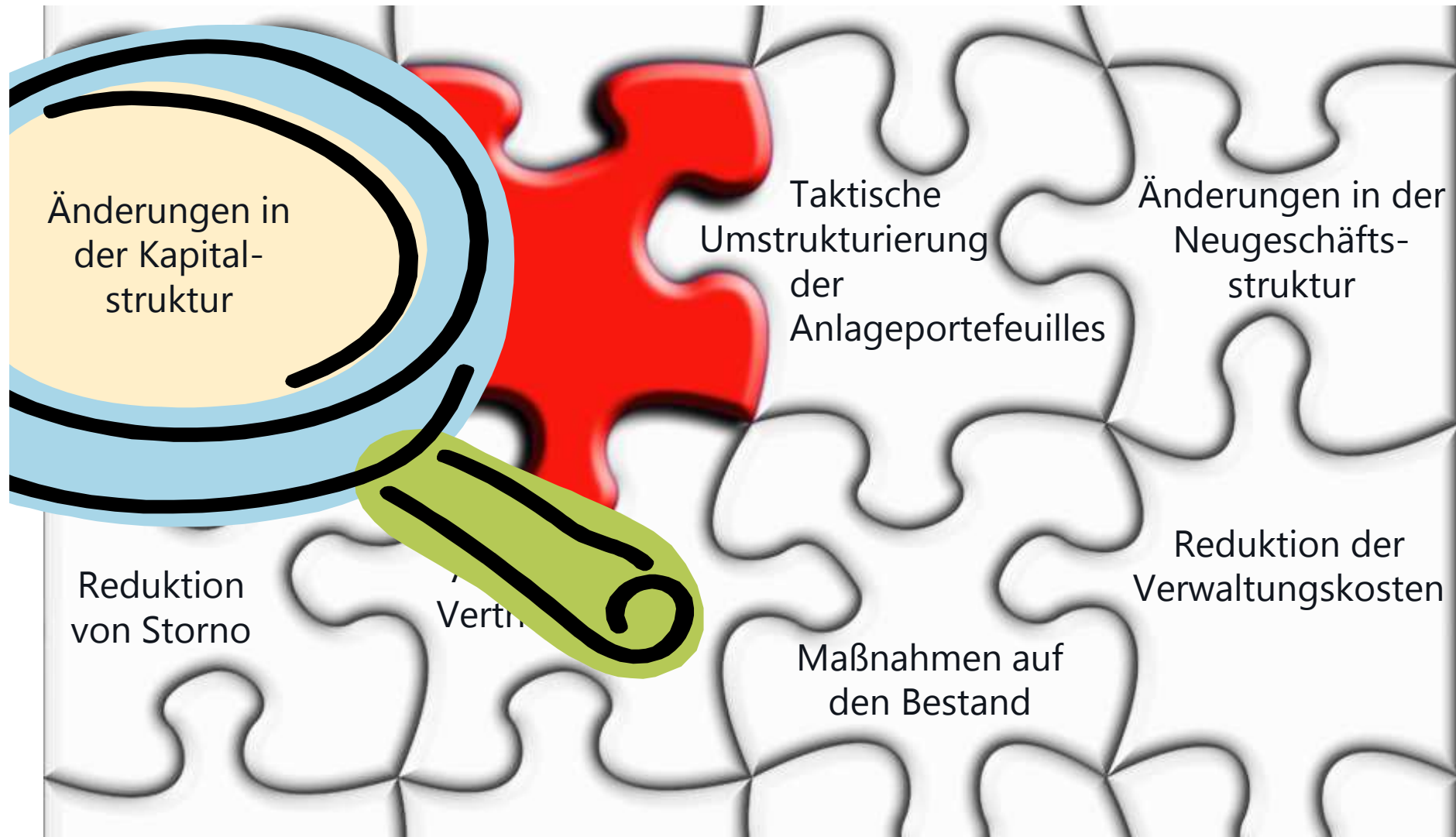
“Green field” Ansatz



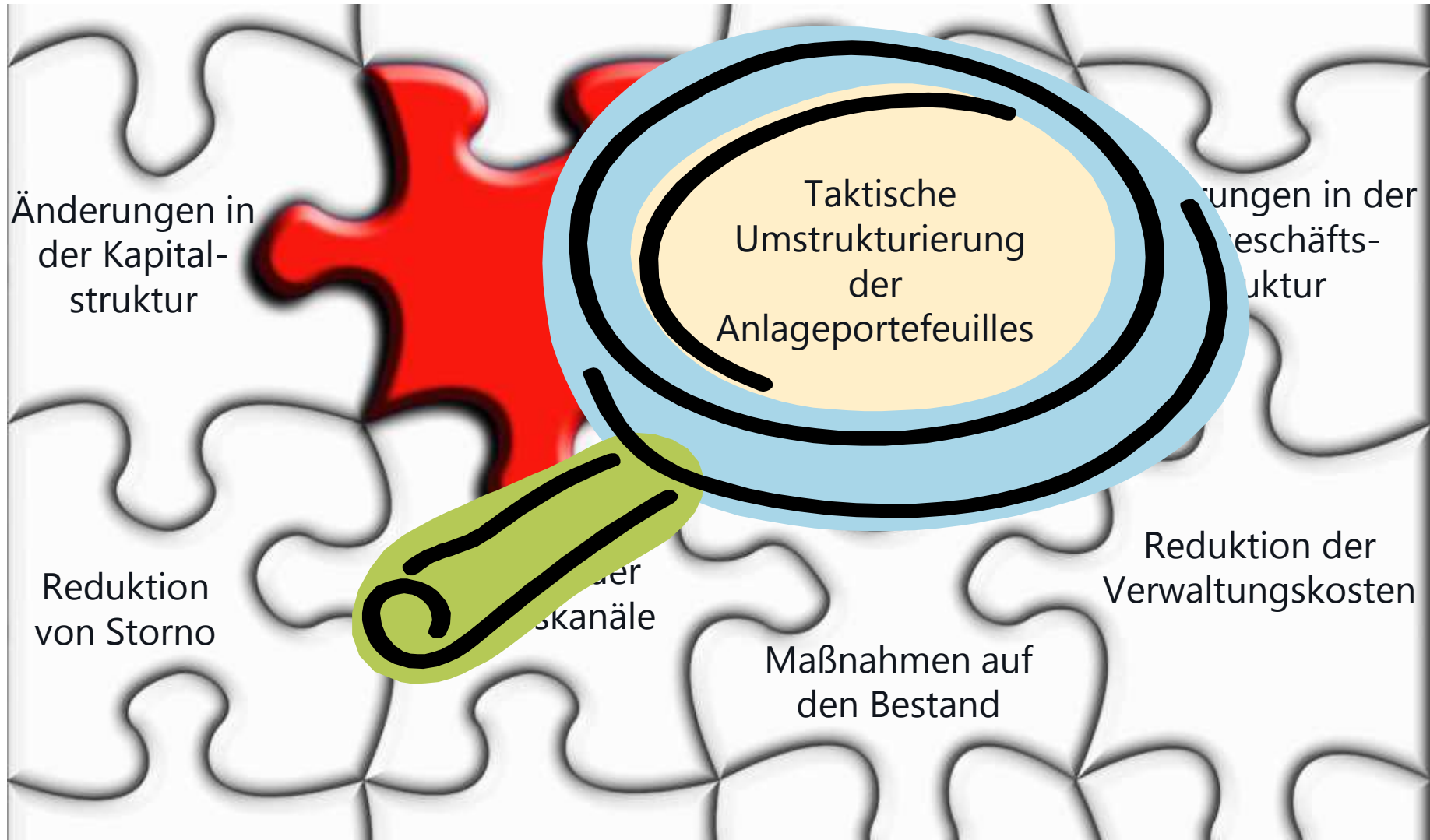
# Reaktionen japanische Lebensversicherer im Langfrist-Niedrigzinsumfeld



