

Altersvorsorge im aktuellen Umfeld

Auslaufmodell oder Grundbedürfnis?

- Alexander Kling
- Jahreshauptversammlung der VVA Bayern
- Bad Gögging, April 2017



Altersvorsorge im aktuellen Umfeld

Agenda

Demografische Entwicklung und Auswirkungen auf die Altersvorsorge

Klassische Versicherungen im aktuellen Umfeld

Unerkannte Grundbedürfnisse und menschliche Denkfehler

Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Demografische Entwicklung und Auswirkungen auf die Altersvorsorge

Zunahme der Lebenserwartung

Jeanne Calment – die älteste Frau der Welt

- 21. Februar 1875 bis 4. August 1997
122 Jahre, 5 Monate und 14 Tage.
- Aus Wikipedia: Calment fing mit 85 das Fechten an und fuhr noch als 100-Jährige Fahrrad.
- Calment war seit 1896 Raucherin und versuchte erst 1992 mit 117 Jahren das Rauchen aufzugeben, kehrte jedoch ein Jahr später wieder zur Zigarette zurück.

Jiroemon Kimura – ältester Mann der Welt

- 19. April 1897 bis 12. Juni 2013
- aus Wikipedia: Kimura arbeitete bis zu seiner Pensionierung 40 Jahre bei der Post und hielt sich danach bis zum Alter von 90 Jahren mit Ackerbau fit.
- Er hatte 7 Kinder, 14 Enkel, 25 Urenkel und 14 oder 15 Ururenkel

Anna Stoehr – die älteste Frau bei Facebook

- Quelle: Münchner Abendzeitung (13.10.2014):
- Minnesota – Anna Stoehr ist zwar die älteste Frau in Minnesota, hat aber keine Angst, neue Dinge auszuprobieren. So wollte sich die 113-Jährige, wie über eine Milliarde Menschen vor ihr auch, nun bei Facebook anmelden. Dabei stieß sie auf ein großes Problem: Sie war zu alt für das soziale Netzwerk. Das berichtet Mashable.
Anna Stoehr kam im Oktober 1900 zur Welt. Bei Facebook ist das früheste auszuwählende Datum aber 1905. Die 113-Jährige musste also bei ihrem Alter lügen, um sich anmelden zu können. In Facebook ist sie darum nun 99 Jahre alt.

Demografische Entwicklung und Auswirkungen auf die Altersvorsorge

Zunahme der Lebenserwartung

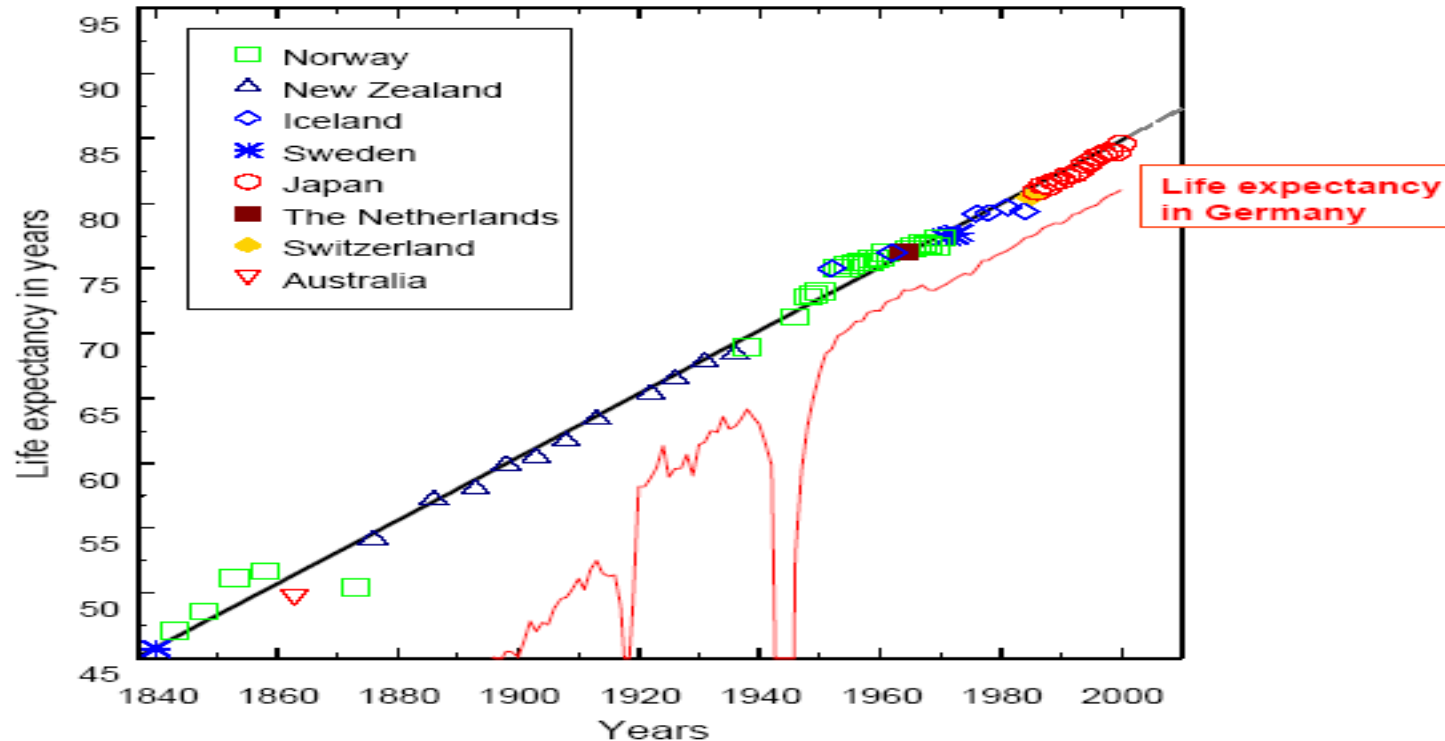
Emma Morano – die älteste lebende Frau der Welt

