

Zukunftsfähige Lebensversicherungsprodukte ...

... im Spannungsfeld zwischen niedrigen Zinsen und
Solvenzanforderungen

- MCC Fachkonferenz „Lebensversicherung aktuell“
- Köln, Januar 2013

- Alexander Kling



Inhaltsübersicht

Einführung

Die Neue Klassische Lebensversicherung

Kapitalbedarf und Kapitaleffizienz

Einsatzbereiche und Weiterentwicklungen

Zukunftsfähige Rentenbezugsphasen

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Einführung

Inhaltsübersicht

Einführung

Aktuelle Herausforderungen für klassische Produkte

Fondsgebundene Produkte als Allheilmittel?

Anpassung von klassischen Produkten

Die Neue Klassische Lebensversicherung

Kapitalbedarf und Kapitaleffizienz

Einsatzbereiche und Weiterentwicklungen

Zukunftsfähige Rentenbezugsphasen

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Einführung

Aktuelle Herausforderungen für klassische Produkte

niedrige Zinsen

- „Alte“ Garantien sind am oder im Geld.
 - Konsequenz: Marktnahe Verfahren weisen den Garantien einen hohen Wert zu.
 - Kennzahlen sind extrem zinssensitiv.

hohe Volatilitäten

- Manche innovative Produkte reagieren ebenfalls sensitiv auf Zinsschwankungen, z.B. dynamische Hybridprodukte.
 - In einem Umfeld niedriger und volatiler Zinsen steigt die Wahrscheinlichkeit, dass eine derartige Umschichtung zu einem Zeitpunkt passiert, der für das Kollektiv ungünstig ist.
 - Solvenzkapital unter Solvency II weist potenziell eine hohe Volatilität auf.

„Starre“ Verpflichtungen der Versicherer

- Risiko garantierter Rückkaufswerte
 - Szenario Zinsanstieg & Schlagzeile „Jetzt ist der beste Zeitpunkt eine Lebensversicherung zu stornieren.“
 - → Anteil „finanzrationaler Kunden“ steigt über Nacht signifikant

Einführung

Fondsgebundene Produkte als Allheilmittel?

Dies alles führt dazu, dass die klassische Versicherung in jüngerer Vergangenheit massiv in die Kritik gekommen ist.

- Häufig werden fondsgebundene Produkte als Allheilmittel gesehen.
 - verbunden mit pauschalen Aussagen zum Kapitalbedarf
 - Die Welt ist aber nicht so einfach!

Die Klassik ist tot ...

Grundsätzlich ist die **Klassische Versicherung mit Risikoausgleich in der Zeit und im Kollektiv** ein sinnvolles Instrument.

- Auch ohne Garantie ist das Verhältnis von Chancen zu Risiken aus Kundensicht attraktiv.

Sie muss sich jedoch neu erfinden.

- Beschränkung auf **Garantien, die der Kunde wirklich braucht**
 - Derzeit oft diskutiert werden:
 - zeitlich befristete Garantien
 - erneuerbare Garantien
 - Garantien dem Grunde nach

... es lebe die Klassik!

- Im Folgenden wird eine Alternative vorgestellt, die nach wie vor eine **wettbewerbsfähige Garantie über die ganze Vertragslaufzeit** bietet.

Die Neue Klassische Lebensversicherung

Inhaltsübersicht

Einführung

Die Neue Klassische Lebensversicherung

Wesentliche Produktidee

Wahrnehmung aus Kunden- und aus Unternehmenssicht

Kapitalbedarf und Kapitaleffizienz

Einsatzbereiche und Weiterentwicklungen

Zukunftsfähige Rentenbezugsphasen

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Die Neue Klassische Lebensversicherung

Wesentliche Produktidee

Kundensicht

- bei Vertragsablauf gleiche garantierte und prognostizierte Ablaufleistung und gleiche garantierte Rückkaufswerte wie bisherige Klassik
- in allen illustrierten Szenarien auch gleicher Wertverlauf während der Laufzeit wie bisherige Klassische Versicherung
- in „schlechten Szenarien“ u.U. Gesamtverzinsung unterhalb des Rechnungszinses möglich

Im Prinzip von der bisherigen Klassik nicht zu unterscheiden!

