

Strategische Optionen für ein Altersvorsorge-Produktportfolio

- Köln, August 2014
- Jochen Ruß



**Die Bedeutung des „klassischen Deckungsstocks“ für ein
Produktportfolio**

Folien 3-5

Die Bedeutung des konkreten Produktdesigns für die Solvenzsituation

Folien 7-13

Produktportfoliostrategien im aktuellen Umfeld

Folien 15-20

Bedeutung des klassischen Deckungsstocks für ein Produktportfolio

Der „Produkt-Zoo“ im deutschsprachigen Raum

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

Konventionelle
Versicherung

Konv. Vers. mit
Über. in Fonds

GMAB

Variable Annuity

Dynamisches
Hybridprodukt

With-Profits
Produkt

IntelliProtect

CPPI

alphaBalance

2-Topf-
Hybridprodukt

GMIB

Höchststands-
garantiefonds

Statisches
Hybridprodukt

iCPPI

GMWB for Life

3-Topf-
Hybridprodukt

Index-Select

Fondsg. Produkt
ohne Garantie

Konzepttarif

FlexPension

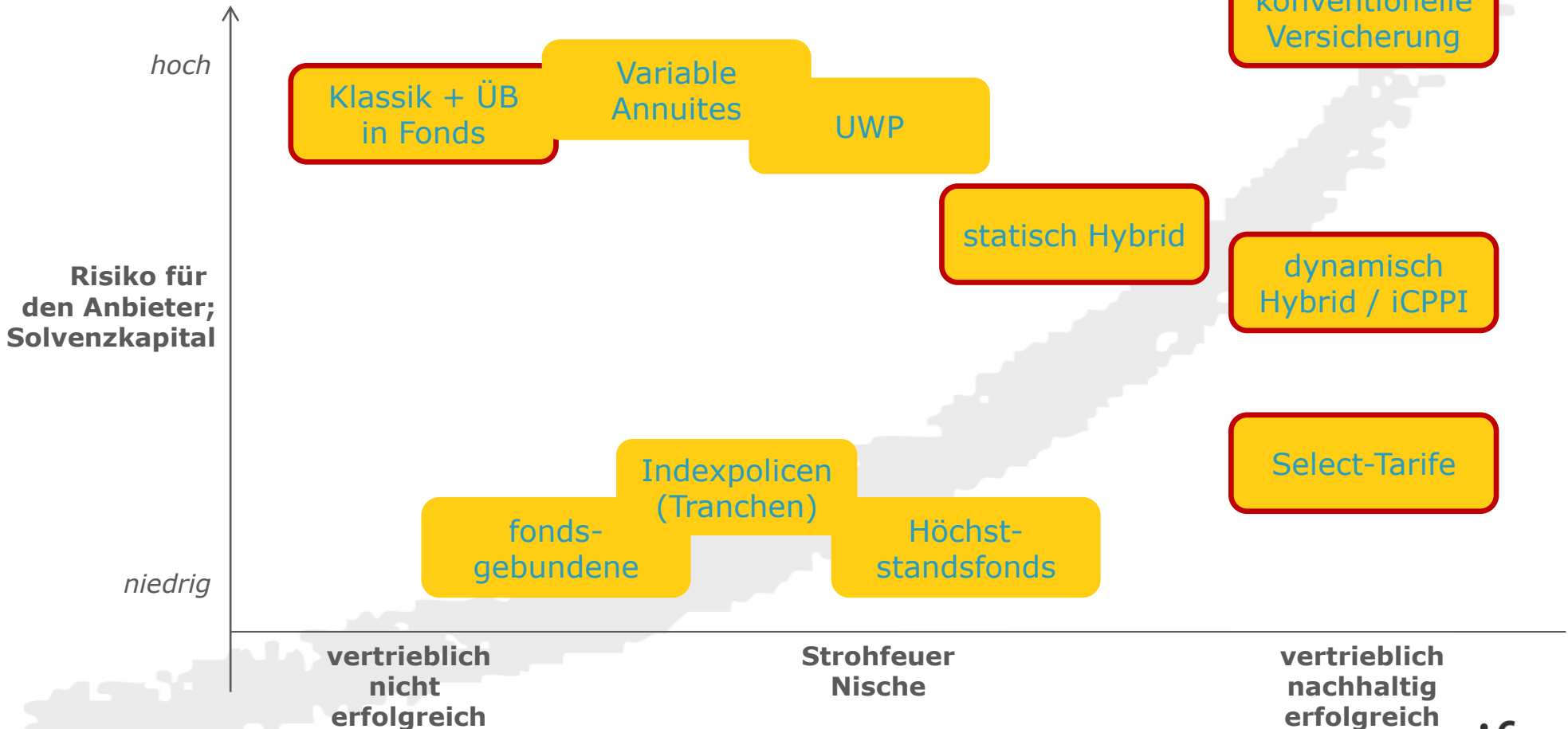
Bedeutung des klassischen Deckungsstocks für ein Produktportfolio

