

Die demografische Entwicklung in Deutschland ...

... und Auswirkungen auf die Ruhestandsplanung

- Alexander Kling
- Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

- Financial Planning Praxis
- 17. September 2014, Mainz



Demografische Entwicklung und Ruhestandsplanung

Agenda

Demografische Entwicklung

Steigende Lebenserwartung

Demografische Entwicklung und Bevölkerungsstruktur in Deutschland

Auswirkungen auf die Ruhestandsplanung

Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Demografische Entwicklung

Steigende Lebenserwartung

Okinawa, die Insel der Hundertjährigen

- Insel in Japan mit der höchsten Lebenserwartung
 - z.B. das Dorf Ogimi: 3.500 Einwohner, davon 15 über 100-Jährige
 - 80-Jährige klettern noch auf Bäume, um Früchte zu ernten.
 - [Quelle. Ärzteblatt.de, Ausgabe März 2009, Seite 137]

Demografische Entwicklung

Steigende Lebenserwartung

Jeanne Louise Calment – die älteste Frau der Welt

- 21. Februar 1875 bis 4. August 1997
 - 122 Jahre, 5 Monate und 14 Tage

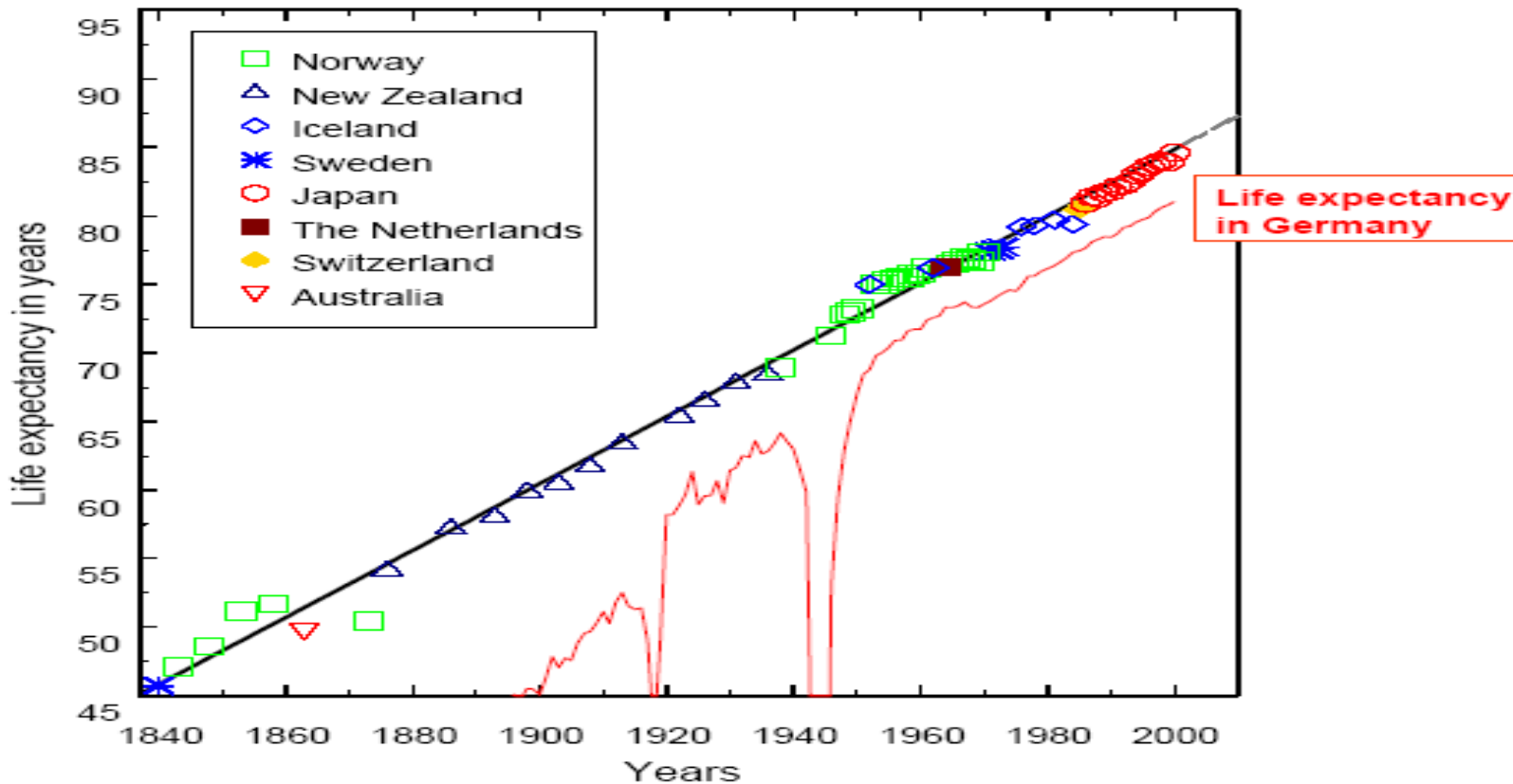
- Aus Wikipedia:
 - Jeanne Louise Calment fing mit 85 das Fechten an und fuhr noch als 100-Jährige Fahrrad.
 - Bis zum Alter von 110 lebte sie alleine.
 - Als 90-Jährige verkaufte sie ihre Wohnung gegen Zahlung einer Leibrente von 2.500 Francs pro Monat an den 47-jährigen Rechtsanwalt Andre-François Raffray. Nach ihrem Tod sollte die Wohnung an Raffray fallen. Raffray erlebte das Ende seiner Zahlungsverpflichtung jedoch nicht mehr. Als er im Dezember 1995 mit 77 Jahren an Krebs verstarb, musste seine Witwe die Rentenzahlungen fortsetzen. Die rund 900.000 Francs, die er bis dahin bezahlt hatte, entsprachen dem dreifachen Marktpreis der Wohnung.
 - Jeanne Louise Calment war seit 1896 Raucherin und versuchte erst 1992 mit 117 Jahren das Rauchen aufzugeben, kehrte jedoch ein Jahr später wieder zur Zigarette zurück.

Demografische Entwicklung

Steigende Lebenserwartung

Entwicklung der Lebenserwartung im jeweils „gesündesten“ Land

■ Quelle: Oeppen und Vaupel (2002)

