

Neue Produkte in der Altersvorsorge

- Hans-Joachim Zwiesler
- Tag des EI-QFM am 26.08.2014
im Fraunhofer Zentrum Kaiserslautern



Einführung

Folien 3-6

Produktlandschaft – wie hat sie sich entwickelt?

Folien 8-10

Trends und Innovationen

Folien 12-21

Einführung

Anbieter von Altersversorgung stehen vor einer Reihe von Herausforderungen

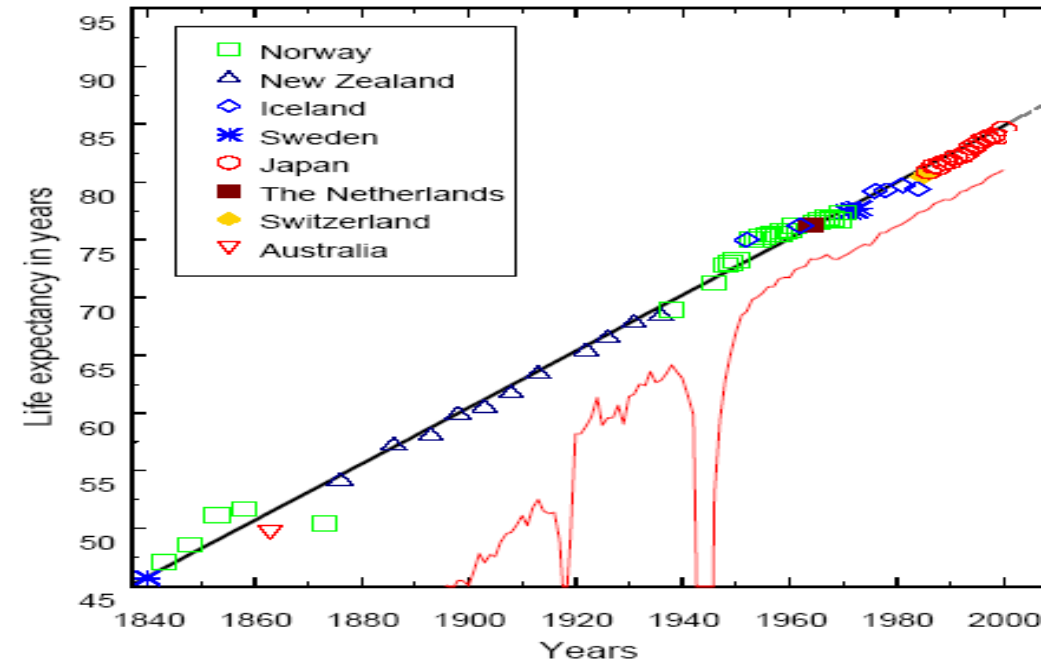


Einführung

Demografische Entwicklung – Steigende Lebenserwartung

- Der **Anteil der Senioren** an der Gesamtbevölkerung wird bis 2030 auf 25% steigen (heute: ca. 18%)
- Warum?
 - 1. Steigende Lebenserwartung
 - 2. Niedrige Geburtenrate
 - Damit das Verhältnis von „Alten“ zu „Jungen“ konstant bleibt, müsste jede Frau 2,1 Kinder bekommen
 - Aktueller Stand in Deutschland: ca. 1,4 Kinder pro Frau

- Breaking the limits – Record Life Expectancy
- Entwicklung der Lebenserwartung im jeweils „gesündesten“ Land der Welt



Quelle: Open und Vaupel (2002)

Einführung

Demografische Entwicklung – Auswirkungen

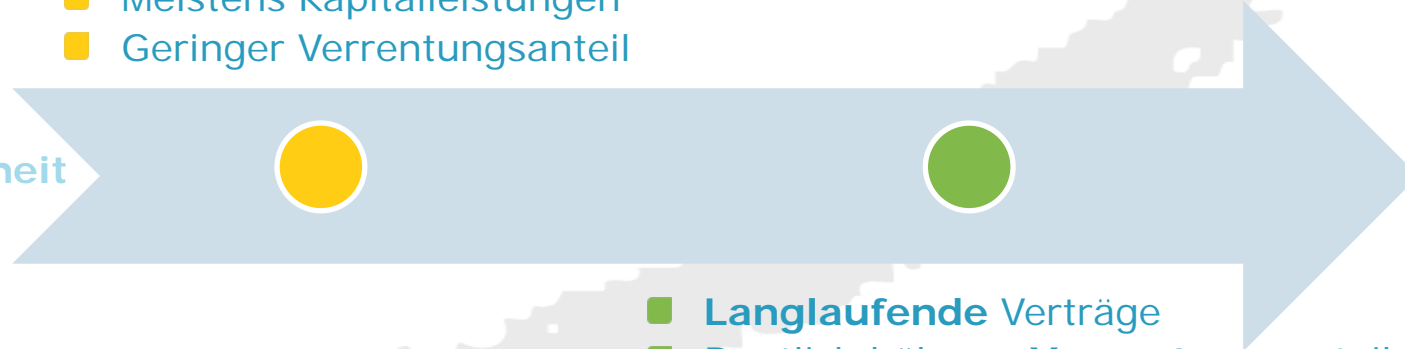
Konsequenzen (in verschiedenen Ländern zu beobachten, jedoch unterschiedlich schnell):