Versuch einer „Ordnung“ im Zoo und Bedeutung des klassischen Deckungsstocks

Darstellung schematisch!
Konkrete Produkte
können z.T. stark
abweichen!



= klassischer Deckungsstock benötigt



Bedeutung des klassischen Deckungsstocks für ein Produktportfolio

Fazit Teil 1

Nachfrage nach Fondspolice ohne Garantie ist überschaubar.

Vertrieblich nachhaltig erfolgreiche Produkte benötigen einen klassischen Deckungsstock.

- Klassische Garantien sind im derzeitigen Umfeld jedoch für den Anbieter riskant und unter Solvency II teuer.

Kernfrage: Welche neuen Ansätze für nachhaltig erfolgreiche und beherrschbare Produkte kann es geben?

- **Risikoreduzierte klassische Produkte** können hier eine Lösung darstellen.
- Unseres Erachtens sehr wichtige Nebenbedingung: Können Bestandsrisiken durch Mischung mit Neugeschäft reduziert werden?

Einführung: Die Bedeutung des „klassischen Deckungsstocks“ für ein Produktportfolio

Folien 3-5

Die Bedeutung des konkreten Produktdesigns für die Solvenzsituation

Folien 7-13

Produktportfoliostrategien im aktuellen Umfeld

Folien 15-20

Die Bedeutung des konkreten Produktdesigns für die Solvenzsituation

Solvency-II-Berechnungen vs. Profittest – die aktuelle Situation

Solvency-II-Berechnungen

- schauen von oben auf das gesamte Unternehmen
- stochastische Berechnungen notwendig
- aufgrund fehlender Granularität keine Aussagen für einzelne Produkte möglich
- für den Produktentwicklungsprozess nicht verwendbar, da keine schnellen „Was-wäre-wenn“-Analysen möglich

Top-Down

einzelvertragliche Profittests

- schauen von unten sehr detailliert in die Produkte hinein
- i.d.R. nur deterministische Berechnungen
- keine Kennzahlen, die aus Solvency-II-Sicht auf Unternehmensebene relevant sind
- keine Wechselwirkungen mit dem Bestand abgebildet
- i.d.R. isolierte Analyse von Profitabilitäten ohne umfassende Risikobewertung

Bottom-up



- Übliche Solvency II Berechnungen können den Produktentwicklungsprozess nicht ausreichend unterstützen.
- Übliche Profittests vernachlässigen die Auswirkungen auf die Solvenzsituation.