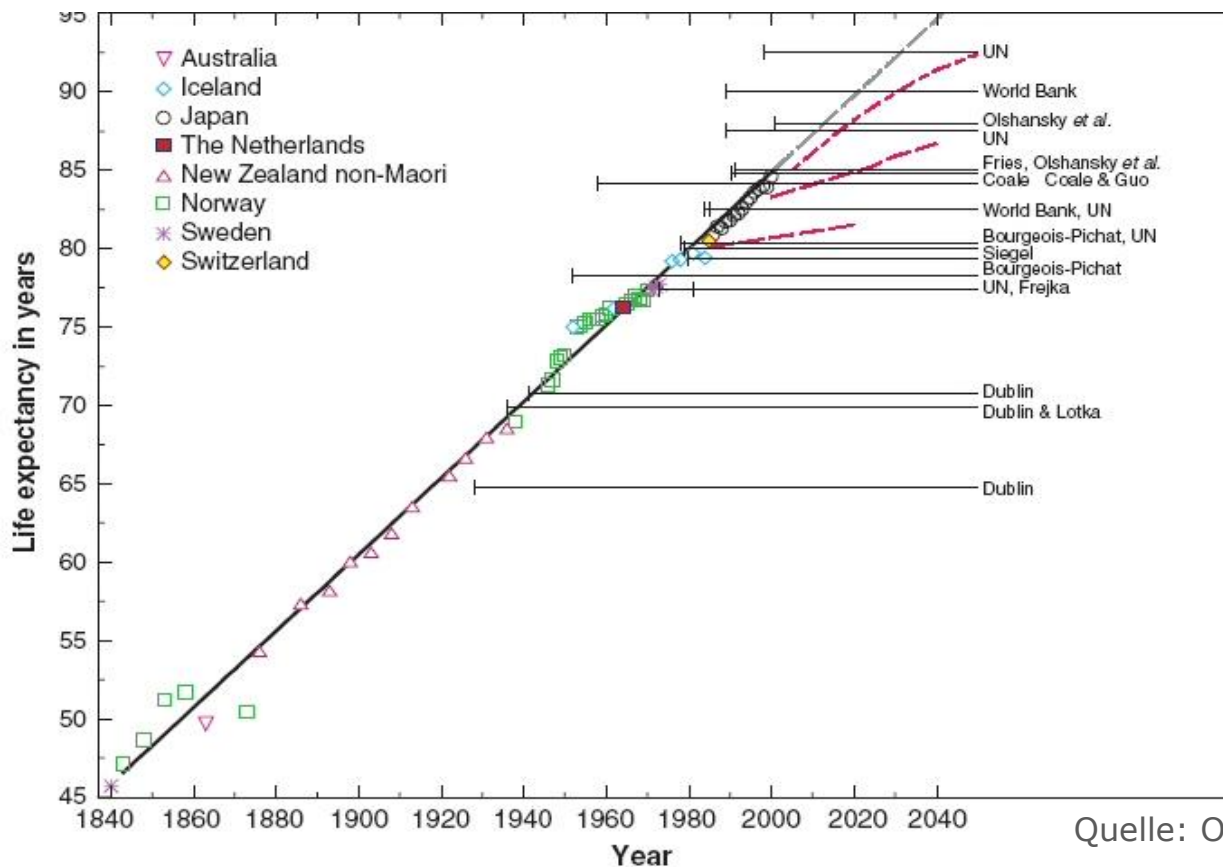


Demografische Entwicklung

Steigende Lebenserwartung

Allerdings wurde in der Vergangenheit der weitere Anstieg der Lebenserwartung regelmäßig unterschätzt.

- gleiche Grafik aber zusätzlich Schätzungen für die maximal mögliche Lebenserwartung

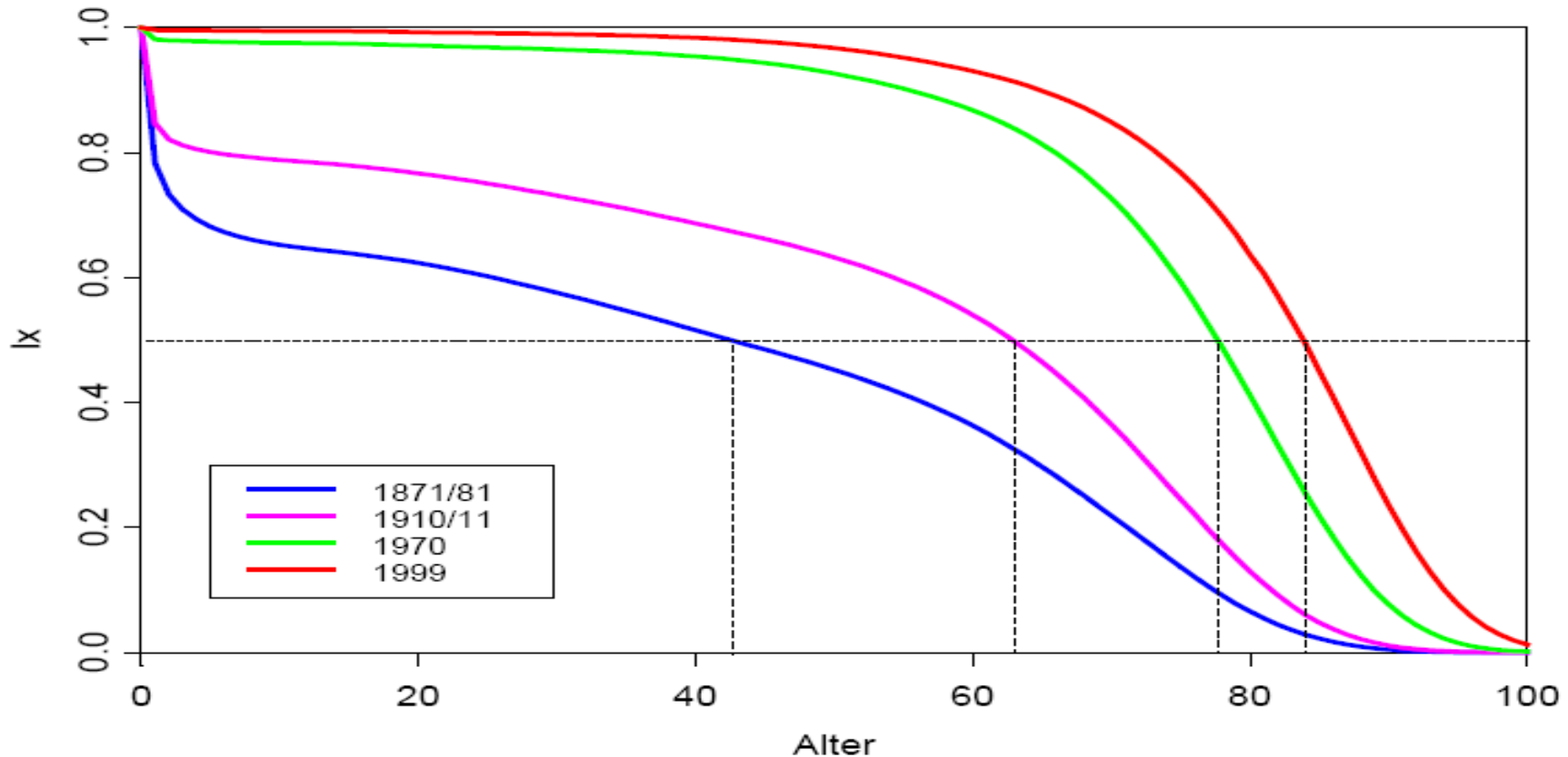


Quelle: Oppen und Vaupel (2002)

Demografische Entwicklung

Steigende Lebenserwartung

Stetiger Trend, aber: Zu unterschiedlichen Zeitpunkten passieren unterschiedliche Dinge mit unterschiedlichen Altersgruppen → Es ist nicht so einfach, wie das erste Bild suggeriert!

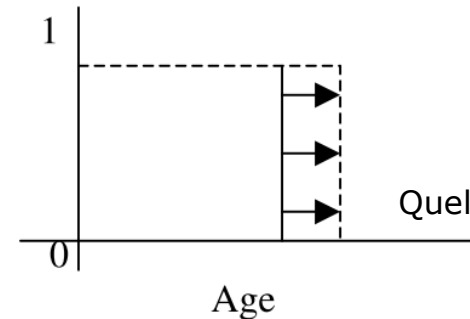
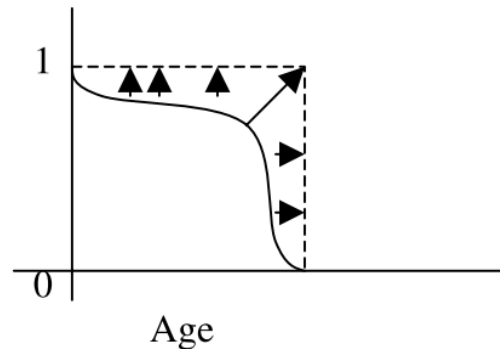


Quelle: Oppen und Vaupel (2002)

Demografische Entwicklung

Steigende Lebenserwartung

Damit ein weiterer Anstieg der Lebenserwartung möglich ist, müssen die Sterbewahrscheinlichkeiten in hohen Altern weiter sinken. Dafür gibt es zwei Szenarien:



Quelle: Lin und Cox (2004)

Kompression:

- Maximal mögliche Lebenserwartung
- Sterbewahrscheinlichkeiten sinken für alle Alter bis zum biologischen Höchstalter.
- Unsicherheit bzgl. Sterblichkeit (Zufälligkeit des Todeszeitpunktes) nimmt mit der Zeit ab.

Verschiebung:

- Kein biologisches Höchstalter
- Verschiebung der Sterbekurve in Richtung höherer Alter
- Unsicherheit bzgl. Sterblichkeit nimmt eher zu.