- Bedeutung von umlagefinanzierten Systemen (gesetzliche Pensionsversicherung) 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 Kapitaleleistungen
- Geringer Verrentungsanteil

Vergangenheit



Zukunft

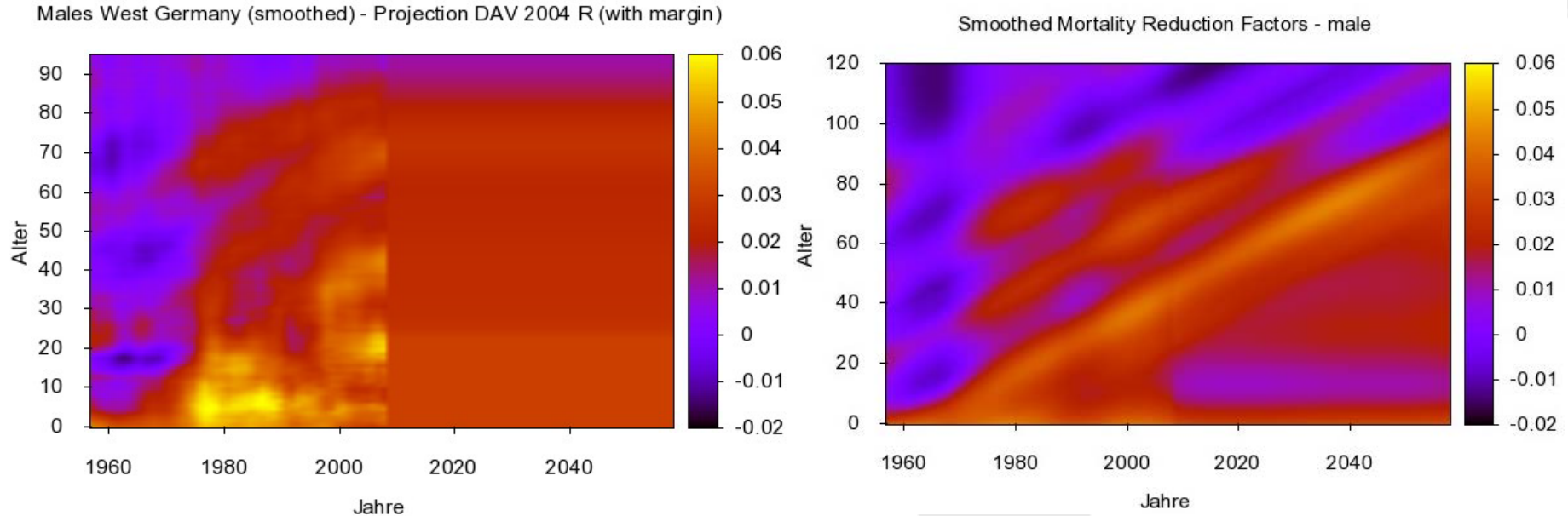
- **Langlaufende** Verträge
- Deutlich höherer **Verrentungsanteil**
- **Garantien** werden für Versicherer deutlich **riskanter**, insbesondere garantierte Rentenfaktoren.

Einführung

Demografische Entwicklung – Neue Produkte bedeuten neue Risiken

Beispiel aus D

■ 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 Langlebighkeitsrisiken wird oft vernachlässigt!

Produktlandschaft – wie hat sie sich entwickelt?

