

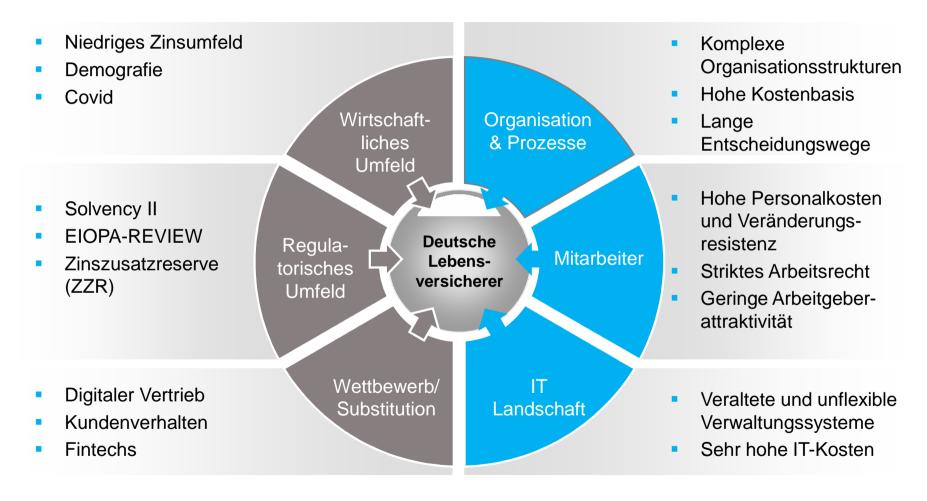
- 01. Herausforderungen und Lösungsoptionen für Lebensversicherer
- 02. Interner und externer Run-Off
- 03. Was ist beim externen Run-Off zu beachten?
- 04. Externer Run-Off-Ansatz der Viridium Gruppe
- 05. Tätigkeiten für Aktuare bei Run-Off-Unternehmen
- 06. Fazit



## HERAUSFORDERNDE GEMENGELAGE FÜR DEUTSCHE LEBENSVERSICHERER

#### **Externe Faktoren**

#### **Interne Faktoren**



## GRUNDSÄTZLICHE HANDLUNGSOPTIONEN





## DIE DEUTSCHEN LV-UNTERNEHMEN AM SCHEIDEWEG

#### Beschreibung

#### **Typische Zielkonflikte**

### **Going Concern**

- ▼ Weiterhin Neugeschäft durch alternative Produktstrategien
- ▼ Partielle Optimierung des Bestands

Neugeschäftsvs. Bestandsoptimierungsinvestitionen

#### Interner Run-off

- ▼ Vollständige Einstellung des Neugeschäfts und ggf. Verkauf von Drittprodukten
- ▼ Spezialisierung auf Bestandsverwaltung in Eigenregie

Kostenfokus vs.
Abstrahleffekte auf andere Sparten

Auslagerung Bestandsverwaltungs-

- ▼ Ausgliederung der Verwaltung der Bestandsverträge an einen Dienstleister
- ▼ Kein Bilanztransfer des LVU

Kosteneffizienz vs. Schnittstellenkomplexität

Externer Run-off

▼ Verkauf Vertragsbestand oder des LVU an externen Konsolidierungsspezialisten inkl. Bilanztransfer Planungssicherheit vs. mögliches Reputationsrisiko

- 01. Herausforderungen und Lösungsoptionen für Lebensversicherer
- 02. Interner und externer Run-Off
- 03. Was ist beim externen Run-Off zu beachten?
- 04. Externer Run-Off-Ansatz der Viridium Gruppe
- 05. Tätigkeiten für Aktuare bei Run-Off-Unternehmen
- 06. Fazit



