

Ein Blick über den großen Teich

Trends und Erfahrungen aus dem US Lebensversicherungsmarkt

Klaus Mattar, RGA



DAV

DEUTSCHE
AKTUARVEREINIGUNG e.V.



DGVFM

DEUTSCHE GESELLSCHAFT
FÜR VERSICHERUNGS- UND
FINANZMATHEMATIK e.V.

DAV/DGVFM-Jahrestagung, 27.-29. April 2022

Agenda



Überblick



Herausforderungen für US Lebensversicherer



Trends und aktuelle Entwicklungen



Multis in den USA



Agenda

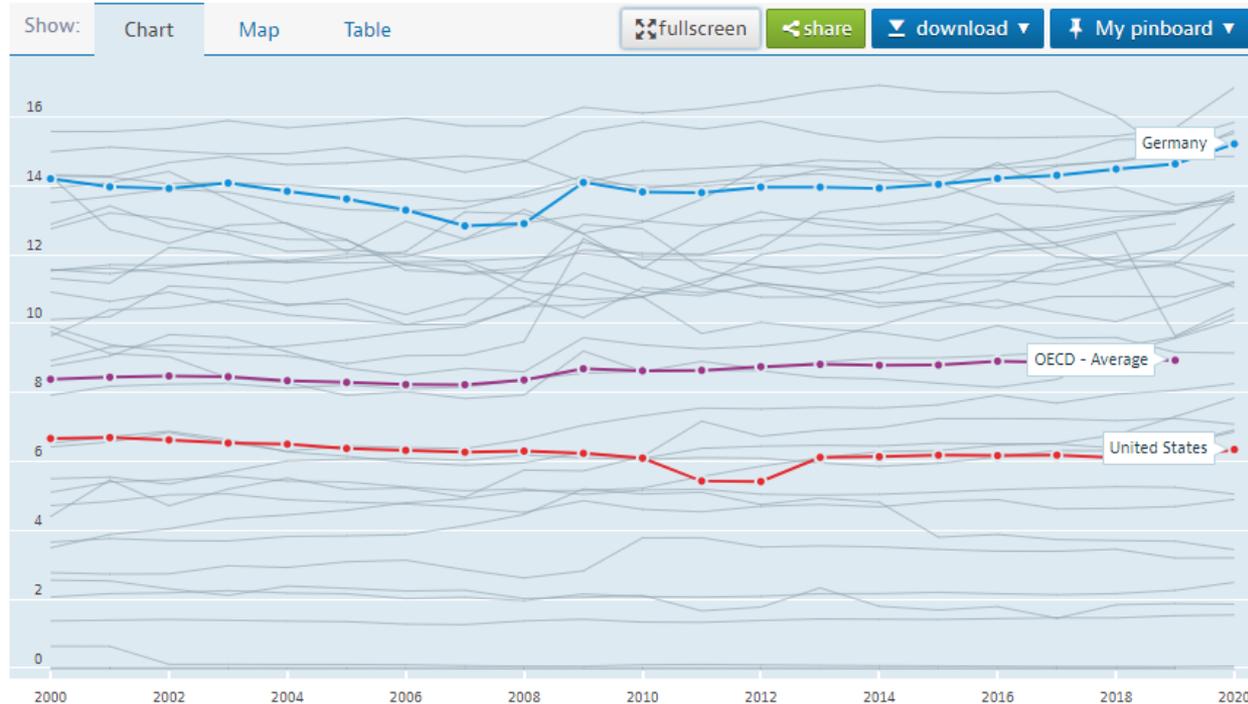


Überblick

Zur Erinnerung: Sozialversicherung im Vergleich

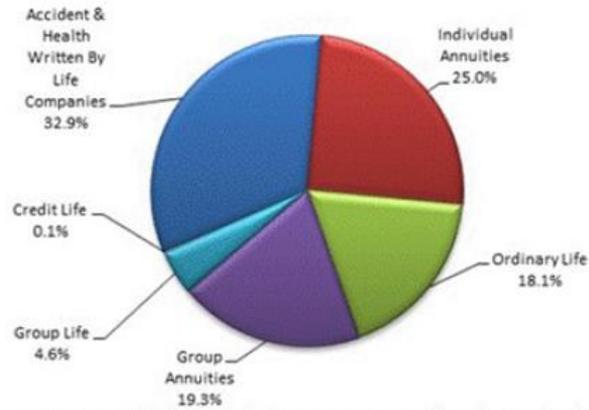
Social security contributions Total, % of GDP, 2000 - 2020

