

# „Neue klassische“ Produktkonzepte

Was gibt es schon und was bringt das eigentlich?

- Jochen Ruß
- Köln, September 2016



# Eine meiner Lieblingsfolien als Vorbemerkung

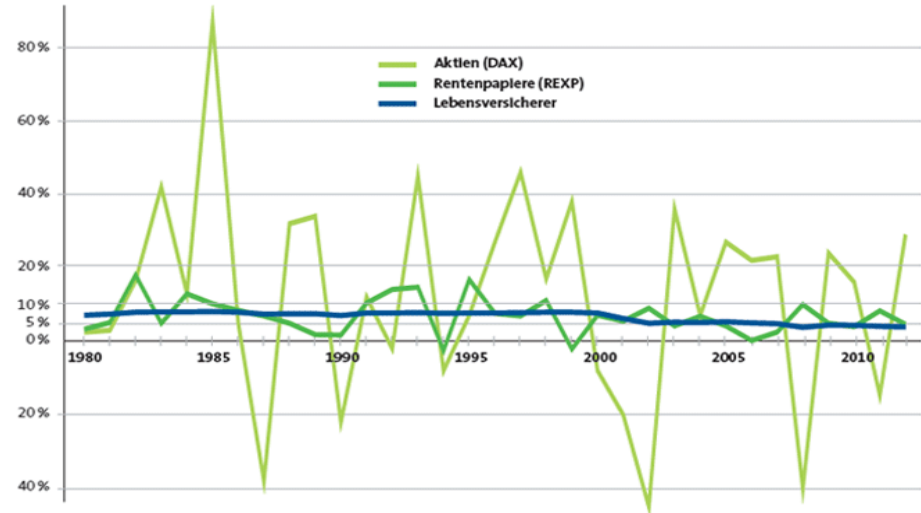
Was können Versicherer eigentlich besonders gut?

Risikoausgleich  
im Kollektiv und in der Zeit

biometrisch

Kapitalanlage

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



Quelle: Albrecht, P. (2010), GDV



Risikoausgleich schafft großen Nutzen für Kunden! Dieser funktioniert auch bei niedrigen Zinsen. Probleme für die Versicherer resultierten aus den bisher „dazugegebenen“ Garantien.



Viele Versicherer versuchen, die Vorteile des Risikoausgleichs zu erhalten, diesen aber mit neuen Garantien zu kombinieren. Das Ergebnis sind neue klassische Produkte.

# Agenda

## Einführung: Was verstehen wir unter einem klassischen Produkt?

Die „alte Klassik“

Wo setzen neue klassische Produkte an?

Und wie kann der Produktentwickler messen, was das alles bringt?

Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

# Einführung: Was verstehen wir unter einem klassischen Produkt?

Klassische Versicherungen bestehen aus 2 Elementen:

- **Risikoausgleich im Kollektiv und in der Zeit durch kollektive Kapitalanlage**
  - Dieser funktioniert in jedem Zinsumfeld.
- eine wie auch immer ausgestaltete **Garantie**
  - Diese kann bei niedrigen Zinsen problematisch werden.

Die Garantien mancher „alter“ klassischer Produkte waren (im Nachhinein betrachtet) unangemessen. Man kann sich streiten, ob sie zu hoch, zu lang oder zu „hochfrequent“ waren.

**Neue klassische Versicherungen** nutzen nach wie vor die kollektive Kapitalanlage, verbinden diese jedoch mit niedrigeren und/oder schwächeren Garantien in der Ansparphase, beim Rentenübergang oder in der Rentenbezugsphase.

Die Reduktion der Garantie wird in der Presse häufig **fälschlicherweise als „Abschied von der Klassik“ bezeichnet**.

**Fakt ist: Die deutschen Versicherer verabschieden sich nicht von der Klassik. Viele Anbieter schwächen aber die Garantien klassischer Produkte ab.** Klassische Produkte bleiben daneben ein wichtiger Baustein für chancenreichere Garantieprodukte.

# Agenda

Einführung: Was verstehen wir unter einem klassischen Produkt?

## Die „alte Klassik“

Wo setzen neue klassische Produkte an?

Und wie kann der Produktentwickler messen, was das alles bringt?

Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

# Die alte Klassik

## Ausgewählte Eigenschaften

### Höhe der Garantien

- Bisher sind klassische Produkte meist „maximal“ ausgestaltet, d.h. Garantiezins = Höchstrechnungs-zins.

### Art und Weise der Garantien

- Garantien gelten oft auch für zukünftige Überschüsse.