# INTERNER VS. EXTERNER RUN-OFF ZWISCHEN 2010 UND 2020 (PRO JAHR 1,6 RUN-OFF-FÄLLE)

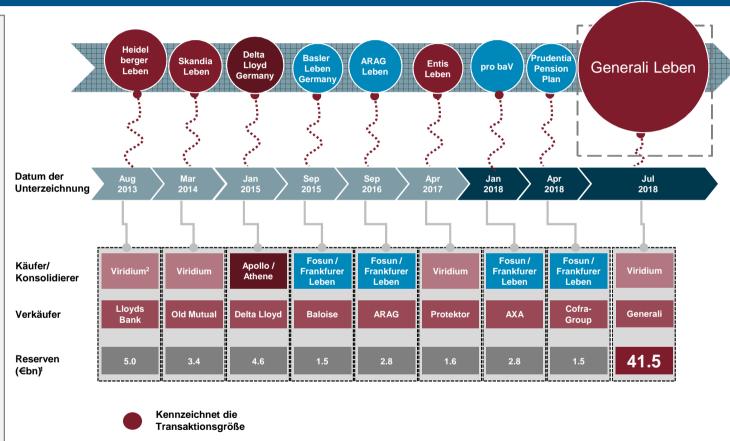
Gesellschaft	Art des Run-Offs	Jahr des Vollzugs	Ext. Bestandsmanagement
Bayrische Beamten LV	Intern	2010	
Plus LV	Intern	2010	
Victoria LV (ERGO)	Intern	2010	
Heidelberger LV	Extern	2014	Viridium
Skandia LV	Extern	2014	Viridium
Delta Lloyd LV (Athora)	Extern	2015	Athora
Basler LV	Extern	2015	Frankfurter Leben
Rheinland LV	Intern	2016	
ARAG LV	Extern	2017	Frankfurter Leben
Entis LV (Protektor)	Extern	2017	Viridium
Prudentia PK	Extern	2018	Frankfurter Leben
Pro bAV PK	Extern	2018	Frankfurter Leben
Ergo LV	Intern	2018	
Generali LV (Proxalto)	Extern	2019	Viridium
Nürnberger Beamten LV	Intern	2019	
Presse-PK der Allianz	Intern	2020	



# **ENTWICKLUNG IM EXTERNEN RUN-OFF MARKT SEIT** 2013

#### KONSOLIDIERUNG ERWIRBT MOMENTUM IM DEUTSCHEN LEBENSVERSICHERUNGSSEKTOR

- ▶ 9 Transaktionen seit 2014, davon 3 Transaktionen im Jahr 2018
- ▶ 9 vollständige Transaktionen nach kompletter BaFin Prüfung
- Generali Leben erste groß angelegte Transaktion auf dem Markt
- Sowohl Asset- als auch Share-Transaktionen abgeschlossen
- ► Auf dem Markt sind 3 namhafte "Konsolidierer" tätig
- Verkäufer sind sowohl internationale als auch lokale Versicherer



Quelle: Unternehmensangaben

Cinven und Hannover Re waren die ursprünglichen Käufer der Heidelberger Leben bevor die Gruppe in Viridium Gruppe umbenannt wurde Page 8



Technische Reserven zum letzten Jahresende gemäß Veröffentlichung, für pro baV und Prudentia 31.12.2016, da Daten zum 31.12.2017 noch nicht vorlagen

- 01. Herausforderungen und Lösungsoptionen für Lebensversicherer
- 02. Interner und externer Run-Off
- 03. Was ist beim externen Run-Off zu beachten?
- 04. Externer Run-Off-Ansatz der Viridium Gruppe
- 05. Tätigkeiten für Aktuare bei Run-Off-Unternehmen
- 06. Fazit



# MÖGLICHKEITEN DER KONSOLIDIERUNG DURCH EXTERNEN RUN-OFF

#### **Share Deal**

- ▼ Kauf eines Versicherungsunternehmens durch Übernahme von Gesellschaftsanteilen
  - ▼ bei Unternehmen in Form der Aktiengesellschaft
  - ▼ bei VVaG nur Bestandsübertragung möglich oder vorherige Umwandlung in AG durch "Demutualisierung"
- ▼ Übergang des Unternehmens mit allen Rechten und Pflichten.
- ▼ Unternehmen bleibt rechtlich selbständig.

# Ausgliederung der Bestandsverwaltung

- ▼ Ausgliederung der Bestandsverwaltung und der Leistungsbearbeitung stellen eine Funktionsausgliederung dar (§ 5 Abs. 3 Nr. 4 VAG).
- ▼ Grundlage ist ein Funktionsausgliederungsvertrag
- ▼ Funktionsausgliederungsverträge mit Versicherungsunternehmen werden mit Vorlage bei der BaFin wirksam (Nicht-Versicherungsunternehmen 3 Monate nach Vorlage, wenn BaFin nicht widerspricht)

### Bestandsübertragung

- ▼ Übernahme eines Versicherungsbestandes von einem anderen Unternehmen (§ 14 VAG).
- Vertrag zwischen Versicherungsunternehmen mit Genehmigung der zuständigen Aufsichtsbehörden notwendig.
- ▼ Übergang der Versicherungsverträge setzt kein Einverständnis der Versicherungsnehmer voraus.
- ▼ Auch Übernahme von Beständen von Versicherern aus anderem EU/EWR Mitgliedsland möglich

