



Dr. Alexander Kling
Institut für Finanz-
und Aktuar-
wissenschaften²



apl. Prof.
Dr. Jochen Ruß,
Institut für Finanz-
und Aktuar-
wissenschaften²

Innovative Produkte in der Lebensversicherung in Zeiten niedriger Zinsen¹

Produktdesign als Problemlöser im Spannungsfeld zwischen niedrigen Zinsen, Langlebigkeit und Solvenzanforderungen

Die Versicherungsbranche steht derzeit vor einer Reihe von großen Herausforderungen. Neben der demografischen Entwicklung stellt das Kapitalmarktumfeld mit niedrigen Zinsen und hohen Volatilitäten ein massives Problem dar und führt (insbesondere in Verbindung mit hohen Garantien in den Beständen) zu hohen Eigenkapitalanforderungen. Klassische Versicherungsprodukte sind von diesen Herausforderungen in besonderem Maße betroffen und werden daher häufig als Auslaufmodell bezeichnet. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, wie zukunftsfähige Altersvorsorgeprodukte ausgestaltet werden können. Im vorliegenden Artikel stellen wir verschiedene Lösungsansätze aus der Produktentwicklung vor. Wir unterscheiden dabei zwischen Ideen für die Ansparphase und Ideen für die Entsparphase von Altersvorsorgeprodukten.

Aktuelle Herausforderungen

Die Bedeutung kapitalgedeckter Altersvorsorge wird weiter zunehmen

Die kontinuierlich steigende Lebenserwartung kombiniert mit einer niedrigen Geburtenrate in vielen industrialisierten Ländern wird für die Gesellschaft einen massiven demografischen Wandel bedeuten. Der Anteil von Senioren an der Bevölkerung wird in den nächsten 50 Jahren signifikant steigen. Dies wird sich negativ auf die (realen) Leistungen umlagefinanzierter

gesetzlicher Systeme auswirken und die Bedeutung kapitalgedeckter Altersvorsorge wird weiter zunehmen. Der Bedarf an geeigneten Produkten für die betriebliche und private Altersvorsorge wird also steigen.

Produkte mit Garantien sind gefragt

Die Erfahrungen an den Finanzmärkten der vergangenen Jahre haben dazu geführt, dass Sicherheit (meist reflexartig gleichgesetzt mit nominalen Garantien) derzeit gefragter ist als je zuvor. Fondsgebundene Versicherungen ohne

Garantien werden von vielen verunsicherten Kunden schlicht abgelehnt. Stattdessen setzen Kunden für die Altersvorsorge vermehrt auf klassische Produkte sowie fondsgebundene Konzepte mit Garantie. Gleichzeitig macht es aber die Situation an den Kapitalmärkten heute für die Anbieter besonders schwierig, Garantien zu „erzeugen“. Seit mehreren Jahren niedrige Zinsen verbunden mit hohen Volatilitäten alternativer Anlageklassen führen dazu, dass Garantien wie sie in Vergangenheit häufig angeboten wurden, heute schlicht und einfach nicht mehr finanzierbar sind.

¹ Eine frühere Version dieses Artikels erschien in: I.VW Management-Information – St. Galler Trendmonitor für Risiko- und Finanzmärkte, 1/2013, S. 27-32. Der gleichnamige Vortrag von Jochen Ruß bei der Österreichischen Gesellschaft für Versicherungsfachwissen am 2. 10. 2013 basierte auf diesem Artikel.

² Dr. Alexander Kling ist Partner am Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften; Prof. Dr. Jochen Ruß ist Geschäftsführer des Instituts für Finanz- und Aktuarwissenschaften und apl. Prof. für Aktuarwissenschaften an der Universität Ulm.

Klassische Garantien sind unter aktuellen Solvenzkapitalanforderungen teuer für die Versicherer.