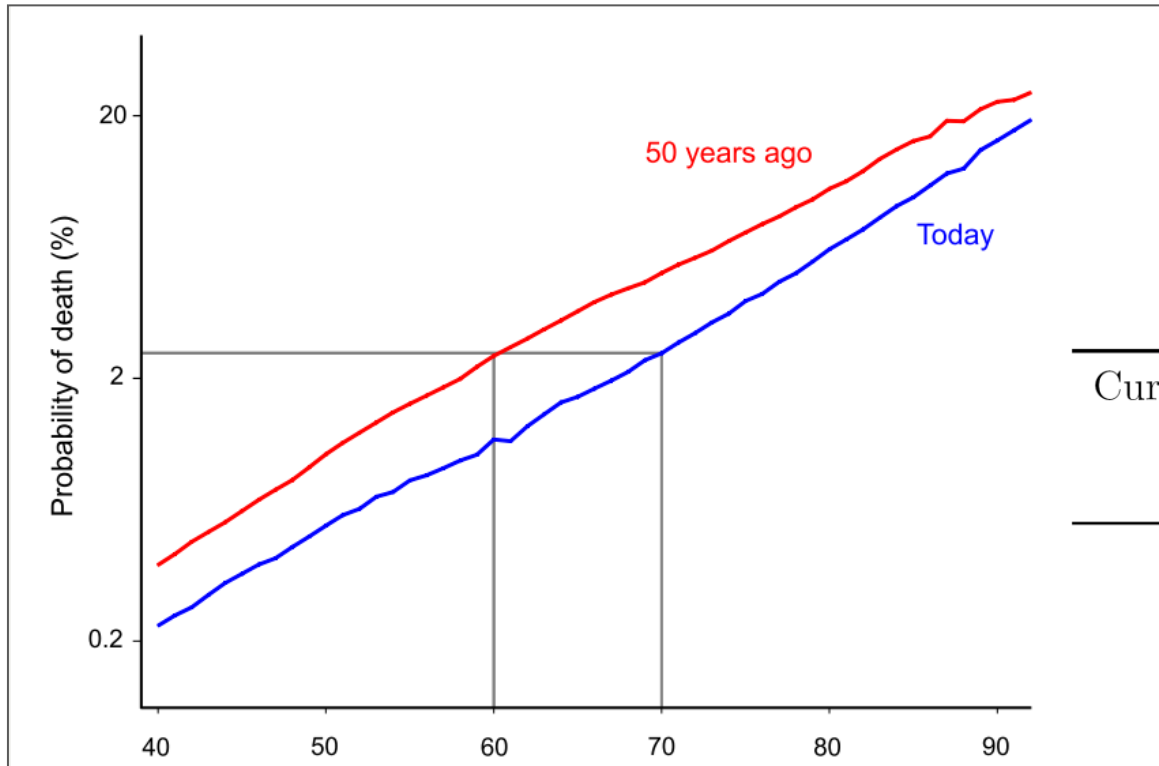
Und wo liegt die Wahrheit?

- Bisher unklar. Wir erhoffen uns Erkenntnisse hierzu aus einem aktuellen Forschungsprojekt.

Demografische Entwicklung

Steigende Lebenserwartung

Vergleich von Sterbewahrscheinlichkeiten für verschiedene Alter: "70 ist das neue 60"



Current Age	Equivalent Age 50 Years Ago			
	Sweden	France	U.S.A	Japan
40	22	23	34	17
50	43	43	44	40
60	54	50	51	50
70	63	59	60	57
80	74	71	73	70
90	86	84	85	81

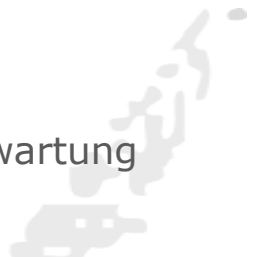
Quelle: Longer and longer lives: Some remarkable new research findings (Vortrag von James W. Vaupel)

Demografische Entwicklung

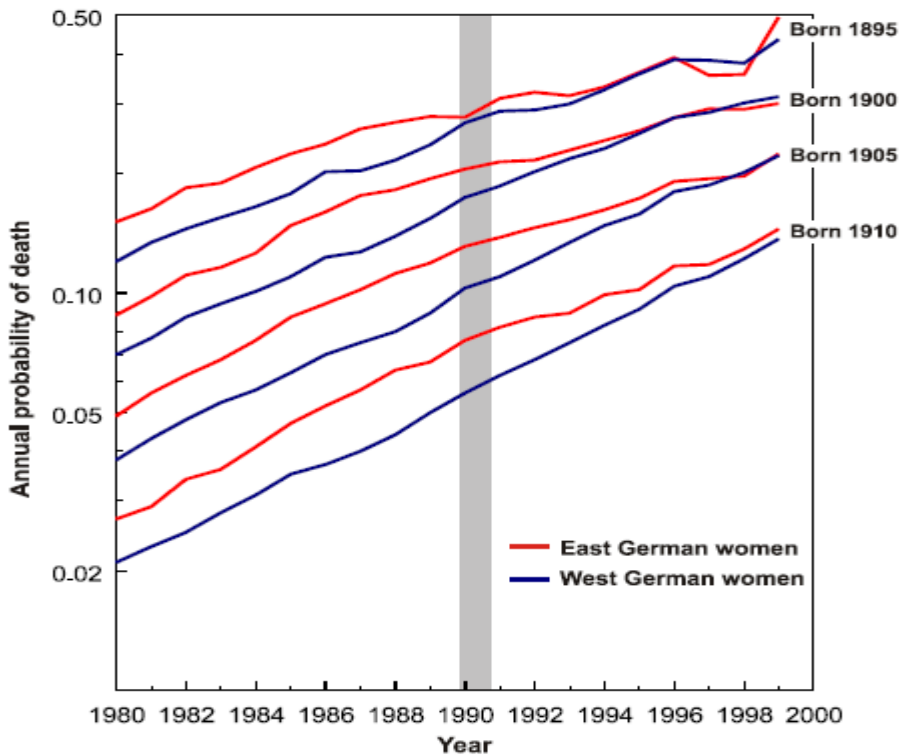
Steigende Lebenserwartung

Für ein langes Leben ist es nie zu spät.

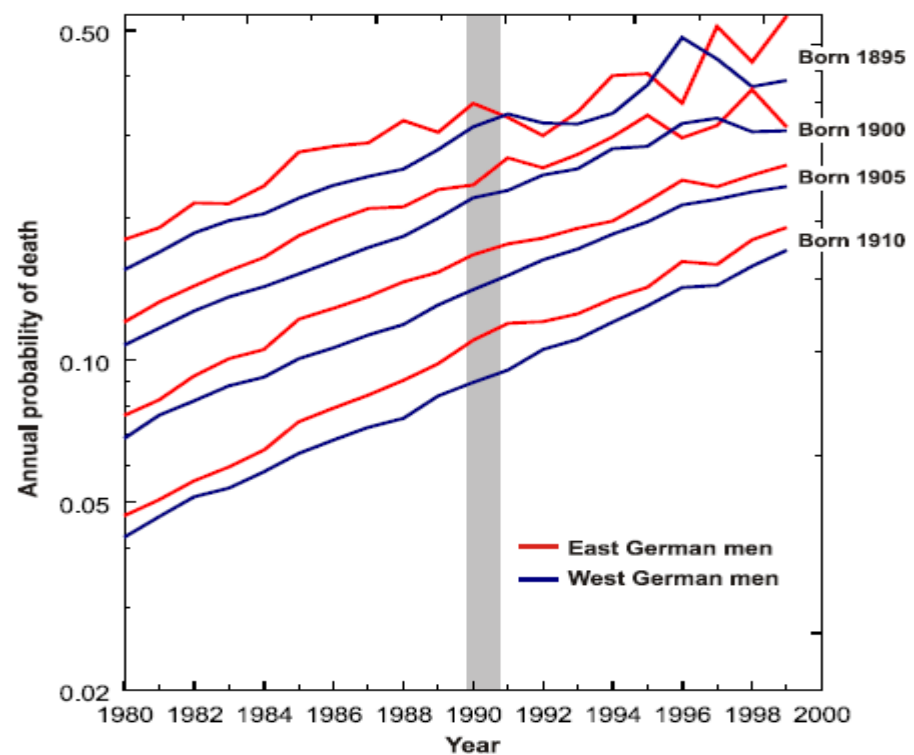
- Verbesserungen in den Rahmenbedingungen können auch im hohen Alter die Lebenserwartung noch signifikant beeinflussen.



