

# Altersversorgung in einem schwierigen Umfeld

- Jochen Ruß
- Wiesbaden, Mai 2014



# Agenda

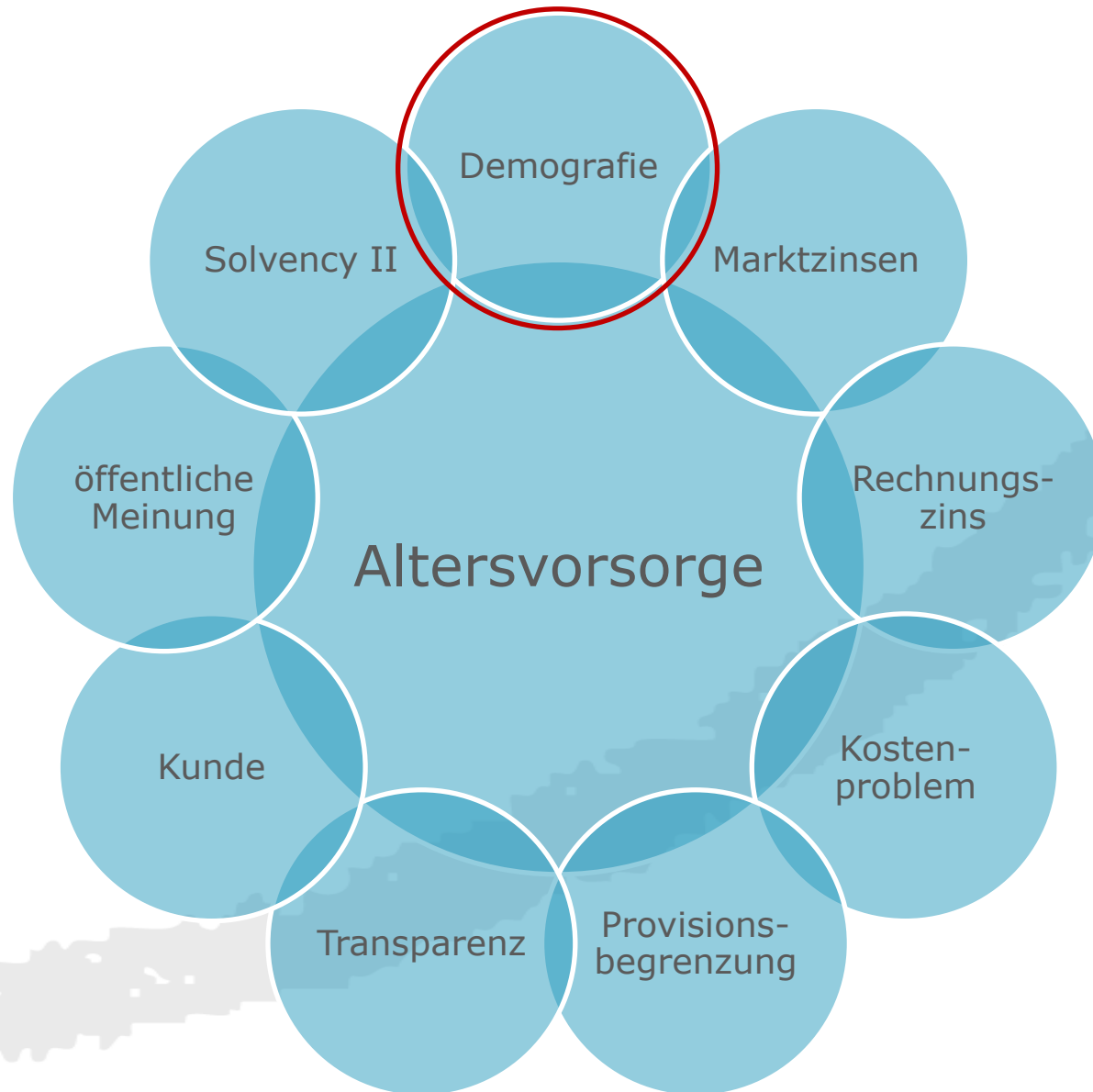
**Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten**

**Mögliche Produktstrategien für deutsche Versicherer**

**Innovative Produkte für die Entsparphase**

**Zusammenfassung**

# Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten



# Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

## Demografische Entwicklung und Auswirkungen auf die Altersvorsorge

### 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]



### Jeanne Louise 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. Bis zum Alter von 110 lebte sie alleine. [...]
- Jeanne Calment war seit 1896 Raucherin