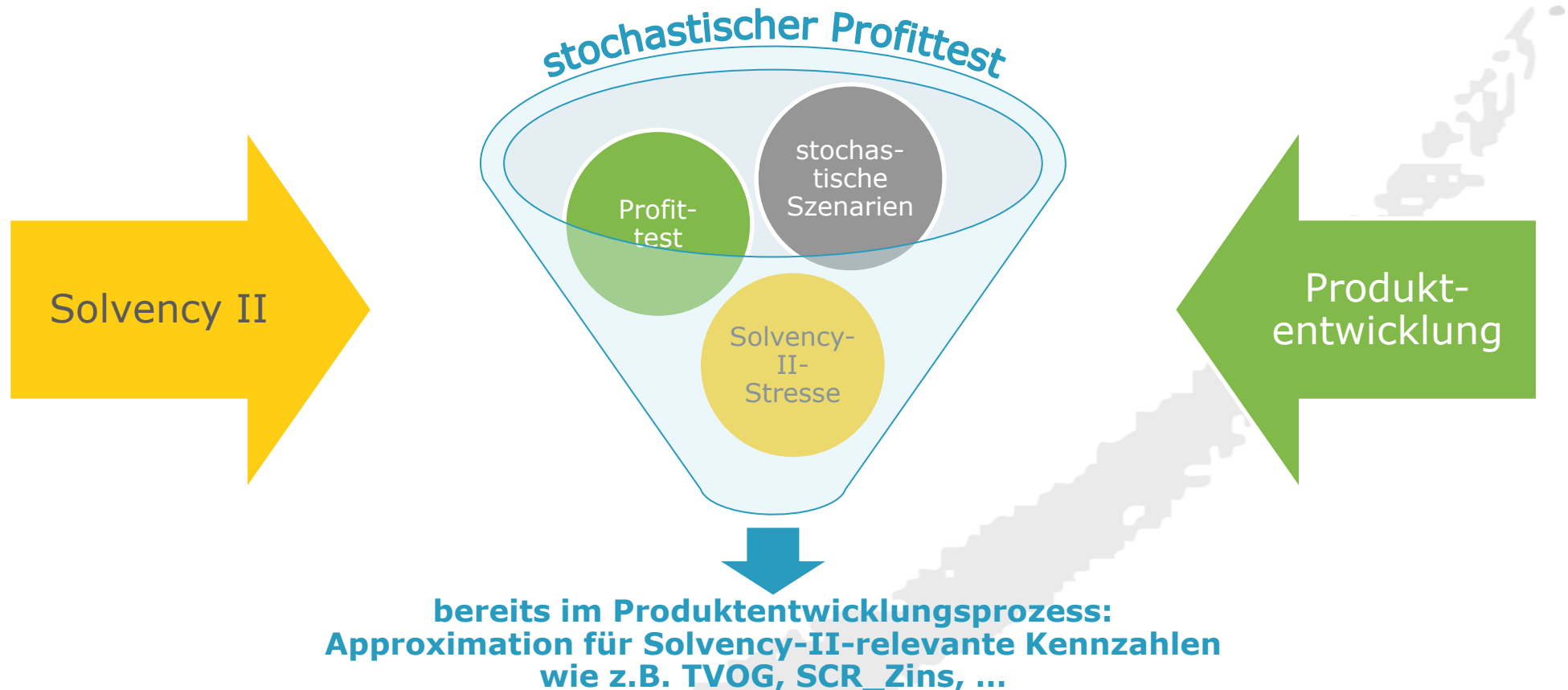
Die Bedeutung des konkreten Produktdesigns für die Solvenzsituation

Eine Frage von vielen: Hat die Klassik eine Zukunft? Wenn ja, in welcher Form?



Die Bedeutung des konkreten Produktdesigns für die Solvenzsituation

Die Lösung: Stochastischer Profittest in der Produktentwicklung



Ohne **stochastische Profittests** zur Analyse der Auswirkungen neuer Produkte auf die Solvenzsituation des Unternehmens unter Solvency II wird Produktentwicklung zukünftig nicht mehr möglich sein.

→ **siehe Fallbeispiele auf den folgenden Folien**

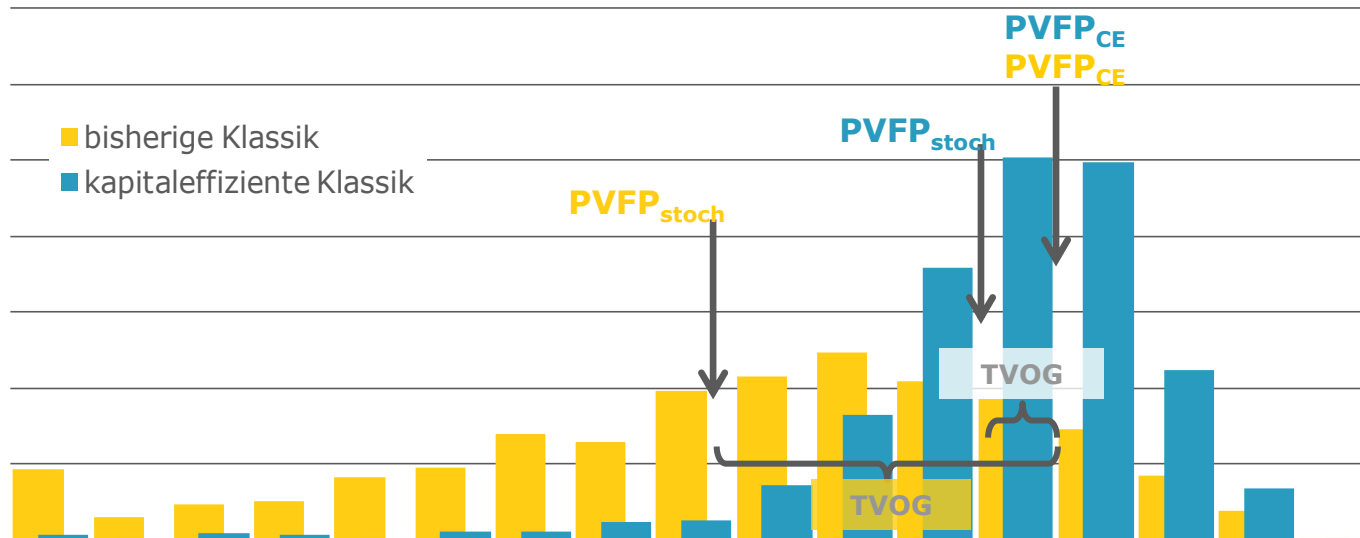
Die Bedeutung des konkreten Produktdesigns für die Solvenzsituation

