

Altersversorgung im Wandel

How you live tomorrow, depends on how you invest today
Rethinking Retirement

- Prof. Dr. Hans-Joachim Zwiesler
- September 23rd 2014 , Frankfurt



Agenda

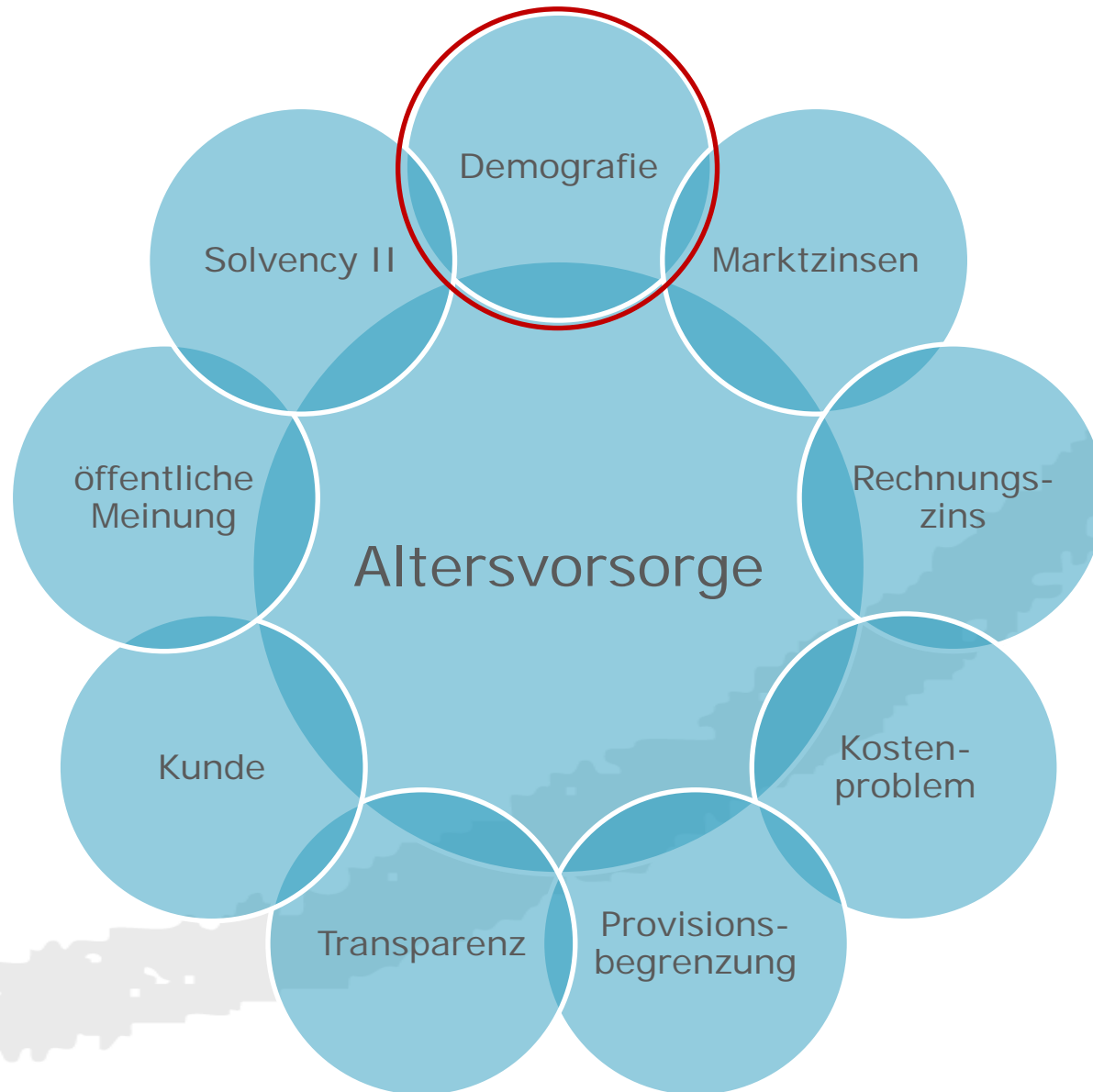
Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

