

Bedarfsgerecht, aber unbeliebt

Nutzen und Akzeptanz der lebenslangen Rente

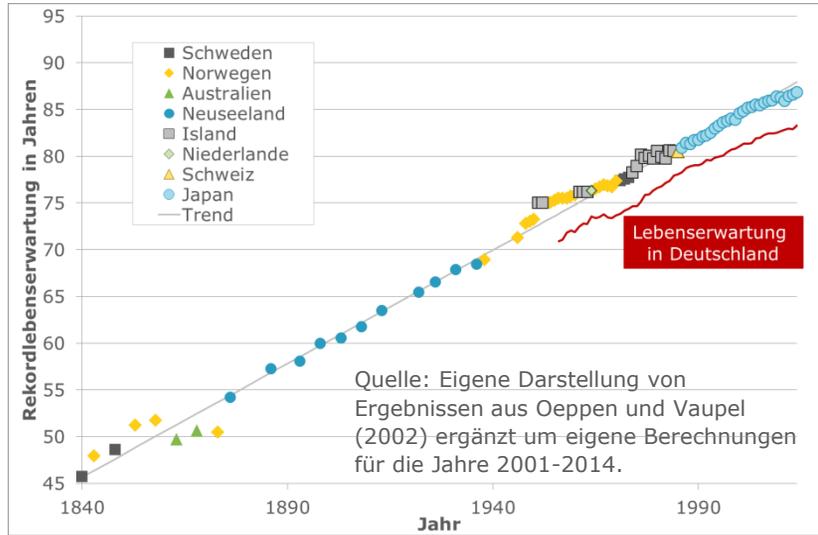
- Jochen Ruß
- Juli 2018

- Diese Präsentation fasst die wichtigsten Inhalte der gleichnamigen Studie zusammen, die der Vortragende gemeinsam mit Stefan Schelling verfasst hat.



Demografischer Wandel

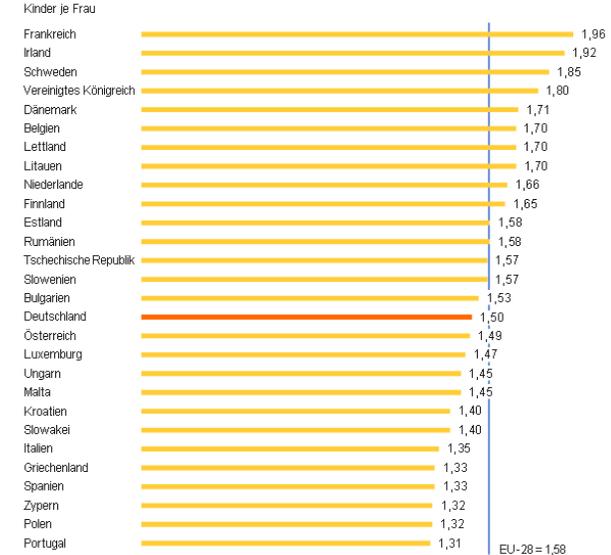
Zunahme der Lebenserwartung + Geringe Geburtenrate = Demografischer Wandel



Quelle: Eigene Darstellung von Ergebnissen aus Oeppen und Vaupel (2002) ergänzt um eigene Berechnungen für die Jahre 2001-2014



Zusammengefasste Geburtenziffer 2015



Quelle: Eurostat
© Statistisches Bundesamt (Destatis), 2017

Jugend-, Alten- und Gesamtquotient mit den Altersgrenzen 20 und 65 Jahren¹
Ab 2014 Ergebnisse der 13. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung
Variante 1: Kontinuität bei schwächerer Zuwanderung



Quelle: Statistisches Bundesamt, 13. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung, 2015

Demografischer Wandel

Auswirkungen

Auswirkungen auf die gesetzliche Rente ...



*„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.***

[...]

Zentrale Säule der Altersversorgung wird aber auch weiterhin die gesetzliche Rente bleiben.“

(Rentenversicherungsbericht 2017, Seite 12)

... und Auswirkungen auf den Einzelnen

- Früher reichte die gesetzliche Rente oft, um den Lebensstandard im Alter abzusichern.
- Das wird sich ändern. Das „**selbst angesparte Geld**“ wird künftig nicht nur für „Luxus“, sondern auch für **den Lebensstandard** verwendet.
- Man kann nicht wissen, wie lange das Geld reichen muss. Daraus resultiert ein finanzielles Risiko, länger zu leben als das angesparte Geld reicht. Dies ist eines der am meisten unterschätzten finanziellen Risiken.
- **„Mein Geld ist schon weg, aber ich bin noch da“-Risiko.**



Wer lebenslange Ausgaben hat, braucht ein lebenslanges Einkommen (zusätzlich zur gesetzlichen Rente).