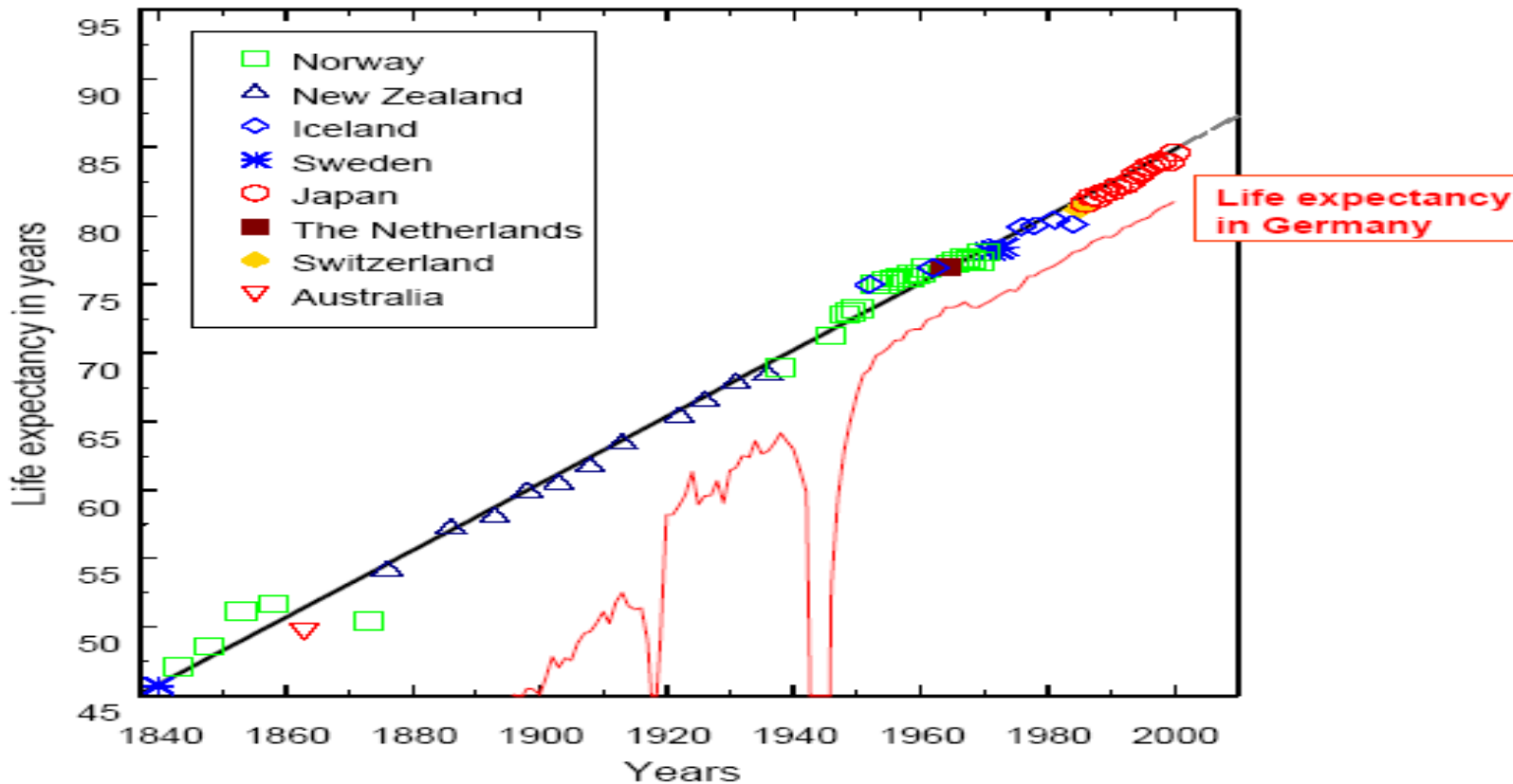


# Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

## Demografische Entwicklung und Auswirkungen auf die Altersvorsorge

Entwicklung der Lebenserwartung im jeweils „gesündesten“ Land

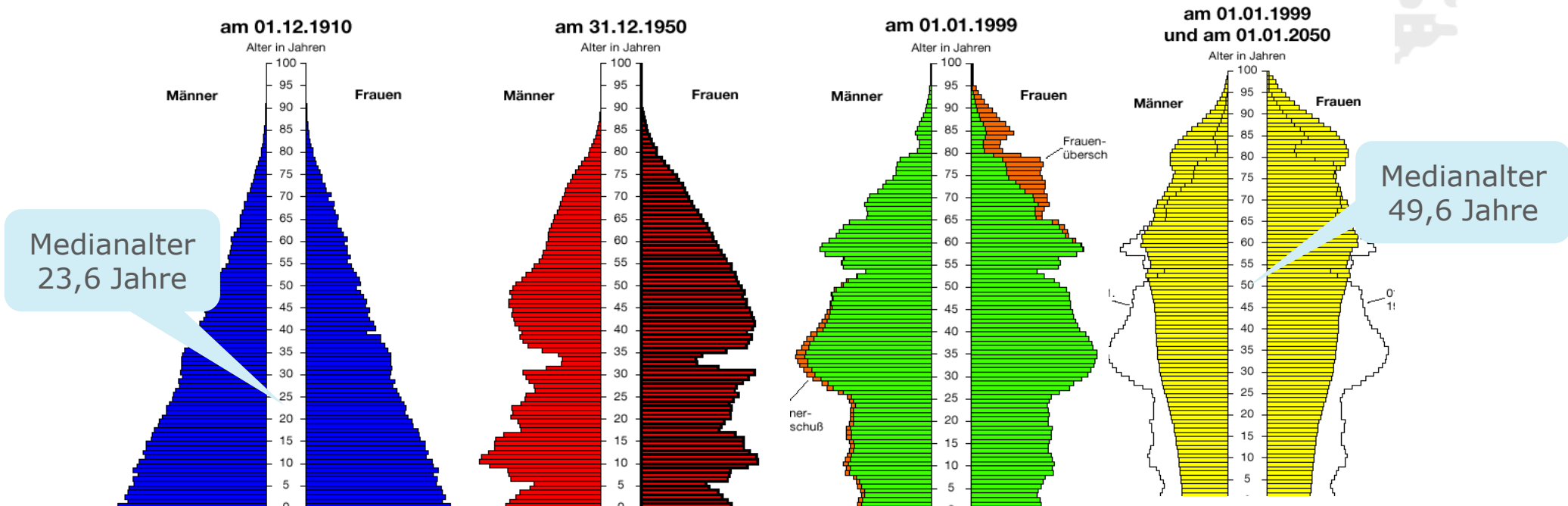
■ Quelle: Oeppen und Vaupel (2002)



# Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

## Demografische Entwicklung und Auswirkungen auf die Altersvorsorge

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



Umlagefinanzierte Systeme stehen deshalb vor Problemen.

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

# Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

## Demografische Entwicklung und Auswirkungen auf die Altersvorsorge

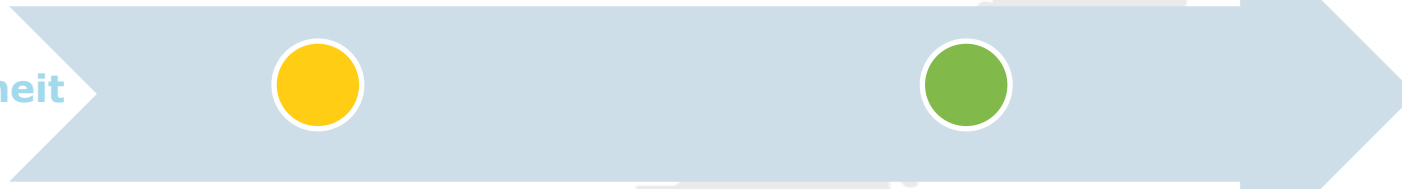
Konsequenzen (in verschiedenen Ländern zu beobachten, jedoch unterschiedlich schnell):

- Bedeutung von umlagefinanzierten Systemen (gesetzliche Rente) wird abnehmen.
- Stärkerer Fokus auf kapitalbildende Systeme
- Entsprechende Sparanreize durch die Regierungen (nur für 'echte' Altersvorsorgeprodukte)
- Aufklärung der Bevölkerung (es ist ein finanzielles Risiko, länger zu leben als das Geld reicht)

Dies wird insbesondere die Produktlandschaft verändern:

- Eher kurzlaufende Verträge
- Meistens Kapitalleistungen
- Geringer Verrentungsanteil