Frauen



Männer



Demografische Entwicklung und Ruhestandsplanung

Agenda

Demografische Entwicklung

Steigende Lebenserwartung

Demografische Entwicklung und Bevölkerungsstruktur in Deutschland

Auswirkungen auf die Ruhestandsplanung

Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

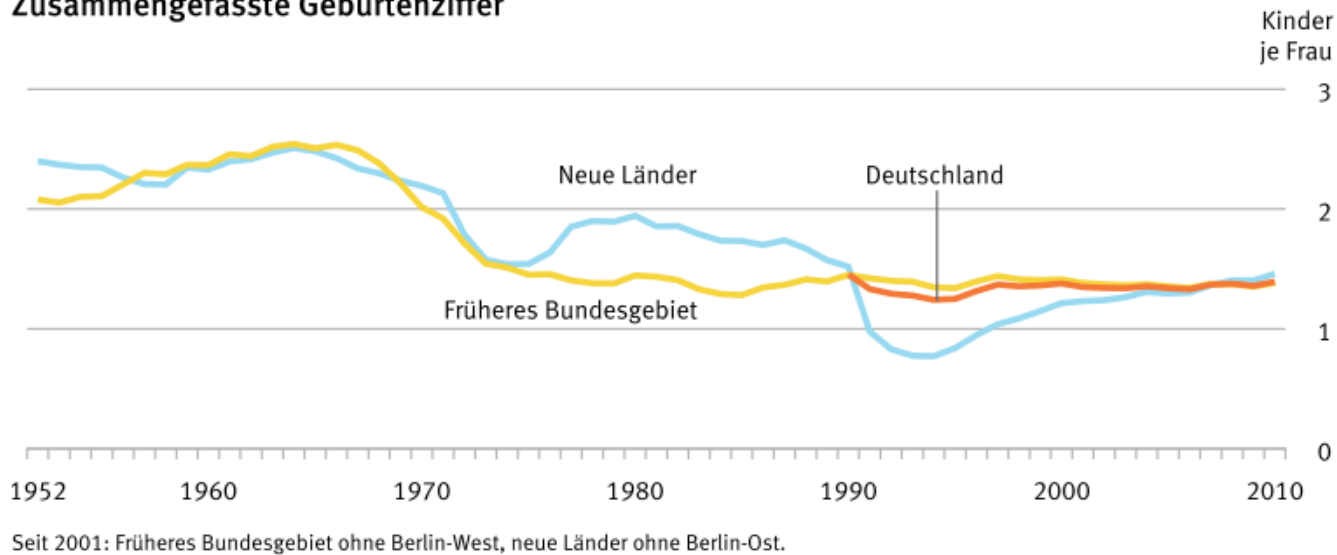
Demografische Entwicklung

Demografische Entwicklung und Bevölkerungsstruktur in Deutschland

Geburtenziffer in Deutschland

- historische Entwicklung und internationaler Vergleich

Zusammengefasste Geburtenziffer



Zusammengefasste Geburtenziffer 2009 Kinder je Frau in ausgewählten EU-Mitgliedstaaten

Irland	2,07
Frankreich	1,99
Schweden	1,94
Vereinigtes Königreich	1,94
Niederlande	1,79
Estland	1,62
Bulgarien	1,57
Slowenien	1,53
Tschechische Republik	1,49
Italien	1,41
Polen	1,40
Spanien	1,40
Österreich	1,39
Deutschland	1,36
Ungarn	1,32

Quelle: Statistisches Bundesamt (2012)

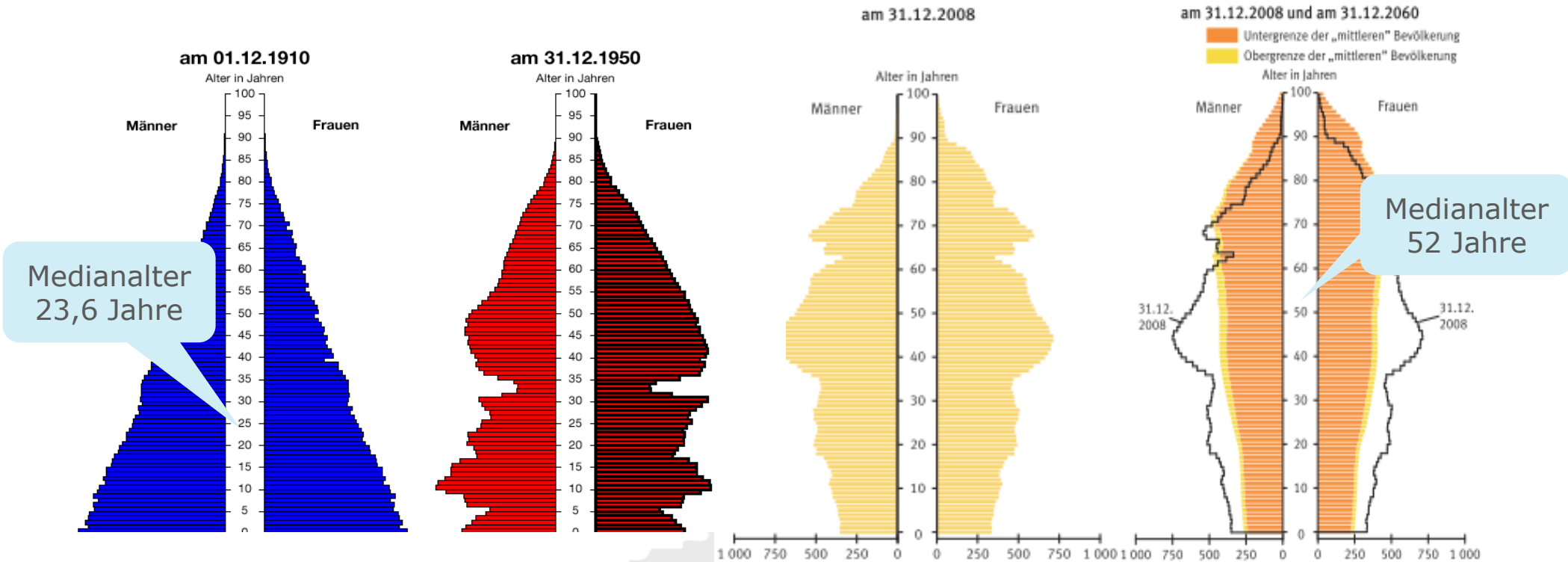


Wir beobachten in Deutschland sinkende Geburtenraten und sind im internationalen Vergleich relativ „weit hinten“.

Demografische Entwicklung

Demografische Entwicklung und Bevölkerungsstruktur in Deutschland

Entwicklung Bevölkerungsstruktur in Deutschland (Quelle: Statistisches Bundesamt)

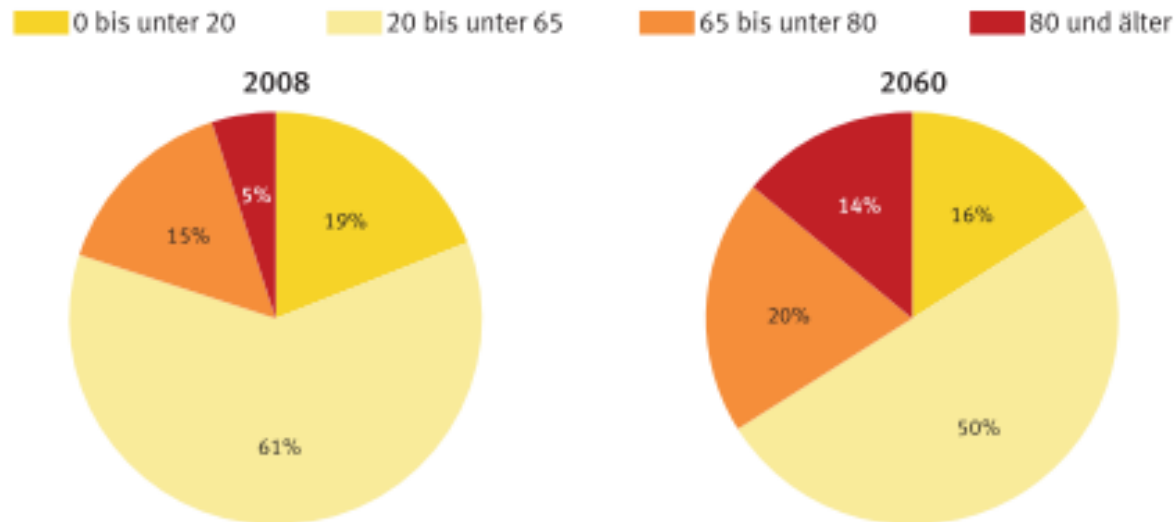


Die Bevölkerungsstruktur in Deutschland unterliegt massiven Veränderungen.

