

# Wie funktioniert Altersvorsorge in der Lebensversicherung in einer Welt ohne Zinsen?

17. MCC-Kongress

## Zukunftsmarkt Altersvorsorge 2016

- Prof. Dr. Hans-Joachim Zwiesler
- Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften
  
- Berlin, Februar 2016



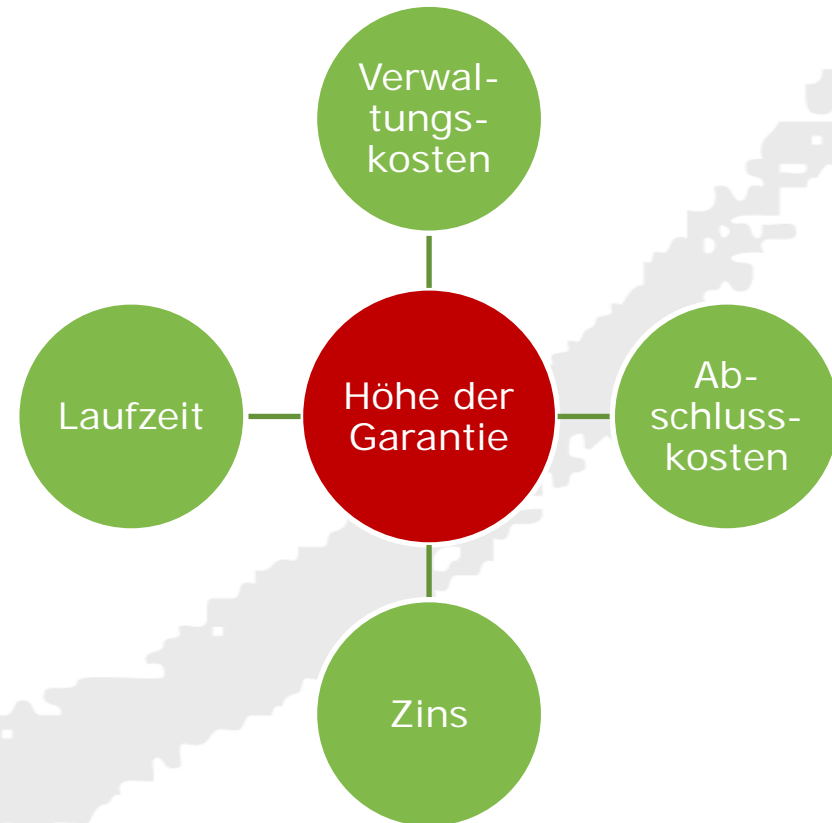
# Auswirkungen niedriger Zinsen auf Lebensversicherungsprodukte

## Bestand

- „Alte“ Garantien sind im aktuellen Umfeld verhältnismäßig wertvoll.
- Klassische Produkte sind unter Solvency II sehr kapitalintensiv.
- Die **Zukunft der klassischen Produkte** wird häufig in Frage gestellt.

## Neue Produkte

- Spannungsfeld Höhe der Garantie, Kosten, Rechnungszins
- Reaktionen der Vergangenheit häufig „nur“ Kostenanpassungen

