

# Von Altersvorsorge zu Altersversorgung

Wie der demographische Wandel die Produktlandschaft verändern wird

- Alexander Kling
- Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften, Ulm
  
- Düsseldorf, März 2015



# Von Altersvorsorge zu Altersversorgung

## Agenda

**Demografische Entwicklung**

**Die Bedeutung der lebenslangen Rente und Kundenwahrnehmung**

**Auswirkungen auf die Produkte**

**Zusammenfassung und Fazit**

# Demografische Entwicklung

ein paar Beispiele zum Start

## Jeanne 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. [...]
- Calment war seit 1896 Raucherin und versuchte erst 1992 mit 117 Jahren das Rauchen aufzugeben, kehrte jedoch ein Jahr später wieder zur Zigarette zurück.

## Anna Stoehr – die älteste Frau bei Facebook

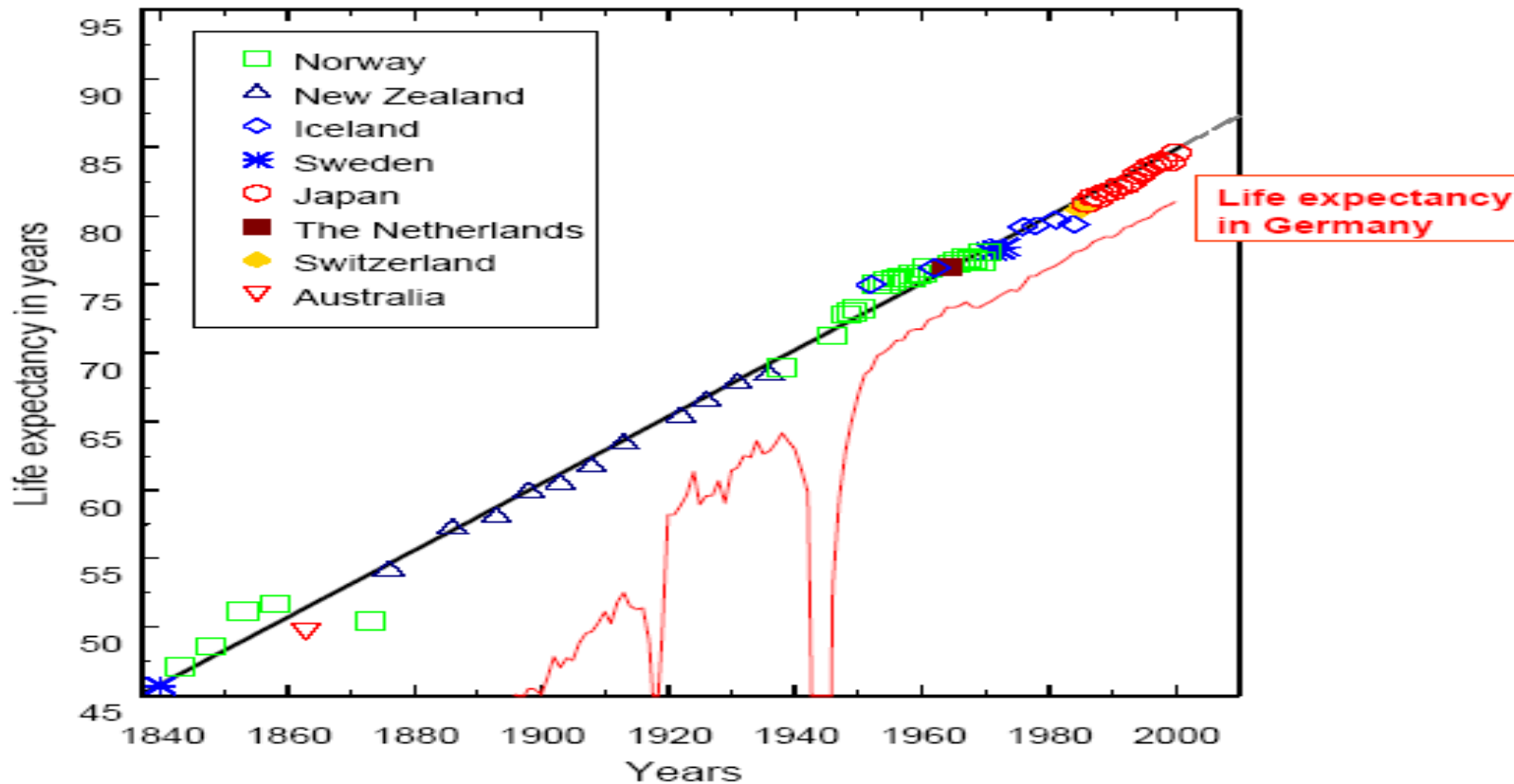
- Quelle: Münchner Abendzeitung (13.10.2014):
- Minnesota – Anna Stoehr ist zwar die älteste Frau in Minnesota, hat aber keine Angst, neue Dinge auszuprobieren. So wollte sich die 113-Jährige, wie über eine Milliarde Menschen vor ihr auch, nun bei Facebook anmelden. Dabei stieß sie auf ein großes Problem: Sie war zu alt für das soziale Netzwerk. Das berichtet Mashable.  
Anna Stoehr kam im Oktober 1900 zur Welt. Bei Facebook ist das früheste auszuwählende Datum aber 1905. Die 113-Jährige musste also bei ihrem Alter lügen, um sich anmelden zu können. In Facebook ist sie darum nun 99 Jahre alt.