Marktkonsistente Bewertungen im Rahmen von Solvency II machen die Werthaltigkeit von Garantien unmittelbar transparent. Bei der typischen klassischen Versicherung werden Garantien über einen sehr langen Zeitraum (durch garantierte Rentenfaktoren oft weit über 50 Jahre lang) gegeben. Garantiezinsen von Verträgen, die in Vergangenheit abgeschlossen wurden, sind in der Regel höher als der aktuelle Kapitalmarktzins und gelten heute noch, auch für neue Beiträge dieser Verträge. Der durchschnittliche Garantiezins im Bestand klassischer Produkte liegt zurzeit in einigen Ländern – z.B. in Österreich, in Deutschland oder in der Schweiz – oberhalb des Kapitalmarktzins. Hinzu kommt, dass Garantien in klassischen Produkten in der Regel von Jahr zu Jahr und nicht nur endfällig gelten. Das bedeutet, dass der Versicherer verpflichtet ist, den Garantiezins jedes Jahr gutzuschreiben. Wenn ein Versicherer in manchen Jahren besonders gut wirtschaftet und den Kunden durch die Überschussbeteiligung mehr als den Garantiezins gutschreibt, wird er dafür in einem gewissen Sinne bestraft: Das Volumen, für das die Verzinsungsanforderung künftig gilt, steigt durch Überschüsse. Diese Eigenschaften erhöhen das Risiko des Versicherers und führen daher zu sehr hohen Eigenkapitalanforderungen. Es ist also sehr riskant und teuer, „klassische“ Garantien abzugeben. Vor diesem Hintergrund erwarten wir Produktinnovationen, und zwar sowohl in der Ansparphase von Altersvorsorgeprodukten, als auch in der „Entsparphase“. Für beide Bereiche stellen wir im Folgenden mögliche Konzepte vor.

Produkte für die Ansparphase

Fondsgebundene Produkte als Allheilmittel?

Die oben beschriebenen Herausforderungen haben dazu geführt, dass klassische Produkte von manchen Anbietern als nicht mehr finanzierbar angesehen werden. Häufig werden sehr pauschale Aussagen über den Kapitalbe-

darf verschiedener Produktkategorien getroffen. Manche Häuser haben deshalb den Verkauf klassischer gemischter Versicherungen und klassischer Rentenversicherungen komplett eingestellt und setzen entweder auf fondsgebundenes Geschäft ohne Garantien oder auf fondsgebundene Garantieprodukte, bei denen die Garantie z.B. durch einen externen Garantiegeber oder durch gewisse Hedgingstrategien dargestellt wird. Was dabei häufig vergessen wird, ist zum Einen, dass im aktuellen Kapitalmarktumfeld Garantien außerhalb eines „klassischen Deckungsstock“ ebenfalls schwer finanzierbar sind und zum Anderen, dass diese Auslagerung bedeutet, dass Risiken des Bestands nicht durch Beimischung von neuen Produkten mit neuartigen Garantien reduziert bzw. ausgeglichen werden können. Wir sind daher der Überzeugung, dass pauschale Aussagen zur Zukunftsfähigkeit von Produktkategorien nicht sinnvoll sind. Vielmehr gewinnt das konkrete Produktdesign eine immer größere Bedeutung.

Renaissance klassischer Versicherungen als Alternative

Das größte Alleinstellungsmerkmal klassischer Versicherungen ist unseres Erachtens nicht primär die enthaltene Zinsgarantie, sondern die Möglichkeit des Risikoausgleichs im Kollektiv und in der Zeit. Diese Glättung von Erträgen durch Ausgleich zwischen verschiedenen Kunden und zwischen verschiedenen Zeiträumen kann kein Bank- oder Fondsprodukt in vergleichbarer Weise vornehmen. Aus Versicherersicht ist dieser Risikoausgleich im Kollektiv und in der Zeit ein Risikomanagement-Tool, das bei geschickter Verwendung zu einer massiven Risikoreduktion führen kann. Aus Kundensicht führt dieser Ausgleich zu einer Stabili-

tät der Erträge, die bei vergleichbarer Rendite nirgendwo anders gefunden werden kann. Das Verhältnis von Rendite zu Risiko war bei klassischen Produkten in der Vergangenheit aus Kundensicht einzigartig.³