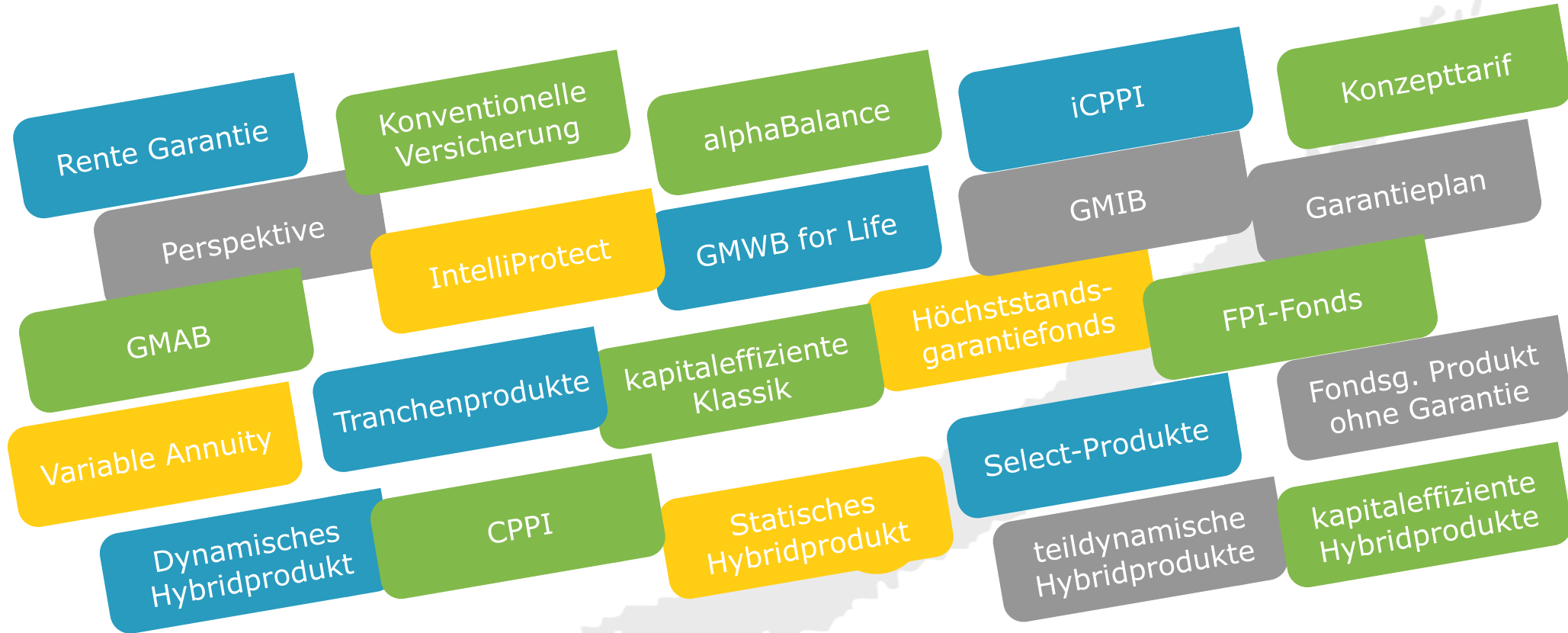


Mögliche Konsequenzen:

- „Geldvermehrung“ nicht mehr möglich
- Bruttobeitragsgarantien nicht mehr möglich

# Produktlandschaft im deutschsprachigen Raum

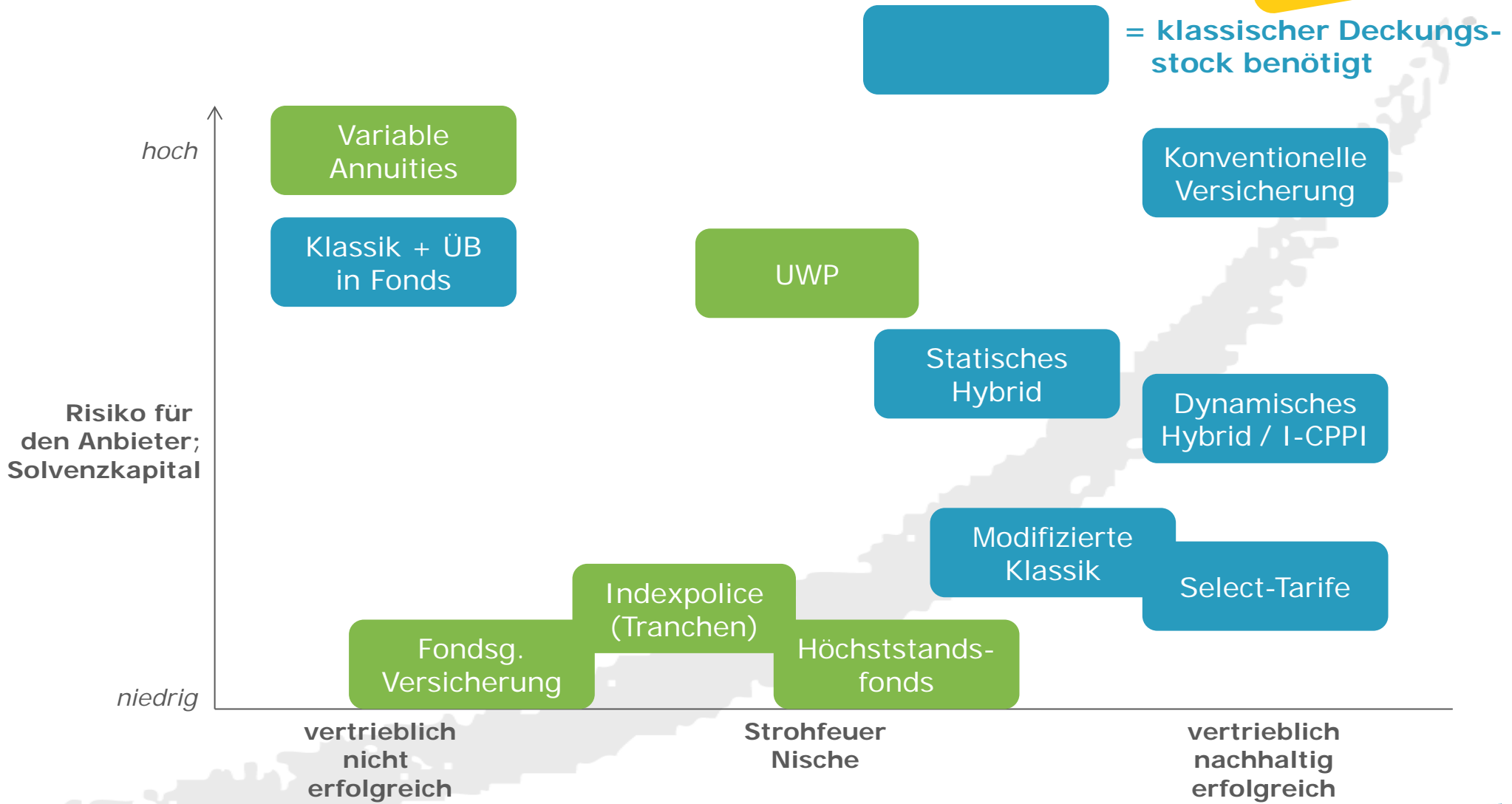
Die Evolution der Altersvorsorgeprodukte hat zu einem fast unüberschaubaren Angebot an verschiedenen Produkten und Produktkategorien geführt.



