

Die Private Rentenversicherung - Auslaufmodell oder Grundbedürfnis?

- Jochen Ruß
- Ulm, Oktober 2014



Agenda

Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

Die erste Phase: Sparen fürs Alter

Die zweite Phase: Entsparen im Alter

Zusammenfassung

Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten



Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

Demografische Entwicklung und Auswirkungen auf die Altersvorsorge

Okinawa, die Insel der Hundertjährigen

- Insel in Japan mit der höchsten Lebenserwartung
- z.B. das Dorf Ogimi: 3.500 Einwohner, davon 15 über 100-Jährige. 80-Jährige klettern noch auf Bäume, um Früchte zu ernten.
[Quelle. Ärzteblatt.de, Ausgabe März 2009, Seite 137]



Jeanne Louise Calment – die älteste Frau der Welt

- 21. Februar 1875 bis 4. August 1997
122 Jahre, 5 Monate und 14 Tage.
- Aus Wikipedia: Calment fing mit 85 das Fechten an und fuhr noch als 100-Jährige Fahrrad. Bis zum Alter von 110 lebte sie alleine. [...]
- Jeanne Calment war seit 1896 Raucherin

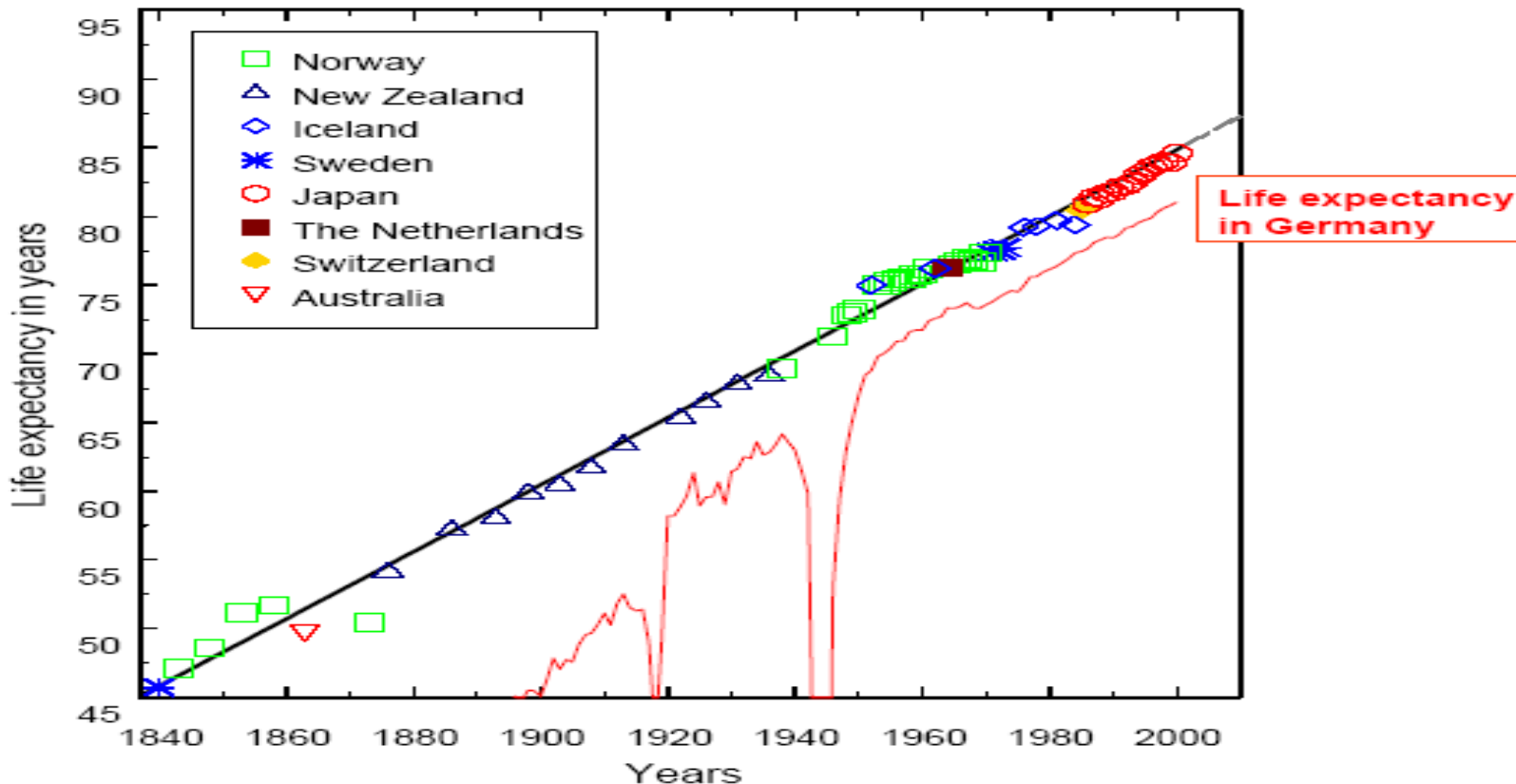


Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

Demografische Entwicklung und Auswirkungen auf die Altersvorsorge

Entwicklung der Lebenserwartung im jeweils „gesündesten“ Land

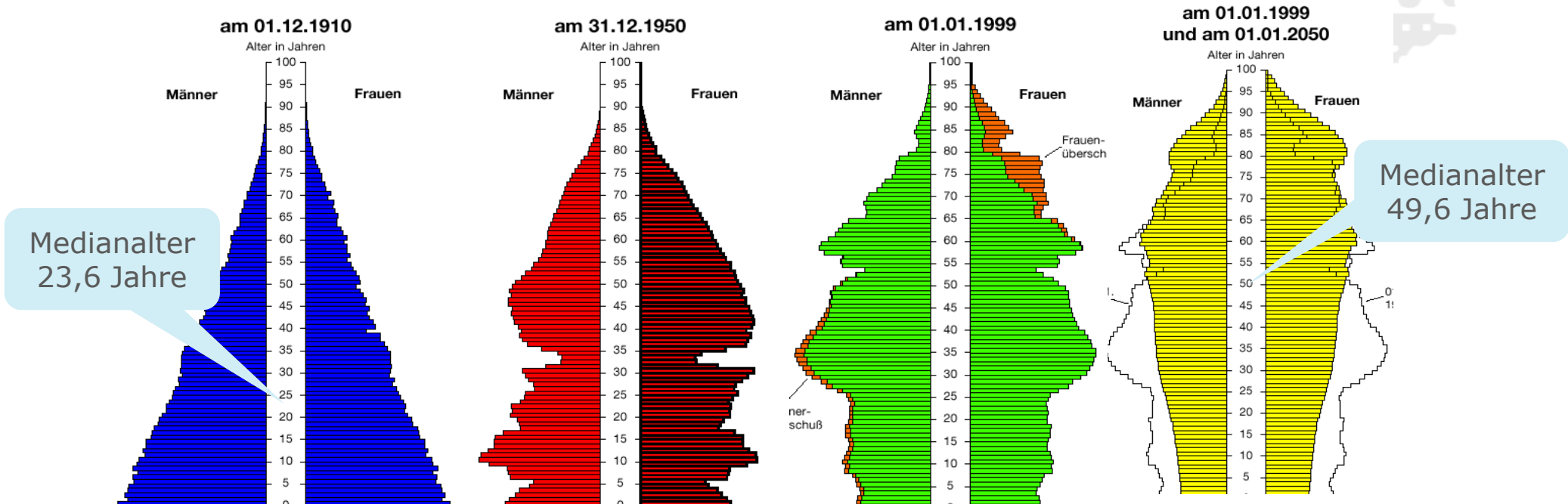
■ Quelle: Oeppen und Vaupel (2002)



Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

Demografische Entwicklung und Auswirkungen auf die Altersvorsorge

Zusammen mit der relativ geringen Geburtenrate führt dies zu einem massiven Wandel der Bevölkerungsstruktur in Deutschland (Quelle: Statistisches Bundesamt)



Umlagefinanzierte Systeme stehen deshalb vor Problemen.

Die private Altersvorsorge wird gegenüber gesetzlichen Systemen weiterhin an Bedeutung gewinnen.

Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

Demografische Entwicklung und Auswirkungen auf die Altersvorsorge

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

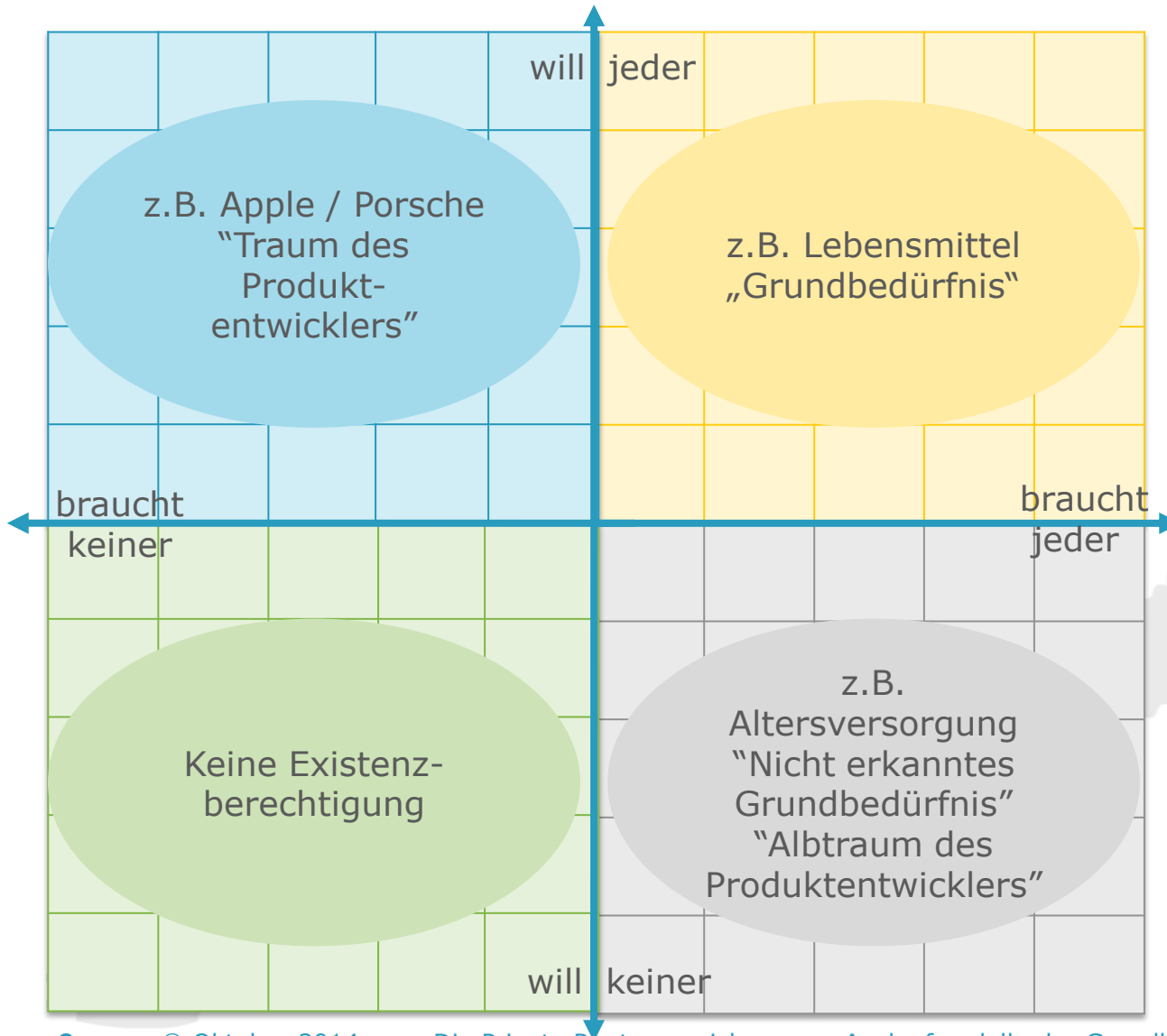
- **Langlaufende** Verträge
- Deutlich höherer **Verrentungsanteil**
- **Garantien** werden für Versicherer deutlich **riskanter**, z.B. garantierte Rentenfaktoren.

Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten



Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

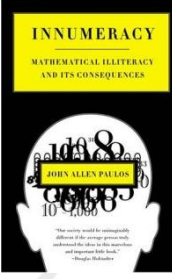
Kunde



Weil Kunden ihren Bedarf nicht erkennen, liegen viele Versicherungsprodukte unten rechts.

Es drängen sich Fragen auf, z.B.:

- Was würde der Kunde wollen, wenn er wüsste, was er braucht?
- Warum weiß der Kunde nicht, was er braucht?
- Welche Fehler der Vergangenheit haben dazu beigetragen, dass die Produkte der Versicherungsbranche
 - ... nicht oder falsch verstanden werden?
 - ... einen schlechten Ruf haben?
- Was muss geschehen, damit die Produkte ins richtige Segment (oben rechts) wandern?



Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

Kunde



Anmerkung: Der Begriff „Innumeracy“ geht auf das gleichnamige Buch von J.A. Paulos zurück.

▶ Der Kunde erkennt seinen Bedarf für die Altersversorgung oft nicht. Wenn der Staat die Altersversorgung stärker in die Eigenverantwortung der Kunden legt, muss er auch das hierfür notwendige Wissen vermitteln.

Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

Kunde

Wichtige Botschaften, die viele Kunden leider nicht verstehen:

- Beim Vergleich von Produkten müssen garantierte Renditen mit garantierten Renditen und erwartete (prognostizierte) Renditen mit erwarteten Renditen verglichen werden.
- Erwartete Renditen müssen immer ins Verhältnis zum eingegangenen Risiko betrachtet werden.
 - Wie dies bei der Klassischen Versicherung aussieht, folgt.
- **Für die meisten Menschen wäre es sinnvoll, ihr Geld zu verrenten.** Sie tun es nicht, weil...
 - ...sie ihre eigene Lebenserwartung systematisch unterschätzen
 - ...sie auf die Lebenserwartung (also den Normalfall) und nicht das „Risiko“ eines langen Lebens (den zu versichernden Extremfall) schauen
 - ...sie die Leibrente nicht in der „mentalen Schublade“ Versicherung sondern in der Schublade „Investment“ abgelegt haben und deshalb falsche Kriterien anwenden
 - ...die meisten Produkte nach Rentenbeginn eher unflexibel sind (hierauf kommen wir zurück).

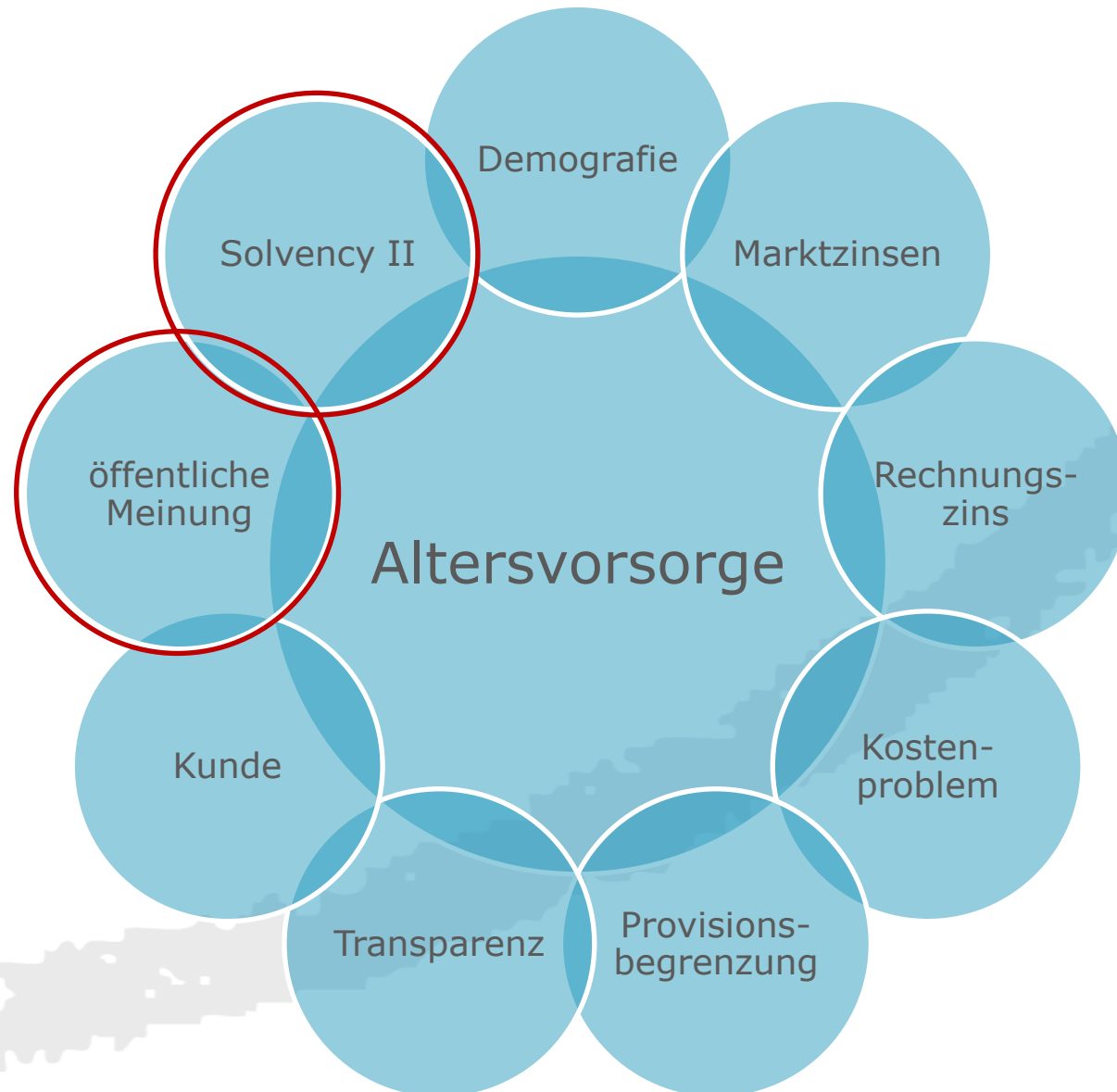


Es ist ein Risiko, länger zu leben als das angesparte Geld reicht.

