

## Warum die EZB Biometrieprodukte fördert ...



Sandra Blome



Matthias Börger

*... und wohin die Trends hier gehen. Lebensversicherer fokussieren sich derzeit stark auf Biometrieprodukte. Hier ist noch viel Platz für Innovationen.*

Das aktuelle Zinsniveau, aber auch die Erwartung, dass sich mittelfristig hier nicht viel ändern wird, lässt viele Lebensversicherer ihre Produktstrategie überdenken. Altersvorsorgeprodukte, die garantierte Leistungen enthalten, bieten aus Sicht vieler Kunden ein wenig attraktives Verhältnis von Beiträgen zu Garantie. Die konventionelle Rentenversicherung führt zu nur geringen Renten und bei fondsgebundenen Konzepten wird die beliebte Beitragserhaltungsgarantie immer schwerer darstellbar. Aber auch fondsgebundene Produkte ohne Garantie können von dieser Entwicklung kaum profitieren, denn ein grosser Teil der Kunden fordert von einer Altersrentenversicherung auch Garantien.

Des Weiteren führen regulatorische Aspekte bei Lebensversicherern zu einem Umdenken. In der EU gelten seit dem 1.1.2016 die Bestimmungen von Solvency II. Langfristige Kapitalmarktgarantien erfordern viel Eigenkapital – und das umso mehr, je niedriger das Zinsniveau. Auch dieser Aspekt führt bei vielen Lebensversicherern zu einem Überdenken der Neugeschäftsstrategie mit dem Resultat einer Biometrieoffensive.

### Absicherung der Berufsunfähigkeit

Zahlreiche Änderungen und Erweiterungen hat es bereits in der Berufsunfähigkeitsversicherung gegeben. Sogenannte Einsteigertarife, bei denen Berufsanfänger eine bezahlbare Absicherung ihrer Berufsunfähigkeit erhalten, gehören inzwischen bei zahlreichen Anbietern zum Angebot. Des Weiteren entstehen zuneh-

mend Kombiprodukte, die insbesondere auch die Abdeckung des Pflegerisikos beinhalten.

Hinsichtlich der Preisgestaltung hat der Wettbewerb um die vermeintlich guten Risiken zu einer zunehmenden Differenzierung zwischen verschiedenen Berufen geführt. Während Versicherungsnehmer mit vermeintlich geringen Risiken von sinkenden Prämien profitiert haben, ist eine ausreichende Berufsunfähigkeitsversicherung für viele Versicherungsnehmer, insbesondere im gewerblichen Bereich, nicht mehr finanzierbar. Verstärkt wurden daher Produktkonzepte entwickelt, die diese Lücke füllen sollen. Dazu gehören Absicherungen gegen Erwerbsminderung, schwere Krankheiten (Dread Disease) oder den Verlust von Grundfähigkeiten. Zahlreiche Neueinführungen gab es im Bereich der Funktionellen Invaliditätsversicherung, die den Markt an bezahlbaren Biometrieprodukten ergänzt.

### Funktionelle Invaliditätsversicherung als Alternative

Die Funktionelle Invaliditätsversicherung, manchmal auch Multifunktionsversicherung genannt, wird gezielt als Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung vermarktet. Im Vergleich zu anderen Alternativen handelt es sich um eine relativ umfassende Versicherung, da sie aus verschiedenen Modulen, die eine Absicherung bei erheblichen körperlichen Beeinträchtigungen vorsehen, besteht. Die Funktionelle Invaliditätsversicherung wird dabei sowohl von Sachversicherern als auch von Lebensversicherern angeboten. In letzterem Fall sind typischerweise Pflege- und Grundfähigkeitsrente sowie eine Dread-Disease-Deckung enthalten, aber auch eine Unfallabsicherung kann Bestandteil sein.

### Die Autoren

Dr. Sandra Blome ist Partner beim Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften (ifa).

Dr. Matthias Börger ist Senior Consultant beim Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften (ifa).