Unternehmenssicht

- intelligente Entkopplung von Rechnungszins zur Reservierung, Kalkulation der Versicherungssumme, Garantieverzinsung des Vertragsguthabens
- meist „Verzinsungsanforderung“ unter Rechnungszins, oft sogar 0% (bzw. in Höhe des Garantiezinses)
- deutlich geringerer Kapitalbedarf und Entlastung des Bestandes

Die Neue Klassische Lebensversicherung

Wahrnehmung aus Kunden- und aus Unternehmenssicht

Kundensicht

- Ein Nachteil für den Kunden (im Vergleich zur bisherigen Klassischen Versicherung) ergibt sich also erst dann, wenn der Versicherer in einem Jahr eine Gesamtverzinsung $<$ Rechnungszins gutschreibt (nachdem in vorherigen Jahren ausreichend Überschüsse gutgeschrieben wurden).
- Solange der Versicherer **in jedem Jahr eine Gesamtverzinsung mindestens in Höhe des Rechnungszinses** gutschreibt, ergibt sich **für den Kunden kein Unterschied** zwischen einer Neuen Klassischen Lebensversicherung und einer bisherigen Klassischen Versicherung.
 - Der Kunde wird nur in **Extremszenarien** schlechter gestellt als heute.

Versicherersicht

- Da diese Extremszenarien den Kapitalbedarf unter Solvency II treiben, bewirkt dies eine **deutliche Entlastung für den Versicherer**.

Kapitalbedarf und Kapitaleffizienz

Inhaltsübersicht

Einführung

Die Neue Klassische Lebensversicherung

Kapitalbedarf und Kapitaleffizienz

Wesentliche Einflussgrößen

Fallbeispiel

Einsatzbereiche und Weiterentwicklungen

Zukunftsfähige Rentenbezugsphasen

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Kapitalbedarf und Kapitaleffizienz

Wesentliche Einflussgrößen

Wesentliche **Einflussgröße der Profitabilität:**

- Anteil des Aktionärs an den erzielten **Kapitalerträgen** (→ wesentliche Komponente des PVFP)

Die **Beteiligung des Aktionärs an den Kapitalerträgen** (Nettoverzinsung) erfolgt asymmetrisch:

- falls Nettoverzinsung \geq Verzinsungsanforderung:
 - z.B. 10% Aktionärsanteil
- falls Nettoverzinsung $<$ Verzinsungsanforderung:
 - Aktionär trägt 100% des Fehlbetrags

Das **Problem der Asymmetrie** gilt für alle klassischen Produkte – allerdings haben die Produkte unterschiedliche jährliche Verzinsungsanforderungen!

- Der Grad der Asymmetrie hängt von der **Höhe der jährlichen Verzinsungsanforderung** ab.