# Demografische Entwicklung

## Entwicklung der Lebenserwartung

Entwicklung der Lebenserwartung im jeweils „gesündesten“ Land

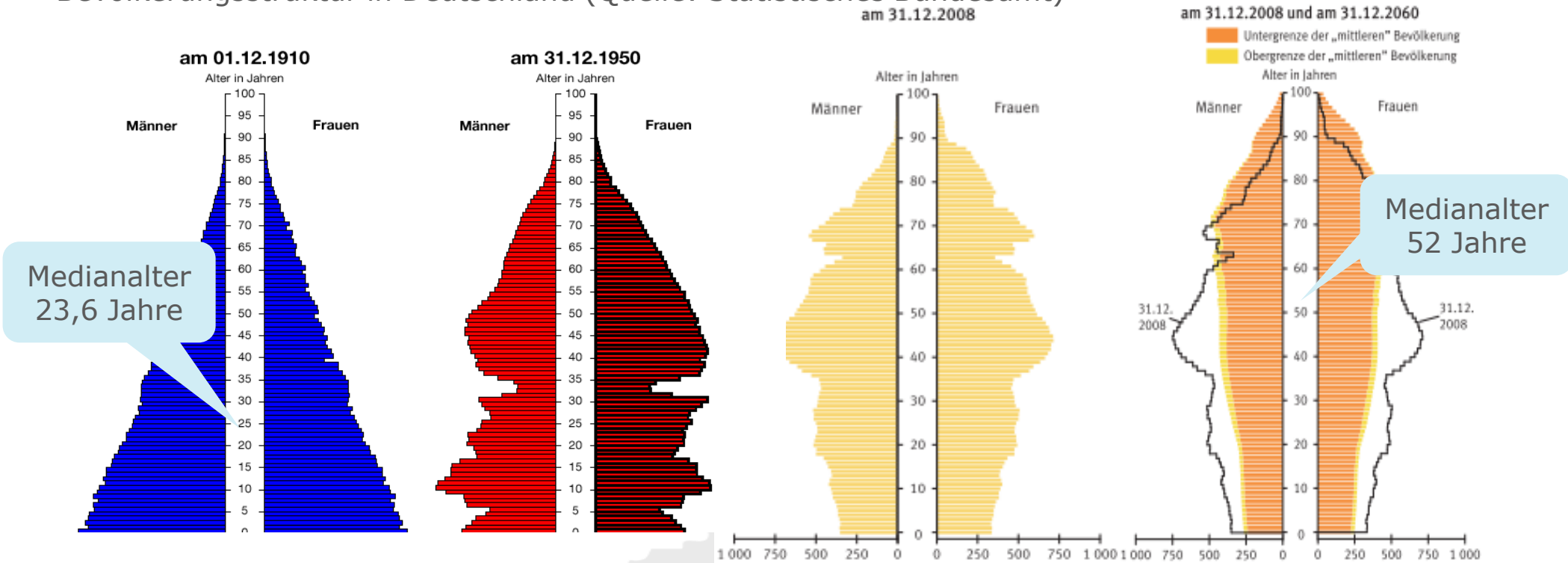
■ Quelle: Oeppen und Vaupel (2002)



# Demografische Entwicklung

## Bevölkerungsstruktur in Deutschland

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.

