

Auswirkung der Niedrigzinsphase auf die Strategie für Biometrieprodukte

max.99-Tagung

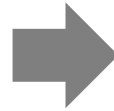
Köln, 28. September 2015

Dr. Matthias Börger

Einleitung

Welche Leistungen kann ein Lebensversicherer in einem Niedrigzinsumfeld anbieten?

Geld garantiert vermehren



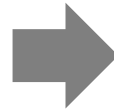
- ggf. Garantien unter 100% der Bruttobeiträge
- Markttrend: Verzicht auf Cliquet-Garantien

Einleitung

Welche Leistungen kann ein Lebensversicherer in einem Niedrigzinsumfeld anbieten?

Geld garantiert vermehren

Mindestkapital garantieren



- Garantiehöhe hängt vom Zins ab, Garantien sind aber grundsätzlich möglich
- alternative Garantiekonzepte
 - „neue Klassik“
 - Fondskonzepte mit Garantie
- Darstellung des Ertragspotenzials gegenüber dem Kunden
- Konkurrenz durch Banken und Fondsgesellschaften
- spannendes Thema auch für Biemetrieprodukte mit signifikantem Sparprozess

Einleitung

Welche Leistungen kann ein Lebensversicherer in einem Niedrigzinsumfeld anbieten?

Geld garantiert vermehren

Mindestkapital garantieren

Kapitalanlage managen



- unabhängig vom Zinsumfeld möglich
- Fondskonzepte mit „Sicherheiten“, aber ohne Garantien
 - ebenfalls starke Konkurrenz durch Banken und Fondsgesellschaften
- Nutzung der risikomindernden Wirkung von Glättungsmechanismen einer kollektiven Kapitalanlage
 - keine Konkurrenz durch Banken und Fondsgesellschaften

Einleitung

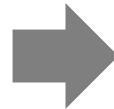
Welche Leistungen kann ein Lebensversicherer in einem Niedrigzinsumfeld anbieten?

Geld garantiert vermehren

Mindestkapital garantieren

Kapitalanlage managen

Kapital in lebenslanges Einkommen
umwandeln



- in jedem Zinsumfeld möglich, Rentenhöhe aber abhängig vom Zins
- wichtig: Vermarktung von Rentenversicherungen auch als Biometrieprodukt
 - Absicherung des Langlebighkeitsrisikos
 - bisher Wahrnehmung von Rentenversicherungen vor allem als „Entsparprodukte“
- Weiterentwicklung der Rentenbezugsphase zukünftig stärker im Fokus

Einleitung

Welche Leistungen kann ein Lebensversicherer in einem Niedrigzinsumfeld anbieten?

Geld garantiert vermehren

Mindestkapital garantieren

Kapitalanlage managen

Kapital in lebenslanges Einkommen
umwandeln

weitere biometrische Risiken
absichern



- in jedem Zinsumfeld möglich, Beitragshöhe aber abhängig vom Zins
- positiver Effekt unter Solvency II
- starker Wettbewerb mit zunehmender Differenzierung
- Herausforderung: bedarfsgerechte und bezahlbare Absicherung

Einleitung

Welche Leistungen kann ein Lebensversicherer in einem Niedrigzinsumfeld anbieten?

Geld garantiert vermehren

Mindestkapital garantieren

Kapitalanlage managen

Kapital in lebenslanges Einkommen
umwandeln

weitere biometrische Risiken
absichern

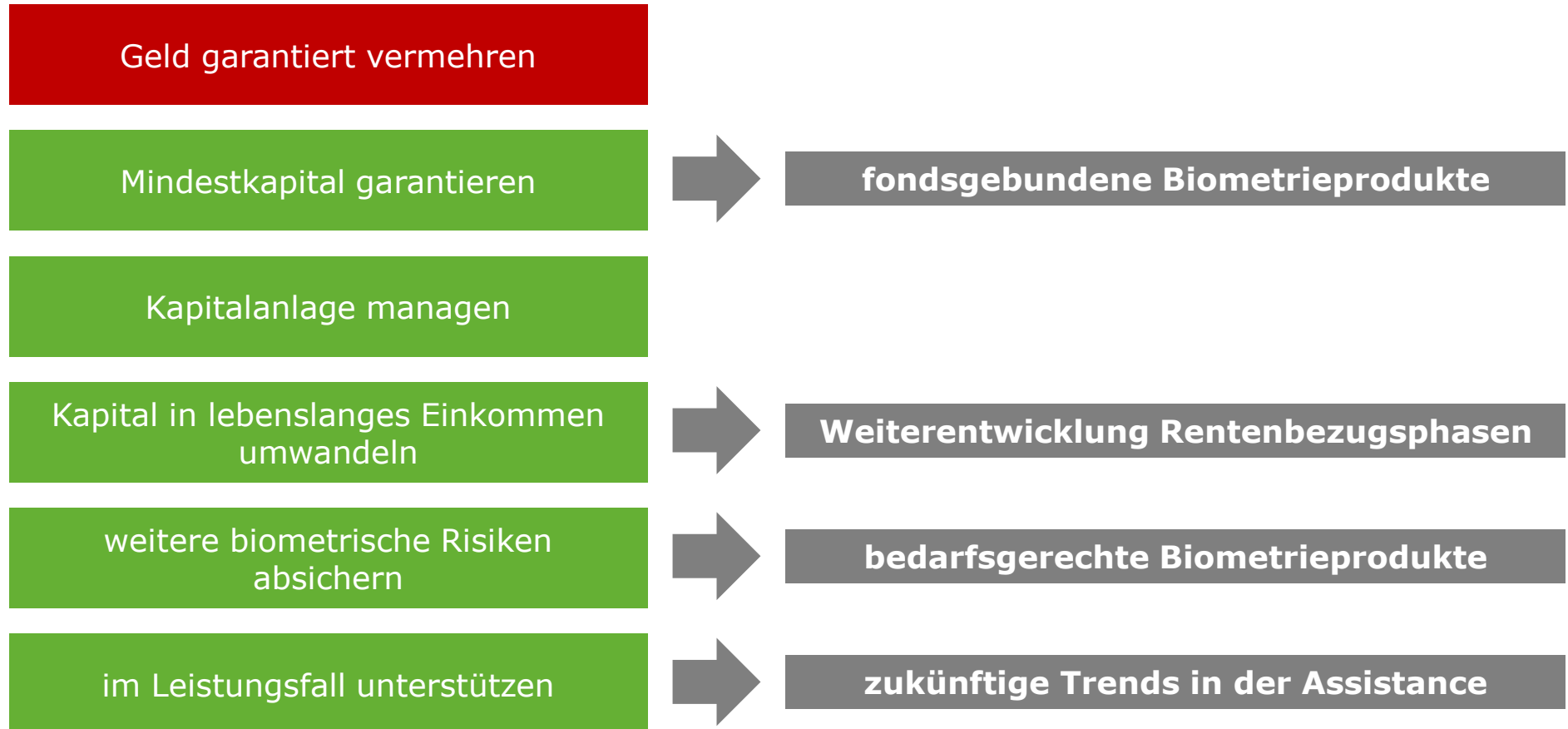
im Leistungsfall unterstützen



- in jedem Zinsumfeld möglich, Prämie aber abhängig vom Zins
- Kundenbindung und positive Wahrnehmung von Assistancelleistungen
- Entwicklung von Produkten mit Assistance

Einleitung

Spannende Zukunftsthemen im Bereich Biometrieprodukte:



Agenda

Einleitung

Fondsgebundene Biometrieprodukte

Weiterentwicklung von Rentenbezugsphasen

Bedarfsgerechte Biometrieprodukte

Assistance

Fondsgebundene Biemetrieprodukte

Funktionsweise und Varianten

Fondsgebundene Biemetrieprodukte sind vor allem bei einem signifikanten Sparprozess interessant.