Einführung

Folien 3-6

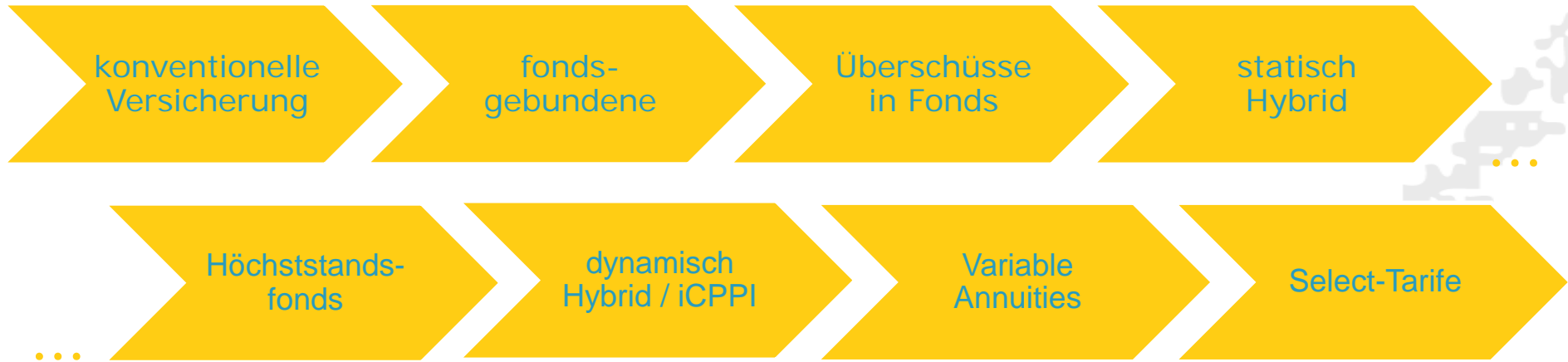
Trends und Innovationen

Folien 8-10

Folien 12-21

Produktüberblick

Große Produktvielfalt im deutschsprachigen Raum – historische Entwicklung (Auswahl)