Fallstudie 1: Neue Klassik

„Kapitaleffiziente Klassik“: Gleiche Höhe der garantierten Leistung wie bisherige Klassik aber andere „Art der Garantie“.

Konsequenz: In den meisten Jahren geringere „Verzinsungsanforderung“ aus Versicherersicht. Problem der Asymmetrie wird reduziert.

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".

→ Erhöhung der Profitabilität, Reduktion des Risikos und Reduktion des Solvenzkapitals

Die Bedeutung des konkreten Produktdesigns für die Solvenzsituation

Fallstudie 2: Select-Produkte

Klassischer Tarif mit geringerer Garantie aber zusätzlichem Indexwahlrecht (Select-Produkt)

Wechselwirkungen mit dem Bestand – ein Beispiel (anonymisierte Zahlen aus Beratungsprojekt)

- Betrachtung von zwei alternativen Rentenversicherungsprodukten im Neugeschäft
 - Produkt 1: Select-Produkt; Produkt 2: Fondspolice ohne Garantie

	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	+370	+250



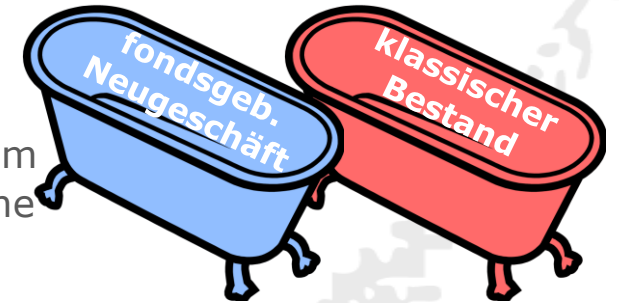
→ **Aussagen pro Produktkategorie sind nicht sinnvoll; es kommt immer auf die konkrete Ausgestaltung des Produkts an!**

→ **Wechselwirkungen mit dem Bestand beachten!**

Die Bedeutung des konkreten Produktdesigns für die Solvenzsituation

Fallstudie 2: Select-Produkte

Die **Strategie**, aufgrund von klassischen Bestandsrisiken das klassische Neugeschäft einzustellen und nur noch Fondspolizen zu vertreiben, ist vergleichbar damit, einer Badewanne mit unangenehm heißem Wasser dadurch zu begegnen, dass man eine zweite Badewanne daneben stellt, in welche kaltes Wasser eingefüllt wird.



Sinnvoller ist es natürlich, kälteres Wasser in die heiße Wanne **zu mischen!** Analog können die Risiken, die heute in klassischen Beständen von Versicherern liegen, durch **risikoreduzierte Produkte auf klassischer Basis** „heruntergemischt“ werden.

Hierdurch kann **für den Kunden** der Nutzen des Risiko-**ausgleichs** im Kollektiv und in der Zeit **erhalten bleiben**.



Risikoreduzierte Produkte auf klassischer Basis können die Bedürfnisse von **Kunden** und **Versicherer** vereinigen.