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

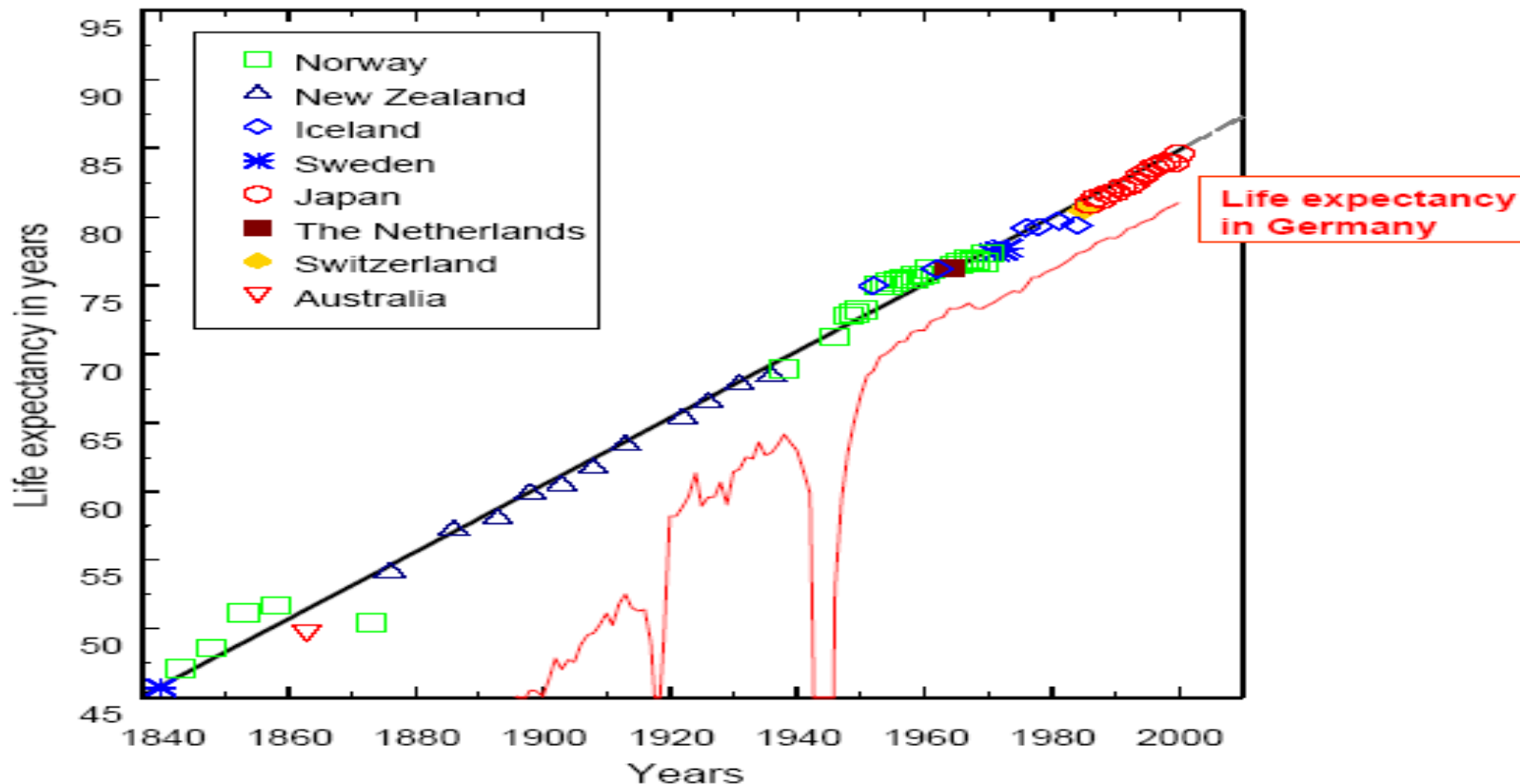
- 21. Februar 1875 bis 4. August 1997
122 Jahre, 5 Monate und 14 Tage.
- Aus Wikipedia: Calment fing mit 85 das Fechten an und fuhr noch als 100-Jährige Fahrrad. Bis zum Alter von 110 lebte sie alleine. [...]
- Jeanne Calment war seit 1896 Raucherin

Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

Demografische Entwicklung und Auswirkungen auf die Altersvorsorge

Entwicklung der Lebenserwartung im jeweils „gesündesten“ Land

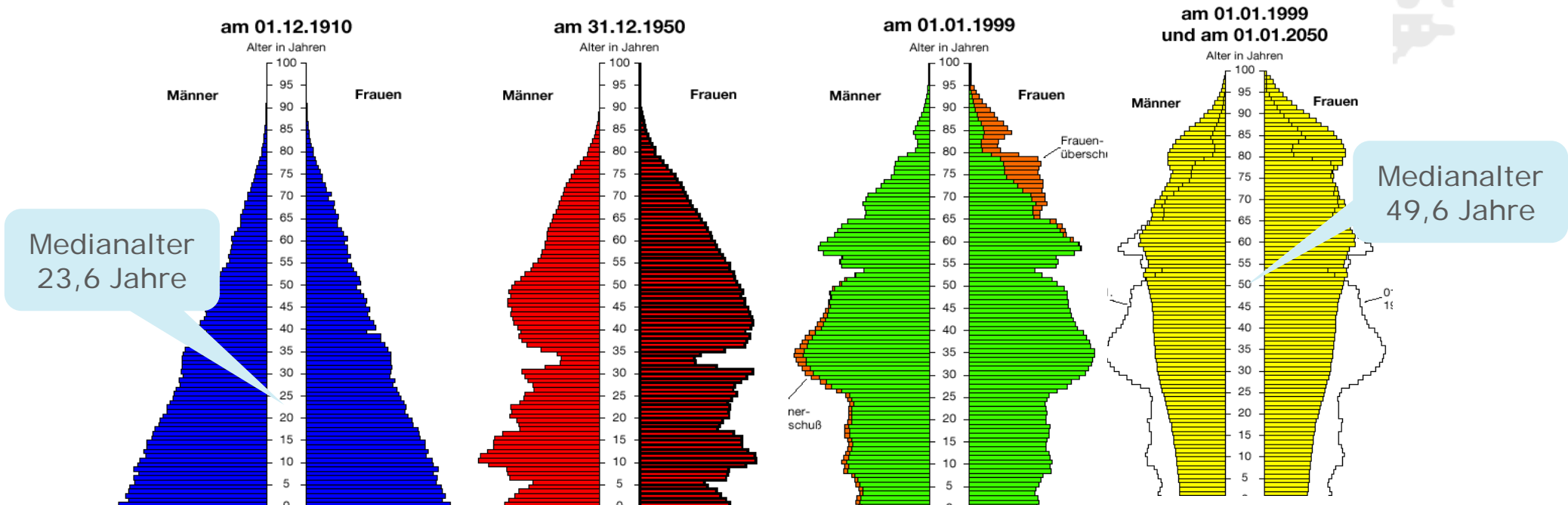
■ Quelle: Oeppen und Vaupel (2002)



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 Kapitaleleistungen
- Geringer Verrentungsanteil