- Quelle: <http://www.welt.de/vermishtes/article155358833/Aelteste-Frau-der-Welt-verraet-das-Geheimnis-ihrer-Gesundheit.html>
- aktuell ältester lebender Mensch
- einzige (bekannte) Person, die im 19. Jahrhundert geboren ist
- Ernährungsgewohnheiten
 - jeden Tag drei rohe Eier (in Summe bislang ca. 109.000 Eier in den vergangenen 100 Jahren)
 - täglich etwas Hackfleisch und Gemüsebrühe, eine Banane, selbstgebrannten Grappa zum Verdauen und, wenn es ihr der Hausarzt erlaubt, als Höhepunkt des Tages ein Gianduiotto – eine typische italienische Nusspraline
- Frau Morano ist seit 62 Jahren in Rente.

Demografische Entwicklung und Auswirkungen auf die Altersvorsorge

Zunahme der Lebenserwartung

Entwicklung der Lebenserwartung im jeweils „gesündesten“ Land (Quelle: Oeppen und Vaupel, 2002)



Dieser Trend wurde in der Vergangenheit immer wieder unterschätzt.
Auch einzelne Menschen unterschätzen in der Regel ihre Lebenserwartung systematisch!

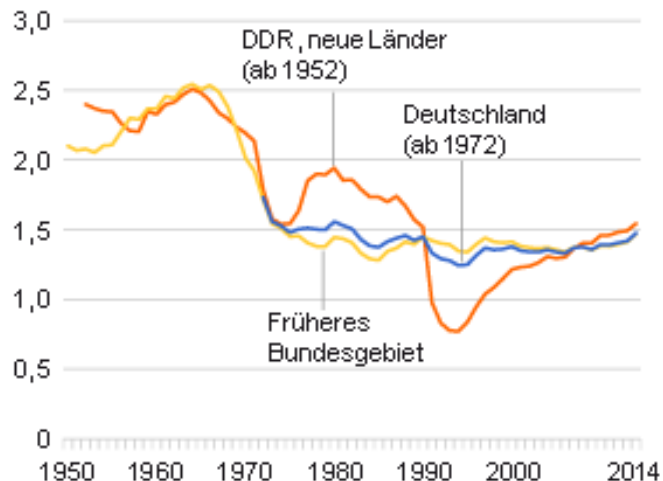
Demografische Entwicklung und Auswirkungen auf die Altersvorsorge