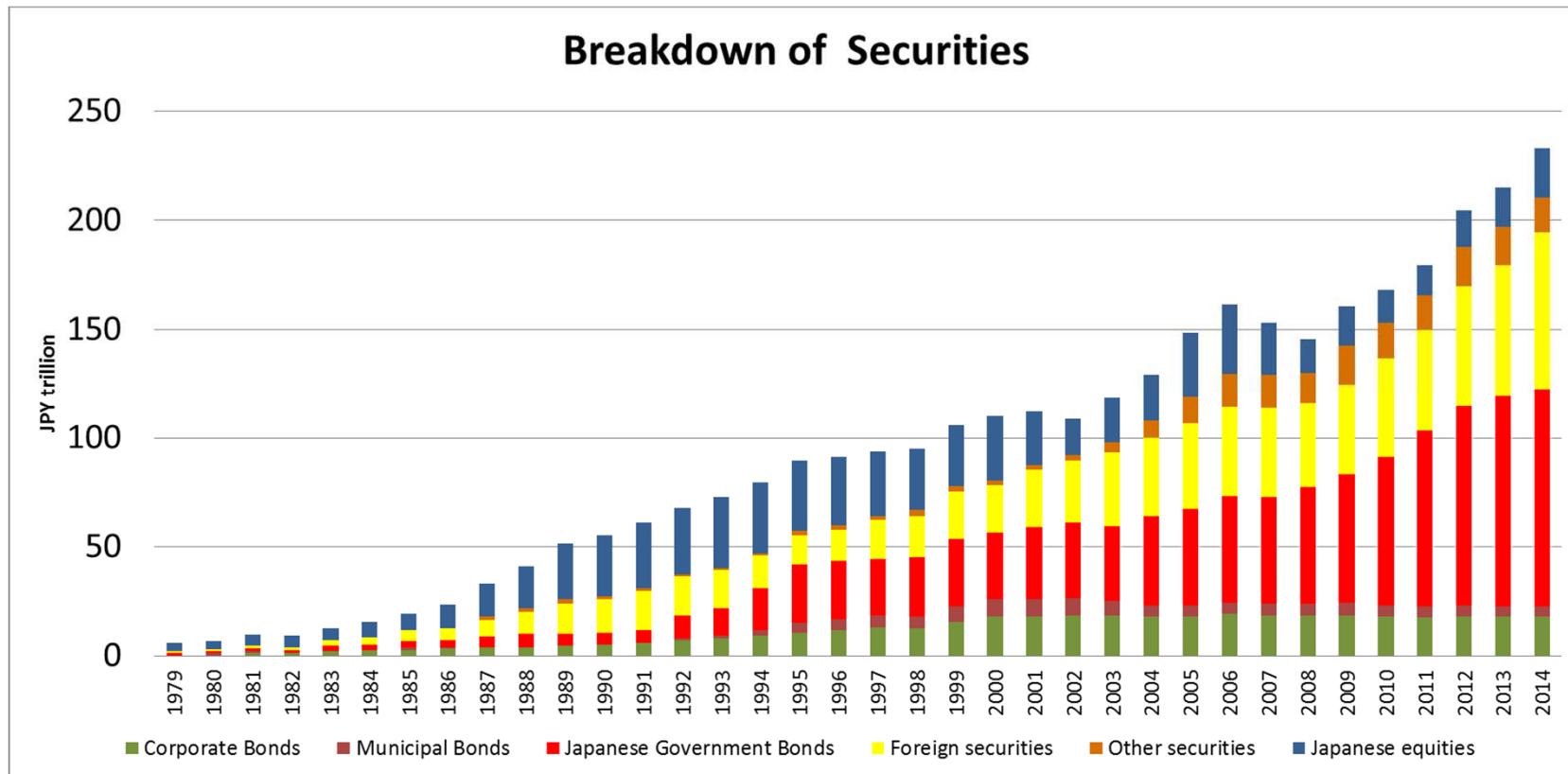
# Reaktionen japanische Lebensversicherer im Langfrist-Niedrigzinsumfeld



# Reaktionen japanische Lebensversicherer im Langfrist-Niedrigzinsumfeld



# Kapitalanlagen wurden (taktisch) umstrukturiert



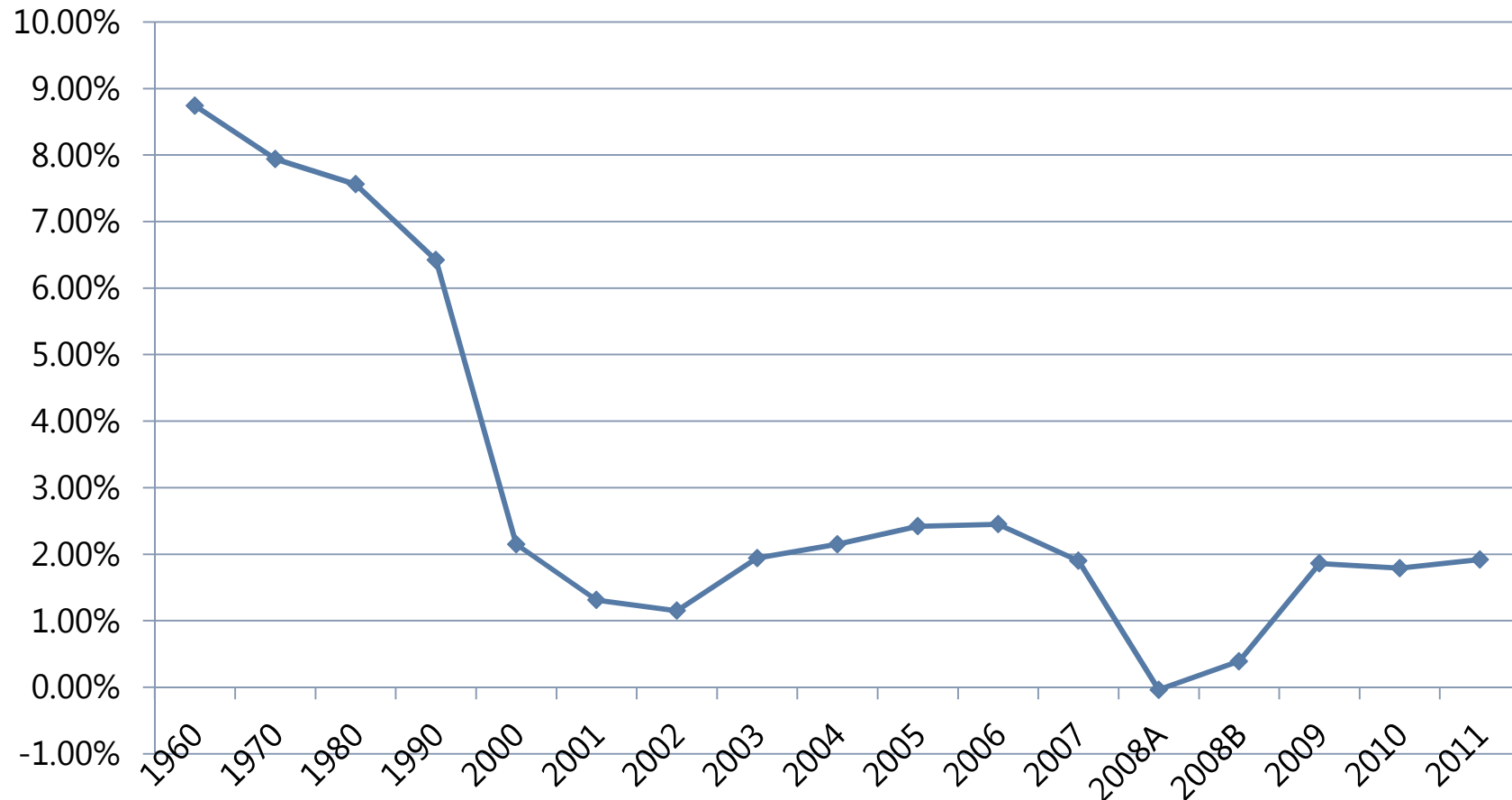
Source: NLI Research Institute, 2016-02-01

- Zunehmende Anlage in ...
  - Fremdwährungen
  - Anleihen
- Abnehmende Anlage in ...
  - Aktien

# Kapitalanlagen wurden (taktisch) umstrukturiert



## Investment Yield on Assets in General Accounts



Source: Dr. Dirk Nieder, "10 years of low interest rate environment - experiences from the Japanese life insurance market" in Insurance Issues, Gen Re, April 2013

# Derzeitige Investmentstrategien



Fukoku Mutual Life to Halt Aggressive Shift Into US Treasuries<sup>(5)</sup>

Japan Post Insurance says that it will buy as few Japanese government bonds as possible in the fiscal year that started in April.<sup>(1)</sup>

Japanese life insurers are investing in infrastructure projects and aircraft financing overseas ... <sup>(4)</sup>

