

Alternative Garantien in Lebensversicherungsprodukten

Aktuelle Herausforderungen, Trends und Auswirkungen für Versicherer
und Kunden

- Alexander Kling
- Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften, Ulm

- 13. SimCorp Fachtagung für Versicherungen 2014
- Hotel im Wasserturm, Köln, 22. Oktober 2014



Alternative Garantien in Lebensversicherungsprodukten

Agenda

Aktuelle Herausforderungen für Produkte und Anbieter

Demografische Entwicklung

Niedrige Zinsen

Produktstrategien am Markt

Neue klassische Versicherungen

Fazit und Ausblick

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Aktuelle Herausforderungen für Produkte und Anbieter

Demografische Entwicklung

Jeanne Louise Calment – die älteste Frau der Welt

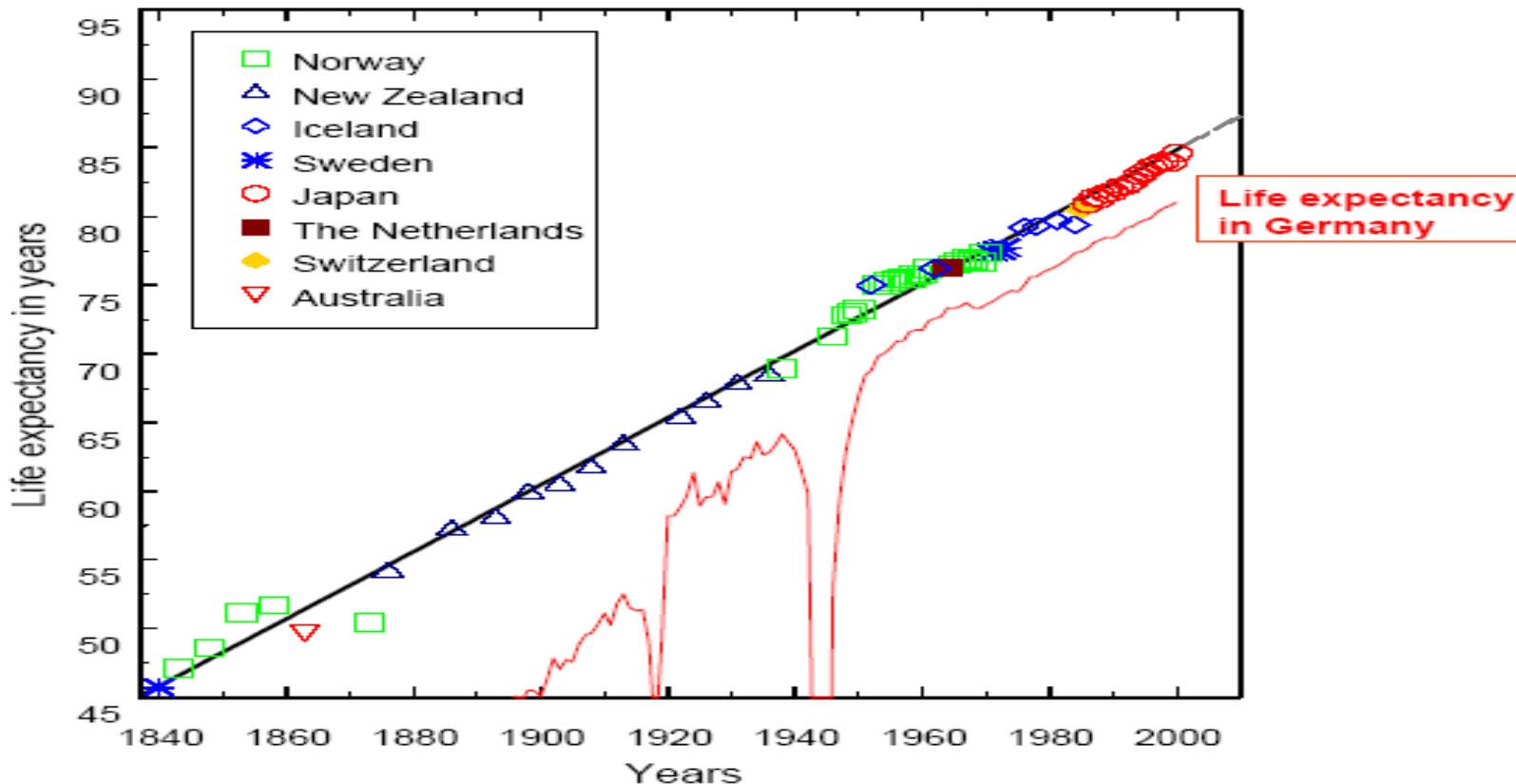
- 21. Februar 1875 bis 4. August 1997
 - 122 Jahre, 5 Monate und 14 Tage
- Aus Wikipedia:
 - Jeanne Louise Calment fing mit 85 das Fechten an und fuhr noch als 100-Jährige Fahrrad.
 - Bis zum Alter von 110 lebte sie alleine.
 - Als 90-Jährige verkaufte sie ihre Wohnung gegen Zahlung einer Leibrente von 2.500 Francs pro Monat an den 47-jährigen Rechtsanwalt Andre-François Raffray. Nach ihrem Tod sollte die Wohnung an Raffray fallen. Raffray erlebte das Ende seiner Zahlungsverpflichtung jedoch nicht mehr. Als er im Dezember 1995 mit 77 Jahren an Krebs verstarb, musste seine Witwe die Rentenzahlungen fortsetzen. Die rund 900.000 Francs, die er bis dahin bezahlt hatte, entsprachen dem dreifachen Marktpreis der Wohnung.
 - Jeanne Louise Calment war seit 1896 Raucherin und versuchte erst 1992 mit 117 Jahren das Rauchen aufzugeben, kehrte jedoch ein Jahr später wieder zur Zigarette zurück.