Vergangenheit



Zukunft

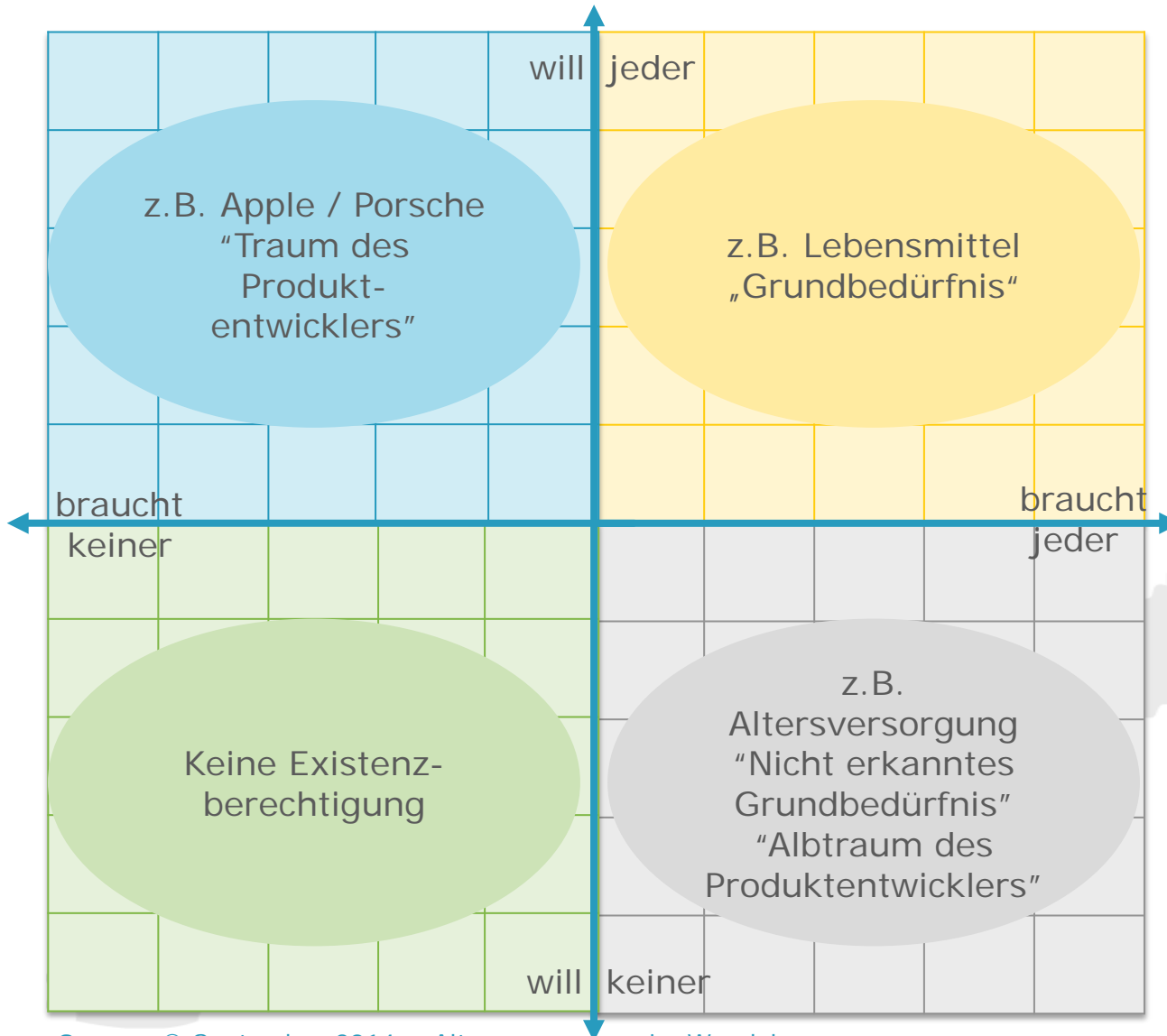
- **Langlaufende** Verträge
- Deutlich höherer **Verrentungsanteil**
- **Garantien** werden für Versicherer deutlich **riskanter**, z.B. garantierte Rentenfaktoren.

Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten



Aktuelle Einflussfaktoren auf Anbieter von Altersvorsorgeprodukten

Kunde



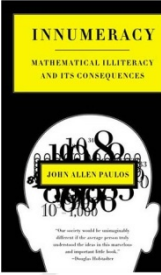
Weil Kunden Ihren Bedarf nicht erkennen, liegen viele Versicherungsprodukte unten rechts.