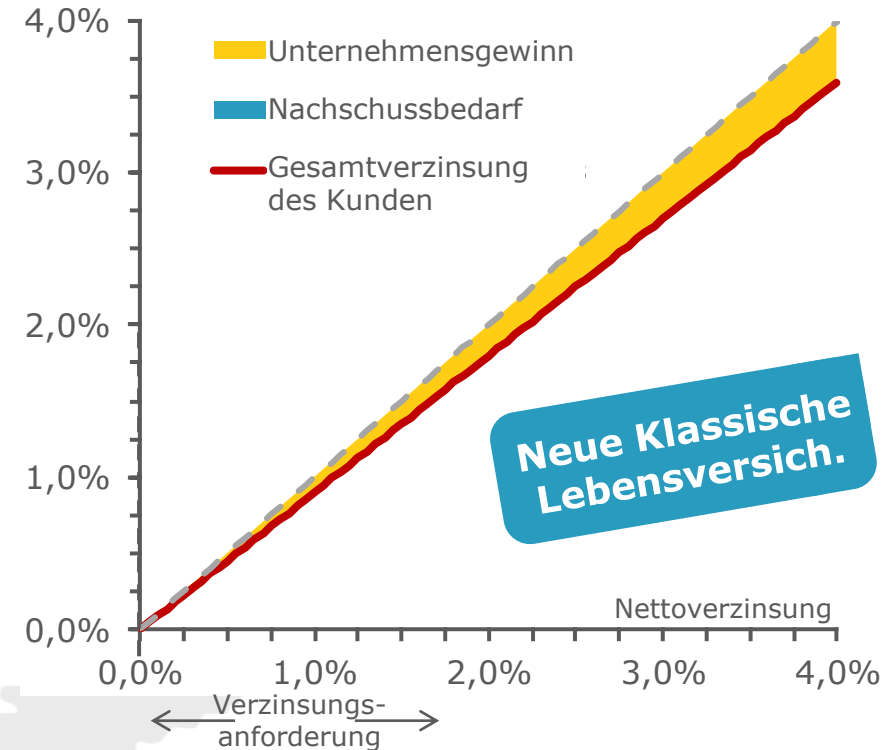
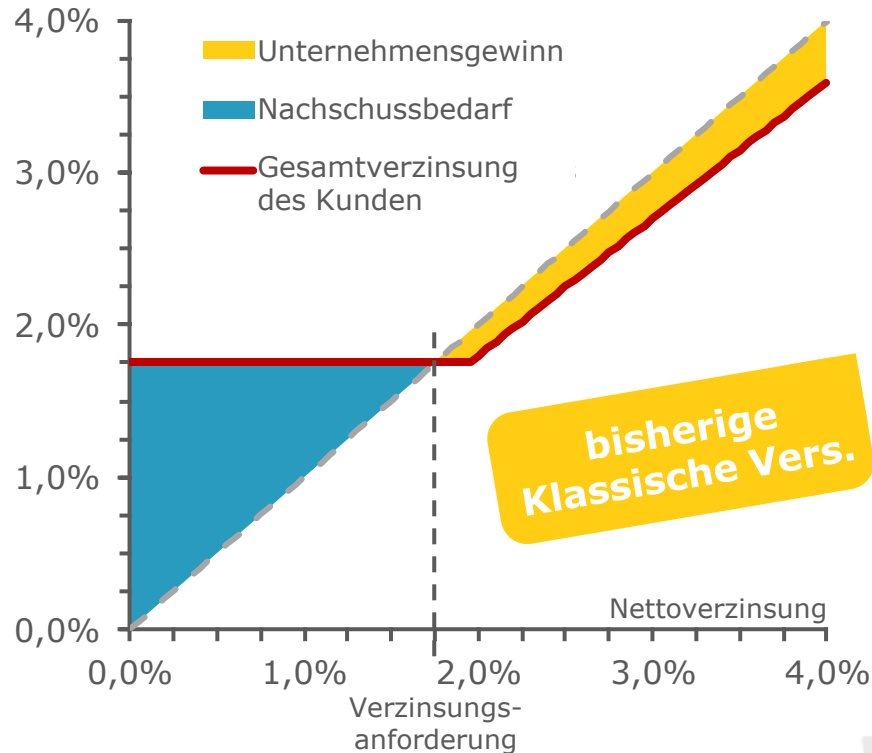


Aufgrund der **asymmetrischen Beteiligung** des Aktionärs an den Kapitalerträgen des Unternehmens ist eine **stochastische Bewertung** erforderlich.

- Die Betrachtung eines mittleren Szenarios genügt nicht.