Die Bedeutung des konkreten Produktdesigns für die Solvenzsituation

Fazit Teil 2

- Profitabilität und Kapitalbedarf nahezu aller Altersvorsorgeprodukte können durch **Eingriffe ins Produktdesign massiv beeinflusst** werden.
- Ein **stochastischer Profittest ist zur Analyse dieser Effekte unabdingbar**. Nur so können Auswirkungen von Produktmodifikationen auf die Solvenzsituation bereits beim Produktdesign berücksichtigt werden
- „Normale“ klassische Garantien sind derzeit zwar riskant und unter Solvency II teuer. Aber: Die **Risiken klassischer Produkte können durch Modifikation des Produktdesigns massiv reduziert werden**.
 - ggf. auch mit positiven Auswirkungen auf Bestandsrisiken
- Innovative klassische Produkte können somit die **Bedürfnisse der Kunden und die des Versicherers miteinander vereinbaren**.
 - Solche Produkte können im Zentrum einer neuen Produktstrategie stehen und auch die Basis für fondsgebundene Produkte mit Garantie darstellen.

Es kommt auf das konkrete Produktdesign an und nicht darauf, ob das Produkt in der „Schublade“ *klassisch* oder *fondsgebunden* liegt.

Einführung: Die Bedeutung des „klassischen Deckungsstocks“ für ein Produktportfolio

Folien 3-5

Die Bedeutung des konkreten Produktdesigns für die Solvenzsituation

Folien 7-13

Produktportfoliostrategien im aktuellen Umfeld

Folien 15-20

Produktportfoliostrategien im aktuellen Umfeld

Welche Trends erwarten wir?

1. Klassische Produkte werden weiterhin eine entscheidende Rolle spielen, v.a. für risikoscheue Kunden.

- siehe oben

2. Fondsgebundene Garantieprodukte werden an Bedeutung gewinnen.

- Die Konditionen mancher Konzepte, die komplett ohne klassische Elemente auskommen, hängen stark von Kapitalmarktparametern bei Vertragsabschluss ab. Dies könnte u.U. Nachfragezyklen auslösen.
- Kurzfristig dürften daher dynamische Hybridprodukte die wichtigsten fondsgebundenen Garantieprodukte bleiben.

3. Fondsgebundene Produkte ohne Garantie:

- Die Nachfrage für fondsgebundene Produkte ohne Garantie wird gering bleiben.
- Allerdings sehen wir grundsätzlich einen Markt für Produkte ohne formale Garantie, aber mit risikobegrenzenden Mechanismen.
- Ob solche Produkte in signifikantem Umfang Akzeptanz finden, ist derzeit noch nicht absehbar.

Trend 1

Trend 2

Trend 3

Produktportfoliostrategien im aktuellen Umfeld

Welche Trends erwarten wir?