- gilt insbesondere für BU- und Pflegeprodukte

In jüngerer Vergangenheit wurden bereits einige fondsgebundene Biemetrieprodukte eingeführt. Hier kann es unterschiedliche Varianten geben:

Variante 1: Überschüsse in Fonds

- „klassische“ Kalkulation des Bruttobeitrags
- Nur die Überschussbeteiligung wird in Fonds investiert und führt irgendwann in der Zukunft zu einer zusätzlichen Leistung.
 - z.B. „Geld zurück, falls kein Leistungsfall eintritt und der Fonds mit x% performt“.

Nachteil bei Variante 1:
Beitrag (zumindest Zahlbeitrag) ist höher als bei klassischen Biemetrieprodukten.

Fondsgebundene Biemetrieprodukte

Funktionsweise und Varianten

Variante 2: erhöhte Leistung

- Kein erhöhter (Zahl)-Beitrag
- Der Beitrag des Kunden wird nach Abzug von Kosten in einen Fonds investiert.
- Aus diesem Fondsguthaben werden regelmäßig (z.B. monatlich) Risikoprämien zur Deckung des biemetrischen Versicherungsschutzes entnommen.
- Bei „guter“ Fondsperformance gibt es eine zusätzliche Leistung, z.B. bei Eintritt des Versicherungsfalls oder bei Ablauf der Versicherung.

Variante 3: reduzierter Beitrag

- Wie Variante 2, aber der Beitrag des Kunden wird im Vergleich zum klassischen Biemetrieprodukt sogar reduziert, da man hofft, dass die Fondsanlage eine attraktive Rendite erwirtschaftet.

Nachteil bei Varianten 2 und 3:

Bei schlechter Fondsperformance ist der Versicherungsschutz gefährdet, da der Versicherer bei solchen Produkten derzeit üblicherweise keine Garantie ausspricht.

Fondsgebundene Biometrieprodukte

Funktionsweise und Varianten

Ein Beispiel: Auszug aus den AVB eines Anbieters

- *Die tatsächliche Wertentwicklung Ihres Fondsvermögens ist nicht vorhersehbar. [...]*
- *Um Ihren Beitrag bei Vertragsabschluss zu berechnen, machen wir je nach Vertragslaufzeit **unterschiedliche Annahmen über die Wertentwicklung Ihres Fondsvermögens [...].** Wenn diese **Annahmen eintreten**, wird der **vereinbarte Beitrag ausreichen**, um den Versicherungsschutz bis zum Ablauf des Vertrages aufrechtzuerhalten.*
- *Wir werden die Wertentwicklung Ihres Fondsvermögens beobachten und **Ihnen den Beitrag mitteilen**, [...], um den vereinbarten Versicherungsschutz bis zum Ablauf des Vertrages aufrechtzuerhalten.*
- *Beachten Sie bitte, dass Ihr **Vertrag vorzeitig erlischt** [...] wenn Ihr Fondsvermögen für den Versicherungsschutz sowie zur Deckung von Kosten nicht mehr ausreicht.*



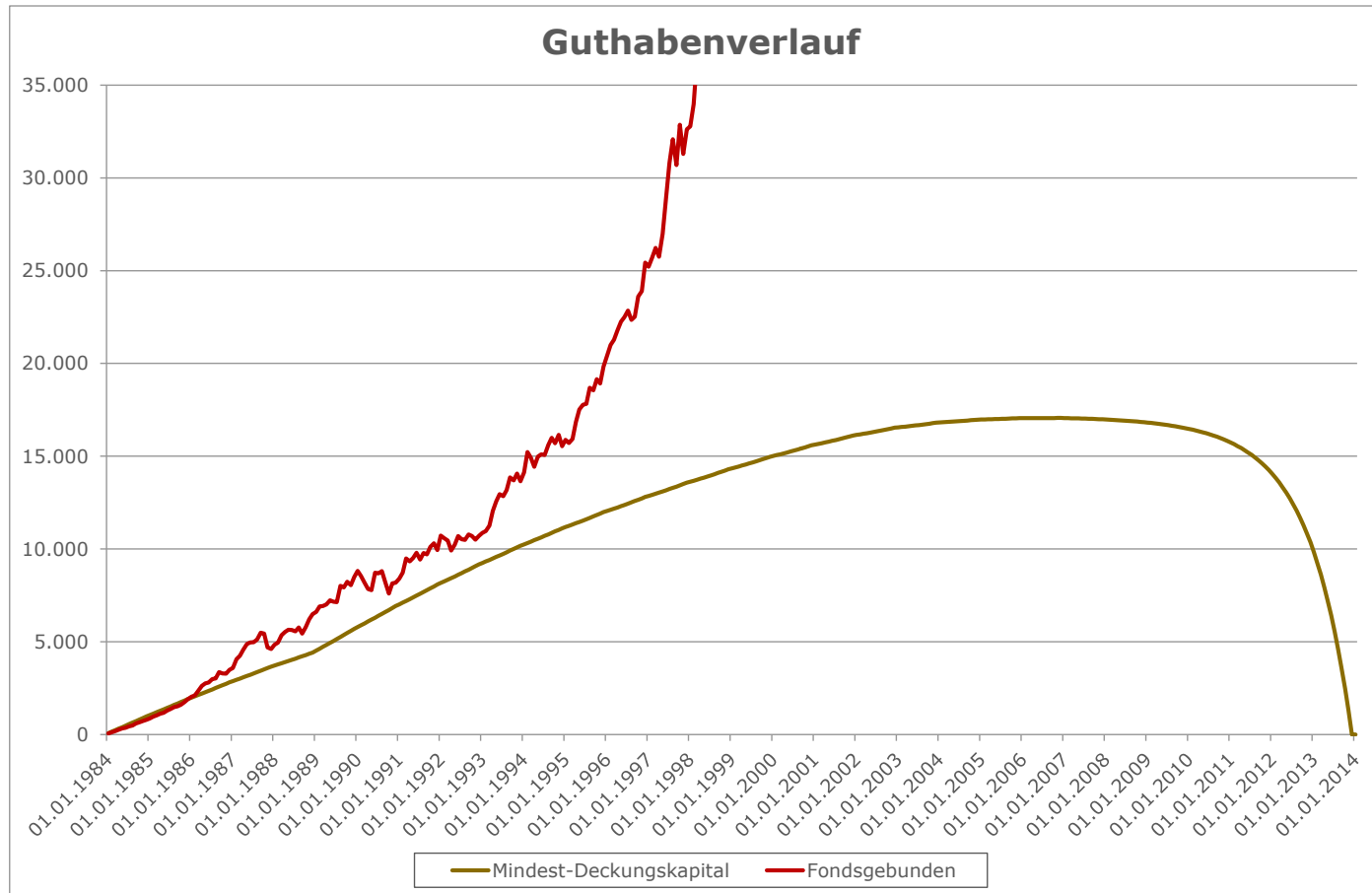
Selbst wenn dies transparent erläutert wird, besteht das Risiko unzufriedener Kunden und schlechter Presse.