# Demografische Entwicklung

## Altersversorgung statt Altersvorsorge

Die Leistungen umlagefinanzierter Systeme für zukünftige Generationen werden (real) geringer sein.

- Dies ist heute schon Gesetz.

Für den Einzelnen wird es daher immer wichtiger, zusätzlich mit eigenem Kapital vorzusorgen.

- Früher reichte die gesetzliche Rente für viele Menschen um zumindest die wichtigsten Grundbedürfnisse im Alter abzusichern.
- Das wird sich ändern. Das „**selbst angesparte Geld**“ ist nicht mehr nur für „Luxus“ sondern auch für **Grundbedürfnisse** und muss daher ein Leben lang ein Einkommen generieren.

Es wird ferner immer schwieriger zu planen, wie lange das angesparte Geld reichen muss.

- Das Risiko, länger zu leben als das angesparte Geld reicht, muss in der Ruhestandsplanung berücksichtigt werden (**Mein Geld ist weg, aber ich bin noch da**-Risiko).
- Geld, das für Grundbedürfnisse im Alter angespart wird, sollte man sich auf jeden Fall in Form einer lebenslangen Rente ausbezahlen lassen.



Statt Alters**vorsorge** ist also Alters**versorgung** sinnvoll!

# Von Altersvorsorge zu Altersversorgung

## Agenda

**Demografische Entwicklung**

**Die Bedeutung der lebenslangen Rente und Kundenwahrnehmung**

**Auswirkungen auf die Produkte**

**Zusammenfassung und Fazit**

# Die Bedeutung der lebenslangen Rente und Kundenwahrnehmung

## Annuity Puzzle

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.

