

Die private Rentenversicherung: Auslaufmodell oder Grundbedürfnis?

- Jochen Ruß
- Februar 2015



Agenda

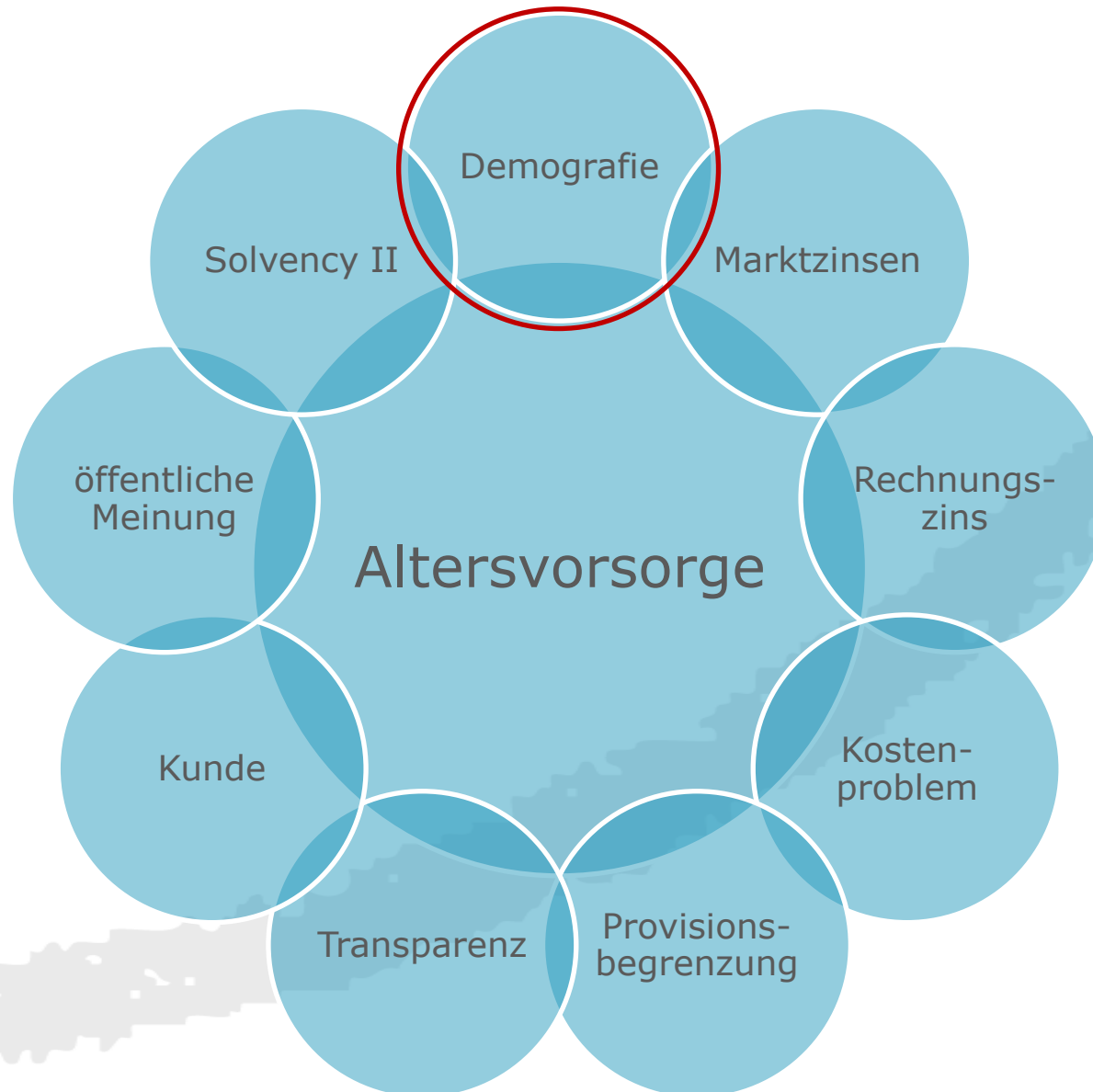
Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