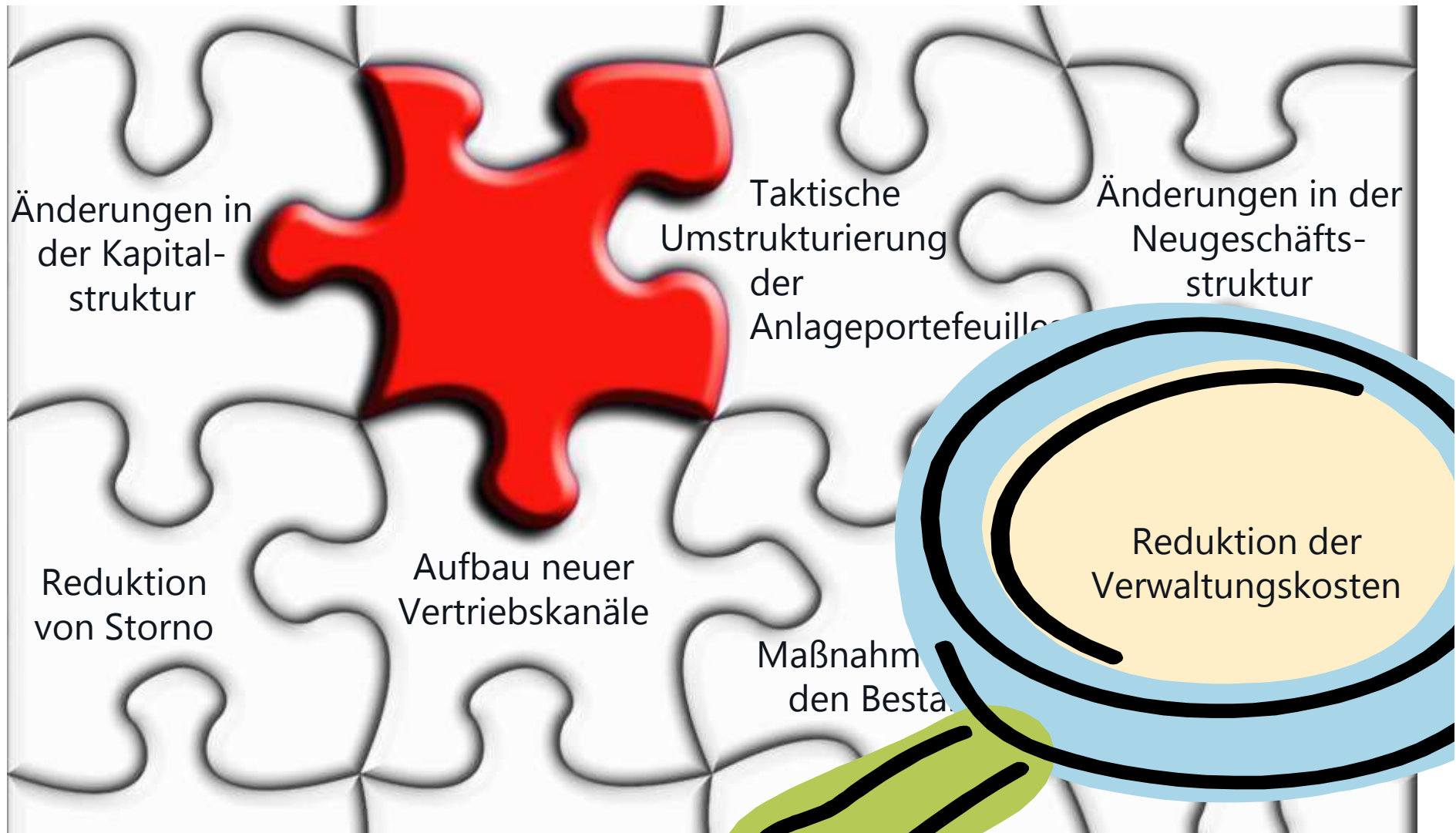
Japanese life insurers are expected to further increase their investment allocation to high-grade foreign bonds with stricter currency hedging ...<sup>(3)</sup>

Asahi Mutual Life Insurance Co. plans to increase its foreign-currency denominated bond holdings by \$462 million for the fiscal year started in April, focusing on dollar-denominated debt issued by government agencies and Japanese companies and banks.<sup>(2)</sup>

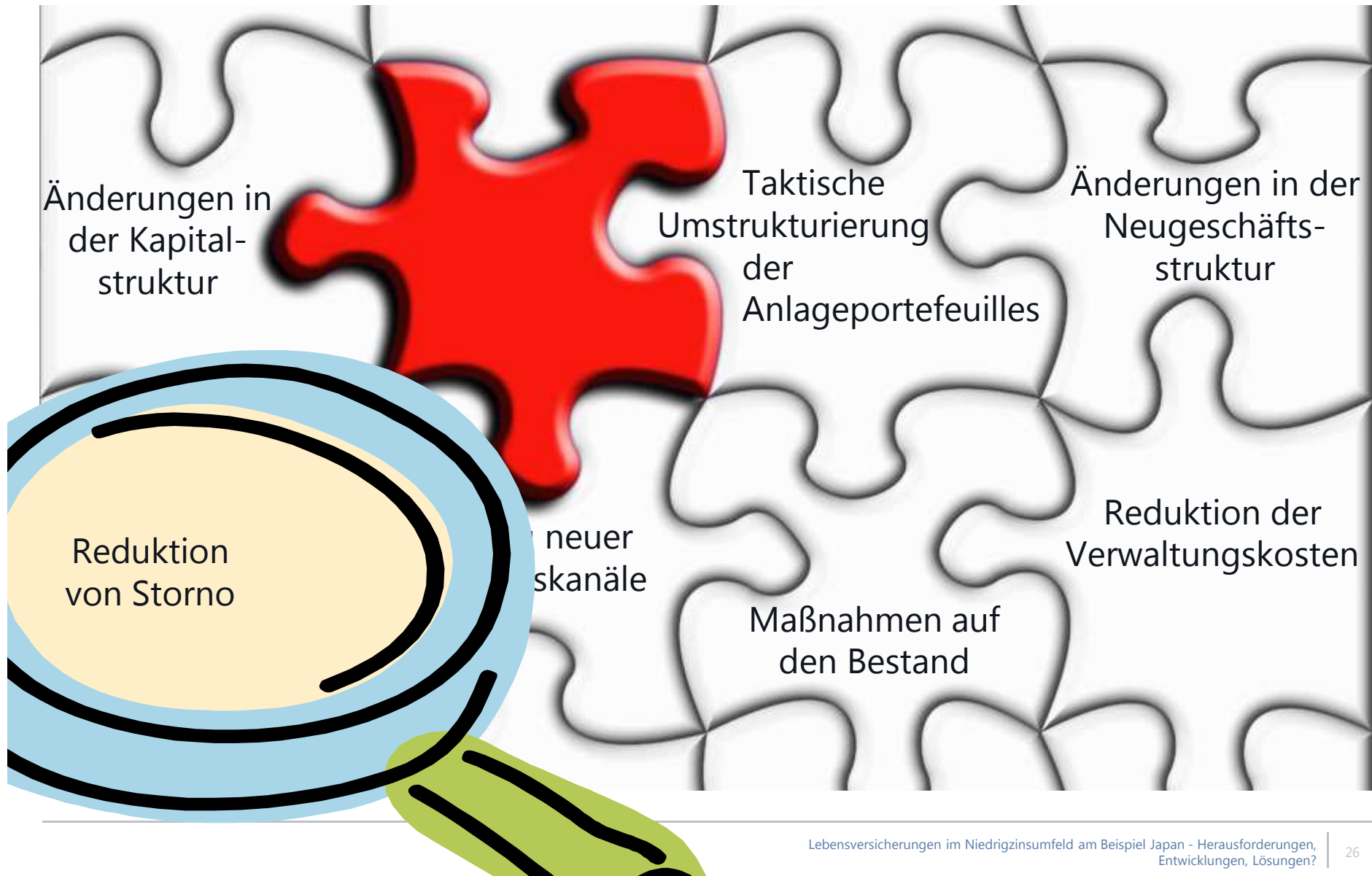
- (1) Nikkei English News (Japan), 27-Apr-2016
- (2) Nikkei English News (Japan), 28 Apr 2016
- (3) Nikkei English News (Japan). 27-May-2016
- (4) Wall Street Journal, 25 Apr 2016
- (5) Nikkei English News (Japan), 18-Apr-2016,