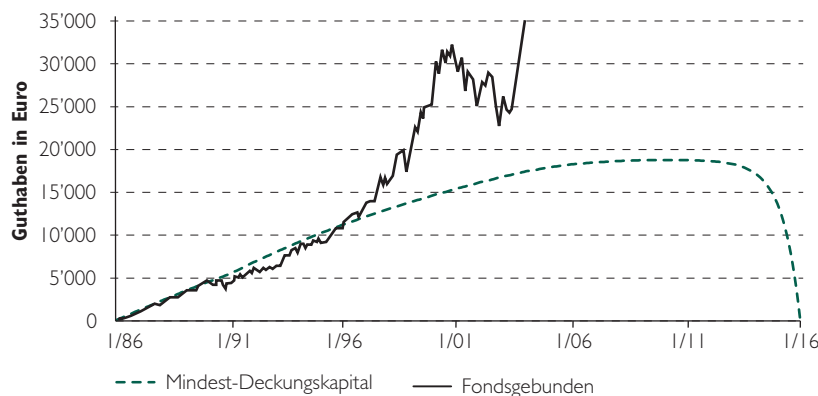


Abb. 1: Guthabenverlauf Fondsgebundene Pflegerente bei Vertragsbeginn 1986

Die Kalkulation dieser Produkte ist aufwendiger als bei traditionellen Biometrie-Produkten. Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsversicherung gibt es schon relativ lange und als Grundlage der Kalkulation stehen in der Regel Standardtafeln der Aktuarvereinigung zur Verfügung. Bei der Funktionellen Invaliditätsversicherung liegen diese langjährigen Erfahrungen noch nicht vor, daher müssen bei der Kalkulation Aktuar mit Ärzten zusammenarbeiten. Zudem ist bei derartigen Versicherungen die Kalkulation wesentlich komplexer, weil einerseits Leistungsauslöser nicht voneinander unabhängig sind und andererseits in vielen Fällen gleichzeitig auftreten. Zum Beispiel führt der Verlust eines Beines als Folge eines Unfalls zu Leistungen aus dem Unfallbaustein, aber sicherlich auch zu Einschränkungen bei den Grundfähigkeiten.

### Fondsgebundene Biometrieprodukte

Da auch Biometrieprodukte teilweise einen signifikanten Sparprozess beinhalten, ist in Zeiten eines niedrigen Rechnungszinses die Überlegung berechtigt, diesen Sparprozess fondsgebunden auszugestalten. Im Folgenden werden einige Produktvarianten, die sich teilweise schon am Markt befinden, näher beleuchtet.

Variante 1 ist eine schon lange angebotene Möglichkeit, Fonds zu integrieren. Sie besteht darin, die Überschüsse in Fonds zu investieren. Diese Überschüsse führen

dann zu zusätzlichen Leistungen. Der Fondsanteil dieser Produkte ist relativ gering, insbesondere aber ist der Zahlbeitrag im Vergleich zu klassischen Produkten, bei denen die Überschüsse mit den Beiträgen verrechnet werden, relativ hoch.

Variante 2 ist das andere Extremum. Hier liegt kein erhöhter (Zahl-)Beitrag vor und der Beitrag wird vollständig in Fonds investiert. Aus diesem Fondsguthaben werden regelmässig (z. B. monatlich) Risikoprämien zur Deckung des biometrischen Versicherungsschutzes entnommen. Bei guter Fondspersormance gibt es eine zusätzliche Leistung, zum Beispiel bei Eintritt des Versicherungsfalls oder bei Ablauf der Versicherung. Bei schlechter Fondspersormance ist allerdings der Versicherungsschutz gefährdet, da der Versicherer bei solchen Produkten derzeit üblicherweise keine Garantie ausspricht.

### Fallbeispiel Fondsgebundene Pflegerente

Die Auswirkungen von Variante 2 sollen an einem einfachen Fallbeispiel erläutert werden. Grundlage ist eine Pflegerentenversicherung mit einer versicherten Monatsrente von 1 000 Euro, die keine weiteren Leistungen (z. B. bei Tod) beinhaltet. Die Versicherung wird im Alter 70 abgeschlossen und hat – aus Vereinfachungsgründen – eine Laufzeit von 30 Jahren. Es sind branchenübliche Kosten in der Kalkulation angesetzt. Bei einer angenommenen Fondspersormance von

sechs Prozent ergibt sich damit ein Beitrag von 179 Euro monatlich. Bei einer klassischen Pflegerentenversicherung würde der entsprechende Beitrag 203 Euro betragen.