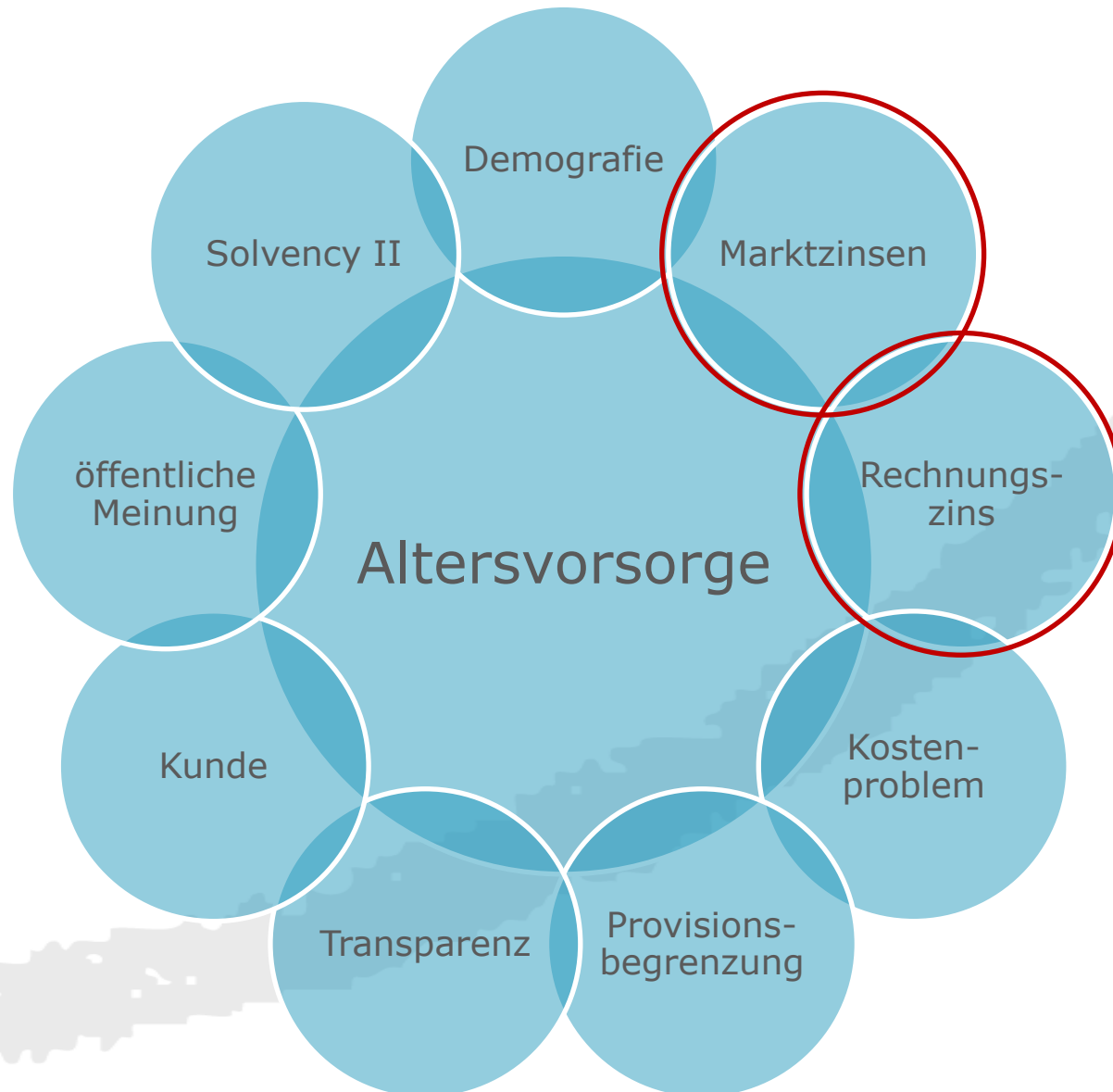
Vergangenheit



Zukunft

- **Langlaufende** Verträge
- Deutlich höherer **Verrentungsanteil**
- **Garantien** werden für Versicherer deutlich **riskanter**, z.B. garantierte Rentenfaktoren.

# Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten





# Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

## Marktzinsen

Figure: A list of safe assets - pre- and post-crisis

	USD bn		% of world GDP	
	2007	2011	2007	2011
US Federal government debt held by the public	5,136	10,692	9.2%	15.8%
Held by the Federal Reserve	736	1,700	1.3%	2.5%
Held by private investors	4,401	8,992	7.9%	13.3%
GSE obligations	2,910	2,023	5.2%	3.0%
Agency- and GSE-backed mortgage pools	4,464	6,283	8.0%	9.3%
Private-issue ABS	3,901	1,277	7.0%	1.9%
German and French government debt	2,492	3,270	4.5%	4.8%
Italian and Spanish government debt	2,380	3,143	4.3%	4.7%
<b>Safe assets</b>	<b>20,548</b>	<b>12,262</b>	<b>36.9%</b>	<b>18.1%</b>

Quelle: „Kapitalmarktausblick 2012“, Vortrag von Christian Heger, HSBC.

*„Innerhalb unseres Mandats ist die EZB bereit, alles Notwendige zu tun, um den Euro zu erhalten. Und glauben Sie mir, das wird reichen.“*

Mario Draghi, Juli 2012.

Mit einem zeitnahen Anstieg der Zinsen ist nicht zu rechnen.