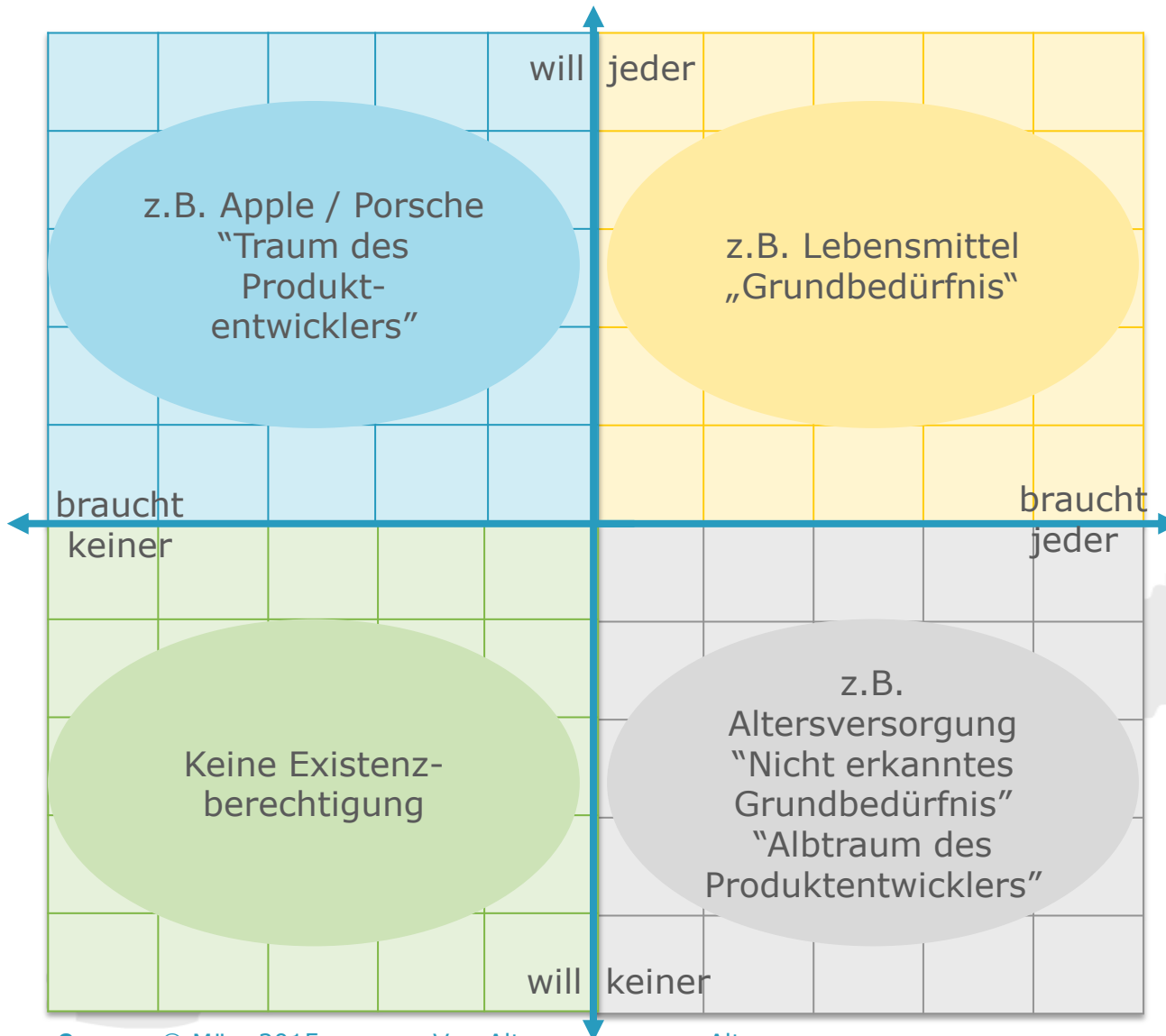


Warum ist die Akzeptanz von Verrentung so gering?  
Wissen die Kunden eigentlich, was sie brauchen?



# Die Bedeutung der lebenslangen Rente und Kundenwahrnehmung

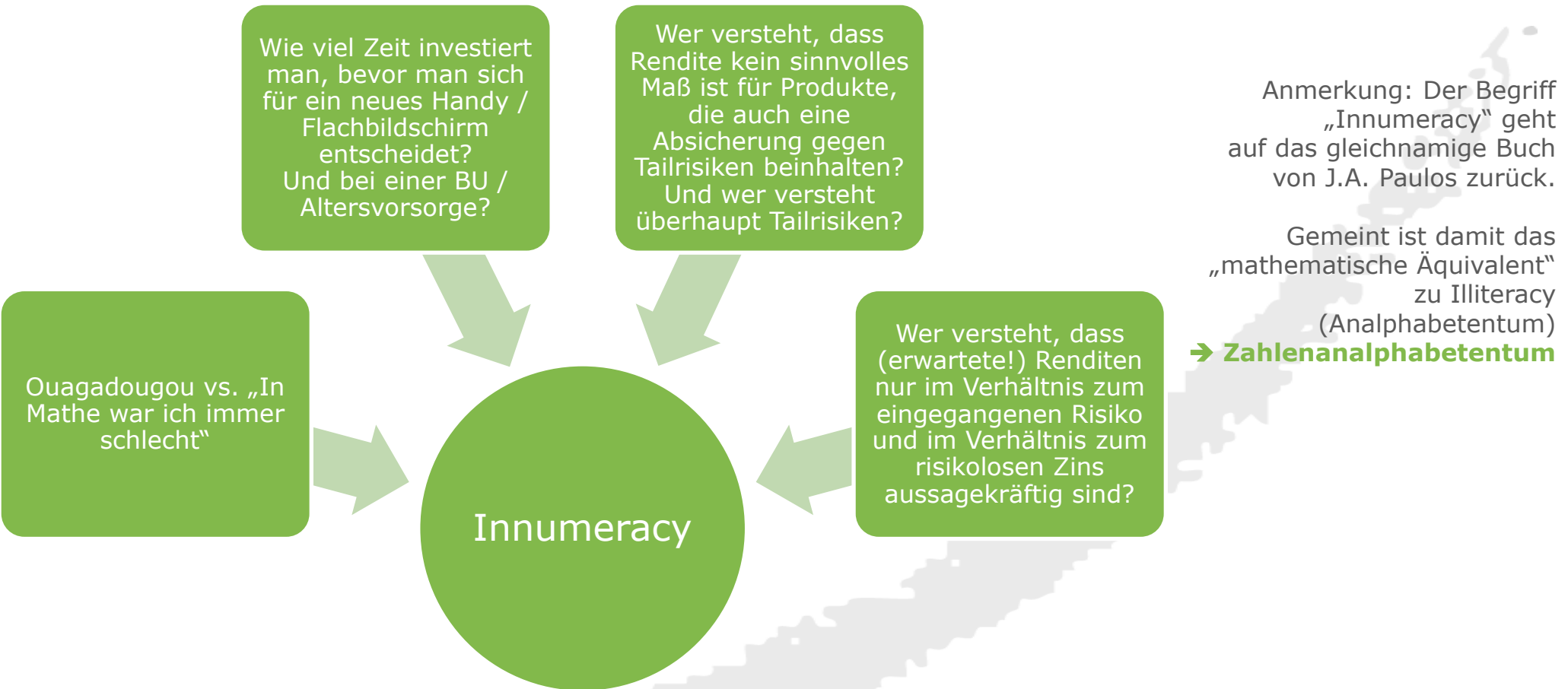
## Kundebedarf und Wahrnehmung von Altersvorsorgeprodukten