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

Jeanne Calment – die älteste Frau der Welt



Anna Stoehr – die älteste Frau bei Facebook

Sie musste beim Alter lügen

113-Jährige war zu alt für Facebook

avr, 13.10.2014 13:16 Uhr



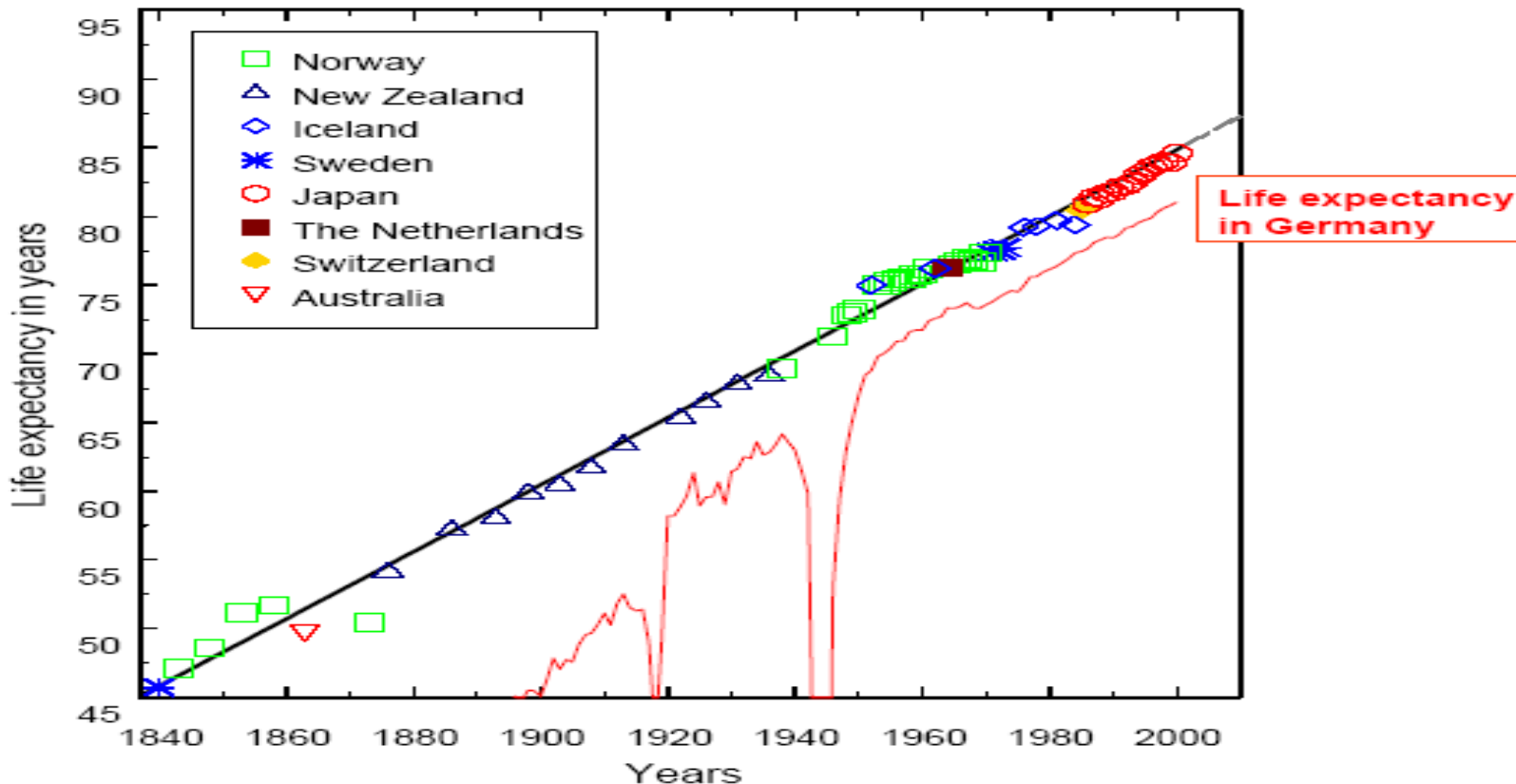
Für Facebook war die 113-Jährige Anna Stoehr zu alt. Foto: Screenshot YouTube/ Mayo

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)

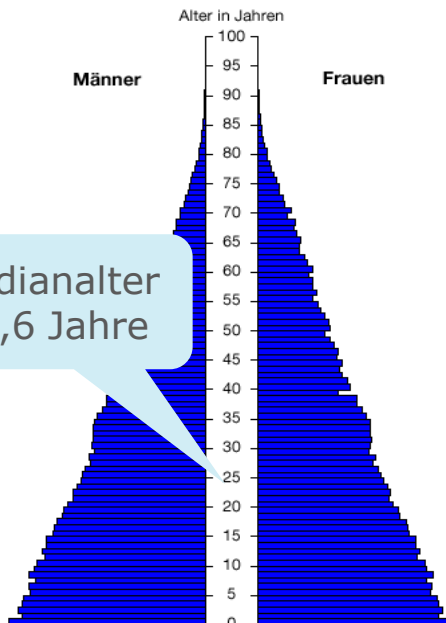


Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

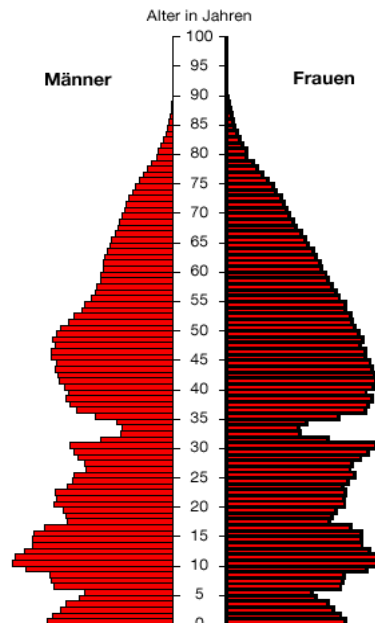
Demografische Entwicklung und Auswirkungen auf die Altersvorsorge

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

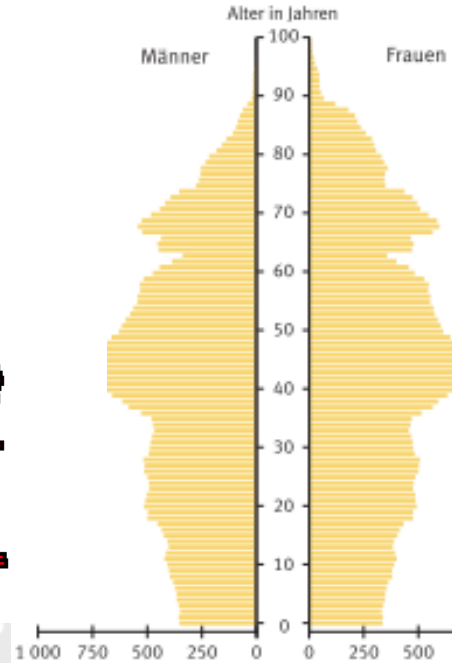
am 01.12.1910



am 31.12.1950

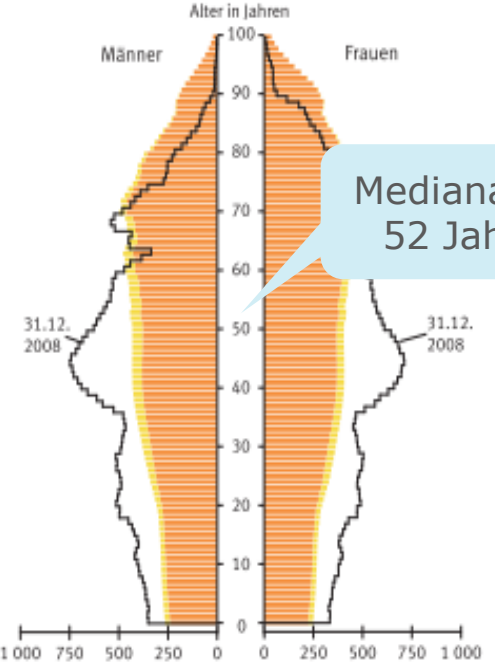


am 31.12.2008



am 31.12.2008 und am 31.12.2060

Untergrenze der „mittleren“ Bevölkerung
Obergrenze der „mittleren“ Bevölkerung



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

Die Leistungen umlagefinanzierter Systeme für zukünftige Generationen werden (real) geringer sein.