Demografische Entwicklung

Demografische Entwicklung und Bevölkerungsstruktur in Deutschland

Bevölkerungsstruktur in Deutschland nach Altersgruppen (Quelle: Statistisches Bundesamt)



12. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung.
Untergrenze der "mittleren" Bevölkerung

Statistisches Bundesamt



Der Anteil der Bevölkerungsgruppe 20-65 wird bis 2060 auf 50% sinken.

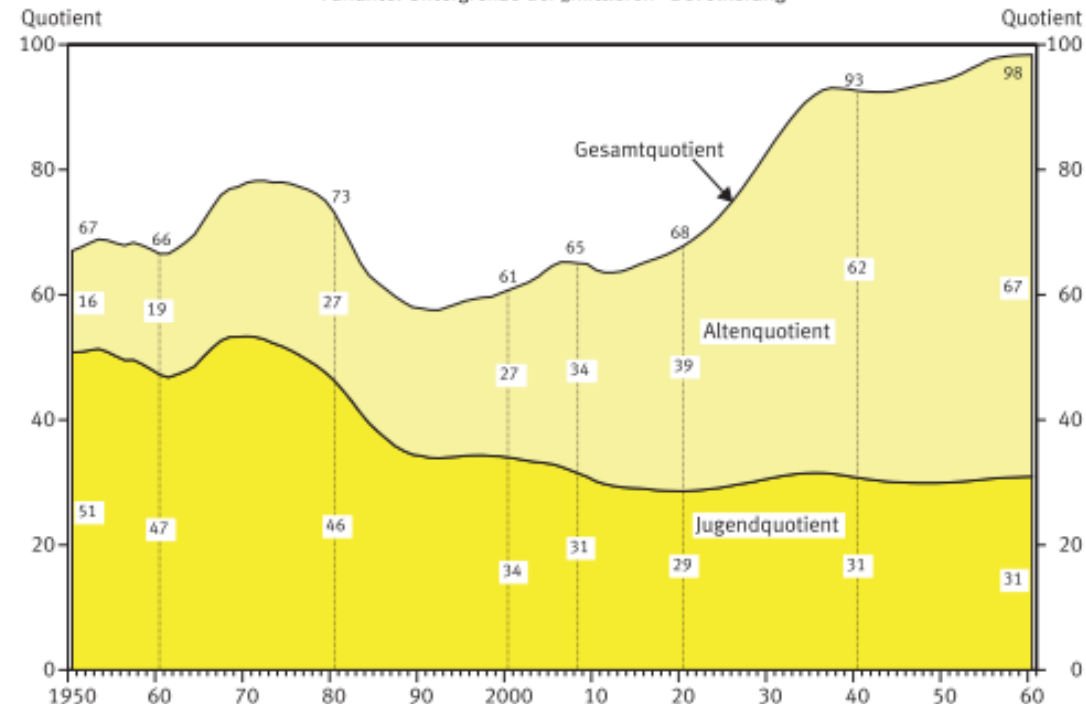
Demografische Entwicklung

Demografische Entwicklung und Bevölkerungsstruktur in Deutschland

Entwicklung von **Altenquotienten** und **Jugendquotienten**

- **Altenquotient:** Anzahl der mindestens 65-Jährigen pro 100 Personen im Alter 20-64
- **damit grob:** Anzahl der Rentner pro 100 Personen im typischen berufstätigen Alter
- **Jugendquotient:** Anzahl der unter 20-Jährigen pro 100 Personen im Alter 20-64

Jugend-, Alten- und Gesamtquotient mit den Altersgrenzen 20 und 65 Jahren¹⁾
Ab 2009 Ergebnisse der 12. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung
Variante: Untergrenze der „mittleren“ Bevölkerung



Quelle: Statistisches Bundesamt



Die Anzahl der Rentner pro 100 Personen im typischen berufstätigen Alter wird sich bis 2060 verdoppeln.

Demografische Entwicklung und Ruhestandsplanung

Agenda

Demografische Entwicklung

Auswirkungen auf die Ruhestandsplanung

Auswirkungen auf die Sozialversicherungssysteme

Auswirkungen für den Einzelnen

Bedarf an Altersvorsorge und Kundenwahrnehmung

Auswirkungen auf die Produkte der Zukunft

Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Auswirkungen auf die Ruhestandsplanung

Auswirkungen auf die Sozialversicherungssysteme

Die vorne beschriebene Entwicklung (steigende Lebenserwartung und niedrige Geburtenraten) wird in Verbindung mit einer relativ kurze Lebensarbeitszeit enorme **Probleme für umlagefinanzierte Versicherungssysteme** mit sich bringen.

- Für den Erhalt der gesetzlichen Rentenversicherung in Deutschland in seiner aktuellen Form wäre eine Geburtenrate von 2,1 Kindern pro Frau notwendig.
- ähnliches Bild in vielen Industrienationen

Konsequenzen:

- Die Bedeutung von umlagefinanzierten Systemen wie der gesetzlichen Rentenversicherung wird abnehmen.
 - Absenken der Pensionsleistungen, Erhöhung der Beiträge und/oder Erhöhung des Rentenalters
- **stärkerer Fokus auf kapitalbildende Systeme**
- entsprechende Sparanreize durch die Regierungen (nur für „echte“ Altersvorsorgeprodukte)



Die private Altersvorsorge wird gegenüber gesetzlichen Systemen weiterhin an Bedeutung gewinnen.

Auswirkungen auf die Ruhestandsplanung

Auswirkungen auf die Sozialversicherungssysteme

Auswirkungen auf die **gesetzliche Rentenversicherung**

- mehrere Reformen der gesetzlichen Rentenversicherung
 - geringere Leistungen und höheres Renteneintrittsalter
 - Veränderungen in der Altersstruktur werden durch den Nachhaltigkeitsfaktor berücksichtigt.

Anreize für **kapitalbildende, private Altersvorsorge**

- **Steuervorteile** und/oder **Zulagen**
- aber: Anreize nur für Produkte, die aus Sicht des Gesetzgebers der Altersvorsorge dienen:
 - Steuerliche Anreize für Verrentung oder Pflicht zur Verrentung
 - Mindestalter für Rentenbeginn
 - Kapitalerhalt
 - garantierte Mindestrenten oder Rentenfaktoren bereits zu Vertragsbeginn und nicht fallende Renten im Rentenbezug
 - Transparenzvorschriften

Demografische Entwicklung und Ruhestandsplanung

Agenda

Demografische Entwicklung

Auswirkungen auf die Ruhestandsplanung

Auswirkungen auf die Sozialversicherungssysteme

Auswirkungen für den Einzelnen

Bedarf an Altersvorsorge und Kundenwahrnehmung

Auswirkungen auf die Produkte der Zukunft

Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Auswirkungen auf die Ruhestandsplanung

Auswirkungen für den Einzelnen

Um die für das Umlageverfahren eigentlich erforderlichen aber nicht vorhandenen Kinder zu kompensieren, muss in Zukunft **jeder Einzelne** zusätzlich zur gesetzlichen Rente **privat** (und/oder betrieblich) **vorsorgen**.

- Es wird weitere (reale) Reduktionen der gesetzlichen Rente geben. Diese sind bereits heute gesetzlich verankert.
- Für den Eckrentner fällt die gesetzliche Rente von 67% auf unter 50% des letzten Nettogehalts.
 - Aber: Durchschnittsrentner heute schon unter 50%.
 - Ohne private/betriebliche Vorsorge droht vielen Menschen Altersarmut.

Gleichzeitig steigt die eigene Lebenserwartung.