### Langfristigkeit der Garantien

- Verrentungswahrscheinlichkeiten steigen → Garantien greifen damit für einen sehr (!) langen Zeitraum.

### Garantien gelten auch für „Flexibilitäten“

- Erstmalig definierte Rechnungsgrundlagen galten in der Vergangenheit häufig auch für Zuzahlungen, Beitragserhöhungen, Dynamiken etc. → Garantien werden für unbekanntes Volumen gegeben.

### Garantierte Rückkaufswerte

- führen auch beim (eigentlich guten) Szenario des Zinsanstiegs ggf. zu Problemen.

# Die alte Klassik

## Die Rolle des Rechnungszinses bei Klassischen Versicherungen

Der **Rechnungszins** – einmalig zu Vertragsbeginn festgelegt – spielt bei typischen Klassischen Versicherungen mehr als eine Rolle:

### ■ Reservierungszins

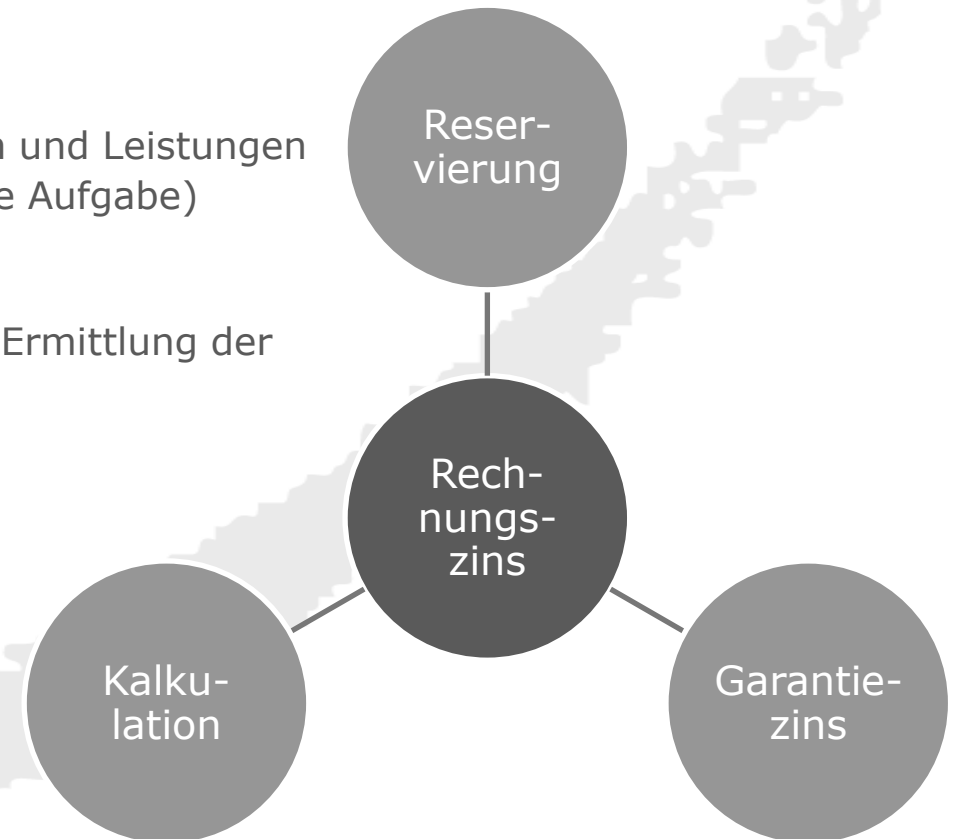
- Diskontierung der zukünftig erwarteten Prämien und Leistungen für die Bewertung der Verpflichtungen (originäre Aufgabe)

### ■ Kalkulationszins

- Kalkulation der garantierten Ablaufleistung und Ermittlung der Prämien-Leistungs-Äquivalenz

### ■ Garantiezins

- jährliche Verzinsung des Deckungskapitals und insofern Untergrenze für die jährlich zu deklarierende Gesamtverzinsung



# Agenda

Einführung: Was verstehen wir unter einem klassischen Produkt?

Die „alte Klassik“

## Wo setzen neue klassische Produkte an?

Und wie kann der Produktentwickler messen, was das alles bringt?

Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften



# Wo setzen neue klassische Produkte an?

Die drei Phasen einer klassischen Versicherung

Die typische klassische Versicherung besteht aus drei „Phasen“.



Eine Modifikation ist grundsätzlich an jeder Stelle möglich.