Kapitalgedeckte Anlagemöglichkeiten für den Ruhestand

Vereinfachte Darstellung

	Vorteile	Nachteile
Individuell mit Kapitalverzehr (Entnahmeplan)	<ul style="list-style-type: none"> Flexibilität bzgl. Art der Kapitalanlage und jederzeitigem Zugang Vererbung des Restbetrags an die eigenen Hinterbliebenen bei Tod 	<ul style="list-style-type: none"> Risiko, länger zu leben als das Geld reicht Vererbung an Hinterbliebene nicht sinnvoll planbar
Individuell mit Kapitalverzehr und sehr geringe Entnahme, sodass es voraussichtlich bis zu einem „hohen“ Alter reicht.		<ul style="list-style-type: none"> Relativ geringes lfd. Einkommen Restrisiko, länger zu leben als das „hohe“ Alter Vererbung an Hinterbliebene nicht sinnvoll planbar
Individuell ohne Kapitalverzehr (Immobilie)	<ul style="list-style-type: none"> Immobilie wird bei Tod vererbt. Chance, dass Mieten mit Inflation wachsen 	<ul style="list-style-type: none"> Relativ geringes lfd. Einkommen Unsichere Folgekosten und Risiko Mietausfall
Individuell ohne Kapitalverzehr (Anleihen o.ä.)	<ul style="list-style-type: none"> Ursprüngliches Kapital kann bei Tod vererbt werden. Jederzeitiger Zugang zum Geld 	<ul style="list-style-type: none"> Relativ geringes lfd. Einkommen Wiederanlagerisiko bei Fälligkeit
Kollektiv mit Kapitalverzehr (Rentenversicherung)	<ul style="list-style-type: none"> Lebenslanges Einkommen Leistungshöhe vergleichbar mit Entnahmeplan, der auf Lebenserwartung kalkuliert ist Leistungen zu relativ hohem Anteil garantiert 	<ul style="list-style-type: none"> Wenig Einfluss auf Art der Kapitalanlage Eingeschränkter Zugang zum Kapital Nur eine evtl. vereinbarte Todesfallleistung kann an Hinterbliebene vererbt werden.

Was sagt die Wissenschaft?

- **Kernproblem:** Niemand kennt bei Eintritt in den Ruhestand seine Restlebensdauer.
 - **Risiko,** dass das Geld vor dem Tod aufgebraucht ist und der Lebensstandard eingeschränkt werden muss
- Bei **Verrentung** sind (im Gegensatz zu einem Entnahmeplan) **Einkünfte bis zum Lebensende garantiert.** → Möglichkeit, einen gleichbleibenden Lebensstandard bis ins hohe Alter abzusichern

Die Antwort der Wissenschaft

Theoretische Arbeiten

- Beginnend mit Yaari (1965) kommt die **große Mehrheit der wissenschaftlichen Arbeiten** zu dem Schluss, dass eine **zumindest teilweise Verrentung** des angesparten Vermögens **für die meisten Menschen optimal** ist.

Empirische Studien

- Empirische Studien legen nahe, dass **Menschen die einen größeren Teil ihres Geldes verrentet haben, im Alter zufriedener** sind.

→ **Die meisten Menschen sollten mehr Geld verrenten als in der Realität beobachtet wird.**



Es stellt sich die Frage, **warum** das tatsächliche Verhalten der Menschen vom theoretisch optimalen Verhalten abweicht. Dieses „Rätsel“ wird in der Wissenschaft als **Annuity Puzzle** bezeichnet.

„Rationale“ Erklärungen für das Annuity Puzzle

Es gibt einige „**rationale**“ Gründe, weshalb es für manche Menschen sinnvoll ist, weniger Geld zu verrenten, als die frühen wissenschaftlichen Modelle für optimal befinden, bzw. gar keine Rentenversicherung zu erwerben:

- Vererbungsmotiv, also der Wunsch, Geld an die eigenen Hinterbliebenen zu vererben
- Einkommen in ausreichender Höhe bereits vorhanden
- Kosten und Sicherheitszuschläge der am Markt verfügbaren Rentenversicherungsprodukte sowie Selektionseffekte

Neuere wissenschaftliche Arbeiten berücksichtigen diese Aspekte und kommen zum Schluss, dass diese die beobachtete geringe Akzeptanz der Verrentung bei weitem **nicht vollständig erklären** können. Insbesondere **Menschen mit mittlerem Wohlstand verrenten „zu wenig“**.



Rationale Erklärungen reichen nicht aus, um das Annuity Puzzle zu erklären. Daher sollten auch **psychologische bzw. verhaltensökonomische Aspekte** betrachtet werden.