- Dies ist heute schon Gesetz.

Für den Einzelnen wird es daher immer wichtiger, zusätzlich mit eigenem Kapital vorzusorgen.

- Früher reichte die gesetzliche Rente für viele Menschen um zumindest die wichtigsten Grundbedürfnisse im Alter abzusichern.
- Das wird sich ändern. Das „**selbst angesparte Geld**“ ist nicht mehr nur für „Luxus“ sondern auch für **Grundbedürfnisse** und muss daher ein Leben lang ein Einkommen generieren.

Es wird ferner immer schwieriger zu planen, wie lange das angesparte Geld reichen muss.

- Das Risiko, länger zu leben als das angesparte Geld reicht, muss in der Ruhestandsplanung berücksichtigt werden (**Mein Geld ist weg, aber ich bin noch da**-Risiko).
- Geld, das für Grundbedürfnisse im Alter angespart wird, sollte man sich auf jeden Fall in Form einer lebenslangen Rente ausbezahlen lassen.



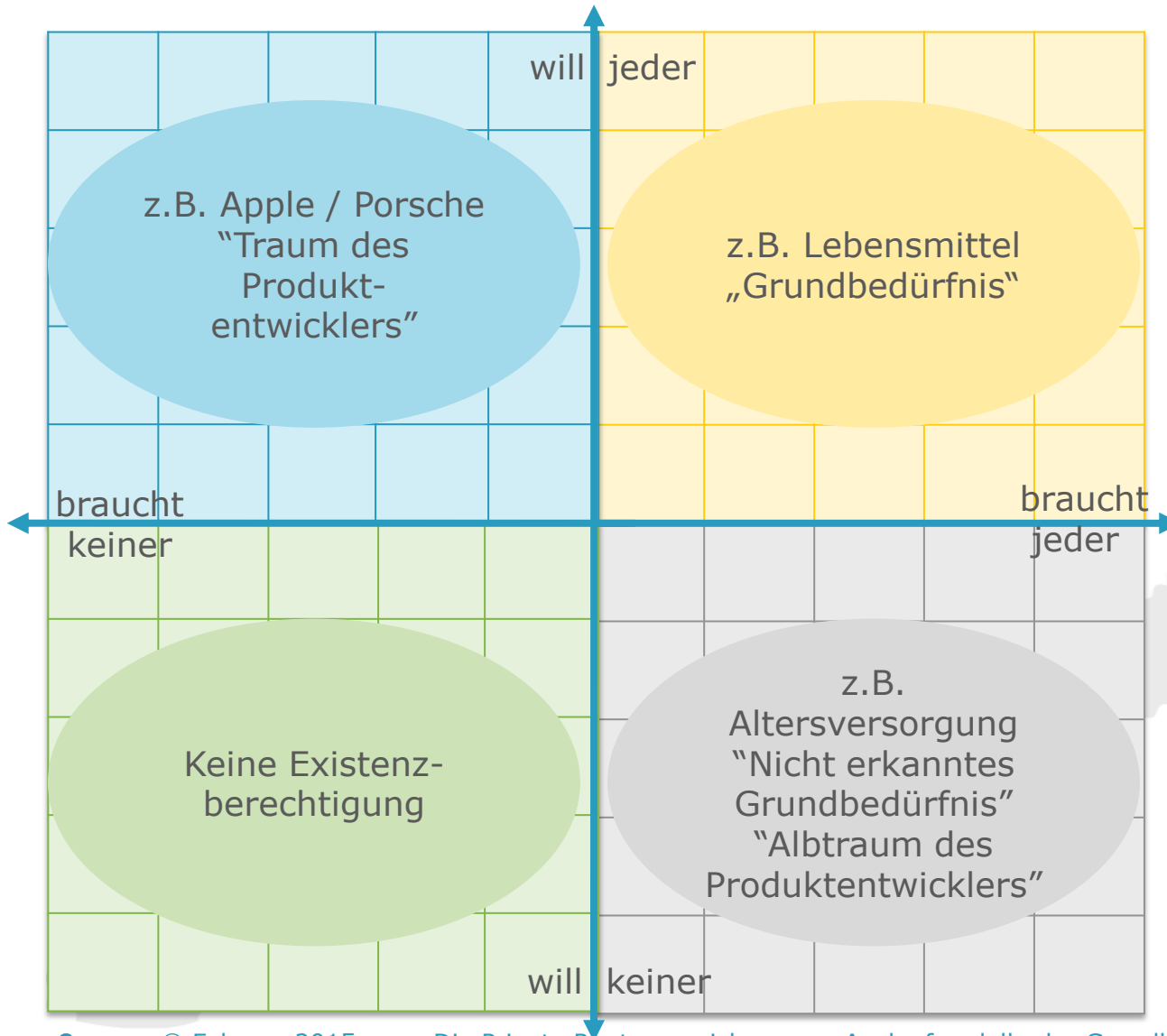
Statt Alters**vorsorge** ist also Alters**versorgung** sinnvoll!

Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten



Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

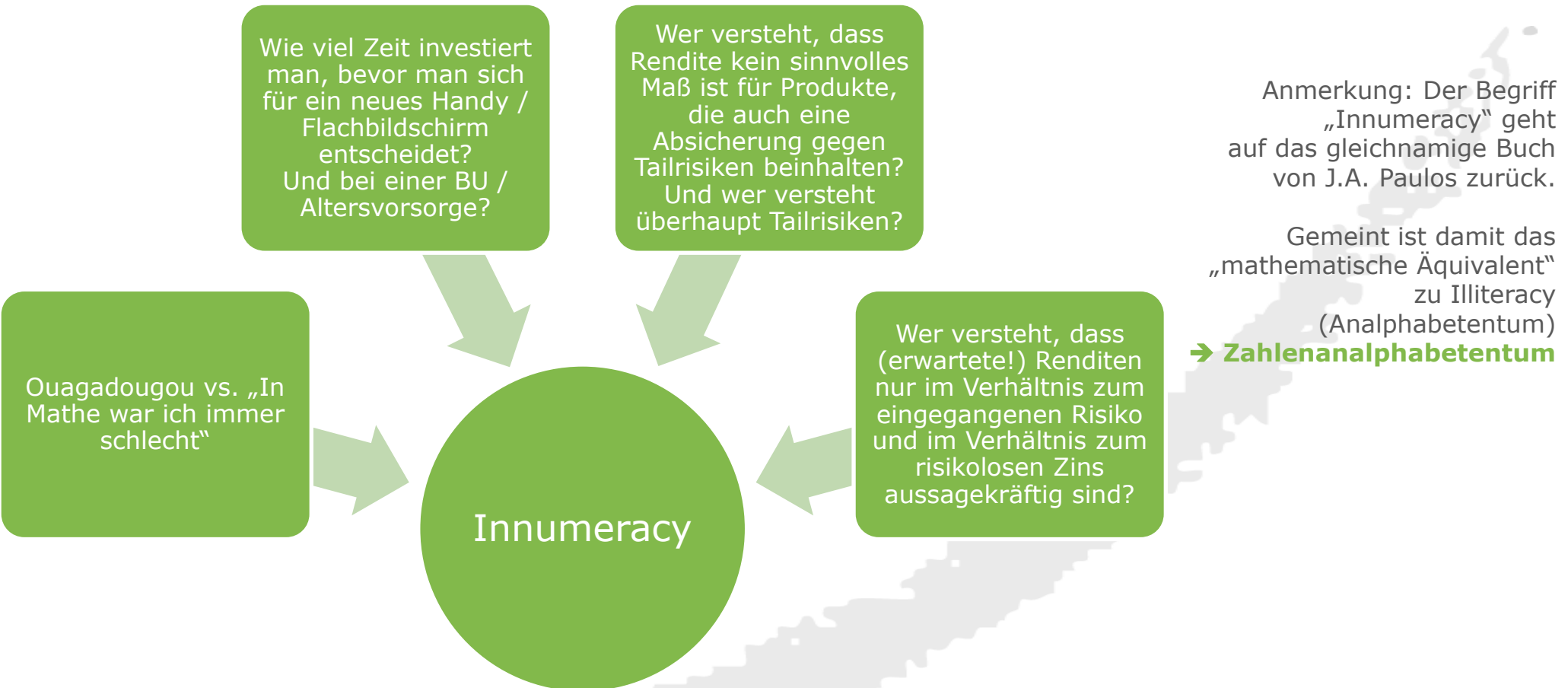
Kunde



- Wir haben gesehen: Es ist wichtig, das finanzielle Risiko abzusichern, länger zu leben als das Geld reicht.
- Ein „perfektes Produkt“ würde lebenslang exakt die benötigte Kaufkraft absichern.
- Eine Rentenversicherung ist für die meisten Menschen das bestmögliche Produkt in diesem Segment.
- Das ist ein Produkt, das man eigentlich wollen müsste, wenn man wüsste, was man braucht.
- Dennoch ist die Akzeptanz eher gering.
- → Was sind die Ursachen für die geringe Akzeptanz?

Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

Kunde



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.**
 - Aus verschiedenen Gründen ist die Akzeptanz einer lebenslangen Rente aber sehr gering.
 - Hierauf kommen wir im letzten Abschnitt zurück.