# Wo setzen neue klassische Produkte an?

## Modifikationen der Ansparphase

### Höhe und Art der Garantie

(1) **Reduktion des Garantiezinses.** Dies bewirkt eine geringere garantierte Ablaufleistung. Hier wird (im Vergleich zu einer „normalen Klassik“) nur die Höhe der Garantie reduziert.

- Evtl. Kombination mit einer Anlage von Überschüssen in Fonds.
- *Beispiel:* INTER GarantIndex, Debeka „Rentenversicherung Chance“

(2) **Festlegung einer geringeren garantierten Ablaufleistung und Ausfinanzierung mit einem „Garantiezinsvektor“.** Hier wird die Höhe der Garantie reduziert und die Art der Garantie abgewandelt (Garantiezinsvektor).

- *Beispiel:* Allianz Perspektive: Die garantierte Ablaufleistung beträgt „nur“ die Bruttobeitragssumme. Der Garantiezins entspricht dem Höchstrechnungszins, bis das „Garantiekapital“ die bis dahin bezahlte Beitragssumme erreicht hat. Danach ist der Garantiezins „knapp über Null“, sodass dieser gerade die Kosten des laufenden Jahres kompensiert.
- Grundsätzlich ist diese Idee auch übertragbar auf garantierte Ablaufleistungen unterhalb der Beitragssumme. Es wird dann vermutlich etwas komplexer zu erklären.

# Wo setzen neue klassische Produkte an?

## Modifikationen der Ansparphase

### Höhe und Art der Garantie:

(3) **Die Kapitaleffiziente Klassik (KEK).** Stärker endfällige Garantie durch Trennung des jährlichen Garantiezinses von der garantierten Ablaufleistung. Hier wird vor allem die Art der Garantie verändert (eine Reduktion der Höhe ist nicht zwingend erforderlich, aber ebenfalls möglich).

- Funktionsweise siehe Anhang.
- *Beispiel:* Nach unserer Interpretation öffentlicher Informationen z.B. Gothaer, Postbank, Targo aber auch die meisten Produkte mit Wahlrecht auf Indexbeteiligung.

### (4) Weitere Produktfeatures

- Widerrufliche Überschüsse, die erst nach einer gewissen Zeit unwiderruflich werden.  
*Beispiel:* Württembergische PrivatRente Extra.
- Vertragsänderungen zu dann gültigen Konditionen, *Beispiel:* Signal Iduna Flexible Rente
- ...

# Wo setzen neue klassische Produkte an?

## Modifikationen der Ansparphase

### Abschließende Bemerkungen zur Ansparphase:

- Einige Produkte bieten einen Ausgleich für die reduzierte Höhe oder schwächere Art der Garantie.
  - Möglichkeit, die Überschüsse in geeignete Derivate anzulegen, sodass das gesamte Vertragsguthaben an einem Aktienindex (o.ä. Bezugswert) partizipiert (Produkte mit Wahlrecht auf Indexbeteiligung).
  - höhere Überschüsse in „normalen“ Jahren (Spreizung)
    - Zur Spreizung bei KEK gibt es noch keine klare Aussage der BaFin.
    - Grundsätzlich reicht die Modifikation in der Ansparphase alleine nach unseren quantitativen Analysen nicht aus, um die teilweise anzutreffenden Spreizungen zu rechtfertigen. Vielmehr scheint auch die Modifikation beim Rentenübergang eine wesentliche Rolle zu spielen.

## Wo setzen neue klassische Produkte an?

### Modifikationen beim Rentenübergang

Rentenfaktoren beinhalten mehrere Komponenten: Zins, Sterblichkeit und Kosten.

Wenn man das Risiko garantierter Rentenfaktoren „sinnvoll“ misst (also insbesondere auch unter Berücksichtigung von möglichen zukünftigen Veränderungen von Sterbewahrscheinlichkeiten), scheinen manche Garantien eher riskant.

Es gibt mehrere Möglichkeiten hierauf zu reagieren:

- Manche Anbieter verlangen einen Preis für einen garantierten Rentenfaktor. *Beispiel:* Continentale
  - Auch dieser Preis kann u.E. nur dann sinnvoll festgelegt werden, wenn mögliche zukünftige Veränderungen von Sterbewahrscheinlichkeiten angemessen modelliert werden.
- Immer mehr Produkte schwächen die Garantie beim Rentenübergang ab (siehe folgendes, rein illustratives Beispiel).