Aktuelle Herausforderungen für Produkte und Anbieter

Demografische Entwicklung

Entwicklung der Lebenserwartung im jeweils „gesündesten“ Land

■ Quelle: Oeppen und Vaupel (2002)



Aktuelle Herausforderungen für Produkte und Anbieter

Demografische Entwicklung

Konsequenzen (in verschiedenen Ländern zu beobachten, jedoch unterschiedlich schnell):

- Bedeutung von umlagefinanzierten Systemen (gesetzliche Rente) wird abnehmen.
- stärkerer **Fokus auf kapitalbildende Systeme**
- entsprechende Sparanreize durch die Regierungen (nur für **'echte' Altersvorsorgeprodukte**)
- Aufklärung der Bevölkerung (es ist ein finanzielles Risiko, länger zu leben als das Geld reicht)

Dies wird insbesondere die **Produktlandschaft** verändern:

- eher kurzlaufende Verträge
- meistens Kapitalleistungen
- geringer Verrentungsanteil

Vergangenheit



Zukunft

- **langlaufende** Verträge
- deutlich höherer **Verrentungsanteil**
- **Garantien** werden für Versicherer deutlich **riskanter**, z.B. garantierte Rentenfaktoren.

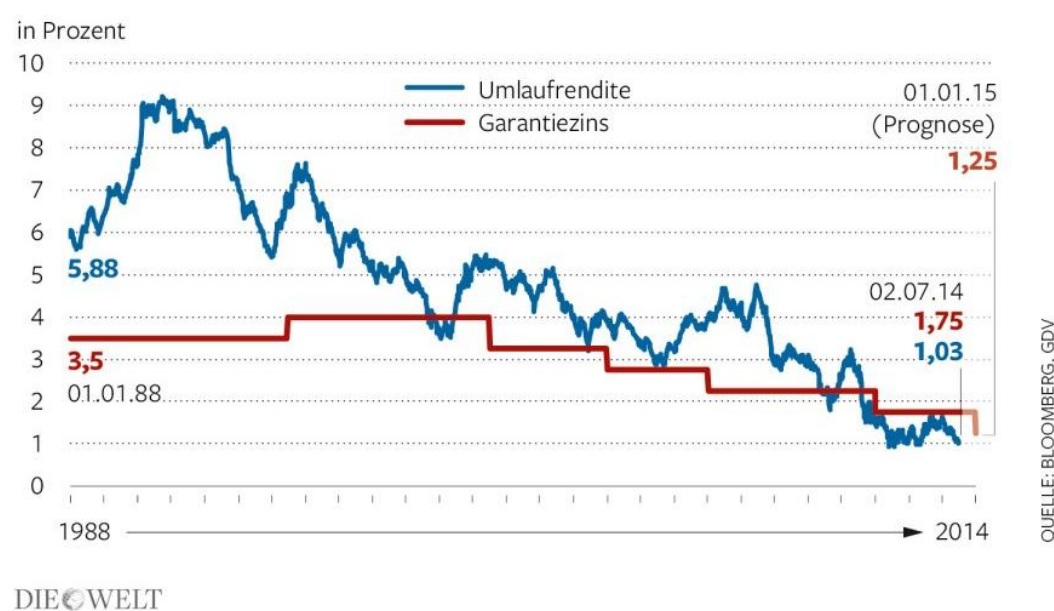
Aktuelle Herausforderungen für Produkte und Anbieter

Niedrige Zinsen

„Alte“ Garantien sind im aktuellen Umfeld verhältnismäßig wertvoll.

■ Siehe Entwicklung von Umlaufrendite und Garantiezins Vergleich.

■ Quelle: www.welt.de (27.05.2014)



Klassische Produkte sind unter Solvency II sehr kapitalintensiv.
Die **Zukunft der klassischen Produkte** wird häufig in Frage gestellt.

Alternative Garantien in Lebensversicherungsprodukten

Agenda

Aktuelle Herausforderungen für Produkte und Anbieter