Wie oben erläutert ist das klassische System in Verbindung mit den heute üblichen Garantien im derzeitigen Umfeld zu riskant und zu teuer. Um das aus Kundensicht für langfristige Sparvorgänge sehr sinnvolle Tool des Risikoausgleichs im Kollektiv und in der Zeit zu erhalten, sind daher neue Varianten klassischer Produkte erforderlich. Daher erwarten wir, dass das „Grundsystem“ der klassischen Versicherung erhalten bleibt, jedoch mit andersartigen oder geringeren Garantien kombiniert wird. Aktuell werden hierbei oft so genannte Abschnittsgarantien diskutiert, bei denen ein Garantiezins beispielsweise nur für die ersten 10 Jahre gilt. Nach 10 Jahren wird dann – z.B. abhängig von den dann vorherrschenden Marktzinsen – ein neuer Garantiezins für die nächste Periode festgelegt. Andere Modelle schlagen einen Garantiezins vor, der sich laufend an einen Marktzins bzw. Referenzzins anpasst und damit bei Vertragsabschluss nur dem Grunde nach aber nicht der Höhe nach festgelegt wird. Solche Abschnittsgarantien bzw. Garantien dem Grunde nach scheinen jedoch vertrieblsch schwer durchsetzbar.

Die Neue Klassische Versicherung

Alternativ sind klassische Produkte mit einer langfristigen nominalen Garantie denkbar, bei denen der Kunde nach wie vor eine garantierte Leistung am Laufzeitende erhält. Die Art der Garantie ist hierbei aber verstärkt endfällig, was zu einer signifikanten Reduktion des Risikos aus Versicherersicht führt.

3 Vgl. hierzu für den deutschen Markt z.B. Albrecht, P. (2010): 30 Jahre Kapitalanlageperformance der deutschen Lebensversicherer, Versicherungswirtschaft 12/2010.

Eigenschaften aus Kundensicht

Sofern nur die Art der Garantie nicht aber die Höhe der Garantie verändert wird, stellt sich das Produkt aus Kundensicht wie folgt dar:

- Die bei Vertragsabschluss garantierte Ablaufleistung ist unverändert zu heutigen klassischen Produkten. (Natürlich ist es möglich, nicht nur die Art sondern auch die Höhe der Garantie zu modifizieren. In diesem Fall ergeben sich geringere Ablaufgarantien.)
- Die prognostizierte Ablaufleistung ist unverändert zu heutigen klassischen Produkten.
- Ggf. gesetzlich geforderte bzw. gewünschte garantierte Rückkaufswerte sind unverändert zu heutigen Produkten darstellbar.
- Im Gegensatz zu heute üblichen klassischen Produkten hat das Produkt allerdings keine positive Mindestverzinsung, die dem Vertrag jedes Jahr unter allen Umständen gutgeschrieben werden muss.

In den vom Kunden bei Vertragsabschluss „wahrgenommenen“ und für ihn wichtigen Eigenschaften bietet diese „Neue Klassische Versicherung“ also die gleichen Leistungen wie das heutige klassische Produkt. „Unterwegs“ kann die Entwicklung – insbesondere in sehr schlechten Jahren – aber anders ausfallen als bisher. In allen üblichen Szenarien ist das Produkt aus Kundensicht damit unverändert zum heutigen Produkt, in sehr schlechten Jahren trägt der Kunde das Risiko einer schwächeren Entwicklung seines Vertragsguthabens – sofern dies möglich ist ohne die Ablaufgarantie zu gefährden.