Source: Revenue Statistics: Comparative tables



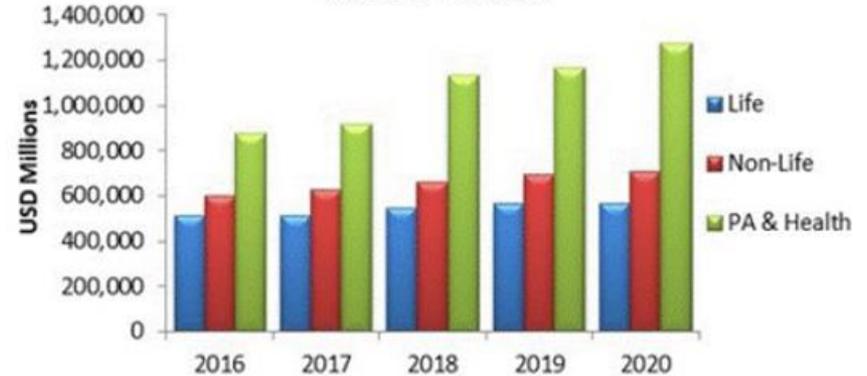
Prämienvolumen der Lebensversicherer

Market Share



Source: Axco Global Statistics / Industry Associations and Regulatory Bodies / AM Best

Market Growth



Source: Axco Global Statistics / Industry Associations and Regulatory Bodies / AM Best

- Der US Lebensmarkt ist der größte der Welt nach Prämienvolumen
- Das Gesamtprämienvolumen in Leben lag 2020 bei USD 845.12 Mrd

- Kranken und Unfall (A&H) bildet die größte Sparte und zeigt das größte Wachstum
- A&H wird teils in Leben, teils in Nicht-Leben geschrieben

Marktstruktur

Largest Life Insurance Companies (USD Millions)



- Ende 2019 gab es 761 Lebensversicherer in den US
- Die Regulierung ist grundsätzlich Sache der Bundestaaten, folgt aber bundesweiten Vorgaben des NAIC (Nat. Ass. of Insurance Commissioners)
- Seit 2015 (814) sind damit mehr als 50 Versicherer wegkonsolidiert worden
- Der Markt ist nicht sehr konzentriert, zeigt aber eine Tendenz zur Konsolidierung
- Der Marktanteil der Top 5 (Top 10) lag bei 37% (53%) in 2021.

	2021	2020	2019	2018	2017	2016
Top 5 companies	37.06	39.24	36.36	36.02	35.35	34.72
Top 10 companies	53.16	53.17	50.99	50.02	48.28	46.28



Produktpalette

- **Einzellebengeschäft** ist dominiert durch Todesfallprodukte (Slide 9). Diese können signifikante Sparelemente enthalten und große Freiheiten in der Prämienzahlung und Leistungsgestaltung (Universal Life). Unterschiede ergeben sich in der Investmentstrategie. Invalidität, Pflege sind von geringer Bedeutung.
- **Altersversorgung** firmiert unter "Annuities" und umfasst reine Sparvehikel, meist unter Beteiligung des Arbeitgebers (Gruppengeschäft) oder als Einzelgeschäft und staatlich gefördert (401k usw). Produkte unterscheiden sich nach Investmentstrategie.
- **Gruppenlebengeschäft** hat wegen des weitgehenden Fehlens einer SozialV große Bedeutung. Der Fokus liegt klar auf der Krankenversicherung (und der Altersversorgung). Pläne können verschiedenste Risiken abdecken, wenn noch Geld da ist nach der Krankendeckung.



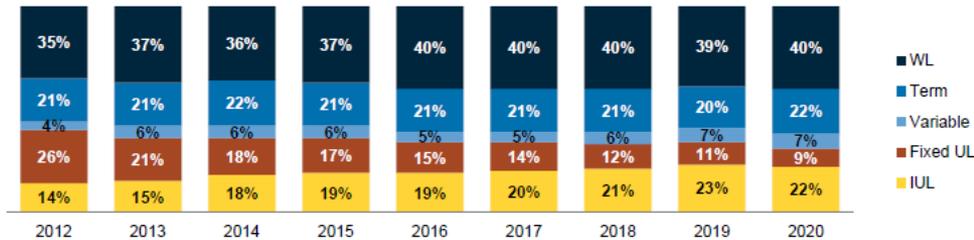
Produktpalette

- **Fixed:** Produkte bieten eine Mindestverzinsung in Aufschub- und Rentenphase, bei traditionellen Produkten auch mit Gewinnbeteiligung
- **Variable:** Produkte erlauben die Aufteilung der Sparbeiträge gemäß des individuellen Risikoprofils. Die Anlage erfolgt dann in Unteraccounts des Separate Accounts. (Renten)-Zahlungen können fest sein oder der Investment Performance folgen.
- **Indexed:** Produkte sind Hybride aus Fixed und Variable. Ertragszuteilungen folgen externen Indizes, haben aber i.d.R. ein Minimum.
- **Garantien** können über Zusatzversicherungen eingeschlossen werden