hier nur Ansparphase – Auswahl

# Risiko, Vertriebserfolge und die Rolle der Klassik

Darstellung schematisch



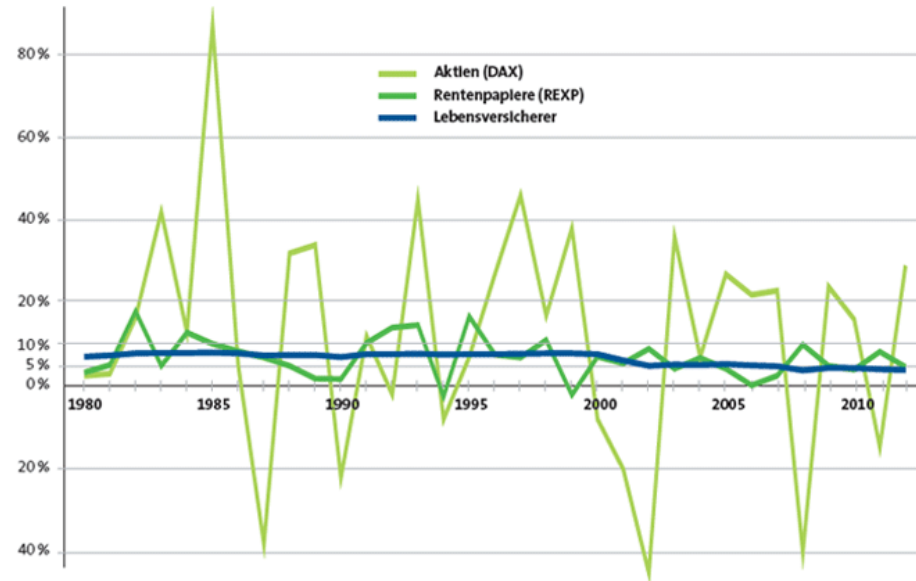
# Was können Versicherer eigentlich besonders gut?

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 großen Nutzen für Kunden! Dieser funktioniert auch bei niedrigen Zinsen. Probleme resultierten aus den „dazugegebenen“ Garantien. Die meisten Versicherer versuchen, die Vorteile des Risikoausgleichs zu erhalten, diesen aber mit neuen Garantien zu kombinieren.

# Welche Leistungen von Versicherern funktionieren auch ohne Zinsen?

Welche Leistungen kann ein Lebensversicherer in einem Niedrigzinsumfeld anbieten?

Kann das auch eine Bank?