Eigenschaften aus Versicherersicht

Während der Versicherer – wie oben erläutert – bei der bisherigen Klassik für ein gutes Kapitalanlageergebnis in einem Jahr bestraft wird, wird er bei der Neuen Klassischen Versicherung für gute Ergebnisse belohnt, da diese die zukünftige Verzinsungserfordernis entlasten. Für den Versicherer entfällt also die Pflicht, dem

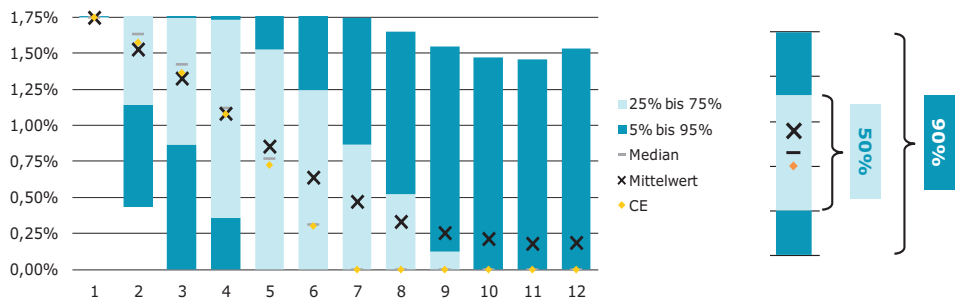


Abbildung 1: Verlauf der jährlichen Verzinsungsanforderung als Quantilfächer im Zeitverlauf. Die Grafik ist wie folgt zu lesen: Die Verzinsungsanforderung liegt mit einer Wahrscheinlichkeit von 90 % bzw. 50 % im dunkelblauen bzw. hellblauen Bereich. Ferner sind Median, Erwartungswert und der Wert im so genannten Certainty Equivalent Scenario angegeben.

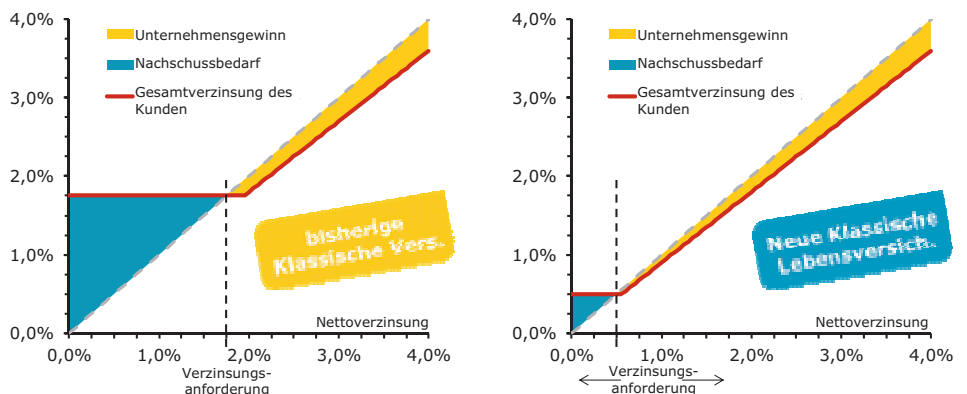


Abbildung 2: Asymmetrie des Aktionärs cashflows am Beispiel eines Vertrags mit Garantiezins 1,75 %.

Vertrag jedes Jahr einen konstanten Mindestzins gutzuschreiben. Der Vertrag enthält stattdessen eine Verzinsungsanforderung, die sich während der Laufzeit ändert und die in der Regel geringer ist als der Rechnungszins der bisherigen klassischen Versicherung. Zur Veranschaulichung zeigen wir in Abbildung 1 die Entwicklung der Verzinsungsanforderung eines 12-jährigen Vertrags gegen Einmalbeitrag im Rahmen einer beispielhaften stochastischen Simulation. Als Beispielvertrag unterstellen wir einen Vertrag mit einer garantierten Ablaufleistung, die mit dem Höchstrechnungszins von derzeit 1,75 % kalkuliert ist.

Die Verzinsungsanforderung geht im Mittel von anfänglich 1,75 % auf unter 0,25 % zurück. Positive Szenarien der Vergangenheit entlasten in zukünftigen negativen Szenarien. Ab der Hälfte der Laufzeit liegt die Verzinsungsanforderung in 95 % der Szenarien unter 1,75 %.