Einzelleben im Überblick

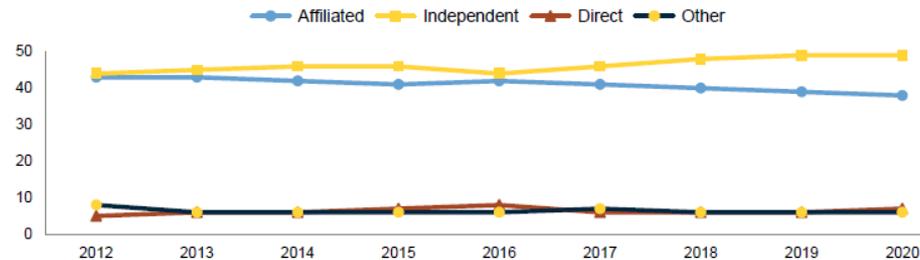
Figure 3 — Annualized Premium Market Share by Product



Source: LIMRA's U.S. Individual Life Insurance Sales survey and LIMRA estimates, 2013 – 2021.

Figure 6 — Annualized Premium Market Share by Distribution Group

Percentages



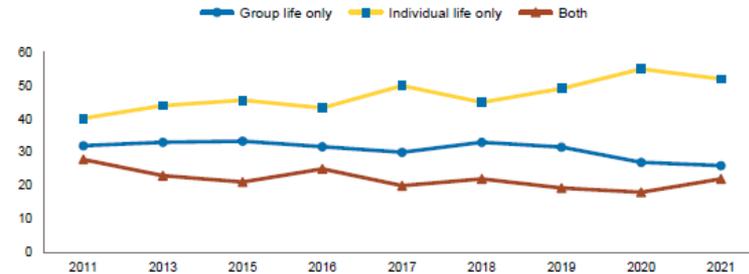
Source: LIMRA's U.S. Individual Life Insurance Sales survey and LIMRA estimates, 2013 – 2021.

- Das Einzellebengeschäft ist dominiert von Todesfallpolicen, die allerdings in der Regel ein Sparelement einschliessen
- Lebenslange Todesfallversicherung (WL) und Risikoleben bilden wichtigste Einzellebenprodukte
- Risikoleben (Term) steht für 74% der VS
- Nach Anzahl führt WL mit 49% vor Term mit 42%
- Unabhängige Vermittler vor eigenem Außendienst die wichtigsten Vertriebswege
- Direktvertrieb ist der einzig wachsende Vertriebsweg, aber auf geringem Niveau
- Bankvertrieb von marginaler Bedeutung

Life Insurance Overview – Group and Individual

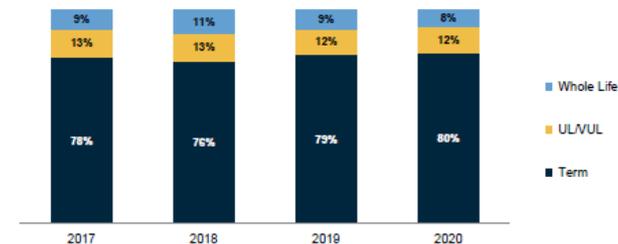
- Etwa die Hälfte (52 percent) der US Verbraucher besitzen eine LebensV, davon dreiviertel eine Einzelleben und die Hälfte eine Gruppenpolice über den Arbeitgeber
- Während das für Einzelleben ein 10-Jahreshoch ist, sank der Wert für GruppenV durch Einsparungen während der Pandemie
- Mehr als die Hälfte der Neuabschlüsse im Gruppengeschäft waren in 2020 arbeitnehmerfinanziert (voluntary, worksite marketing)
- RisikoLV dominiert das Gruppenlebensgeschäft
- Tatsächlich werden die größten Volumen in KrankenV realisiert, gefolgt von Gruppensparverträgen (Annuities, entspricht bAV)

Figure 20 — Life Insurance Ownership by Type and Year (Insureds)
Percentages



Source: Insurance Barometer Study, LIMRA and Life Happens, 2011 – 2021.