# Reaktionen japanische Lebensversicherer im Langfrist-Niedrigzinsumfeld



# Reaktionen japanische Lebensversicherer im Langfrist-Niedrigzinsumfeld

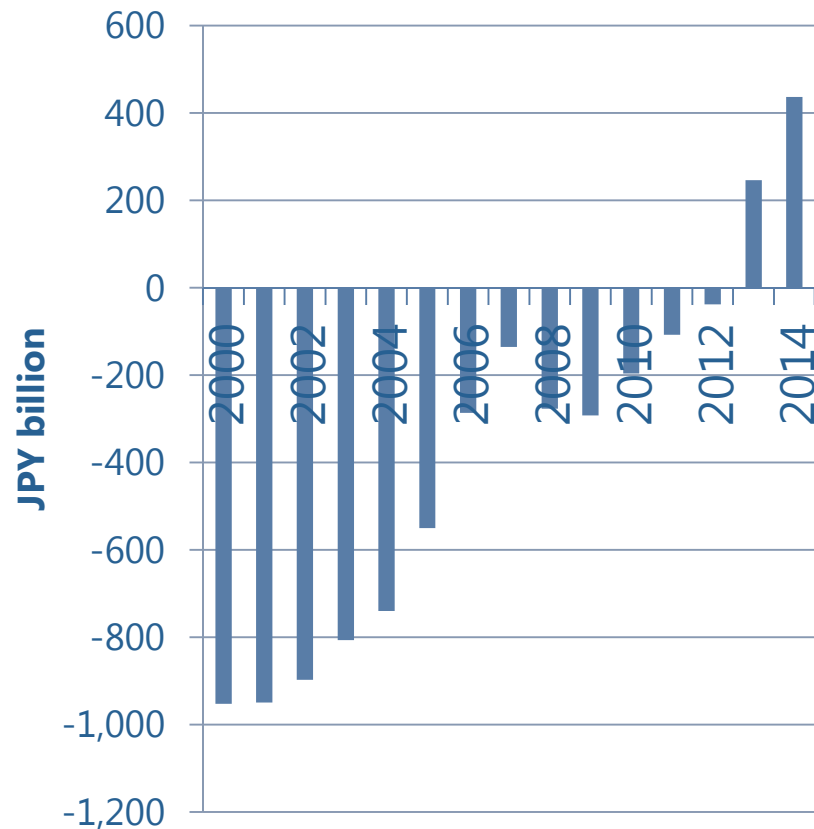


# Ertragskraft japanischer Lebensversicherer



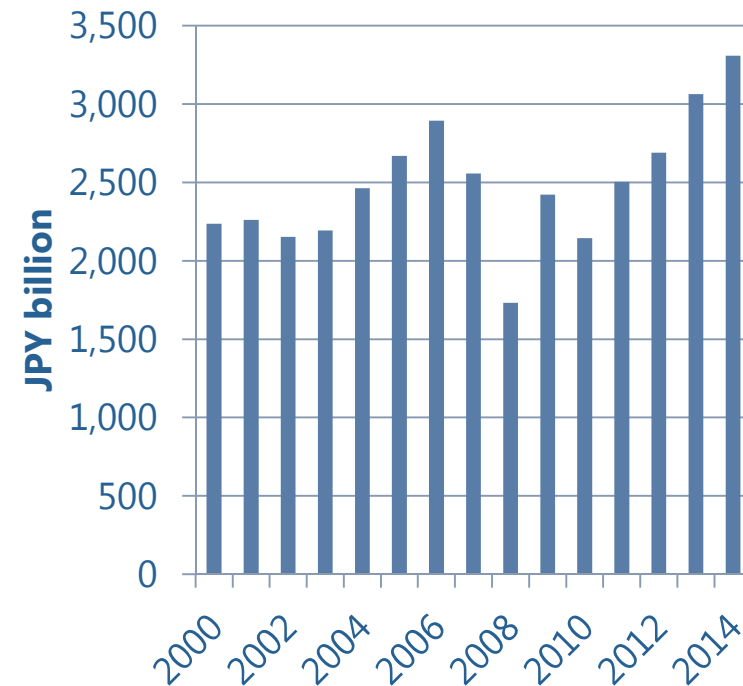
## Investment spread profit

Total of Nippon, Daiichi, Meiji Yasuda, Sumitomo only



## Core Profit

All life insurance companies, excluding Kampo Life



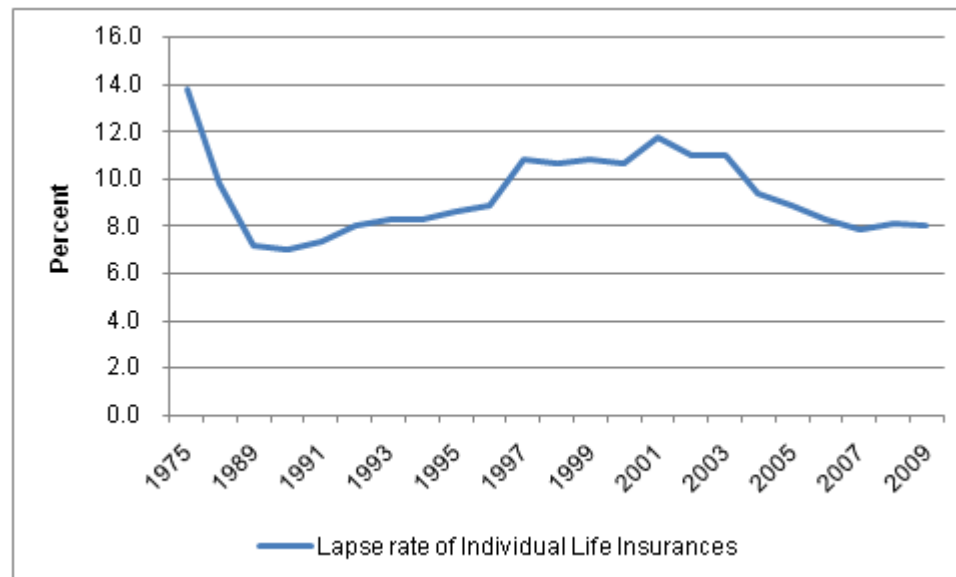
Core profit = mortality & morbidity profit + investment spread profit + Expense spread profit

Source: Overview of Life Insurance Industry in Japan, FALIA Seminar, The Life Insurance Association of Japan

# Reduktion von Storno

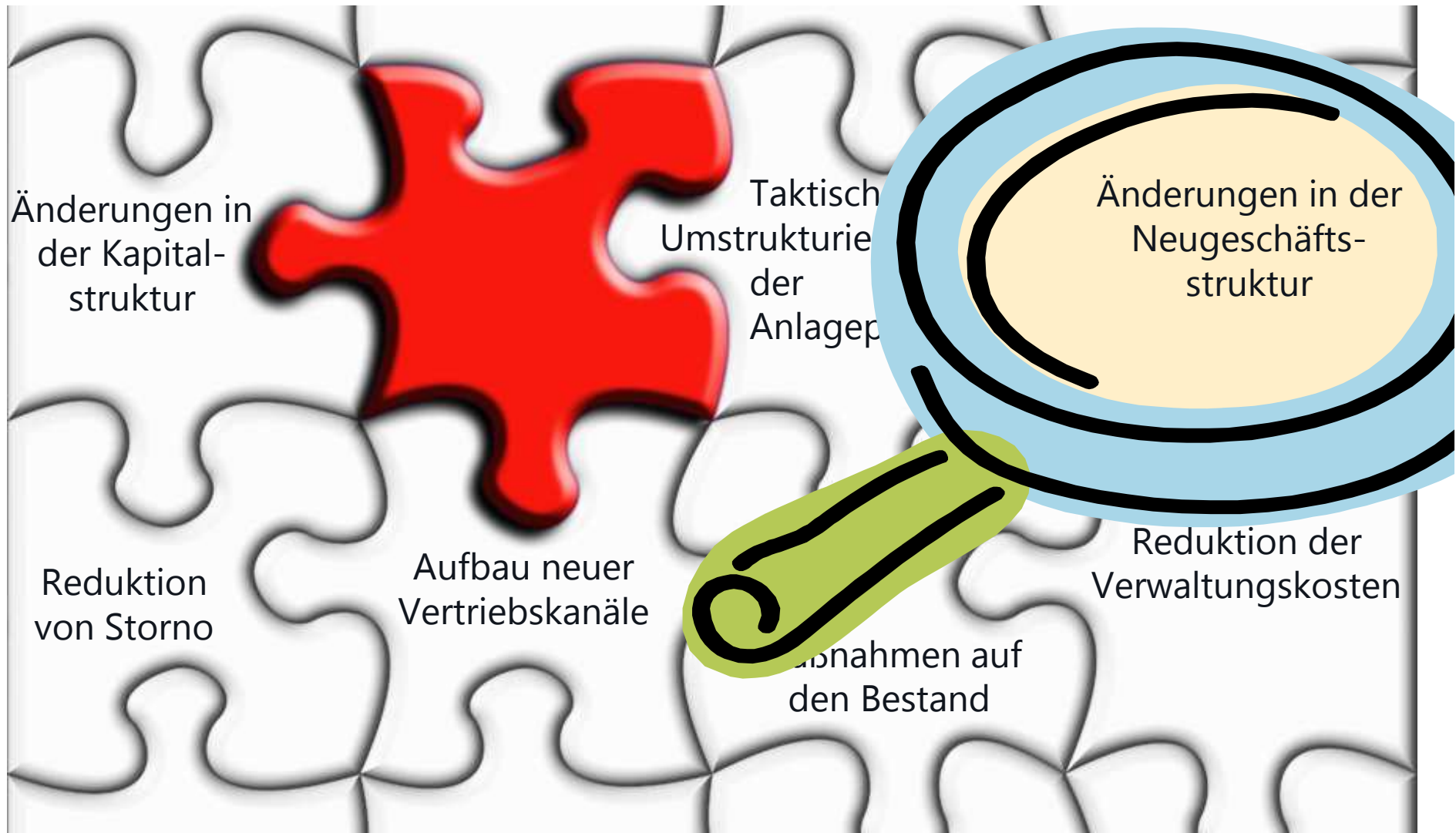


- Japanische Lebensversicherer litten um das Jahr 2000 unter hohem Storno ...
  - ... was wegen der Stornoabschläge kurzfristig zu zusätzlichen Gewinnen führte
  - ... aber mit dem Verlust der Kundenbasis und antiselektivem Storno verbunden war, und damit mittelfristig zu geringeren Gewinnen führte
- Das Stornomanagement war in der Folge im Fokus der Gesellschaften