Beim Verkauf des Unternehmens behält der Kunde seinen Vertragspartner, das Unternehmen erhält lediglich neue Inhaber. Damit sind in der Praxis aber weitere Änderungen verbunden, so dass die Unterschiede zur Bestandsübertragung aus Kundensicht materiell gering sein können. So gehört das Unternehmen künftig zu einer anderen Unternehmensgruppe mit einer anderen Geschäftsausrichtung. Die neuen Eigentümer werden Vorstand und Aufsichtsrat anders besetzen und viele Outsourcing-Verträge werden geändert. Der Verkauf muss der Versicherungsaufsicht rechtzeitig vorher angezeigt werden, so dass diese ihn untersagen kann, wenn die Kundenbelange nicht ausreichend gewahrt sind.

Bestandsübertragung und Verschmelzung haben viele Gemeinsamkeiten. In beiden Fällen bekommt der Kunde einen neuen Vertragspartner, wobei sich am Vertrag selbst sonst nichts ändert. Das neue Unternehmen unterscheidet sich naturgemäß vom bisherigen Vertragspartner. Die Übertragung beziehungsweise Verschmelzung bedarf der Genehmigung der Versicherungsaufsicht. Diese stellt sicher, dass die Belange der Kunden umfassend gewahrt bleiben. Hat der übernehmende Versicherer bereits einen Versicherungsbestand, dürfen auch dessen Mitglieder keine Nachteile erleiden.

## "RUN-OFF" – WAS IST AUS AUFSICHTSRECHTLICHER SICHT ZU BEACHTEN

# Die Belange der Versicherten müssen gewahrt sein. Die Verträge müssen dauerhaft erfüllt werden!

Es gibt keine gesonderten aufsichtsrechtlichen Vorschriften für "Run-Off"-Gesellschaften.

Es gelten die gleichen Vorschriften wie für alle anderen Versicherer.

- ▼ Ähnliche Sichtweise der Aufsichtsbehörden in deutschsprachigen Ländern.
- ▼ Individuell Schwerpunkte je nach Behörde und Unternehmenssituation

### **Besondere Herausforderungen**

Mitarbeiter	Kunden
<ul> <li>▼ Attraktivität des Arbeitgebers</li> <li>▼ Qualität der Mitarbeiter</li> <li>▼ Eignung der Inhaber von Schlüsselfunktionen</li> </ul>	<ul> <li>▼ Kundenservicequalität</li> <li>▼ Beschwerden</li> <li>▼ Kündigungsverhalten</li> <li>▼ Überschussbeteiligung</li> </ul>

#### Kostenprognosen

- ▼ Kosten sinken kurzfristig durch Wegfall der Abschlusskosten
- ▼ Langfristig müssen Fixkosten gedeckt werden
- ▼ Erhebung von Kostenreserven bei nicht ausreichender Kostendeckung



# BAFIN: SCHUTZ DER KUNDEN BEI RUN-OFF IN DER LEBENSVERSICHERUNG

- ▼ Die erste Frage, ohne deren positive Beantwortung eine Transaktion untersagt würde, ist die nach der **Fähigkeit des neuen Versicherers oder der neuen Unternehmensgruppe, den Bestand angemessen zu verwalten.**
- ▼ Das Niveau der Kundensicherheit in der bisherigen Versicherungsgruppe hängt nicht nur von der finanziellen Ausstattung des einzelnen Unternehmens ab, sondern auch von der Fähigkeit der Gruppe, ein in Not geratenes Unternehmen zu stützen.
- ▼ Eigenmittelsituation vor und nach der Transaktion. Dazu sind umfangreiche und komplexe Berechnungen nötig, zu denen Unternehmen und Aufsicht im intensiven Austausch stehen müssen. Auch die genannten Sicherungsmaßnahmen bedürfen intensivierter Prüfung, so dass sich die Unternehmen ausreichend Zeit für die Entscheidung und ihre Umsetzung nehmen sollten.
- ▼ Berechnung der versicherungstechnischen Rückstellungen nach Solvency II

Die Berechnung der versicherungstechnischen Rückstellungen kann sich durch einen Inhaberwechsel signifikant ändern. Durch die Vorschriften von Solvency II ist jedoch sichergestellt, dass alle Maßnahmen des neuen Inhabers sowie bereits abzusehende zukünftige Entwicklungen mit ausreichenden Vermögenswerten unterlegt sein müssen. Des Weiteren enthalten die Berechnungen viele Informationen, die die Aufsicht bei ihrer Entscheidung über eine mögliche Transaktion nutzen kann, um sicherzustellen, dass die Belange der Versicherungsnehmer gewahrt bleiben.