Es drängen sich Fragen auf, z.B.:

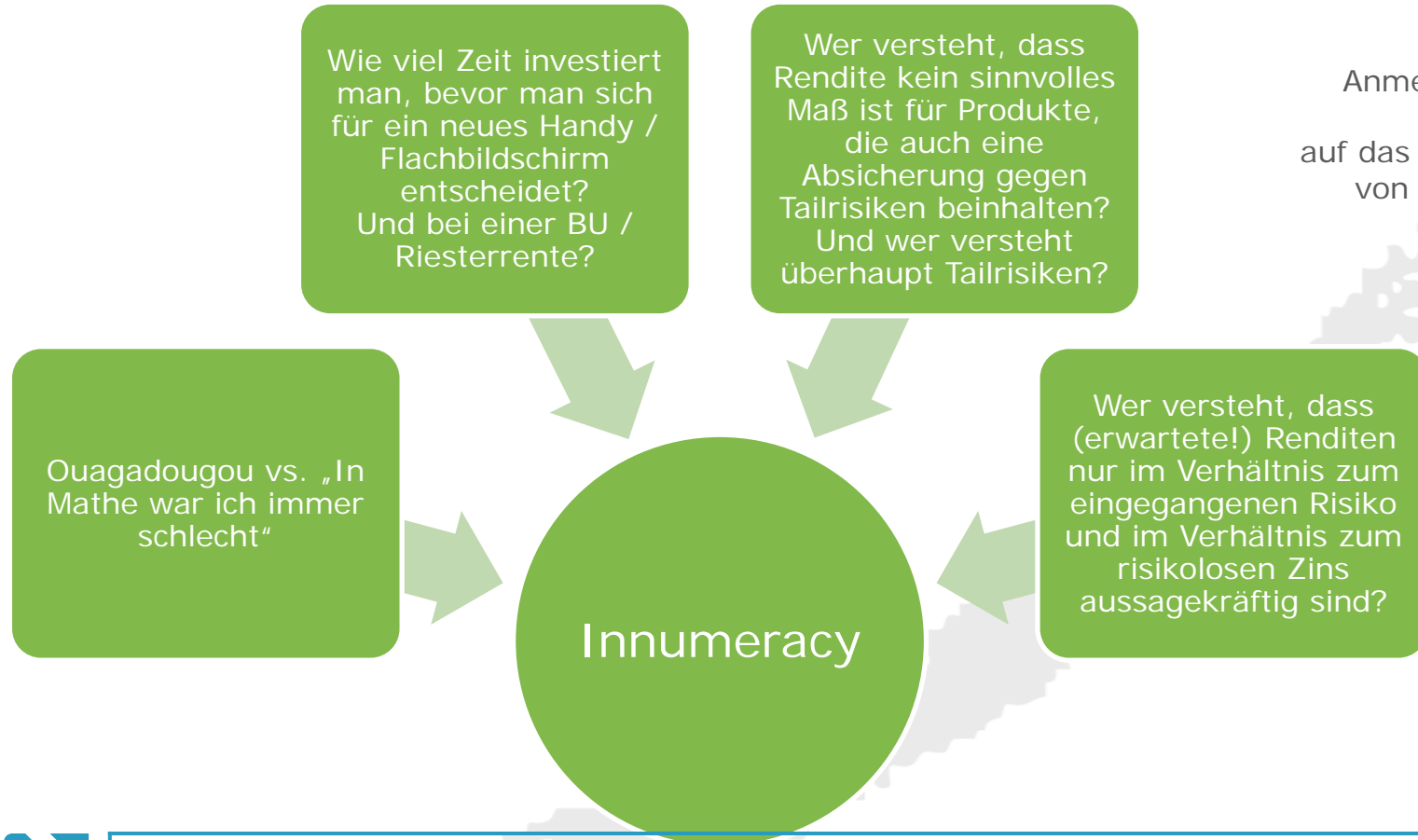
- Was würde der Kunde wollen, wenn er wüsste, was er braucht?
- Warum weiß der Kunde nicht, was er braucht?
- Welche Fehler der Vergangenheit haben dazu beigetragen, dass die Produkte der Versicherungsbranche
 - ... nicht oder falsch verstanden werden?
 - ... einen schlechten Ruf haben?
- Was muss geschehen, 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!