Figure 7 — 100 Percent Employee-Paid Life Insurance New Premium Market Share by Product Type



Based on annualized premium. Excludes association business. LIMRA defines worksite/voluntary as 100 percent employee-paid business. Some participating companies use a slightly different definition of voluntary products. For life products, employee-paid business includes optional/supplemental life coverages.

Source: LIMRA's U.S. Workplace Benefits Life Insurance Sales & In Force survey.



Einzel-Annuity Überblick

Figure 4 — Total Annuity Sales

Dollars in Billions

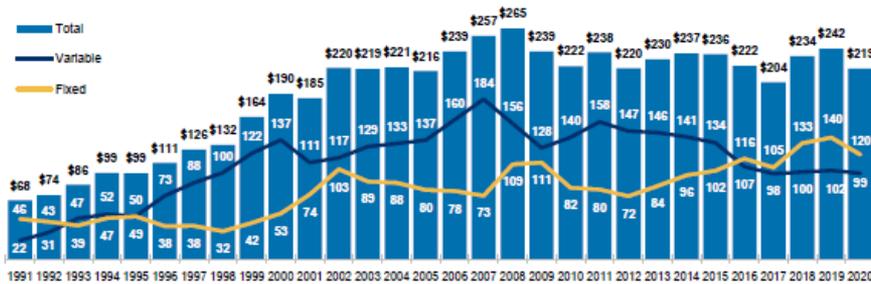
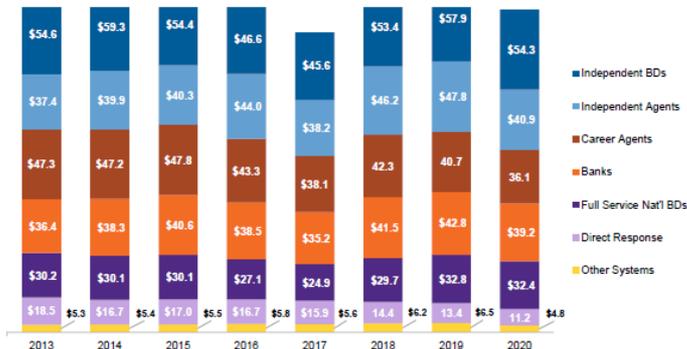


Figure 5 — Total Annuity Sales Market Share by Distribution Channel

Dollars in Billions



- Neugeschäft in 2020 auf niedrigsten Niveau seit 2017 (Covid)
- Verbraucherkonsum auf Sicherheit führte zu mehr Festzinsgeschäft
- Vertrieb dominiert von unabhängigen Kanälen, Banken spielen eine Rolle (Einmalbeiträge)
- Gruppengeschäft und Einzelgeschäft etwa auf ähnlichem Volumenniveau

Individual Annuity Market Overview

- Annuities ersetzen nach staatlichen Vorgaben frühere Produkte nach Leistungsprimat durch reine Sparprodukte
- Verrentung ist die Ausnahme, üblich ist Kapitalauszahlung, oft in mehreren Tranchen (Withdrawals)
- Variable und Indexed annuities können diverse Garantien enthalten, sei es durch Arbeitgebergarantien oder Mindestrenten (GLB) oder Mindestentnahmewerte (GLWB) und imitieren damit ein Leistungsprimat.

Figure 9 — Variable Annuity Sales, With and Without GLBs
Dollars in Billions

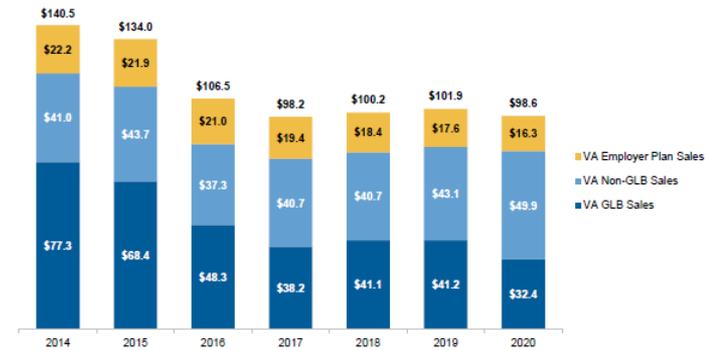
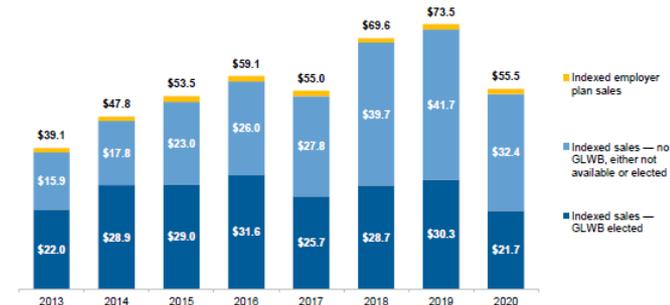