4. Mehr Produktvielfalt in der Rentenbezugsphase durch:

■ Produkte mit **kapitaleffizienten Garantien in der Rentenphase**

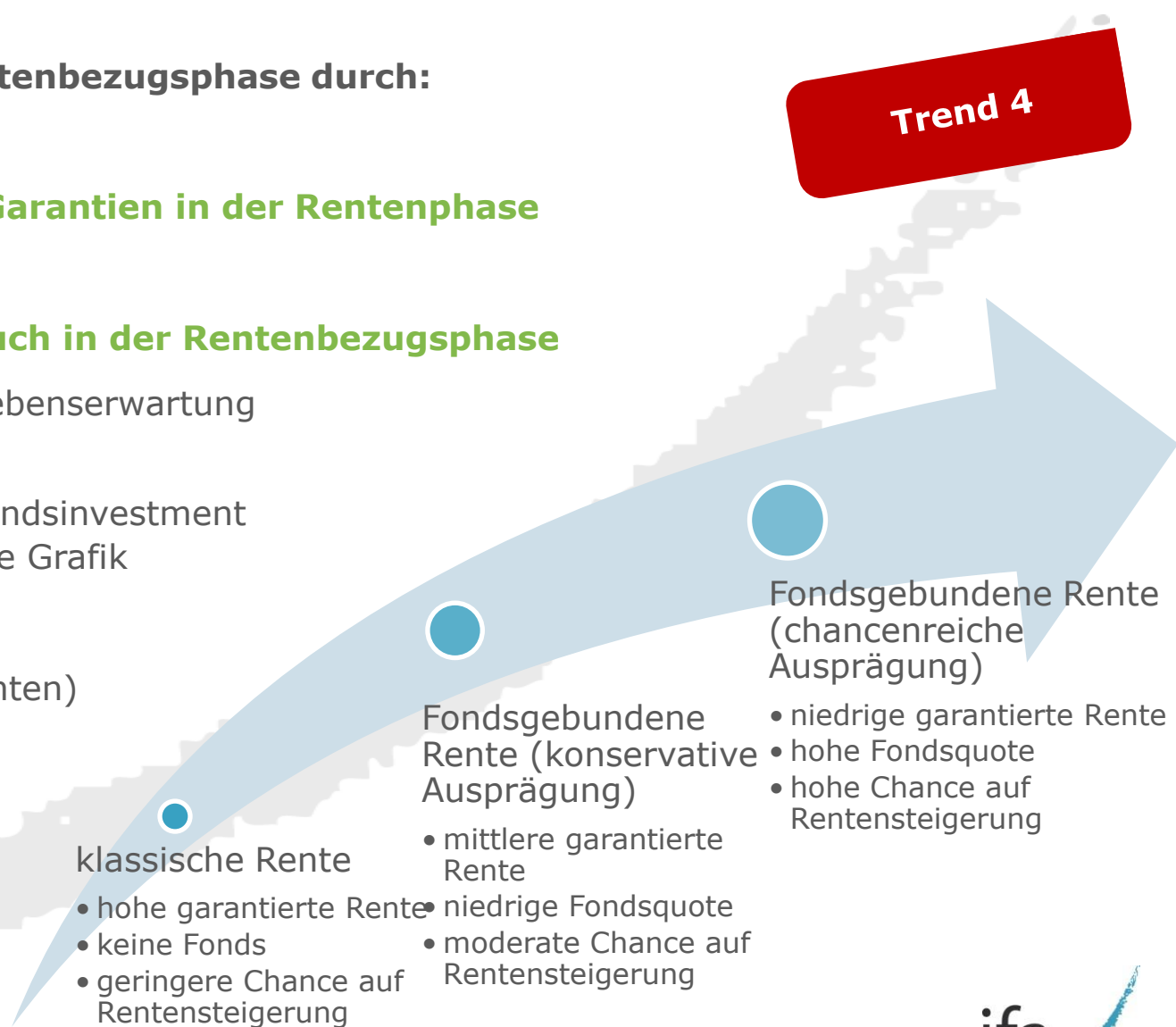
■ Produkte mit **Fondsbindung auch in der Rentenbezugsphase**

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

■ **Enhanced Annuities** (Vorzugsrenten)

■ Produkte mit **mehr Flexibilität nach Rentenbeginn**

Trend 4



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)