Geringe Geburtenrate

Geburtenziffer in Deutschland

■ historische Entwicklung und internationaler Vergleich

Zusammengefasste Geburtenziffer
Kinder je Frau nach Kalenderjahren

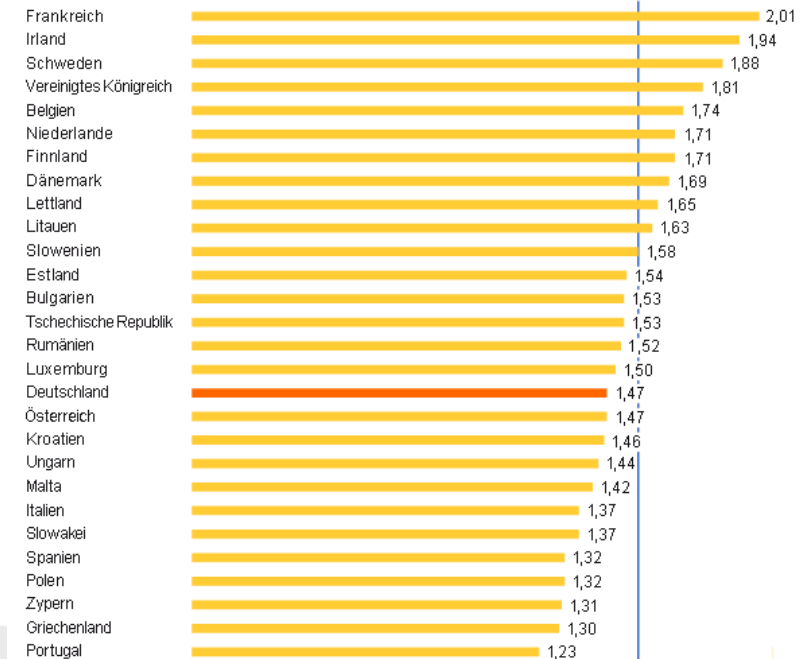


Ab 2001 früheres Bundesgebiet ohne Berlin-West bzw. neue Länder ohne Berlin-Ost.

© Statistisches Bundesamt, Wiesbaden 2015

Zusammengefasste Geburtenziffer 2014

Kinder je Frau



Quelle: Eurostat

© Statistisches Bundesamt, Wiesbaden 2016

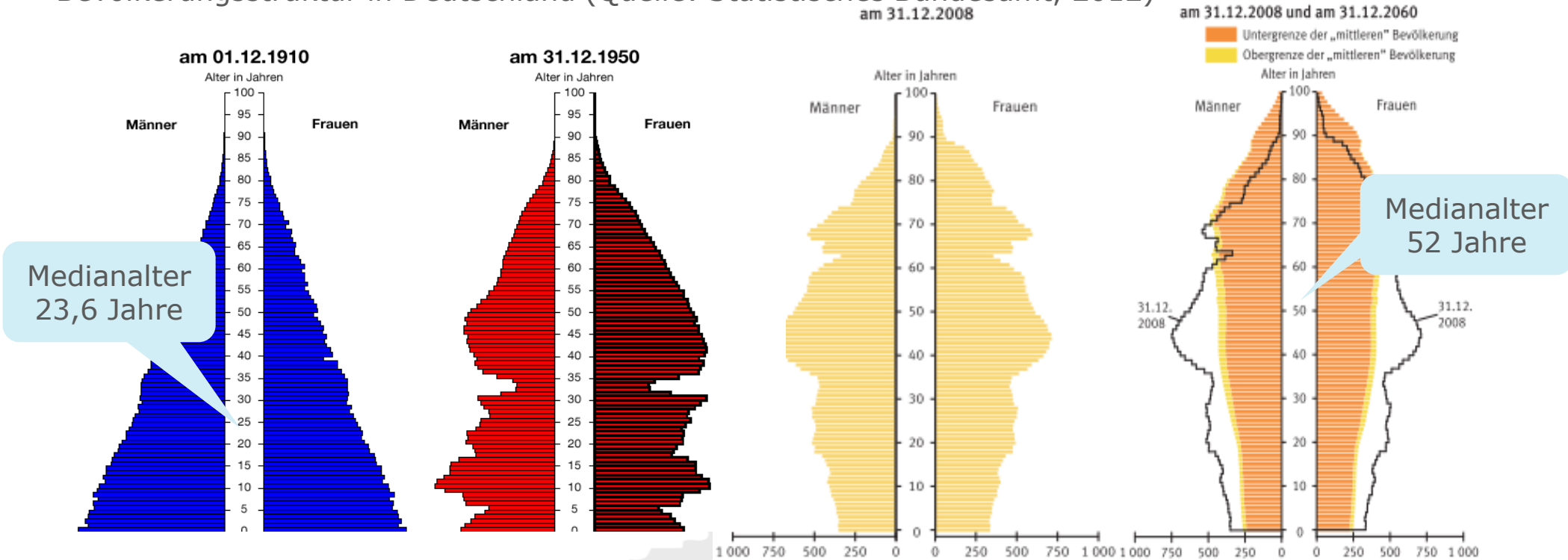


Die Kombination aus steigender Lebenserwartung und geringer Geburtenrate wird unsere Gesellschaft nachhaltig verändern.