Mittels Backtesting soll nun veranschaulicht werden, wie sich dieser Vertrag verhalten hätte, wenn er zu verschiedenen Zeitpunkten abgeschlossen worden wäre und der Fonds in weltweite Aktien (MSCI World) investiert hätte. Bei einem Vertragsbeginn zum 1.1.1986 hätte sich das Fondsguthaben sehr gut entwickelt. Eine Darstellung des Guthabenverlaufs enthält Abbildung 1, wobei die gestrichelte Linie das Mindestguthaben zeigt, das zum Erhalt des Versicherungsschutzes erforderlich wäre. Der Verlauf des Fondsguthabens (durchgezogene Linie) ist sogar so gut, dass ab dem Jahr 2004 die Höhe des Guthabens ausserhalb der dargestellten Werte liegt.

Natürlich kann der Verlauf einer derartigen Versicherung auch ganz anders aussehen. Hätte der Versicherungsnehmer das gleiche Produkt zum 1.1.1998 abgeschlossen, hätte der Vertrag 15 Jahre später vorzeitig beendet werden müssen (Abbildung 2).

Derartige fondsgebundene Biometrieprodukte erscheinen nicht bedarfsgerecht. Die Lösung besteht darin, in fondsgebundene Produkte die Garantie eines Versicherers zu integrieren. Im Bereich der Altersvorsorge existieren zahlreiche Garantiekonzepte, deren Chancen auf Rendite die der klassischen oder fondsgebundenen Überschussbeteiligung übersteigen, dabei aber trotzdem Verluste ausschliessen.

### Fallbeispiel Fondsgebundene Pflegerente mit Garantie

Dynamische Hybridprodukte gehören bei zahlreichen Lebensversicherern zur Produktpalette. Dabei wird die Garantie zum Beispiel durch das Sicherungsvermögen und einen Garantiefonds dargestellt. Der Garantiefonds ist mit einer relativ schwachen Garantie ausgestattet. So werden beispielsweise zum Monatsende lediglich 80 Prozent des Guthabens vom Monatsanfang garantiert. Durch monatliches Umschichten und die garantierte Verzin-

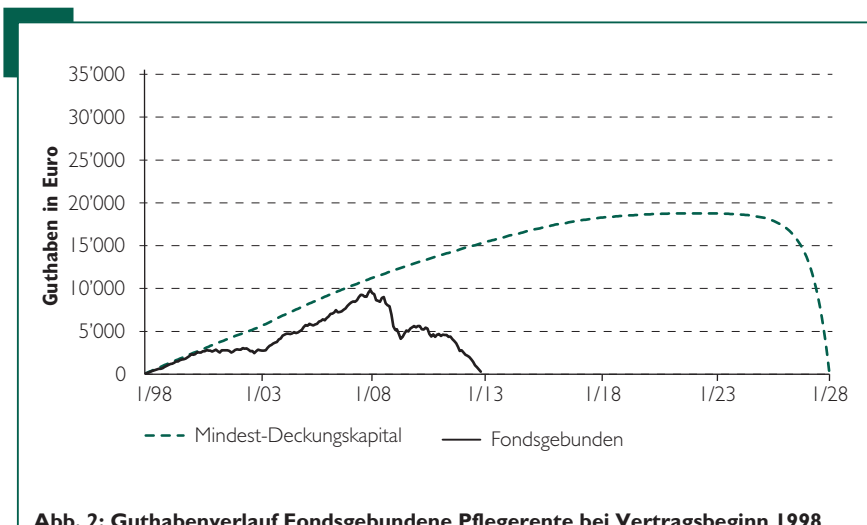


Abb. 2: Guthabenverlauf Fondsgebundene Pflegerente bei Vertragsbeginn 1998

sung des Sicherungsvermögens wird der Barwert der Garantie abgesichert. In guten Marktphasen kann dabei ein sogenannter freier Fonds hinzukommen, der beliebig gewählt werden kann und das Guthaben enthält, das nicht zur Erfüllung der Garantie benötigt wird.

In Variante 3 soll nun dieser Algorithmus bei einem fondsgebundenen Pflegeprodukt angewendet werden. Als Barwert der Garantie wird das Mindest-Deckungskapital verwendet, das zu jedem Zeitpunkt gerade ausreichend ist, den Versicherungsschutz darzustellen. Als Beitrag werden 203 Euro monatlich unterstellt, also genau der Beitrag eines entsprechenden klassischen Produktes. Die weiteren Parameter sind identisch zu den anderen Fallbeispielen. Als Versicherungsbeginn wurde der 1.1.1998 gewählt, um aufzuzeigen, wie sich ein derartiges Produkt in einer schwachen Marktphase verhält.