Geld, das für Grundbedürfnisse im Alter angespart wurde, sollte man sich daher als lebenslange Rente ausbezahlen lassen!

zusätzlich:
Steuervorteil

Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten



Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

Klassik unter Solvency II

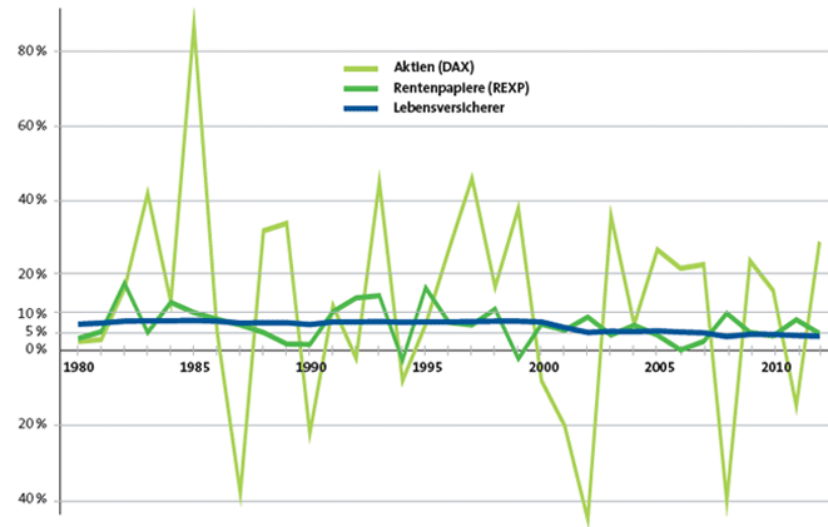
Die Klassik wird wegen Solvency II oft als Auslaufmodell bezeichnet.
Aber Was können Versicherer eigentlich besonders gut?

Risikoausgleich
im Kollektiv und in der Zeit

biometrisch

Kapitalanlage

Kapitalanlage der Lebensversicherer im Vergleich
Jahresrenditen von 1980 - 2012 in %



Quelle: Albrecht, P. (2010), GDV

GDV



Risikoausgleich schafft Nutzen für Kunden (auch nach einer Rechnungszinssenkung!)
Kann man diesen Vorteil erhalten, aber ohne die typischen Risiken für den
Versicherer? → Neue klassische Versicherungen

Agenda

Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

Die erste Phase: Sparen fürs Alter

Die zweite Phase: Entsparen im Alter

Zusammenfassung

Die erste Phase: Sparen fürs Alter

Der Produkt-Zoo der Altersvorsorge

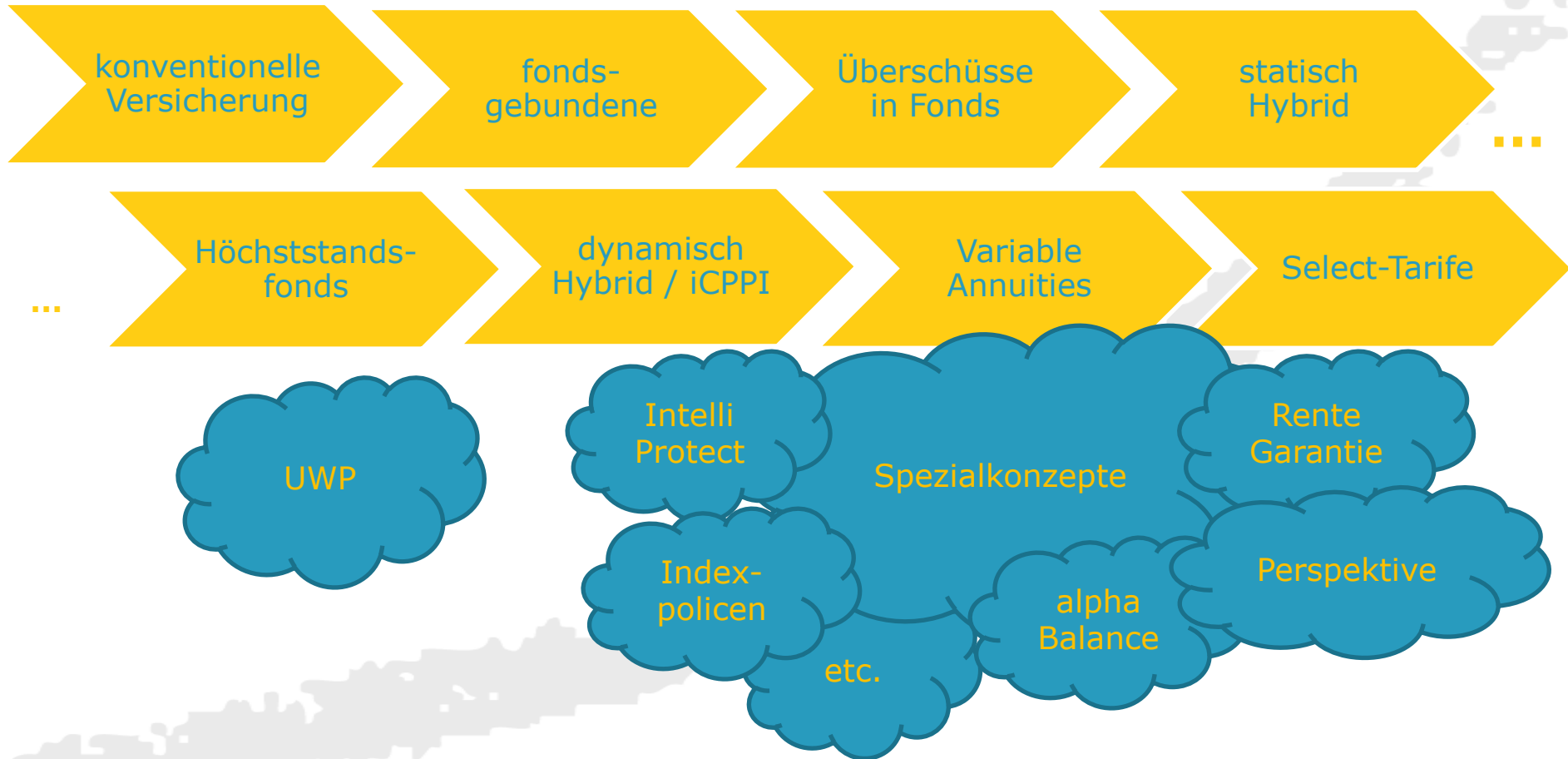
Die Evolution der Altersvorsorgeprodukte hat zu einem fast unüberschaubaren Angebot an verschiedenen Produkten und Produktkategorien geführt.