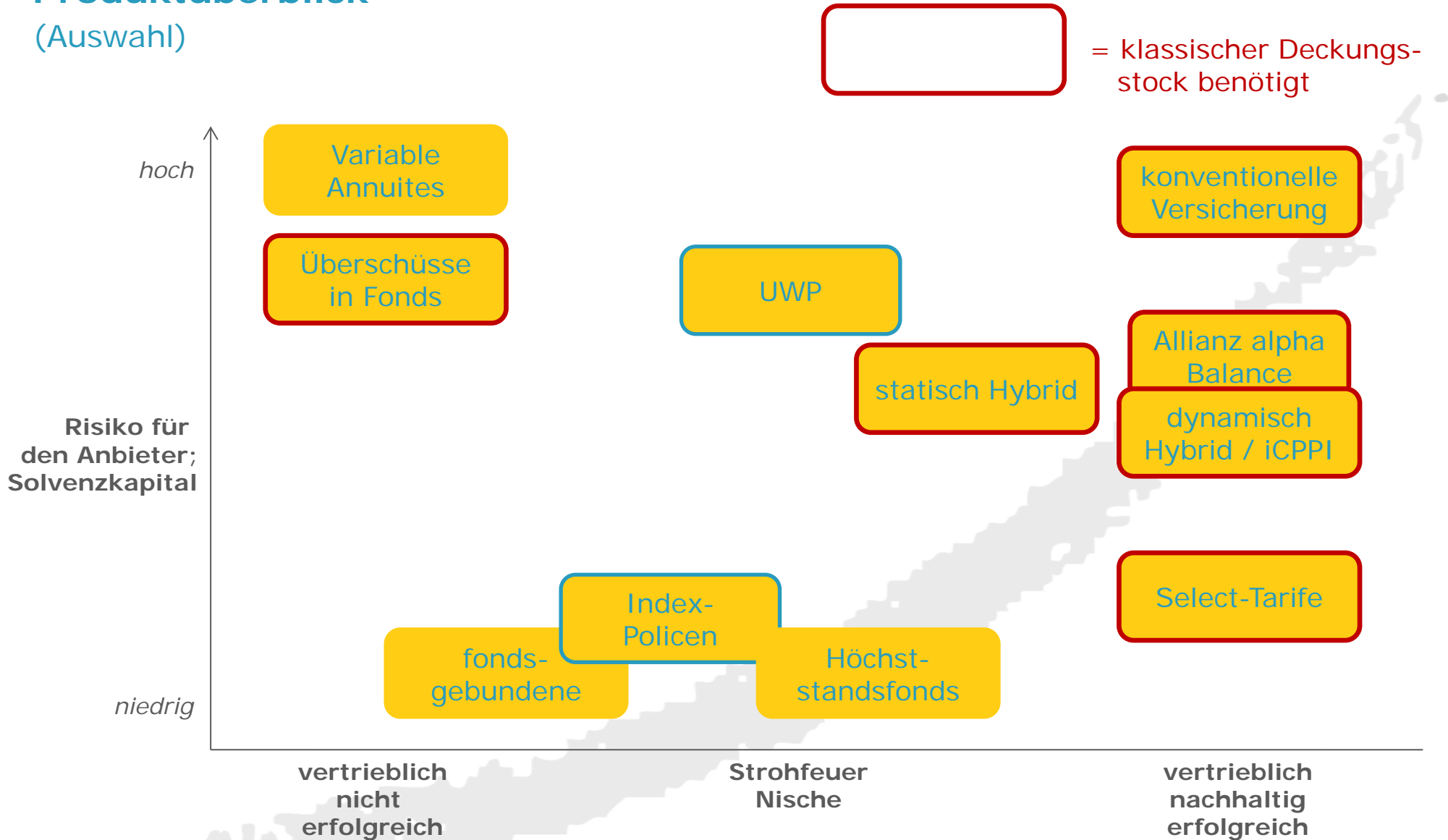


UWP



Produktüberblick

(Auswahl)



Zwischenfazit

- Nachfrage nach Fondspolice ohne Garantie ist überschaubar.
- Vertriebllich 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?

Unseres Erachtens sehr wichtige Nebenbedingung: Können Bestandsrisiken durch Mischung mit Neugeschäft reduziert werden?

- **Wechselwirkungen mit dem Bestand** sind zu beachten.
- Eine Einstellung klassischer Tarife halten wir (für die meisten Versicherer) für einen groben strategischen Fehler, weil genau diese Möglichkeit nicht genutzt wird.

Ziel (auch aus Kundensicht) muss es also sein, **risikoreduzierte klassische Produkte** zu entwickeln!



Einführung

Folien 3-6

Produktlandschaft – wie hat sie sich entwickelt?

Folien 8-10

Trends und Innovationen

Folien 12-21

Trends und Innovationen

Vorab: Welche Trends erwarten wir?

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

- Wir erwarten ein „**De-Risking**“ klassischer Produkte.
 - stärker endfällige Garantien oder Abschnittsgarantien
 - schwächere Rentenübergangsgarantien
 - etc.
- Ferner werden sich klassische Produkte weiter etablieren, die eine **geringere Garantiehöhe** bieten und zum Ausgleich weitere Features anbieten.
 - höhere Überschussbeteiligung in normalen Jahren
 - Wahlrecht auf Indexbeteiligung
 - etc.

Bei geeigneter Ausgestaltung können solche Produkte den Bestand entlasten und daher für den Versicherer sinnvoller sein als Produkte, die bei einer Standalone-Betrachtung aus Versicherersicht attraktiver erscheinen.

Trends und Innovationen

Vorab: Welche Trends erwarten wir?

2. Fondsgebundene Garantieprodukte werden an Bedeutung gewinnen.

- Die Attraktivität von manchen Konzepten, die komplett ohne klassische Elemente auskommen, hängt stark von Kapitalmarktparametern bei Vertragsabschluss ab. Dies könnte u.U. Nachfragezyklen auslösen.
- Kurzfristig dürften in D 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 unklar.

4. Mehr Produktvielfalt in der Rentenbezugsphase

- Hierzu einige Ideen auf späteren Folien

5. Heute nicht das Thema: Stärkerer Fokus auf Biometrieprodukte

- innovative Pflege-Features; Funktionelle Invalidität,...