Kapitalbedarf und Kapitaleffizienz

Wesentliche Einflussgrößen

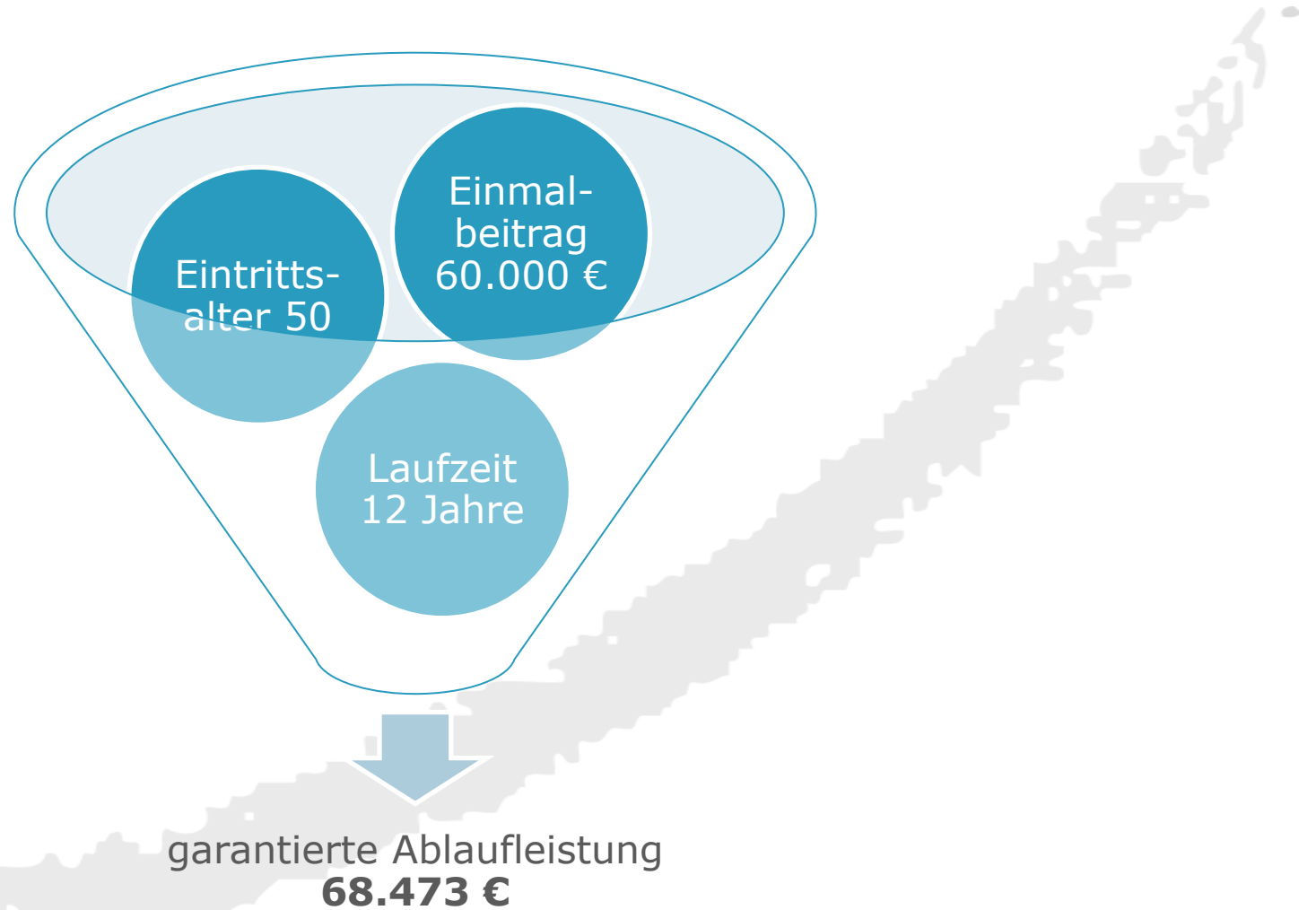


Das bekannte **Problem der Asymmetrie**

- wird reduziert, da diese Asymmetrie „um die Verzinsungsanforderung“ besteht.
- **Konsequenz: deutlich geringere Verlustwahrscheinlichkeit**