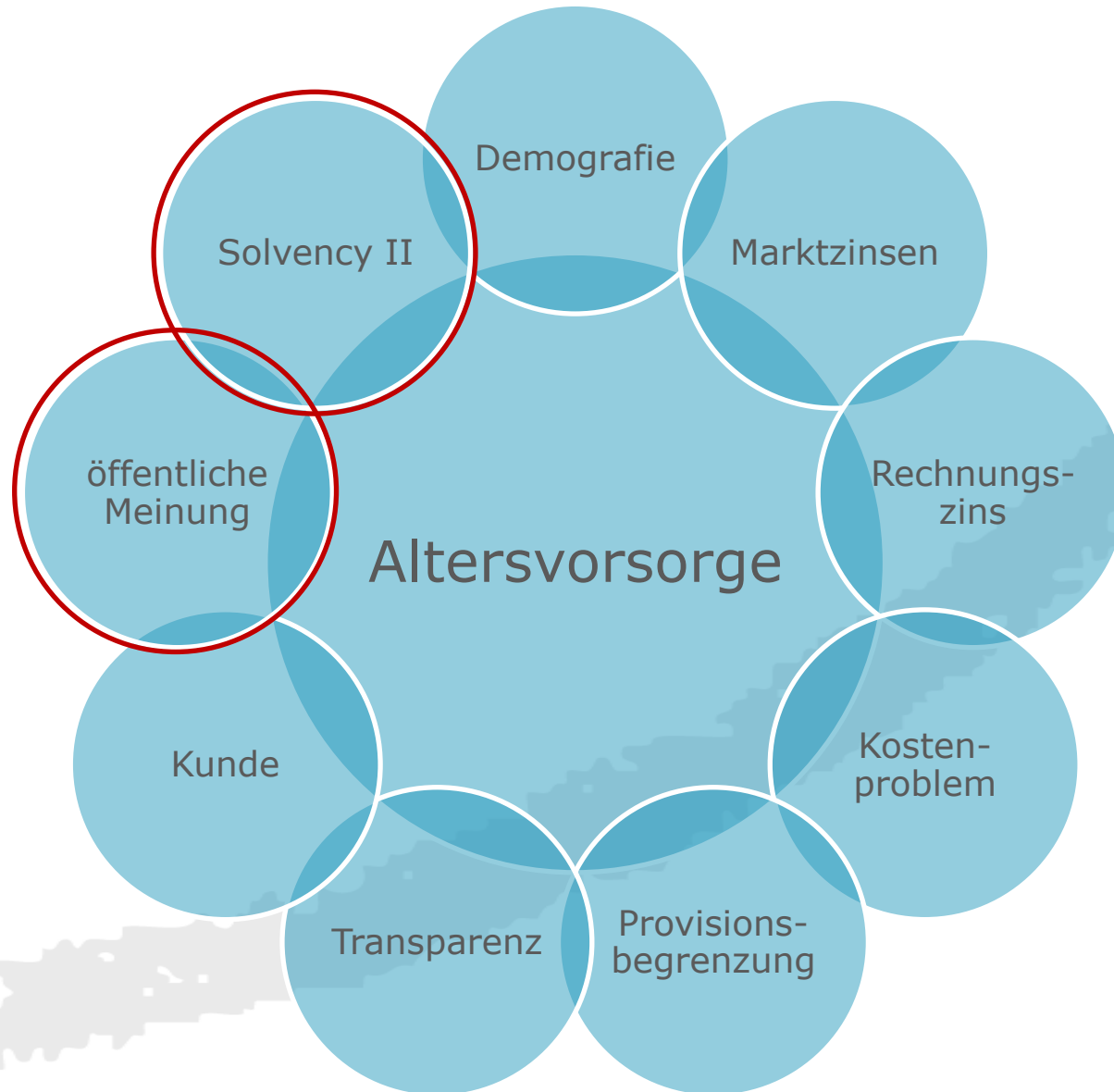


Es ist ein Risiko, länger zu leben als das angesparte Geld reicht.

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



Agenda

Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

Die erste Phase: Sparen fürs Alter

Die zweite Phase: Entsparen im Alter

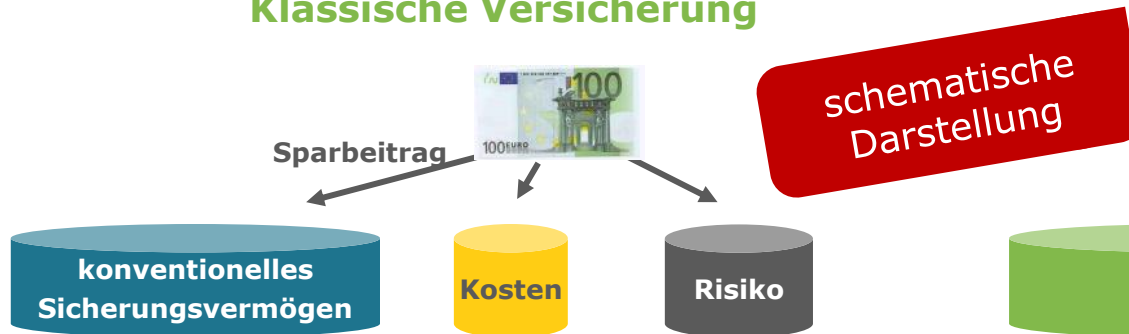
Zusammenfassung

Die erste Phase: Sparen fürs Alter

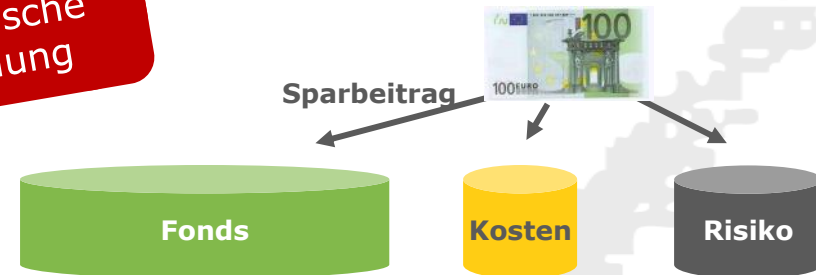
Produktlandschaft früher und heute

„Früher“ war die Welt der Altersvorsorgeprodukte noch sehr übersichtlich.

Klassische Versicherung



Fondsgebundene Versicherung



- „Die“ Versicherung (gemischte Lebensversicherung; Rentenversicherung)
- Garantierte Leistung (basierend auf Garantiezins) wird durch Überschüsse erhöht.
- für **konservative Kunden**, denen Garantien wichtig sind

- Kapitalanlagerisiko liegt komplett beim Kunden.
- Kunde kann Fonds wählen und die Aufteilung auch während der Laufzeit ändern.
- für **kapitalmarktaffine** Kunden, die bereit sind, Risiken selber zu tragen

Und was ist mit den Kunden, die Fonds und Garantien wollen???