#### **▼** Eigenmittelanforderungen und –ausstattung

Die Eigenmittelausstattung kann sich bereits durch einen Inhaberwechsel signifikant ändern. Bei Bestandsübertragungen ändert sich die Eigenmittelsituation noch stärker, da sämtliche Wechselwirkungen zwischen dem vorhandenen Bestand und dem neu übertragenen Bestand abzubilden sind. Insbesondere müssen auch sämtliche Auflagen der Aufsicht sowohl in den versicherungstechnischen Rückstellungen als auch in den Solvenzkapitalanforderungen angemessen reflektiert werden

#### **▼** Eigenmittelsituation auf Gruppenebene

Beim externen Run-Off wird ein Bestand von einer Versicherungsgruppe in eine andere verlagert. Dementsprechend ändern sich für beide Gruppen sowohl die vorhandenen Eigenmittel als auch die Kapitalanforderungen.

VIRIDIUM GRUPPE

Quelle: www.Bafin.de Page 12

## **RUN-OFF IST NICHT GLEICH RUN-OFF**





- 01. Herausforderungen und Lösungsoptionen für Lebensversicherer
- 02. Interner und externer Run-Off
- 03. Was ist beim externen Run-Off zu beachten?
- 04. Externer Run-Off-Ansatz der Viridium Gruppe
- 05. Tätigkeiten für Aktuare bei Run-Off-Unternehmen
- 06. Fazit



## VIRIDIUM AUF EINEN BLICK

### Führende Größenordnung

▼ Führender Bestandsverwalter für Lebensversicherungen in Deutschland

▼ Unter den fünf größten deutschen Lebensversicherungsgruppen

Hamburg

#### Erfahrung als Konsolidierer

▼ Vier Unternehmenskäufe (und zwei Verkäufe) erfolgreich vollzogen

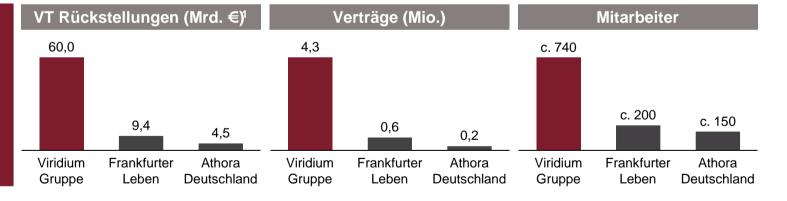
▼ Bedeutsames Volumen sowohl in der fondsgebundenen als auch in der traditionellen Lebensversicherung

Eigentümer unterstützen das Geschäftsmodell partnerschaftlich

- ▼ Cinven (c. 70%)
- ▼ Hannover Re (c. 20%)
- ▼ Generali (c. 10%)



Viridium im deutschen Marktkontext





GRUPPE



2014

0,4 Mio.



0,2 Mio.



2017

0,1 Mio.

2019
PROXALTO
Lebens Versicherung

3,6 Mio.

4,3 Mio. Verträge

1 Versicherungstechnische Rückstellungen (klassisch, fondsgebunden) der deutschen Lebensversicherungsgesellschaften inkl. Pensionskassen per 31.12.2019

## **VIRIDIUM GRUPPE - GESELLSCHAFTSSTRUKTUR**



## ZIELBILD DER VIRIDIUM GRUPPE

#### **VISION**

"Wir managen Lebensversicherungsbestände effizienter, progressiver und werthaltiger als jeder andere."

# EXZELLENZ IN AKQUISITION UND INTEGRATION



- Wachstum durch
   Spezialisierung auf
   Erwerb und Integration
   von Unternehmen
   beziehungsweise
   Beständen organisatorisch und technisch
- Exzellente M&A-Fertigkeiten

### EXZELLENZ IM KAPITAL-MANAGEMENT



- Sicherstellen starker
   Kapitalausstattung und
   Zugang aller
   Gesellschaften zu
   adäquaten Finanzmitteln
- Nachhaltig gute Solvenzquoten
- Leistungsstarke Lösungen für Kapitalanlage und Bilanzstrukturen

### EXZELLENZ IM BESTANDS-MANAGEMENT



- Sicherstellen niedriger Stornoguoten
- Gewährleistung stabiler Kundenbeziehungen durch Erfüllen aller Vertragspflichten und attraktive Serviceleistungen zu angemessenen Kosten
- Grundlage: moderne, skalierbare IT-Plattform und -strukturen