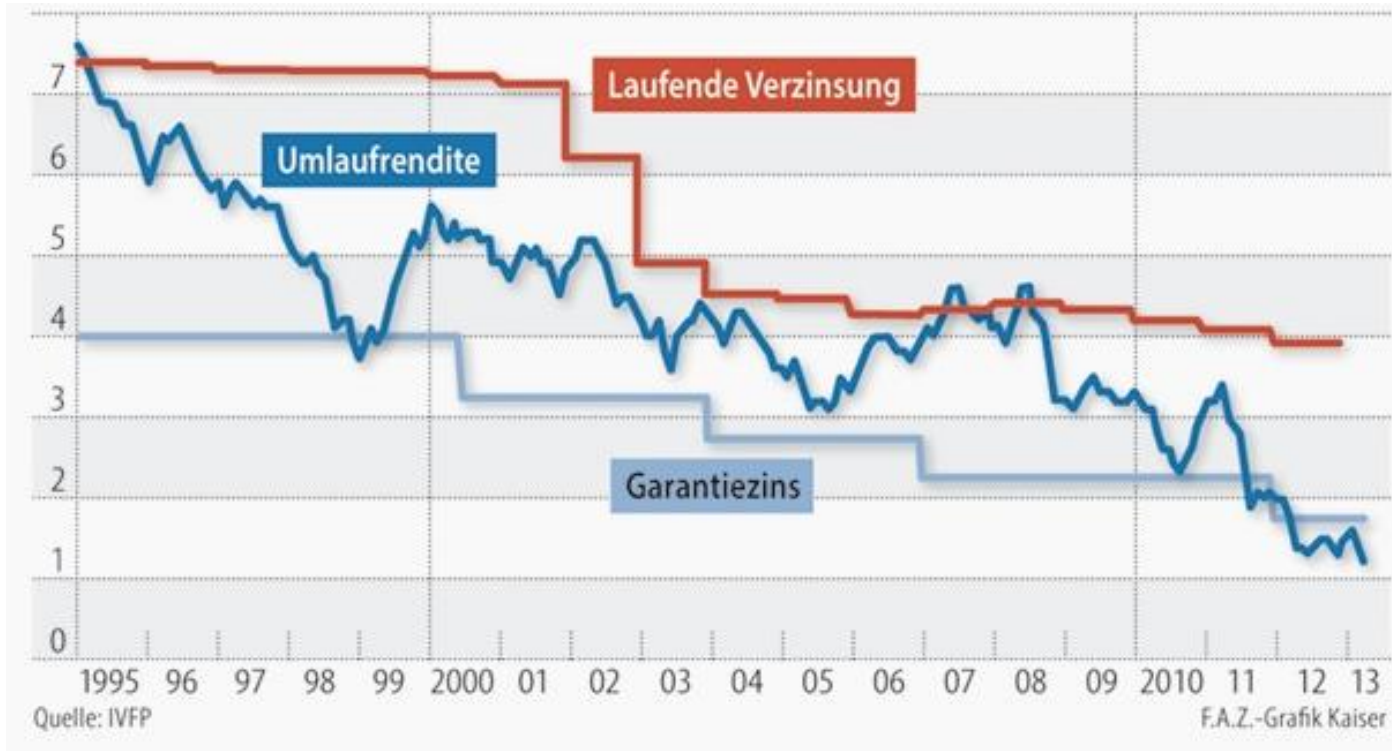
Auch weil Eigenkapitalregulierung für Finanzdienstleister die Nachfrage nach sicheren Anlagen erhöht.



In Zeiten niedriger Zinsen ist es besonders schwierig Garantien zu erzeugen. Umgekehrt steigt in unsicheren Zeiten das Bedürfnis der Menschen nach sicheren Anlagen.

# Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

## Rechnungszins



Quelle: www.faz.net (31.05.2013)



Eine weitere **Absenkung des Höchstrechnungszinses** scheint derzeit wahrscheinlich.

Auswirkungen auf klassische und hybride Produkte.

**Kostendiskussion** wird weiter an Intensität gewinnen.

# Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten



# Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

## Kostenproblem / Provisionsdeckelung

Nicht nur der Kunde muss lernen, dass Renditen immer im Verhältnis zur risikolosen Rendite und zum eingegangenen Risiko betrachtet werden müssen. Auch Versicherer müssen lernen, dass Kosten im Verhältnis zur erwarteten Rendite betrachtet werden müssen.

**→ Sind die aktuellen Kosten (hinsichtlich Höhe und Struktur) mit dem Umfeld vereinbar und wo gibt es ggf. Verbesserungspotenzial?**

**→ Wann und wie kommt die angedachte Kostenobergrenze für Riester und Rürup und wie strahlt dies auf andere Segmente aus?**

Auch die derzeitige Diskussion zum Thema Provisionsdeckelung ist in diesem Kontext zu betrachten.

Vermutlich sind hierzu „einfache Lösungen“ nicht sinnvoll.

- Komplettes Verbot von Provisionen führt dazu, dass gewisse Gruppen faktisch keine Beratung mehr erhalten.
- Pauschale Deckelung von Provisionen benachteiligt einzelne Vertriebswege.



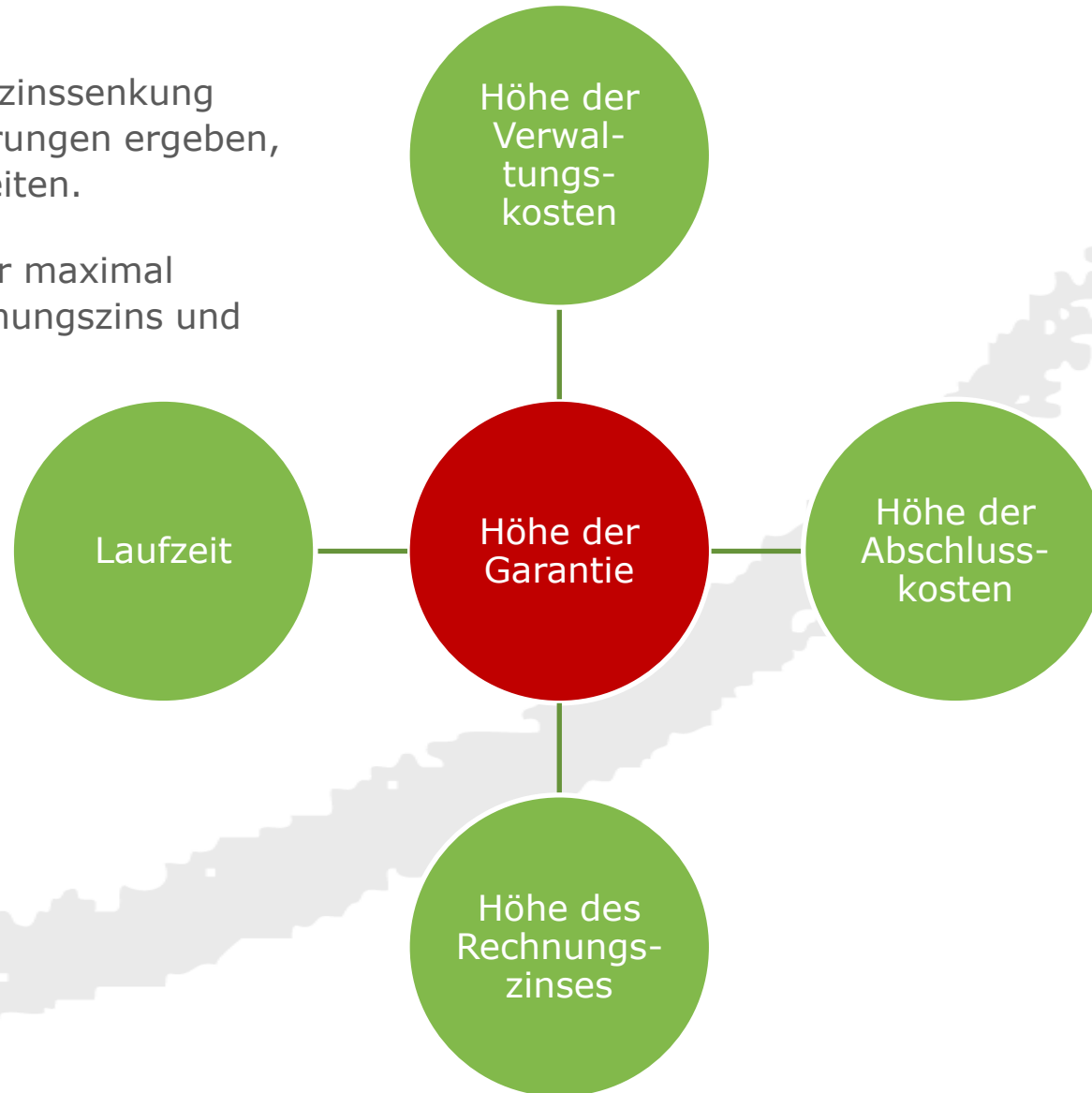
Kosten werden ein noch größeres Thema werden.  
Auch über Vertriebskosten wird diskutiert werden müssen.  
Es ist wichtig, aber nicht einfach, hier eine konstruktive Lösung zu finden.

# Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

## Kostenproblem / Provisionsdeckelung

Sofern es zu einer Rechnungszinssenkung kommt, werden sich Veränderungen ergeben, insbesondere für kurze Laufzeiten.

Grund ist die Abhängigkeit der maximal möglichen Garantie von Rechnungszins und Kosten.

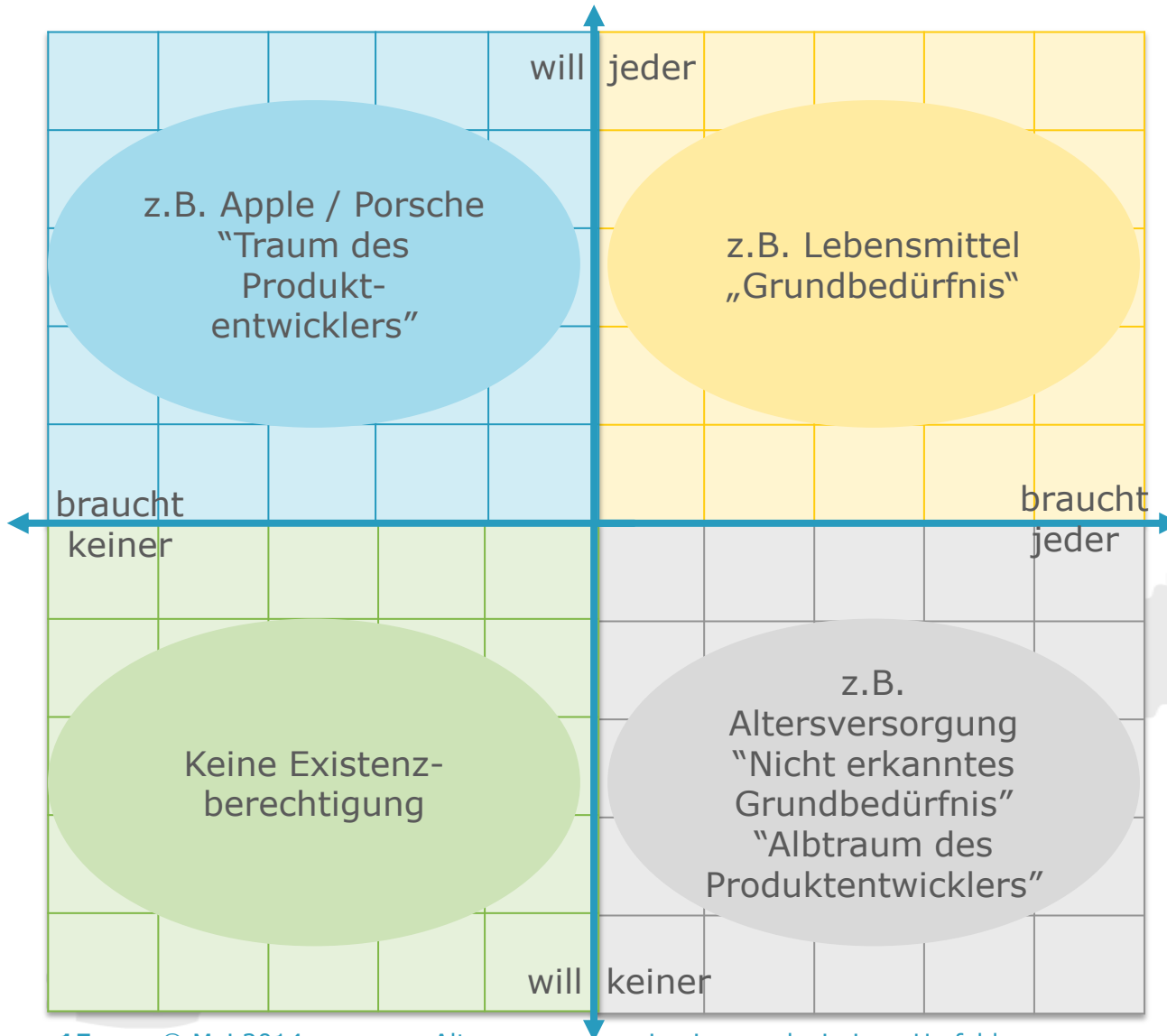


# Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten



# Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

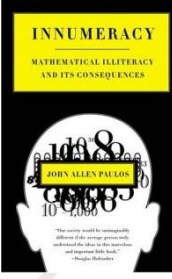
Kunde



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?



# Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

## Kunde



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

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



# Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

## Kunde

Wichtige Botschaften, die viele Kunden leider nicht verstehen:

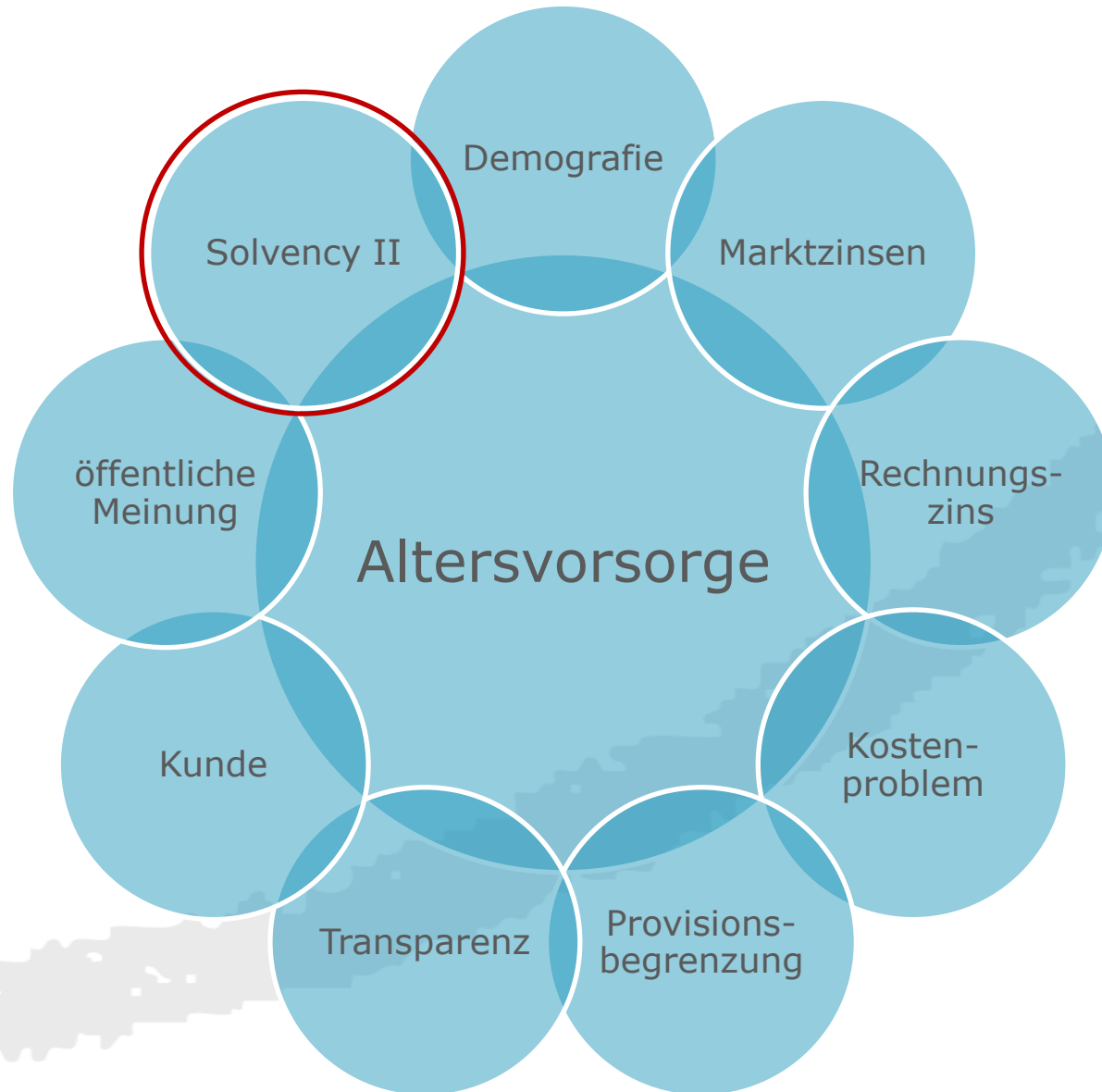
- Beim Vergleich von Produkten müssen garantierte Renditen mit garantierten Renditen und erwartete (prognostizierte) Renditen mit erwarteten Renditen verglichen werden.
- Erwartete Renditen müssen immer ins Verhältnis zum eingegangenen Risiko betrachtet werden.
  - Wie dies bei der Klassischen Versicherung aussieht, folgt.
- Für die meisten Menschen wäre es sinnvoll, ihr Geld zu verrenten. Sie tun es nicht, weil...
  - ...sie ihre eigene Lebenserwartung systematisch unterschätzen
  - ...sie auf die Lebenserwartung (also den Normalfall) und nicht das „Risiko“ eines langen Lebens (den zu versichernden Extremfall) schauen
  - ...sie die Leibrente nicht in der „mentalen Schublade“ Versicherung sondern in der Schublade „Investment“ abgelegt haben und deshalb falsche Kriterien anwenden
  - ...die meisten Produkte nach Rentenbeginn zu unflexibel sind (hierauf kommen wir zurück).



### Die wichtigste Botschaft:

**Geld, das für Grundbedürfnisse im Alter angespart wurde, sollte man sich als lebenslange Rente ausbezahlen lassen!**

# Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten



# Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

## Klassik unter Solvency II

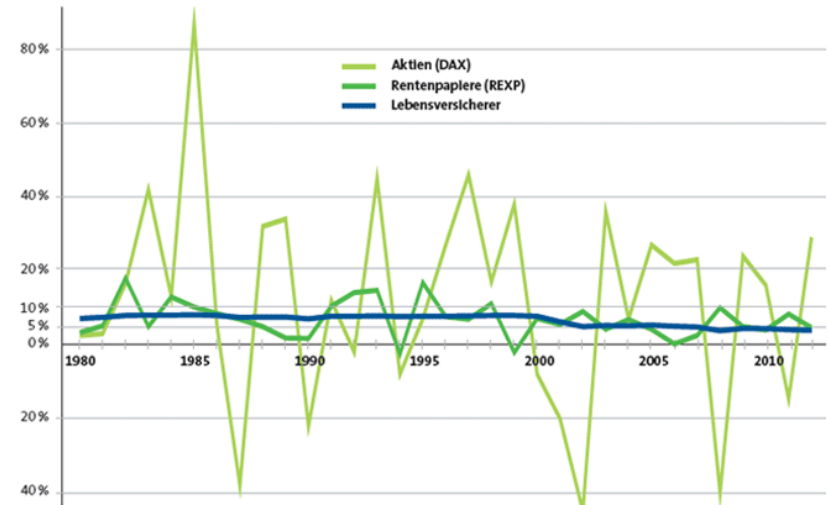
Es wird häufig gesagt, dass die klassische Versicherung unter Solvency II keine Zukunft mehr hat. Aber was können Versicherer eigentlich besonders gut?