Verhaltensökonomische Erklärungen für das Annuity Puzzle

- Die Wissenschaft hat zahlreiche typische menschliche Verhaltensmuster identifiziert, die vom Verhalten eines rationalen „homo oeconomicus“ abweichen.
 - Basis sind oft **Heuristiken** (vereinfachende Faustregeln, die meist sinnvoll sind, aber in ungünstigen Fällen zu Fehleinschätzungen führen) und **Biases** (kognitive Verzerrungen, also systematische „Denkfehler“).
- Menschen sind besonders anfällig für Fehleinschätzungen bei ...
 - ... Entscheidungen, die man nur einmal im Leben treffen muss.
 - keine Möglichkeit, aus Fehlern zu lernen und eine „Routine“ zu entwickeln
 - ... komplexen Sachverhalten.
 - Faustregeln aus anderen Bereichen lassen sich nicht sinnvoll übertragen.
- Beides trifft auf die Frage der Verrentung zu.



Die Frage der Verrentung ist besonders **anfällig für Fehlentscheidungen**. Fehlentscheidungen können hier besonders **schwerwiegend** sein.

Ein **Verständnis typischer Verhaltensmuster ist Voraussetzung**, um Menschen zu helfen, Fehler zu vermeiden.

Verhaltensökonomische Erklärungen für das Annuity Puzzle

Einige Beispiele:

- Verhaltensmuster „**Gegenwartspräferenz**“ bzw. „zeitinkonsistente Entscheidungen“
 - Etwas „jetzt sofort“ zu besitzen scheint besonders wertvoll. Für „mein zukünftiges Ich“ in 30 Jahren ist „das Jetzt“ ein anderer Zeitpunkt als für mein „aktuelles Ich“.
 - Dies führt zu Inkonsistenzen, insbesondere zu Entscheidungen, die man später bereut.
 - Konsequenz: Lieber jetzt sofort Geld auf dem Konto als ein lebenslanges Einkommen.
- Verhaltensmuster „**Ankereffekt**“
 - Eine Zahl im Hinterkopf beeinflusst meine Einschätzung.
 - Konsequenz: Wer im Hinterkopf hat, wie alt Menschen der Generation der eigenen Eltern und Großeltern wurden, unterschätzt die eigene Lebenserwartung massiv.
- Verhaltensmuster „**mentale Buchführung**“
 - Zur Vereinfachung denken wir oft in Kategorien / Schubladen. Rentenversicherung liegt bei den meisten Menschen nicht in der „mentalen Schublade“ Versicherung, sondern Investment.
 - Konsequenz: Die Rentenversicherung wird nach den falschen Kriterien bewertet.
 - Wichtigstes Kriterium sollte sein: Welches Risiko kann ich damit absichern?
 - Primär betrachtet wird aber die Frage: Welche Rendite ist möglich?

Verhaltensökonomische Erklärungen für das Annuity Puzzle

Unseres Erachtens in diesem Kontext wichtigstes Verhaltensmuster: „**Framing**“

- Unterschiedliche Formulierungen einer Botschaft beeinflussen – bei gleichem Inhalt – das Verhalten des Empfängers unterschiedlich.
- Experiment: 600 Menschen leiden an einer Krankheit. 2 Behandlungsmethoden, 2 Erklärungen

	Method 1	Method 2
Erklärung a)	Rettet 200 Leben	33% Wkt, alle zu retten, 66% Wkt, dass keiner gerettet wird
Erklärung b)	400 Patienten sterben	33% Wkt, dass keiner stirbt, 66% Wkt, dass alle sterben

72% bevorzugen Methode 1

22% bevorzugen Methode 1

- Framing bei der Rentenversicherung
 - Akzeptanz ist gering, wenn Rentenversicherung als Investment erläutert wird, dessen Rendite umso höher ist, je älter man wird.
 - Akzeptanz ist deutlich höher, wenn sie als **Absicherung des Lebensstandards** erläutert wird.
- Dass das so ist, war schon lange bekannt. Eine aktuelle Arbeit (Schelling 2018) liefert eine Erklärung, warum das so ist.

Für eine Zusammenfassung der Ergebnisse aus Schelling (2018) siehe Kapitel 6 der Studie.

Wie kann man die Akzeptanz der lebenslangen Rente erhöhen?

- **Wissenschaft:** unstrittig, dass Verrentung von angespartem Vermögen sinnvoll ist
 - Sicherung des Lebensstandards
 - Vermeidung von Altersarmut
- **Staat:** strebt offensichtlich ebenfalls eine höhere Durchdringung von lebenslangen Renten an
- **Kernfrage:** Welche Ansätze sind geeignet, um die Akzeptanz der Verrentung zu erhöhen?
- Drei **Antworten:**
 1. innovative Produktgestaltung
 2. Menschen dabei unterstützen, typische Fehleinschätzungen (aktiv oder unbewusst) zu überwinden
 3. ökonomische Anreize (z.B. Steuervorteile) oder nicht ökonomische Anreize (Opting Out) setzen

Wie kann man die Akzeptanz der lebenslangen Rente erhöhen?