# Wo setzen neue klassische Produkte an?

## Modifikationen beim Rentenübergang

Wir betrachten verschiedene Arten von garantierten Rentenübergängen, die aus Kundensicht bei Vertragsabschluss zur selben garantierten Rente in Euro führen. Die Höhe der Garantie ist also identisch, die Art der Garantie nicht.

Einfaches Beispiel: garantierte Ablaufleistung = 100.000 €

### 1. Garantierter Rentenfaktor von 50 auf das gesamte Guthaben

- Kunde erhält dann das Maximum aus der Rente, die sich mit garantiertem und dann gültigem Rentenfaktor ergibt.

### 2. Garantierter Rentenfaktor von 50 auf die garantierte Ablaufleistung

- Kunde erhält dann für die garantierte Ablaufleistung das Maximum aus der Rente, die sich mit garantiertem und dann gültigem Rentenfaktor ergibt. Zusätzlich erhält er für den restlichen Teil der Ablaufleistung die Rente, die sich mit dann gültigem Rentenfaktor ergibt.

### 3. Garantierte Rente in Euro, die einer Anwendung eines Rentenfaktors von 50 auf die garantierte Ablaufleistung entspricht

- Kunde erhält dann das Maximum aus der garantierten Rente und einer Rente die sich mit dann gültigem Rentenfaktor ergibt.

## Wo setzen neue klassische Produkte an?

### Modifikationen beim Rentenübergang

Die Tabelle zeigt die ab Rentenbeginn garantierte Monatsrente sowie die bei Rentenbeginn auf Basis dann vorherrschender Rentenfaktoren „finanzierbaren“ Renten:

**Illustrative Werte**

		finanzierbare Rente	Rente Modell 1	Rente Modell 2	Rente Modell 3
	Bei Vertragsabschluss garantierte Rente	500 €	500 €	500 €	500 €
Dann gültiger Faktor = 70	Ablaufleistung = 100.000	700 €	700 €	700 €	700 €
	Ablaufleistung = 200.000	1.400 €	1.400 €	1.400 €	1.400 €
Dann gültiger Faktor = 50	Ablaufleistung = 100.000	500 €	500 €	500 €	500 €
	Ablaufleistung = 200.000	1.000 €	1.000 €	1.000 €	1.000 €
Dann gültiger Faktor = 30	Ablaufleistung = 100.000	300 €	500 €	500 €	500 €
	Ablaufleistung = 200.000	600 €	1.000 €	800 €	600 €

#### Konsequenzen:

- bei Vertragsabschluss gleiche garantierte Rente in allen Varianten
- Falls der dann gültige Rentenfaktor höher ist: gleiche garantierte Rente in allen Varianten
- Falls der dann gültige Rentenfaktor niedriger ist: Jeder Euro Ablaufleistung über der garantierten Ablaufleistung reduziert das Risiko des Versicherers bei geeigneter Ausgestaltung des Rentenübergangs.

## Wo setzen neue klassische Produkte an?

### Modifikationen in der Rentenphase

Wir erwarten, dass in Zukunft mehr Menschen ihr angespartes Guthaben verrenten werden. Daher schient es dringend geboten, auch die Risiken, die aus Garantien in der Rentenbezugsphase resultieren, zu überdenken.

- Schon seit langem wurde von vielen Anbietern die Ausgestaltung sogenannter „teildynamischer“ Renten verändert, sodass in der Rentenphase keine weiteren Garantien aufgebaut werden.
- Weitere Modifikationen in der Rentenphase scheinen dennoch die Ausnahme zu sein.
- Hinweis: Die Kapitaleffiziente Klassik lässt sich (auch wenn es auf den ersten Blick nicht offensichtlich ist) in die Rentenphase übertragen. Dieses Produkt existiert nach unserem Kenntnisstand bisher aber ausschließlich in der Schweiz.



# Agenda

Einführung: Was verstehen wir unter einem klassischen Produkt?

Die „alte Klassik“

Wo setzen neue klassische Produkte an?