- Wir haben gesehen: Es ist wichtig, das finanzielle Risiko abzusichern, länger zu leben als das Geld reicht.
- Ein „perfektes Produkt“ würde lebenslang exakt die benötigte Kaufkraft absichern.
- Eine Rentenversicherung ist für die meisten Menschen das bestmögliche Produkt in diesem Segment.
- Das ist ein Produkt, das man eigentlich wollen müsste, wenn man wüsste, was man braucht.
- Dennoch ist die Akzeptanz eher gering.
- → Was sind die Ursachen für die geringe Akzeptanz?

# Die Bedeutung der lebenslangen Rente und Kundenwahrnehmung

## Kundebedarf und Wahrnehmung von Altersvorsorgeprodukten



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.

# Die Bedeutung der lebenslangen Rente und Kundenwahrnehmung

## Annuity Puzzle

### Zurück zum Annuity Puzzle

- **Es ist wichtig, dass der Bedarf für ein lebenslanges Einkommen den Kunden erläutert wird!**

Dazu muss man aber zunächst verstehen, warum die meisten Kunden eine lebenslange Rente nicht attraktiv finden.

(1) Wir **unterschätzen unsere eigene Lebenserwartung** systematisch.

(2) Die Lebenserwartung ist eine Art „**Normalfall**“.

- Für die Frage, ob man ein Risiko absichert, ist der Normalfall aber irrelevant.

### (3) Schubladendenken

- Die Rentenversicherung scheint bei den meisten Menschen nicht in der „mentalen Schublade“ Versicherung, sondern in der Schublade „Investment“ zu liegen. Sie wird deshalb nach falschen Kriterien beurteilt.

- Menschen fragen sich nicht: Welche Risiken werden damit reduziert?
- Sondern: Welche Rendite kann ich erzielen?

(4) (Gefühlt) **fehlende Flexibilität** der Produkte nach Rentenbeginn

# Von Altersvorsorge zu Altersversorgung

## Agenda

**Demografische Entwicklung**

**Herausforderung niedrige Zinsen und Kostendruck**

**Die Bedeutung der lebenslangen Rente und Kundenwahrnehmung**

**Auswirkungen auf die Produkte**

**Zusammenfassung und Fazit**

# Auswirkungen auf die Produkte

Welche Trends beobachten wir?

## **Trend 1:** Klassische Produkte werden weiterhin eine wichtige Rolle spielen.

- In jüngerer Vergangenheit ist eine Reihe von **modifizierten klassischen Produkten** entwickelt worden.
  - Produkte mit **geringerer Garantie in der Ansparphase** und **dafür höherer Überschussbeteiligung**
  - Produkte mit **Wahlrecht auf Indexbeteiligung**
  - Produkte mit einer **anderen Art des Rentenübergangs**



Modifizierte klassische Produkte lassen sich auch auf die Rentenbezugsphase übertragen (**Kapitaleffiziente Rentenbezugsphasen**).

# Auswirkungen auf die Produkte

Welche Trends beobachten wir?

## Trend 2: Fondsgebundene Produkte

- **Fondsgebundene Garantieprodukte** sind besonders stark von den niedrigen Zinsen betroffen.
  - Produktmodifikationen wie Garantieanpassungen, Laufzeitverlängerungen oder Kostenkürzungen werden die Folge sein.
  - Die Nachfrage nach diesen Produkten wird trotzdem hoch bleiben.
- Die Nachfrage nach **fondsgebundenen Produkten ohne Garantie** ist nach wie vor relativ gering.
  - Allerdings sehen wir grundsätzlich einen Markt für Produkte ohne formale Garantie aber mit risikobegrenzenden Mechanismen oder der Möglichkeit, später Garantien einzuschließen.