Trends und Innovationen

Exkurs: Vorteile klassischer Versicherungen

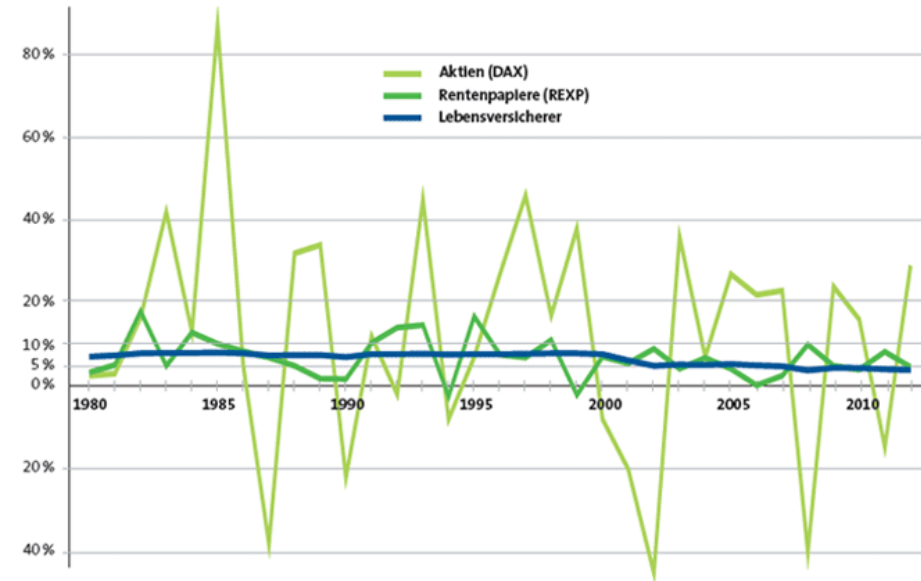
Was können Versicherer besonders gut?

Risikoausgleich
im Kollektiv und in der Zeit

biometrisch

Kapitalanlage

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



Quelle: Albrecht, P. (2010), GDV



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

Trends und Innovationen

Produktbeispiel 1: Select-Produkte – moderne Produkte aus klassischer Basis

So genannte „**Select-Produkte**“ sind bei geeigneter Ausgestaltung kapitaleffizient.

Kundensicht

- indexorientierte Versicherung, aber kein Tranchenprodukt
- Kunde wählt
 - zwischen Partizipation an einem Index (mit garantiertem Werterhalt) und
 - Überschussbeteiligung des Versicherers
- dazu ggf. **endfällige Garantie** des Versicherers
- unterschiedliche Ausgestaltungen im Detail

Versicherersicht

- technisch: klassische Versicherung mit Garantiezins 0% (von einem Jahr auf das nächste)
 - zusätzlich: rein endfällige Garantie
- Ggf. Investition der Überschüsse in geeignete Option
- Selbst wenn der Kunde immer nur den „klassischen Teil“ wählt, ist der Tarif so konstruiert, dass das Risiko des Versicherers und der Kapitalbedarf signifikant geringer sind als bei einer „normalen“ Klassik mit gleicher Garantie.
- meist „Verzinsungsanforderung“ = 0%



Select Produkte sind in Deutschland vertrieblich extrem erfolgreich.
(Neugeschäftsbeiträge Allianz: 2011: 431,6 Mio €; 2010: 561,4 Mio)

Die Produkte reduzieren „klassische Bestandsrisiken“!

Trends und Innovationen

Fallstudie 1 zu Select-Produkten

Wechselwirkungen mit dem Bestand – ein Beispiel

(anonymisierte Zahlen aus Beratungsprojekt)

- Betrachtung von zwei alternativen Rentenversicherungsprodukten im Neugeschäft
 - Produkt 1: Select Produkt
 - 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
Solvenzquote	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 Produkts an!

→ Wechselwirkungen mit dem Bestand beachten!

Trends und Innovationen

Produktbeispiel 2: Kapitaleffiziente Klassik

Beispiel aus CH

Von der „**kapitaleffizienten Klassik**“ sind zahlreiche Ausgestaltungen möglich, z.B.

Kundensicht

- im Prinzip **von bisheriger Klassik ununterscheidbar**:
 - bei Vertragsabschluss **gleiche garantierte Ablaufleistung, gleiche prognostizierte Ablaufleistung und gleiche garantierte Rückkaufswerte**
 - in allen illustrierten und nahezu allen denkbaren Fällen auch gleicher Wertverlauf während der Laufzeit
 - nur in sehr „schlechten Jahren“ u.U. Gesamtverzinsung unterhalb des Höchstzinssatzes möglich

Versicherersicht

- intelligente Entkopplung von Versicherungssumme, Höchstzinssatz, Garantiezins und Policenwert
- meist „**Verzinsungsanforderung**“ unter Höchstzinssatz, oft sogar = 0%
- deutlich geringerer Kapitalbedarf
- Entlastung des Bestands



Der Kunde wird **nur in Extremszenarien schlechter gestellt** als heute.