Produktstrategien am Markt

Allianz Perspektive vs. ERGO Rente Garantie

Weitere beobachtete Strategien

Neue klassische Versicherungen

Fazit und Ausblick

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Produktstrategien am Markt

Allianz Perspektive vs. ERGO Rente Garantie – Grundsätzliche Konstruktionsweise



Perspektive

- im Prinzip **klassische Versicherung** (mit modifiziertem Garantiezins)
 - Anlage der Kundengelder im **konventionellen Sicherungsvermögen** der Allianz
 - **garantierte Ablaufleistung geringer** als bei „alter“ Klassik (Bruttobeiträge vs. Sparbeiträge mit Rechnungszins verzinst)
 - Garantiezins in den ersten Jahren wie bei der „alten“ Klassik und danach geringer.
 - Als Kompensation erhalten Kunden dieses Produktes eine **höhere Überschussbeteiligung** als Kunden der „alten“ Klassik.
 - Konventionelle Überschüsse erhöhen die garantierte Ablaufleistung, aber nicht die garantierte Rente.



Rente Garantie

- im Prinzip **fondsgebundenes Produkt** mit Garantie
 - Jeder (Spar-)Beitrag wird (statisch) auf zwei **Fonds** aufgeteilt
 - **Stabilität**: Geldmarktfonds
 - **Wachstum**: 50% Renten, 50% volatilitätsgesteuerter Fonds
 - Berücksichtigung von Zinsniveau, Restlaufzeit etc. bei der Aufteilung des Beitrags
 - Zudem wird ein Teil des Beitrags in ein sogenanntes **Rückversicherungsguthaben** investiert.
 - Dieses Rückversicherungsguthaben leistet
 - die Mindestgarantie der Bruttobeiträge
 - die Mindesttodesfallleistung

Produktstrategien am Markt

Allianz Perspektive vs. ERGO Rente Garantie – Kundensicht (grobe Darstellung)