Will der Kunde das?

Braucht der Kunde das?

Geld garantiert vermehren	Bank	Kundenwunsch	Kundenbedarf
Mindestkapital garantieren	Bank	Kundenwunsch	Kundenbedarf
Risikoreduktion in der Kapitalanlage durch Anlagensteuerung	Bank	Kundenwunsch	Kundenbedarf
Risikoreduktion in der Kapitalanlage durch kollektive Ausgleichsmechanismen	Bank	Kundenwunsch	Kundenbedarf
biometrische Risiken absichern (z.B. Arbeitskraft, Pflege, etc.)	Bank	Kundenwunsch	Kundenbedarf
im Leistungsfall unterstützen	Bank	Kundenwunsch	Kundenbedarf
Kapital in lebenslanges Einkommen umwandeln	Bank	Kundenwunsch	Kundenbedarf

# Und wie können Lebensversicherer darauf reagieren?

Welche Leistungen kann ein Lebensversicherer in einem Niedrigzinsumfeld anbieten?

Geld garantiert vermehren

Mindestkapital garantieren

Risikoreduktion in der Kapitalanlage durch Anlagensteuerung

Risikoreduktion in der Kapitalanlage durch kollektive Ausgleichsmechanismen

biometrische Risiken absichern (z.B. Arbeitskraft, Pflege, etc.)

im Leistungsfall unterstützen

Kapital in lebenslanges Einkommen umwandeln

Modifizierte Garantien

Sicherheit ohne Garantie

Modifizierte klassische Produkte

Innovative Biometrieprodukte

Assistance-Leistungen

Innovative Rentenprodukte

# Modifizierte Garantien

Geld garantiert vermehren

Mindestkapital garantieren

Bank

Kundenwunsch

Kundenbedarf

Bank

Kundenwunsch

Kundenbedarf

Mögliche Konsequenzen für die Produktentwicklung

- Sparbeitragsgarantie bzw. Garantien unter 100% der Bruttobeitragsgarantie
- Garantie eines lebenslangen Einkommens (ohne garantierte Ablaufleistung)
  - Fokus auf garantiertem Einkommen statt auf garantierter Ablaufleistung
  - „Lebenszeit-Bruttobeitragsgarantie“



Im Bereich der fondsgebundenen Produkte mit Garantie sehen wir eine Möglichkeit, geringere Garantien über die Höhe der Fondsbeteiligung zu vermarkten.



# Sicherheit ohne Garantie

Risikoreduktion in der Kapitalanlage durch Anlagensteuerung

Bank

Kundenwunsch

Kundenbedarf

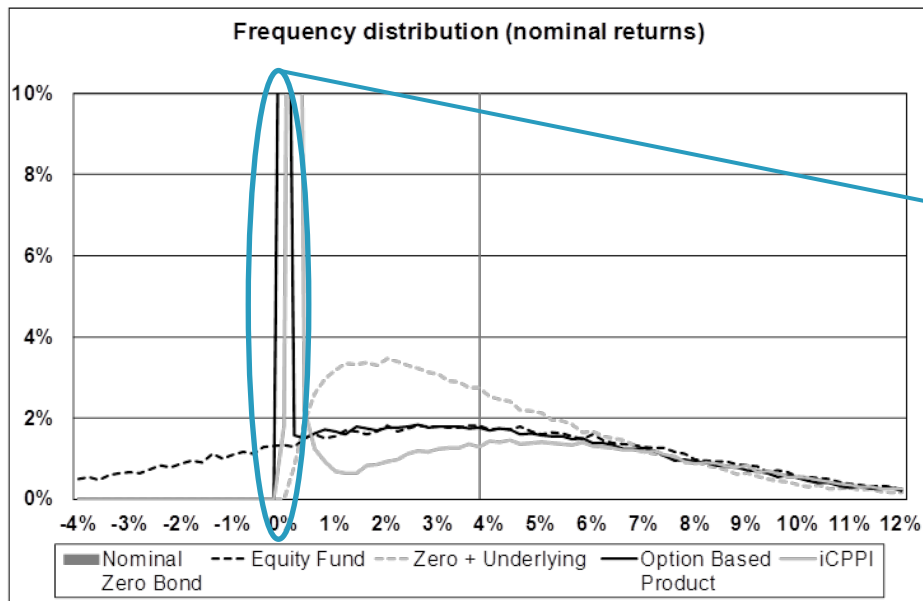
Mögliche Konsequenzen für die Produktentwicklung