Source: Dr. Dirk Nieder, "10 years of low interest rate environment - experiences from the Japanese life insurance market" in Insurance Issues, Gen Re, April 2013

# Reaktionen japanische Lebensversicherer im Langfrist-Niedrigzinsumfeld

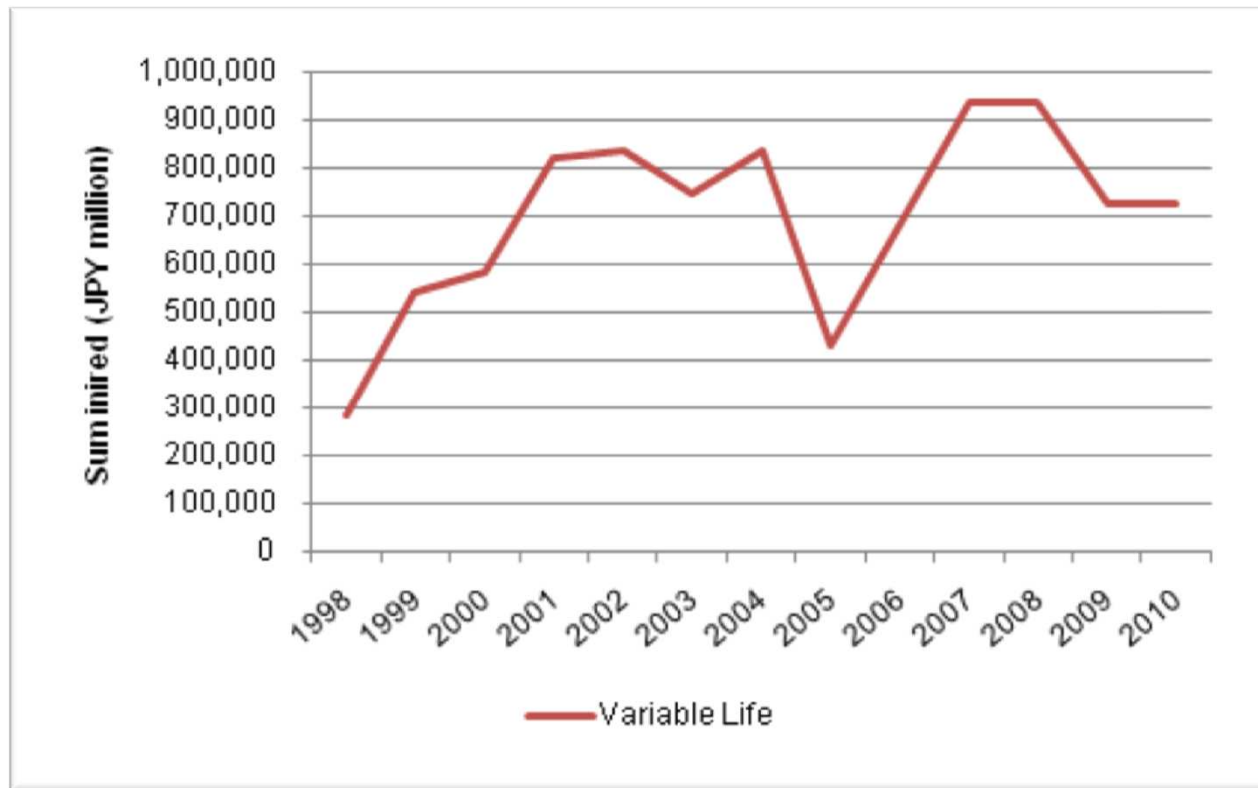


# Änderungen in der Neugeschäftsstruktur



Verstärkte Übertragung des Investmentrisikos auf den Versicherten

- Verstärkter Fokus auf Fondsgebunden Versicherungen



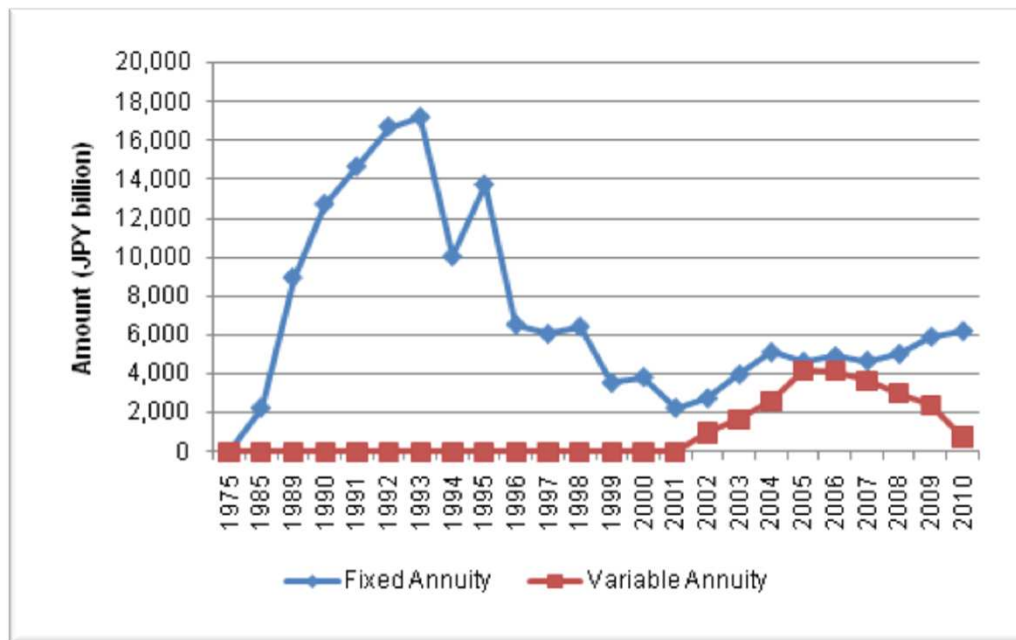
Source: Dr. Dirk Nieder, "10 years of low interest rate environment - experiences from the Japanese life insurance market" in Insurance Issues, Gen Re, April 2013

- Einführung von Policen, die auf USD und Euro laufen (später auch AUD) und die eine nominell höher Rendite versprechen

# Änderungen in der Neugeschäftsstruktur



## Fokus auf Variable Annuities



- Single Premium Variable Annuities (SPVA), die durch Banken verkauft wurden
- Win-win-win Situation
  - Konsumenten wurden an Gewinnen des Finanzmarktes beteiligt, bei gleichzeitig beschränktem Verlustrisiko
  - Provisionen, und damit zusätzliche Einnahmen, für die Banken
  - Wachstum für die Versicherer
- Der Verkauf von SPVAs kam nach der Finanzkrise praktisch zum Erliegen
- Konsumenten schätzten wieder die – wenn auch niedrigen – Garantien von traditionellen Fixed Annuity Produkten

Source: Dr. Dirk Nieder, “10 years of low interest rate environment - experiences from the Japanese life insurance market” in Insurance Issues, Gen Re, April 2013

# Änderungen in der Neugeschäftsstruktur



## Maßgeschneiderte Finanzprodukte

- Entwicklung von „Increasing Term“-Produkten
  - Maßgeschneiderte Lebensversicherungsprodukte, die überwiegend zur Steuerung der Steuerlast eingesetzt werden