Die erste Phase: Sparen fürs Alter

Produktlandschaft früher und heute: Der Produkt-Zoo der Altersvorsorge

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



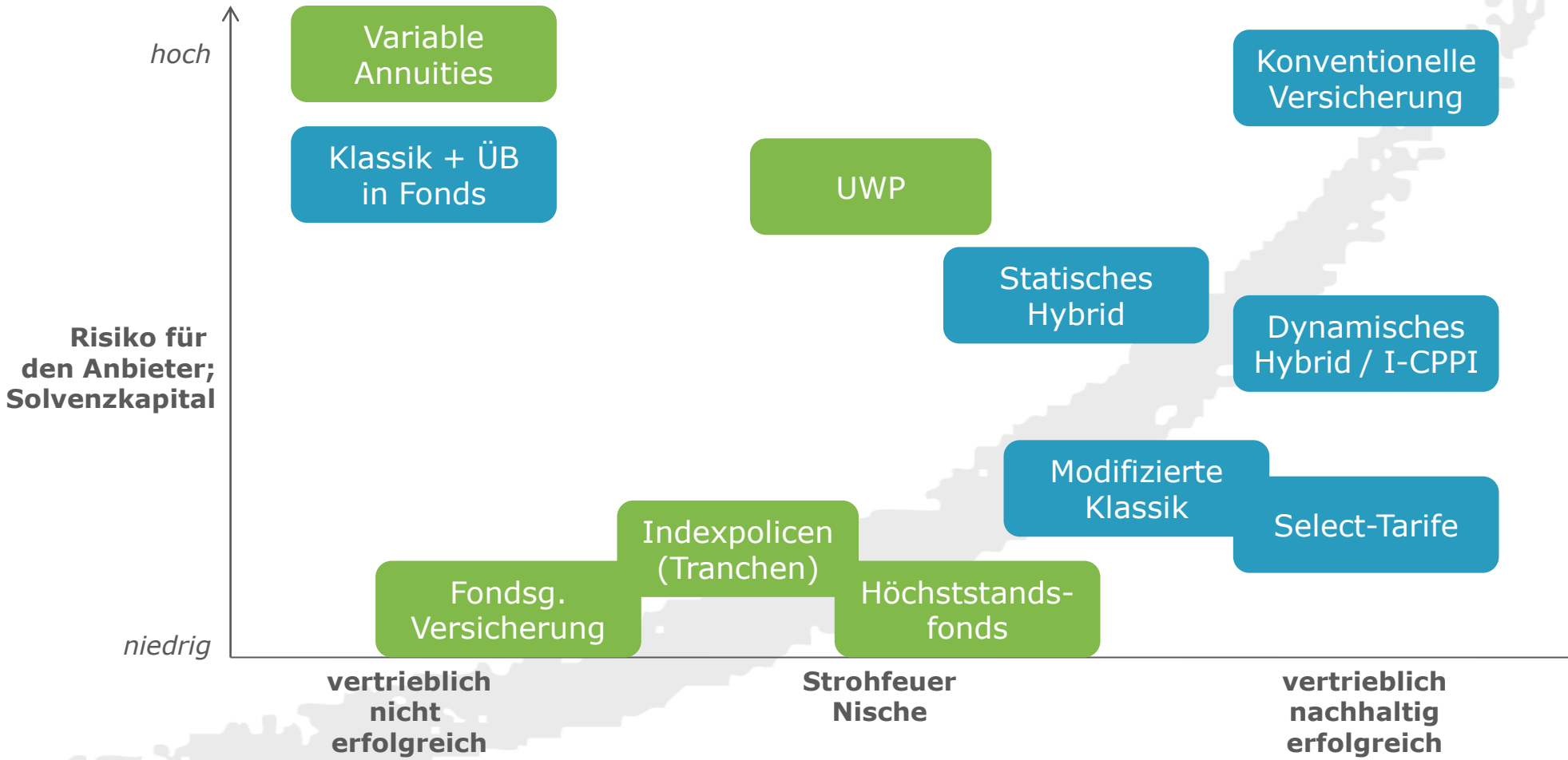
Die erste Phase: Sparen fürs Alter

Produktlandschaft früher und heute

Darstellung schematisch

Heute: Große Vielfalt an unterschiedlichen Produkttypen

= klassischer Deckungsstock benötigt



Die erste Phase: Sparen fürs Alter

Klassische Produkte

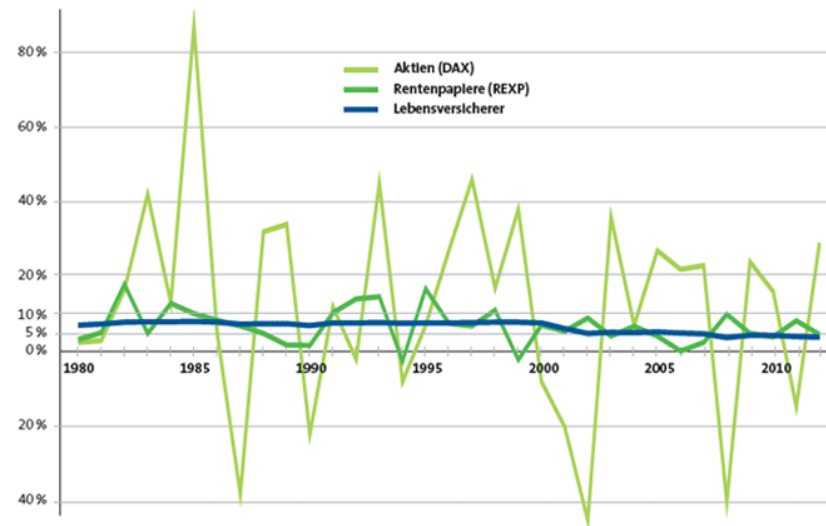
Die Klassik wird oft als Auslaufmodell bezeichnet.
Aber Was können Versicherer eigentlich besonders gut?

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 der Rechnungszinssenkung!)
Klassik hat herausragendes Verhältnis von Chance zu Risiko im „sicheren“ Segment
Klassik ist wichtiger Baustein für chancenreichere Garantieprodukte.

Die erste Phase: Sparen fürs Alter

Zwischenfazit

- Nachfrage nach Fondspolizen 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.
- 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 Garantierzeugung.