## INSTRUMENTE ZUM MANAGEMENT VON RUN-OFF-BESTÄNDEN

### Kapitalanlageergebnis

- ▼ Einnahmenabsicherung im fondsgebunden Geschäft gegen Kapitalmarktbewegungen
- ▼ Flexibilität bei Einsatz von Asset Managern → Geringere Gesamtkostenbelastung
- Minimierung Gegenparteiausfallrisiko durch Besicherung sämtlicher Derivate
- ▼ Erzielung von Mehrertrag durch Investitionen in illiquide Instrumente
- ▼ Lösungen zur Sicherung von stillen Reserven und Finanzierung der ZZR

### Risikoergebnis

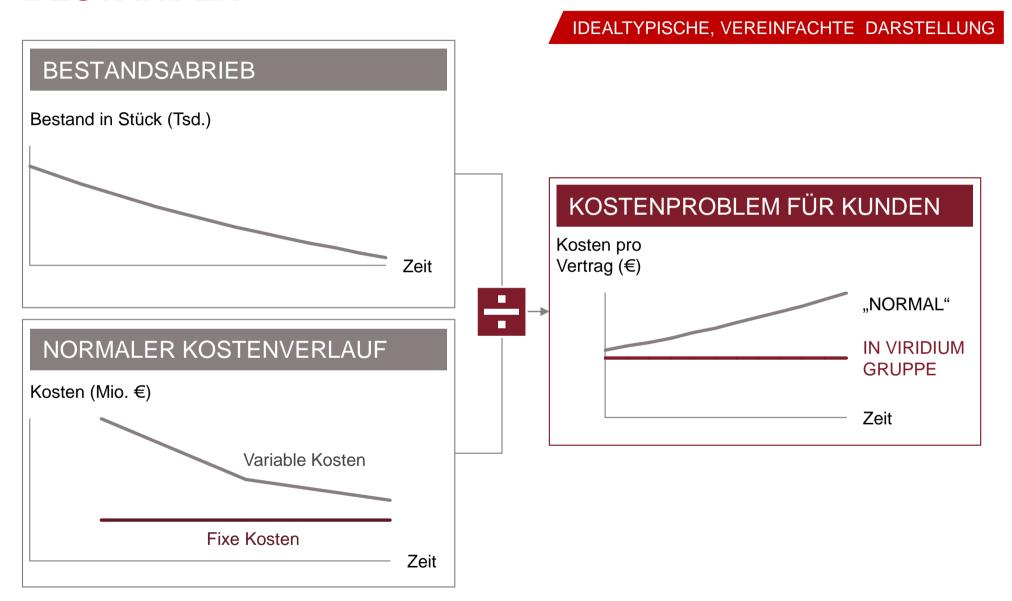
- ▼ Aktives Schadenmanagement
- ▼ Aktivitäten zu Erhöhung der Reaktivierung bei Invaliden bzw. Erwerbsunfähigen
- ▼ Unterschiedliche Rückversicherungslösungen zur Stabilisierung des Risikoergebnisses

### Kostenergebnis

- ▼ Langfristige Immunisierung der LV-Verträge gegen anteilig steigende Verwaltungskosten durch Servicevertrag
- ▼ Realisierung Skaleneffekte durch gezielte Investitionen in gruppenweit einheitliche, skalierbare IT- und Prozesslandschaft
- ▼ Prozessoptimierung in Richtung operativer Effizienz
- ▼ Senkung Stückkosten durch Zentralisierung von Beständen bei einem Konsolidierer



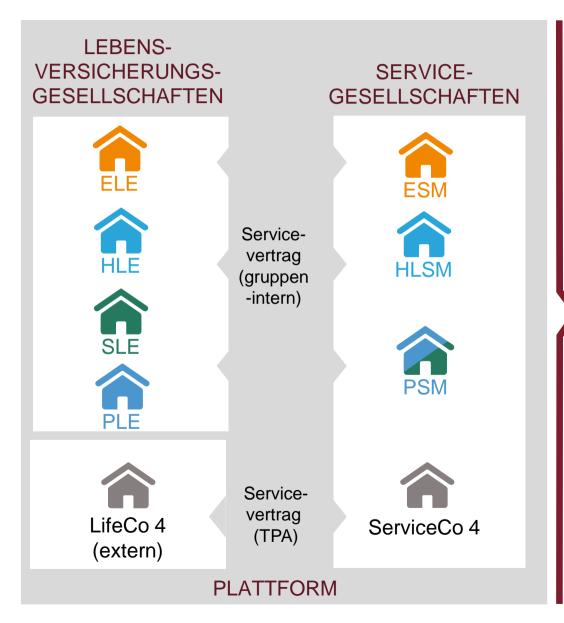
# KOSTENHERAUSFORDERUNG BEI INAKTIVEN BESTÄNDEN