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



Risikoausgleich schafft Nutzen für Kunden (auch nach einer Rechnungszinssenkung!)  
Kann man diesen Vorteil erhalten, aber ohne die typischen Risiken für den  
Versicherer? → Neue klassische Versicherungen

# Agenda

**Einführung**

**Mögliche Produktstrategien für deutsche Versicherer**

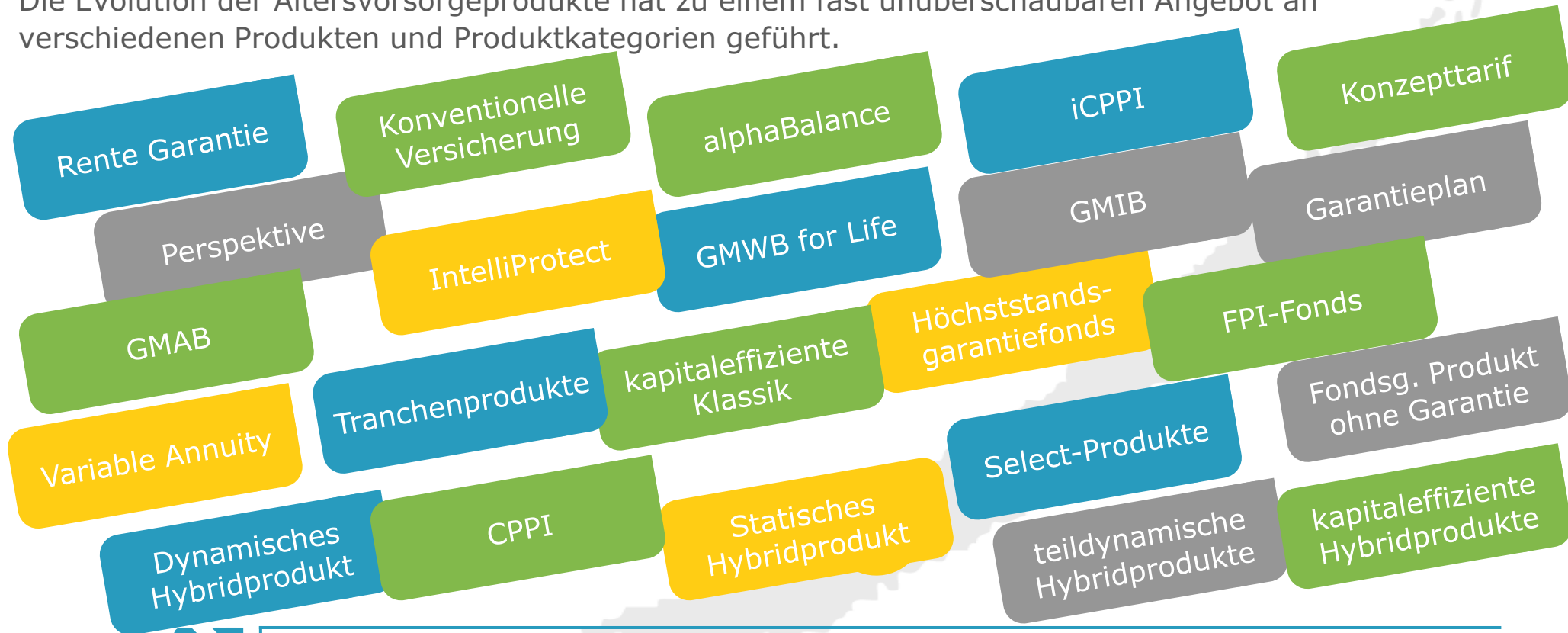
**Innovative Produkte für die Entsparphase**

**Zusammenfassung**

# Mögliche Produktstrategien für deutsche Versicherer

Produktlandschaft im deutschsprachigen Raum (hier nur Ansparphase – Auswahl)

Die Evolution der Altersvorsorgeprodukte hat zu einem fast unüberschaubaren Angebot an verschiedenen Produkten und Produktkategorien geführt.



Vertrieblich nachhaltig erfolgreiche Produkte (auch gefühlt fondsgebundene) benötigen meist einen klassischen Deckungsstock.

# Mögliche Produktstrategien für deutsche Versicherer

Welche Trends erwarten wir?

**Trend 1:** Klassische Produkte werden weiterhin eine entscheidende Rolle spielen; v.a. für risikoscheue Kunden bieten sie ein sehr attraktives Verhältnis von Rendite zu Risiko.

- Wir erwarten ein „**De-Risking**“ klassischer Produkte, z.B.
  - neue, risikoärmere Überschusssysteme
  - stärker endfällige Garantien oder Abschnittsgarantien
  - schwächere Rentenübergangsgarantien
- Ferner werden sich klassische Produkte weiter etablieren, die eine **geringere Garantiehöhe** bieten und zum Ausgleich weitere Features anbieten, z.B.
  - höhere Überschussbeteiligung in normalen Jahren
  - Wahlrecht auf Indexbeteiligung

Bei geeigneter Ausgestaltung können solche Produkte aus Versicherer- und Kundensicht attraktiv sein.

Eine Einstellung klassischer Tarife wäre daher (für die meisten Versicherer) ein strategischer Fehler.

Hierzu eine Fallstudie

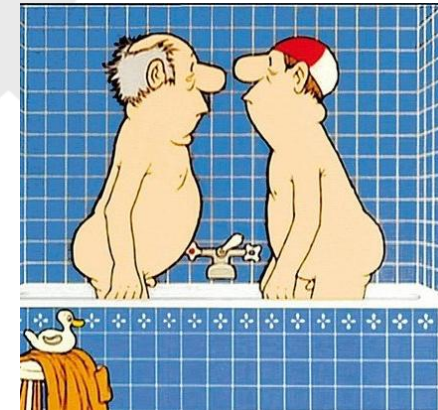
# Exkurs: Fallstudie

## Wechselwirkungen mit dem Bestand – ein Beispiel

(anonymisierte Zahlen aus Beratungsprojekt)

- Betrachtung von zwei alternativen Rentenversicherungsprodukten im Neugeschäft
  - Produkt 1: Innovatives Produkt auf klassischer Basis
  - 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	+370	+250



Standalone Analysen von neuen Produkten können falsche strategische Entscheidungen auslösen. Wechselwirkungen mit dem Bestand sind zu beachten! Risikoreduzierte Klassik kann Interessen von Anbieter und Kunden vereinbaren.

# Mögliche Produktstrategien für deutsche Versicherer

Welche Trends erwarten wir?