- siehe folgende Folie



Jeder Einzelne hat Bedarf an **privater Altersvorsorge und Altersversorgung.**

Auswirkungen auf die Ruhestandsplanung

Auswirkungen für den Einzelnen

Restlebenserwartung von Männern und Frauen ausgewählter Altersgruppen heute

- ermittelt auf Basis von Daten des Statistischen Bundesamtes bzw. der Deutschen Aktuarvereinigung (DAV, entsprechende Werte in Klammern angegeben)

	Männer		Frauen	
Alter	Restlebenserwartung	d.h. bis Alter:	Restlebenserwartung	d.h. bis Alter:
50	32,9 (37,2)	82,9 (87,2)	36,0 (41,6)	86,0 (91,6)
60	23,4 (27,1)	83,4 (87,1)	26,3 (31,1)	86,3 (91,1)
70	15,0 (17,8)	85,0 (87,8)	17,2 (21,1)	87,2 (91,1)

Auswirkungen auf die Ruhestandsplanung

Auswirkungen für den Einzelnen

Wahrscheinlichkeit für Männer und Frauen ausgewählter Altersgruppen ein bestimmtes Alter zu erreichen

- ermittelt auf Basis von Daten des Statistischen Bundesamtes bzw. der Deutschen Aktuarvereinigung (DAV, entsprechende Werte in Klammern angegeben)

Alter	Männer		Frauen	
	Wahrscheinlichkeit, 90 zu werden	Wahrscheinlichkeit, 95 zu werden	Wahrscheinlichkeit, 90 zu werden	Wahrscheinlichkeit, 95 zu werden
50	30,9% (44,9%)	13,2% (23,2%)	40,4% (63,3%)	16,8% (40,0%)
60	28,5% (42,0%)	11,5% (20,5%)	38,6% (59,8%)	15,4% (36,0%)
70	28,4% (40,7%)	10,8% (18,8%)	38,3% (57,3%)	14,7% (32,7%)

Auswirkungen auf die Ruhestandsplanung

Auswirkungen für den Einzelnen

Mit anderen Worten:

- **„Existenzberechtigung“ von Versicherungen** ist die Möglichkeit der ...
 - Absicherung zufälliger Risiken,
 - die der Einzelne nicht sinnvoll beherrschen kann,
 - die für den Einzelnen Existenz gefährdend sind
 - und die im Kollektiv beherrschbar sind.
- Das Langlebigkeitsrisiko (**Mein Geld ist weg aber ich bin noch da**-Risiko) gehört zu diesen Risiken.
- Ein „perfektes Produkt“ würde lebenslang exakt die benötigte Kaufkraft absichern.
- Eine sinnvoll ausgestaltete Leibrente ist für die meisten Kunden das bestmögliche Produkt in diesem Segment.
 - **Das ist ein Produkt, das der Kunde eigentlich wollen müsste, wenn er wüsste, was er braucht.**
- Dennoch ist die Akzeptanz gering (vgl. auch Annuity Puzzle).

Demografische Entwicklung und Ruhestandsplanung

Agenda

Demografische Entwicklung

Auswirkungen auf die Ruhestandsplanung

Auswirkungen auf die Sozialversicherungssysteme

Auswirkungen für den Einzelnen

Bedarf an Altersvorsorge und Kundenwahrnehmung

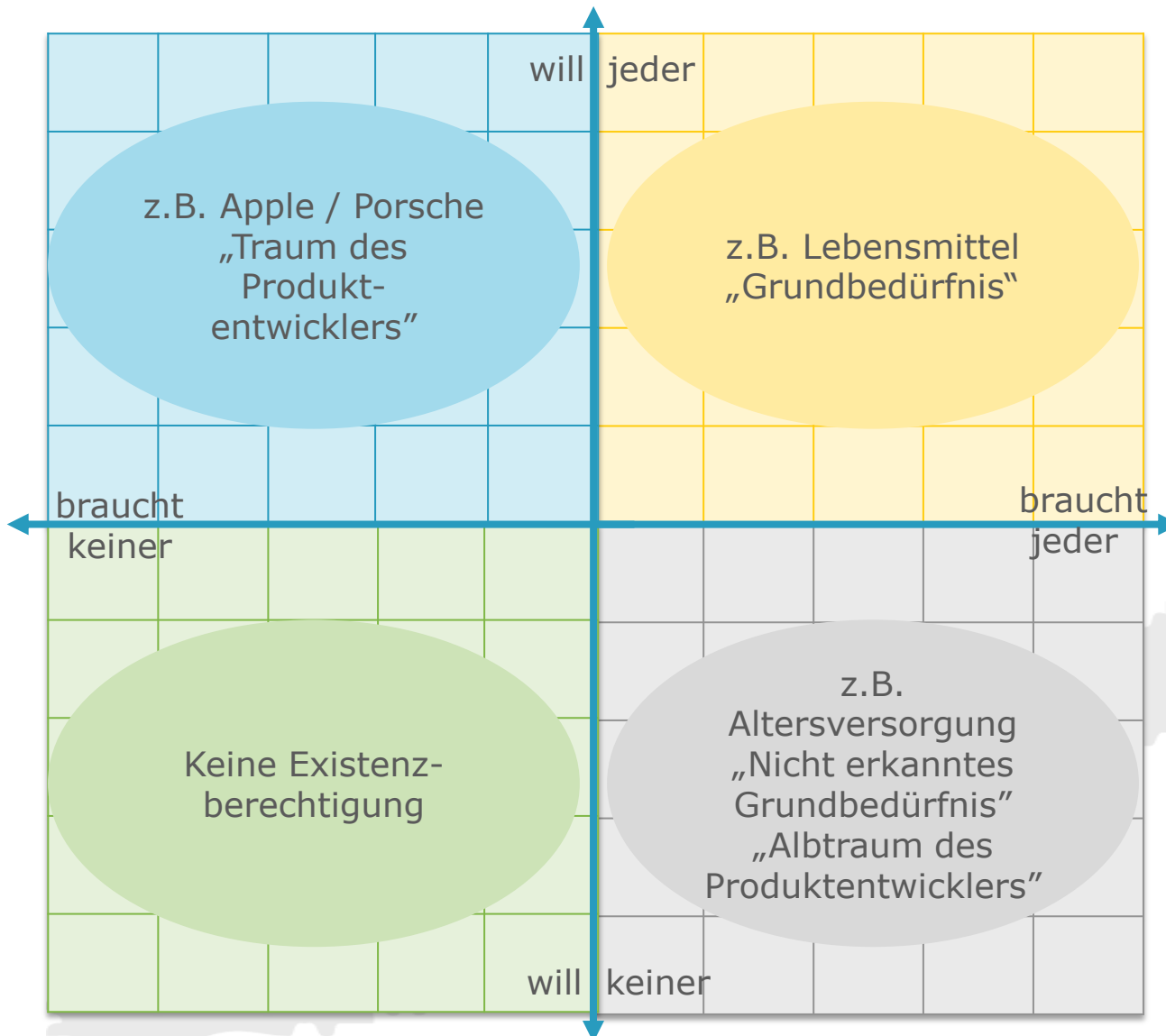
Auswirkungen auf die Produkte der Zukunft

Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Auswirkungen auf die Ruhestandsplanung

Bedarf an Altersvorsorge und Kundenwahrnehmung



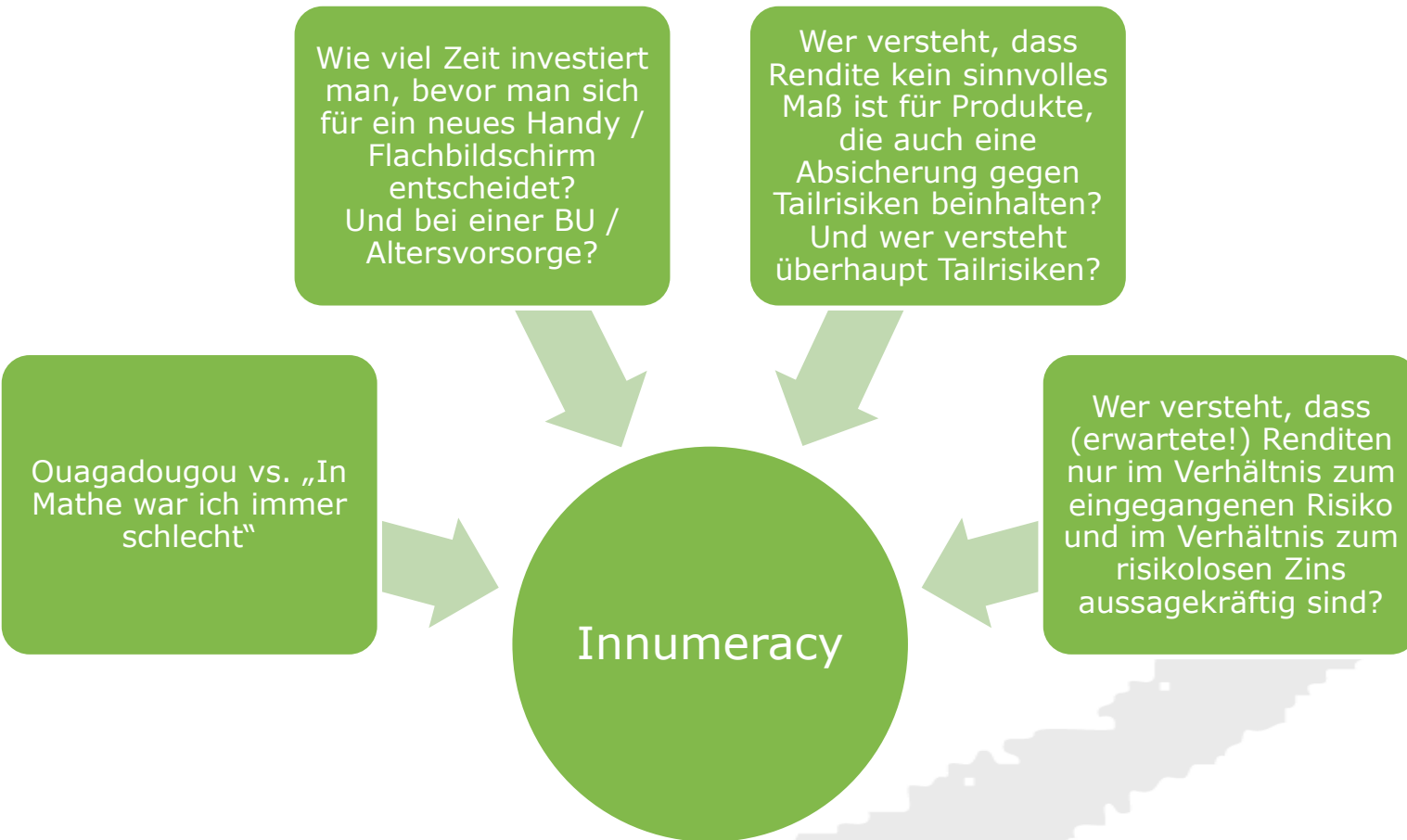
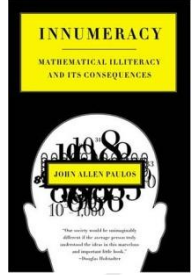
Weil Kunden ihren Bedarf nicht erkennen, liegen viele Versicherungsprodukte unten rechts.