Anmerkung: Vereinfachend 0% Inflationsrate und konstante Fixkosten angenommen



# SERVICEMODELL DER VIRIDIUM GRUPPE IMMUNISIERT GEGEN KOSTENSTEIGERUNG



### RISIKOTRÄGER SCHLIEßEN VERTRAG MIT JEWEILIGER SERVICEGESELLSCHAFT

- ▼ Zu Beginn: Langfristiges
   Festschreiben der
   Verwaltungskosten unterhalb
   (-10 %) bisherigem Niveau
  - ▼ Anteilige Kosten pro
     Police bleiben trotz
     Bestandsabrieb konstant (zzgl. Inflation)
  - ▼ Kunden sind gegen
     Fixkostenanstieg
     langfristig immunisiert
  - Vorteile bei RfB-Zuführung und Überschussbeteiligung

WIRTSCHAFTLICHES RISIKO ALLEIN BEI DEN EIGENTÜMERN!

# ZENTRALE IT-PLATTFORM FUSST AUF ETABLIERTEN STANDARDKOMPONENTEN

### Wesentliche Komponenten der msg Insurance Suite

msg.Life Factory, msg.ZV, msg. RAN, msg. TC, msg. Commission (SAMOS), msg.is Office, msg.Migration Factory



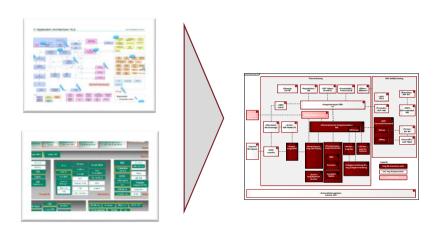
SAP Partner, SAP FI und FS CD, SAP FAM, SAP HR, SAP BW/BO

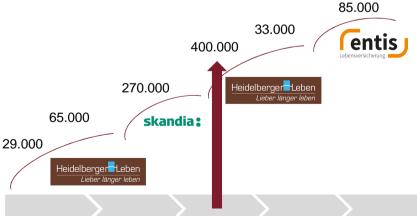


# STANDARDISIERTE IT-ZIELPLATTFORM UND ETABLIERTES MIGRATIONSVERFAHREN

VEREINFACHTE DARSTELLUNGEN

Zielplattform



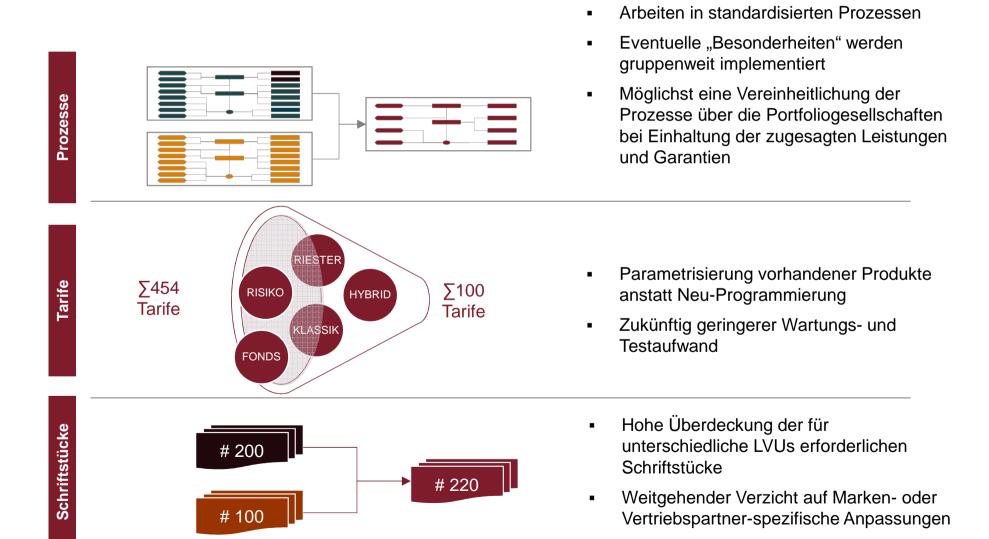


- Eine integrierte Zielplattform für alle Prozesse und Funktionen
- Standardsoftwarekomponenten von Marktführern reduzieren Komplexität
- Einführung der Zielsysteme führt initial zu größerer Zahl an Systemen und höheren Kosten
- Sukzessive Abschaltung der Altsysteme führt jedoch zu signifikanter Gegenbewegung
- Mit Annäherung an Zielarchitektur sinken die Kosten nicht mehr so stark (Fixkostenblock)
- Dank Skalierbarkeit der Architektur werden bei weiteren Migrationen nur noch marginal steigende Kosten entstehen
- Digitalisierungsinitiative "Put work to machine and customer!" eröffnet weitere Effizienzsteigerungen
- Mehrere Teil- bzw. eine Vollmigration wurden mit dem VG Standardverfahren erfolgreich durchgeführt
- Mit jeder Migration wird das Verfahren weiter verbessert