Die erste Phase: Sparen fürs Alter

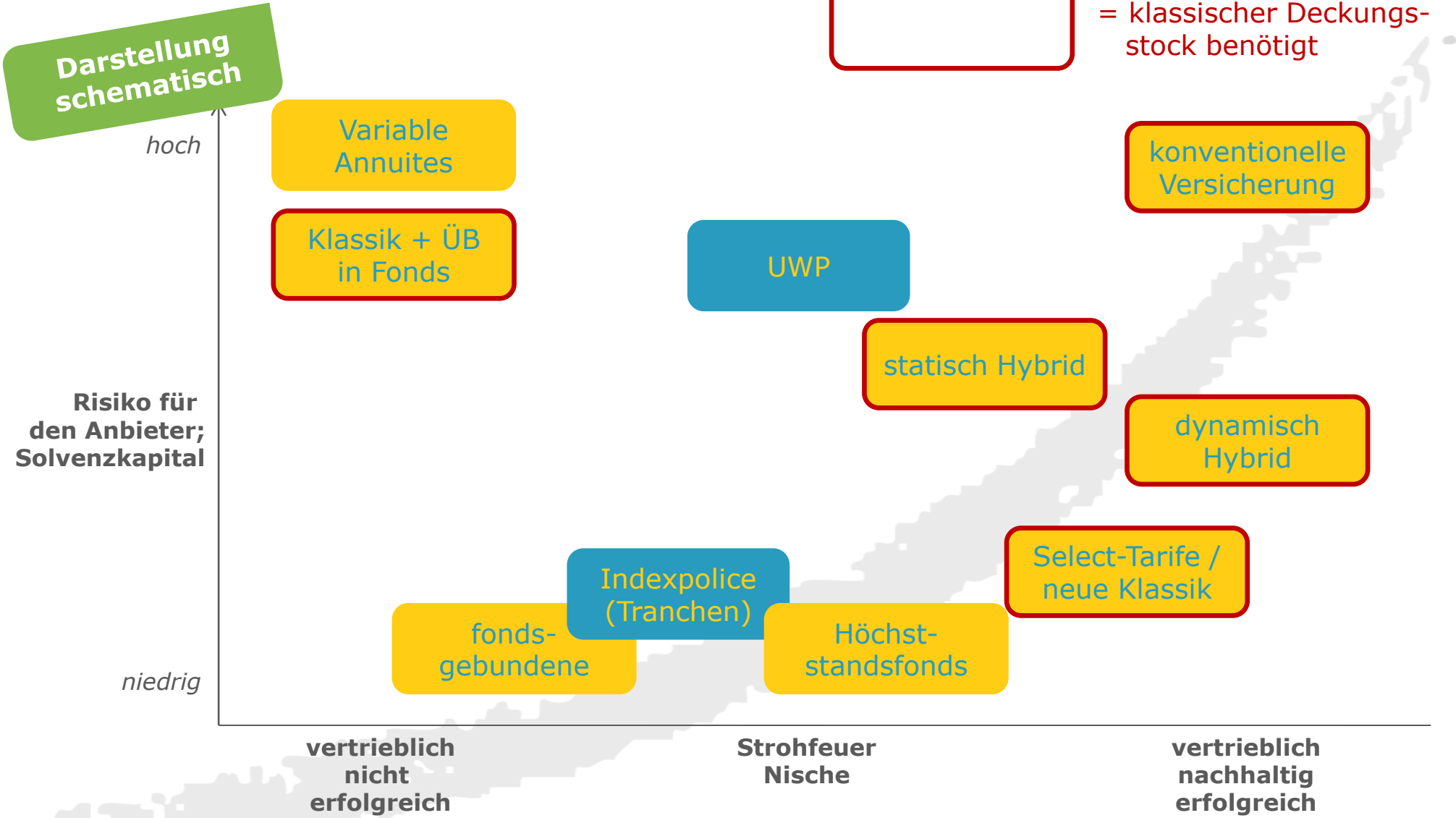
Ordnung im Zoo (1)

Die meisten Produkte lassen sich in Hauptkategorien (gelb – hier in ihrer historischen Entwicklung dargestellt) und Spezialkonzepte einzelner / weniger Anbieter (blau) kategorisieren.



Die erste Phase: Sparen fürs Alter

Ordnung im Zoo (2)



Die erste Phase: Sparen fürs Alter

Zwischenfazit

- Nachfrage nach Fondspolice ohne Garantie ist überschaubar.
- Nachhaltig erfolgreiche Produkte (auch „gefühlte fondsgebundene“ Produkte mit Garantie) benötigen meist einen klassischen Deckungsstock.
 - Hier sind derzeit insbesondere Select-Tarife sowie dynamische Hybridprodukte zu nennen. Letztere können – je nach konkreter Ausgestaltung – an jeder „Stelle zwischen der Klassik und der reinen Fondspolice angesiedelt werden.
- Produkte ohne klassischen Deckungsstock waren vereinzelt auch erfolgreich, dann aber entweder in Nischen, mit speziellen Vertriebswegen oder zeitlich begrenzt.