Es drängen sich Fragen auf, z.B.:

- **Was würde der Kunde wollen, wenn er wüsste, was er braucht?**
- Warum weiß der Kunde nicht, was er braucht?
- Welche Fehler der Vergangenheit haben dazu beigetragen, dass die Produkte der Versicherungsbranche
 - ... nicht oder falsch verstanden werden?
 - ... einen schlechten Ruf haben?
- Was muss geschehen, damit die Produkte ins richtige Segment (oben rechts) wandern?

Auswirkungen auf die Ruhestandsplanung

Bedarf an Altersvorsorge und Kundenwahrnehmung



Anmerkung: Der Begriff „Innumeracy“ geht auf das gleichnamige Buch von J.A. Paulos zurück.

Gemeint ist damit das „mathematische Äquivalent“ zu Illiteracy (Analphabetentum)
→ **Zahlenanalphabetentum**



Der Kunde erkennt seinen Bedarf für die Altersvorsorge oft nicht.
Wenn der Staat die Altersvorsorge stärker in die Eigenverantwortung der Kunden legt, muss er auch das hierfür notwendige Wissen vermitteln.

Auswirkungen auf die Ruhestandsplanung

Bedarf an Altersvorsorge und Kundenwahrnehmung

Annuity Puzzle

- Warum ist die **Akzeptanz von Verrentung** so gering?

Für die meisten Menschen wäre es sinnvoll, ihr Geld zu verrenten. Sie tun es nicht, weil...

- ...sie ihre **eigene Lebenserwartung systematisch unterschätzen**
 - z.B. durch Orientierung an den eigenen Großeltern
 - Diese haben allerdings eine deutlich geringere Lebenserwartung (siehe demografische Trends).
- ...sie auf die Lebenserwartung (also den **Normalfall**) und nicht das „Risiko“ eines langen Lebens (den zu versichernden **Extremfall**) schauen
 - Eine Versicherung ist aber gerade für das Eintreten des Extremfalls da!
- ... heutige Produkte **zu wenig Flexibilität, Vererbbarkeit und Verfügbarkeit** in der Rentenbezugsphase bieten
 - siehe dazu den Ausblick zu neuen Produkte für die Rentenbezugsphase
- ...sie die Leibrente nicht in der „**mentalen Schublade**“ Versicherung sondern in der Schublade „Investment“ abgelegt haben und deshalb zum Vergleich falsche Kriterien anwenden
 - siehe folgende Folie

Auswirkungen auf die Ruhestandsplanung

Bedarf an Altersvorsorge und Kundenwahrnehmung

Menschen neigen dazu, Produkte in gewisse „mentale Schubladen“ einzuordnen.

- Dieses Verhaltensmuster nennt man “Framing” (oder „mental compartments, mental accounting”).

Die Rentenversicherung scheint bei den meisten Menschen nicht in der Schublade „**Absicherung**“ sondern in der Schublade „**Investment**“ zu liegen.

- Sie wird deshalb nach falschen Kriterien beurteilt.
 - **Nicht**: Welche **Risiken** werden damit reduziert?
 - Sondern: Welche **Rendite** kann ich erzielen?
- Investmentrisiken und biometrische Risiken liegen in unterschiedlichen Schubladen.
 - Menschen sind bereit, bei der Kapitalanlage zur Vermeidung von Kapitalmarktrisiken auf Renditepotential zu verzichten. (Vgl. Volumina auf Sparbüchern und Tagesgeldkonten)
 - Menschen sind aber nicht bereit, zur Vermeidung von Langlebighkeitsrisiko auf Renditepotential zu verzichten. (Vgl. geringer Anteil von verrenteten Vermögen).



Ist die (erwartete) Rendite für Altersvorsorgeprodukte wirklich das Maß aller Dinge?

Auswirkungen auf die Ruhestandsplanung

Bedarf an Altersvorsorge und Kundenwahrnehmung

Erkennt der Kunde seinen Bedarf für Altersvorsorge?

- Es gibt sicher Kunden, die den Bedarf nicht erkennen, weil sie
 - ... glauben, dass die gesetzliche Versicherung reicht.
 - ... kein Verständnis dafür, haben, wie alt man mit welcher Wahrscheinlichkeit werden kann.
 - ... kein Verständnis dafür haben, wie Inflation die künftige Kaufkraft (der gesetzlichen Rente) beeinflusst.
- Vermutlich haben viele Menschen jedoch eine (qualitative) Vorstellung, dass das Geld im Alter knapp werden könnte, aber...
 - ... dies konkurriert mit (konkreten) aktuellen Konsumwünschen (hyperbolischer Diskont).
 - ... eine konkrete Entscheidung fällt schwer, da Vertrauen in zukünftige Leistungsfähigkeit der Versicherer angeschlagen ist.
 - ... oft misstrauen Kunden ihrem Berater (der als Verkäufer wahrgenommen wird).
 - ... die Komplexität der Produkte und die Produktvielfalt wirken abschreckend und bieten einen willkommenen Vorwand, die Entscheidung erst mal zu vertagen.
- Schließlich können sich viele Kunden die notwendige Absicherung schlicht nicht leisten.

Demografische Entwicklung und Ruhestandsplanung

Agenda

Demografische Entwicklung

Auswirkungen auf die Ruhestandsplanung

Auswirkungen auf die Sozialversicherungssysteme

Auswirkungen für den Einzelnen

Bedarf an Altersvorsorge und Kundenwahrnehmung

Auswirkungen auf die Produkte der Zukunft

Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Auswirkungen auf die Ruhestandsplanung

Auswirkungen auf die Produkte der Zukunft

Der Markt für Renten wird wachsen.

- Zielgruppe 50+ ist Wachstumstreiber.
- Da Menschen jedoch unterschiedlich sind (insbesondere hinsichtlich ihrer Risikoneigung), wird sich eine größere Produktvielfalt auch in der Entsparphase herausbilden.

Weiterer Aspekt: Für Versicherer sind **klassische Renten unter Solvency II** sehr kapitalintensiv.