Alle Arten von **fondsgebundenen Produkten** (mit oder ohne Garantie) lassen sich auf die **Rentenbezugsphase übertragen**.

# Auswirkungen auf die Produkte

## Ausblick Rentenbezugsphase

### Trend 2: Fondsgebundene Produkte 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)

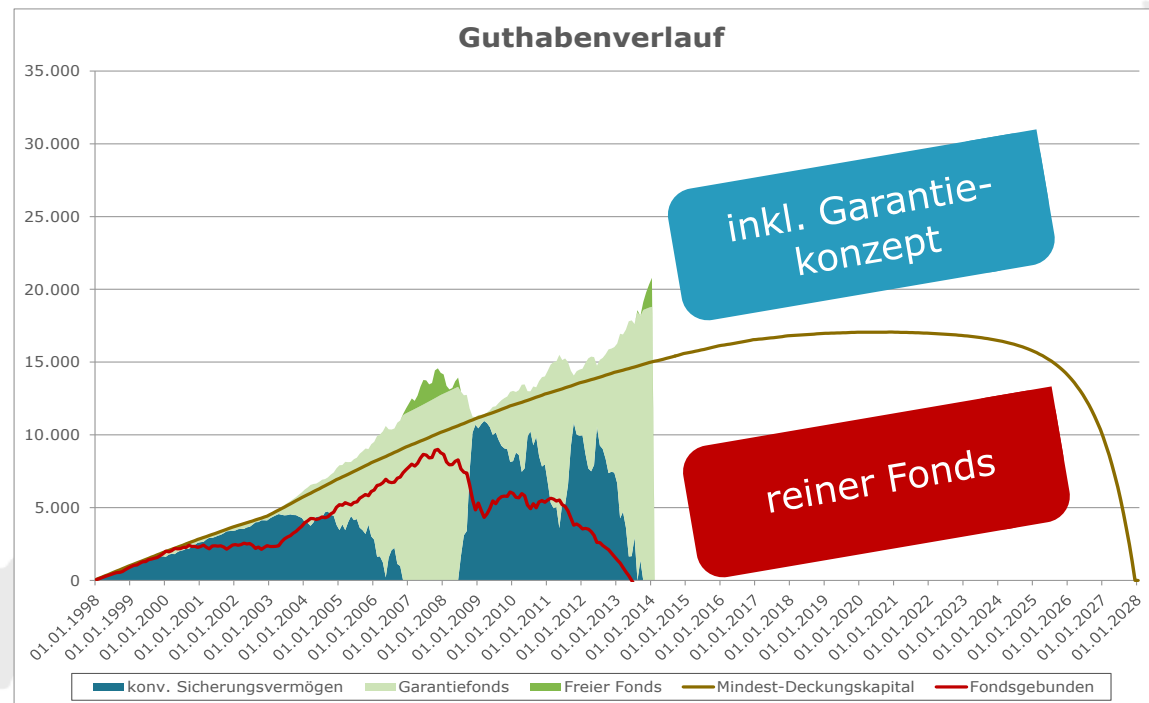
- niedrige garantierte Rente
- hohe Fondsquote
- hohe Chance auf Rentensteigerung

# Auswirkungen auf die Produkte

Welche Trends beobachten wir?

## Trend 3: Biometrieprodukte

- Aktuell existieren nur sehr wenige fondsgebundene Biometrieprodukte, bei denen entweder
  - nur die Überschussbeteiligung für eine Fondsbindung verwendet wird oder
  - der Risikoschutz wegfallen kann, wenn die Fonds schlecht performen.
- Durch die Verwendung fondsgebundener Garantiekonzepte können diese Nachteile beseitigt werden.