Szenario: Ein Vertrag erlischt kurz vor Eintritt des Leistungsfalls...

Fondsgebundene Biemetrieprodukte

Backtest eines einfachen Fallbeispiels (Investition in MSCI World)

Vertragsbeginn **1.1.1984** → (Sehr) gute Fondsentwicklung



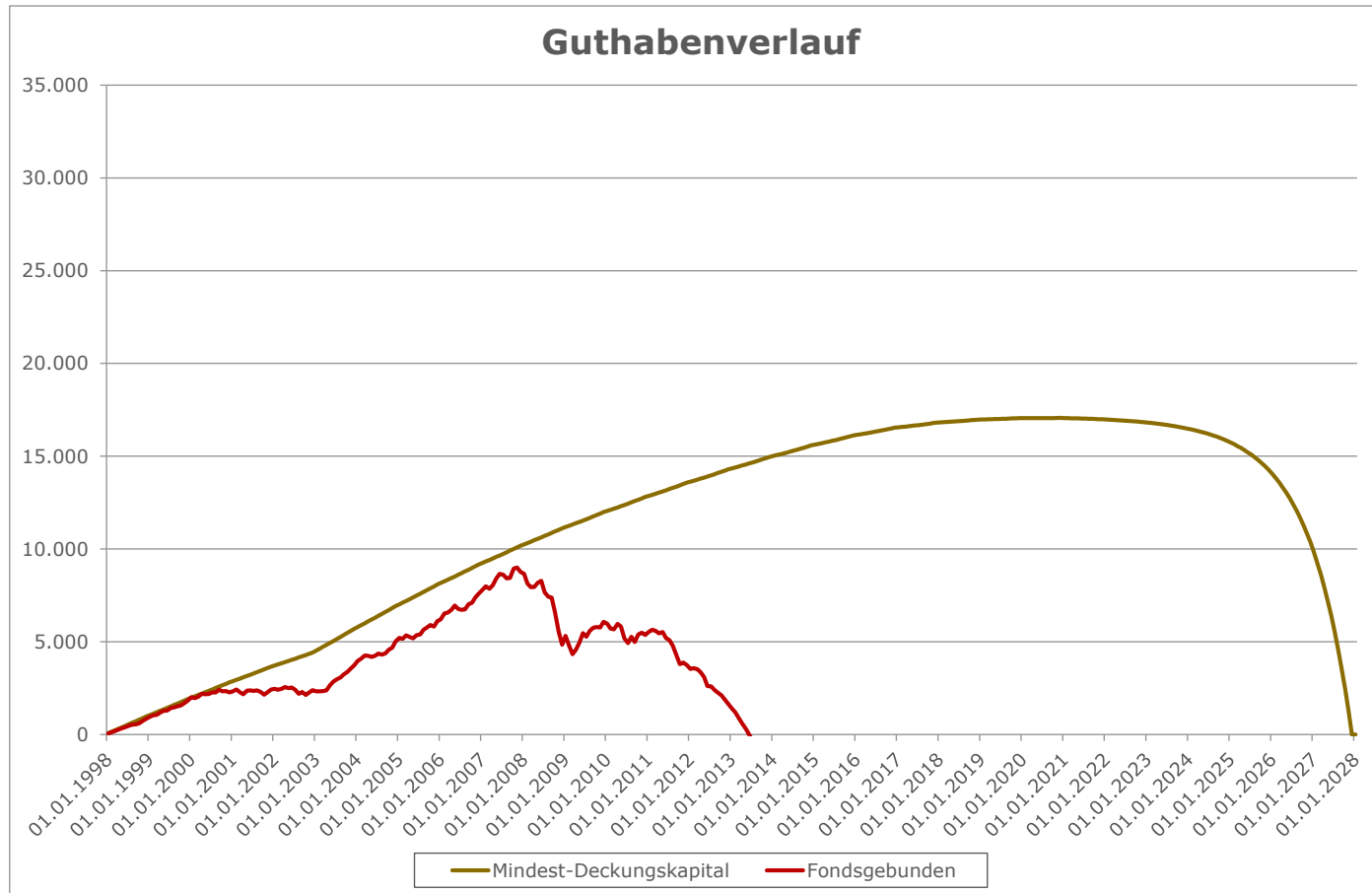
Einfaches Fallbeispiel

- „übliche“ Kosten
- 1000 € Pflögerente
- keine weiteren Leistungen bei Tod etc.
- Eintrittsalter: 70
- Laufzeit 30 Jahre, monatliche Beitragszahlung
- Beitrag: 183 € bei angenommener Performance von 6%
- Zum Vergleich: klass. Beitrag: 204 €

Fondsgebundene Biemetrieprodukte

Backtest eines einfachen Fallbeispiels (Investition in MSCI World)

Vertragsbeginn **1.1.1998** → Kunde muss Beitrag erhöhen oder Versicherungsvertrag erlischt vorzeitig.



Einfaches Fallbeispiel

- „übliche“ Kosten
- 1000 € Pflögerente
- keine weiteren Leistungen bei Tod etc.
- Eintrittsalter: 70
- Laufzeit 30 Jahre, monatliche Beitragszahlung
- Beitrag: 183 € bei angenommener Performance von 6%
- Zum Vergleich: klass. Beitrag: 204 €

Fondsgebundene Biemetrieprodukte

Ausgestaltung mit Garantie

Mögliche Lösung des Problems: Einbindung existierender Garantiekonzepte

- Es gibt eine Vielzahl fondsgebundener Garantiekonzepte am deutschen Markt.
- Diese bieten die Chance auf Renditen, die die klassische Überschussbeteiligung übersteigen, schließen aber Verluste aus.
 - dynamische Hybridprodukte
 - Select-Produkte
 - etc.