Dies reduziert das Risiko und somit auch das vorzuhaltende Solvenkapital für den Versicherer signifikant. Hauptgrund für die Entlastung aus Versicherersicht ist die reduzierte „Asymmetrie“. Hierunter versteht man den Effekt, dass für den Fall, dass der Versicherer weniger als die Verzinsungsanforderung erwirtschaftet, der Aktionär die komplette Differenz zuschießen muss (blauer Bereich in Abbildung 2). Falls mehr als die Verzinsungsanforderung erwirtschaftet wird, erhält der Aktionär hingegen nur einen geringen Teil (gelber Bereich in Abbildung 2). Bei der bisherigen Klassik ist die Verzinsungsanforderung in jedem Jahr identisch (in der Grafik 1,75 %). Bei der neuen Klassischen Versicherung ist die Verzinsungsanforderung hingegen mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit geringer (oft sogar 0). Dies reduziert die Asymmetrie und somit das Risiko des Versicherers während die Profitabilität erhöht wird.

Als Konsequenz der reduzierten Asymmetrie wird die Wahrscheinlichkeit für negative Aktionärs-cashflows massiv reduziert. Es resultieren deutlich geringere Eigenkapitalanforderungen in Verbindung mit erhöhter Profitabilität. Um dies zu veranschaulichen, zeigen wir in Abbildung 3 die Verteilung der barwertigen Aktionärs-cashflows (in % des Einmalbeitrags) im gleichen Beispiel. Verglichen wird die oben beschriebene Neue klassische Versicherung (blau) mit einer bisherigen klassischen Versicherung (gelb).

Neben den Aktionärs-cashflows sind in der Abbildung auch ein paar wichtige Treiber für die Solvenzkapitalanforderung eingezeichnet. Diese sind zum Einen der Present Value of Future Profits (PVFP) in einem Certainty Equivalent Scenario sowie als Ergebnis der stochastischen Simulation sowie der so genannte Time Value of Options and Guarantees (TVOG), also der finanzmathematische Wert der in dem Vertrag enthaltenen Optionen und Garantien, welcher sich als Differenz der beiden PVFPs ergibt. Der TVOG der Neuen Klassischen Versicherung ist in diesem illustrativen Beispiel um 80 % geringer als der der bisherigen klassischen Versicherung. Entsprechend steigen der PVFP (um 115bp bezogen auf den Einmalbeitrag) und somit die Eigenmittel. Die veränderte Verzinsungsanforderung führt also zu mehr Eigenmitteln und einem geringeren Kapitalbedarf.

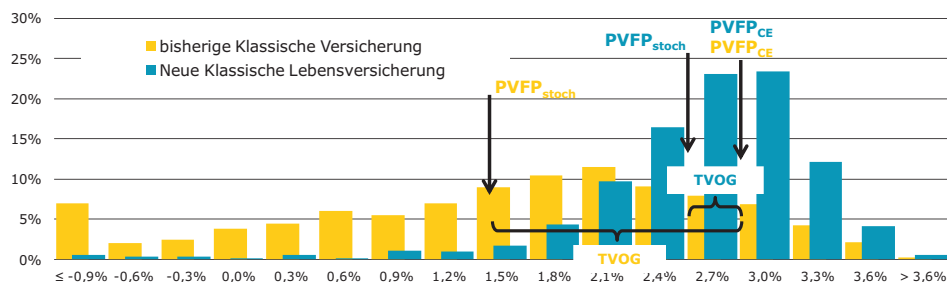


Abbildung 3: Verteilung der barwertigen Aktionärs-cashflows (in % Einmalbeitrag) im Vergleich.

Die geringere Verzinsungsanforderung und das daraus resultierende Zinsrisiko beeinflussen auch die Kapitalanlage des Versicherers. Aufgrund der geringeren Anforderung an eine laufende Verzinsung entstehen größere Freiheiten für renditestärkere Investments mit höheren Volatilitäten. Dies sollte sich im langfristigen Mittel auch positiv auf die Überschussbeteiligung der Kunden auswirken.