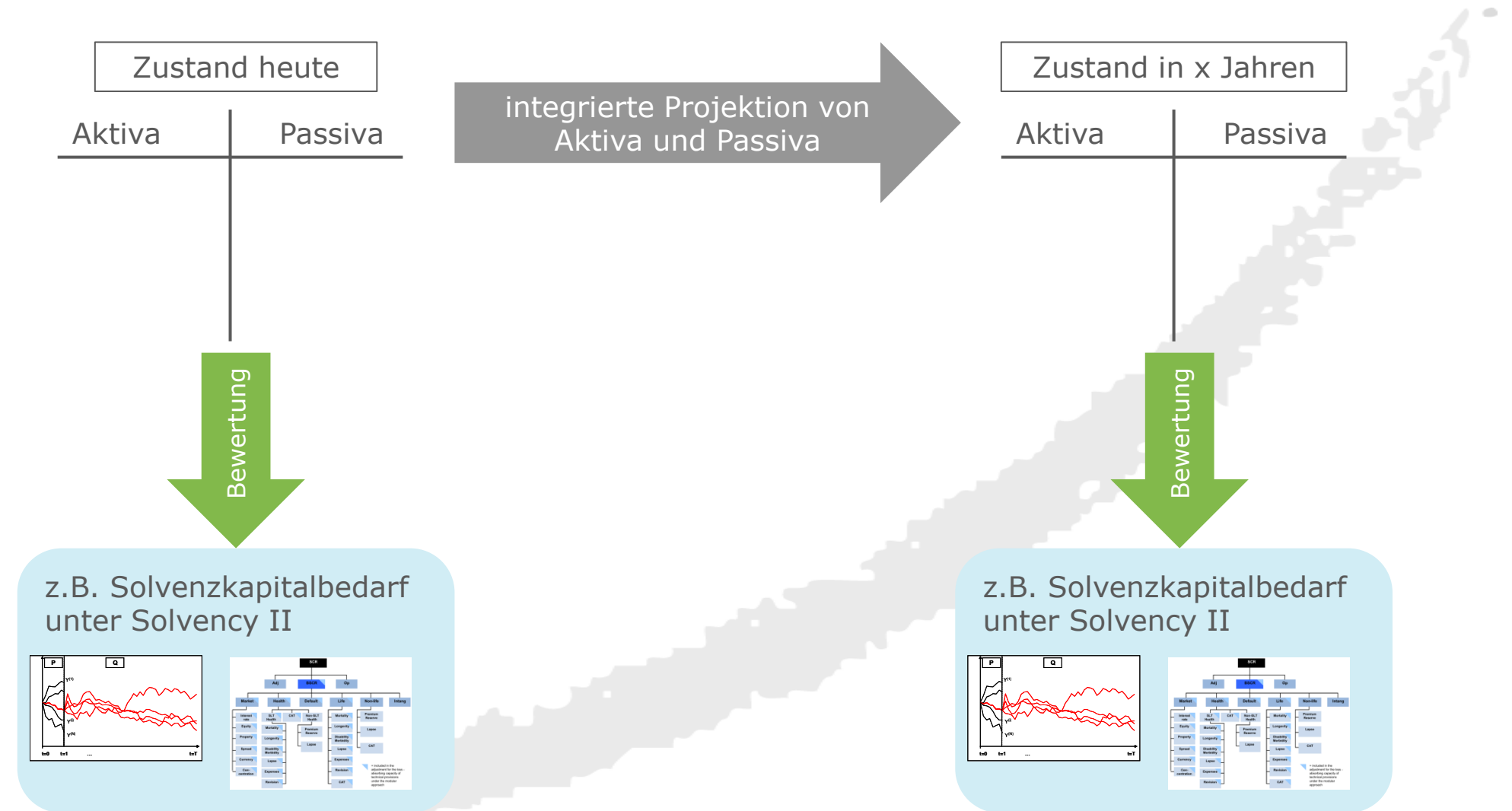
**Und wie kann der Produktentwickler messen, was das alles bringt?**

Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

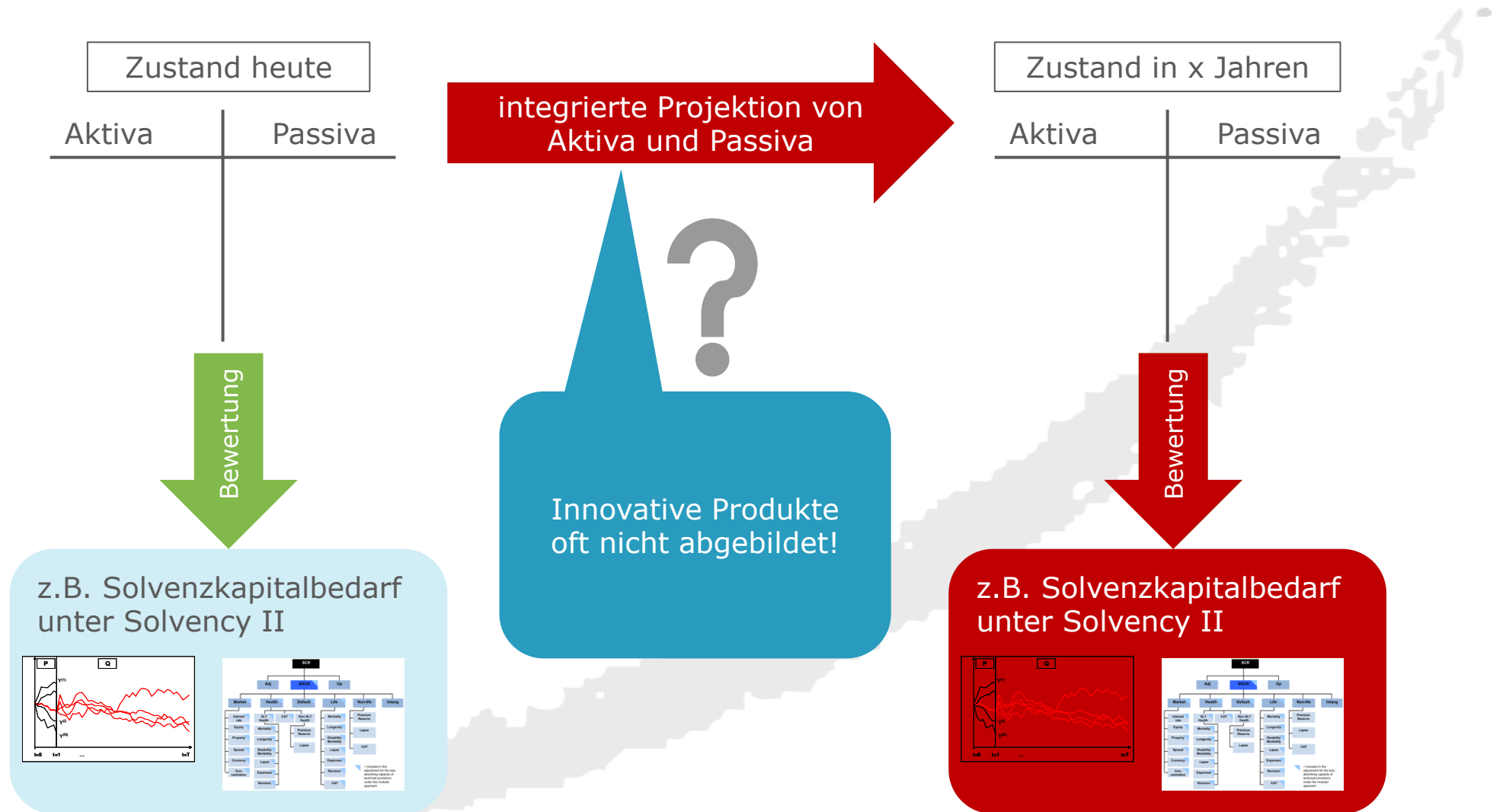
# Und wie kann der Produktentwickler messen, was das alles bringt?

Vorausschauende Sicht von Solvency II / ORSA



# Und wie kann der Produktentwickler messen, was das alles bringt?

Vorausschauende Sicht von Solvency II / ORSA



# Und wie kann der Produktentwickler messen, was das alles bringt?

Vorgehensweise für eine approximative Einschätzung

## Schritt 1: Integrierte Projektion und Bewertung von verschiedenen bekannten bzw. abbildbaren Strategien / Produkten

- Analyse der Auswirkung unterschiedlicher bereits abgebildeter Produktklassen („**Eckpfeiler**“) auf das Gesamtunternehmen in vorhandenen Modellen

## Schritt 2: einzelvertragliche Analyse innovativer Produkte

- Verwendung eines **stochastischen Profittests** zur Approximation der wesentlichen Treiber einer Solvenzquote