Figure 18 — Indexed Annuity Sales Market Share, With and Without GLBs
Dollars in Billions



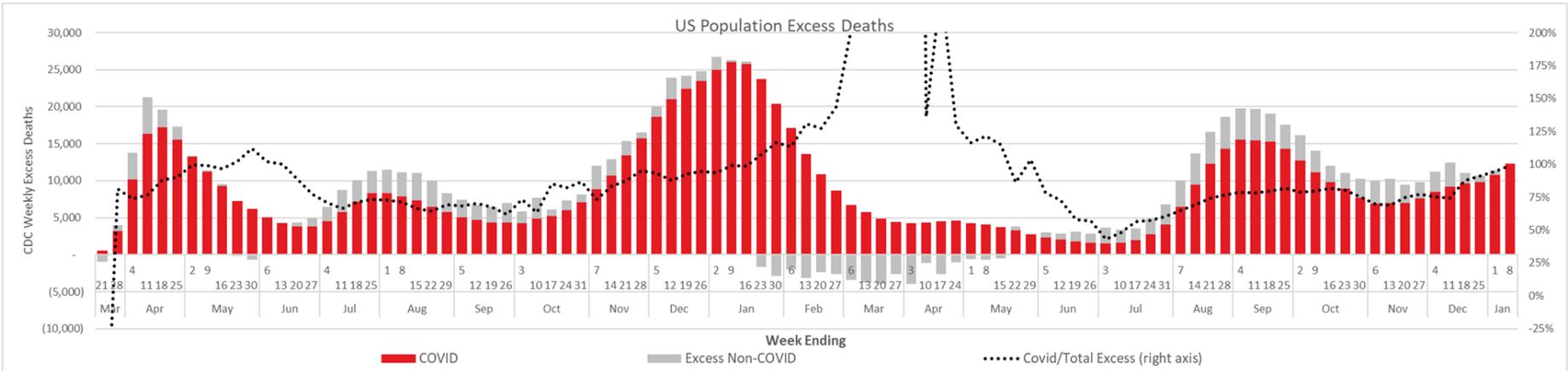


Agenda



Herausforderungen für US Lebensversicherer

COVID Einfluss auf Sterblichkeit



*Chart created by RGA based on CDC source data
*Note - CDC changed methodology in Q4 2021

- Über die gesamte Pandemie war eine Übersterblichkeit zu beobachtendie anhält
- Viele Versicherer erwarten einen anhaltenden Trend

Covid-Einfluss auf Sterblichkeit

Reported 2020 Q4 Impact On US Life Insurance Companies

Q4 impact of excess US life claims (\$M)



- COVID schlägt auf Quartalsberichte vieler Unternehmen durch

Percentage change from pre-pandemic in number of death-benefit claims

40%

30

20

10

0

2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q
2021

Note: Data are from 20 U.S. insurers' employer-sponsored group-life programs. Pre-pandemic base period is 2017-19.
Source: Society of Actuaries Research Institute

■ Tied to Covid-19
■ Non-Covid-19

- Gruppenleben zeigt deutlich erhöhte Todesfallschäden (im Vergleich zu 2019) wegen Covid oder wegen durch Covid reduzierter medizinischer Versorgung
- Non-COVID Todesursachen sind besonders Herz- und Kreislauf, aber auch neurologische Erkrankungen



Niedrigzinsszenario

Net Spread = Net Portfolio Yield Over Guaranteed Interest Rate



- Der Spread zwischen Zinsertrag und Garantieverprechen sinkt laufend
- Kein Ende abzusehen
- Die Auswirkungen sind sehr verschieden nach Produktportfolio, Kapitalposition und weiterer Ertragsquellen
- Anbieter von Annuities mit Festzins sind besonders betroffen



Änderung der Bilanzierungsstandards

- Ab 1.1.2023 gilt für börsennotierte Lebensversicherer ASU 2021-18, bekannt als "long-duration targeted improvements" (LDTI).
- Bedeutendste Änderung von US GAAP seit 25 Jahren mit spürbaren Änderungen für Buchwerte und zukünftigen Ertragsverläufen
- Implementierung wird teuer und zeitaufwändig und die Erklärung der Änderungen im Berichtswesen an Dritte wird zu einer großen Herausforderung
- Der größte Einfluss wird für Unternehmen mit großen Blöcken von langer Duration (Annuities, WL, LTC usw.) erwartet
- Annahmen müssen zeitnäher überprüft und gegebenenfalls angepasst werden, auch für den Bestand