Eine solche „neue Klassik“ haben die Autoren für einen Versicherer in der Schweiz entwickelt und erfolgreich umgesetzt. Es bleibt abzuwarten, ob weitere Versicherer – auch in Österreich – diesen Weg gehen werden oder eher auf alternative Konzepte setzen werden.

Innovative fondsgebundene Garantie-konzepte

Dynamische Hybridprodukte und Varianten

Natürlich sind neben neuartigen klassischen Produkten auch weiterhin fondsgebundene Garantiekonzepte interessant. Eine von den Autoren „erfundene“ und mehrfach erfolgreich umgesetzte Produktkategorie, die in Deutschland in den letzten Jahren sehr erfolgreich war, sind so genannte dynamische Hybridprodukte. Diese Produkte existieren in Deutschland seit 2006 und werden inzwischen von mehr als 20 Versicherern angeboten. Sie stellen bereits ein Standardprodukt am deutschen Markt dar.

Bei diesen Produkten handelt es sich um eine Mischung aus fondsgebundenem und klassischem Produkt. Ein Teil der Garantie wird an geeignete Garantiefonds (mit relativ geringen Garantien, die exakt für dieses Produkt maß-

geschneidert sind) ausgelagert während ein Teil der Garantie weiterhin durch eine klassische Versicherung dargestellt wird. Moderne Produktkonzepte allokieren dabei zwischen klassischem Teil und fondsgebundenem Teil monatlich und kundenindividuell nach einer vorgegebenen Regel. Die verwendeten Regeln stellen meist eine Variante eines kundenindividuellen CPPI dar. Grundidee hinter dem Allokationsmechanismus ist es, für jeden Kunden monatlich einen Risikopuffer zu kalkulieren und abhängig vom Risikopuffer dann das bereits angesparte Guthaben so ertragreich wie möglich und so sicher wie nötig aufzuteilen. Das Resultat ist ein Produkt, bei dem monatlich Umschichtungen zwischen dem klassischen Teil des Produktes und dem fondsgebundenen Teil des Produktes erfolgen. Ein Hauptnachteil von dynamischen Hybridprodukten aus Versicherersicht ist, dass die Umschichtungen in den und aus dem klassischen Deckungsstock in der Standardvariante des Produktes zu einer höheren Volatilität des klassischen Anlagevolumens führen. Dies kann zu ungewünschten Effekten führen und wirkt daher Risiko erhöhend: Das Volumen, das im konventionellen Sicherungsvermögen angelegt werden muss, schwankt von Monat zu Monat und kann nur schwer prognostiziert werden. Dennoch muss auf dieses Volumen die Mindestverzinsung erwirtschaftet werden, was je nach Marktsituation eine große Herausforderung für die Kapitalanlage bedeuten kann. In den ersten Jahren nach Einführung solcher Produkte wurden diese Risiken weitgehend ignoriert, da das Volumen im Verhältnis zur Größe des gesamten Deckungsstocks gering war. Immer mehr Versicherer haben aber inzwischen signifikante Bestände an dynamischen Hybridprodukten aufgebaut. Daher sind Produktmodifikationen notwendig, die entweder die Planbarkeit des Volumens erhöhen oder die laufende Verzinsungsanforderung des jeweils klassisch investierten Teils senken.

Viele Möglichkeiten, durch geeignetes Produktdesign die genannten Risiken zu reduzieren bzw. sogar zu eliminieren setzen am eigentlichen Allokationsmechanismus an. Andere Möglichkeiten setzen an der Art der Garantie des klassischen Teils an und versuchen, die oben vorgestellten Ideen der „Neuen Klassischen Versicherung“ auf dynamische Hybridprodukte zu übertragen.