Demografische Entwicklung und Auswirkungen auf die Altersvorsorge

Wie der demografische Wandel die Altersstruktur verändert

Zusammen mit der relativ geringen Geburtenrate führt dies zu einem massiven Wandel der Bevölkerungsstruktur in Deutschland (Quelle: Statistisches Bundesamt, 2012)



Dies wird unsere Gesellschaft in allen Bereichen massiv verändern.

Insbesondere ergeben sich Auswirkungen auf umlagefinanzierte Sozialsysteme und die persönliche Ruhestandsplanung.

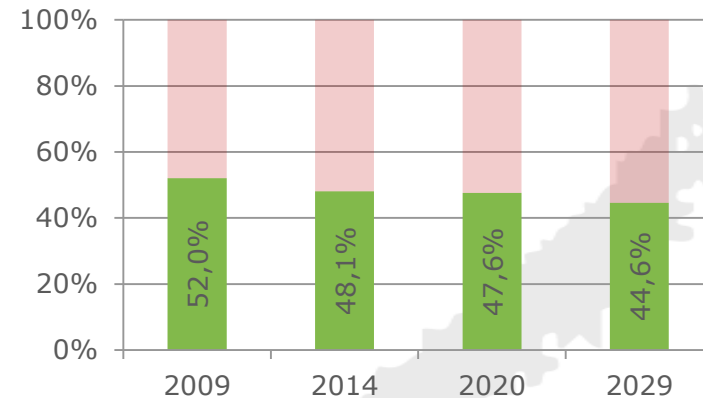
Demografische Entwicklung und Auswirkungen auf die Altersvorsorge

Auswirkungen auf die gesetzliche Vorsorge



Bundesministerium
für Arbeit und Soziales

Sicherungsniveau vor Steuern der
gesetzlichen Rentenversicherung



„Der Rückgang des Sicherungsniveaus vor Steuern macht deutlich, dass die **gesetzliche Rente zukünftig alleine nicht ausreichen wird, um den Lebensstandard des Erwerbslebens im Alter fortzuführen**. In Zukunft wird der erworbene Lebensstandard nur erhalten bleiben, wenn die finanziellen Spielräume des Alterseinkünftegesetzes und die staatliche Förderung genutzt werden, um eine zusätzliche Vorsorge aufzubauen. Zentrale Säule der Altersvorsorge wird aber auch weiterhin die gesetzliche Rente bleiben.“

(Rentenversicherungsbericht 2015, Seite 12)

Demografische Entwicklung und Auswirkungen auf die Altersvorsorge

Auswirkungen für den Einzelnen

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

- Dies ist heute schon Gesetz.

Für den Einzelnen wird es daher immer wichtiger, mit eigenem Kapital für die Rente 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!

Altersvorsorge im aktuellen Umfeld

Agenda

Demografische Entwicklung und Auswirkungen auf die Altersvorsorge

Klassische Versicherungen im aktuellen Umfeld

Unerkannte Grundbedürfnisse und menschliche Denkfehler

Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Klassische Versicherungen im aktuellen Umfeld

Schwere Zeiten für Lebensversicherer? Ja, aber..

Das **aktuelle Umfeld** ist für Lebensversicherer schwierig:

- Die **Niedrigzinsphase** ist nur einer (wenngleich der wichtigste) von zahlreichen Aspekten.
- Die Niedrigzinsphase ist vor allem problematisch vor dem Hintergrund „alter Garantieverprechen“.