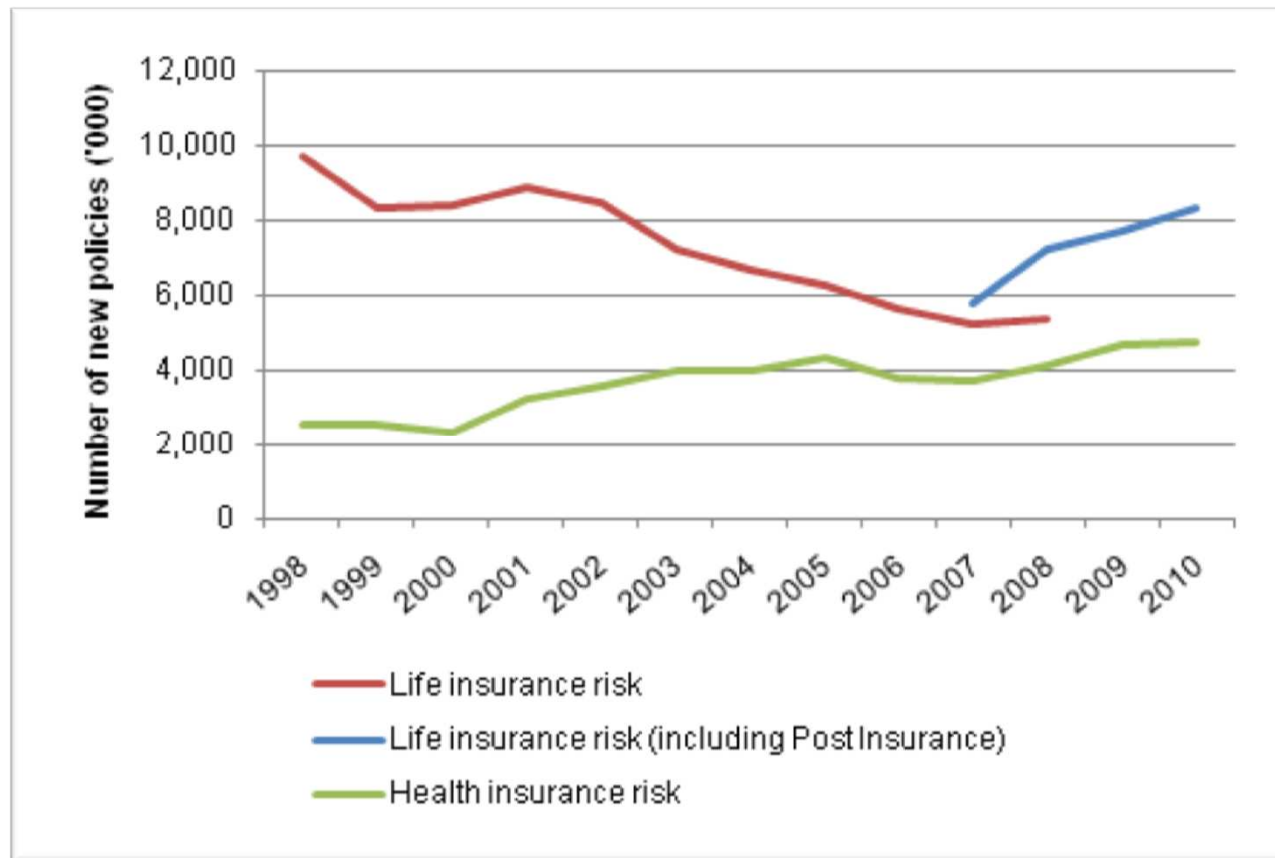


# Änderungen in der Neugeschäftsstruktur



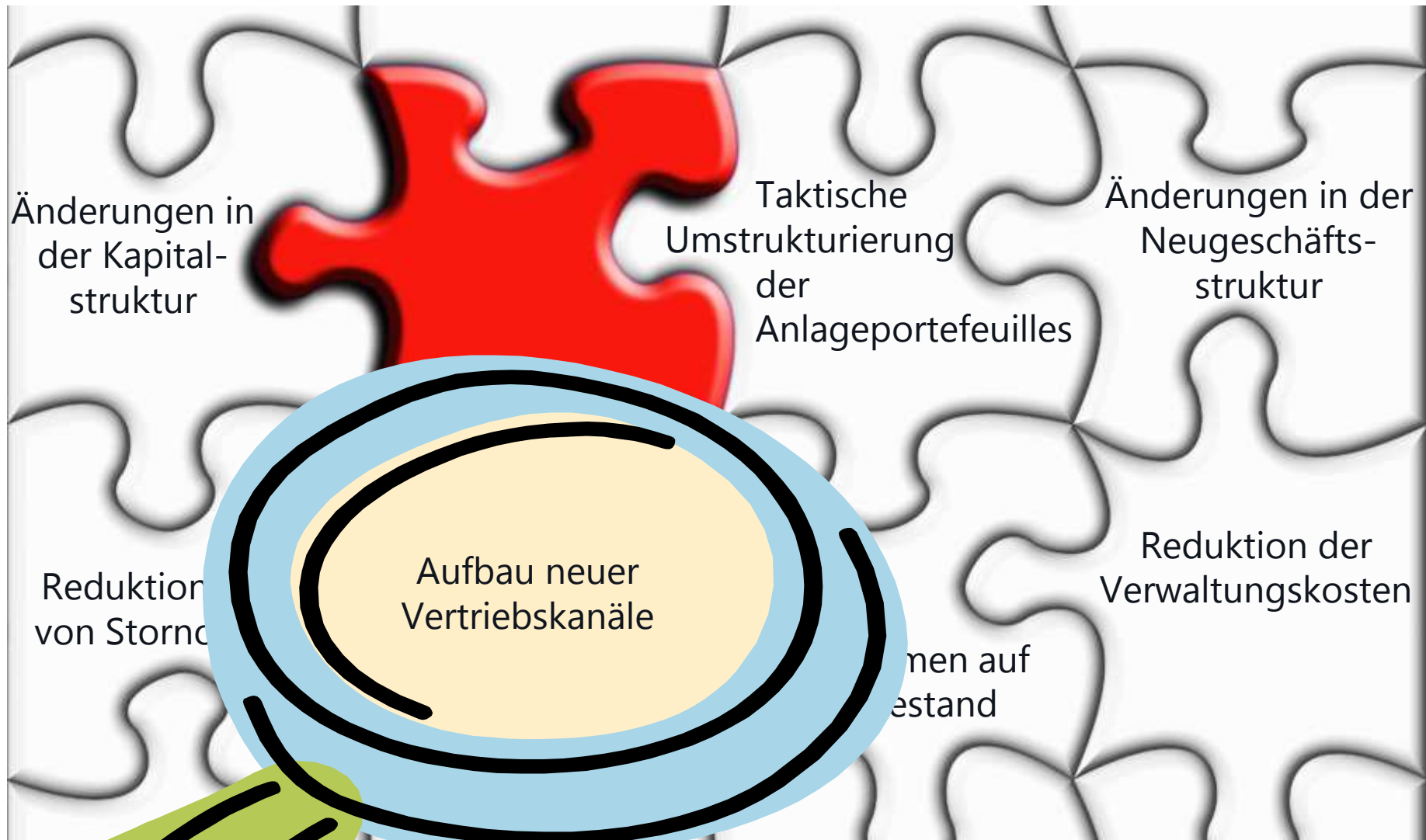
## Fokussierung auf biometrische Risiken

- Fokussierung auf profitable Produkte mit biometrischen Risiken



Source: Dr. Dirk Nieder, "10 years of low interest rate environment - experiences from the Japanese life insurance market" in Insurance Issues, Gen Re, April 2013