POTENTIAL PAIN POINTS OF GAAP LDTI

More frequent updating of actuarial assumptions

- Actuarial assumptions are updated at least annually and changes flow through net income
- Need for more robust processes for tracking experience and setting assumptions

Reporting changes for liability discount rate

- Potential difference between asset book yields and liability discount rate
- Discount rates unlocked each period with impact of change reported in equity (offsetting the change in market value of assets)
- New processes for reporting through Other Comprehensive Income

Aggregation of insurance contracts

- For loss contracts, aggregation will be at a lower level (i.e., issue year cohorts)
- May expose "problem" blocks that were previously aggregated with profitable blocks

Changes to the calculation of DAC

- No DAC offset for mark-to-market changes in assets or liabilities – 'Shadow DAC' goes away
- DAC amortization could negatively impact capital assessments by rating agencies

Additional earnings volatility

- Retrospective unlocking of liabilities
- More liabilities will be measured at fair value due to the introduction of MRB guidance
- In addition, no DAC offsets for investment realized gains (losses) or embedded derivatives
- Impacts product design and product management decisions
- Impacts ALM and hedging strategies

Increased disclosure requirements

- Quantitative and qualitative
- More granular reconciliations



Agenda



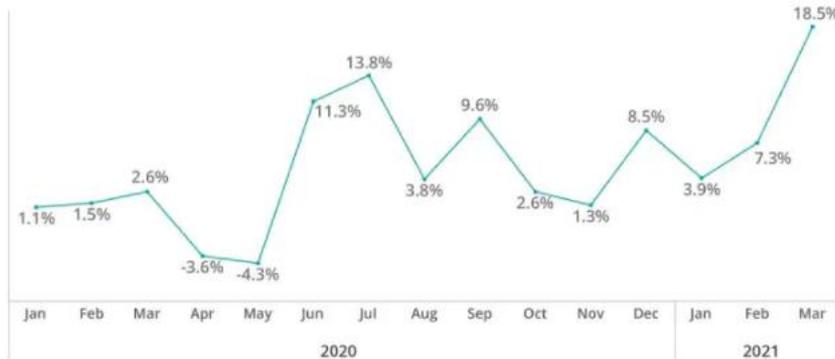
Trends und aktuelle Entwicklungen

Steigender Bedarf für Lebensversicherung

FIGURE 8

MIB Life Index shows a spike in life insurance activity following the initial onset of the pandemic

YoY % gain/loss



Source: MIB Life Index, "Record breaking Q1 for U.S. life insurance activity," April 14, 2021.

Deloitte Insights | deloitte.com/insights

- Die Pandemie führt zu steigendem Risikobewusstsein und einer Rekordnachfrage für Todesfallabsicherungen
- Nach Jahren der Stagnation gab es in 2020 einen deutlichen Anstieg
- Dieser Trend hielt an und Q1 2021 zeigte einen Rekordabsatz
- Im März 2021 gab es 18,5% mehr Anträge als in 2020 und 22% mehr als in 2019

Steigender Bedarf für Lebensversicherung

IMPACT OF COVID-19 ON LIFE INSURANCE

Nearly one third of consumers (31 percent) say COVID-19 has made it more likely they will purchase life insurance within the next 12 months.



COVERAGE SENTIMENT

59 percent of uninsured consumers say they need life insurance coverage — 73 million Americans.



22 percent of underinsured consumers believe they need more life insurance coverage — 29 million Americans.



MARKET OPPORTUNITY =

102 million Americans feel they need more life insurance.

LIFE INSURANCE OWNERSHIP

Younger Americans are less likely to be insured but most likely to express interest in buying life insurance within the next year.

Just 49 percent of Millennials own life insurance **BUT** 48 percent say they plan to buy within the next 12 months.



IMPACT OF COVID ON LIFE INSURANCE

Millennials are more likely to be influenced by COVID-19.

Most likely to buy life insurance due to COVID-19

Millennials

45%

Gen X

33%

Baby Boomers

15%

Investment in Technologie

Versicherer investieren aggressiv in Digitalisierung von Prozessen und in die Vereinfachung von Antragsverfahren



Expanded choices
for no-exam life
insurance.



Fast, Convenient,
Digital Application.



Video conferencing to
meet with your insurance
agent or financial advisor.



E-signatures and e-
notarization to speed
approval times.

In 2011, 64% of consumers said they preferred to buy in person;
by 2020, just 41% felt this way.