- Produkte mit Sicherheit auch ohne Garantie
  - Ausgangspunkt: Garantien sind teuer, aber Kunden wünschen bzw. brauchen Sicherheit.
    - **Kernfrage: Gibt es Sicherheit auch ohne Garantie?**
  - Verwendung einer Risiko reduzierenden Kapitalanlagestrategie innerhalb einer Fondspolice als Ersatz für Garantien
  - Wir unterscheiden dabei zwischen
    - **risikobasierten** Strategien,
      - Begrenzung bzw. Steuerung des tatsächlichen Risikos (z.B. Voltarget, Lifecycle, etc.)
    - **chancenbasierten** Strategien und
      - Ziel ist es stets, auf Basis quantitativer Ansätze „Überrendite“ zu generieren, indem man versucht, positive und negative Markttrends zu erkennen.
    - **Strategien**, die ein gewisses (ggf. kundenindividuelles) **Anlageziel** zu einem gewissen Zeitpunkt anstreben, ohne es zu garantieren (siehe folgendes Beispiel)

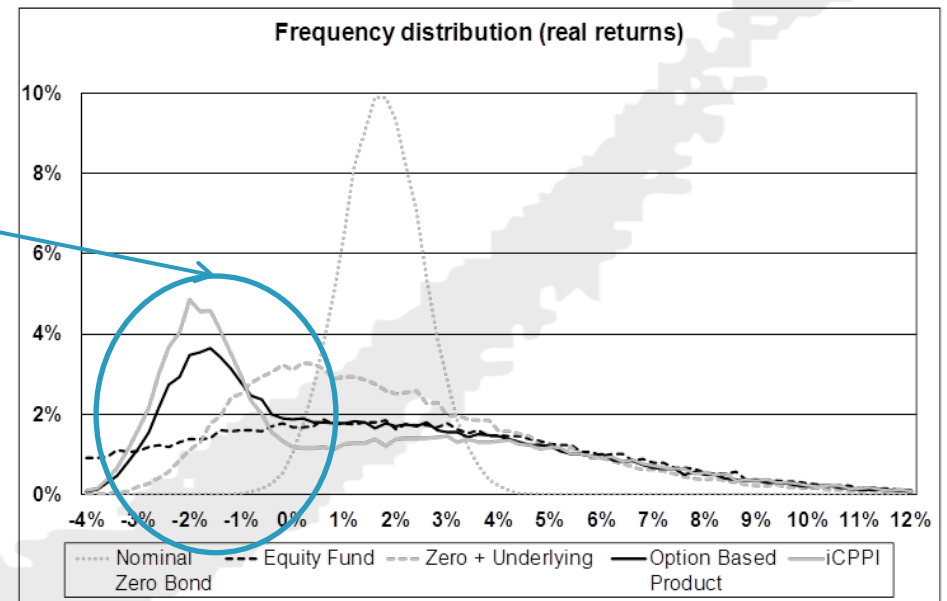
# Sicherheit ohne Garantie – bieten Garantien Sicherheit?

Beispielhafte Chance-Risiko-Profile für **existierende Musterprodukte** mit nominalen Garantien

## Nominale Renditen



## Reale Renditen



Insbesondere Produkte, die vom Kunden als „sicher“ wahrgenommen werden, haben ein nicht zu vernachlässigendes Inflationsrisiko.

# Sicherheit ohne Garantie – Inflationsschutz statt nominaler Garantie?

Für eine reale Absicherung müssten wir unsere Produkte eigentlich modifizieren.

- Eine **garantierte Inflationsabsicherung** ist für Produkte gegen laufenden Beitrag **nicht möglich**.
  - Verfügbarkeit der dafür nötigen Instrumente
  - Absicherung zukünftiger Prämien
- Es sind allerdings Produkte möglich, die eine **Inflationsabsicherung als „Ziel“** anstreben.
  - z.B. durch Anpassung der Ziel-Ablaufleistung an die aktuelle Inflationserwartung