Perspektive

- Leistungen
 - garantierte Ablaufleistung
 - **Bruttobeitragsgarantie** bei Ablauf
 - Verrentung
 - Maximum aus
 - **garantierter Rente in €** bei Vertragsabschluss, die sich nicht durch etwaige Überschüsse erhöht
 - Verrentung der Ablaufleistung mit dann gültigen Rentenfaktoren
 - Rentenphase
 - konventionelle Rentenphase



Rente Garantie

- Leistungen
 - garantierte Ablaufleistung
 - **Bruttobeitragsgarantie** bei Ablauf (80% bzw. 95% der Beitragssumme für kürzere Laufzeiten)
 - Verrentung
 - Verrentung der Ablaufleistung mindestens mit einem **garantierten Rentenfaktor**
 - Rentenphase
 - konventionelle Rentenphase

Produktstrategien am Markt

Weitere beobachtete Strategien

Bekenntnis zu klassischen Produkten

- Einige Anbieter setzen nach wie vor **unverändert** auf **klassische Produkte**.
- aktuell sehr viele Diskussionen um **neue klassische Produkte**
 - ähnliche Entwicklungen in **Deutschland, Österreich und der Schweiz**
- **Produkte mit einem Wahlrecht auf Indexbeteiligung** sind dem Grunde nach klassische Produkte mit geringerer Garantie.
- **fondsgebundene** Garantieprodukte **auf konventioneller Basis**
 - z.B. **dynamische Hybridprodukte**

Fondsgebundene Produkte ohne konventionelles Sicherungsvermögen

- rein fondsgebundene Konzepte
- Darstellung der Garantie „**am Kapitalmarkt**“
 - innerhalb einer **Garantiefondslösung**
 - innerhalb eines so genannten Hedgeportfolios (z.B. bei **Variable Annuities**)
 - innerhalb einer **Rückversicherungslösung**
- sehr **kapitalmarktnahe Produkte**
 - Preis und Höhe der Garantien können sich im Neugeschäft öfter und schneller ändern als bei klassischen Produkten.



Produktstrategien, die versuchen, ohne konventionelles Sicherungsvermögen auszukommen, sind die Ausnahme.

Alternative Garantien in Lebensversicherungsprodukten

Agenda

Aktuelle Herausforderungen für Produkte und Anbieter

Produktstrategien am Markt

Neue klassische Versicherungen

Fazit und Ausblick

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Neue klassische Versicherungen

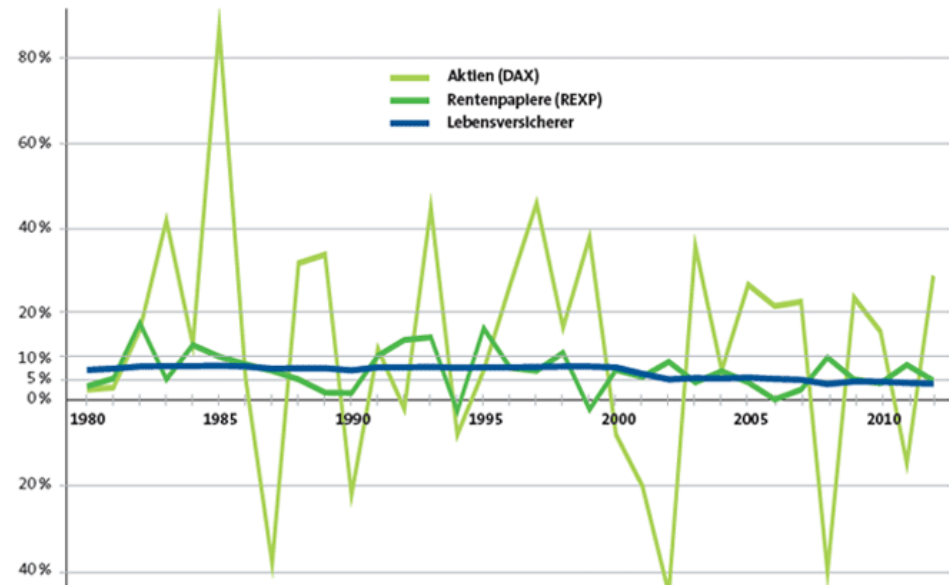
Risikoausgleich im Kollektiv und in der Zeit

Es wird häufig gesagt, dass die klassische Versicherung unter Solvency II keine Zukunft mehr hat. Aber was können Versicherer eigentlich besonders gut?