Alternative Datenquellen zur Antragsprüfung

Gestern, heute, morgen



Long-standing, consistent data

Risikoprüfungsfragen sind weitgehend konsistent und unverändert seit den 1980er Jahren und erlauben ein tiefes Verständnis des Risikos und eine entsprechende Segmentierung



Enhanced consumer experience

Das Aufkommen der Insurtechs erzeugt Druck zur Verbesserung der “consumer journey” und zwingt zum Verzicht auf “invasive” Fragen



Behavioral data & scores

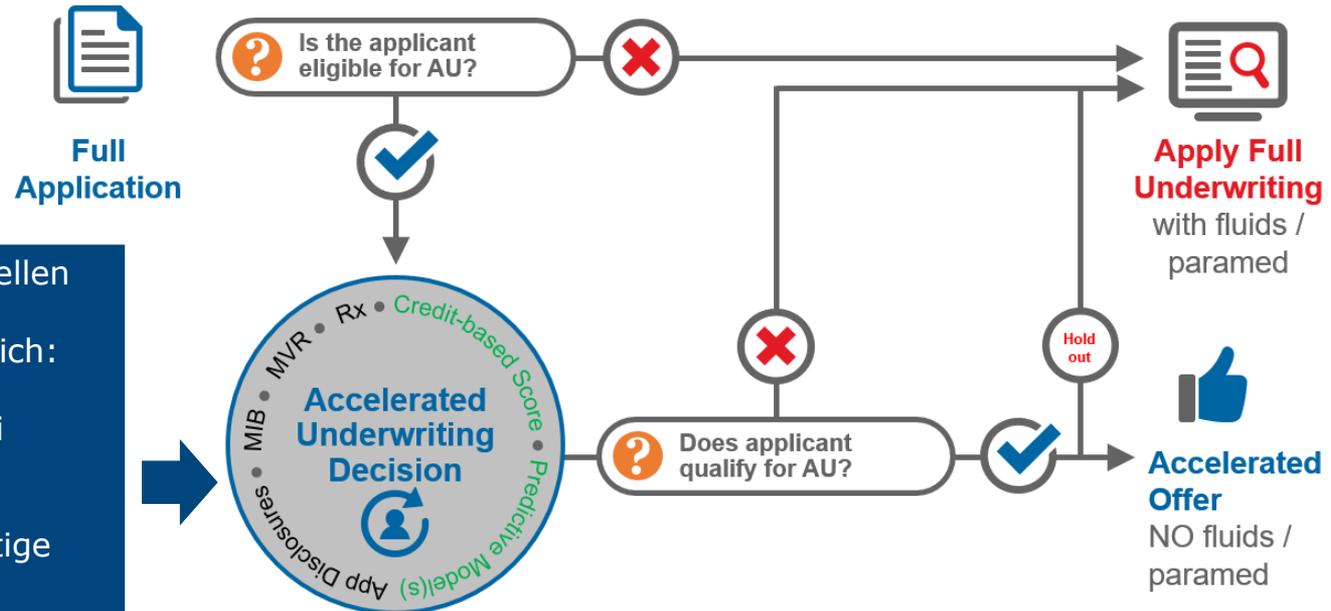
Credit-based insurance scores und behavioral evidence bietet neue Möglichkeiten (predictive UW) für kundenfreundliche Segmentierung und beschleunigte Risikoprüfung



New biomedical data

Holistische und konvergente Berücksichtigung verschiedener Datenpools in Echtzeit ist der Weg in die Zukunft

Alternative Datenquellen zur Antragsprüfung



Frei verfügbare Datenquellen für beschleunigte Risikoprüfung einschließlich:

- Verkehrssünderkartei
- Elektronische Gesundheitsakten
- Verschreibungspflichtige Medikamente
- Kredithistorie
- Digitale Gesundheitsdaten

Portfoliomanagement

Zur Optimierung der Ertrags-, Kapital- und Solvenzposition nutzen Versicherer zunehmend (Finanz-)Rückversicherungstransaktionen



Asset-Intensive

- Full-risk coverage of investment or accumulation products, products generating substantial reserves, or products featuring interest-rate, equity, or other market risks
- Primarily structured as full coinsurance with asset transfer
- Major risks covered
 - Credit default
 - Policyholder behavior
 - Interest rates
 - Pricing



Longevity

- Covers costs of longer life
- Primarily pension plans and individual annuities
- Typically via “longevity swap” reinsurance contracts
- Primary markets are U.K., Continental Europe, and Canada
- U.S. is emerging focus
- Major risks covered
 - Longevity
 - Interest rates
 - Pricing



Capital-Motivated

- Remote-risk solutions allowing companies to manage regulatory capital at a low-cost fee
- Includes relief for redundant reserves or solvency capital as well as other structured reinsurance solutions
- Stat in excess of GAAP risks transferred
- Major risks covered
 - Tail pricing outcomes



Acquisitions

- Legal-entity acquisitions
- Transfer of policyholder administration
- In-force life blocks
- Other large and/or complex opportunities
- Major risks covered
 - Credit default
 - Policyholder behavior
 - Interest rates
 - Pricing



Agenda



Multis in den USA



Der Friedhof der Europäer?