Kapitalbedarf und Kapitaleffizienz

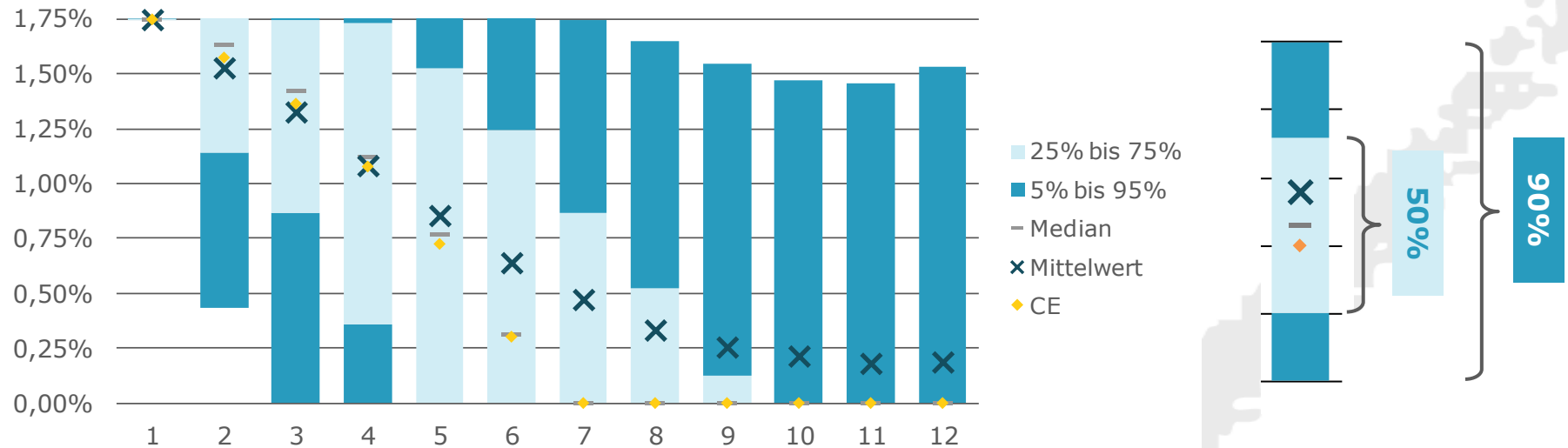
Fallbeispiel



Kapitalbedarf und Kapitaleffizienz

Fallbeispiel

Darstellung der **jährlichen Verzinsungsanforderung** als Quantilfächer im Zeitverlauf:



Die **Verzinsungsanforderung** geht im Mittel von anfänglich 1,75% auf unter 0,25% zurück.

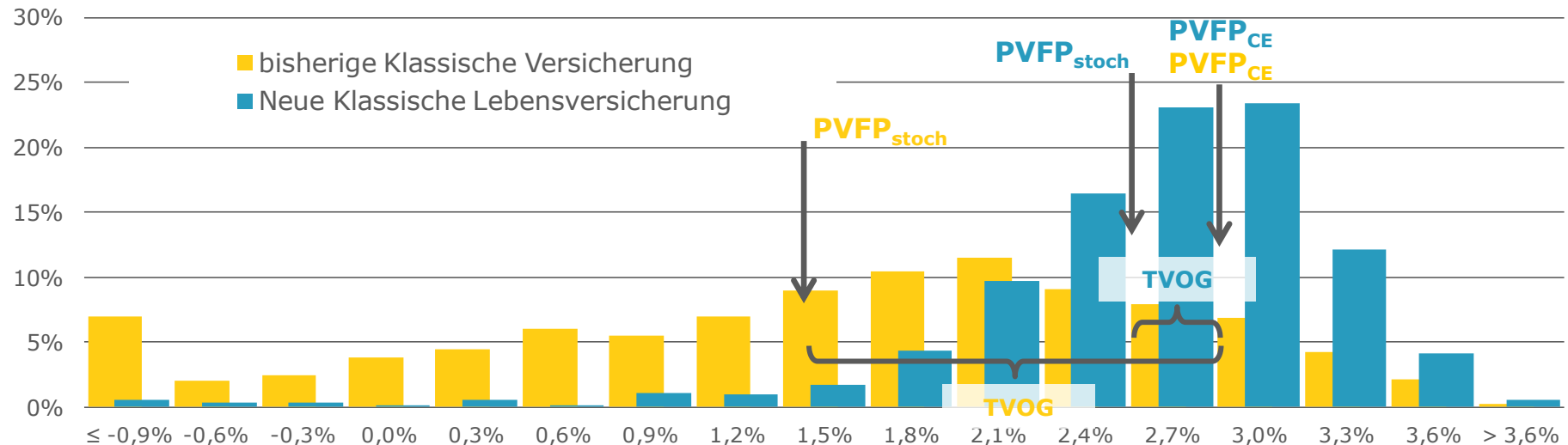
- Positive Szenarien der Vergangenheit entlasten in zukünftigen negativen Szenarien.
- Ab der Hälfte der Laufzeit liegt die Verzinsungsanforderung in 95% der Szenarien unter 1,75%.
- **Dementsprechend verringert sich das erforderliche Solvenzkapital.**

Anmerkung: Die durchschnittliche Verlustwahrscheinlichkeit wird dadurch im Verhältnis zur „bisherigen Klassik“ rund gedrittelt; Aber: beschränkte Aussagekraft, da hier risikoneutrale Szenarien verwendet wurden.