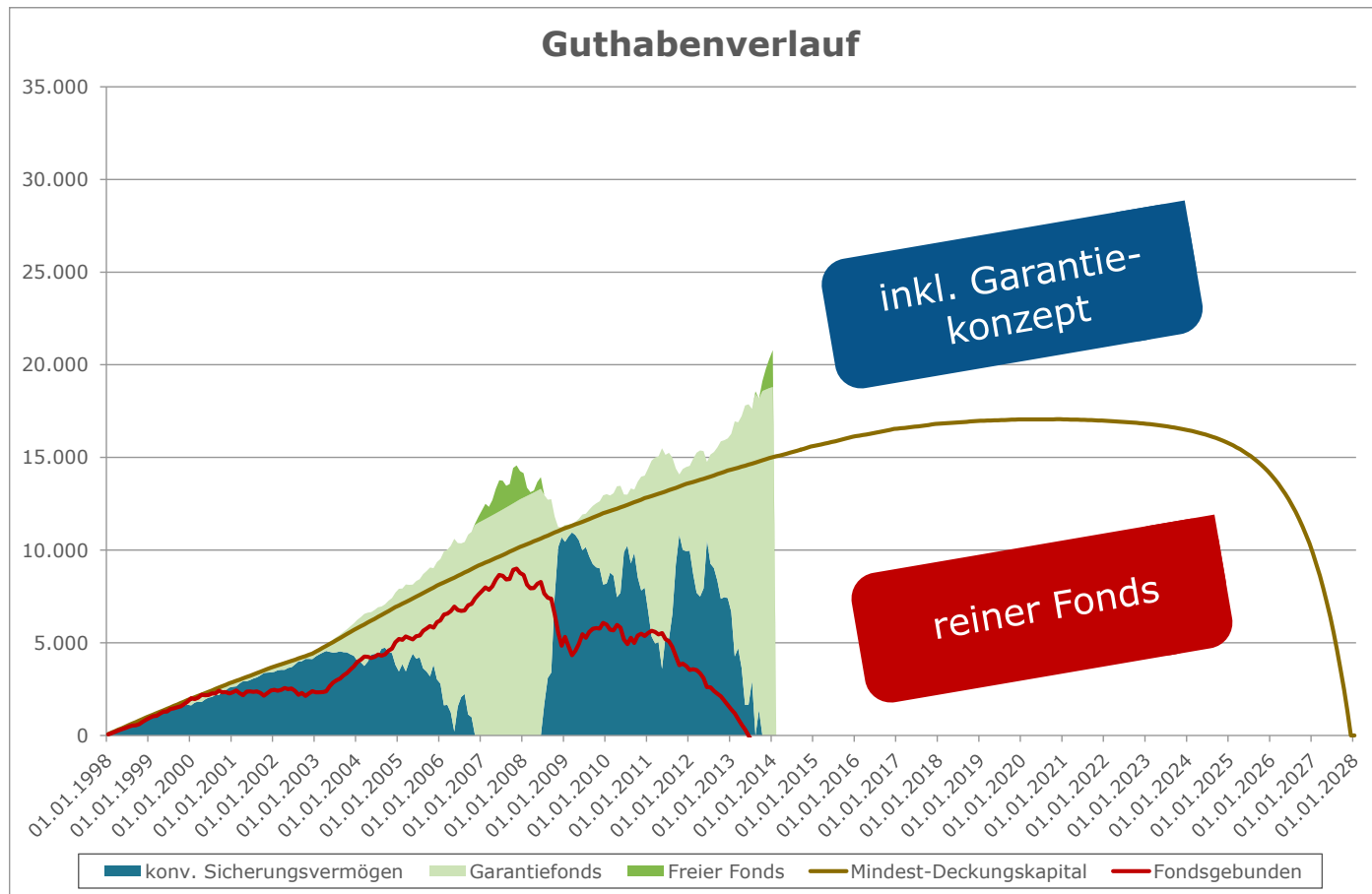
Durch intelligente Nutzung solcher Konzepte kann die Leistungsreduktion bzw. Beitragserhöhung vermieden werden.

- Im Folgenden wird erläutert, wie sich das Pflegeprodukt aus dem Fallbeispiel verhalten hätte, wenn als Kapitalanlage ein dynamisch hybrider Algorithmus verwendet worden wäre.
 - Die Mindest-Deckungsrückstellung definiert zu jedem Zeitpunkt das Guthaben, welches gerade noch ausreicht, um den ursprünglich zugesagten Versicherungsschutz darzustellen. Sie spielt die Rolle, die bei „normalen“ Dynamischen Hybridprodukten der „Barwert der Garantie“ spielt.
 - Es wird unterstellt, dass der Beitrag des Hybridprodukts dem „klassischem Beitrag“ von 204 € entspricht.

Fondsgebundene Biemetrieprodukte

Fallbeispiel: Backtest bei Betrachtung des MSCI World

Vertragsbeginn **1.1.1998** → Keine Gefährdung des Versicherungsschutzes durch Garantiekonzept



Fondsgebundene Biemetrieprodukte

Fazit und Ausblick

Fondsgebundene Biemetrieprodukte können bei entsprechender Ausgestaltung drei wesentliche Eigenschaften miteinander verbinden:

1. garantierte Absicherung der biemetrischen Risiken
2. erhöhtes Renditepotenzial durch Fondsanlage
3. reduzierte (Zins-)Garantien aus Sicht des Versicherers

Es sind zahlreiche Varianten der hier vorgestellten Idee denkbar, u.a.:

- Verwendung anderer Garantiekonzepte, z.B. Select-Produkte
- spätere Reduktion des Beitrags oder Erhöhung der Leistung bei starker Fondsperformance
- kein kompletter Verzicht auf eine mögliche Beitragserhöhung bei schlechter Performance sondern Begrenzung auf z.B. 10% oder 20%.
 - Dies würde einen geringeren Anfangsbeitrag und/oder (bei Hybridmodellen) höhere Fondsquoten erlauben.

Agenda

Einleitung

Fondsgebundene Biometrieprodukte

Weiterentwicklung von Rentenbezugsphasen

Bedarfsgerechte Biometrieprodukte

Assistance

Weiterentwicklung von Rentenbezugsphasen

Bestandsaufnahme

Aktuelle Situation:

Ansparphase:
zahlreiche und unterschiedlichste Angebote, z.B. unterschiedliche Chance-Risiko-Profile, viel Flexibilität, ...

Rentenbezugsphase im Rahmen von Versicherungen:

Fokus auf ein Produkt: die klassische Rente mit „gefühl“ wenig Flexibilität

Sonstige Entsparphasenprodukte (z.B. Entnahmepläne):

mehr Flexibilität aber kein garantiertes lebenslanges Einkommen;

keine Absicherung von Grundbedürfnissen, sondern nur für „Luxuseinkommen“ geeignet



Produktinnovationen in der Rentenphase bieten großes Potenzial. Die Entwicklung hat bereits begonnen.