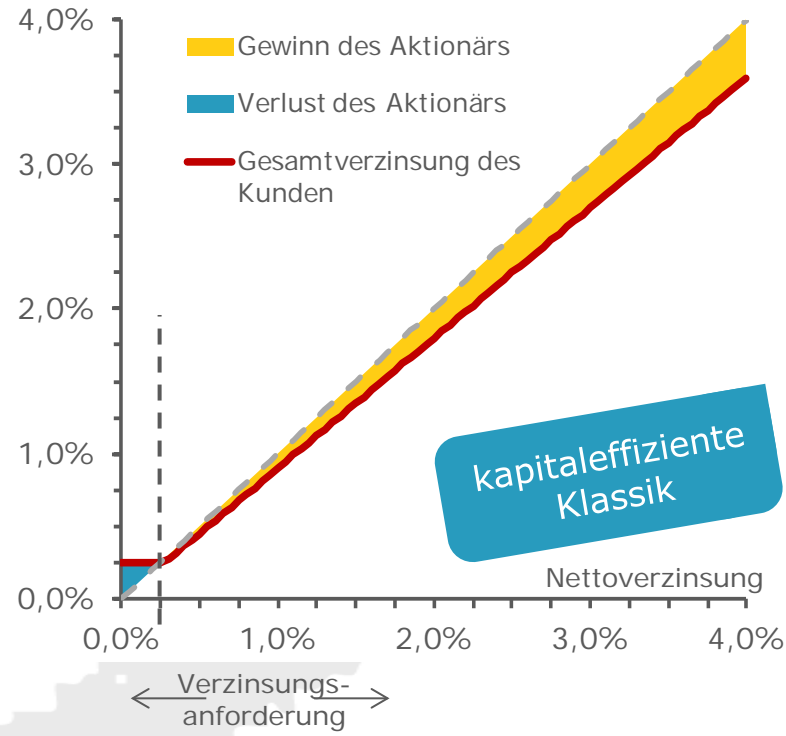
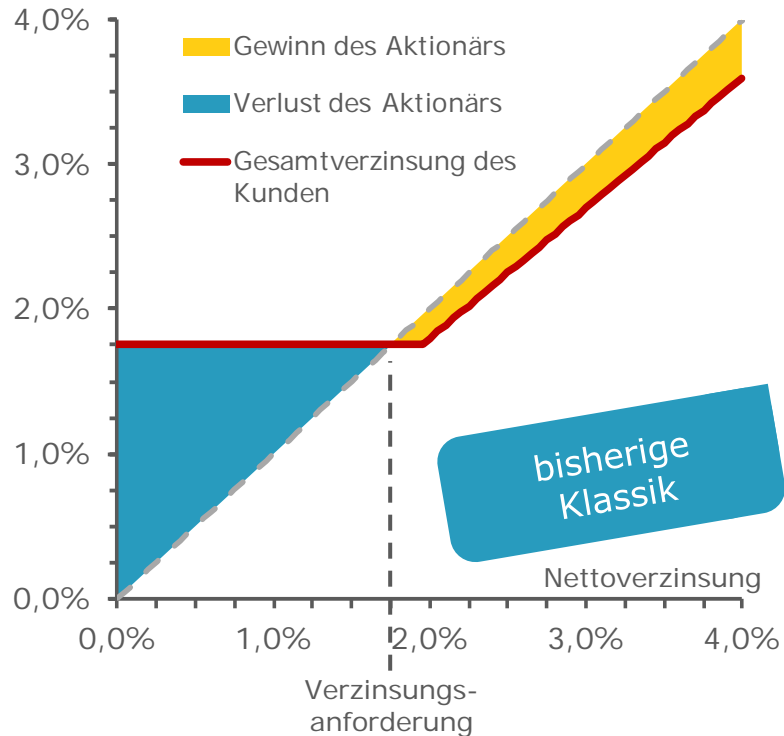
Da Extremszenarien den Kapitalbedarf unter Solvency II / SST treiben, bewirkt dies eine **massive Entlastung für den Versicherer**.

Trends und Innovationen

Fallstudie 2 zur Kapitaleffizienten Klassik

Beispiel aus CH

Geringere Verzinsungsanforderung bewirkt geringeren Kapitalbedarf.



Das bekannte Problem der Asymmetrie wird reduziert, da diese Asymmetrie „um die Verzinsungsanforderung“ besteht.