Klassik ist im Segment „Sicherheit“ besonders attraktiv.

Verschiedene „**gefühlte Fondsgebundene Konzepte**“ nutzen dies zur Garantieerzeugung.

Die erste Phase: Sparen fürs Alter

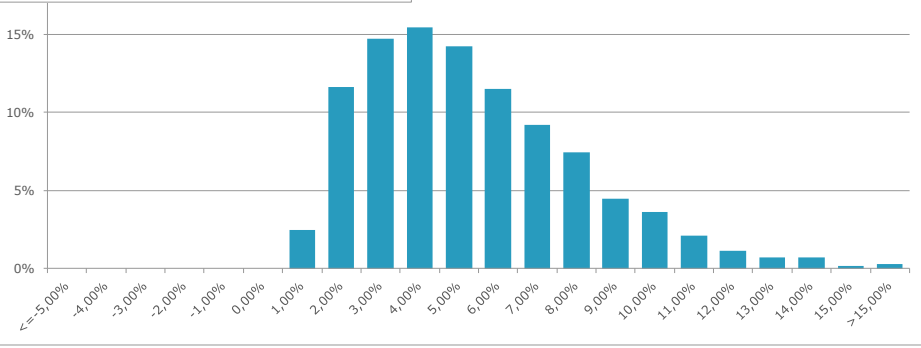
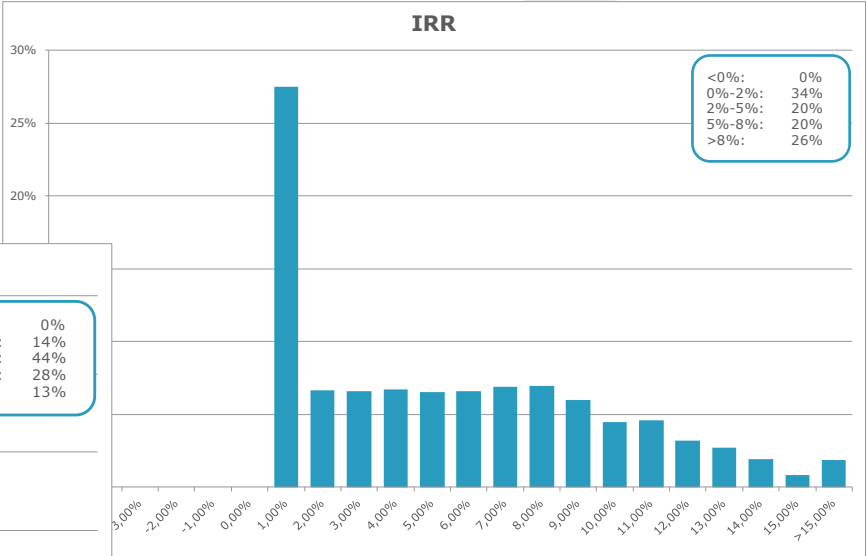
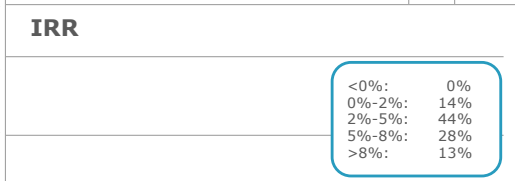
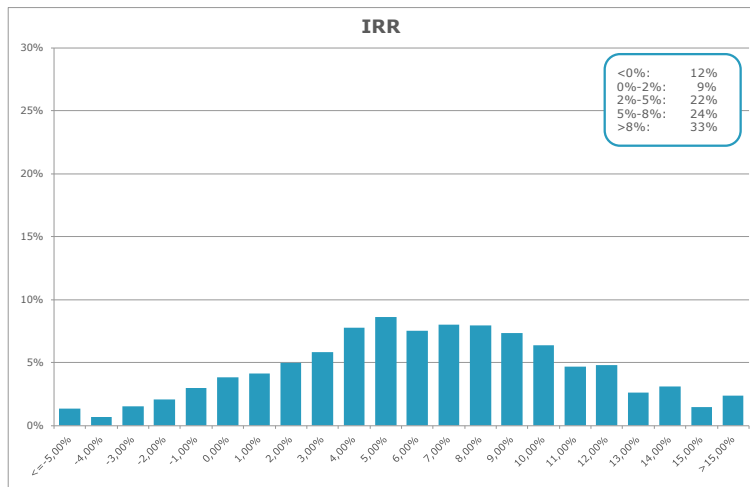
Und aus Kundensicht?

Chance-Risiko-Profile

Produkte unterscheiden sich in ihren Chancen und Risiken.

Leider wird dies oft in „normalen“ Modellrechnungen nicht transparent.