Select-Produkte

Als zweite innovative Produktkategorie haben sich in Deutschland und der Schweiz in jüngerer Vergangenheit so genannte Select-Produkte etabliert. Erste Produkte sind auch in Öster-

reich am Markt. Bei diesen Produkten hat der Kunde jedes Jahr das Wahlrecht zwischen einer (wie auch immer konkret ausgestalteten) Beteiligung seines Kundenguthabens an einem Aktienindex (z.B. EuroStoXX) mit garantierter Werterhalt und der Beteiligung an der klassischen Überschussbeteiligung des Versicherers. Grundbaustein dieser Produkte sind klassische Produkte, im Idealfall nach der oben vorgestellten neuen Bauart. Select-Produkte können somit als interessante Variante dieser neuen klassischen Versicherung eingesetzt werden.

Produkte für die Entsparphase

In einer alternden Gesellschaft wird es in Zukunft immer mehr Rentner geben. Damit werden Entsparprodukte in Zukunft an Bedeutung gewinnen. Die Produktinnovationen der letzten Jahre konzentrierten sich jedoch größtenteils auf die Ansparphase. Da Kunden unterschiedlich sind, ist aber auch für die Rentenbezugsphase eine größere Produktvielfalt wünschenswert. Auch Versicherer sollten ein Interesse haben, dass nicht alle Verträge „klassisch“ verrentet werden, da klassische Garantien auch in der Rentenphase einen hohen Eigenkapitalbedarf auslösen. Wir erwarten daher Innovationen in der Rentenbezugsphase v.a. in drei Bereichen:

Fondsgebundene Rentenbezugsphasen

Erstens gehen wir davon aus, dass es künftig verstärkt fondsgebundene Garantiekonzepte in der Rentenbezugsphase geben wird. Renten, die mit schwankendem Fondskurs beliebig schwanken, sind sicher nur für sehr wenige Kunden interessant. Garantiekonzepte, die sich irgendwo zwischen „hohe garantierte Rente mit geringer Chance auf Rentensteigerung“ und „niedrige garantierte Rente mit hoher Chance auf Rentensteigerung“ ansiedeln, wären aber sicher für viele Kunden sinnvoll.

Gesundheitsabhängige Renten

Zweitens erwarten wir, dass verstärkt Renten mit der Möglichkeit einer Gesundheitsprüfung bei Rentenbeginn angeboten werden. Wenn der Kunde bei Rentenbeginn nicht mehr ganz gesund ist, kann er sich einer Gesundheitsprüfung unterziehen. Wird eine unterdurchschnittliche Lebenserwartung festgestellt, so wird die Rente entsprechend erhöht. Dies wäre eine Lösung für das Dilemma, dass Kunden, die bei Rentenbeginn nicht mehr gesund sind, derzeit nur die Wahl haben, entweder eine Rente mit für sie aufgrund des Gesundheitszustands

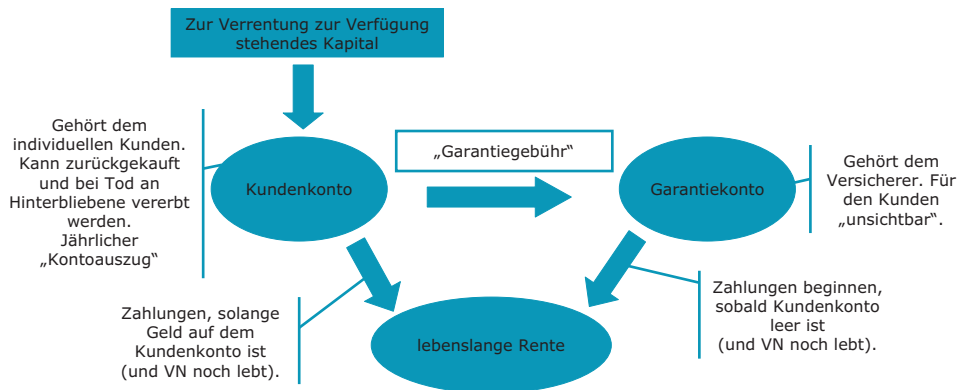


Abbildung 4: Funktionsweise einer neuen flexiblen Rente.

schlechtem Preis-Leistungs-Verhältnis zu erhalten, oder (sofern überhaupt möglich) das Kapital auszahlen zu lassen und die Absicherung eines Langlebkeitsrisikos (und in manchen Ländern auch gewisse Steuervorteile) zu verlieren.