Risikoausgleich
im Kollektiv und in der Zeit

biometrisch

Kapitalanlage



Quelle: Albrecht, P. (2010), GDV



Risikoausgleich schafft Nutzen für Kunden (auch nach einer Rechnungszinssenkung)!
Moderne Produkte versuchen, diesen Vorteil zu erhalten, aber mit geringeren Risiken für den Versicherer.

Neue klassische Versicherungen

Möglichkeiten des Produktdesigns

Die klassische Versicherung ist grundsätzlich ein gutes Produkt. Sie muss sich jedoch ggf. neu erfinden.

- Beschränkung auf **Garantien, die der Kunde wirklich braucht**
- Ferner werden sich klassische Produkte weiter etablieren, die eine **geringere Garantiehöhe** bieten und zum Ausgleich weitere Features anbieten, z.B.
 - **höhere Überschussbeteiligung** in normalen Jahren
 - **Wahlrecht auf Indexbeteiligung** (für Investment-affinere Kunden)
- Bei geeigneter Ausgestaltung können solche Produkte aus Versicherer- und Kundensicht attraktiv sein.

Verschiedene Konzepte von modifizierten klassischen Produkten sind bereits am Markt, z.B.

- **Allianz Perspektive** (siehe oben)
- ein Beispiel in der Schweiz **mit der Höhe nach unveränderter aber einer anderen „Art“ der Garantie** (siehe folgendes Fallbeispiel 1)
- Produkte mit einem **Wahlrecht auf Indexbeteiligung** (siehe folgendes Fallbeispiel 2)

Neue klassische Versicherungen

Fallbeispiel 1: Neue klassische Versicherung mit gleicher Höhe der Garantie

Fallbeispiel 1

Produkt aus **Kundensicht** (ein Beispiel aus der Schweiz)

- bei Vertragsablauf gleiche garantierte und prognostizierte Ablaufleistung und gleiche garantierte Rückkaufswerte wie bisherige Klassik
- in allen illustrierten Szenarien auch gleicher Wertverlauf während der Laufzeit wie bisherige Klassik
- in „schlechten Szenarien“ u.U. Gesamtverzinsung unterhalb des Rechnungszinses möglich
- Ein Nachteil für den Kunden (im Vergleich zur bisherigen klassischen Versicherung) ergibt sich erst dann, wenn der Versicherer in einem Jahr eine Gesamtverzinsung $<$ Rechnungszins gutschreibt.
- Solange der Versicherer **in jedem Jahr eine Gesamtverzinsung mindestens in Höhe des Rechnungszinses** gutschreibt, ergibt sich **für den Kunden kein Unterschied** zwischen einer modifizierten klassischen Lebensversicherung und einer bisherigen klassischen Versicherung.
 - Der Kunde wird nur in **Extremszenarien** schlechter gestellt als heute.

Versicherersicht

- Da diese Extremszenarien den Kapitalbedarf unter Solvency II / Swiss Solvency Test treiben, bewirkt dies eine **deutliche Entlastung für den Versicherer** (siehe nächste Folie).