Migrationen

# STANDARDISIERUNG UND REVERSE ALIGNMENT BEI PROZESSEN UND TARIFEN

VEREINFACHTE DARSTELLUNGEN



## DIE VERSICHERTEN PROFITIEREN NACHWEISLICH VOM VIRIDIUM MODELL – SOFORT UND NACHHALTIG

### Kostensenkung

- ▼ Erhöhung der Überschussbeteiligung durch Kostensenkung im Vergleich zur Kostenbasis vor der jeweiligen Transaktion
- ▼ Auslagerung des Betriebs auf eine kosteneffiziente Servicegesellschaft, um Versicherungsnehmer vor Investitionen in die IT-Landschaft und drohender Stückkostensteigerung bei schrumpfendem Portfolio zu schützen
- ▼ Anstieg der Kostensätze auf Inflationsrate beschränkt

### Servicequalität

- ▼ Signifikante Investitionen in die IT-Landschaft, um hohe Servicequalität und skalierbare IT-Plattform zu garantieren
- ▼ Klarer Fokus auf die Reduzierung von Stornoraten zur Maximierung des Bestandsvolumens

# Rendite und Risiko

- ▼ Ausrichtung der Kapitalanlage auf breit diversifizierte und vorwiegend festverzinsliche Anlagen
- ▼ Stabile Marge über dem risikofreien Zinssatz zur Bedienung der Garantien
- ▼ Minimierung von Risiken für die Versicherten

# WEITERHIN VERLÄSSLICHER PARTNER DER VERMITTLER

### Provisionen

- ▼ Provisionsvereinbarungen werden vollumfänglich fortgeführt
- ▼ Niedrige Stornoquoten sorgen für verlässliche Provisionszahlungen

### Portfoliostabilität

- ▼ Enge Zusammenarbeit im Sinne der Versicherungsnehmer-/Vertragsbindung
- ▼ Sicherstellung hoher Service-Standards
- ▼ Hohe Zufriedenheit der Versicherten und ein sehr stabiles und wartungsarmes Portfolio mit niedrigen Stornoraten

### Kein Neugeschäft

- ▼ Klarer Fokus auf Bestandserhalt
- ▼ Keine Marketingaktivitäten der Viridium Gruppe bezüglich des Portfolios und keine Gewährung von Marketing-Rechten an Dritte
- ▼ Keine Weitergabe oder Vermarktung von Daten der Versicherungsnehmer

## ATTRAKTIVE ARBEITSPLÄTZE

Bestandsverwaltung als zentraler Baustein der Geschäftsstrategie

- ▼ Erworbene Gesellschaft wird vom Teilstück einer breit aufgestellten Versicherungsgruppe...
- ▼ ...zu einem Kernstück der klar auf die Verwaltung von Lebensversicherungsbeständen fokussierten Viridium Gruppe
- ▼ Einstieg beim führenden Spezialisten für die Verwaltung von Lebensversicherungs-beständen mit einem innovativen und auf Wachstum ausgerichteten Geschäftsmodell in der ansonsten eher reifen Versicherungsbranche

Stabiler und nachhaltiger Ausblick

- ▼ Abwicklungsexpertise und Service sind der Schlüssel zum Erfolg des Unternehmens nicht Vertrieb, Marketing oder Produktentwicklung
- ▼ Langlebigkeit der Verträge in den Portfolien bietet stabile Jobperspektive
- ▼ Fokus weiterhin auf guten Kundenservice eine stabile Basis von Versicherten
- ▼ Um dies zu unterstützen, investiert die Viridium Gruppe in erheblichem Umfang in modernste ITund Verwaltungstechnik, um den Kundenservice gezielt zu stärken
- ▼ Die Viridium Gruppe hat mit Cinven, Hannover Rück und Generali eine stabile Basis von angesehenen und finanzstarken Gesellschaftern, die das Geschäftsmodell unterstützen