Bei **rationaler Betrachtung** (die leider viel zu selten anzutreffen ist) kommt man für das Angebot neuer Produkte zu einer **optimistischeren Einschätzung**:

- Fast alles, was ein Lebensversicherer macht, funktioniert grundsätzlich auch ohne Zinsen.
 - Aber: In Zeiten niedriger Zinsen sind manche Dinge für den Kunden teurer.
- Vieles davon kann auch **nur** ein Lebensversicherer leisten (biometrische Risiken, Langlebigkeit, ...)
- Größte Herausforderung: **Unterschiede zwischen Kundenbedarf und Kundenwunsch**
 - Kunden**wunsch** nach „garantierter Geldvermehrung“. Das geht bei niedrigen Zinsen nicht mehr.
 - **Bedarf** eines lebenslangen Einkommens und Nutzen kollektiver Ausgleichsmechanismen werden nicht erkannt.

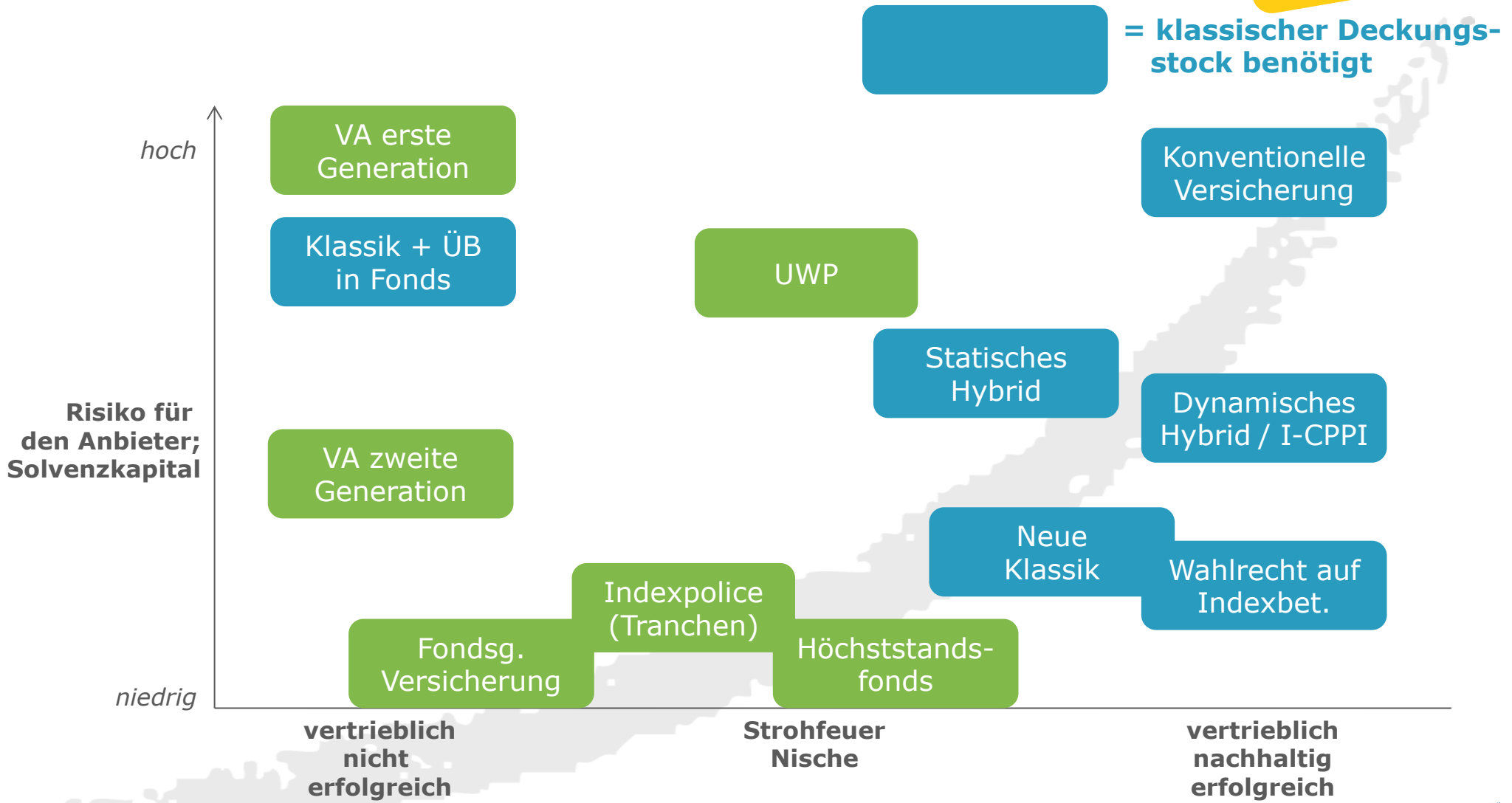


Im Folgenden ein paar Gedanken zur Rolle des „**klassischen Deckungsstocks**“ in der Altersvorsorge!