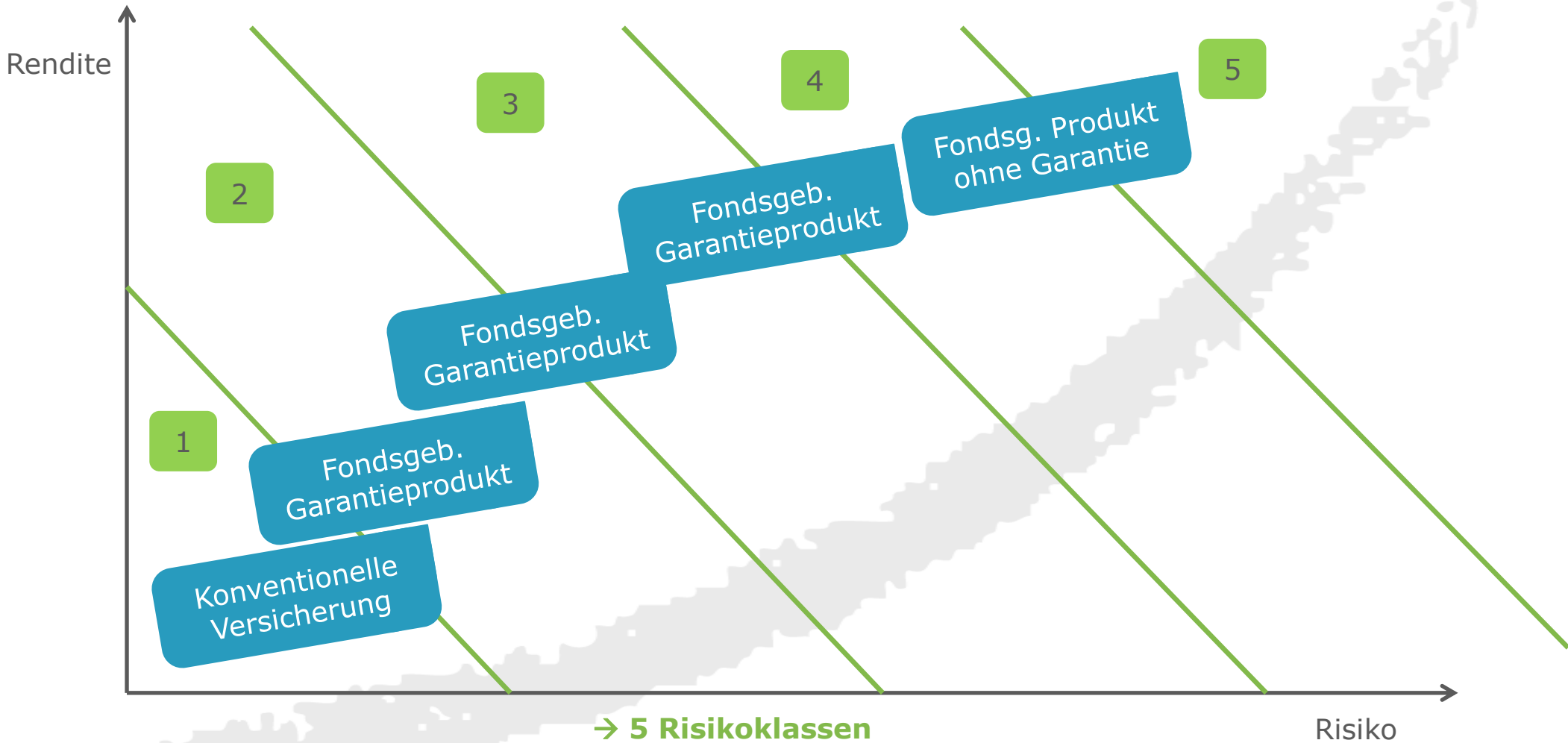
Chance-Risiko-Profile und Chance-Risiko-Klassen können hier helfen.



Die erste Phase: Sparen fürs Alter

Und aus Kundensicht?

Chance-Risiko-Klassen



Die erste Phase: Sparen fürs Alter

Und aus Kundensicht?

Kaum ein Produkt ist per se gut oder schlecht. Ein Produkt passt besser zum einen Kunden, das andere Produkt passt besser zum anderen Kunden.

Wichtiger **Teil** der Beratung ist es, ein Produkt zu finden, dessen Chancen und Risiken zur Risikoneigung und Risikotragfähigkeit des Kunden passen.

Chance-Risiko-Profile und Chance-Risiko-Klassen können hier unterstützen.

- Letztere werden für staatlich geförderte Verträge bald zwingend.

Agenda

Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

Die erste Phase: Sparen fürs Alter

Die zweite Phase: Entsparen im Alter

Zusammenfassung

Die zweite Phase: Entsparen im Alter

Einführung

Viele Menschen sind nicht bereit, ihr angespartes Geld in eine lebenslange Rente umzuwandeln, obwohl dies in den meisten Fällen rational wäre.

- In der Versicherungswissenschaft wird diese massive Diskrepanz zwischen rationalem Verhalten und tatsächlichem Verhalten als „**Annuity Puzzle**“ (Rentenrätsel) bezeichnet.
- Unsere Überzeugung: Akzeptanz für Verrentung ist gering wegen
 - fehlender Flexibilität der Produkte nach Rentenbeginn (keine Kontrolle über das Geld und keinen Zugang zum Geld)
 - sowie fehlendem Bewusstsein, dass es ein Risiko ist, länger zu leben, als das Geld reicht.

Dennoch: Der Markt für Renten wird wachsen.

- Zielgruppe 50+ ist Wachstumstreiber.
- Da Menschen jedoch unterschiedlich sind (insbesondere hinsichtlich ihrer Risikoneigung), wird sich eine größere Produktvielfalt auch in der Entsparphase herausbilden.

Weiterer Aspekt: Für Versicherer sind klassische Renten unter Solvency II sehr kapitalintensiv.

- Anreiz zur Produktentwicklung auch von Versichererseite

Die zweite Phase: Entsparen im Alter

Ausblick: Neue Produkte für die Rentenbezugsphase

Wir erwarten Innovationen in der Rentenbezugsphase in 4 Bereichen

1) Produkte mit „kapitaleffizienten“ Garantien

- Im Wesentlichen die Übertragung neuer klassischer Produkte in die Rentenphase

2) Produkte mit Fondsanbindung auch in der Rentenbezugsphase

- Ein 60-jähriger hat noch eine Lebenserwartung von deutlich über 20 Jahren
- Kontrolliertes (!) Aktien- und Fondsinvestment kann noch sinnvoll sein

klassische Rente

- hohe garantierte Rente
- keine Fonds
- geringere Chance auf Rentensteigerung

Fondsgebundene Rente (konservative Ausprägung)

- mittlere garantierte Rente
- niedrige Fondsquote
- moderate Chance auf Rentensteigerung

Fondsgebundene Rente (chancenreiche Ausprägung)

- niedrige garantierte Rente
- hohe Fondsquote
- hohe Chance auf Rentensteigerung