- 01. Herausforderungen und Lösungsoptionen für Lebensversicherer
- 02. Interner und externer Run-Off
- 03. Was ist beim externen Run-Off zu beachten?
- 04. Externer Run-Off-Ansatz der Viridium Gruppe
- 05. Tätigkeiten für Aktuare bei Run-Off-Unternehmen
- 06. Fazit



# TÄTIGKEITEN VON AKTUAREN BEI EINEM RUN-OFF ANBIETER – AUSWAHL

	Themengebiet	Einsatzmöglichkeit von Aktuaren
1	Due Diligence und M&A Prozess	<ul> <li>▼ Finanzielle Bewertung von potenziellen Zielunternehmen</li> <li>▼ Aktuarielle Due Diligence (Produkthemen, Reservebewertung, etc.)</li> <li>▼ Planungsrechnung (HGB-Planung, Solvency II-Planung)</li> </ul>
2	Integration bestehender Gesellschaften	▼ Übernahme sämtlicher bisheriger aktuarieller Tätigkeiten, wie üblich
3	IT-Plattformmigration	<ul> <li>▼ Abbildung der Tarife im Zielsystem inkl. Festlegung von Rundungsregeln und Toleranzgrenzen</li> <li>▼ Durchführung von Testmigrationen und produktiver Migration</li> </ul>
4	Asset Liability Management	<ul><li>▼ Abbildung von Assetklassen im aktuariellen Modell</li><li>▼ Regelmäßige ALM-Analysen</li></ul>
5	Kapitalmanagement und Steuerung	<ul> <li>▼ Optimierte Kapital- und Ergebnissteuerung</li> <li>▼ Weiterentwicklung von Managementregeln</li> <li>▼ Ausgestaltung von Rückversicherungslösungen</li> </ul>
6	Risikomanagement	<ul> <li>▼ Erstellung und Weiterentwicklung von aktuariellen Modellen</li> <li>▼ Solvency II-Berechnungen und Berichtswesen</li> <li>▼ ORSA, SFCR, RSR, Sanierungspläne</li> </ul>

> Für Aktuare gibt es sehr spannende und umfangreiche Aufgabenfelder in Run-Off-Unternehmen (www.viridium-gruppe.com)

- 01. Herausforderungen und Lösungsoptionen für Lebensversicherer
- 02. Interner und externer Run-Off
- 03. Was ist beim externen Run-Off zu beachten?
- 04. Externer Run-Off-Ansatz der Viridium Gruppe
- 05. Tätigkeiten für Aktuare bei Run-Off-Unternehmen
- 06. Fazit



## **ZUSAMMENFASSUNG & AUSBLICK**

- ▼ Die Run-Off Entwicklung hat seit einigen Jahren den deutschen LV-Markt erreicht und es gibt bereits einige teils prominente Run-Off Fälle
- ▼ Geschlossene Run-Off-Bestände erfordern einen Managementansatz, der von kontinuierlichem Kostenmanagement bei gleichbleibendem guten Kundenservice geprägt ist. Eine effiziente IT Umgebung ist hierfür eine der wesentlichen Voraussetzungen
- ▼ Rückläufiges Neugeschäftsvolumen, gesättigte Märkte, dauerhaft niedrige Zinsen und steigende Kapitalanforderungen aufgrund von Solvency II werden den Run-Off-Markt in Deutschland noch ausweiten
- ▼ Für Aktuare gibt es in Run-Off-Unternehmen spannende Aufgaben und umfangreiche Tätigkeiten



## DANKE FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT!

Falls nicht anders angegeben, ist der Urheber der vorstehenden Informationen die Viridium Holding AG. Jegliche Vorhersagen und Meinungen beruhen auf persönlichen Einschätzungen der Viridium Holding AG zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Dokuments und können sich ändern. Vorhersagen und Meinungen können nicht als Garantie für die zukünftige Entwicklung angesehen werden. Für Aktualität, Vollständigkeit und Richtigkeit der Informationen in dieser Präsentation werden weder Haftung noch Gewähr übernommen. Ohne Zustimmung der Viridium Holding AG dürfen weder das Dokument an Dritte weitergegeben noch Änderungen daran vorgenommen werden. Wir weisen vorsorglich darauf hin, dass aus Angaben zur Wertentwicklung der Vergangenheit kein Schluss auf die zukünftige Wertentwicklung gezogen werden kann.

Herausgegeben von:

Viridium Holding AG | Dornhofstraße 36 | 63263 Neu-Isenburg | Deutschland

Tel.: +49 (0) 6102 5995 4444

Handelsregistereintrag: Handelsregister Mannheim HRB 719392

www.viridium-gruppe.com