# Reaktionen japanische Lebensversicherer im Langfrist-Niedrigzinsumfeld

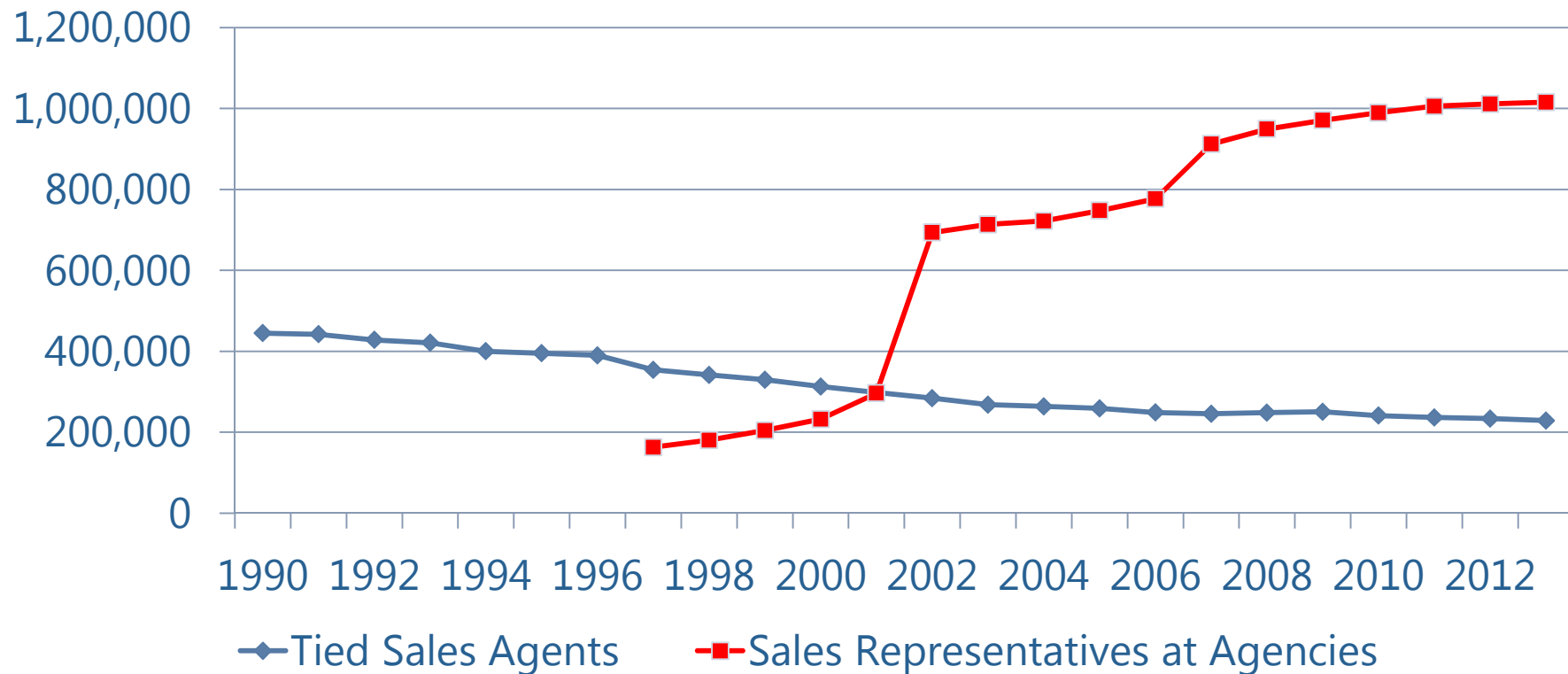


# Entwicklung der Vertriebskanäle in der Lebensversicherung



*Anzahl der Tied Sales Agents hat stark abgenommen*

## Anzahl der Tied Sales Agents und der Sales Representatives at Agencies

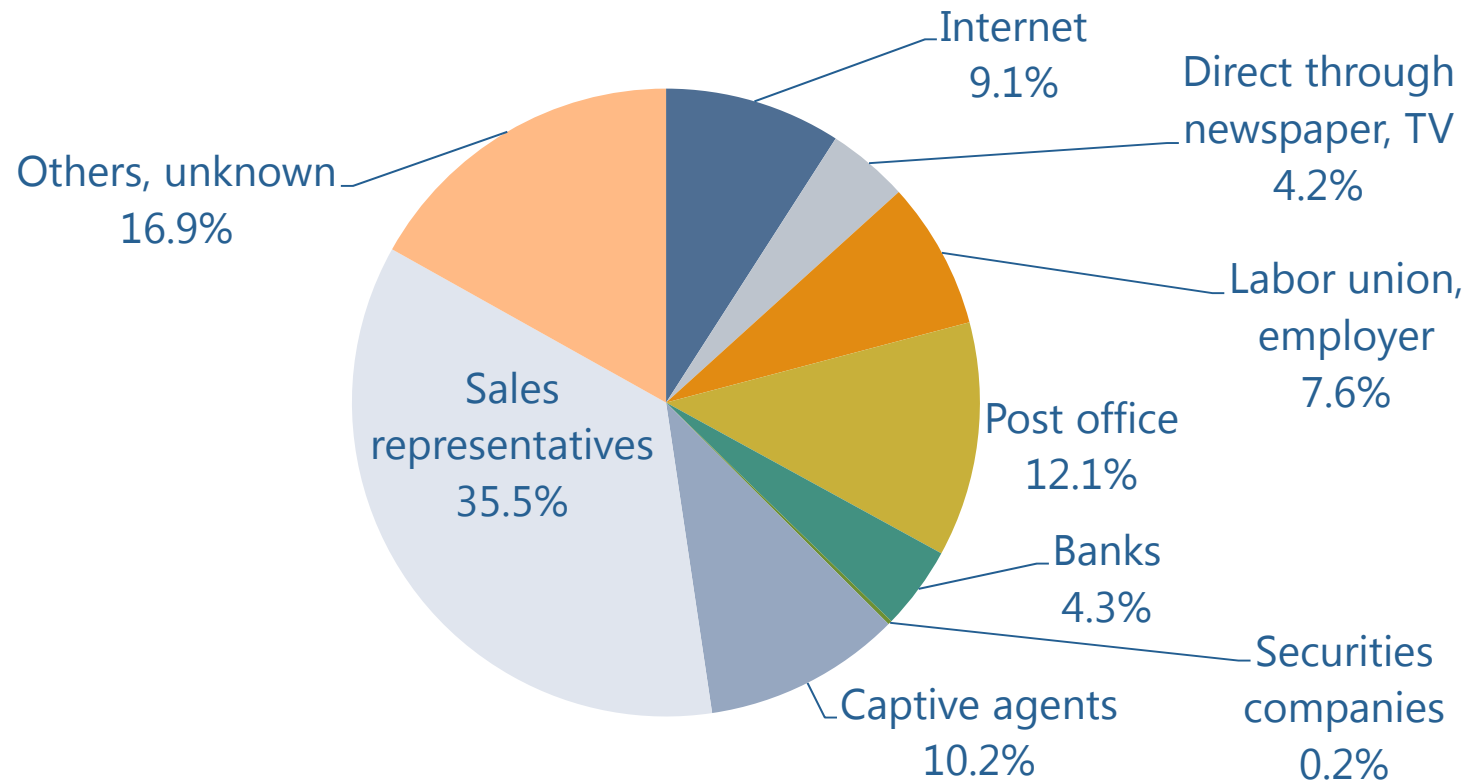


Source: The Life Insurance Association of Japan, Life Insurance Fact Book, 2014

# Entwicklung der Vertriebskanäle in der Lebensversicherung

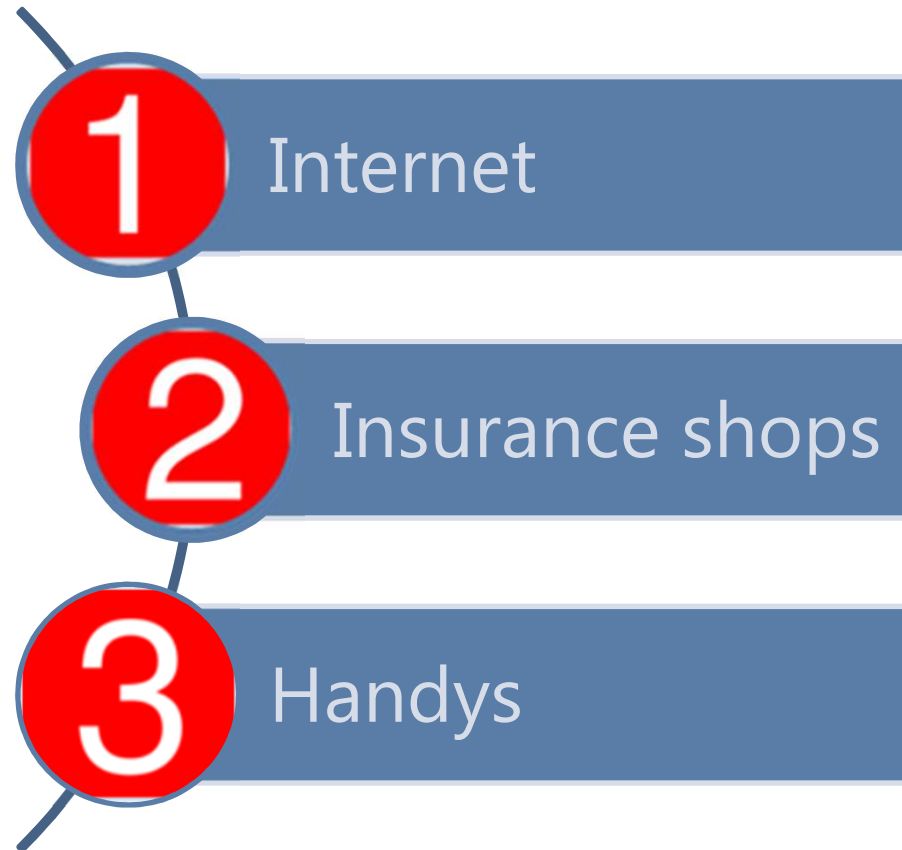
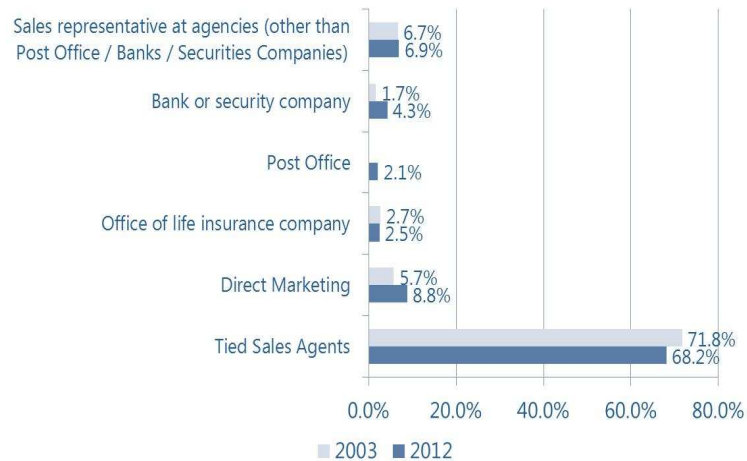