In Abbildung 3 wird dargestellt, wie sich das Guthaben aus den drei Töpfen konventionelles Sicherungsvermögen, Garantiefonds und freier Fonds zusammensetzt. Grundlage für Garantie- und freien Fonds ist auch hier der MSCI World. In den ersten Vertragsjahren ist relativ viel Kapital im Sicherungsvermögen investiert. In Zeiten steigender Aktienmärkte wird zunehmend mehr in Fonds umgeschichtet, beispielsweise bis zum Jahr 2008, und in fallenden Märkten, wie im Zeitraum nach 2008, wird wieder Sicherungsvermögen aufgebaut. Aufgrund des dynamischen Al-

lokationsalgorithmus ist das Kundenvermögen ab dem Jahr 2014 jedoch wieder vollständig in Fonds investiert.

Entscheidend ist, dass das gesamte Kundenguthaben stets das erforderliche Mindest-Deckungskapital übersteigt – im Gegensatz zur ebenfalls dargestellten, rein fondsgebundenen Variante, bei der der Versicherungsschutz vorzeitig erlischt. Die Garantie ist damit zu jeder Zeit sichergestellt, während der Kunde gleichzeitig noch vom höheren Renditepotenzial der Fondsanlage profitieren kann. Auch aus Sicht des Versicherers bietet eine fondsgebundene Pflegerente Vorteile gegenüber

einem klassischen Pflegeprodukt, da die Zinsgarantien niedriger ausfallen.

### Das vergessene biometrische Risiko

Wenn über biometrische Risiken diskutiert wird, geht es grösstenteils um Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit, Pflege und Tod, teilweise kommen noch Grundfähigkeiten und Dread Disease dazu. Das biometrische Risiko, welchem die Lebensversicherer jedoch mit Abstand am stärksten ausgesetzt sind, fehlt häufig – nämlich das Langlebkeitsrisiko. Nicht nur, dass die meisten Aktuarien dieses Risiko unterschätzen, auch Produktinnovationen in der Rentenbezugsphase sind beim Vertrieb nicht im Fokus. Im Hinblick auf die ablaufenden Kapitalversicherungen und das vertriebllich attraktive Segment der Best Ager erwarten wir zunehmend Konzepte mit Fondsanbindung in der Entsparphase. Ein heute 65-Jähriger hat noch eine Lebenserwartung von deutlich über 20 Jahren. Ein kontrolliertes Aktien- und Fondsinvestment kann auch hier sinnvoll sein.

Bei Altersvorsorgeprodukten gibt es bereits eine Kategorisierung nach Chance-Risiko-Klassen. Diese beziehen sich jedoch ausschliesslich auf die Ansparphase. Mittelfristig erwarten wir, dass eine derar-

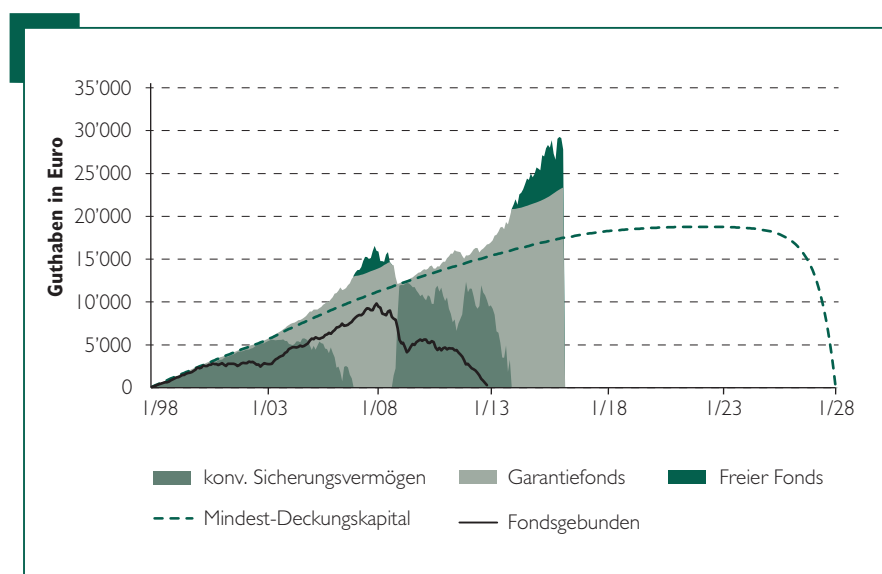


Abb. 3: Guthabenverlauf Fondsgebundene Pflegerente mit Garantie bei Vertragsbeginn 1998