# Modifizierte klassische Produkte

Risikoreduktion in der Kapitalanlage durch kollektive Ausgleichsmechanismen

Bank

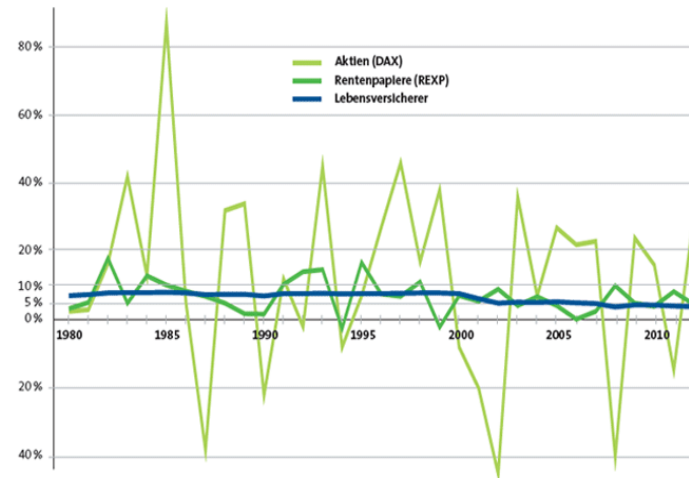
Kundenwunsch

Kundenbedarf

Mögliche Konsequenzen für die Produktentwicklung

- modifizierte klassische Produkte
  - Der Kern klassischer Produkte ist der Risikoausgleich im Kollektiv und in der Zeit.
    - Dieser Kern funktioniert auch bei niedrigen Zinsen noch.
  - Reduktion von Garantien ist aber notwendig.
    - bereits einige Konzepte am Markt

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



Quelle: Albrecht, P. (2010), GDV

# Innovative Biometrieprodukte

biometrische Risiken absichern (z.B. Arbeitskraft, Pflege, etc.)

Bank

Kundenwunsch

Kundenbedarf

Mögliche Konsequenzen für die Produktentwicklung

- insgesamt stärkerer Fokus auf Biometrieprodukte
- „bezahlbare“ Produkte
  - Grundfähigkeiten
  - Funktionelle Invaliditätsversicherung statt BU
  - etc.
- Kombination von Fonds und Biometrie
  - Aktuell existieren nur sehr wenige fondsgebundene Biometrieprodukte, bei denen entweder
    - nur die Überschussbeteiligung für eine Fondsbindung verwendet wird oder
    - der Risikoschutz wegfallen kann, wenn die Fonds schlecht performen.
  - Durch die Verwendung fondsgebundener Garantiekonzepte können diese Nachteile beseitigt werden.

# Assistance-Leistungen

im Leistungsfall unterstützen

Es gibt viele Gründe für Assistance-Angebote:

- Alleinstellungsmerkmale, Abgrenzung zum Wettbewerb, Kundenbindung und regelmäßiger Kundenkontakt, Weiterempfehlung und Kundenneugewinnung

Einige Beispiele für Assistance-Leistungen:

- Pannenhilfe, Schlüsseldienst, Krankenrücktransport aus dem Ausland, telefonische Rechtsberatung, Betreuung von Haustieren

bisher Assistance vor allem im Nicht-Leben-Bereich

- im Leben-Bereich i.W. Bestattungsvorsorge und Pflege-Assistance

Bank

Kundenwunsch

Kundenbedarf

Weitere Ideen im Leben-Bereich:

- Seniorenhilfe
  - Einkäufe, Begleitung bei Arzt- und Behördengängen, Gartenpflege und Schneeräumdienst
- Rechtliche Vorsorge
  - Generalvollmacht, Patientenverfügung
- Gesundheitsvorsorge
  - medizinische Zweitmeinung am Telefon, Coach zum Abnehmen, Ernährungsberater
- Sonstiges
  - End of Digital Life

# Innovative Rentenprodukte

Kapital in lebenslanges Einkommen  
umwandeln

Bank

Kundenwunsch

Kundenbedarf

Mögliche Konsequenzen für die Produktentwicklung

- Modifizierte Klassische Produkte in der Rentenbezugsphase
  - Auch in der Rentenbezugsphase ist es möglich, klassische Produkte mit modifizierten Garantien darzustellen.
- Fondsgebundene Rentenbezugsphasen
  - Jedes fondsgebundene (Garantie-)Produkte kann in die Rentenbezugsphase übertragen werden.
- Enhanced Annuities (Vorzugsrenten)
  - insbesondere für die Altersvorsorgeschichten mit „Zwangsverrentung“
- Produkte mit mehr Flexibilität in der Rentenbezugsphase
  - siehe folgende Folie

# Ausgewählte Aspekte und Konsequenzen für die Produktentwicklung

## Innovative Rentenprodukte

### 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!



# Fazit

Ein Großteil der Kernkompetenzen eines Lebensversicherers in der Altersvorsorge **funktioniert auch ohne Zinsen.**

- garantierte Leistungen noch möglich, aber in geringerem Umfang

Bei vielen dieser Kernkompetenzen sind Versicherungen konkurrenzlos.