Die Rolle des „klassischen Deckungsstocks“

1. Die Nachfrageseite

Darstellung schematisch



Die Rolle des „klassischen Deckungsstocks“

2. Die Kundensicht – Was können Versicherer eigentlich besonders gut?

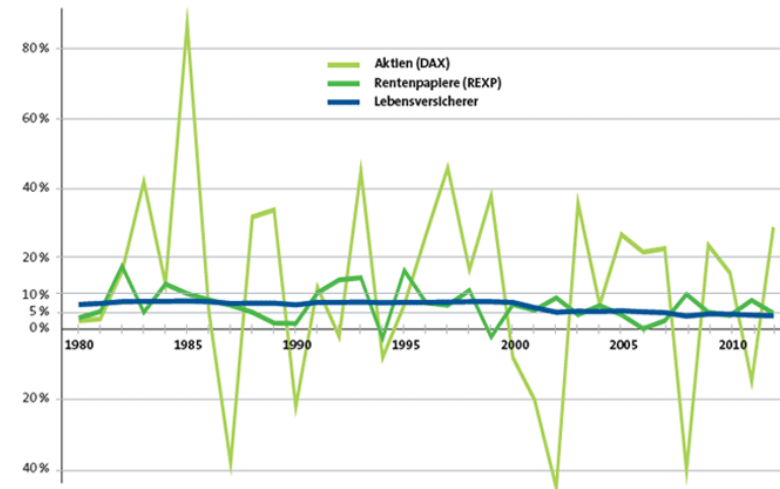
Risikoausgleich schafft großen Nutzen für Kunden! Dieser funktioniert auch bei niedrigen Zinsen.

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

Klassische Produkte bleiben vor allem ein wichtiger Baustein für chancenreichere Garantieprodukte.



Die meisten Versicherer versuchen, die Vorteile des Risikoausgleichs zu erhalten, diesen aber mit neuen Garantien zu kombinieren.

Dies wird oft fälschlicherweise als „Abschied von der Klassik“ bezeichnet.

Die Rolle des „klassischen Deckungsstocks“

3. Die Anbietersicht – Wechselwirkungen mit dem Bestand

Fallbeispiel

Isolierte Betrachtung eines Produktes (z.B. unter Solvency II Kennzahlen) ist meist nicht ausreichend.

- **Wechselwirkungen mit dem Bestand** sind relevant (siehe folgendes Beispiel).
 - Produkt 1: Produkt mit Wahlrecht auf Indexbeteiligung
 - 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
Solvvenzquote	120%	125%	200%	141%	126%
Überdeckung	+200	+10	+10	+375	+250



Aussagen pro Produktkategorie sind nicht möglich.

Ein sinnvoll gestaltetes klassisches Produkt kann auch für den Anbieter Risiko reduzierend wirken.

Altersvorsorge im aktuellen Umfeld

Agenda

Demografische Entwicklung und Auswirkungen auf die Altersvorsorge

Klassische Versicherungen im aktuellen Umfeld

Unerkannte Grundbedürfnisse und menschliche Denkfehler

Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Unerkannte Grundbedürfnisse und menschliche Denkfehler

Annuity Puzzle

Wichtiger als das konkrete Produktdesign ist aber, dass den Kunden der Bedarf für ein lebenslanges Einkommen erläutert wird!