Kapitalbedarf und Kapitaleffizienz

Fallbeispiel

Verteilung der **barwertigen Aktionärs-cashflows** (in % Einmalbeitrag) im Vergleich:



Die **Neue Klassische Lebensversicherung** lässt eine **deutlich geringere Asymmetrie** erkennen.

- Der **TVOG** der Neuen Klassischen LV ist 80% niedriger als der der bisherigen Klassischen Vers.
- Entsprechend steigen der PVFP (+115bp bezogen auf den Einmalbeitrag) und somit die Eigenmittel.



Die veränderte Verzinsungsanforderung führt zu **mehr Eigenmitteln** und einem **geringeren Kapitalbedarf**.

Einsatzbereiche und Weiterentwicklungen

Inhaltsübersicht

Einführung

Die Neue Klassische Lebensversicherung

Kapitalbedarf und Kapitaleffizienz

Einsatzbereiche und Weiterentwicklungen

Andere Höhe der Garantie

Einsatz im Rahmen von Hybridprodukten und Rentenbezugsphasen

Zukunftsfähige Rentenbezugsphasen

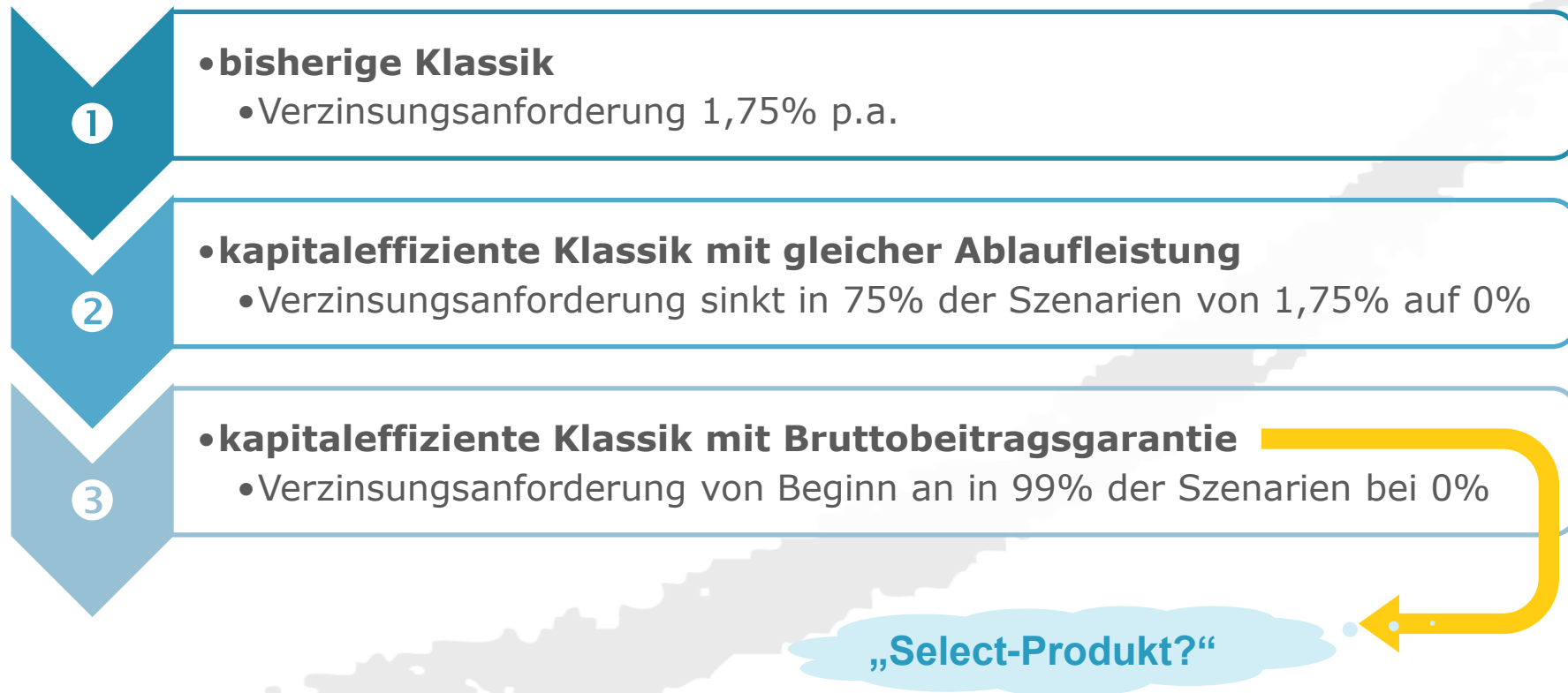
Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Einsatzbereiche und Weiterentwicklungen