Agenda

Einführung

Produktstrategien für deutsche Versicherer

Vorbemerkung: Aktuelle Produktlandschaft

Mögliche Produktstrategien der Zukunft

Innovative Produkte für die Entsparphase

Zusammenfassung

Produktlandschaft im deutschsprachigen Raum

hier nur Ansparphase – Auswahl

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

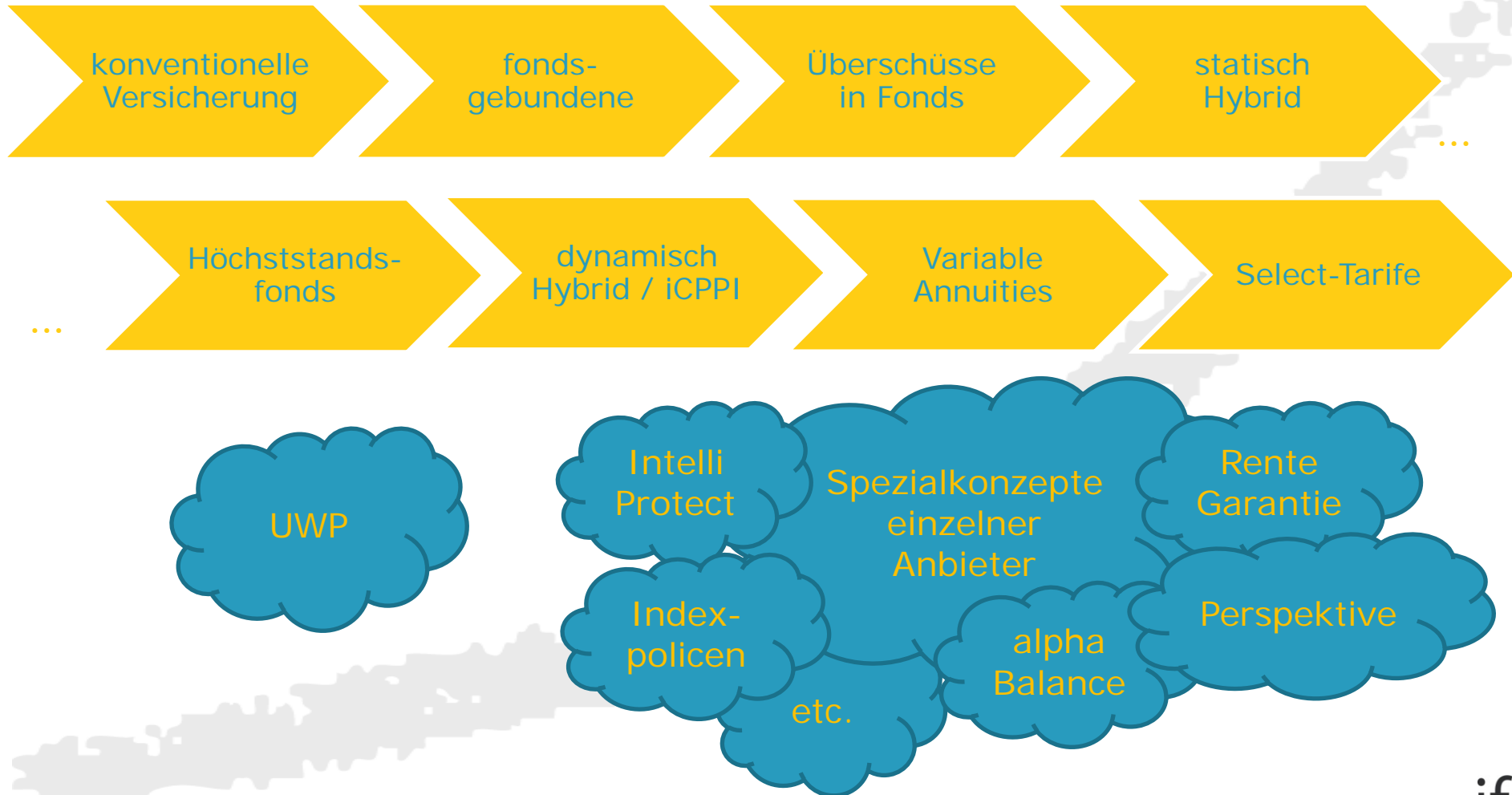


Vertriebllich nachhaltig erfolgreiche Produkte (auch gefühlt fondsgebundene) benötigen meist einen klassischen Deckungsstock.