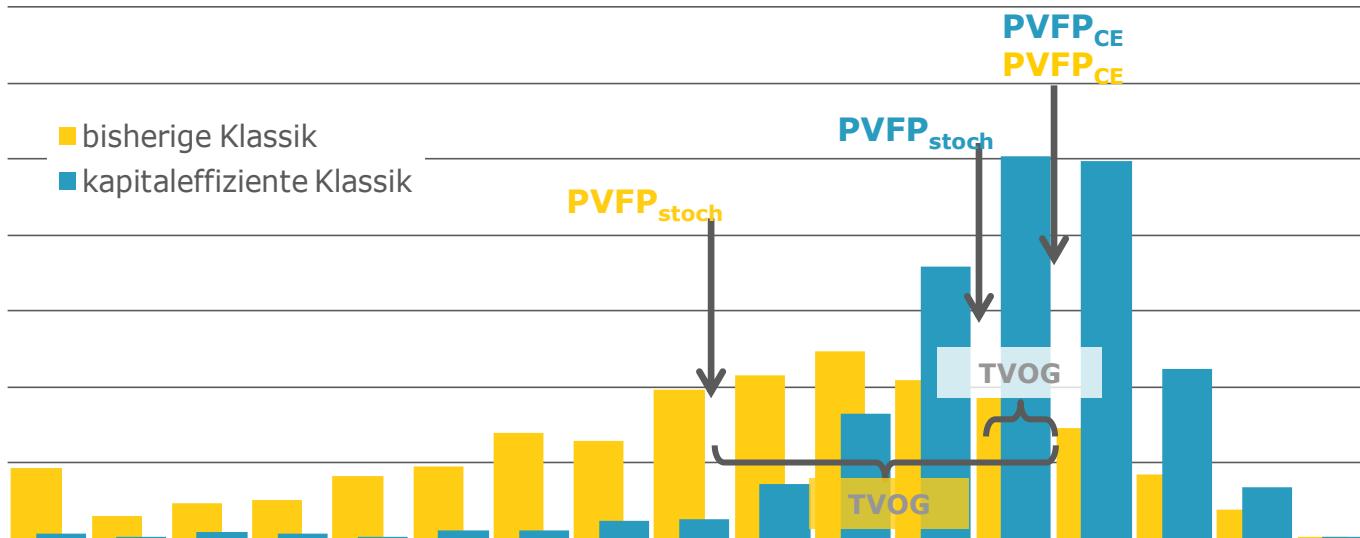
Ähnliche Anpassungen sind ebenfalls bei (dynamischen) **Hybridprodukten** möglich.

Neue klassische Versicherungen

Fallbeispiel 1: Neue klassische Versicherung mit gleicher Höhe der Garantie

Fallbeispiel 1

Verteilung der barwertigen Aktionärs-cashflows:



Anmerkung: Wissenschaftliche Analysen zu solchen Produkten finden sich in Reuß, A., Ruß, J. und Wieland, J.: *Participating Life Insurance Contracts under Risk Based Solvency Frameworks: How to increase Capital Efficiency by Product Design*. Erscheint in "Innovations in Risk Management".

Deutlich geringere Asymmetrie bei dem neuen klassischen Produkt („kapitaleffiziente Klassik“).



TVOG: 80% geringer als bei der bisherigen Klassik.
PVFP steigt um 115bp bezogen auf den Einmalbeitrag.

Erhöhung der Eigenmittel und Reduktion des Solvenzkapitals

Neue klassische Versicherungen

Fallbeispiel 2: Produkt mit Wahlrecht auf Indexbeteiligung

Fallbeispiel 2

Funktionsweise aus Kundensicht

- jährliches Wahlrecht auf
 - Partizipation an der Überschussbeteiligung des Versicherers oder
 - Indexpartizipation ohne Risiko auf Wertverlust (siehe Beispiel Allianz)

5 Renditechance und Sicherheit – in jeder Börsenlage.	2007/2008 Kein Wertverlust	
	Weiterentwicklung Dow Jones EURO STOXX 50®	Allianz Rente IndexSelect mit Cap 4,1 %
Oktober	1,82 %	1,82 %
November	-2,11 %	-2,11 %
Dezember	0,22 %	0,22 %
Januar	-13,89 %	-13,89 %
Februar	-1,80 %	-1,80 %
März	-2,59 %	-2,59 %
April	5,43 %	4,10 %
Mai	-1,23 %	-1,23 %
Juni	-11,25 %	-11,25 %
Juli	0,45 %	0,45 %
August	-0,07 %	-0,07 %
September	-9,73 %	-9,73 %
maßgebliche Jahresrendite ¹ seit letztem Indexstichtag	-31,10 %	-36,08 %² = 0,00 %