02 OCT 2013

Aviva plc (“Aviva”) announces that it has completed the sale of Aviva USA Corporation, its US life and annuities business (“Aviva USA”), to Athene Holding Ltd (“Athene”).

◆ WSJ NEWS EXCLUSIVE | [MARKETS](#)

U.S. Insurer AXA Equitable Leaves AXA Name Behind

The 161-year-old brand starts fresh with an old name

FINANCIALS APRIL 22, 2012 / 6:56 AM / UPDATED 10 YEARS AGO

Aviva will lose \$1.6 billion on American exit - report

BUSINESS NEWS AUGUST 11, 2020 / 4:55 AM / UPDATED 2 YEARS AGO

Britain's Prudential to exit U.S. business, focus on Asia, Africa

DEALS AUGUST 21, 2012 / 9:11 PM / UPDATED 10 YEARS AGO

Generali eye exit from US reinsurance: FT

By Reuters Staff

1 MIN READ

AXA sells EQH stake for CA\$4.15 billion

Prudential to exit US business as first half operating profit falls

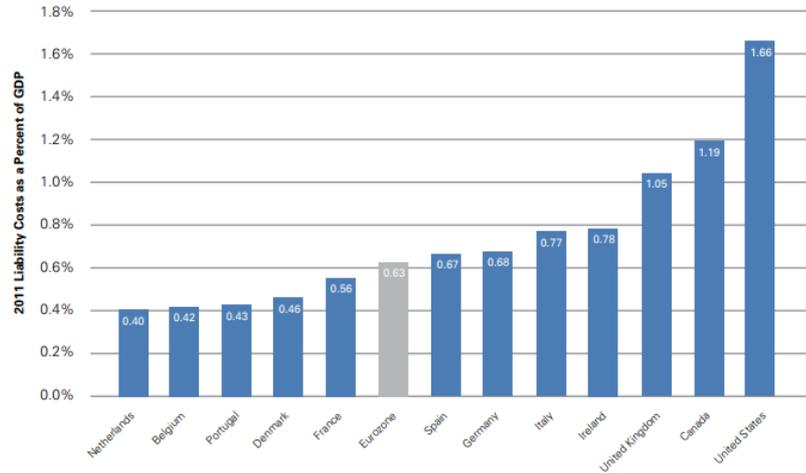


Das regelbasierte US-System scheint isoliert

IFRS	US GAAP
International Financial Reporting Standards	US Generally Accepted Accounting Principles
Issued by International Accounting Standards Board (IASB)	Issued by Financial Accounting Standards Board (FASB)
Used in 144+ countries	Used in US only
Principles-based standards	Rules-based standards

Und dann noch das

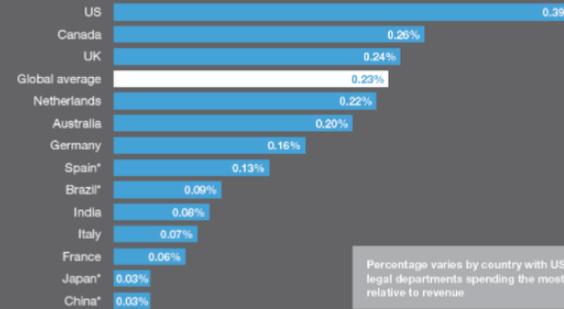
Figure 1: 2011 Liability Costs as a Fraction of GDP⁵



- In keinem Land wird mehr Geld für die Kosten von Rechtsstreitigkeiten ausgegeben
- 2,6 mal höher als der europäische Durchschnitt

SPEND % REVENUE: BY COUNTRY

Medians by country



Base: US (709), Canada (270), UK (215), Netherlands (49), Australia (107), Germany (69), Spain (22), Brazil (20), France (68), Italy (34), India (33), Japan (27), China (24) *Low base

- Unternehmen in den USA zahlen deutlich mehr an Rechtskosten als irgendwo sonst



Danke für Ihre
Aufmerksamkeit &
Fragen bitte!