Weiterentwicklung von Rentenbezugsphasen

Produktinnovationen

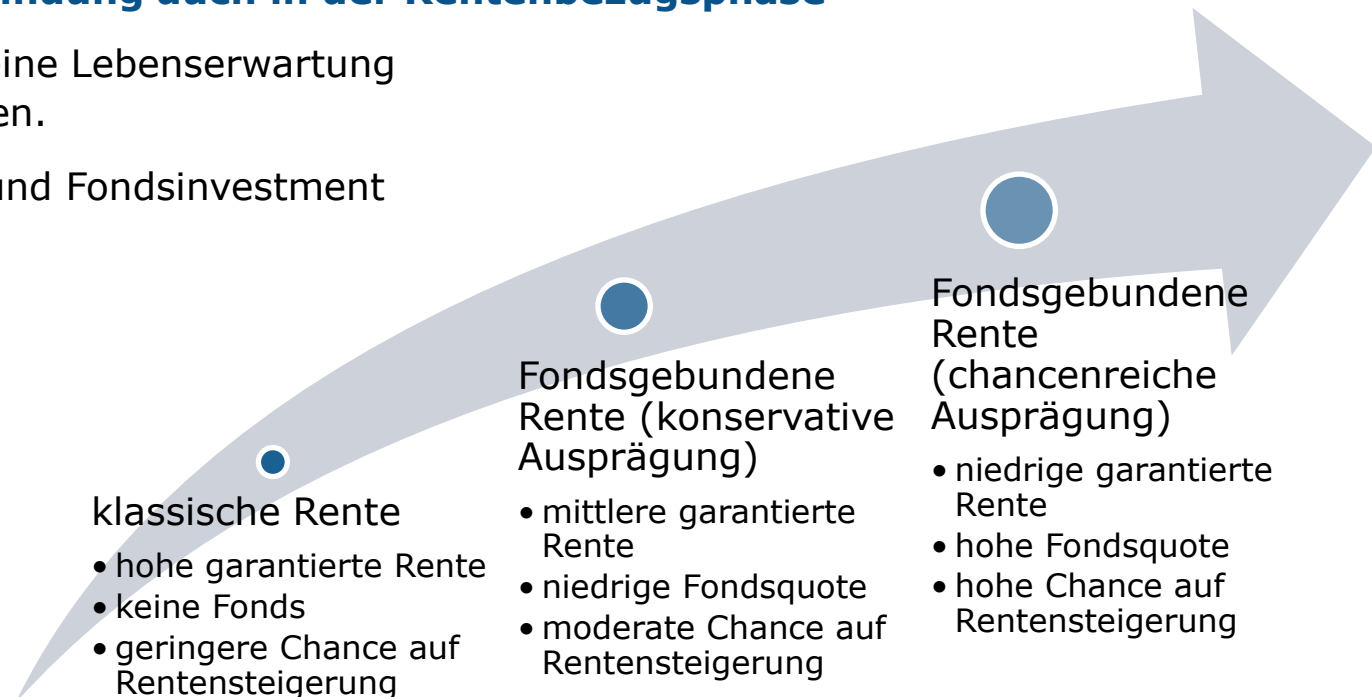
Wir erwarten Produktinnovationen in der Rentenbezugsphase in 4 Bereichen:

1) Produkte mit „kapitaleffizienten“ Garantien

- im Wesentlichen die Übertragung neuer klassischer Produkte 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



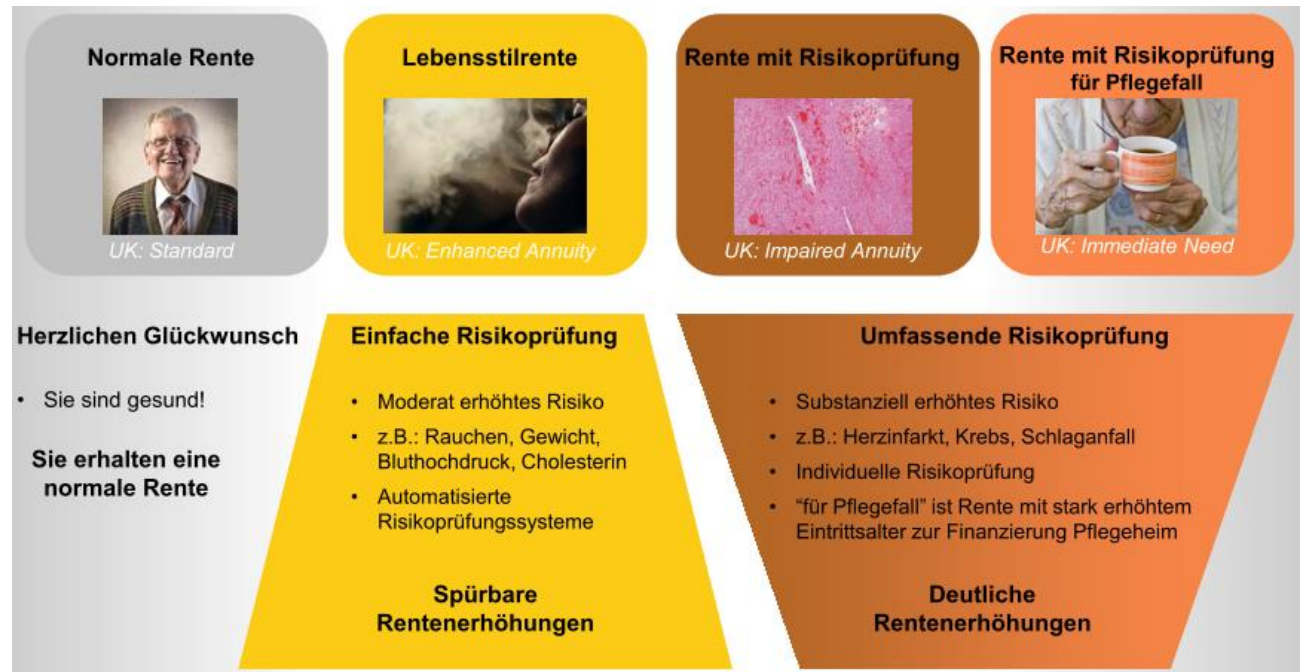
Weiterentwicklung von Rentenbezugsphasen

Produktinnovationen

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.”



Quelle: RGA

Weiterentwicklung von Rentenbezugsphasen

Produktinnovationen

4) Produkte mit mehr Flexibilität in der Rentenphase, z.B.:

- Das Guthaben ist auch nach Rentenbeginn individuell dem einzelnen Rentner zugeordnet.
 - Aus seinem eigenen Guthaben bekommt man jeden Monat eine Rente bezahlt.
 - Man profitiert, wenn das Guthaben eine Rendite erwirtschaftet (verfügbares Kapital und zukünftige Rente steigen).
 - Man kann jederzeit über sein Guthaben verfügen (Kündigung / Teilkündigung) – auch nach Beginn der Rentenzahlung.
 - Man 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.

Solange 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 wäre aber auch möglich, diese Produkteigenschaften in „klassische“ Renten oder andere Garantiekonzepte zu integrieren.

Agenda

Einleitung

Fondsgebundene Biometrieprodukte

Weiterentwicklung von Rentenbezugsphasen

Bedarfsgerechte Biometrieprodukte

Assistance

Bedarfsgerechte Biometrieprodukte

Ausgangssituation

Der Wettbewerb in der BU-Versicherung hat in den letzten Jahren stark zugenommen.

- zunehmende Differenzierung zwischen Berufsgruppen im Wettbewerb um vermeintlich gute Risiken
- Gleichzeitig steigen die Prämien wegen sinkender Rechnungszinsen.

Folge: Eine BU-Versicherung mit ausreichender Leistungshöhe ist für viele Versicherungsnehmer nicht mehr finanzierbar.