Funktionsweise aus Versicherersicht

- im Wesentlichen: klassische Versicherung mit Garantiezins 0%
- bei Wahl der Indexbeteiligung:
 - „Tausch“ der Erträge des Sicherungsvermögens gegen ein Wertpapier, welches die Indexbeteiligung nachbildet
- Der Cap wird jedes in Abhängigkeit der Überschussbeteiligung und weiterer Kapitalmarktparameter festgelegt.

Neue klassische Versicherungen

Fallbeispiel 2: Produkt mit Wahlrecht auf Indexbeteiligung

Fallbeispiel 2

Isolierte Betrachtung eines Produktes (z.B. unter Solvency II Kennzahlen) ist meist nicht ausreichend.

■ **Wechselwirkungen mit dem Bestand** sind relevant (siehe folgendes Beispiel).

- Produkt 1: Produkt mit Wahlrecht auf Indexbeteiligung
- Produkt 2: Fondspolice

	Bestand	Produkt 1 <i>stand-alone</i>	Produkt 2 <i>stand-alone</i>	Bestand + NG Produkt 1	Bestand + NG Produkt 2
Eigenmittel	1.200	50	20	1.300	1.225
SCR	1.000	40	10	925	975
Solvvenzquote	120%	125%	200%	141%	126%
Überdeckung	+200	+10	+10	+375	+250



Aussagen pro Produktkategorie sind nicht möglich.

Es kommt immer auf die konkrete Ausgestaltung des Produktes an.

Alternative Garantien in Lebensversicherungsprodukten

Agenda

Aktuelle Herausforderungen für Produkte und Anbieter

Produktstrategien am Markt

Neue klassische Versicherungen

Fazit und Ausblick

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Fazit und Ausblick

Beobachtete und zukünftige Trends

Private und betriebliche Altersvorsorge wird gegenüber gesetzlichen Systemen weiterhin an Bedeutung gewinnen.

■ **Klassische Produkte werden auch langfristig eine bedeutende Rolle spielen.**

- neue klassische Versicherungen
- Produkte mit Wahl auf Indexbeteiligung
- fondsgebundene Garantieprodukte auf klassischer Basis

■ **Die Rentenbezugsphase wird in Zukunft an Bedeutung gewinnen.**

- Hierfür ist es notwendig, dass die Bedeutung der privaten und der betrieblichen Altersvorsorge, insbesondere des garantierten lebenslangen Einkommens, in der Bevölkerung verstanden wird.
 - („**Mein Geld ist weg, aber ich bin noch da**“-Risiko).
- Da Menschen unterschiedlich sind (insbesondere hinsichtlich ihrer Risikoneigung), wird sich eine größere Produktvielfalt auch in der Rentenbezugsphase herausbilden.
 - **Fondsanbindung auch in der Rentenbezugsphase**
 - **Enhanced Annuities** (Vorteilsrenten)
- Auch in der Rentenbezugsphase werden sich **Produkte mit größerer Flexibilität** etablieren.
 - Produkte, bei denen der Kunde jederzeit über sein vorhandenes Restguthaben verfügen kann

Alternative Garantien in Lebensversicherungsprodukten

Agenda

Aktuelle Herausforderungen für Produkte und Anbieter

Produktstrategien am Markt

Neue klassische Versicherungen

Fazit und Ausblick

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Kontaktdaten

Beratungsangebot

Formale Hinweise

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Kontaktdaten

Dr. Alexander Kling

Partner

+49 (731) 20644-242

a.kling@ifa-ulm.de



Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Beratungsangebot

Life



Produktentwicklung
Biometrische Risiken
Zweitmarkt

Non-Life



Produktentwicklung
und Tarifierung
Schadenreservierung
Risikomodellierung

Health



Aktuarieller
Unternehmenszins
Leistungsmanagement

**Actuarial
Consulting**

Solvency II ▪ Embedded Value ▪ Asset-Liability-Management
ERM ▪ wert- und risikoorientierte Steuerung ▪ Data-Mining