- Insbesondere die **Absicherung biometrischer Risiken** und der **Risikoausgleich im Kollektiv und in der Zeit** (*auch in der Kapitalanlage*) kann nur von Versicherungen dargestellt werden.

Das vielleicht größte Potenzial steckt in Produkten für die **Absicherung eines lebenslangen Einkommens.**

*By providing financial protection against the major 18th- and 19th-century risk of dying too soon, life insurance became the biggest financial industry of that century [...].*

*Providing financial protection against the new risk of not dying soon enough may well become the next century's major and most profitable financial industry.*

Peter Drucker, 1999

## genauere Informationen

### Altersversorgung in schwierigen Zeiten – Innovative Produkte als Problemlöser?

[http://www.ifa-ulm.de/fileadmin/user\\_upload/download/vortraege/2014\\_ifa\\_Russ\\_Altersversorgung-in-schwierigen-Zeiten-Innovative-Produkte-als-Problemloeser\\_VOTUM.pdf](http://www.ifa-ulm.de/fileadmin/user_upload/download/vortraege/2014_ifa_Russ_Altersversorgung-in-schwierigen-Zeiten-Innovative-Produkte-als-Problemloeser_VOTUM.pdf)

### Altersvorsorge ist mehr als Sparen für das Alter

[http://www.ifa-ulm.de/fileadmin/user\\_upload/download/sonstiges/2014\\_ifa\\_Kling-Russ\\_Altersversorgung-ist-mehr-als-Sparen-fuer-das-Alter.pdf](http://www.ifa-ulm.de/fileadmin/user_upload/download/sonstiges/2014_ifa_Kling-Russ_Altersversorgung-ist-mehr-als-Sparen-fuer-das-Alter.pdf)

### Erstklassige Altersversorgung leistet mehr als nur Geld

[http://www.ifa-ulm.de/fileadmin/user\\_upload/download/sonstiges/2016\\_ifa\\_Blome-et-al\\_Erstklassige-Altersversorgung-leistet-mehr-als-nur-Geld\\_AssCompact.pdf](http://www.ifa-ulm.de/fileadmin/user_upload/download/sonstiges/2016_ifa_Blome-et-al_Erstklassige-Altersversorgung-leistet-mehr-als-nur-Geld_AssCompact.pdf)

### The Impact of Inflation Risk on Financial Planning and Risk-Return Profiles

[http://www.uni-ulm.de/fileadmin/website\\_uni\\_ulm/mawi2/forschung/preprint-server/2012/1211\\_2012-08-09-the\\_impact\\_of\\_inflation\\_risk.pdf](http://www.uni-ulm.de/fileadmin/website_uni_ulm/mawi2/forschung/preprint-server/2012/1211_2012-08-09-the_impact_of_inflation_risk.pdf)

### Funktionelle Invaliditätsversicherung

[http://www.ifa-ulm.de/fileadmin/user\\_upload/download/sonstiges/2014\\_ifa\\_Sittaro-Beckstette-Seyboth\\_Funktionelle-Invaliditaetsversicherung.pdf](http://www.ifa-ulm.de/fileadmin/user_upload/download/sonstiges/2014_ifa_Sittaro-Beckstette-Seyboth_Funktionelle-Invaliditaetsversicherung.pdf)

### Risikomanagement bei Variable Annuities

[http://www.ifa-ulm.de/fileadmin/user\\_upload/download/sonstiges/2009\\_ifa\\_Kling-Russ\\_Risikomanagement-bei-Variable-Annuities.pdf](http://www.ifa-ulm.de/fileadmin/user_upload/download/sonstiges/2009_ifa_Kling-Russ_Risikomanagement-bei-Variable-Annuities.pdf)

# Kontakt Daten

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

**Prof. Dr. Hans-Joachim Zwiesler**

Vorsitzender des Kuratoriums

+49 (731) 20644-0

[h.zwiesler@ifa-ulm.de](mailto:h.zwiesler@ifa-ulm.de)



# Formale Hinweise

## Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

- 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.