

Talanx richtet Lebensversicherungsgeschäft in Deutschland neu aus

Organisatorische Trennung der Sparten Leben und Schaden/Unfall / Vollständige Abschreibung des Goodwills im deutschen Lebensgeschäft / Konzentration auf kapitaleffiziente Produkte sowie Forcierung des Absatzes von Biometrie- und Risikoversicherungen / Investitionen in Automatisierung und Digitalisierung / Ausblick für das Konzernergebnis von 600 Mio. EUR bis 650 Mio. EUR / Dividendenvorschlag von Goodwill-Abschreibung unberührt

Die Talanx AG stärkt ihr deutsches Lebensversicherungsgeschäft mit einer strategischen Neuausrichtung und begleitenden bilanziellen Maßnahmen. Im zweiten Quartal 2015 hat Talanx den auf das deutsche Lebensversicherungsgeschäft entfallenden Goodwill von 155 Mio. EUR vollumfänglich abgeschrieben. Dieser Schritt resultiert aus der Aufteilung der Vorstandsverantwortlichkeiten für die Sparten Leben- und Schaden-/Unfallversicherung im Geschäftsbereich Privat- und Firmenversicherung Deutschland, in deren Folge auch der Goodwill anders als bislang spartenspezifisch zu überwachen ist.

Traditionelle klassische Lebensversicherungsprodukte sollen 2016 durch kapitaleffiziente Konzepte der modernen Klassik ersetzt werden, die Kunden attraktive Chancen bieten. In der betrieblichen Altersvorsorge werden ebenfalls moderne kapitaleffiziente Absicherungskonzepte stärker in den Vordergrund gerückt. Gleichzeitig soll der Absatz von Biometrie- und Risikoprodukten ausgebaut werden. Zudem automatisiert der Geschäftsbereich verstärkt interne Prozesse und digitalisiert Kundenkontaktpunkte.

Unter Berücksichtigung der Goodwill-Abschreibung erwartet Talanx für das laufende Geschäftsjahr einen Konzerngewinn zwischen 600 Mio. EUR und 650 Mio. EUR. Der Dividendenvorschlag des Vorstands für das Geschäftsjahr 2015 wird von der Goodwill-Abschreibung unberührt bleiben, sich also aus heutiger Sicht bei einer Ausschüttungsquote von 35 bis 45 Prozent an einer IFRS-Bemessungsgrundlage von 755 Mio. EUR bis 805 Mio. EUR orientieren. Die Kapitalquoten nach Solvency I und Solvency II werden durch die Abschreibungen ebenfalls nicht tangiert.

"Ziel der strategischen Maßnahmen ist die nachhaltige Verbesserung der Wettbewerbssituation der Lebensversicherer im Geschäftsbereich Privat- und Firmenversicherung Deutschland", sagte der Vorstandsvorsitzende der Talanx AG, Herbert K. Haas. "Mit den Maßnahmen stärken wir die deutschen Lebensversicherer für ein anhaltend herausforderndes Marktumfeld." Der Vorstandsvorsitzende der Talanx Deutschland AG, Dr. Jan Wicke, der innerhalb der Talanx AG verantwortlich ist für den Geschäftsbereich Privat- und Firmenversicherung Deutschland, ergänzt: "Wir sind uns sicher, dass wir unsere deutschen Lebensversicherer mit den Maßnahmen fitter für die Zukunft machen und unseren Kunden weiter attraktive Angebote für die Altersvorsorge und die Absicherung biometrischer Risiken unterbreiten können."

Der bereits begonnene Wechsel im Produktportfolio der deutschen Lebensversicherer wird beschleunigt. Bis spätestens Ende 2016 werden die Lebensversicherer im Geschäft mit Privatkunden den aktiven Verkauf traditioneller klassischer Lebens- und Rentenversicherungen einstellen. Diese werden ersetzt durch moderne kapitaleffiziente Produkte. Seit Mitte des Jahres 2014 bietet die HDI Lebensversicherung mit Two Trust Select ein erstes Produkt aus der neuen Linie an. Zum 01.01.2016 ist die Einführung einer weiteren kapitaleffizienten Rentenversicherung geplant. Bei dem Konzept der modernen Klassik werden dem Vertrag jährlich Überschüsse gutgeschrieben. Mindestens jedoch werden die eingezahlten Beiträge am Ende der Laufzeit garantiert. Durch die Endfälligkeit dieser Garantie verringert sich das Risikokapital, das die

Lebensversicherer unterlegen müssen. Für Kunden ergibt sich die Chance, durch höhere Überschussbeteiligungen und damit die Aussicht auf zukünftig höhere Renten hiervon zu profitieren.

"Vielen unserer Kunden ist die Sicherheit ihrer Ersparnisse sehr wichtig. Trotz der aktuellen Kapitalmarktsituation bieten wir mit unseren neuen Produkten weiter bei Ablauf eine Garantie der eingezahlten Beiträge an. Darüber hinaus erhöhen wir die Chancen auf eine attraktive Verzinsung, da die Konzepte der modernen Klassik uns erlauben, den Kunden höhere Überschüsse gutzuschreiben als für die Lebensversicherungen älterer Bauart. Zusätzlich kann in den Konzepten der kapitaleffizienten modernen Klassik ein einmal erreichtes Guthaben nicht mehr verloren gehen", sagt Jan Wicke.

Die großen Stärken der Lebensversicherer in Deutschland im Bereich der Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsabsicherung sowie der Risikolebensversicherung werden weiter ausgebaut. Auch die Produktentwicklung wird zukünftig effizienter auf einer gemeinsamen Produktplattform gestaltet. Dies senkt den Entwicklungsaufwand und reduziert die laufenden Komplexitätskosten. Das Konzept der modernen Klassik ist das erste Beispiel für eine geschäftsbereichsweite Produktentwicklung. Soweit absehbar, soll der Umbau der Produktpalette Ende 2017 vollzogen sein.

Zur weiteren Effizienzsteigerung plant der Geschäftsbereich in den nächsten Jahren gut 170 Mio. EUR in das deutsche Lebensversicherungsgeschäft zu investieren, um die Kostenposition langfristig um einen Betrag von jährlich 70 Mio. EUR zu verbessern. Neben einer einheitlichen Produkt- und Verwaltungsplattform für alle Lebensversicherer im Geschäftsbereich wird der Schwerpunkt auch in einer Digitalisierung der Geschäftsprozesse und Kundenkontaktpunkte liegen. Flankiert werden diese Maßnahmen von Optimierungen der Vertragsbestände sowie von einer höheren Diversifizierung der Kapitalanlagen in alternative Investments, insbesondere Infrastruktur.