Projektmanagement ▪ Markteintritt ▪ M&A ▪ strategische Beratung

**Actuarial
Services**

aktuarielle Großprojekte ▪ aktuarielle Tests
Überbrückung von Kapazitätsengpässen

Research



Aus- und Weiterbildung



... weitere Informationen
unter www.ifa-ulm.de

- Dieses Dokument ist in seiner Gesamtheit zu betrachten, da die isolierte Betrachtung einzelner Abschnitte möglicherweise missverständlich sein kann. Entscheidungen sollten stets nur auf Basis schriftlicher Auskünfte gefällt werden. Es sollten grundsätzlich keine Entscheidungen auf Basis von Versionen dieses Dokuments getroffen werden, welche mit „Draft“ oder „Entwurf“ gekennzeichnet sind. Für Entscheidungen, welche diesen Grundsätzen nicht entsprechen, lehnen wir jede Art der Haftung ab.
- Dieses Dokument basiert auf unseren Marktanalysen und Einschätzungen. Wir haben diese Informationen vor dem Hintergrund unserer Branchenkenntnis und Erfahrung auf Konsistenz hin überprüft. Eine unabhängige Beurteilung bzgl. Vollständigkeit und Korrektheit dieser Information ist jedoch nicht erfolgt. Eine Überprüfung statistischer bzw. Marktdaten sowie mit Quellenangabe gekennzeichnete Informationen erfolgt grundsätzlich nicht. Bitte beachten Sie auch, dass dieses Dokument auf Grundlage derjenigen Informationen erstellt wurde, welche uns zum Zeitpunkt seiner Erstellung zur Verfügung standen. Entwicklungen und Unkorrektheiten, welche erst nach diesem Zeitpunkt eintreten oder offenkundig werden, können nicht berücksichtigt werden. Dies gilt insbesondere auch für Auswirkungen einer möglichen neuen Aufsichtspraxis.
- Unsere Aussagen basieren auf unserer Erfahrung als Aktuare. Soweit wir bei der Erbringung unserer Leistungen im Rahmen Ihrer Beratung Dokumente, Urkunden, Sachverhalte der Rechnungslegung oder steuerrechtliche Regelungen oder medizinische Sachverhalte auslegen müssen, wird dies mit der angemessenen Sorgfalt, die von uns als professionellen Beratern erwartet werden kann, erfolgen. Wenn Sie einen verbindlichen Rat, zum Beispiel für die richtige Auslegung von Dokumenten, Urkunden, Sachverhalten der Rechnungslegung, steuerrechtlichen Regelungen oder medizinischer Sachverhalte wünschen, sollten Sie Ihre Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer oder medizinische Experten konsultieren.
- Dieses Dokument wird Ihnen vereinbarungsgemäß nur für die innerbetriebliche Verwendung zur Verfügung gestellt. Die Weitergabe – auch in Auszügen – an Dritte außerhalb Ihrer Organisation sowie jede Form der Veröffentlichung bedarf unserer vorherigen schriftlichen Zustimmung. Wir übernehmen keine Verantwortung für irgendwelche Konsequenzen daraus, dass Dritte auf diese Berichte, Ratschläge, Meinungen, Schreiben oder anderen Informationen vertrauen.
- Jeglicher Verweis auf ifa in Zusammenhang mit diesem Dokument in jeglicher Veröffentlichung oder in verbaler Form bedarf unserer ausdrücklichen schriftlichen Zustimmung. Dies gilt auch für jegliche verbale Informationen oder Ratschläge von uns in Verbindung mit der Präsentation dieses Dokumentes.