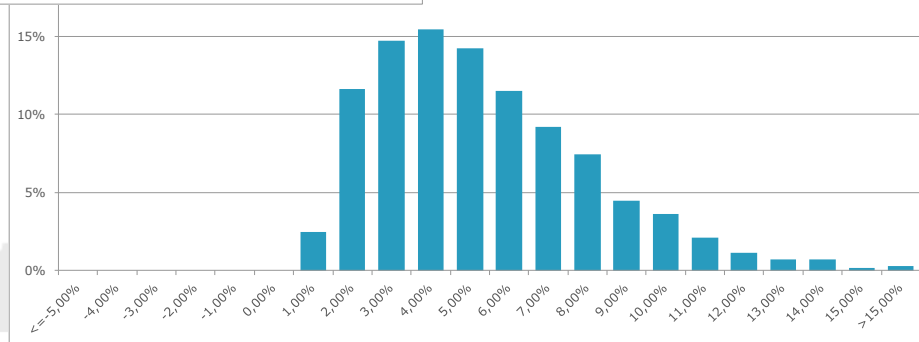
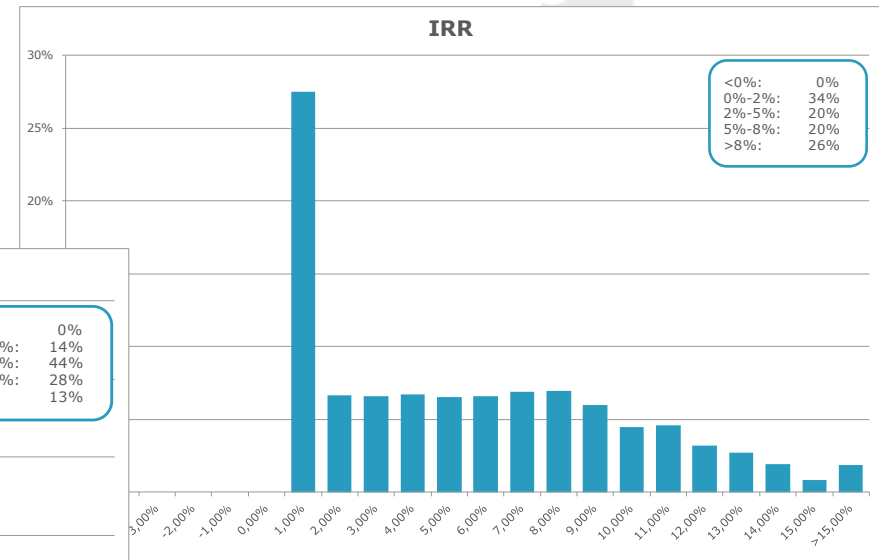
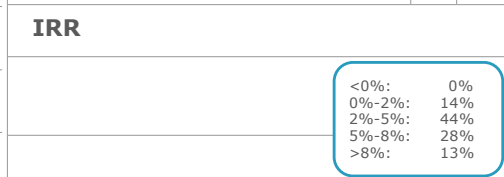
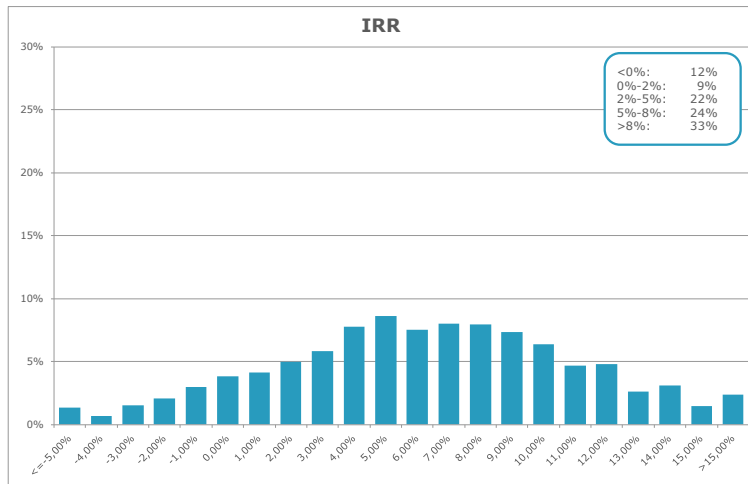
Die erste Phase: Sparen fürs Alter

Und aus Kundensicht?

Chance-Risiko-Profile

Produkte unterscheiden sich in ihren Chancen und Risiken.

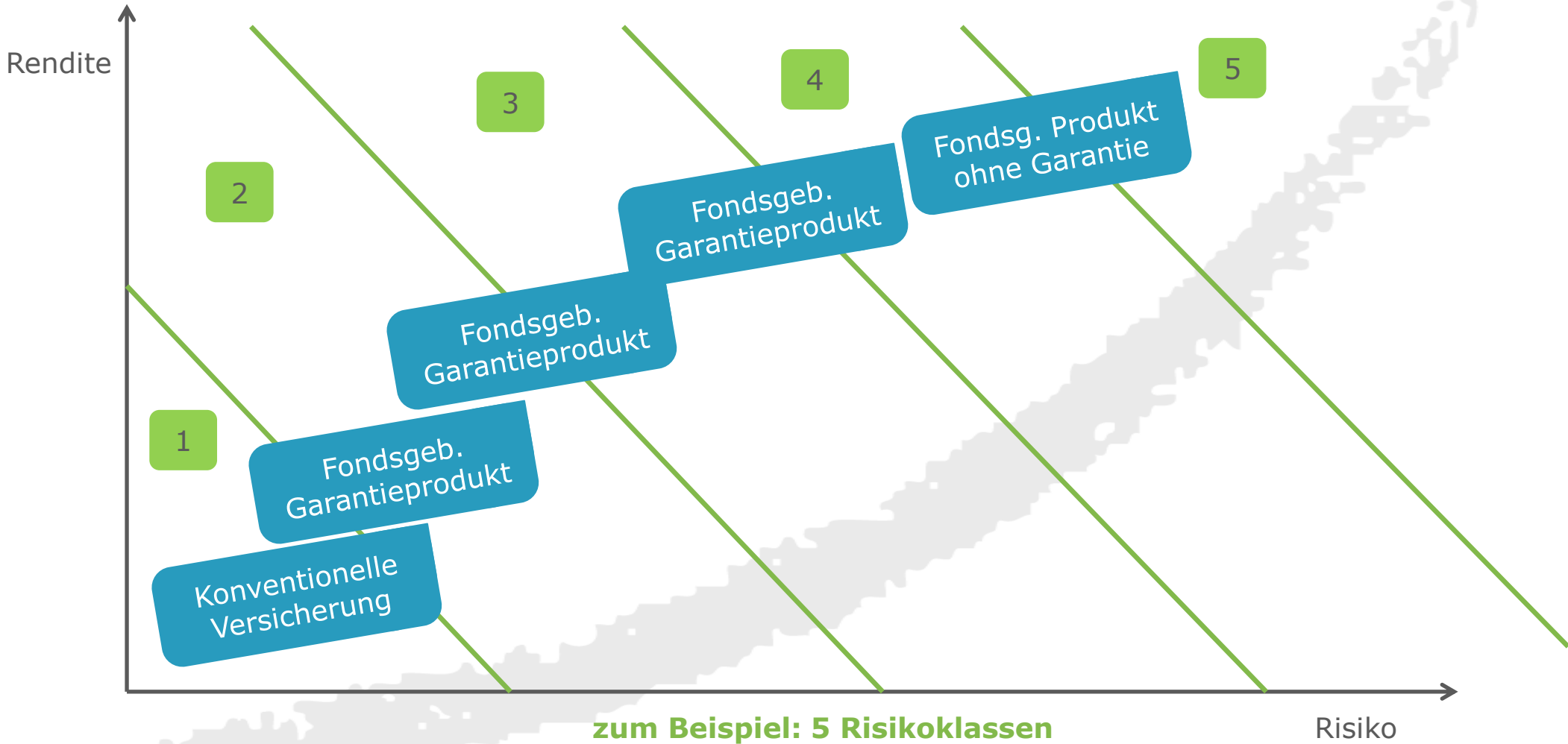
- Leider wird dies oft in „normalen“ Modellrechnungen nicht transparent.
- Chance-Risiko-Profile und Chance-Risiko-Klassen können hier helfen.