Flexible Renten

Drittens erwarten wir Produkte mit einer höheren Flexibilität nach Rentenbeginn. Ein Hauptgrund, warum viele Menschen nicht bereit sind, am Ende des Arbeitslebens einen signifikanten Teil ihres Vermögens in eine lebenslange Rente umzuwandeln und so das Langlebkeitsrisiko abzusichern, ist unseres Erachtens der, dass die Menschen nicht die Kontrolle über und die jederzeitige Zugriffsmöglichkeit auf das Kapital aufgeben wollen. Es ist jedoch möglich, flexible Renten zu entwickeln, die dieses Problem lösen. Bei solchen Produkten ist das Guthaben des Kunden auch nach Rentenbeginn individuell dem einzelnen Kunden zugeordnet. Aus seinem eigenen Guthaben bekommt der Kunde jeden Monat eine Rente bezahlt. Er kann auch nach Rentenbeginn jederzeit über sein Geld verfügen (Kündigung/Teilkündigung). Auch bei Tod bekommen die Hinterbliebenen das entsprechende Restguthaben ausbezahlt. Wenn der Kunde jedoch länger lebt als sein Geld reicht, zahlt der Versicherer die Rente weiter bis zum Tod. Für diese Garantie gibt es eine transparente Gebühr.

Die grundsätzliche Funktionsweise dieser flexiblen Rente ist in Abbildung 4 dargestellt.

Solange das Guthaben des Kunden noch nicht aufgebraucht ist, verhält sich das Produkt also exakt wie ein Bankprodukt bzw. Fondsentnahmeplan: Der Kunde hebt jeden Monat seine Rente von seinem eigenen Konto ab, er hat jederzeit Zugriff auf sein Geld und kann im Todesfall sein Geld an seine Hinterbliebenen vererben. Erst, wenn der Kunde länger lebt, als

sein Geld reicht, kommt die Versicherungsgarantie zum Tragen. Diese Garantie wird mit der entsprechenden Garantiegebühr finanziert. Die Garantiegebühr geht als „Risikoprämie“ an den Versicherer. Sie wird in einem Garantiekonto angelegt, welches für den Kunden unsichtbar ist und ihm nicht individuell zugeordnet ist.

Im Rahmen von Variable Annuities amerikanischer Prägung sind solche Produkte bereits am Markt. Es ist aber grundsätzlich möglich, diese Eigenschaften auch in hierzulande bereits existierende Produkte einzubauen. Wir sind überzeugt, dass diese Flexibilitäten, insbesondere die jederzeitige Verfügbarkeit des Geldes auch nach Rentenbeginn, vielen Menschen den Schritt einfacher machen, sich gegen das Risiko abzusichern, länger zu leben als das Geld reicht.

Fazit

Natürlich resultieren viele aktuelle Probleme aus dem Bestand und aus Garantien, die in der Vergangenheit ausgesprochen wurden. Diese Bestandsprobleme können durch Neugeschäftsstrategien nicht vollständig gelöst werden. Allerdings ist es möglich, durch intelligentes Produktdesign dafür zu sorgen, dass durch Neugeschäft keine neuen Risiken mehr angehäuft werden und der Bestand sogar sukzessive entlastet wird. Bei der Frage, welche Produkte hier sinnvolle Lösungsansätze darstellen können, ist eine pauschale Beurteilung von Produktkategorien nicht zielführend. Vielmehr kommt es innerhalb jeder Produktkategorie auf das konkrete Produktdesign an. Auch klassische und hybride Produkte lassen sich mit zukunftsfähigen Garantien verbinden. Darüber hinaus sind – vor allem in Ländern, in denen es Segmente mit „Zwangsverrentung“ oder steuerlichen Anreizen zur Verrentung gibt – innovative Rentenphasen dringend erforderlich um zu vermeiden, dass erneut „Garantieprobleme“ für die Zukunft generiert werden.