Die zweite Phase: Entsparen im Alter

Ausblick: Neue Produkte für die Rentenbezugsphase

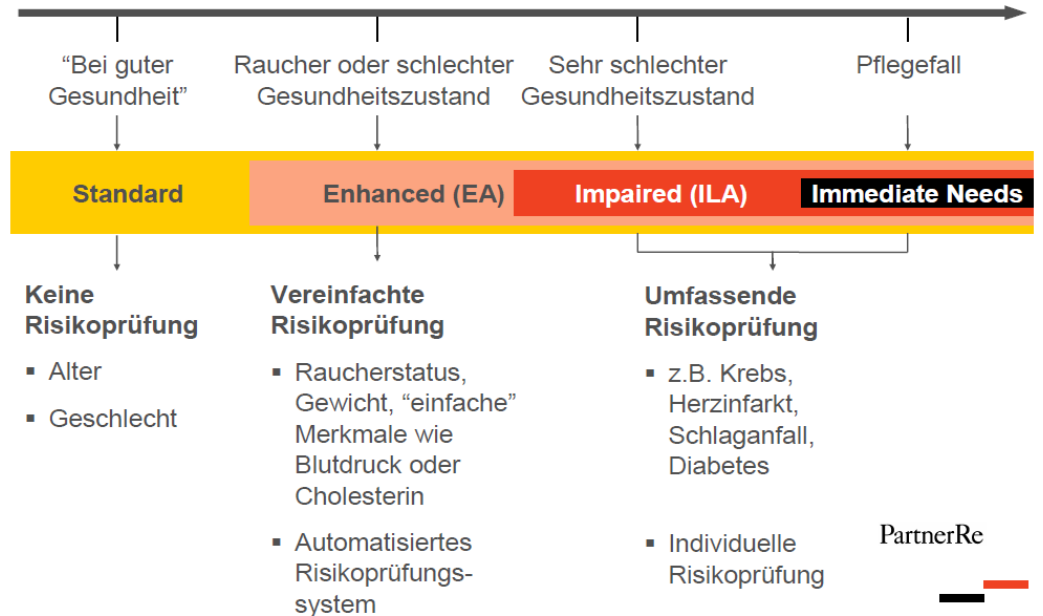
3) Enhanced Annuities (Vorzugsrenten)

Ausgangspunkt war ein Leserbrief in der Financial Times

I will be 70 next birthday, am 6ft 6in, weigh 18.5 stone and have had high blood pressure for 15 years (I'm on the maximum daily dose of my drug). I have had malaria three times, cancer of the larynx five years ago and now have apnoea, which surgery in 1993 has relieved but not cured. So, I am a low health prospect, according to life offices. I agree. But let me seek an annuity – and hey presto! I am a normal life with an expectation in line with the standard tables.

Produkttypen

Gesundheitszustand



Quelle: Partner Re

Die zweite Phase: Entsparen im Alter

Ausblick: Neue Produkte für die Rentenbezugsphase

4) Produkte mit mehr Flexibilität in der Rentenbezugsphase

- Das Guthaben des Kunden ist auch nach Rentenbeginn individuell dem einzelnen Kunden zugeordnet.
- Aus seinem eigenen Guthaben bekommt der Kunde jedem Monat eine Rente bezahlt.
- Der Kunde profitiert von Überschüssen / steigenden Fondskursen (verfügbares Kapital und zukünftige Rente steigen).
- Der Kunde kann jederzeit über sein Guthaben verfügen (Kündigung / Teilkündigung) – auch nach Beginn der Rentenzahlung.
- Der Kunde kann ein bei Tod noch vorhandenes Restguthaben an Hinterbliebene vererben.
- Wenn unterwegs das Guthaben ausgeht, zahlt der Versicherer die Rente weiter bis zum Tod.
- Für diese Garantie gibt es eine transparente Garantiegebühr.

So lange noch Geld vorhanden ist:

Typische Eigenschaften von Bank- und Fondsprodukten

Versicherungseigenschaft dann, wenn man die Versicherung braucht

Anmerkung: Diese 7 Eigenschaften findet man bisher ausschließlich bei Variable Annuities amerikanischer Prägung. Es ist aber auch möglich, diese Produkteigenschaften in „normale“ Renten zu integrieren!

Agenda

Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

Die erste Phase: Sparen fürs Alter

Die zweite Phase: Entsparen im Alter

Zusammenfassung

Zusammenfassung

Die demografische Entwicklung wird unsere Gesellschaft und unsere Branche nachhaltig verändern.

- Reduktion der Leistungen umlagefinanzierter Systeme
- Notwendigkeit, sich gegen das Risiko abzusichern, länger zu leben, als das Geld reicht
- Geld, das für Grundbedürfnisse im Alter angespart wird, sollte man sich als lebenslange Rente auszahlen lassen.

Es gibt eine sehr große Vielfalt von Produkten für die Ansparphase.

- Klassik ist im Segment „Sicherheit“ besonders attraktiv.
- Verschiedene „gefühlte fondsgebundene Konzepte“ nutzen dies zur Garantieerzeugung.
- Gute Beratung liegt vor, wenn Chancen und Risiken des Produkts zu Risikoneigung und Risikotragfähigkeit des Kunden passen.

Die Akzeptanz von lebenslangen Renten ist nach wie vor sehr gering.

- Wir brauchen mehr Produktvielfalt in der Rentenphase
- insbesondere Produkte mit mehr Flexibilität nach Rentenbeginn

Kontakt Daten

apl. Prof. Dr. Jochen Ruß

Geschäftsführer

+49 (731) 20644-233

j.russ@ifa-ulm.de



Unser Beratungsangebot

Life



Produktentwicklung
Schnittstelle Bank/VU
Markteintritt
Zweitmarkt

Non-Life



Tarifierung und
Produktentwicklung
Schadenreservierung
Risikomodellierung

Health



aktuarielle und
finanzmathematische
Fragen der privaten
Krankenversicherung

**Actuarial
Consulting**

Solvency II ▪ Asset-Liability-Management ▪ Embedded Value
aktuarielle Modellierung ▪ Data-Mining ▪ wert- und risikoorientierte Steuerung
Projektkoordination ▪ strategische Beratung ▪ M&A

**Actuarial
Services**

aktuarielle Großprojekte ▪ aktuarielle Tests
Überbrückung von Kapazitätsengpässen

Research



Aus- und Weiterbildung



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