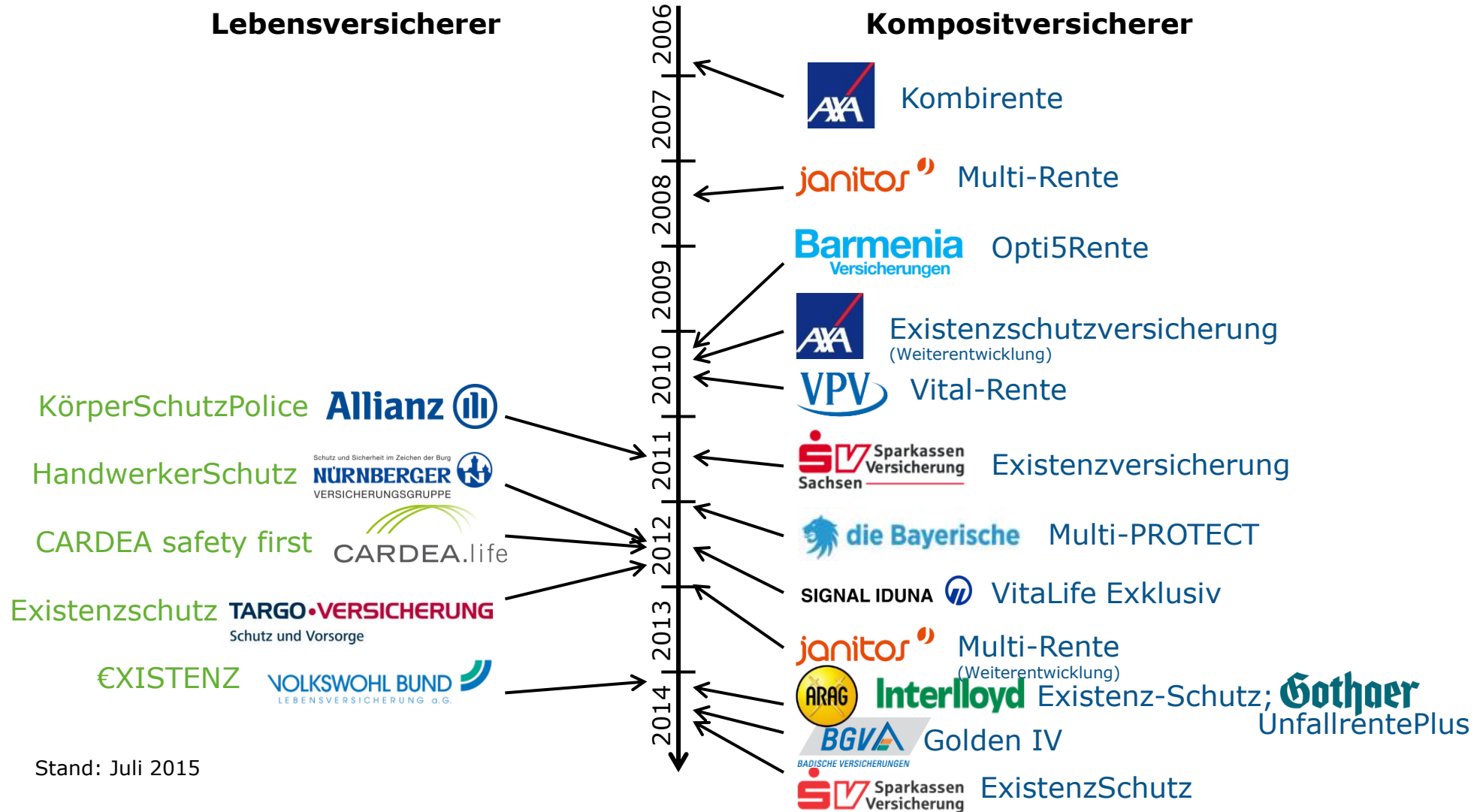
Deshalb werden verstärkt Produktkonzepte unterhalb der BU (weiter)entwickelt.

- EU
- Dread Disease
- Grundfähigkeiten
- Funktionelle Invaliditätsversicherung (FIV)

Die Entwicklung bedarfsgerechter und gleichzeitig bezahlbarer Biometrieprodukte ist noch nicht ausgereizt.

Bedarfsgerechte Biometrieprodukte

Ein Beispiel: Funktionelle Invaliditätsversicherungen (FIV)

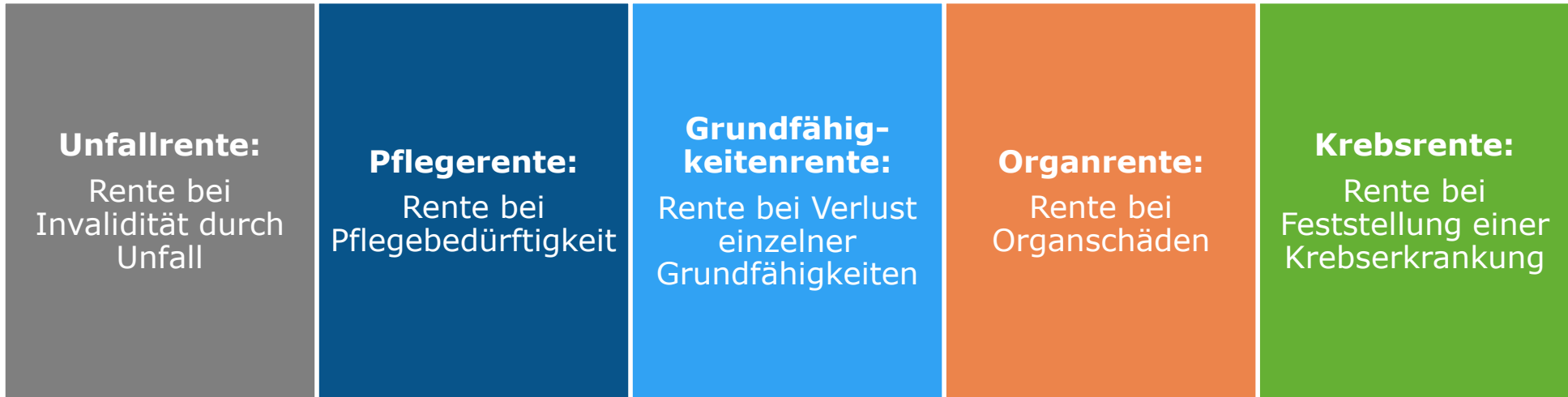


Stand: Juli 2015

Bedarfsgerechte Biometrieprodukte

Leistungsspektrum einer FIV

Eine typische Konstruktion aus der **Sachversicherung** sieht folgendermaßen aus:



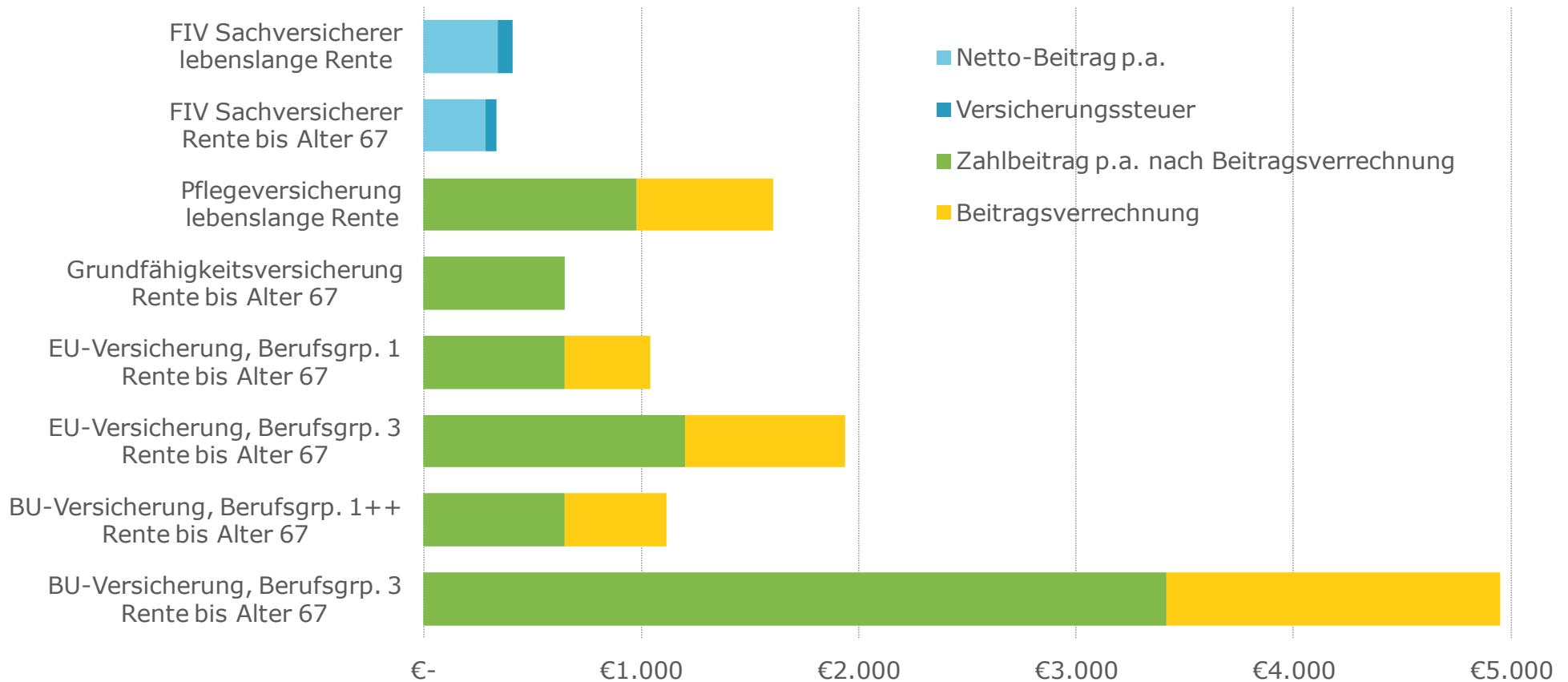
- Die **Leibrente** wird entweder **lebenslang** oder bis zum **65./67. Lebensjahr** bezahlt.
- Krebsrenten sind meist als **temporäre Leibrenten** ausgestaltet.
- zum Teil ergänzt durch **Kapitalsofortleistungen** bei Eintritt des Leistungsfalls oder Tod
- Auslösende Funktionsminderungen müssen „von Dauer und irreversibel“ sein.

Hinweis: Von einer FIV wird nur dann gesprochen, wenn das Produkt im Deckungsumfang zu mind. einem Modul alle möglichen Erkrankungen berücksichtigt und keine ausschließt. (i.d.R. **Pflegemodul**)

Bedarfsgerechte Biometrieprodukte

Prämienniveau der FIV im Vergleich zu anderen Produkten

Eintrittsalter 40, 1.000 EUR Monatsrente, konstante Jahresprämien, Versicherungsschutz bis Alter 67:

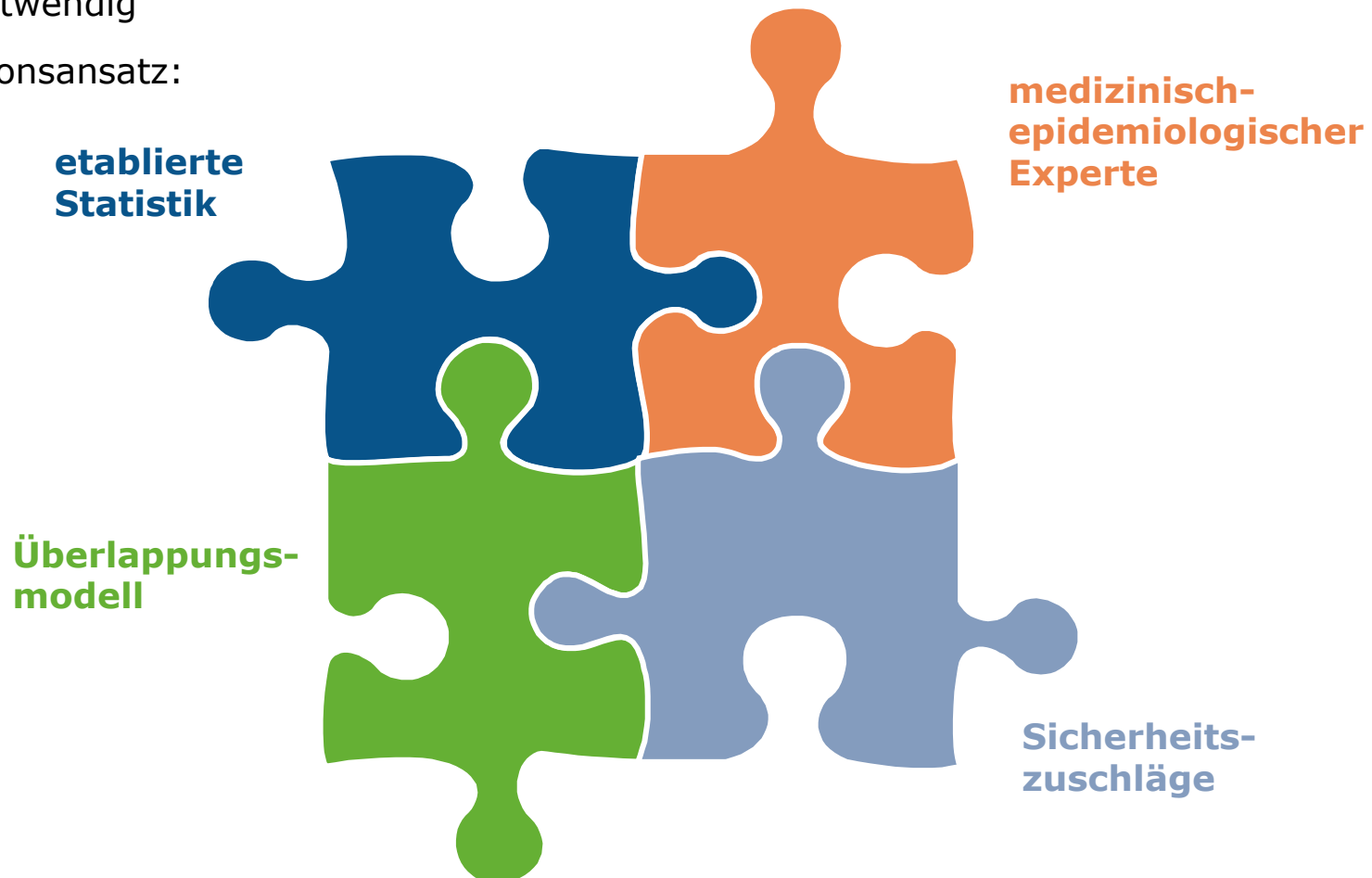


Bedarfsgerechte Biometrieprodukte

Herleitung von FIV-Rechnungsgrundlagen

Die Herleitung von Rechnungsgrundlagen stellt eine Herausforderung dar.