Andere Höhe der Garantie

Kapitaleffizienz lässt sich durch eine Produktmodifikation bzgl. der Garantien erreichen:

- zum einen bzgl. der **Art der Garantie**, zum anderen bzgl. der **Höhe der Garantie**



Einsatzbereiche und Weiterentwicklungen

Einsatz im Rahmen von Hybridprodukten und Rentenbezugsphasen

Weitere Einsatzbereiche ergeben sich überall dort, wo klassische Produkte eingesetzt werden:

- Die Neue Kapitaleffiziente Klassische Lebensversicherung eignet sich auch als Baustein für statische Hybridprodukte.
- Für Dynamische Hybridprodukte sind ebenfalls Ansätze zur Steigerung der Kapitaleffizienz möglich, die das Produkt aus Kundensicht kaum verändern.
 - Diese basieren jedoch auf einer anderen Grundidee (weniger nahliegend aber sehr effizient).
- Grundidee der Neuen Kapitaleffizienten Klassischen Lebensversicherung lässt sich auch auf die Rentenbezugsphase übertragen.

Zukunftsfähige Rentenbezugsphasen

Inhaltsübersicht

Einführung

Die Neue Klassische Lebensversicherung

Kapitalbedarf und Kapitaleffizienz

Einsatzbereiche und Weiterentwicklungen

Zukunftsfähige Rentenbezugsphasen

Ausgangslage

European Variable Annuity (EVA)

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Zukunftsfähige Rentenbezugsphasen

Ausgangslage

Warum ist die Akzeptanz für Verrentung so gering?

- Menschen wollen ihr Geld nicht verrenten, weil das Geld dann nach Rentenbeginn dem Kollektiv gehört.
- Man hat somit keine Kontrolle mehr über das Geld und keinen Zugang mehr zum Geld.
- Bei frühem Tod ist das restliche Geld weg.

Variable Annuities mit einer lebenslangen GMWB-Garantie haben dieses Problem gelöst.

- Viele Vermittler hegen jedoch ein gewisses Misstrauen gegen Variable Annuities.
- In der Presse sind diese Produkte ebenfalls oft negativ belegt.

Wir haben daher einen „Overlay“ entwickelt, der jede Rentenbezugsphase mit den im folgenden aufgeführten Eigenschaften von GMWB-Produkten ausstattet

- Arbeitstitel: European Variable Annuity (EVA)

Zukunftsfähige Rentenbezugsphasen

European Variable Annuity (EVA)

Produkteigenschaften

1. Das Guthaben des Kunden ist auch nach Rentenbeginn individuell dem einzelnen Kunden zugeordnet.
2. Aus seinem Guthaben bekommt der Kunde jedem Monat eine Rente bezahlt.
3. Der Kunde profitiert von Überschüssen / steigenden Fondskursen (verfügbares Kapital und Rente steigen).
4. Der Kunde kann jederzeit über sein Geld verfügen (Kündigung/Teilkündigung) – auch in der Rentenbezugsphase.
5. Der Kunde kann ein bei Tod noch vorhandenes Restguthaben an Hinterbliebene vererben.
6. Wenn unterwegs das Geld ausgeht, zahlt der Versicherer die Rente weiter bis zum Tod.
7. Für diese Garantie gibt es eine transparente Garantiegebühr.

Zukunftsfähige Rentenbezugsphasen

European Variable Annuity (EVA)

Das Produkt benötigt zwei Bausteine:

1. Garantiekonto = (kapitaleffiziente) Klassik

- Grundsätzlich denkbar, dass auch das Garantiekonto fondsgebunden ist. Dies wird im weiteren Verlauf nicht weiter verfolgt.