## Schritt 3: Einsortierung innovativer Produkte relativ zu den „Eckpfeilern“

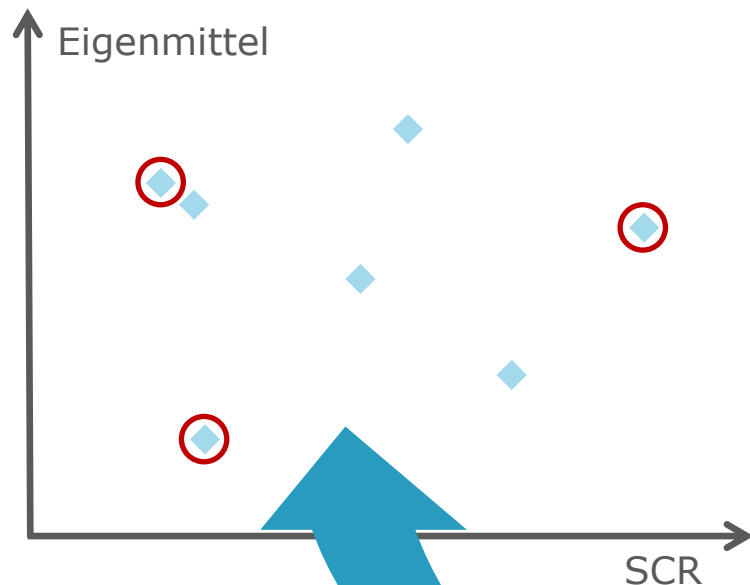
- basierend auf deren Position relativ zu den Eckpfeilern in Schritt 2

Mit diesem Vorgehen kann man die Auswirkungen unterschiedlicher Produktstrategien analysieren, selbst wenn die zugehörigen Produkte nicht im Projektionsmodell abgebildet sind.

# Und wie kann der Produktentwickler messen, was das alles bringt?

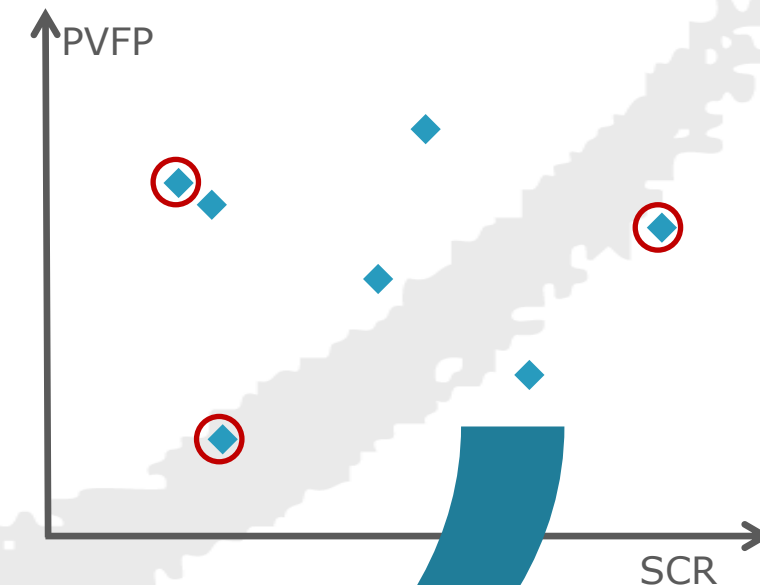
Vorgehensweise für eine approximative Einschätzung (Veranschaulichung der Idee)

**Schritt 1:** Integrierte Projektion und Bewertung von verschiedenen bekannten bzw. abbildbaren Strategien / Produkten („Eckpfeiler“)



**Schritt 2:** einzelvertragliche Analyse innovativer Produkte

■ Verwendung eines **stochastischen Profittests**



**Schritt 3:** Einsortierung innovativer Produkte relativ zu den „Eckpfeilern“

# Agenda

Einführung: Was verstehen wir unter einem klassischen Produkt?

Die „alte Klassik“

Wo setzen neue klassische Produkte an?

Und wie kann der Produktentwickler messen, was das alles bringt?

**Fazit**

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

## Fazit

„Alte“ klassische Versicherungen können im aktuellen Marktumfeld oft nicht mehr mit vertretbaren Risiken angeboten werden.

Es gibt deshalb bereits zahlreiche „neue“ klassische Versicherungen am Markt.

Sinnvolle Modifikationen in der Ansparphase, beim Rentenübergang und in der Rentenphase sind möglich.

Es gibt Möglichkeiten, bereits im Produktentwicklungsprozess die Auswirkungen unterschiedlicher innovativer Produkte auf die Solvenzsituation zu approximieren und so eine für die individuelle Situation eines Unternehmens optimale Vorgehensweise zu ermitteln.

Einige Versicherer denken derzeit auch intensiv über einen Runoff ihres Leben-Geschäftes nach. Für viele Versicherer scheint hingegen Redesign sinnvoller als Runoff. Mit der dargestellten Vorgehensweise lassen sich auch diese beiden Strategien vergleichen und quantitativ bewerten.