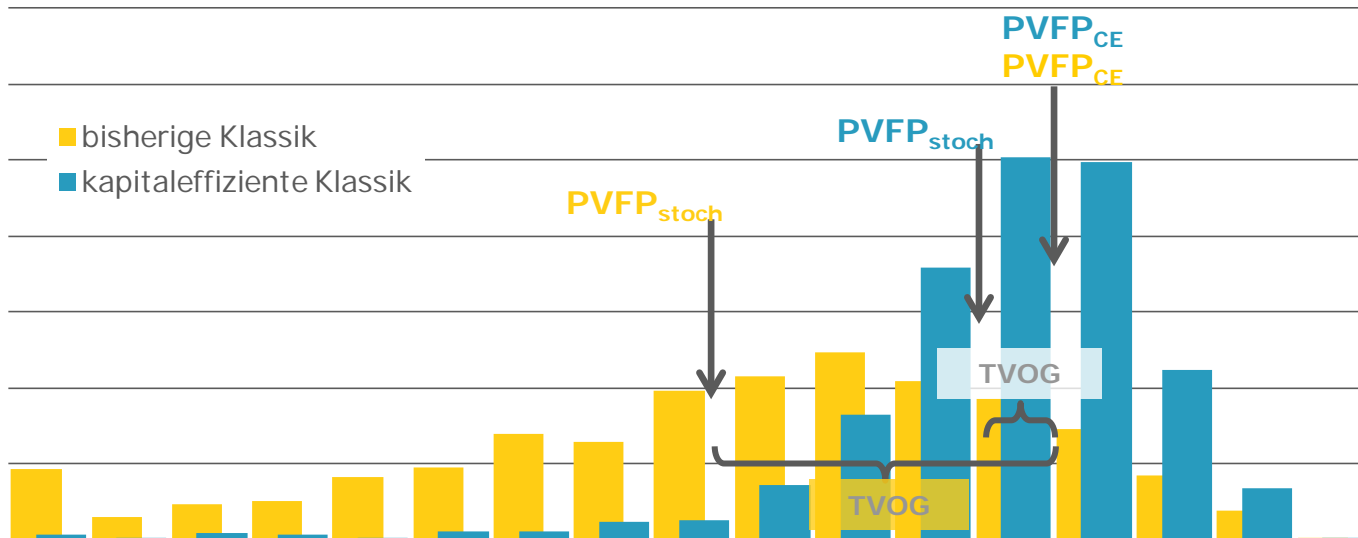
Versicherer wird für gute Jahre belohnt, da Überschüsse die zukünftige Verzinsungsanforderung reduzieren

Trends und Innovationen

Fallstudie 2 zur Kapitaleffizienten Klassik

Beispiel aus CH

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. Working Paper, Universität Ulm.

Deutlich geringere Asymmetrie bei der kapitaleffizienten Klassik.



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

Erhöhung der Eigenmittel und Reduktion des Solvenzkapitals

Trends und Innovationen für die Entsparphase

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

Trends und Innovationen für die Entsparphase

Wir erwarten Innovationen in der Rentenbezugsphase in 4 Bereichen

1) Produkte mit „kapitaleffizienten“ Garantien

- Im Wesentlichen die Übertragung der kapitaleffizienten Klassik 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.
- Siehe Grafik

3) Enhanced Annuities (Vorzugsrenten)

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

Trends und Innovationen für die Entsparphase

4) Produkte mit mehr Flexibilität in der Rentenbezugsphase

Egal ob klassisch oder fondsgebunden: Man kann jede Rente durch geeignete Eingriffe in die Kalkulation so modifizieren, dass sie folgende Produkteigenschaften aufweist:

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

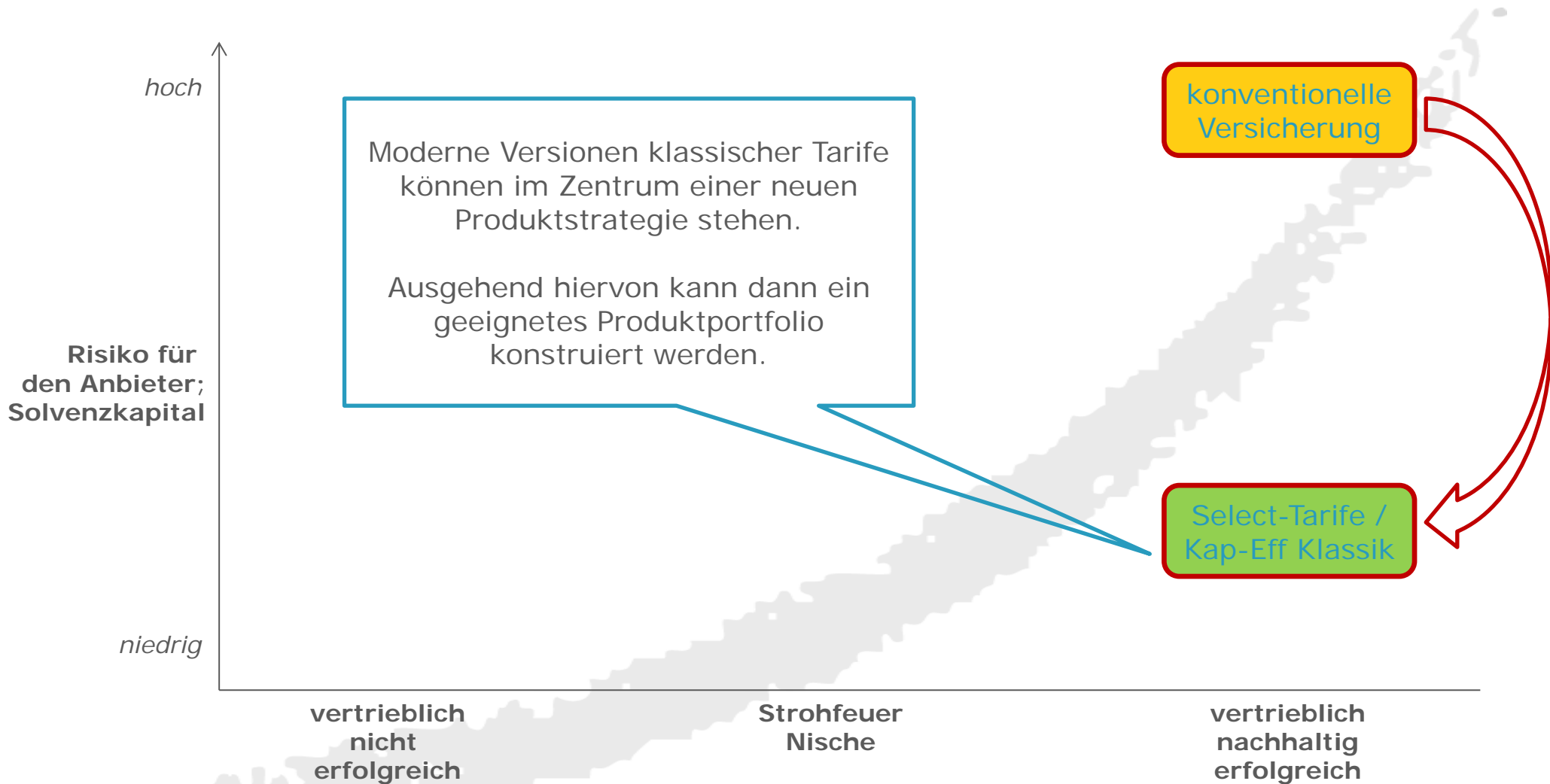
Anmerkung: Diese 7 Eigenschaften findet man bisher ausschließlich bei Variable Annuities amerikanischer Prägung. Es ist aber auch möglich, diese Produkteigenschaften in „normale“ Renten zu integrieren!

Fazit (1)

- Derzeit steht die Branche vor massiven Herausforderungen.
- Profitabilität und Kapitalbedarf nahezu aller Altersvorsorgeprodukte können durch Eingriffe ins Produktdesign massiv beeinflusst werden.
- Innovative klassische Produkte oder fondsgebundene Produkte mit Garantie können die Bedürfnisse der Kunden und die des Versicherers miteinander vereinbaren.
 - Vertrieblich nachhaltig erfolgreiche Produkte (auch Fondspolizen mit Garantie!) benötigen meist einen klassischen Deckungsstock.
 - Die klassische Versicherung ist somit kein Auslaufmodell:
 - „Normale“ Klassische Garantien sind derzeit zwar riskant und unter Solvency II teuer.
 - Aber: Kapitaleffiziente Produkte unter Verwendung vom klassischen Deckungsstock verringern die Risiken – ggf. auch im Bestand
- Auch in der Entsparphase und bei anderen biometrischen Produkten erwarten wir Innovationen, nicht zuletzt wg. der wachsenden Zielgruppe 50+ (siehe Anhang).
 - neue Risiken (Langlebigkeit) für den Versicherer
- Die Produktstrategie muss ganzheitlich durchdacht und die Auswirkungen auf das Unternehmen müssen beachtet werden.

Fazit (2)

Nachhaltige Produktstrategie auf klassische Basis ist möglich!



Kontaktdaten

Hans-Joachim Zwiesler

Institut für Finanz- und
Aktuarwissenschaften

+49 (731) 20 644-0

h.zwiesler@ifa-ulm.de