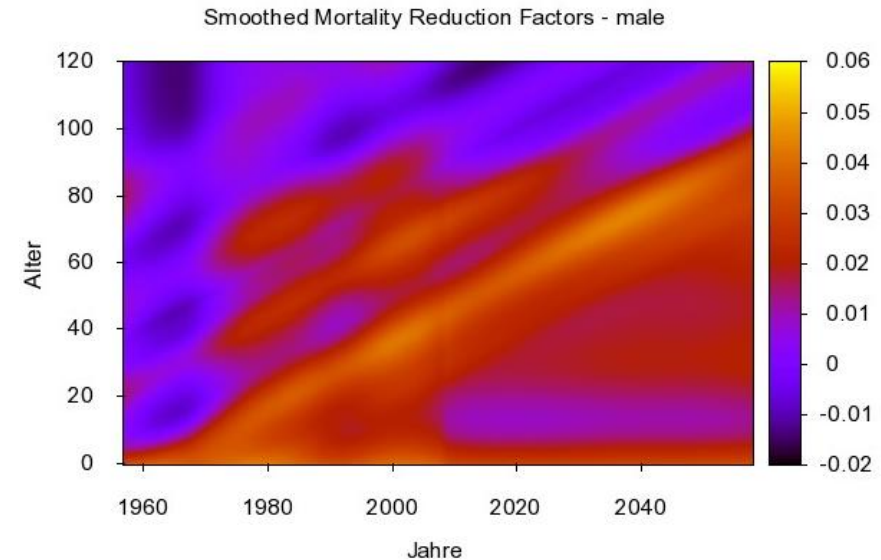
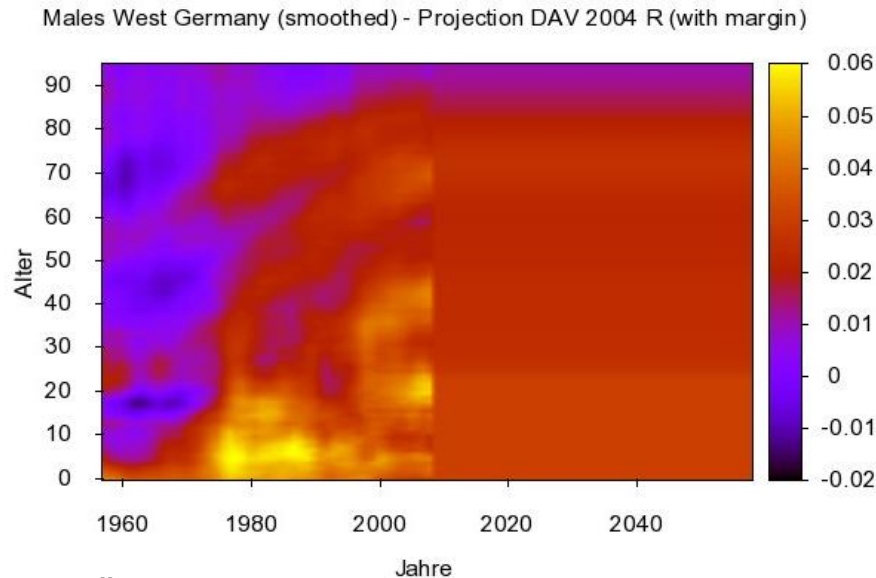
- niedrige garantierte Rente
- hohe Fondsquote
- hohe Chance auf Rentensteigerung

Produktportfoliostrategien im aktuellen Umfeld

Welche Trends erwarten wir?

- Aber: Stärkerer Fokus auf die Rente bringt auch neue Risiken für Versicherer.
- Exkurs: Welcher Tafel würden Sie vertrauen?

Quelle: Börger und Aleksic, 2013



- „Übliche“ Projektion: Strukturbruch zwischen Vergangenheit und Prognose

- Berücksichtigung von Kohorteneffekten auch in der Projektion



Demografischer Wandel bringt Chancen, aber auch neue Risiken.

Messung, Modellierung und Management von Langlebkeitsrisiken wird entscheidendes Handwerkszeug für Versicherer!

Produktportfoliostrategien im aktuellen Umfeld

Welche Trends erwarten wir?

5. Stärkerer Fokus auf Biometrieprodukte

- innovative Pflege-Features; Funktionelle Invalidität, ...
- aber auch „next Generation“ fondsgebundene Biometrieprodukte
 - Hintergrund: Bei einigen der (insgesamt noch wenigen) derzeit angebotenen fondsgebundenen Biometrieprodukte kann es zu Leistungsreduktion und/oder Beitragserhöhung kommen, wenn die Fonds schlecht performen.
 - Lösung: Mit einer **intelligente Kombination von biometrischen Komponenten und existierenden Garantiekonzepten** (dynamisch Hybrid, Select, ...) kann man Leistungsreduktion und Beitragserhöhung vermeiden!