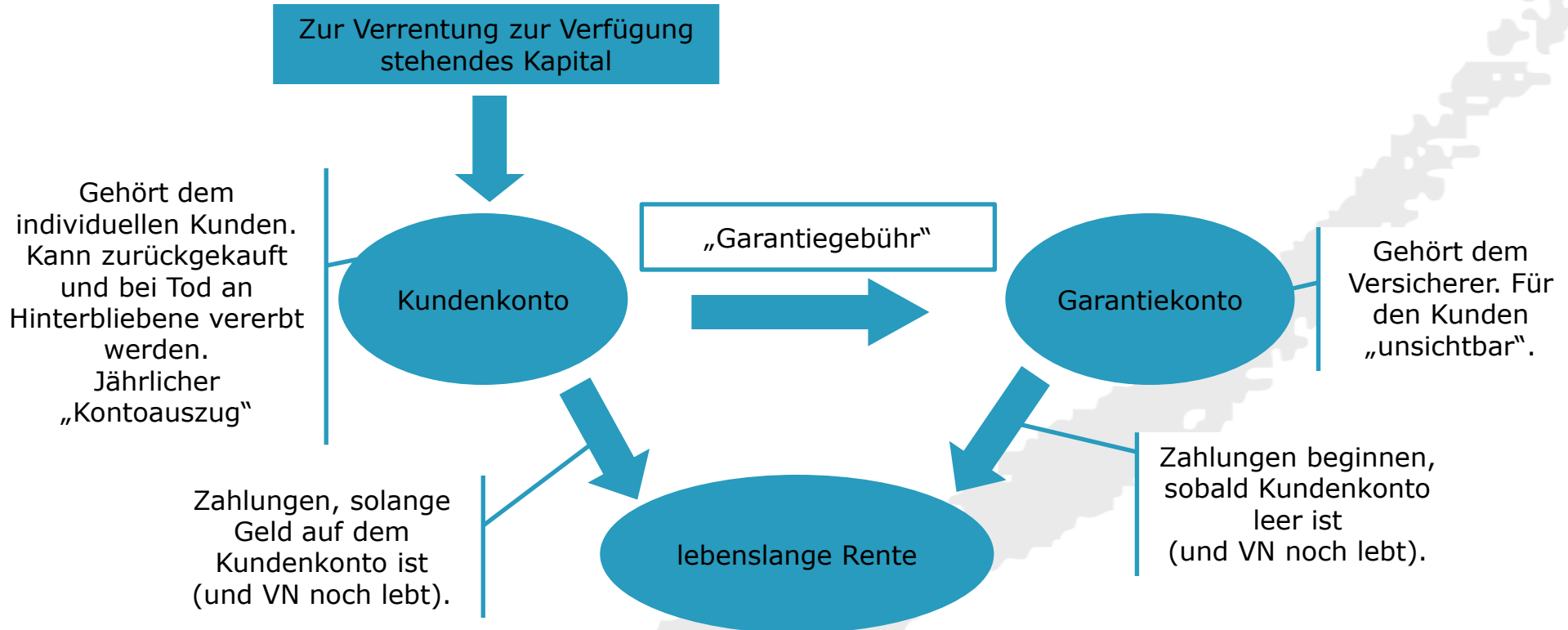
2. Kundenkonto = Ein wie auch immer geartetes Garantiekonzept, z.B.

- auch hier möglich: (kapitaleffiziente) Klassik.
- Dynamisches Hybridprodukt
- iCPPI
- Höchststandsgarantiefonds
- Select-Tarif

Zukunftsfähige Rentenbezugsphasen

European Variable Annuity (EVA)

Grundsätzliche Funktionsweise



Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Inhaltsübersicht

Einführung

Die Neue Klassische Lebensversicherung

Kapitalbedarf und Kapitaleffizienz

Einsatzbereiche und Weiterentwicklungen

Zukunftsfähige Rentenbezugsphasen

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Kontaktdaten

Unser Beratungsangebot

Formale Hinweise

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Kontaktdaten

Dr. Alexander Kling

Partner

Fon: +49 (731) 50-31242

a.kling@ifa-ulm.de



Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Unser Beratungsangebot

**Actuarial
Consulting**

Life



Produktentwicklung
Schnittstelle Bank/VU
Markteintritt
Zweitmarkt

Non-Life



Tarifierung und
Produktentwicklung
Schadenreservierung
Risikomodellierung

Health



aktuarielle und
finanzmathematische
Fragen der privaten
Krankenversicherung

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-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.
- 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.