# Auswirkungen auf die Produkte

## Ausblick Rentenbezugsphase

### Trend 4: Mehr Produktvielfalt in der Rentenbezugsphase

#### ■ Enhanced Annuities (**Vorzugsrenten**)

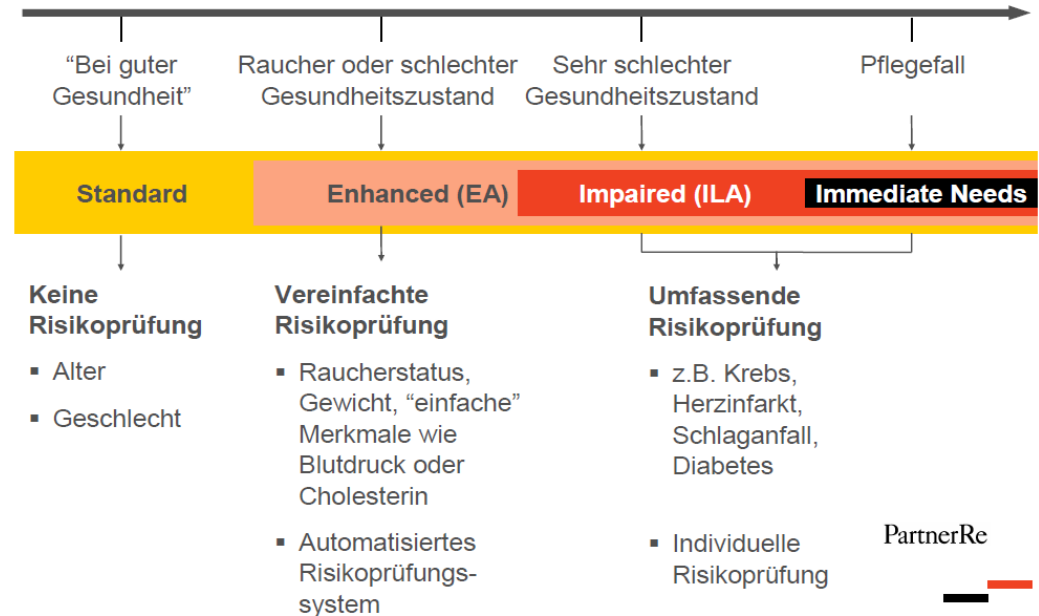
Ausgangspunkt war ein Leserbrief in der Financial Times

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 Produkte

## Ausblick Rentenbezugsphase

### Trend 5: 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!

# Von Altersvorsorge zu Altersversorgung

## Agenda

**Demografische Entwicklung**

**Die Bedeutung der lebenslangen Rente und Kundenwahrnehmung**

**Auswirkungen auf die Produkte**

**Zusammenfassung und Fazit**

# Zusammenfassung und Fazit

## Die demografische Entwicklung wird unsere Gesellschaft und unsere Branche verändern.

- Reduktion der Leistungen umlagefinanzierter Systeme
- steigende Bedeutung privater und betrieblicher Altersvorsorge

## Rentenversicherung ist zur lebenslangen Sicherung des Lebensstandards „alternativlos“.

- Die Akzeptanz von lebenslangen Renten ist nach wie vor sehr gering.
- Wir müssen den Kunden erläutern, dass man lebenslange Ausgaben nur mit einem lebenslangen Einkommen absichern kann.

## Produkttrends der Zukunft

- Klassische Produkte sind ein wichtiger Bestandteil des Produktportfolios und der Produktstrategie vieler Lebensversicherer.
- Rein fondsbasierte Produkte mit und ohne Garantie werden ebenfalls nach wie vor weiterentwickelt.
- Im Bereich der Biometrieprodukte und der Rentenbezugsphasenprodukte sehen wir zahlreiche Weiterentwicklungsmöglichkeiten bzw. Potenzial für Neuentwicklungen.

# Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

## Kontaktdaten

**Dr. Alexander Kling**

Partner

+49 (731) 20644-242

[a.kling@ifa-ulm.de](mailto:a.kling@ifa-ulm.de)



# Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

## Beratungsangebot

### Life



Produktentwicklung  
Biometrische Risiken  
Zweitmarkt

### Non-Life



Produktentwicklung  
und Tarifierung  
Schadenreservierung  
Risikomodellierung

### Health



Aktuarieller  
Unternehmenszins  
Leistungsmanagement

**Actuarial  
Consulting**

Solvency II ▪ Embedded Value ▪ Asset-Liability-Management  
ERM ▪ wert- und risikoorientierte Steuerung ▪ Data-Mining

Projektmanagement ▪ Markteintritt ▪ M&A ▪ strategische Beratung

**Actuarial  
Services**

aktuarielle Großprojekte ▪ aktuarielle Tests  
Überbrückung von Kapazitätsengpässen

### Research



### Aus- und Weiterbildung



... weitere Informationen  
unter [www.ifa-ulm.de](http://www.ifa-ulm.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.
- 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.