Produktlandschaft im deutschsprachigen Raum

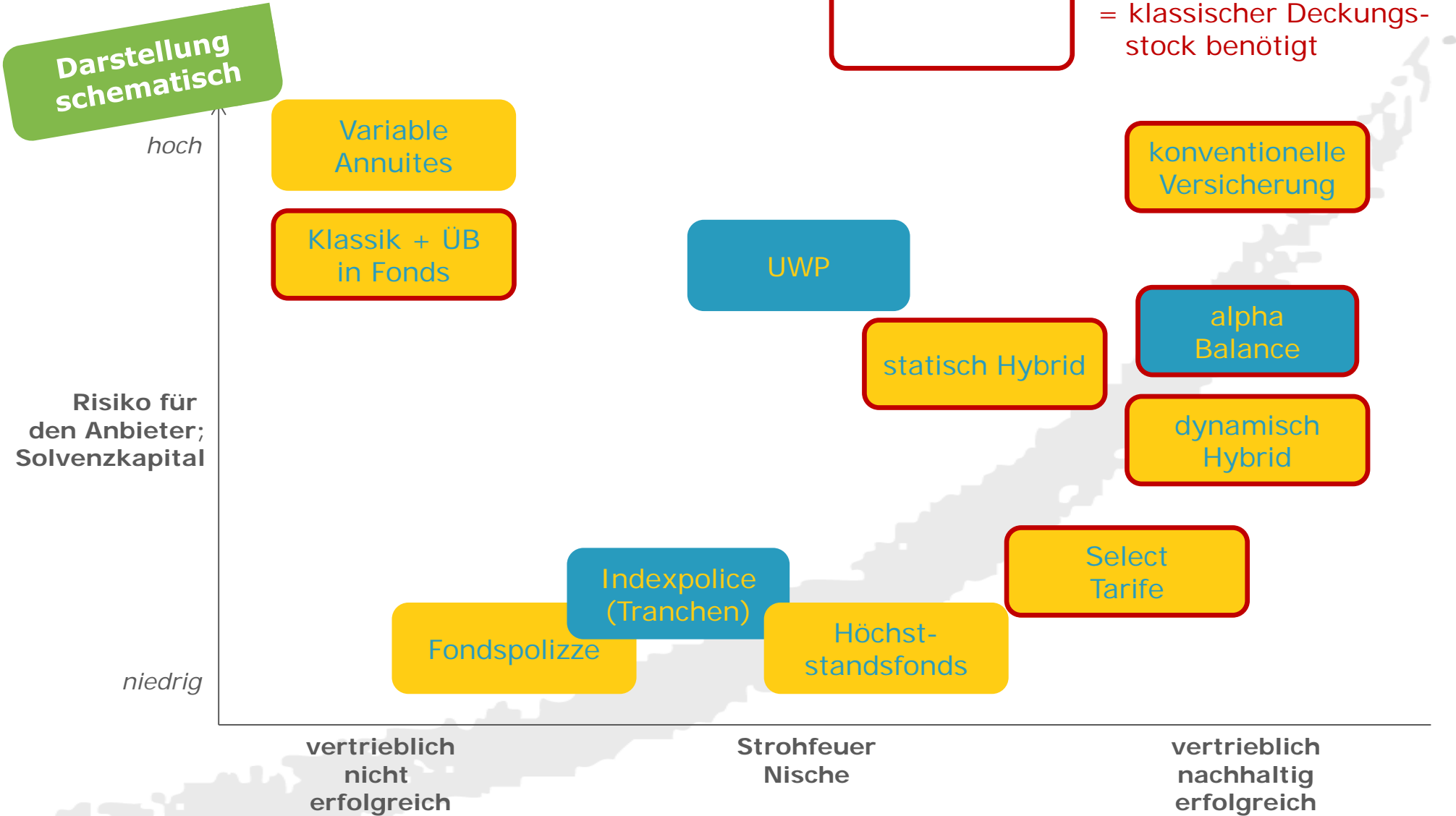
Ein erster Versuch der Ordnung

Große Produktvielfalt im deutschsprachigen Raum – historische Entwicklung (Auswahl)