# Anhang

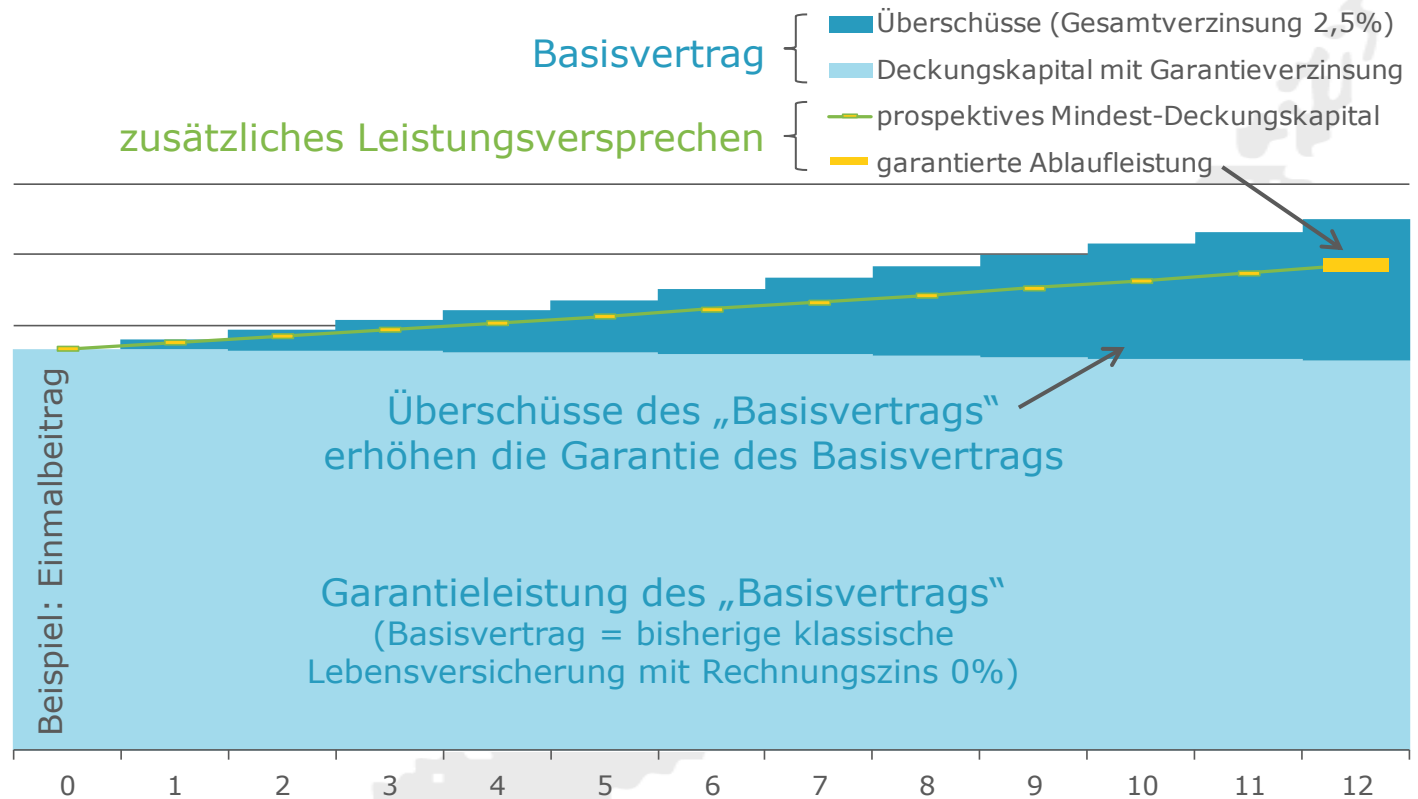
## Eine konkrete Ausgestaltungsmöglichkeit der „kapitaleffizienten Klassik“

### Schritt 1

- **Basisvertrag**  
normale Klassik mit  
0% Rechnungszins

### Schritt 2

- **zusätzliches Leistungsversprechen**  
garantierte Mindest-  
ablaufleistung und  
zugehörige Mindest-  
reserve



Konsequenz aus Versicherersicht (beim einfachst möglichen Produkt):

- Die „**Verzinsungsanforderung**“ für das nächste Jahr ist in vielen Szenarien 0%
- Wenn bei einer Verzinsung mit 0% das Vertragsguthaben am Ende des Jahres unter das Mindestdeckungskapital fallen würde, ergibt sich eine entsprechend höhere Verzinsungsanforderung (maximal 0,9%)



# Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

## 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-ulm.de](http://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.
- Diesem 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.