1. Innovative Produktgestaltung

1. Wie kann innovative Produktgestaltung aussehen?

■ Innovative Produktgestaltung sollte **nicht so** aussehen (Produkt, das schlecht für den Konsumenten ist, er aber gut findet)

■ ... **sondern so!** (wünschenswerte Eigenschaften bleiben erhalten; neue Eigenschaft erhöht Akzeptanz)

■ Beispiele:

- Todesfalleistung in der Rentenphase
- höhere Rente für Menschen mit unterdurchschnittlicher Lebenserwartung
- mehr Flexibilität nach Rentenbeginn
- Beimischung von chancenreicherer Kapitalanlage (Fonds) in der Rentenphase
- etc.
- Manchmal ist das Ergebnis rational betrachtet keine bessere Lösung, aber für Menschen, die eine „normale“ Rentenversicherung (irrationalerweise) ablehnen, ein akzeptabler Kompromiss.
 - Das lebenslange Einkommen zur Sicherung des Lebensstandards bleibt stets erhalten!



Wie kann man die Akzeptanz der lebenslangen Rente erhöhen?

2. Menschen unterstützen, Fehleinschätzungen zu überwinden / 3. Anreize

2. Wie kann man Menschen unterstützen, typische Fehleinschätzungen (aktiv oder unbewusst) zu überwinden?

- aktive Aufklärung
 - Aufklärung über realistische Lebenserwartungen
 - Aufklärung über die Chance, die Lebenserwartung deutlich zu überleben
- unbewusstes Überwinden von Fehleinschätzungen
 - Präsentation einer Rentenversicherung als Absicherung von Konsum und nicht als Investment
 - Fokus auf die Unsicherheit des Todeszeitpunkts statt auf die Lebenserwartung, die Planungssicherheit suggeriert

3. Welche Anreize kann es geben?

- ökonomische Anreize (Steuervorteile, Zulagen, ...)
- Default Optionen und Opting Out
- geringere Anrechnung von Altersrenten auf die Grundsicherung
- Idee aus anderen Ländern: „Save more tomorrow“

Zusammenfassung (1)

Das Problem und seine Erklärungen

Die gesetzliche Rentenversicherung alleine wird für viele Menschen nicht mehr ausreichen, um den gewünschten Lebensstandard im Alter zu finanzieren. → **zusätzliche Vorsorge erforderlich**

Aber: Man weiß nicht, wie lange man leben wird. → Unsicherheit und Komplexität

Rentenversicherungen und „individuelle Lösungen“ unterscheiden sich stark:

- Rentenversicherungen nutzen kollektive Ausgleichsmechanismen und leisten garantiert bis zum Tod.
 - Es kommt systematisch mehr Geld bei denjenigen an, die lange leben.
- „Individuelle Lösungen“ nutzen kein Versicherungskollektiv.
 - Entweder sehr geringes Einkommen oder hohes Risiko, länger zu leben, als das Geld reicht.

Wissenschaft: Insbesondere **Menschen mit mittlerem Wohlstand verrenten „zu wenig“**.

- Rationale Erklärungsversuche können die geringe Akzeptanz nicht vollständig erklären.
- Verhaltenspsychologische Faktoren spielen offensichtlich eine wichtige Rolle.
 - v.a. Betrachtung als Investment statt als Absicherung des lebenslangen Konsumbedarfs

Zusammenfassung (2)

Lösungsansätze

Höhere Akzeptanz der **Verrentung ist sinnvoll und offensichtlich politisch gewünscht.**

- Aus wissenschaftlicher Sicht unstrittig, dass mehr Verrentung sinnvoll wäre
- Staat setzt heute schon zahlreiche Anreize zur Verrentung – strebt also offensichtlich eine höhere Durchdringung von lebenslangen Renten an.

Mögliche Maßnahmen zur Erhöhung der Akzeptanz fallen in drei Kategorien:

- Produktgestaltung (bereits vieles umgesetzt)
- **Aufklärung bzw. Produktpräsentation (größtes Potenzial)**
- Anreize (bereits vieles umgesetzt)



Eine Kombination aus **aktiver Aufklärung** und **Unterstützung zur unbewussten Überwindung von Fehleinschätzungen** scheint am besten geeignet, um die Akzeptanz der wissenschaftlich und politisch gewünschten Verrentung zu erhöhen.

Kontaktdaten

apl. Prof. Dr. Jochen Ruß

Geschäftsführer

+49 (731) 20644-233

j.russ@ifa-ulm.de