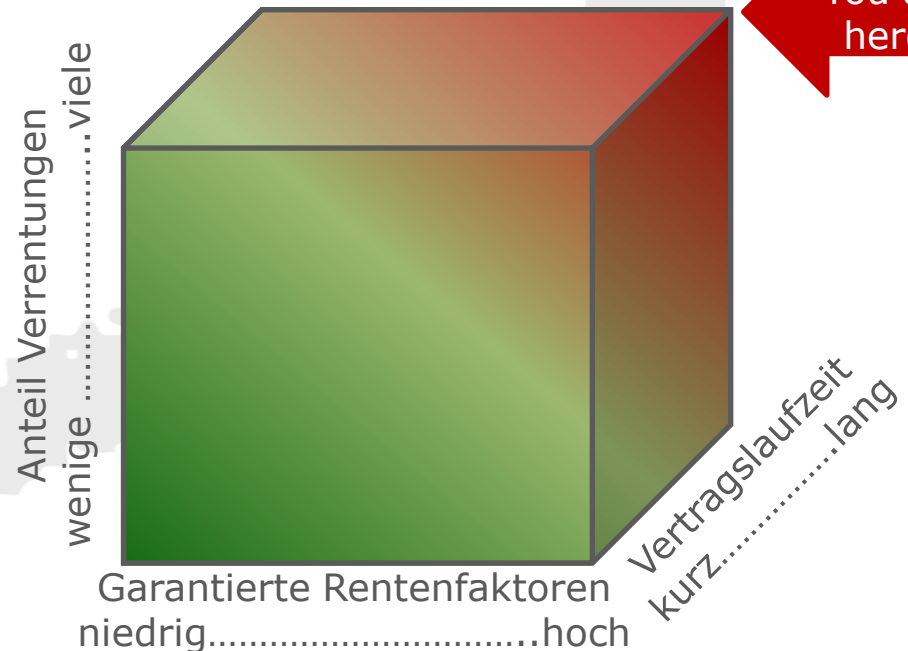
- Anreiz zur Produktentwicklung auch von Versichererseite

■ Vergangenheit

- eher kurzlaufende Verträge
- meistens Kapitaleleistungen
- geringer Verrentungsanteil

■ Zukunft

- langlaufende Verträge
- deutlich höherer Verrentungsanteil



Auswirkungen auf die Ruhestandsplanung

Auswirkungen auf die Produkte der Zukunft

Wir erwarten Innovationen in der Rentenbezugsphase u.a. in den folgenden 3 Bereichen

1) Produkte mit Fondsanbindung auch in der Rentenbezugsphase

- Ein 60-jähriger hat noch eine Lebenserwartung von deutlich über 20 Jahren.
- Kontrolliertes (!) Aktien- und Fondsinvestment kann noch sinnvoll sein.



klassische Rente

- hohe garantierte Rente
- keine Fonds
- geringere Chance auf Rentensteigerung

Fondsgebundene Rente (konservative Ausprägung)

- mittlere garantierte Rente
- niedrige Fondsquote
- moderate Chance auf Rentensteigerung

Fondsgebundene Rente (chancenreiche Ausprägung)

- niedrige garantierte Rente
- hohe Fondsquote
- hohe Chance auf Rentensteigerung

Auswirkungen auf die Ruhestandsplanung

Auswirkungen auf die Produkte der Zukunft

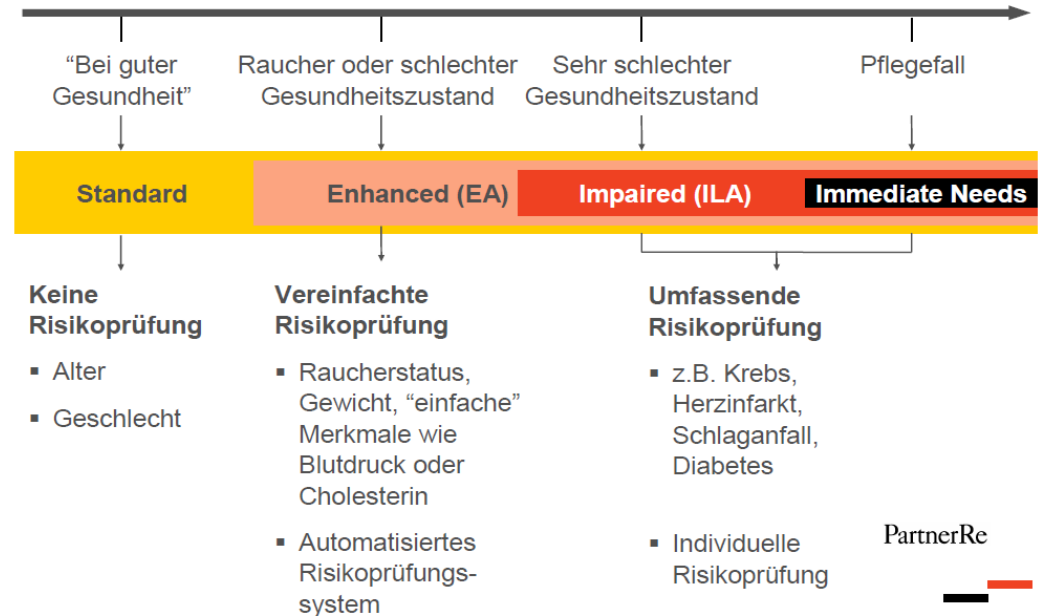
2) Enhanced Annuities (Vorzugsrenten)

Ausgangspunkt war ein Leserbrief in der Financial Times

I will be 70 next birthday, am 6ft 6in, weigh 18.5 stone and have had high blood pressure for 15 years (I'm on the maximum daily dose of my drug). I have had malaria three times, cancer of the larynx five years ago and now have apnoea, which surgery in 1993 has relieved but not cured. So, I am a low health prospect, according to life offices. I agree. But let me seek an annuity – and hey presto! I am a normal life with an expectation in line with the standard tables.

Produkttypen

Gesundheitszustand



Quelle: Partner Re

Auswirkungen auf die Ruhestandsplanung

Auswirkungen auf die Produkte der Zukunft

3) Produkte mit mehr Flexibilität in der Rentenbezugsphase

- Viele Menschen sind nicht bereit, ihr angespartes Geld in eine lebenslange Rente umzuwandeln, obwohl dies in den meisten Fällen rational wäre.
 - Siehe „**Annuity Puzzle**“.
 - unsere Überzeugung: Hauptgrund für die fehlende Akzeptanz von Verrentung ist gering
 - **die fehlende Flexibilität der Produkte nach Rentenbeginn**
 - keine Kontrolle über das Geld nach Rentenbeginn
 - kein Zugang zu „meinem Geld“ nach Rentenbeginn

Auswirkungen auf die Ruhestandsplanung

Auswirkungen auf die Produkte der Zukunft

3) 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!

Demografische Entwicklung und Ruhestandsplanung

Agenda

Demografische Entwicklung

Auswirkungen auf die Ruhestandsplanung

Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Demografische Entwicklung und Ruhestandsplanung

Fazit

Demografische Entwicklungen

- Wir beobachten seit vielen Jahren eine (konstant) **steigende Lebenserwartung**.
- Gleichzeitig sind die **Geburtenraten** in Deutschland (und vielen anderen Industrienationen) **gering**.
- Die **Bevölkerungsstruktur in Deutschland unterliegt massiven Veränderungen**.

Auswirkungen auf die Ruhestandsplanung

- Die private Altersvorsorge wird gegenüber gesetzlichen Systemen an Bedeutung gewinnen.
- Der Einzelne kann nicht planen, wie lange das angesparte Geld reichen muss.
- Die Menschen werden verstehen müssen, dass Langlebigkeit ein Risiko ist.
 - „**Mein Geld ist weg aber ich bin noch da**“-Risiko.
 - Dieses Risikobewusstsein muss in erster Linie von der Branche geschaffen werden.

Eine Absicherung dieses Risikos ist nur mit einem Produkt möglich, das lebenslange Leistungen gewährt (**Rentenversicherung**).

- Hier brauchen wir in Zukunft noch mehr Produktvielfalt.

Demografische Entwicklung und Ruhestandsplanung

Agenda

Demografische Entwicklung

Auswirkungen auf die Ruhestandsplanung

Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Kontaktdaten

Unser Beratungsangebot

Formale Hinweise

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Kontaktdaten

Dr. Alexander Kling

Partner

+49 (731) 20644-242

a.kling@ifa-ulm.de



Beratungsangebot

Life



Produktentwicklung
Schnittstelle Bank/VU
Markteintritt
Zweitmarkt

Non-Life



Tarifierung und
Produktentwicklung
Schadenreservierung
Risikomodellierung

Health



aktuarielle und
finanzmathematische
Fragen der privaten
Krankenversicherung

**Actuarial
Consulting**

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

Formale Hinweise

- 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.