- Verständnis für Zusammenhänge in den Rechnungsgrundlagen auch bei Einkauf als „Blackbox“ sinnvoll und notwendig
- unser Kalkulationsansatz:



Bedarfsgerechte Biemetrieprodukte

Fazit und Ausblick

Die FIV bietet eine umfassende Absicherung bei günstigem Preis.

- Es gibt zahlreiche Möglichkeiten zur konkreten Ausgestaltung einer FIV.
- Wichtig ist ein Baustein, der unabhängig von konkreten Auslösern leistet, z.B. der Pflegebaustein.
- Die Herleitung von Rechnungsgrundlagen ist komplex, aber unter Einbezug medizinischer Expertise möglich.

Auch im „Premium-Bereich“ gibt es vermehrt Kombiprodukte, z.B.:

- kombinierte BU-Pflege-Absicherungen
- Dread-Disease-Bausteine in Risikolebensversicherungen

Die bisherigen Produkte sind häufig aber noch unflexibel.

- z.B. pauschal doppelte Rentenhöhe bei gleichzeitiger BU und Pflegebedürftigkeit

Auch hier stellt die Herleitung geeigneter Rechnungsgrundlagen eine Herausforderung dar.

- Bei geeigneter Zerlegung eines Kombiproduktes in verschiedene Bausteine können aber häufig für die Einzelprodukte vorhandene Rechnungsgrundlagen verwendet werden.

→ Im Bereich bedarfsgerechter Biemetrieprodukte besteht noch Potenzial für Produktinnovationen.

Agenda

Einleitung

Fondsgebundene Biometrieprodukte

Weiterentwicklung von Rentenbezugsphasen

Bedarfsgerechte Biometrieprodukte

Assistance

Assistance

Es gibt viele Gründe für Assistance-Angebote:

- Unique Selling Point, Abgrenzung zum Wettbewerb
- Kundenbindung und regelmäßiger Kundenkontakt
- Weiterempfehlung und Kundenneugewinnung

Einige Beispiele für Assistanceleistungen:

- Pannenhilfe
- Schlüsseldienst
- Krankenrücktransport aus dem Ausland
- telefonische Rechtsberatung
- Betreuung von Haustieren

im Leben-Bereich i.W. Bestattungsvorsorge und Pflege-Assistance

bisher Assistance vor allem im Nicht-Leben-Bereich

Weitere Ideen im **Leben-Bereich**:

Seniorenhilfe

(Einkäufe, Begleitung bei Arzt- und Behördengängen, Gartenpflege und Schneeräumdienst)

Rechtliche Vorsorge

(Generalvollmacht, Patientenverfügung)

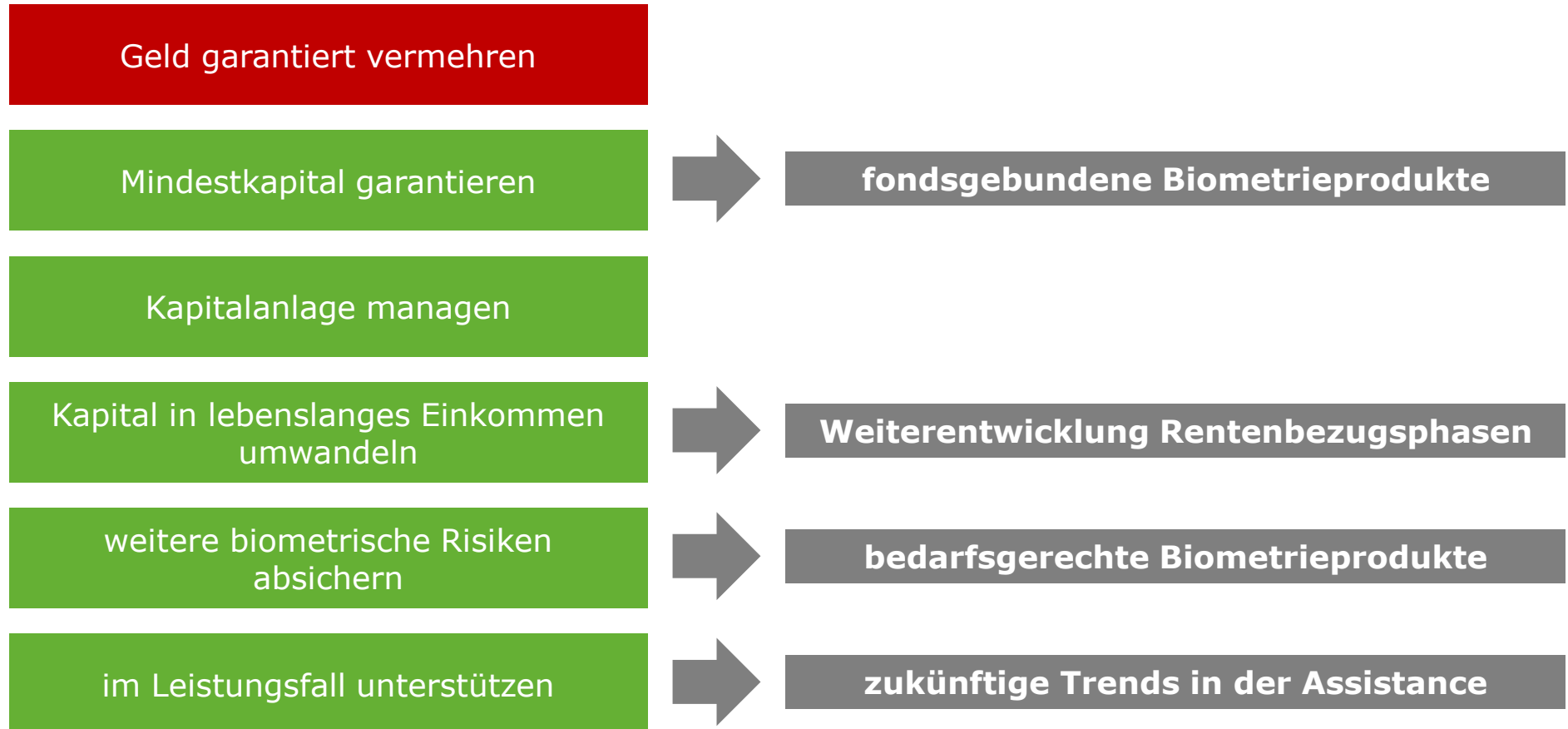
End of Digital Life

Gesundheitsvorsorge

(medizinische Zweitmeinung am Telefon; Coach zum Abnehmen)

Einleitung

Spannende Zukunftsthemen im Bereich Biometrieprodukte:



Kontakt

Dr. Matthias Börger

Senior Consultant

ifa Ulm

+49 (731) 20644-257

m.boerger@ifa-ulm.de