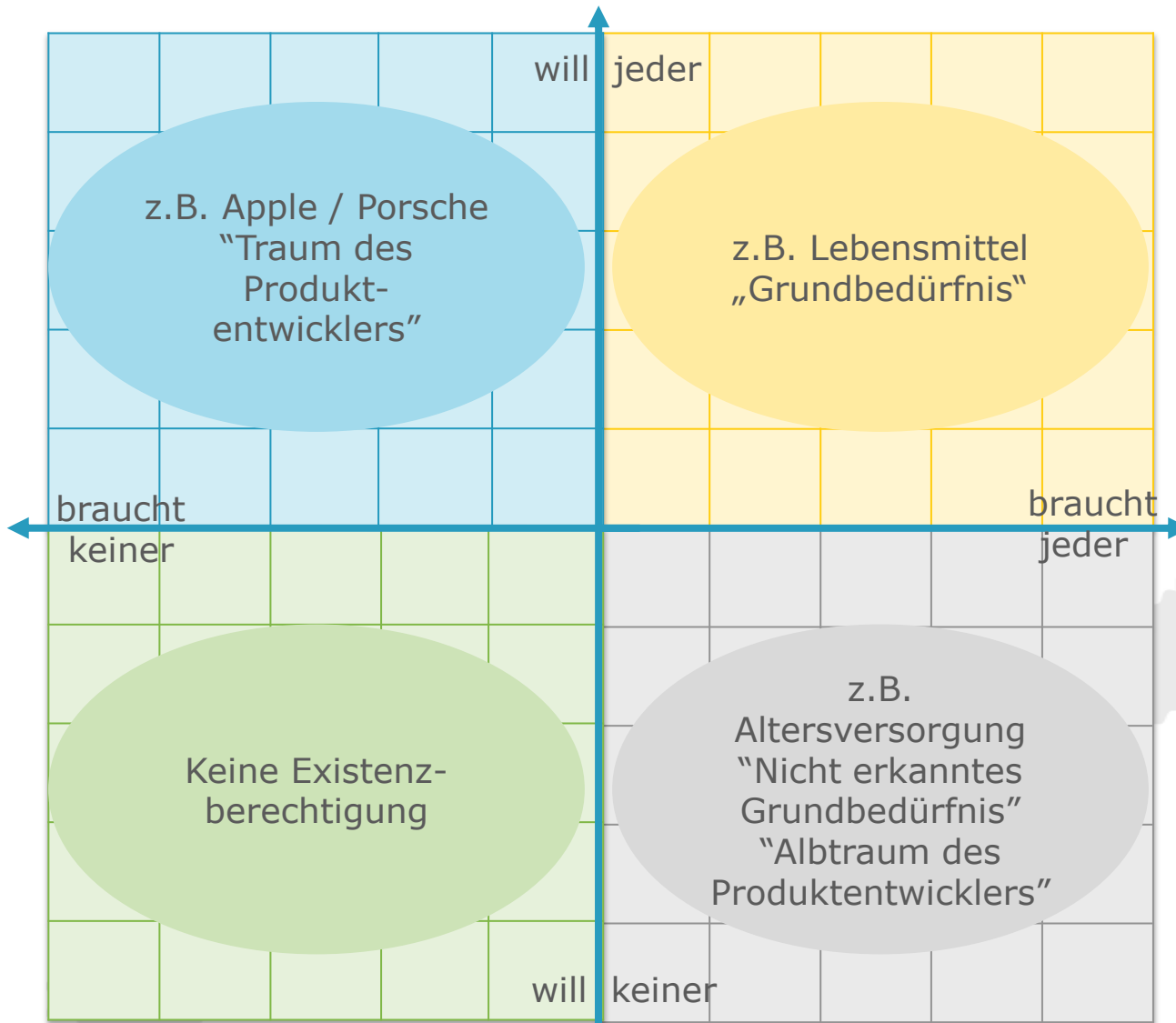
■ Annuity Puzzle (Rentenrätsel)

- **theoretisch** finanzrationales Verhalten
 - **Verrentung** des angesparten Guthabens
- **praktisches** (echtes) Verhalten der Kunden
 - **Kapitalwahl** statt Verrentung



Warum ist die Akzeptanz von Verrentung so gering?
Wissen die Kunden eigentlich, was sie brauchen?

Unerkannte Grundbedürfnisse und menschliche Denkfehler



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?

Unerkannte Grundbedürfnisse und menschliche Denkfehler



Wir erkennen unseren Bedarf für die Altersvorsorge oft nicht. Wenn der Staat die Altersvorsorge stärker in unsere Eigenverantwortung legt, muss er auch das hierfür notwendige Wissen vermitteln.

Ursachen für die geringe Akzeptanz der Rente

1. Unterschätzen der Lebenserwartung



Menschen unterschätzen ihre eigene Lebenserwartung systematisch.

- „echte“ Lebenserwartungen aus Sterbetafeln des statistischen Bundesamtes (**Gesamtbevölkerung (!)**, Generationentafeln, Sterblichkeitstrend V1)

Alter heute	Restlebenserwartung	d.h. bis Alter:
50	31,7 (M) / 36,3 (F)	81,7 (M) / 86,3 (F)
60	22,6 (M) / 26,5 (F)	82,6 (M) / 86,5 (F)
70	14,6 (M) / 17,3 (F)	84,6 (M) / 87,3 (F)

Warum wird die eigene Lebenserwartung meist unterschätzt?