Produktlandschaft im deutschsprachigen Raum

Ein zweiter Versuch der Ordnung



Zwischenfazit

- Nachfrage nach Fondspolice ohne Garantie ist überschaubar.
- Vertriebllich nachhaltig erfolgreiche Produkte benötigen einen klassischen Deckungsstock.
 - Klassische Garantien sind im derzeitigen Umfeld jedoch für den Anbieter riskant und unter Solvency II teuer.

Kernfrage: Welche neuen Ansätze für nachhaltig erfolgreiche und beherrschbare Produkte kann es geben?

Unseres Erachtens sehr wichtige Nebenbedingung: Können Bestandsrisiken durch Mischung mit Neugeschäft reduziert werden?

- **Wechselwirkungen mit dem Bestand** sind zu beachten.
- Eine Einstellung klassischer Tarife halten wir (für die meisten Versicherer) für einen groben strategischen Fehler, weil genau diese Möglichkeit nicht genutzt wird.

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.

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

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

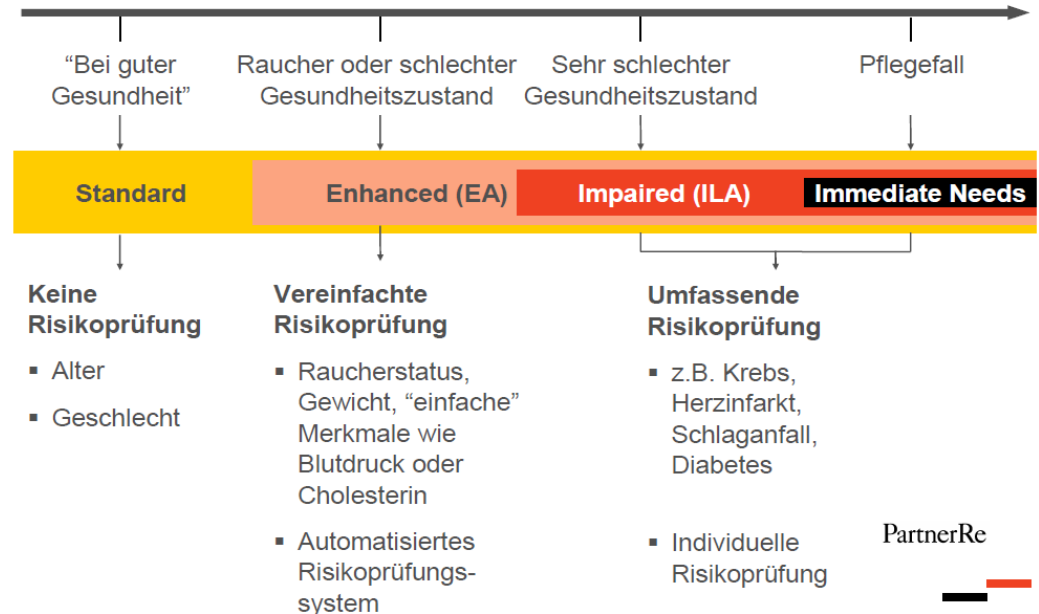
3) Enhanced Annuities (Vorzugsrenten)

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

Das Langlebigkeitsrisiko wird zu einer fundamentalen Fragestellung der Altersvorsorge.

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

Dies wird der Staat zunehmend fördern – allerdings für ‚echte‘ Altersvorsorgeprodukte (lebenslang und mit Mindestgarantien)

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

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.

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.

Kontakt Daten

Prof. Dr. Hans-Joachim Zwiesler

Institut für Finanz- und
Aktuarwissenschaften (ifa)

+49 (731) 206440

h.zwiesler@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