### Beispiel für Assistance-Leistungen einer Rentenversicherung

Hilfeleistungen bis zu sechs Monate nach einem Unfall oder bei Krankheit nach Krankenhausaufenthalt von mehr als fünf Tagen:

- Medizin-Hotline mit 24 h / 365 Tagen Erreichbarkeit von (Fach-)Ärzten in Ergänzung zur hausärztlichen Betreuung
- Tag- und Nachtwache nach Krankenhausentlassung, wenn aus medizinischen Gründen eine Überwachung erforderlich ist
- Installation einer Hausnotrufanlage in Form eines Funkarmbands (Notrufzentrale ist 24 h am Tag erreichbar und veranlasst entsprechende Hilfe)
- Menüservice (sieben Hauptmahlzeiten pro Woche bei täglicher Lieferung)
- Begleitung bei Arzt- und Behördengängen (zweimal pro Woche)
- Besorgungen und Einkäufe (vom Einkaufszettelschreiben bis zur Unterbringung der Lebensmittel sowie Besorgungen, wie zum Beispiel Arzneimittelbeschaffung und Bankgeschäfte; einmal pro Woche)
- Wäscheversorgung (einmal pro Woche waschen, trocknen, bügeln, ausbessern, sortieren und einräumen sowie Schuhpflege)
- Wohnungsreinigung (einmal pro Woche)
- Vermittlung einer Tierbetreuung

tige Kategorisierung auch für die Rentenbezugsphase vorgenommen wird.

#### Erweiterung des Leistungsspektrums um Assistance

Dass der demografische Wandel die Altersstruktur unserer Gesellschaft verändert, ist nichts Neues. Insbesondere hat aber auch die Zahl der Single-Haushalte, in denen ein Rentner wohnt, stark zugenommen. Damit ändert sich auch der Bedarf in der Altersversorgung – zum Beispiel dann, wenn nach einem Unfall oder Krankenhausaufenthalt plötzlich die alltäglichen Dinge des Lebens wie Einkäufen, Wäschewaschen und Putzen vorrüh-

bergend nicht mehr selber verrichtet werden können. In manchen Fällen sind keine Angehörigen vor Ort oder sie können nicht einspringen; manchmal möchten die Betroffenen ihren Angehörigen auch einfach nicht zur Last fallen.

Für solche Fälle bietet es sich an, sogenannte Assistance-Leistungen in eine Rentenversicherung zu integrieren, die neben der monetären Leistung in Euro auch die Versorgung im Alltag gewährleistet. Das Wort Assistance leitet sich vom lateinischen «assistere» ab und bedeutet «beistehen» – und genau das geschieht: Bei Bedarf wird der Versicherte in organisatorischen Dingen unterstützt.

Derartige Leistungen sind im Bereich der Schaden- und Unfallversicherung bereits bewährt und etabliert: Bekannt sind die Pannenhilfe oder die Organisation des Krankenrücktransports aus dem Ausland. In der Lebens- und Rentenversicherung kommen Assistance-Leistungen bisher jedoch nur relativ selten vor. Lediglich bei Pflegerenten werden sie häufiger angeboten, zum Beispiel in Form der Organisation eines Pflegedienstes und sonstiger pflegenaher Hilfe- und Dienstleistungen.

Ein Grundbestandteil bei Assistance-Leistungen ist, dass der Kunde eine Rufnummer bekommt, die 24 Stunden am Tag und 365 Tage im Jahr erreichbar ist. Schon das vermittelt ein Gefühl der Sicherheit. Diese Notrufzentrale nimmt im Namen des Versicherers das Anliegen auf und organisiert die erforderlichen Hilfeleistungen. Darüber hinausgehende Beispiele für konkrete Assistance-Leistungen im Rahmen einer Altersrentenversicherung enthält die Box. Das Angebot solcher zusätzlicher Leistungen bietet Versicherern die Möglichkeit, sich spürbar von der Konkurrenz abzuheben.

#### Fazit

Ob die Zinspolitik der EZB darauf ausgelegt ist, die Biometrieprodukte zu fördern, bleibt zu bezweifeln. Fakt ist, dass die Lebensversicherer ihr Neugeschäft in den letzten Jahren stark auf Biometrieprodukte ausgerichtet haben. Aufgrund des zunehmenden Wettbewerbs sind hier noch viele Produktinnovationen zu erwarten.