- ein möglicher Grund: so genannter „**Ankereffekt**“ (Orientierung an älteren Generationen)

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.

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	25,3% (M) / 41,3% (F)	9,9% (M) / 17,4% (F)
60	24,6% (M) / 39,5% (F)	9,2% (M) / 16,0% (F)
70	26,0% (M) / 39,2% (F)	9,4% (M) / 15,2% (F)

**Würden Sie Ihr Haus gegen Feuer versichern,
wenn es mit einer Wahrscheinlichkeit von 17,4% abbrennen wird?**

Anmerkung: Die Zahlen in der Tabelle wurden aus Sterbetafeln des statistischen Bundesamtes (**Gesamtbevölkerung (!)**, Generationentafeln, Sterblichkeitstrend V1) berechnet.

Ursachen für die geringe Akzeptanz der Rente

Anmerkung zu den obigen Zahlen

Wir glauben, dass die genannten Zahlen zu gering sind, weil der zukünftige medizinische Fortschritt unterschätzt wird.

- Das statistische Bundesamt hat auch alternative Zahlen mit einer etwas optimistischeren Annahme für den zukünftigen medizinischen Fortschritt veröffentlicht:

Alter heute	Restlebenserwartung	d.h. bis Alter:
50	33,3 (M) / 37,5 (F)	83,3 (M) / 87,5 (F)
60	23,7 (M) / 27,5 (F)	83,7 (M) / 87,5 (F)
70	15,2 (M) / 18,0 (F)	85,2 (M) / 88,0 (F)

Alter heute	Wahrscheinlichkeit, 90 zu werden	Wahrscheinlichkeit, 95 zu werden
50	32,2% (M) / 48,7% (F)	13,9% (M) / 23,2% (F)
60	29,8% (M) / 45,4% (F)	12,2% (M) / 20,4% (F)
70	29,6% (M) / 43,4% (F)	11,5% (M) / 18,4% (F)

- Anmerkung: Die Zahlen in den Tabellen wurden aus Sterbetafeln des statistischen Bundesamtes (**Gesamtbevölkerung (!)**, Generationentafeln, Sterblichkeitstrend V2) 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.

Setzt man eine realistische Lebenserwartung an, so kann die erwartete Rendite nach Steuern durchaus attraktiv sein.

Aber viel wichtiger: Die Rendite passt sich dem Bedarf an!

- Wer lange lebt, braucht viel Geld. Für ihn weist die Rentenversicherung eine extrem hohe Rendite auf.
- Wer früher stirbt, braucht weniger Geld. Für ihn weist die Rentenversicherung auch eine geringere Rendite auf.
- Der Versicherer organisiert diesen Ausgleich zwischen den Versicherten.

Altersvorsorge im aktuellen Umfeld

Agenda

Demografische Entwicklung und Auswirkungen auf die Altersvorsorge

Klassische Versicherungen im aktuellen Umfeld

Unerkannte Grundbedürfnisse und menschliche Denkfehler

Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Fazit

Der demografische Wandel wird unsere Gesellschaft in vielen Bereichen verändern.

- Da die gesetzliche Rente alleine in Zukunft für viele Menschen nicht mehr ausreicht, um den gewünschten Lebensstandard zu sichern, nimmt die Bedeutung der persönlichen Ruhestandsplanung zu.

Wir brauchen einen Paradigmenwechsel: Altersversorgung ist primär Absicherung eines lebenslangen Einkommens (und nicht primär ein Sparprozess).

- Geld, das für Grundbedürfnisse im Alter angespart wurde, sollte man sich in Form einer lebenslangen Rente ausbezahlen lassen.
- Lebenslange Ausgaben erfordern ein lebenslanges Einkommen.

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

Altersvorsorge im aktuellen Umfeld

Agenda

Demografische Entwicklung und Auswirkungen auf die Altersvorsorge

Klassische Versicherungen im aktuellen Umfeld

Unerkannte Grundbedürfnisse und menschliche Denkfehler

Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Kontaktdaten

Beratungsangebot

Formale Hinweise

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Kontaktdaten

Dr. Alexander Kling

Partner

+49 (731) 20644-242

a.kling@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 Analytics

Projektmanagement ▪ Markteintritt ▪ Bestandsmanagement ▪ 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.