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: Hauptgrund für die geringe Akzeptanz für Verrrentung ist das fehlende 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.

Die zweite Phase: Entsparen im Alter

Ausblick: Neue Produkte für die Rentenbezugsphase

Wir erwarten einerseits Produktinnovationen 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
- siehe Grafik

3) Enhanced Annuities (Vorzugsrenten)

4) Produkte mit mehr Flexibilität in der Rentenbezugsphase

- 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

Die Geringe Akzeptanz von lebenslangen Renten

Sehr wichtig ist aber andererseits, dass der Bedarf für ein lebenslanges Einkommen den Kunden erläutert wird!

Dazu muss man aber zunächst verstehen, warum die meisten Kunden eine lebenslange Rente nicht attraktiv finden.

Ursachen für die geringe Akzeptanz der Rente

1. Unterschätzen der Lebenserwartung

Menschen unterschätzen ihre eigene Lebenserwartung systematisch.

Alter heute	Restlebenserwartung	d.h. bis Alter:
50	32,8 (M) / 36,0 (F)	82,8 (M) / 86,0 (F)
60	23,3 (M) / 26,2 (F)	83,3 (M) / 86,2 (F)
70	14,9 (M) / 17,1 (F)	84,9 (M) / 87,1 (F)

Warum wird die eigene Lebenserwartung meist unterschätzt?

- Ein Grund könnte sein, dass der Todeszeitpunkt der Generation der Eltern und Großeltern einen „mentalen Anker“ darstellt.

Einfaches Rechenbeispiel:

- Die Lebenserwartung steigt um ca. 2,5 Jahre pro Jahrzehnt.
- Wenn man annimmt, dass eine Generation 30 Jahren entspricht, so leben wir im Durchschnitt 15 Jahre länger als die Generation unserer Großeltern.
- Wer typische Todeszeitpunkte dieser Generation als Anker hat, unterschätzt seine eigene Lebenserwartung dramatisch.

Anmerkung: Die Zahlen in der Tabelle wurden aus Sterbetafeln des statistischen Bundesamtes (**Gesamtbevölkerung (!)**, Generationentafeln) berechnet.

Ursachen für die geringe Akzeptanz der Rente

2. „Fokus auf den Normalfall“

Die Lebenserwartung ist eine Art „Normalfall“.

Für die Frage, ob man ein Risiko absichert, ist der Normalfall aber irrelevant!

Beispiele:

- Normalfall: Mein Haus brennt nicht ab und ich habe keinen Autounfall.
 - Ich weiß aber nicht, ob der Normalfall eintritt → Ich brauche eine Gebäude- / Kfz-Versicherung.
- Normalfall: Ich sterbe ungefähr bei meiner Lebenserwartung.
 - Ich weiß aber nicht, ob der Normalfall eintritt → Ich brauche eine Rentenversicherung.

Alter heute	Wahrscheinlichkeit, 90 zu werden	Wahrscheinlichkeit, 95 zu werden
50	30,5% (M) / 40,1% (F)	12,9% (M) / 16,6% (F)
60	28,1% (M) / 38,3% (F)	11,3% (M) / 15,3% (F)
70	28,0% (M) / 38,0% (F)	10,6% (M) / 14,5% (F)

**Würden Sie Ihr Haus gegen Feuer versichern,
wenn es mit einer Wahrscheinlichkeit von 38% abbrennen wird?**

Anmerkung: Die Zahlen in der Tabelle wurden aus Sterbetafeln des statistischen Bundesamtes (**Gesamtbevölkerung (!)**, Generationentafeln) berechnet.

Ursachen für die geringe Akzeptanz der Rente

3. „Schubladendenken“

Die Rentenversicherung scheint bei den meisten Menschen nicht in der „mentalen Schublade“ Versicherung, sondern in der Schublade „Investment“ zu liegen. Sie wird deshalb nach falschen Kriterien beurteilt.

- Menschen fragen sich nicht: Welche Risiken werden damit reduziert?
- Sondern: Welche Rendite kann ich erzielen?
- Die Rentenversicherung ist aber nur in zweiter Linie ein Investment. In erster Linie ist sie eine Versicherung gegen das Risiko, länger zu leben als das Geld reicht.

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 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.

Rentenversicherung ist zur lebenslangen Sicherung des Lebensstandards „alternativlos“.

- Die Akzeptanz von lebenslangen Renten ist nach wie vor sehr gering.
- Wir erwarten mehr Produktvielfalt in der Rentenphase.
- Vor allem aber müssen wir den Kunden erläutern, dass man lebenslange Ausgaben nur mit einem lebenslangen Einkommen absichern kann.

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Kontaktdaten

apl. Prof. Dr. Jochen Ruß

Geschäftsführer

+49 (731) 20644-233

j.russ@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-uhl.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.