Trend 5

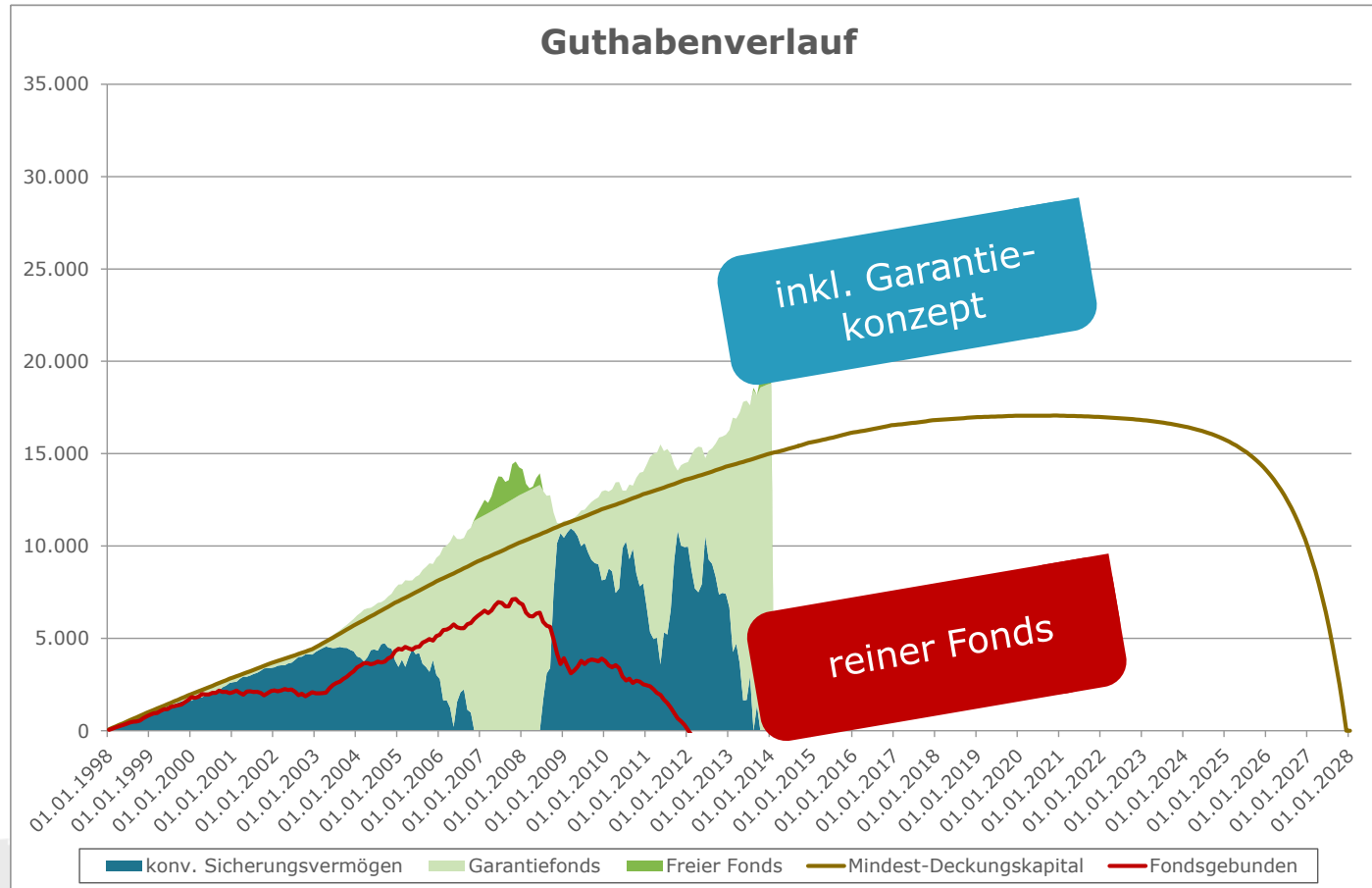
Produktportfoliostrategien im aktuellen Umfeld

Welche Trends erwarten wir?

5. Stärkerer Fokus auf Biometrieprodukte

■ Beispiel: fondsgebundene Pflege (Ifd. Beitrag) vs. dynamisch hybride Variante

Trend 5



Produktportfoliostrategien im aktuellen Umfeld

Fazit Teil 3

- **Neue klassische Produkte** werden sich etablieren. Auch als Basis für „gefühlte fondsgebundene Produkte“ mit Garantie.
- Die **Entsparphase** wird in einer alternden Gesellschaft an Bedeutung gewinnen, nicht zuletzt wegen der wachsenden Zielgruppe 50+.
 - Hier sind Produktinnovationen überfällig.
 - Messung, Modellierung und Management von Langlebkeitsrisiken wird immer wichtiger.
- Auch andere **biometrische Produkte bieten noch Raum für Innovationen.**
 - Intelligente Kombinationen von biometrischen Komponenten und existierenden Garantiekonzepten lassen neue Produkte zu, die offensichtliche Nachteile existierender Konzepte eliminieren.

Kontakt Daten

apl. Prof. Dr. Jochen Ruß

Geschäftsführer

+49 (731) 20 644-233

j.russ@ifa-ulm.de