## **Trend 2: Fondsgebundene Garantieprodukte werden an Bedeutung gewinnen.**

- Die Attraktivität von manchen Konzepten, die komplett ohne klassische Elemente auskommen, hängt stark von Kapitalmarktparametern bei Vertragsabschluss ab. Dies könnte u.U. Nachfragezyklen auslösen.
- Kurzfristig dürften daher dynamische Hybridprodukte die wichtigsten fondsgebundenen Garantieprodukte bleiben. Hiermit können Versicherer insbesondere für jede Risikoneigung des Kunden das passende Angebot darstellen.

## **Trend 3: Fondsgebundene Produkte ohne Garantie:**

- Die Nachfrage für fondsgebundene Produkte ohne Garantie wird gering bleiben.
- Allerdings sehen wir grundsätzlich einen Markt für Produkte ohne formale Garantie aber mit risikobegrenzenden Mechanismen oder der Möglichkeit, später Garantien einzuschließen.

## **Trend 4: Mehr Produktvielfalt in der Rentenbezugsphase**

- s.u.

## **Trend 5: Heute nicht das Thema: Stärkerer Fokus auf Biometrieprodukte**



# Agenda

**Einführung**

**Mögliche Produktstrategien für deutsche Versicherer**

**Innovative Produkte für die Entsparphase**

**Zusammenfassung**

# Anhang: Trends und Innovationen für die Entsparphase

## Einführung

Viele Menschen sind nicht bereit, ihr angespartes Geld in eine lebenslange Rente umzuwandeln, obwohl dies in den meisten Fällen rational wäre.

- In der Versicherungswissenschaft wird diese massive Diskrepanz zwischen rationalem Verhalten und tatsächlichem Verhalten als „**Annuity Puzzle**“ (Rentenrätsel) bezeichnet.
- Unsere Überzeugung: Akzeptanz für Verrentung ist gering wegen
  - fehlender Flexibilität der Produkte nach Rentenbeginn (keine Kontrolle über das Geld und keinen Zugang zum Geld)
  - sowie fehlendem Bewusstsein, dass es ein Risiko ist, länger zu leben, als das Geld reicht.

### Dennoch: 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

# Innovative Produkte für die Entsparphase

Ausblick: Neue Produkte für die Rentenbezugsphase

Wir erwarten Innovationen in der Rentenbezugsphase in 4 Bereichen

## 1) Produkte mit „kapitaleffizienten“ Garantien

- Im Wesentlichen die Übertragung von „risikoreduzierter Klassik“ in die Rentenphase

## 2) 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

# Innovative Produkte für die Entsparphase

Ausblick: Neue Produkte für die Rentenbezugsphase

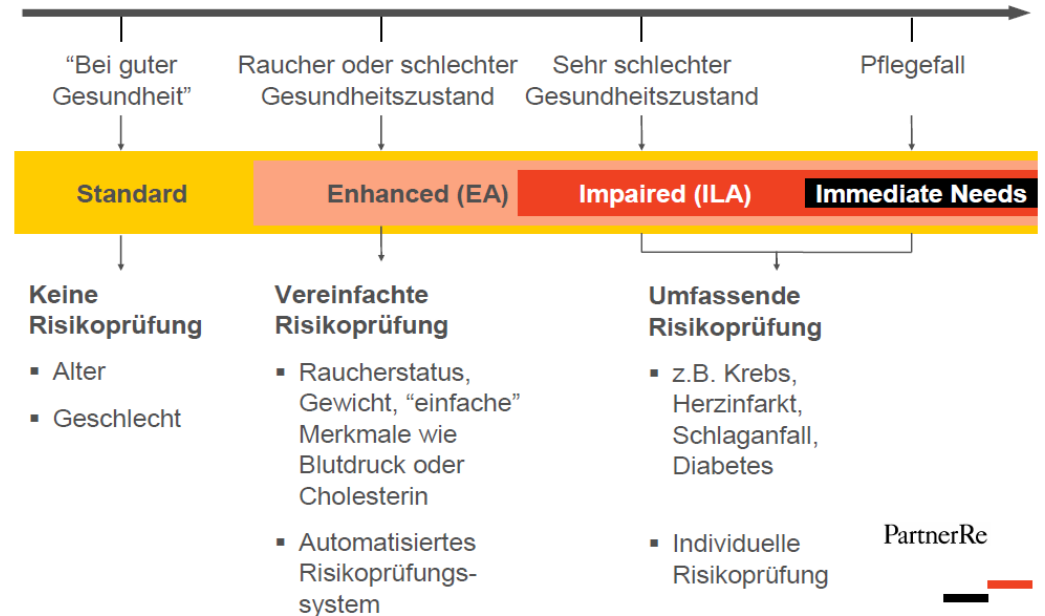
## 3) Enhanced Annuities (Vorzugsrenten)

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

# Innovative Produkte für die Entsparphase

## 4) 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!

# Agenda

**Einführung**

**Mögliche Produktstrategien für deutsche Versicherer**

**Innovative Produkte für die Entsparphase**

**Zusammenfassung**

# Zusammenfassung

**In Zeiten niedriger Zinsen sind alle Garantien für den Anbieter teuer und damit kapitalintensiv.**

**Die klassische Versicherung mit ihrem Risikoausgleich im Kollektiv und in der Zeit schafft jedoch einen einzigartigen Nutzen für Kunden (auch nach einer Rechnungszinssenkung!)**

- Diese Vorteile werden bislang von Versicherern und Vermittlern zu wenig kommuniziert und (deshalb?) von Kunden nicht verstanden.

**Eine Rechnungszinssenkung wird zu einem Eingriff in die Kostenstruktur führen.**

**Innovative klassische Produkte oder fondsgebundene Produkte mit Garantie können die Bedürfnisse der Kunden und die des Versicherers miteinander vereinbaren.**

- Insbesondere „neue klassische Produkte“ stellen daher wichtige Bausteine für ein zeitgemäßes Produktportfolio dar.

**Innovative Rentenphasen sind dringend notwendig um Menschen den Schritt einfacher zu machen, ihr angespartes Geld zu verrenten und so das Risiko abzusichern, länger zu leben, als das Geld reicht.**

- Risikobewusstsein ist kaum vorhanden.

# Kontakt Daten

**apl. Prof. Dr. Jochen Ruß**

Geschäftsführer

+49 (731) 50-31233

[j.russ@ifa-ulm.de](mailto:j.russ@ifa-ulm.de)





# Unser 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](http://www.ifa-uhl.de)