## Bevorzugter Vertriebskanal in der Lebensversicherung in der Zukunft (Jahr der Studie: 2015)



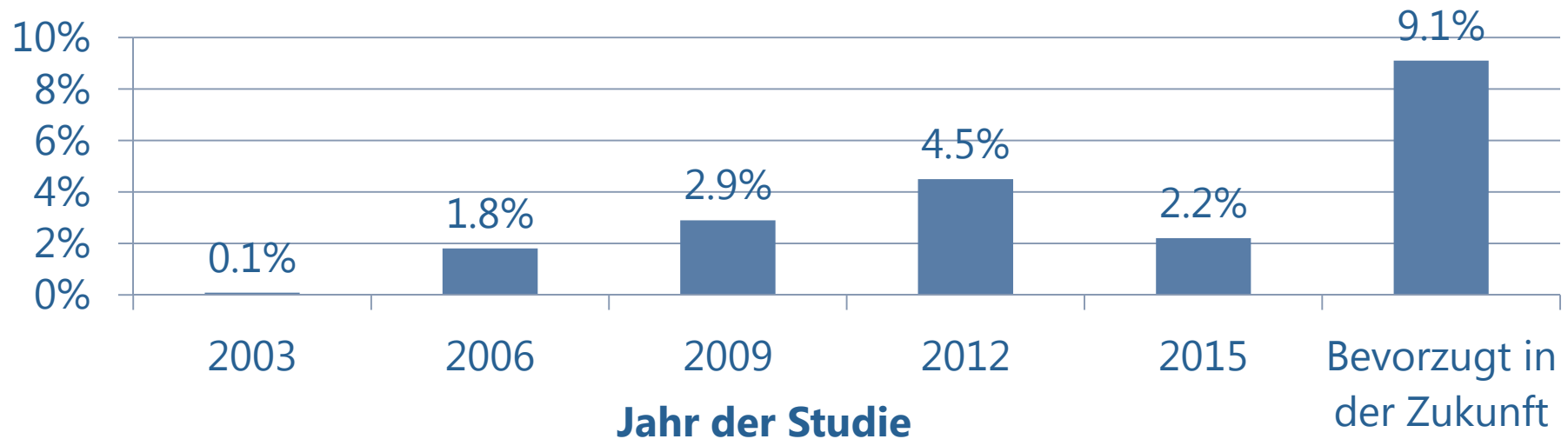
Source: Japan Institute of Life Insurance, Preliminary nationwide report on the life insurance industry FY2015

# Aufbau neuer Vertriebskanäle





## Nutzung des Internets für den Kauf von Lebensversicherungsprodukten



Die Zahlen reflektieren den tatsächlichen Verkauf in dem 5-Jahres Zeitraum vor dem Jahr der Studie

Source: Japan Institute of Life Insurance, Preliminary nationwide report on the life insurance industry FY2015

# Aufbau neuer Vertriebskanäle



Internet: LIFENET INSURANCE COMPANY

- Oft zitiert als erfolgreiches Modell für Vertrieb über das Internet
- Geschäftsbetrieb seit 2008
- Strategie
  - Niedrige Kosten
  - Regelmäßige Veröffentlichung von Kosten und Profit
  - Einfach zu verstehende Produkte
  - Offline Werbung, Optimierung von Suchmaschinen, Präsenz in Social Media

# Aufbau neuer Vertriebskanäle



Internet: LIFENET INSURANCE COMPANY

Ca. 220,000 Verträge im Bestand

- Newsrelease 27. November 2014:
  - *Lifenet Starts Over-the-Counter Sales of Insurance at "Hoken No Madoguchi" Shops*
  - *On Dec. 1, 2014, face-to-face consultations and internet applications of Lifenet's products start at 308 "Hoken No Madoguchi" shops*

## Marktzahlen Japan (2013)

- Neugeschäft 19 Millionen Verträge
- Bestand 144 Millionen Verträge



# Aufbau neuer Vertriebskanäle



## Insurance Shops

- Ladenlokale befinden sich an Orten mit hoher Passantenfrequenz (Bahnhöfe, Fußgängerzonen)



# Aufbau neuer Vertriebskanäle



## Insurance Shops

Beratungstermine in den Ladenlokalen können über Web arrangiert werden

Kunden können sich über Vergleichsseiten im Internet über Produkte informieren

# Aufbau neuer Vertriebskanäle



## Insurance Shops

- Die Insurance Shops vertreiben Produkte von einer großen Anzahl von Versicherern (z.B. 40 Versicherer)



# Aufbau neuer Vertriebskanäle



Vertrieb per Handy

NTT  
Docomo

- 64.3 Millionen Handyverträge
- Partner: Tokio Marine & Nichido Fire

KDDI (au)

- 41.6 Millionen Handyverträge
- Partner: Au Insurance (joint venture)

Softbank  
Mobil

- 37.0 Millionen Handyverträge
- Partner: Sompo Japan Insurance

# Aufbau neuer Vertriebskanäle



## Vertrieb per Handy

- Motivation
  - Feststellung der Identität einfach
  - Handyvertrag kann für die Zahlung der Prämien genutzt werden
- Strategie
  - Einfach zu verstehen
  - Simple Produktdesign
  - Niedriger Preis, ausgezeichneter Service
  - Produkte, die die Bedürfnisse der Kunden treffen



### Zum Beispiel NTT Docomo

- Docomo „Medical Insurance“
  - Krankenhaustagegeld
  - Einmalzahlung bei Operation
  - Dread Disease Leistung
  - Schönheitsoperationen (für Frauen)
- Docomo “One Time Insurance”
  - Unfallversicherung für Sport, Freizeit, Reise
  - Golf (Hole-in-One)
- Docomo „One Day Auto insurance“

Source:

Tsukasa Makino, “Disruptive Innovation Using Mobile Devices”  
Tokio Marine & Nichido Fire Insurance, Manager, Corporate  
Planning Department & IT Planning Department

# Thesen zum Schluss des Vortrags ...



... für Lebensversicherer in einem langanhaltendem Niedrigzinsumfeld ...



- > Traditionelle Sparprodukte verlieren rasant an Bedeutung
- > Langfristige Zinsversprechen bedürfen einer sorgfältigen Analyse. Zu starke Garantien in Verbindung mit ausgeprägtem Neugeschäftsfokus bergen langfristig erhebliche zusätzliche Risiken (z.B. Variable Annuities)
- > Die „Kunst“, innovative Risikoprodukte zu verkaufen, gewinnt an Bedeutung

# Thesen zum Schluss des Vortrags ...



... für Lebensversicherer in einem langanhaltendem Niedrigzinsumfeld ...



- > Effiziente Kostenstrukturen gewinnen eine überragende Bedeutung
- > Versicherer müssen durch ausgezeichneten Service überzeugen und aktiv mit Kunden kommunizieren, um so Storno zu vermeiden
- > Neue und innovative Vertriebskanäle werden sich zu einer Herausforderung für traditionelle Vertriebsmethoden entwickeln



# Proprietary Notice



The material contained in this presentation has been prepared solely for informational purposes by Gen Re. The material is based on sources believed to be reliable and/or from proprietary data developed by Gen Re, but we do not represent as to its accuracy or its completeness. The content of this presentation is intended to provide a general guide to the subject matter. Specialist advice should be sought about your specific circumstances.

---

Die in dieser Präsentation enthaltenen Informationen wurden von der Gen Re lediglich zu Informationszwecken zusammengestellt. Das Material basiert auf zuverlässigen Quellen oder eigenen Daten der Gen Re. Dennoch übernehmen wir keine Haftung hinsichtlich ihrer Genauigkeit oder Vollständigkeit. Der Inhalt dieser Präsentation ist als allgemeine Information gedacht. Für Ihren konkreten Bedarf sollten Sie auf jeden Fall den Rat eines Spezialisten einholen.